

# TURBINY POLSKIEJ GOSPODARKI 2023

**NAJLEPSZE  
PRODUKTY  
DLA MSP**



**RANKING FIRM  
Z SEKTORA MSP**

## RANKING 100 FIRM Z SEKTORA MŚP

Lp	Spółka	Przychody netto ze sprzedaży 2021 (w tys. zł)	Przychody netto ze sprzedaży 2022 (w tys. zł)
1	BOOMBIT	145 123,00	183 082,00
2	SELVITA	111 238,00	149 916,00
3	RELPOL	128 601,00	146 526,00
4	ATM	131 452,00	130 761,00
5	SOLAR COMPANY	108 989,00	126 733,00
6	HERKULES	93 003,00	118 495,00
7	ATREM	100 561,00	110 740,00
8	TAX-NET	759,00	109 926,00
9	DROZAPOL-PROFIL	145 914,00	107 528,00
10	APLISENS	85 409,00	104 286,00
11	PLAYWAY	100 959,00	92 494,00
12	TAMEX OBIEKTY SPORTOWE	57 385,00	91 677,00
13	WAT	30 318,00	91 670,00
14	VOTUM	51 260,00	88 330,00
15	OPTTEAM	76 134,00	85 737,00
16	ED INVEST	59 683,00	78 918,00
17	11 BIT STUDIOS	70 123,00	74 205,00
18	AILLERON	60 153,00	67 895,00
19	BLOOBER TEAM	78 108,00	61 122,00
20	APS ENERGIA	62 875,00	59 833,00
21	XPLUS	51 697,00	59 722,00
22	M FOOD	73 489,00	54 525,00
23	LSI SOFTWARE	49 073,00	53 874,00
24	WERTH-HOLZ	43 954,00	52 891,00
25	NEPTIS	19 318,00	52 860,00
26	PZ CORMAY	52 127,00	51 844,00
27	BIOMED-LUBLIN WYTWÓRNIĄ SUROWIC I SZCZEPIONEK	41 154,00	50 383,00
28	CI GAMES	93 611,00	47 634,00
29	IFIRMA	33 461,00	43 046,00
30	IMS	31 405,00	41 876,00
31	Zortax	20 083,00	40 153,00
32	ARTIFEX MUNDI	39 101,00	38 549,00
33	MUZA	32 296,00	34 498,00
34	PROTEKTOR	23 782,00	34 177,00
35	COMPERIA.PL	29 137,00	33 777,00
36	TOWER INVESTMENTS	84 043,00	33 164,00
37	EURO-TAX.PL	23 141,00	28 056,00
38	SANWIL HOLDING	29 466,00	27 734,00
39	MADKOM	20 152,00	25 938,00
40	KBJ	26 600,00	25 692,00
41	DATAWALK	23 076,00	24 161,00
42	TERMO-REX	21 548,00	21 547,00
43	7FIT	15 196,00	19 864,00
44	4MASS	9 996,00	18 390,00
45	LEGIMI	13 496,00	17 667,00
46	KANCELARIA PRAWNA INKASO WEC	5 996,00	12 244,00
47	KOOL2PLAY	9 730,00	12 153,00
48	UNIMA 2000	13 841,00	11 848,00
49	4MOBILITY	15 548,00	10 883,00
50	Zeneris Projekty	7 814,00	10 205,00

Szanowni Państwo!

Czy małe i średnie przedsiębiorstwa w trudnych gospodarczo okolicznościach dają sobie radę? Czego im trzeba, żeby funkcjonować coraz lepiej i przezwyciężyć bariery? Czy mogą liczyć na wsparcie ze strony ustawodawcy? Prezentujemy Państwu tradycyjnie listę 100 małych i średnich przedsiębiorstw,

w której prezentujemy przychody za 2022 r. i 2021 r. Macie Państwo dzięki temu możliwość sprawdzić, jak funkcjonują, czy radzą sobie lepiej czy gorzej w porównaniu z ubiegłym rokiem. Zapraszamy też do lektury materiałów przygotowanych przez zaproszonych na nasze łamy ekspertów. Inspirującej lektury.

Redakcja

## FINANSOWANIE PRZEDSIĘWZIĘĆ W MŚP

Wiele przedsiębiorstw stoi w obliczu jednego z gorszych okresów ekonomicznych w historii, a lwią część sektora handlowego w Polsce stanowią platformy e-commerce i marketplace popularne wśród małych i średnich firm.



Jakub Czerwiński

VP CEE, Adyen

Zmiany na rynku szczególnie odczuwane są przez te z nich, które polegają na tradycyjnych technologiach finansowania, niedostosowanych do ich potrzeb. Już teraz pojawiają się sygnały, że banki ponownie spowalniają z udzielaniem kredytów małym firmom dokładnie w momencie, gdy te potrzebują buforów kapitału obrotowego. W rezultacie dla większości MŚP uzyskanie pożyczki to czas oczekiwania sięgający 2 tygodni. Znacznie utrudnia to finansowanie przedsięwzięć wymagających natychmiastowej reakcji.

Platformy marketplace (typu eBay czy Vinted) i firmy działające w oparciu o „silniki e-commerce” (jak np. Prestashop) odpowiadają za znaczną część sklepów internetowych prowadzonych w Polsce. Sektor ten silnie stawia na rozwój i nowoczesne technologie, przez co na swojej drodze często napotyka blokady związane z finansowaniem biznesu. Z jednej strony przedsiębiorstwa te są za małe, aby tradycyjne banki mogły im zaproponować oferty skrojone na miarę globalnych korporacji, z kolei z drugiej zbyt zróżnicowane, aby jedno rozwiązanie pasowało do wszystkich. Płynność finansowa może decydować o rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw – niezależnie od tego, czy MŚP muszą przetrwać niepewny okres, czy też potrzebują szybkiej inwestycji, aby wesprzeć rozwój, uzyskanie tradycyjnych pożyczek bankowych uchodzi często za ostateczność. Jak to wygląda w praktyce?

**Pożyczać, ale nie czekać**

Zalóżmy, że dana firma prowadzi np. sieć lokali gastronomicznych,

a rozliczeniami wszystkich placówek zarządza na platformie e-commerce. W jednej z restauracji klienci zawsze zgłaszają chęć napicia się kawy – nowy ekspres to jednak wydatek ok. 8 tysięcy złotych. Jeśli właściciel nie może sobie pozwolić na taką inwestycję, sięga po pożyczkę.

Jak wynika z badania Adyen Embedded Finance Report, dla większości MŚP znajdujących się w podobnej sytuacji uzyskanie pieniędzy z pożyczek krótkoterminowych to czas oczekiwania wynoszący od 1-2 tygodni. To często zdecydowanie za długo, dlatego niestety co czwarta polska firma decyduje się na rozwiązanie nieformalne – dla 16 proc. jest to przelew z prywatnego konta, a dla 7 proc. pomoc przyjaciół/rodziny. W większości przypadków rozwiązanie i potencjał niesie ze sobą technologia, która może umożliwić platformom proaktywne opcje finansowania biznesu użytkowników w oparciu o dane dotyczące ich płatności. Na postawie historii handlowej i odpowiedniego zaplecza technologicznego, środki mogą zostać przyznane firmie od razu, a ich spłacanie może być automatycznie połączone z jej bieżącymi przychodami. Platforma szacuje, ile firma może odpowiedzialnie pożyczyć i automatyzuje spłatę, nie obciążając jej przepływów pieniężnych. Eliminuje to też proces składania wniosków, analiz wypłacalności i wizyt w banku, które są nadal wymogiem dla 25 proc. firm w Polsce.

**Rozliczenia w praktyce**

Automatyzacja procesów w pozornie skomplikowanym świecie finansowania i bankowości to coś, do czego dążymy także pod kątem bieżących rozliczeń. W zależności od danego banku czy konkretnej waluty może np. upłynąć kilka dni, zanim środki ze sprzedaży pojawiają się na koncie firmy. Jest to problem szczególnie dla przedsiębiorstw, które zawierają codziennie dużą liczbę transakcji, np. sieci kawiarni. Przy setkach sprzedanych przekąsek

i kubków kawy, właściciele często nie są w stanie śledzić bieżącego transferu środków i nie wiedzą, ile pieniędzy ma do nich jeszcze spłynąć. Ta informacja jest z kolei często kluczowa np. podczas składania zamówienia na składniki, czy podejmowania decyzji o inwestycji w nowy sprzęt. Obecnie w Polsce 36 proc. firm z sektora MŚP otrzymuje pieniądze ze sprzedaży w ciągu 24 godzin. Aż ¼ wyraża jednak potrzebę rozliczeń w tym samym dniu, a nawet szybciej: 27 proc. chciałoby korzystać z natychmiastowych rozliczeń wiele razy w ciągu dnia, a 29 proc. przy każdej transakcji. Technologie umożliwiają dziś już jednak zarządzanie finansami w miejscu prowadzenia biznesu (bez udziału zewnętrznych stron). Największą korzyścią osadzonych finansów wydaje się być dlatego uzyskanie natychmiastowego dostępu do swoich środków i brak konieczności oczekiwania na przelew z innego banku (zarówno dla właściciela platformy, jak i jej użytkowników/sprzedawców). Choć polski biznes i konsumenci często cechuje bardzo dojrzałe podejście w przyjmowaniu nowych wyzwań, wciąż widocznych jest wiele obszarów wymagających usprawnienia – o istnieniu opcji natychmiastowych rozliczeń nie wiedziało np. aż 73 proc. ankietowanych w raporcie firm w Polsce. Od zgodności z przepisami i zarządzania ryzykiem, po optymalizację i pożyczki – bankowość staje się coraz bardziej złożona. Sektor platform marketplace i platform e-commerce wchodzi w erę potencjału, w której dla swoich klientów może świadczyć także proste usługi bankowe. To część technologii finansowych, która będzie gromadziła większe zainteresowanie przedsiębiorstw w Polsce – w końcu każdy biznes dąży do automatyzacji, większej wygody i łatwości operacji. To ona ukształtuje płynność prowadzenia firmy i ma szansę stać się nowym motorem rozwoju sektora MŚP w Polsce.

# Produkt, który wspiera i firmę, i pracownika

**W czasach pełnych ekonomicznych wyzwań przedsiębiorstwa przyglądają się każdemu wydatkowi, szukając jego biznesowego uzasadnienia. To też czas na przegląd dotychczasowych rozwiązań w organizacji i szukania oszczędności bez straty na funkcjonowaniu i jakości firmy. Jak w takim otoczeniu gospodarczym dbać dodatkowo o dobrostan pracowników i ich poczucie bezpieczeństwa – tak kluczowe dla ich zaangażowania, energii i lojalności?**

## Zdrowie niezmiennie na pierwszym miejscu

Liczne benefity, którymi zachęcają do pracy potencjalni pracodawcy, warto wziąć pod lupę. Owocowe czwartki na pewno dostarczają solidnej porcji endorfin, podobnie dopłaty do kart sportowych czy możliwość korzystania ze sprzętu sportowego na terenie firmy. Jednak to, co spędza sen z powiek pracowników to ich troska o zdrowie. W post pandemicznej rzeczywistości trudniej o dostęp do lekarza. Nic dziwnego zatem, że najbardziej pożądanym benefitem wśród pracowników według Panelu Badawczego Ariadna dla Gazeta.pl (sierpień 2022) jest abonament medyczny (75 proc. wskazań), ale i ubezpieczenie na życie (72 proc.). Skąd taka popularność polis grupowych?

## W grupie siła

Dla obu grup: i pracowników i pracodawców – płyną z nich liczne korzyści – dostępność składki i możliwość indywidualizacji oferty w zależności od potrzeb. Jest to świetne i wygodne rozwiązanie, a dodatkowym plusem jest to, że do wykupu polisy nie obowiązują żadne badania wstępne. Ubezpieczenie grupowe pracodawca może potrącać z pensji pracownika albo samodzielnie pokrywać w całości jego koszt. Ta opcja w istotny sposób podnosi atrakcyjność pracodawcy. Z drugiej zaś strony, dla pracodawcy jest to zwolnienie z kosztów, które byłyby koniecznością w razie

śmierci pracownika (zwolnienie z odprawy pośmiertnej). Dodatkowo ubezpieczenie na życie z szeregiem umów dodatkowych daje możliwość zadbania o zdrowie pracowników. Badania profilaktyczne, dostęp do lekarzy, konsultacji czy rehabilitacji organizowany przez ubezpieczyciela wpływa na mniejszą absencję chorobową, a w razie wystąpienia choroby czy wypadku – na szybszą rekonwalescencję.

## Dla pracownika z kolei to odpowiedź na jego obawy i troski związane i ze zdrowiem i z bliskimi.

– Wśród najpoważniejszych obaw Polaków plasują się wszystkie trudne do przewidzenia sytuacje związane z długim okresem rekonwalescencji. Wciąż nowotwory i choroby układu krążenia generują najwięcej obaw i wpływają na naszą zdolność do pracy. Przebywanie na zwolnieniu lekarskim pozbawia nas istotnej części wypłaty, a w czasie chorowania w szczególności potrzebujemy środków na leczenie i rehabilitację. Jak wykazały badania, ponad 30 proc. ankietowanych gotowych jest dopłacić za leczenie, bo w ich miejscu zamieszkania niektóre usługi medyczne nie są dostępne w zadowalającym czasie. W chorobach przewlekłych liczą się również dodatkowe badania i rehabilitacja, warto również skorzystać z dodatkowej konsultacji medycznej. To wszystko może zapewnić specjalny pakiet dodatkowy do ubezpieczenia grupowego w ramach organizacji. Zabezpieczenie finansowe na wypadek długiej absencji w pracy gwarantuje nam spokój ducha niezbędny w trakcie zdrowienia – mówi **Aleksandra Polakowska-Szymańska, dyrektor Działu Rozwoju Oferty i Produktów w Unum Życie**.

## Każdemu wedle potrzeb

Ubezpieczenie grupowe poszerzone o ochronę w zależności od indywidualnych potrzeb pracownika pozwoli



**Aleksandra Polakowska-Szymańska, dyrektor Działu Rozwoju Oferty i Produktów, Unum Życie TUiR S.A.**



Polisa grupowa poszerzona o pakiet kompleksowej ochrony dla dzieci zabezpiecza ich życie i zdrowie: zapewnia szybki dostęp do badań i lekarzy w razie wypadku czy podejrzenia poważnej choroby, a w przypadku uszczerbku na zdrowiu dostarcza środków na rekonwalescencję

zabezpieczyć troski związane z nagłą chorobą lub wypadkiem. Nieszczęśliwe zdarzenia, nagłe zachorowania i kłopotliwe kontuzje potrafią mocno zamieszać w naszej codzienności. Przewlekła choroba może nie tylko poważnie nadszarpnąć nasze finanse, ale nawet wyłączyć nas na jakiś czas z życia zawodowego, a co za tym idzie – znacząco uszczuplić domowy budżet. Polisa daje pracownikom „poduszkę bezpieczeństwa”, czy to na zdarzenia, które mogą spotkać ich, czy ich bliskich.

– Do sięgnięcia po ochronę skłania nas najczęściej nie tyle status materialny, ile moment życiowy. Inną odpowiedzialność ponosimy jako małżonkowie, inną jako rodzice, a jeszcze inną za siebie, szczególnie gdy nie jesteśmy w stałym związku, a nasze hobby uwzględnia wysokie ryzyka. Dlatego w zależności od momentu życiowego, w którym się znajdujemy, możemy uszyć program ubezpieczenia na naszą miarę. Dobre programy ubezpieczeniowe oferowane w firmach też dają nam taką możliwość – doda-

je **Aleksandra Polakowska-Szymańska, dyrektor Działu Rozwoju Oferty i Produktów, Unum Życie TUiR S.A.**

Do każdego ubezpieczenia grupowego możemy dokupić specjalny pakiet w zależności od naszych potrzeb. W centrum każdego z nich są zdrowie i bezpieczeństwo naszych bliskich. Ochrona Premium oferowana przez Unum może nas wesprzeć na wypadek zachorowania, a także ochronić przyszłość naszych dzieci i bliskich. Ubezpieczenie dziecka możemy skompletować w taki sposób, że będzie obejmowało znacznie większe obszary niż szkolne NNW. Polisa grupowa poszerzona o pakiet kompleksowej ochrony dla dzieci zabezpiecza ich życie i zdrowie: zapewnia szybki dostęp do badań i lekarzy w razie wypadku czy podejrzenia poważnej choroby, a w przypadku uszczerbku na zdrowiu dostarcza środków na rekonwalescencję. Aktywności sportowe, a także sporty ekstremalne zarezerwowane są nie tylko dla młodych – również tych młodych duchem. Lubimy świadomie testować własne granice. Na ryzyko nieszczęśliwego wypadku narażeni jesteśmy bez względu na wiek. Kite czy wspinaczka górską zyskują na popularności wśród coraz starszych wiekiem sportowców. Z kolei badania mówią, że to kontuzje stają się w ostatnim czasie największą zdrowotną zmartwieniem Polaków. Paradoksalnie to one najczęściej odpowiadają za przedłużającą się absencję w pracy, konieczność zakupu specjalistycznego sprzętu czy odbywania prywatnych zabiegów fizjoterapeutycznych. Dlatego zakup dodatkowego pakietu w ramach ubezpieczenia grupowego może w istotny sposób przyspieszyć ewentualną rehabilitację i powrót do pełni sił. Dzięki ubezpieczeniu otrzymujemy w razie wypadku wypłatę świadczenia i dodatkowy pakiet wsparcia medycznego. Przewlekłe choroby cywilizacyjne, krążenia i nowotwory – to ciemna triada, której najbardziej obawiają się Polacy i najczęściej podkreślają ich znaczenie w badaniach. Oczywiście przed zachorowaniem chronią nas profilaktyka, ruch i odpowiednia dieta. Nie każdej choroby jednak da się uniknąć. Za to wcześniej wykryta – często jest całkowicie uleczalna. Szybka diagnostyka z kolei umożliwia łatwy dostęp do lekarza specjalisty. I tu zaczynają się schody, o które możemy się potknąć, jeśli nie zabezpieczymy swo-



Do sięgnięcia po ochronę skłania nas najczęściej nie tyle status materialny, ile moment życiowy. Inną odpowiedzialność ponosimy jako małżonkowie, inną jako rodzice, a jeszcze inną za siebie, szczególnie gdy nie jesteśmy w stałym związku, a nasze hobby uwzględnia wysokie ryzyka.

jej przyszłości odpowiednim ubezpieczeniem. Ubezpieczenie grupowe poszerzone o adekwatne do naszych potrzeb pakiety dają ochronę nam i naszym bliskim. Wraz z wypłatą świadczenia, pracownicy otrzymują pakiet umożliwiający organizację dodatkowych badań, zabiegów czy konsultacji lekarskich otrzymujemy od naszego pracodawcy nie tylko lepszą jakość leczenia, ale i realnie oszczędzamy.

## Dobry pracodawca (niezależnie od wielkości) chroni pracowników

Decyzja o objęciu pracowników ubezpieczeniem grupowym jest ważnym znakiem dla całego rynku. W dojrzałych organizacjach na pracownika patrzy się holistycznie, uwzględniając zarówno jego kompetencje, jak i kontekst rodzinny, społeczny, a przede wszystkim dobrostan i poczucie bezpieczeństwa. Taka perspektywa pozwala przygotować ofertę pracy szytą na miarę i jak najbardziej odzwierciedlającą potrzeby pracownika. A zaopiekowany pracownik buduje z przedsiębiorstwem relacje na lata. Zakup ubezpieczenia grupowego dla zespołu jest dowodem długofalowego planowania, dbałości o ludzi, a także wyrazem troski o ich dobrostan.

*Źródło: „Pracownicze ubezpieczenia grupowe” – ogólnopolski panel badawczy Ariadna dla Gazeta.pl, przeprowadzony od 5 do 8 sierpnia 2022 roku. Próba ogólnopolska losowo-kwotowa N=1066 osób, wiek badanych: 18 lat i więcej. Kwoty dobrane według reprezentacji w populacji dla płci, wieku i wielkości miejscowości zamieszkania. Metoda: CAWI.*

*Materiał Partnera*



Ochrona Premium oferowana przez Unum może nas wesprzeć na wypadek zachorowania, a także ochronić przyszłość naszych dzieci i bliskich.

## RANKING 100 FIRM Z SEKTORA MŚP

Lp	Spółka	Przychody netto ze sprzedaży 2021 (w tys. zł)	Przychody netto ze sprzedaży 2022 (w tys. zł)
51	KORBANK	9 401,00	10 199,00
52	XTPL	2 086,00	10 042,00
53	ANALIZY ONLINE	7 867,00	8 686,00
54	AITON CALDWELL	12 580,00	8 302,00
55	UNITED LABEL	10 856,00	8 199,00
56	RANK PROGRESS	20 974,00	8 127,00
57	TRITON DEVELOPMENT	2 900,00	7 888,00
58	APIS	6 506,00	7 355,00
59	KLON	6 485,00	7 013,00
60	CYBERATON	3 763,00	6 562,00
61	TELEMEDYCYNĄ POLSKA	5 097,00	6 487,00
62	TELESTO	5 782,00	4 956,00
63	REINO CAPITAL	2 509,00	4 746,00
64	STANDREW	5 674,00	4 468,00
65	HOLLYWOOD	3 922,00	4 386,00
66	VARSAV GAME STUDIOS	5 003,00	4 327,00
67	READ-GENE	3 996,00	4 072,00
68	BBI DEVELOPMENT	5 488,00	3 904,00
69	ACARTUS	2 980,00	3 723,00
70	ABAK	2 899,00	3 388,00
71	AGROMEP	578,00	3 146,00
72	UF Games	4253	2931
73	STARHEDGE	4 150,00	2 884,00
74	7LEVELS	2 647,00	2 754,00
75	VAKOMTEK	3 467,00	2 685,00
76	INC	10 167,00	2 595,00
77	APANET	4 607,00	2 581,00
78	SATIS GROUP	2 167,00	2 523,00
79	LAUREN PESO	1 202,00	2 451,00
80	HORNIGOLD REIT	4 448,00	2 425,00
81	SAKANA	2 476,00	2 271,00
82	VERBICOM	3 106,00	2 230,00
83	WIERZYCIEL	989,00	1 311,00
84	UNIFIED FACTORY	1 110,00	1 215,00
85	KLABATER	932,00	982,00
86	HORNIGOLD REIT	433,00	849,00
87	ADIUVO INVESTMENTS	1 570,00	829,00
88	VOOLT	9 674,00	624,00
89	ALTA	760,00	599,00
90	TORY	135,00	510,00
91	SDS OPTIC	-215,00	480,00
92	S4E	248,00	367,00
93	YOSHI INNOVATION S	744,00	335,00
94	BERG HOLDING	274,00	275,00
95	AGENCJA ROZWOJU INNOWACJI	909,00	244,00
96	CANNABIS POLAND	381,00	199,00
97	AKCEPT FINANCE	33,00	155,00
98	WEST REAL ESTATE	55,00	120,00
99	LETUS CAPITAL	135,00	30,00
100	OCTAVA	3 834,00	-6 082,00

Źródło: KNF/firmy oprac.: CBSF

## WYZWANIA LEGISLACYJNE, CZYLI DLACZEGO WARTO UBEZPIECZYĆ RYZYKO PODATKOWE

**Ryzyko podatkowe działalności przedsiębiorców w Polsce z roku na rok rośnie, a pewność prawa spada. Wynika to z licznych nowelizacji ustaw podatkowych oraz ich niskiej jakości, często wynikającej z pośpiechu i ignorowania przez ustawodawcę zasad techniki prawodawczej. Stosowanie prawa podatkowego w praktyce staje się coraz bardziej skomplikowane i czasochłonne oraz niesie ze sobą coraz większe ryzyko.**

Rafał Końca

doradca podatkowy, prezes zarządu Vero Services

Grzegorz Szewczyk

Financial Lines Underwriting Manager, Colonnade Insurance SA Oddział w Polsce

Na to wszystko nakłada się widmo blokady finansowej firmy. Uzyskanie korzystanego rozstrzygnięcia, także ze względu na sposób rozpatrywania środków zaskarżenia od decyzji naczelników urzędów celno – skarbowych, które są weryfikowane przez ten sam organ, jest realne dopiero na etapie postępowania przed sądami administracyjnymi. Niestety czasem pozytywne rozstrzygnięcie przychodzi zbyt późno.

**Winny jest polski system podatkowy**

Polski system podatkowy, a raczej zbiór obowiązujących podatków, został skomplikowany w takim stopniu, że jest nie tylko nieczytelny, ale też wewnętrznie sprzeczny. Patrząc na małe i duże nowelizacje, główne ustawy podatkowe, czyli CIT, PIT, VAT czy podatek akcyzowy, wyraźnie widać, że były zmieniane na przestrzeni 2021 i 2022 kilkadziesiąt razy, a i wcześniej nowelizacji nie było dużo mniej. Wprowadzając kolejne zmiany ustawodawca sam pogubił się w gąszczu uchylanych i wprowadzanych regulacji. Problemem polskiego systemu podatkowego jest sposób wdrażania zmian, a przede wszystkim zbyt krótki okres vacatio legis, nieadekwatny do zakresu i znaczenia wprowadzanych zmian, zwłaszcza wobec długoterminowych kontraktów oraz niedopracowanie nowych przepisów. Szybkie i dość chaotyczne wprowadzenie zmian i brak głębszej analizy opinii ekspertów, czy wręcz całkowite ich ignorowanie, prowadzi do sytuacji, w których nowo uchwalane przepisy są uchylane lub zmieniane jeszcze przed ich wejściem w życie.

**Co to oznacza dla przedsiębiorców?**

W tak dynamicznym i skomplikowanym otoczeniu prawnopodatkowym osoby odpowiedzialne za prowadzenie ksiąg rachunkowych, rozliczenia podatkowe czy kadrowo-płacowe mogą odczuwać ogromny dyskomfort związany z podejmowaniem decyzji, szczególnie w przypadku mniejszej skali działalności i mniej rozbudowanych czy wyspecjalizowanych struktur księgowo-finansowych. Art. 9 Kodeksu karnego skarbowego rozszerza katalog podmiotowy osób narażonych na ponoszenie odpowiedzialności karno-skarbowej za sprawstwo czynu zabronionego w nim opisanego na wszystkie osoby zajmujące się sprawami gospodarczymi danej organizacji. Wszystko to generuje znaczne ryzyka dla pracowników zaangażowanych w obszar szeroko pojętej rachunkowości, nie tylko dla kierownika jednostki.

**Ubezpieczenie receptą**

W sukurs przychodzi ubezpieczyciele. Oczywiście żadne ubezpieczenie nie może być rozpatrywane w kategorii absolutnego remedium, ale na pewno może być pomocne w przezwyciężaniu trudności związanych z funkcjonowaniem w ramach opisanego środowiska. Warto tutaj zwrócić uwagę na najnowsze rozwiązania rynkowe, które zapewniają kompleksową i wielowarstwową ochronę ubezpieczeniową, poczynając od zapewnienia ochrony skarbowej dla osób fizycznych odpowiedzialnych za finanse, po ochronę podatkową uruchamianą w ramach sporów podatkowych wszczynanych przez organy podatkowe wobec podmiotów. Nowoczesne ubezpieczenie potrafi również zapewnić swoisty assistance podatkowy, polegający na ekspresowym doradztwie związanym z bieżącymi wątpliwościami interpretacyjnymi przepisów, czynnościami sprawdzającymi wykonywanymi przez or-

gany podatkowe bez zapowiedzi, czy potrzebą złożenia wniosku o indywidualną interpretację podatkową. Doświadczenie uczy, że postępowania skarbowe i podatkowe to sieć naczyń połączonych. Wynik jednego może wpływać na ocenę stanu faktycznego w drugim, co więcej, może wręcz być powodem wszczęcia takiego postępowania. Błąd interpretacyjny, który nie zostanie wyłapany, skonsultowany z doradcą i skorygowany na czas, może zostać wykryty przez organ podatkowy na etapie czynności sprawdzającej czy kontroli podatkowej, która może się następnie przerodzić w postępowanie podatkowe przeciwko organizacji i jednocześnie może być podstawą do wszczęcia postępowania karno-skarbowego wobec osób odpowiedzialnych za dane uchybienie. Często główną motywacją organów, prowadzącą do wszczęcia postępowania karno-skarbowego, jest tylko zawieszenie terminu przedawnienia przestępstwa lub wykroczenia karno-skarbowego. W takich wypadkach wielokrotnie postępowania są następnie umarzane lub zawieszane, ale bronić się trzeba, a to kosztuje.

Biorąc pod uwagę powyższe, usługa asysty prawnopodatkowej zapewniająca możliwość bieżącej konsultacji problemu z licencjonowanym doradcą podatkowym, nabiera dużego znaczenia prewencyjnego. W przypadku zaś, gdy działania mitygujące nie przyniosą rezultatu i właściwe organy zainicjują postępowanie, czy to skarbowe czy podatkowe, kolejne warstwy ubezpieczenia zapewnią odpowiedni poziom bezpieczeństwa prawnego i finansowego dającego komfort działania służbom finansowo-księgowym oraz pozwolą przetrwać organizacji ten trudny czas. Należy pamiętać, że sprawy karno-skarbowe są jednym z najbardziej skomplikowanych rodzajów spraw karnych, gdyż ich skuteczne prowadzenie wymaga rozległej wiedzy i doświadczenia z zakresu prawa karnego, skarbowego oraz niejednokrotnie administracyjnego od pełnomocnika reprezentującego osobę, której postawiono zarzuty. Ze względu na często wielowarstwowość charakteru postępowania karno-skarbowego szczególnie ważnym jest aktywny udział podejrzanego już od samego początku postępowania, jak również uzyskanie profesjonalnego wsparcia przy egzekwowaniu swoich praw w toku postępowania oraz przy skutecznym zwalczaniu oskarżenia. Temu właśnie służy ubezpieczenie ochrony skarbowej, które zapewnia pokrycie kosztów pomocy prawnej w trakcie postępowania karno-skarbowego we wszystkich instancjach oraz pokrycie uszczerbku majątkowego odniesionego przez obwinionego wskutek nałożenia kary finansowej będącej następstwem negatywnego rozstrzygnięcia takiego postępowania. Warty podkreślenia jest również fakt, że aktualnie dostępne na rynku ubezpieczenia skarbowe zawierają szereg rozwiązań, które doskonale wpisują się w potrzeby osób zaangażowanych w sprawy rachunkowe. To już nie tylko ochrona dla postępowania z KKS, ale również pokrycie kosztów postępowań i kar administracyjnych nakładanych na promotorów w związku z uchybieniami przy zgłaszaniu schematów podatkowych, ochrona w sprawach wszczynanych przez takie instytucje jak ZUS, PIP, PFRON, nieprawidłowości przy wprowadzaniu i administrowaniu PPK w danej organizacji, po odpowiedzialność cywilną pracownika za szkody wyrządzone pracodawcy w związku z wykonywaniem czynności księgowych czy kadrowo-płacowych.

Istotą ubezpieczeniowych produktów ochrony podatkowej jest zapewnienie klientowi wsparcia podczas kontaktu z fiskusem. W ramach zawartej umowy ubezpieczenia ubezpieczyciel zobowiązuje się do zorganizowania i sfinansowania wsparcia w określonej liczbie sporów podatkowych, czy to w postaci kontroli podatkowej, kontroli celno-skarbowej czy właściwego postępowania podatkowego. Dodatkowo ochroną ubezpieczeniową mogą być objęte również postępowania wszczynane przez ZUS

# Unlock the future UTA One<sup>®</sup> next

**Box do opłat drogowych  
nowej generacji**

17 systemów myta  
w 15 krajach Europy



**TERAZ w PROMOCJI!**

## 50 NAJBARDZIEJ DYNAMICZNYCH MŚP

Lp.	Spółka	Przychody netto ze sprzedaży 2021 (w tys. zł)	Przychody netto ze sprzedaży 2022 (w tys. zł)	Zmiana proc.
1	TAX-NET	759,00	109 926,00	14 383,00
2	AGROMEPE	578,00	3 146,00	444,29
3	XTPL	2 086,00	10 042,00	381,40
4	AKCEPT FINANCE	33,00	155,00	369,70
5	TORY	135,00	510,00	277,78
6	WAT	30 318,00	91 670,00	202,36
7	NEPTIS	19 318,00	52 860,00	173,63
8	TRITON DEVELOPMENT	2 900,00	7 888,00	172,00
9	WEST REAL ESTATE	55,00	120,00	118,18
10	KANCELARIA PRAWNA INKASO WEC	5 996,00	12 244,00	104,20
11	LAUREN PESO	1 202,00	2 451,00	103,91
12	Zortax	20 083,00	40 153,00	99,94
13	HORNIGOLD REIT	433,00	849,00	96,07
14	REINO CAPITAL	2 509,00	4 746,00	89,16
15	4MASS	9 996,00	18 390,00	83,97
16	CYBERATON	3 763,00	6 562,00	74,38
17	VOTUM	51 260,00	88 330,00	72,32
18	TAMEX OBIEKTY SPORTOWE	57 385,00	91 677,00	59,76
19	S4E	248,00	367,00	47,98
20	PROTEKTOR	23 782,00	34 177,00	43,71
21	SELVITA	111 238,00	149 916,00	34,77
22	IMS	31 405,00	41 876,00	33,34
23	WIERZYCIEL	989,00	1 311,00	32,56
24	ED INVEST	59 683,00	78 918,00	32,23
25	LEGIMI	13 496,00	17 667,00	30,91
26	7FIT	15 196,00	19 864,00	30,72
27	Zeneris Projekty	7 814,00	10 205,00	30,60
28	MADKOM	20 152,00	25 938,00	28,71
29	IFIRMA	33 461,00	43 046,00	28,65
30	HERKULES	93 003,00	118 495,00	27,41
31	TELEMEDYCYNĄ POLSKA	5 097,00	6 487,00	27,27
32	BOOMBIT	145 123,00	183 082,00	26,16
33	ACARTUS	2 980,00	3 723,00	24,93
34	KOOL2PLAY	9 730,00	12 153,00	24,90
35	BIOMED-LUBLIN WYTWÓRNIĄ SUROWIC I SZCZEPIONEK	41 154,00	50 383,00	22,43
36	APLISENS	85 409,00	104 286,00	22,10
37	EURO-TAX.PL	23 141,00	28 056,00	21,24
38	WERTH-HOLZ	43 954,00	52 891,00	20,33
39	ABAK	2 899,00	3 388,00	16,87
40	SATIS GROUP	2 167,00	2 523,00	16,43
41	SOLAR COMPANY	108 989,00	126 733,00	16,28
42	COMPERIA.PL	29 137,00	33 777,00	15,92
43	XPLUS	51 697,00	59 722,00	15,52
44	RELPOL	128 601,00	146 526,00	13,94
45	APIS	6 506,00	7 355,00	13,05
46	AILLERON	60 153,00	67 895,00	12,87
47	OPTTEAM	76 134,00	85 737,00	12,61
48	HOLLYWOOD	3 922,00	4 386,00	11,83
49	ANALIZY ONLINE	7 867,00	8 686,00	10,41
50	ATREM	100 561,00	110 740,00	10,12

# Dynamiczny rozwój w niepewnej sytuacji gospodarczej

**Spotkałem się ostatnio ze stwierdzeniem „tak źle to jeszcze nigdy nie było”. Wyłynęło ono z ust człowieka stosunkowo młodego, niewiele ponad 30-letniego. W ten sposób chciał obronić tezę, jakoby wcześniej ludzie mieli łatwiej, a dziś to my – aktywni zawodowo, pracujący i żyjący w Polsce obywatele – mamy naprawdę pod górkę. Nie tylko nie zgodziłem się z nim, ale wręcz pokłóciłem, twierdząc, że i owszem – w przeszłości niejednokrotnie było znacznie gorzej, że dzisiejsze czasy może i najłatwiejsze nie są, ale też poprzedzone były kolejnymi latami czystych wzrostów. I mało tego – niejednokrotnie w przyszłości też będzie źle, pewnie nawet gorzej niż dzisiaj. Bo tak to już koleje losu mają, że raz przynoszą lepsze czasy, innym zaś razem gorsze.**

Karol Zielinski

członek zarządu, mPay

Niepewność gospodarcza jest częstym zjawiskiem. Występuje ona w czasach dzisiejszych, występowała też wielokrotnie w przeszłości. Wiele czynników, takich jak zmienne trendy rynkowe, polityczne turbulencje, konflikty zbrojne, pandemia, technologiczne innowacje czy globalne kryzysy, wpływają na stabilność, prognozowalność gospodarek na całym świecie i życie codzienne nas – zwykłych ludzi.

W takich warunkach wiele osób zastanawia się, czy dynamiczny rozwój jest w ogóle możliwy. Czy można odnieść sukces i osiągnąć wysoki wzrost w czasach niepewności? Odpowiedź na to pytanie nie jest jednoznaczna. Niepewność gospodarcza może stanowić zarówno wyzwanie, jak i szansę dla przedsiębiorców, inwestorów i innych podmiotów gospodarczych.

## Trudne czasy tworzą silnych ludzi

Nie bez powodu mówi się, że trudne czasy tworzą silnych ludzi, silni ludzie tworzą dobre czasy, dobre czasy tworzą słabych ludzi, a słabi ludzie tworzą trudne czasy. Ja jednak wolę inne stwierdzenie, którego trzymam się w takich sytuacjach: biedni ludzie w kryzysie oszczędzają i czekają na lepsze czasy, bogaci kupują. Istnieją bowiem pewne strategie i podejścia, które mogą pomóc w osiągnięciu sukcesu i dynamicznego rozwoju, nawet w tak niepewnych warunkach.

Pierwszym krokiem jest zrozumienie i świadomość sytuacji. Konieczne jest dokładne monitorowanie trendów gospodarczych, analiza danych i informacji oraz zdolność do przewidywania zmian na rynku. I to zarówno trendów makro-, jak i mikro- ekonomicznych. Może i na naszym rynku jest kryzys, ale gdzieś indziej nasz segment może rosnąć jak na drożdżach. Może gdzieś dzieje się już coś, co do nas dotrze w perspektywie kilku miesięcy. Trzymanie ręki na pulsie pozwala przedsiębiorcom i inwestorom na lepsze dostosowanie się do zmieniających się warunków i podejmowanie trafnych decyzji biznesowych.

Następnie, kluczowym elementem jest elastyczność i zdolność do adaptacji. W branży technologicznej w ostatnich latach odmieniało się przez wszystkie przypadki określenie zwinna organizacja (lean organization). Podobnie zwinne powinny być jednak nie tylko organizacje technologiczne, ale też i wszystkie inne podmioty gospodarcze. W czasach niepewności gospodarczej, konieczne jest dostosowanie strategii, modelu biznesowego i procesów do nowych warunków. Mało tego – może się okazać, że czeka nas nie tylko jedna zmiana i dostosowanie się do nowych warunków. Być może będzie trzeba dokonać kolejnego dopasowania i kolejnego, i jeszcze jednego. Przedsiębiorcy powinni być otwarci na innowacje i zmiany, a także gotowi do szybkiej reakcji na pojawiające się możliwości i zagrożenia. To wymaga elastyczności i zwinności. Zarówno w podejściu do działalności gospodarczej, jak i w organizacji samej firmy.

## Inwestowanie w badania i rozwój

Innym istotnym aspektem jest inwestowanie w badania i rozwój. W czasach niepewności, innowacyjność może stać się kluczem do sukcesu. Przedsiębiorstwa, które kontynuują inwestycje w badania, rozwój technologiczny

i nowe rozwiązania mają większe szanse na osiągnięcie dynamicznego wzrostu. Nowe produkty, usługi i procesy mogą przynieść przewagę konkurencyjną, nawet w niepewnych warunkach. Mogą też zoptymalizować koszty, poprawić procesy w organizacji, umożliwić ekspansję na nowe rynki czy skalowanie.

Co może się klócić z poprzednim akapitem – choć w moim odczuciu tak nie jest – czasy kryzysu i niepewnej sytuacji gospodarczej, to też okres, w którym powinno się wprowadzić rygor kosztowy. To nie jest najlepszy czas na rozdmuchane pakiety socjalne w organizacjach, czy koszty z kategorii nice-to-have. W okresie niepewnej sytuacji gospodarczej warto poszukać oszczędności wewnątrz organizacji. Bo być może są narzędzia, z których nie korzystamy, a za nie płacimy, być może są czynności, które dałoby się wykonać taniej, być może to biuro nie jest już nam potrzebne takie duże, a miejsc parkingowych wystarczy nam o połowę mniej. Co ważne, często przyglądanie się każdej wydawanej złotówce ze zdwojoną uwagą pomaga budować organizację bardziej zwinną i elastyczną.

Ważne jest również budowanie szerokiej sieci partnerów i relacji biznesowych. W czasach niepewności, współpraca z innymi podmiotami może przynieść wiele korzyści. Partnerstwa strategiczne, umowy dystrybucyjne czy współpraca badawczo-rozwojowa mogą wspierać dynamiczny rozwój, tworząc nowe możliwości rynkowe i dzieląc ryzyko z innymi podmiotami. Partnerstwa nie muszą też oznaczać typowych współprac komercyjnych. Kryzysy i czasy niepewności są dobrym momentem na przejmowanie innych spółek, łączenie się z nimi, tworzenie grup spółek, grup kapitałowych, szukanie synergii kosztowych czy przychodowych.

## Kultura organizacyjna i zarządzanie

Nie można również zapominać o kulturze organizacyjnej i zarządzaniu. W niepewnych czasach, kluczowe jest budowanie elastycznej, innowacyjnej i zorientowanej na wyniki kultury organizacyjnej. Współpracownicy powinni być zachęceni do podejmowania inicjatywy, eksperymentowania i dzielenia się pomysłami. Co zaś niezmiernie ważne – powinni oni mieć świadomość, że w organizacji panuje przyzwolenie na popełnianie błędów. Że nie będą za nie karani. Wręcz przeciwnie – że dzięki nim popchną organizację do przodu, że sami się czegoś nauczą, że nauczą też samą organizację co działa, a co nie. To też sprawi, iż nie będą bali się podejmować decyzji, czy brać za nie odpowiedzialności. Zarząd takiej organizacji powinien zaś być otwarty na różne perspektywy, elastyczny w podejmowaniu decyzji i gotowy na szybką adaptację do zmieniających się warunków.

Dynamiczny rozwój w niepewnej sytuacji gospodarczej jest możliwy, ale wymaga wdrożenia odpowiednich strategii i podejść. Kluczem do sukcesu jest zrozumienie sytuacji, elastyczność i zwinność, innowacyjność, inwestowanie w badania i rozwój, rygor kosztowy, budowanie partnerstw oraz odpowiednia kultura organizacyjna. Przedsiębiorcy i inwestorzy, którzy potrafią dostosować się do zmieniających się warunków i wykorzystać szanse, mogą odnieść sukces nawet w trudnych czasach. A co więcej, wyjść z nich nie tylko obronną ręką, ale ze znacznie większą i nastawioną na jeszcze szybsze wzrosty organizacją.

WYRÓŻNIENIA

# NAJLEPSZE PRODUKTY DLA MŚP 2023



Szanowni Państwo,

Mały i średni biznes potrzebuje narzędzi, produktów, rozwiązań, które usprawniają funkcjonowanie, pozwalają działać sprawniej i uwalniają potencjał pracowników.

Nagrodzone przez kolegium redakcyjne Gazety Finansowej firmy takie właśnie rozwiązania dostarczają. Sprawdźcie Państwo, co znajdziecie w ich ofercie.

Redakcja

## BANK



**Produkt:**  
EKO FIRMA Z ZYSKIEM

Eko firma z zyskiem to program finansowania efektywności energetycznej budynków komercyjnych adresowany do firm spełniających kryteria MŚP wg definicji Unijnej lub korporacyjnych – o zatrudnieniu do 3000 osób, realizujących lub zainteresowanych realizacją inwestycji poprawiających efektywność energetyczną.

W ramach programu oferujemy dofinansowanie 90 proc. kosztów brutto do dokumentacji technicznej audytu energetycznego oraz jego realizację przez współpracującego z bankiem konsultanta ds. energii. Inwestycje, które zostaną objęte audytem, mogą zostać finansowane za pomocą dopasowanych produktów finanso-

wych, takich jak kredyt z gwarancją BGK Biznesmax, kredyt unijny w ramach oferty Unia+, leasing na finansowanie instalacji fotowoltaicznych lub standardowy kredyt inwestycyjny. Eko firma z zyskiem pozwala na realne obniżenie kosztów energii poprzez realizację inwestycji opartych na atrakcyjnych warunkach finansowania.

### Co wyróżnia rozwiązanie?

Eko firma z zyskiem to Program, który dzięki przeprowadzonemu audytowi

energetycznemu, może wspomóc przeprowadzenie inwestycji w przedsiębior-

stwie, które pozwolą na realne obniżenie kosztów zakupu energii. Dodatkowo in-

westycja może zostać sfinansowana dopasowanym produktem kredytowym.



**Produkt:**  
NOWOCZESNY SYSTEM AKCEPTACJI PŁATNOŚCI ZBLIŻENIOWYCH SOFTPOS Z KREDYTEM POD WPŁYWY Z TERMINALI

Jako pierwszy bank w Polsce Credit Agricole wdrożył dla klientów biznesowych system akceptacji płatności zbliżeniowych SoftPos. Aplikacja Elavon SoftPos zainstalowana na smartfonie lub tablecie z systemem Android 8.0, lub nowszym umożliwia przyjmowanie płatności zbliżeniowych bez konieczności zakupu, lub najmu dodatkowego

sprzętu (PIN padów, terminali płatniczych i drukarek mobilnych). Korzyści: gwarancja mobilności, oszczędności (miesięczna opłata za korzystanie z aplikacji jest nawet dziesięciokrotnie niższa od opłat za dzierżawę tradycyjnych terminali i wynosi 5 zł) i ochrona środowiska (bez wydruków – potwierdzenia transakcji na mail). Wraz z

terminalem SoftPos jest dostępny kredyt obrotowy pod wpływem z terminalu (nawet do 10 tys. zł) już od pierwszego dnia prowadzonej działalności, a nowi klienci mogą uzyskać premię nawet do 2400 zł za założenie Konta Biznes (do 30.06.2023). Dostawcą rozwiązania są: polski fintech SoftPos.eu i firma Elavon – lider na rynku płatności.

### Co wyróżnia rozwiązanie?

System akceptacji płatności zbliżeniowych SoftPos w połączeniu z kredytem obrotowym pod wpływem

z terminala wspiera rozwój nowo powstających mikro przedsiębiorstw dzięki ergonomii użytkownika, opty-

malizacji kosztów prowadzenia działalności oraz poprzez zapewnienie dodatkowego źródła finansowania

i płynności finansowej w jednym, prostym procesie.

REKLAMA

**Żeby świat  
był znowu zielony**

**PILEA**

POLSKIE AUTOBUSY ELEKTRYCZNE

arp e-vehicles

www.arpev.pl

## CALL CENTER



**Produkt:**  
SYSTELL CONTACT CENTER

Systell Contact Center to oprogramowanie biznesowe, dzięki któremu można skutecznie zarządzać obsługą klienta. Nasz autorski system pozwala firmom przenieść całą obsługę klienta w jedno miejsce i komunikować się z klientami za pośrednictwem wielu kanałów, w tym przez: telefon, e-mail, czat, SMS, Messenger,

livecall i formularz www. Systell Contact Center pozwala zwiększyć efektywność konsultantów nawet o 30 proc., jednocześnie redukując koszty o 25 proc. Inne wartości płynące z wykorzystania systemu to: natychmiastowa możliwość dzwonienia zaraz po pierwszym uruchomieniu systemu, zwiększenie liczby interakcji prowadzonych

z klientami bez wzrostu kosztów, gwarancja 100% oddzwonień do kontaktujących się klientów, możliwość uruchomienia kampanii outbound w 5 minut!, wykonywanie połączeń prosto z przeglądarki, gotowy zestaw procesów i najlepszych praktyk w obsłudze klienta, kontrola wydatków dzięki funkcji portfela w aplikacji.

### Co wyróżnia rozwiązanie?

System gotowy do obsługi klientów nawet w 24 godziny, co pozwala firmie błyskawicznie nawiązać skuteczną komunikację z klientami.

## INNOWACJE



**Produkt:**  
POLSKI AUTOBUS  
ELEKTRYCZNY PILEA

W 2020 roku Agencja Rozwoju Przemysłu S.A. (ARP) sfinalizowała umowę zakupu od RAFAKO S.A., spółki celowej zarejestrowanej pod nazwą RAFAKO EBUS Sp. z o.o. Tym samym ARP przejęła kontrolę nad realizowanym dotąd przez RAFAKO S.A. projektem konstrukcyjno – technologicznym, polegającym na opracowaniu, homologacji i rozpoczęciu seryjnej produkcji innowacyjnego au-

tobusu elektrycznego. Nowy podmiot otrzymał nazwę ARP E-Vehicles a produkowane autobusy markę PILEA. Innowacyjność projektu polegała na obniżeniu masy pojazdu poprzez zastosowanie w konstrukcji aluminium i laminatów poliestrowych, ale przede wszystkim poprzez umieszczenie baterii pod podłogą. Efektem tych rozwiązań było zwiększenie zasięgu na jednym ładowaniu oraz obniżenie środka ciężkości

pojazdu, dzięki czemu nie przechyla się ona na zakrętach jak autobusy z bateriami na dachu, na co bardzo zwracają uwagę wszyscy kierowcy PILEA. Autorskie rozwiązania firmy to także płaska podłoga na całej długości autobusu oraz wbudowana ładowarka, dzięki której do ładowania autobusu na trasie wystarczy znaleźć gniazdo siłowe 400V (np. stacje benzynowe, bazy autobusowe itp.).

### Co wyróżnia rozwiązanie?

Umieszczenie baterii pod podłogą, co pozwala na pewniejsze prowadzenie autobusu oraz zwiększony zasięg.

## COMARCH

**Produkt:**  
COMARCH FSM CLOUD

Chmurowe rozwiązanie Comarch Field Service Management działa w modelu SaaS (oprogramowanie jako usługa). Dostarcza wszystkie kluczowe elementy związane z zarządzaniem zadaniami w terenie z poziomu aplikacji, bez potrzeby dodatkowego sprzętu czy oprogramowania. Rozwiązanie składa się z 3 elementów: aplikacja web dla pracowników back-office, aplikacje mobilne Android i iOS dla pracowników terenowych

oraz webowy Portal Klienta dla klientów końcowych. Usługobiorca otrzymuje lekkie, ekonomiczne i wysoko konfigurowalne rozwiązanie w chmurze, które dzięki modułowej budowie umożliwia dopasowanie do różnych procesów biznesowych. Pozwala na szybką, samodzielną konfigurację związaną z zarządzaniem pracą wraz z algorytmami do automatycznej alokacji zadań. Dzięki standardowemu API system można integrować z innymi

systemami, zarówno w kontekście zleceń prac, jak i monitorowania ich postępu. Chmurowe rozwiązanie rośnie wraz ze wzrostem biznesu – jest skalowalne i dostosowane do aktualnych potrzeb. Dzięki wysokodostępnej architekturze cechuje się wysoką odpornością na awarie, przy jednoczesnym braku konieczności inwestycji w infrastrukturę i wykwalifikowany personel – Usługobiorca może się skupić na swojej podstawowej działalności.

### Co wyróżnia rozwiązanie?

Comarch FSM Cloud to kompleksowe, skalowalne i niezawodne rozwiązanie w modelu SaaS do zarządzania usługami w terenie, cechujące się szeroką gamą wysoko konfigurowalnych modułów wraz z API integracyjnym, oferuje również dostęp z poziomu aplikacji mobilnych i Portalu Klienta.



**Produkt:**  
FAKTURATKA.PL

Fakturatka.pl to innowacyjny produkt skierowany do przedsiębiorców z sektora MŚP, który umożliwia rozłożenie na raty firmowych wydatków za towar, usługi, licencje, oprogramowanie czy sprzęt. Cały proces odbywa się w 100 procentach przez Internet, bez formalności, nawet w 5 minut. Przedsiębiorcy samodzielnie wskazują liczbę rat, na jaką chcą rozłożyć płatność, a co

za tym idzie wysokość miesięcznej raty. W odróżnieniu od leasingu tutaj od razu po zakupie towaru firma staje się jego właścicielem i unika skomplikowanej procedury wykupu. Płatność odbywa się w dogodnych ratach, a koszty usługi finansowania zakupów może zaliczyć do kosztów uzyskania przychodu i odliczyć podatek VAT. By zawnieść o raty, wystarczy faktura zakupu,

proforma lub zamówienie. Fakturatka.pl to również idealne rozwiązanie dla firm sprzedających produkty czy usługi dla biznesu – wykorzystanie jej jako metody płatności generuje większą sprzedaż, brak konieczności udzielania kredytów kupieckich i pieniądze z wystawionych dokumentów sprzedaży na czas. A to wszystko bez wprowadzenia zmian w systemach sprzedaży.

### Co wyróżnia rozwiązanie?

Fakturatka.pl to innowacyjna usługa NFG, która z jednej strony pozwala małym przedsiębiorcom na finansowanie firmowych zakupów na raty, z drugiej umożliwia oferowanie własnych produktów i usług innym firmom w systemie ratalnym.



## KARTA PALIWOWA



**Produkt:**  
CIRCLE K EASY CARD

Kartę można otrzymać bez dodatkowych kosztów, zbędnych formalności i deklarowania stałych ilości zakupów. Dzięki niej klienci flotowi zyskują dostęp do faktur on-line, a raz w miesiącu wystawiana jest faktura zbiorcza. Kartę można doładować na każdej stacji CircleK z obsługą, bezpośrednio przed dokonaniem zakupu lub przele-

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

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

### Co wyróżnia rozwiązanie?

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



**Produkt:**  
UTA CARD

UTA Edenred to emitent specjalistycznych kart paliwowo-serwisowych i dostawca rozwiązań do opłat drogowych dedykowanych dla firm transportowych, spedycyjnych lub wykorzystujących flotę dla własnych celów, mających zastosowanie dla wszystkich typów pojazdów: od pojazdów ciężarowych, dostawczych, autobusów aż po samochody osobowe. Najwięk-

szą zaletą kart UTA jest ich uniwersalność i rozległa sieć akceptacji, obejmująca niemal 80 000 punktów w 40 krajach Europy. Aktualnie zawiera ona niemal 61 300 stacji paliw różnych marek, z czego ok. 5 000 jest zlokalizowanych w Polsce. Klienci UTA Edenred korzystają z szerokiego zakresu usług i produktów: wszelkiego rodzaju paliwa (również alternatywne), nowoczesne

rozwiązania do opłat drogowych, usługi serwisowe, a także cyfrowe narzędzia do zarządzania flotą. UTA Edenred stale wspiera i ułatwia mobilność swoich klientów, indywidualnie dopasowując ofertę do ich potrzeb. Profesjonalne doradztwo, korzystne warunki i pakiety rabatowe pozwalają generować oszczędności oraz istotnie wpływają na poprawę wydajności firm.

### Co wyróżnia rozwiązanie?

UTA Card jest przeznaczona dla wszystkich typów pojazdów a dzięki jej uniwersalności i szerokiej sieci akceptacji, jest niezbędnym narzędziem, wspierającym zarządzanie firmą, ale również pracę zawodowych kierowców.

## W rywalizacji o talenty małe i średnie przedsiębiorstwa stawiają na benefity pozapłacowe dla pracowników

**W małych i średnich firmach, także tych rodzinnych, inwestycja w kompleksowe pakiety zdrowotne dla pracowników przekłada się na oszczędności pracodawcy i wspierają funkcjonowanie przedsiębiorstwa. Zwłaszcza w przypadku niewielkiej liczby zatrudnionych choroba jednego pracownika może utrudniać funkcjonowanie całej organizacji.**

Rynek pracy w Polsce, mimo inflacji oraz rosnących kosztów prowadzenia działalności, pozostaje rynkiem pracownika.

Według najnowszych badań aż 40 proc.<sup>1</sup> pracowników szuka pracy lub w najbliższym czasie chce ją zmienić. Dla 75 proc.<sup>2</sup> osób

w decyzji o zmianie pracy przeważyć mogą oferowane przez nowego pracodawcę benefity pozapłacowe.

### Pakiety medyczne to standard

Podczas gdy większość firm w Polsce nie może sobie pozwolić na zrekomensowanie swojej załodze rosnących kosztów życia, na znaczeniu zyskują benefity pracownicze. 82 proc.<sup>3</sup> badanych pracowników uważa, że ważnym benefitem jest opieka medyczna. Wielu postrzega ją już jako standard i oczekuje od pracodawców także wsparcia w innych obszarach. Na czele listy są opieka psychologiczna i dbanie o dobrostan poprzez zapewnienie pakietów sportowych czy atrakcyjnych programów kafejeterijnych. Jak jednak spełnić te oczekiwania, zachowując płynność finansową przedsiębiorstwa?

### Większa efektywność, mniejsza absencja

Medicover znalazł odpowiedź na te potrzeby. Oferuje koncept Zdrowej Firmy, obejmujący rozwiązania we wszystkich obszarach zdrowia: fizycznego, psychicznego i społecznego, w tym m.in. sport i rozrywkę. W ten sposób Medicover wspiera pracodawców w dbaniu o zdrowie, bezpieczeństwo i zaangażowanie pracowników. Jak wynika z rapor-



foto: Materiały prasowe Medicover

tu Medicover „Praca.Zdrowie.Ekonomia. Perspektywa 2022”, osoby posiadające opiekę w Medicover mają niemal o połowę krótszą absencję chorobową niż populacja w Polsce. Wyższa frekwencja, przy jednoczesnym wzroście zaangażowania i satysfakcji, przynosi pracodawcom wymierne korzyści w wysokości 1245 zł oszczędności na pracownika w ciągu roku. W skali kraju kwota ta przekraczałaby 20 mld zł.

### Nie tylko zdrowie

Szeroka oferta pakietów Medicover pozwala odpowiedzieć na wymagania firm i ich pracowników. Inne oczekiwania mają osoby z pokolenia Z, które dopiero zaczynają swoją karierę zawodową, a inne millenialsi czy „baby boomers”. W ramach Zdrowej

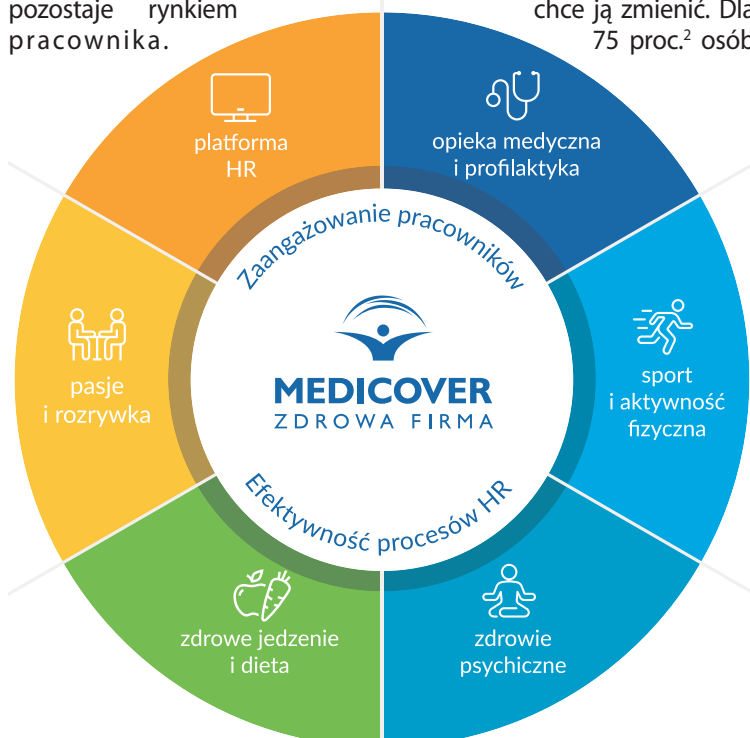
Firmy Medicover oferuje szereg rozwiązań, od pakietów medycznych, przez sportowe w ramach Medicover Sport, po wsparcie psychologiczne, kształtowanie zdrowych nawyków żywieniowych czy dostęp do atrakcyjnych form spędzania czasu wolnego.

**Więcej informacji o „Zdrowej Firmie” znajduje się na stronie [www.zdrowafirma.medicover.pl](http://www.zdrowafirma.medicover.pl).**

1. Źródło: Badanie „Mobilność zawodowa Polaków w 2023 roku”, ARC Rynek i Opinia na zlecenie serwisu Pracuj.pl

2. Źródło: Ranking Benefitów 2022, Enter The Code

3. Źródło: Raport „Benefity w oczach pracowników w 2021” Sedlak & Sedlak, 2021.



## OPIEKA MEDYCZNA



**Produkt:**  
ZDROWA FIRMA

**M**edicover Zdrowa Firma to oferta, która wspiera klientów w realizacji celów związanych z rozwojem biznesu i zarządzaniem ludźmi, poprzez dedykowane rozwiązania we wszystkich obszarach zdrowia pracowników – od zdrowia fizycznego, psychicznego, aż po zdrowie społeczne. W Medicover

Zdrowej Firmie jest wiele programów opieki medycznej do wyboru, począwszy od medycyny pracy, profilaktyki, opieki podstawowej, przez konsultacje specjalistyczne (także w formie teleporad), diagnostykę, stomatologię, rehabilitację, psychologię, aż po opiekę szpitalną. W ofercie są także pakiety sportowe Medi-

cover Sport, nowoczesny system do budowania zaangażowania pracowników, wsparcie w obszarze zdrowia psychologicznego, kształtowania zdrowych nawyków żywieniowych oraz realizacji przez pracowników ich pasji i hobby w czasie wolnym. Jest to także nowoczesne narzędzie HR.

### Co wyróżnia rozwiązanie?

Dzięki efektywnej i kompleksowej opiece zdrowotnej firma może zaoszczędzić 1245 zł na kosztach absencji i prezenteizmu każdego pracownika w skali roku.

## OPROGRAMOWANIE

# InsERT

**Produkt:**  
INSERT NEXO PRO

**I**nsERT nexo PRO to rozszerzona wersja linii InsERT nexo, przeznaczona dla przedsiębiorstw, które potrzebują rozbudowanych rozwiązań. Linia charakteryzuje się większą otwartością i elastycznością. Oprócz pełnej standardowej funkcjonalności programy linii zawierają wiele dodatkowych funkcji, które spełniają nawet

bardzo nietypowe wymagania. Umożliwiają tworzenie rozszerzeń dopasowanych do indywidualnych potrzeb użytkownika, gwarantując swobodę konfiguracji biznesowej. Pozwalają np. dodawać pola własne do różnych elementów programów, a także indywidualne raporty czy wzorce wydruku. W skład linii wchodzi: Subjekt nexo

PRO (system sprzedaży), Rachmistrz nexo PRO (prowadzenie księgi przychodów i rozchodów oraz ewidencji podatku zryczałtowanego), Rewizor nexo PRO (system finansowo-księgowy), Gratyfikant nexo PRO (system kadrowo-płacowy) i Gestor nexo PRO (system zarządzania relacjami z klientami).

### Co wyróżnia rozwiązanie?

Linia programów InsERT nexo PRO charakteryzuje się otwartością, elastycznością i umożliwia tworzenie rozszerzeń dopasowanych do indywidualnych potrzeb użytkowników.



**Produkt:**  
SYMFONIA EBIURO

**S**ymfonia eBiuro to platforma chmurowa z aplikacją mobilną do zarządzania biznesem, dostępna z każdego miejsca, urządzenia, 24/7. Dedykowana mikro i małym przedsiębiorstwom oraz biuram rachunkowym. Pozwala na zarządzanie procesami księgowymi, kadrowo-płacowymi oraz magazynowymi. Dodatkowo elektroniczny obieg dokumentów wspiera zaawansowane rozwiąza-

nie OCR, które jest zintegrowane z ok. 20 systemami finansowo-księgowymi. Można wygodnie wprowadzać dokumenty sprzedażowe i kosztowe, m.in. w formie skanu lub zdjęcia dzięki funkcji OCR. Moduły: KSIĘGOWOŚĆ umożliwia samodzielne prowadzenie księgowości (KPiR, Ryczał Ewidencjonowany) w zakresie księgowania dokumentów, zarządzania środ-

kami trwałymi, rozliczania się z ZUS i US. KADRY I PŁACE pozwalają dodawać umowy, rozliczać wynagrodzenia i delegacje, prowadzić ewidencję czasu pracy, a także generować wypłaty oraz wymagane deklaracje ZUS i US. MAGAZYN na bieżąco kontroluje stany magazynowe towarów i generuje wszystkie niezbędne dokumenty.

### Co wyróżnia rozwiązanie?

Produkt wyróżnia się darmowym okresem testowym, zaawansowanym OCR ze średnią jakością odczytu 92 proc., zdalnym dostępem do systemu, nie ma potrzeby wdrażania i instalowania Symfonia eBiuro oraz aktualizacje odbywają się bez udziału klienta nie przerywając jego pracy, jak i działania systemu.

## ŚWIADCZENIA POZAPŁACOWE



**Produkt:**  
PROGRAMY SPORTOWE  
FITPROFIT, FITSPORT

**V**anityStyle pragnie być dla swoich klientów inspiracją i motywatorem do działania. Tak jak Ty, cenią sobie wolność wyboru, dlatego przygotowali 2 programy sportowe w ramach swojej oferty benefitów pozapłacowych dla pracowników firm – FitProfit i FitSport, by każdy z użytkowników mógł się indywidualnie realizować. Razem

z kartami sportowymi oferowany jest dostęp do tysięcy obiektów sportowo-rekreacyjnych, dziesiątek różnych dyscyplin, ale też do holistycznej platformy online – Strefy VanityStyle. Posiada ona bogatą bibliotekę filmów treningowych i materiałów samorozwojowych, a w wersji Premium pozwala na ułożenie indywidualnej diety, skorzystanie

z konsultacji psychologa, coacha, trenera personalnego, zaoszczędzenie z kodami rabatowymi na różne usługi, a także zredukowanie stresu i naukę uważności z aplikacją Focusly. Warto na koniec wspomnieć, że VanityStyle posiada też vouchery kulturalne QlturaProfit, dzięki którym można korzystać z bogatej oferty teatrów, kin, muzeów czy zoo.

### Co wyróżnia rozwiązanie?

Z kartą sportową FitProfit można nie tylko być aktywnym fizycznie zarówno w obiekcie sportowo-rekreacyjnym, jak i w domu (dzięki Strefie VanityStyle), ale też można skorzystać z ekstra rabatów na tysiące usług z kategorii: zdrowie i uroda, sport i rekreacja, kultura i rozrywka czy kursy i szkolenia.

## TECHNOLOGIE

**EPSON®**

**Produkt:**  
SERIA WORKFORCE  
ENTERPRISE AM

Seria Epson WorkForce Enterprise AM została zaprojektowana w celu zapewnienia wysokiej wydajności, oferując szereg przydatnych funkcji, oszczędność energii, niskie TCO i bardzo kompaktowy design. Dzięki technologii Heat Free urządzenia wielofunkcyjne z serii WorkForce Enterprise AM posiadają najniższe w swej klasie zu-

życie energii w porównaniu do drukarek laserowych. Dodatkowym atutem jest wysoka szybkość druku rzędu 40-50 stron/min oraz błyskawiczny wydruk pierwszej strony. Dodatkowe funkcje serii WorkForce Enterprise AM obejmują: intuicyjny, przyjazny użytkownikowi kolorowy ekran dotykowy o przekątnej 10,1 cala, pełny

zestaw zaawansowanych funkcji zabezpieczeń, wszechstronne opcje takie jak składanie, zszywanie, tworzenie broszur i dziurkowanie, a także możliwość faksowania. Drukarki są również kompatybilne z rozwiązaniami Epson Solutions Suite oraz z wiodącymi na rynku rozwiązaniami firm trzecich, dzięki otwartej platformie Epson Open Platform.

### Co wyróżnia rozwiązanie?

Zapewnienie MŚP szybkości, funkcjonalności i ergonomii druku zarezerwowanych do tej pory dla urządzeń biurowych z najwyższej półki.

## TRANSPORT

**KUEHNE+NAGEL** 

**Produkt:**  
MYKN

myKN to platforma cyfrowa do zarządzania logistyką lotniczą, morską i drogową z opcją uzyskania natychmiastowej wyceny i rezerwacji transportu. Ułatwia analizę łańcucha dostaw i umożliwia generowanie personalizowanych raportów. myKN oferuje monitorowanie przesyłek w czasie rzeczywistym oraz otrzymywanie bieżących powiadomień o kamieniach milowych i zakłóceniach do-

stawy. Jest to również miejsce, w którym można bezpiecznie przechowywać wszystkie dokumenty związane z wysyłką oraz łatwo przesyłać je współpracownikom. Nową funkcjonalnością myKN jest Container Dashboard. Bazuje ona na danych systemu geoprzestrzennego, poprawiając widoczność łańcucha dostaw. Dane obejmują informacje o planowanej i realizowanej dostawie, przestojach w porcie, zatrzymaniu konte-

nera i przeladunkach. Nowy interfejs pokazuje również odchylenia od początkowego harmonogramu przewoźnika. Dane te pozwalają klientom na analizę i reorganizację niektórych tras. myKN zaprojektowane jest z myślą o logistykach, którzy chcą zwiększyć wydajność swojej pracy i mieć dostęp do danych, a tym samym zaawansowanej analityki biznesowej z każdego urządzenia, miejsca i o każdej porze.

### Co wyróżnia rozwiązanie?

Inteligentne narzędzie, które upraszcza zarządzanie logistyką.

**TPG**  
TRANS POLONIA GROUP

**Produkt:**  
DROGOWY PRZEWÓZ  
PRODUKTÓW PŁYNNYCH

Grupa Kapitałowa Trans Polonia to międzynarodowy operator transportowo-logistyczny specjalizujący się w drogowym przewozie produktów płynnych, również tych niebezpiecznych. Firma działa na terenie całej Europy, prowadząc działania operacyjne ze swoich siedzib w Polsce, Niemczech i Belgii, a także posiada przedstawicielstwa han-

dlowe na terenie Beneluxu i Hiszpanii. TPG spełnia wszelkie standardy branży, począwszy od konwencji ADR do certyfikatów ISO 9001:2015 oraz SQAS. Stosowane przez firmę wysokie normy, doskonała znajomość dynamicznie zmieniającego się rynku i elastyczna oferta to czynniki, dzięki którym klienci z zaufaniem powierzają jej realizację kolejnych

zleceń. W ciągu 19 lat działalności Trans Polonia zbudowała silną pozycję na rynku polskim i międzynarodowym, stając się jednym z największych dostawców wysoko specjalistycznych usług logistycznych w Europie Środkowej.

### Co wyróżnia rozwiązanie?

Wysoko wyspecjalizowane usługi przewozu płynnych surowców, w tym materiałów niebezpiecznych, oferowane przez GK Trans Polonia, skrojone są na miarę oczekiwań klienta, spełniają wszelkie wymogi Kontrahenta i dopasowane są do jego indywidualnych oczekiwań.

# Pakiet BIZNES – ubezpieczenie dla każdej firmy

**Będąc przedsiębiorcą, nie wszystkim zdarzeniom można zapobiec. Dlatego**

**Wiener stworzył Pakiet BIZNES – nowe rozwiązanie odpowiadające na potrzeby małych i średnich firm.**

Ubezpieczenie pokrywa koszty szkód związanych ze specyfiką danej branży. W razie nieszczęśliwego zdarzenia, przedsiębiorca może liczyć na pomoc w zakresie uszkodzenia firmowego majątku oraz sprzętu elektronicznego. Ubezpieczenie obejmuje również odpowiedzialność cywilną i ubezpieczenie wypadkowe oraz oferuje szerokie wsparcie ekspertów w sporach prawnych.

Pakiet BIZNES to kompleksowe ubezpieczenie dla MŚP, których majątek nie przekracza 15 mln zł w jednej lokalizacji lub 30 mln zł we wszystkich lokalizacjach, a obrót roczny nie przekracza 15 mln zł (w przypadku ubezpieczenia OC). Z produktu mogą skorzystać również osoby fizyczne, które posiadają nieruchomości wynajmowane na cele komercyjne albo mieszkalne, wspólnoty i spółdzielnie mieszkaniowe.

### Zakresy dopasowane do specyfiki danej branży

Przedsiębiorcy działający w różnych sektorach wymagają dostosowania ubezpieczenia do specyfiki prowadzonej działalności, dlatego Wiener oferuje zakresy skrojone na miarę różnych przedsiębiorstw. Zakres świadczonej ochrony można dopasować do indywidualnych potrzeb – od ubezpieczenia od pożaru, gradu, huraganu i powodzi, po pomoc prawnika. Co więcej, standardowy zakres ubezpieczenia można modyfikować włączając do ochrony dodatkowe ryzyka, ważne dla profilu danej firmy.

Przykładowo, ubezpieczenie restauracji można rozszerzyć o ubezpieczenie środków obrotowych przechowywanych w warunkach chłodniczych – wówczas w razie braku prądu lub awarii urządzenia chłodniczego, zostanie wypłacone odszkodowanie. Co więcej, w ramach odpowiedzialności cywilnej można objąć szkody np. w wyniku zatruc pokarmowych. W ramach polisy organizowana jest również pomoc specjalisty w razie wystąpienia szkody, np. ślusarza, hydraulika, elektryka czy szklarza. To, co wyróżnia polisę na rynku, jest fakt, że

można ubezpieczyć budynki, które są jeszcze w trakcie budowy.

Oprócz ubezpieczeń majątkowych i odpowiedzialności cywilnej, dostępne są również ubezpieczenia wypadkowe dla pracowników (NNW) i pomoc w razie sporu prawnego (ochrona prawna).

### Ochrona prawna dla każdego biznesu

W ramach pakietu Wiener oferuje bezpłatną, telefoniczną konsultację z prawnikami specjalizującymi się w obsłudze małych i średnich przedsiębiorstw. Ochrona obejmuje obronę interesów ubezpieczonego w sporach prawnych, m.in. w zakresie prawa pracy, prawa administracyjnego, prawa ochrony danych osobowych, dochodzenia roszczeń odszkodowawczych czy obrony przed roszczeniami osób trzecich.

### Ochrona sprzętu elektronicznego – rozwiązanie dla pracujących zdalnie i nie tylko

W ramach Pakietu BIZNES można objąć ochroną sprzęt elektroniczny od wszystkich ryzyk. Co to oznacza? Można uzyskać

rekompensatę za sprzęt w przypadku m.in. pożaru, zalania, przepięcia, kradzieży czy nawet jego upadku. Wiener ubezpiecza szkody, które powodują konieczność naprawy, wymiany lub ponownego nabycia sprzętu.

### Pakiet stworzony dla MŚP

Szeroki zakres ubezpieczenia zapewnia możliwość dostosowania jej do różnego rodzaju przedsiębiorstw. Są to m.in. apteki, sklepy medyczne, hotele i pensjonaty, salony fryzjerskie i kosmetyczne, restauracje, stacje diagnostyczne czy wspólnoty mieszkaniowe. Przedsiębiorcy mogą liczyć na pomoc w razie nieszczęśliwych, nieprzewidzianych zdarzeń, a pakiet ubezpieczeń zapewnia im spokój i bezpieczeństwo oraz wsparcie w nieprzewidzianej sytuacji.

[www.wiener.pl](http://www.wiener.pl)

**wiener**  
VIENNA INSURANCE GROUP

Material partnera

## UBEZPIECZENIE



### Produkt: OCHRONA PREMIUM

Firmę wyróżniają wyjątkowe rozwiązania chroniące i wspierające zdrowie pracowników oraz ich bliskich, m.in. wsparcie onkologiczne, kardiologiczne, a także wsparcie w chorobach cywilizacyjnych. Zakres ubezpieczenia obejmuje: 58 poważnych chorób osoby ubezpieczonej oraz jej/jego małżonka/partnera/małżonki/partnerki, oraz 29 chorób dziecka z możliwością rozszerzenia o szybki dostęp do konsultacji u lekarzy specjalistów i do badań medycznych w przypadku podejrzenia poważnej choroby, 9 chorób zakaźnych, świadczenie lekowe po diagnozie poważnej choroby, szeroki katalog operacji chirurgicznych – aż 463 procedury medyczne objęte ochroną, w tym otwarty katalog operacji oraz operacje wykonane w trybie tzw. chirurgii jednego dnia, pobyt w szpitalu na całym świecie, nawet jednodniowy dotyczący nieszczęśliwego wypadku, w tym SOR trwający nawet 365 dni w każdym

roku ubezpieczenia, z opcją rozszerzenia o świadczenia ambulatoryjne po co najmniej 7-dniowym pobycie w szpitalu (lekarze 10 specjalizacji, badania i zabiegi), wypłacamy świadczenia za następstwa NW w wyniku uprawiania sportów, w tym ekstremalnych i wysokiego ryzyka. Produkt umożliwia: diagnostykę cukrzycy, chorób tarczycy i serca, która może wykryć chorobę na wczesnym etapie, wypłatę świadczenia w przypadku zdiagnozowania jednej z chorób cywilizacyjnych (m.in. astma oskrzelowa, choroba tarczycy, cukrzyca typu 1 i 2), badania profilaktyczne i konsultacje dietetyczne, szybki dostęp do rehabilitacji po wypadku, chorobie, diagnozie nowotworu, pobycie w szpitalu, urodzeniu (dla dziecka wymagającego leczenia). W kontekście dzieci zakresem ubezpieczenia obejmuje: dzieci od narodzin do 25 r.ż. (bez limitu wieku, jeżeli są niezdolne do samodzielnej egzystencji), dostęp do świad-

czeń medycznych i opiekuńczych po NW, w tym wizyty u lekarzy, badania i rehabilitacja, konsultacje lub telekonsultacje z psychiatrą/psychologiem, urodzenie dziecka wymagającego leczenia z wadą wrodzoną, jako wcześniaka, z punktacją w skali Apgar 0-8 (podwójne świadczenie przy punktacji w skali Apgar 0-4). Wdraża programy profesjonalnie i kompleksowo. Oferuje wdrożenie dostosowane do potrzeb i specyfiki klienta (webinary, spotkania dla pracowników, dyżury telefoniczne, komunikacja dostosowana do kultury organizacyjnej pracodawcy). Oferuje obsługę na poziomie premium na każdym etapie: wysoka jakość obsługi zapewniana przez dedykowanego opiekuna klienta, krótki czas wypłaty świadczenia – średnio do 3 dni roboczych od daty dostarczenia pełnej dokumentacji, dodatkowo wypłacamy wszystkie należne świadczenia, a nie jedynie te zgłoszone.

### Co wyróżnia rozwiązanie?

Wyróżnia go elastyczne podejście do produktów, każdorazowo dostosowywanych do indywidualnych potrzeb pracodawcy, pracownika i członków rodzin. Umożliwia wybór podstawowego zakresu ubezpieczenia dla pracowników oraz członków rodzin w ramach pakietu podstawowego, oraz dodatkowo ochronę w ramach pakietu VIP dla właścicieli, ich członków rodzin oraz kluczowego pracownika. Wspiera ubezpieczonych nie tylko finansowo na etapie diagnozy choroby, ale również zapewnia połączenie ochrony ze świadczeniami medycznymi takimi jak profilaktyka, diagnostyka, leczenie oraz rehabilitacja, aby jak najdłużej cieszyć się zdrowiem.



### Produkt: UBEZPIECZENIE MAŁYCH I ŚREDNICH PRZEDSIĘBIORSTW TWÓJ UNIQUALNY BIZNES

Ubezpieczenie małych i średnich przedsiębiorstw Twój Uniqualny Biznes UNIQA oferuje przedsiębiorcom, których obrót nie przekracza 20 mln zł rocznie i chcą zabezpieczyć mienie o wartości do 15 mln zł na jedną lokalizację lub do 20 mln zł na wszystkie lokalizacje, służące do prowadzenia działalności gospodar-

czej, zabezpieczyć przedsiębiorstwo przed odpowiedzialnością cywilną za szkody, które mogą powstać z tytułu prowadzenia działalności. Ubezpieczenia mienia oraz odpowiedzialności cywilnej w razie wystąpienia szkody mogą zapewnić pokrycie jej negatywnych finansowych konsekwencji i pomagają zachować stabilność firmy. Za-

kres ochrony ubezpieczeniowej może obejmować m.in.: ubezpieczenie mienia od pożaru i innych zdarzeń losowych, ubezpieczenia od kradzieży z włamaniem lub rozboju, ubezpieczenie sprzętu elektronicznego, ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej, ubezpieczenie NNW, ubezpieczenie assistance.

### Co wyróżnia rozwiązanie?

Produkt wyróżnia się elastycznością i dopasowaniem do potrzeb firmy – składa się z ubezpieczeń podstawowych i wielu klauzul dodatkowych do wyboru, dzięki czemu można dopasować zakres ochrony do zagrożeń charakterystycznych dla danej branży.



### Produkt: PAKIET BIZNES

Pakiet BIZNES to kompleksowe ubezpieczenie dla przedsiębiorców prowadzących małe i średnie firmy, których majątek nie przekracza 15 mln zł w jednej lokalizacji lub 30 mln zł we wszystkich lokalizacjach, a obrót roczny nie przekracza 15 mln zł (w przypadku ubezpieczenia OC). W razie nieszczęśliwego zdarzenia przedsię-

biorca może liczyć na pomoc w zakresie uszkodzenia firmowego majątku – w ramach pakietu można ubezpieczyć m.in. sprzęt elektroniczny od wszystkich ryzyk, budynki, środki obrotowe, maszyny, urządzenia i wyposażenie od zdarzeń losowych oraz od kradzieży z włamaniem. Oprócz ubezpieczeń majątkowych i odpowiedzialności cywilnej

dostępne są również ubezpieczenia wypadkowe dla pracowników (NNW) i pomoc w razie sporu prawnego w ramach ochrony prawnej. Z polisy mogą skorzystać również osoby fizyczne, posiadające nieruchomości wynajmowane na cele komercyjne albo mieszkalne, wspólnoty i spółdzielnie mieszkaniowe.

### Co wyróżnia rozwiązanie?

Zakres świadczonej ochrony można dopasować do indywidualnych potrzeb – od ubezpieczenia od pożaru, gradu, huraganu i powodzi, po pomoc prawnika, a standardowy zakres ubezpieczenia można modyfikować, włączając do ochrony dodatkowe ryzyka, ważne dla profilu danej firmy.

## USŁUGI PRAWNE



### Produkt: USŁUGI PRAWNE

Kancelaria Prawna Skarbiec świadczy doradztwo prawne z zakresu prawa podatkowego, gospodarczego, cywilnego i karnego. Doradza zarówno w wyborze formy prowadzenia działalności gospodarczej, jak i również w bieżącym prowadzeniu każdego ro-

dzaju spółki prawa handlowego w Polsce i za granicą – również w zakresie prowadzenia ksiąg handlowych i rozliczeń transakcji. Przedsiębiorcom prowadzącym jednoosobowe działalności gospodarcze firma oferuje kompleksowe doradztwo prawne i podatkowe w bie-

żącej działalności, jak również wsparcie w procesie przekształcenia działalności w wybrany rodzaj spółki. Reprezentuje klientów w toku kontroli i postępowań podatkowych, w sporach cywilnych i gospodarczych oraz w sprawach sądowych przed sądami wszystkich instancji.

### Co wyróżnia rozwiązanie?

Kancelaria Prawna Skarbiec skutecznie chroni biznes przed problemami, zanim się pojawią. Zawsze staje po stronie przedsiębiorców.

## WINDYKACJA



**Produkt:**  
WINDYKACJA NA KOSZT  
DŁUŻNIKA

Windykacja polubowna na koszt dłużnika – kompleksowa usługa odzyskiwania należności od niesolidnych kontrahentów na etapie polubownym. Zakres podejmowanych działań dostosowany jest do konkretnej sytuacji i rodzaju wierzytelności, a w ramach całego procesu przewidziano możliwość przekazania danych dłużnika do Krajowego Rejestru Długów BIG SA. Wynagrodzenie za usługę opiera się na prowizji od fak-

tycznie wyegzekwowanych kwot. Ponadto wierzyciel może zdecydować się na odzyskanie poniesionych kosztów windykacji od dłużnika. W tym celu Kaczmarski Inkasso przeprowadzi bezpłatne postępowanie, na co pozwala Ustawa o terminach zapłaty w transakcjach handlowych. W przypadku braku spłaty należności na etapie polubownym klient otrzyma propozycję działań sądowo-egzekucyjnych, które zapewnia Kancelaria Prawna VIA LEX.

## Co wyróżnia rozwiązanie?

Możliwość odzyskania przez wierzyciela poniesionych kosztów windykacji.

## Finanse w chmurze

**Najnowszy raport przygotowany przez Snowflake, firmę oferującą Chmurę Danych, ukazuje, że największe światowe firmy finansowe coraz częściej wybierają rozwiązania chmurowe w celu wzmocnienia cyberbezpieczeństwa (50,5 proc.), wykrywania oszustw (38,6 proc.) i zarządzania roszczeniami (33,8 proc.)**

Niedawne głośne cyberataki i przestępstwa finansowe, w połączeniu ze zwiększoną aktywnością mediów i kontrolą regulacyjną, skłoniły zespoły technologiczne do dokonania niezbędnych inwestycji w chmurę, aby lepiej chronić dane i utrzymać wysoki poziom bezpieczeństwa oraz zarządzania.

## Wzrost innowacyjnych rozwiązań

Badanie pokazuje, jak ważne dla organizacji finansowych jest zwalczanie zagrożeń i łagodzenie rosnącej przestępczości finansowej wraz z postępującą cyfryzacją systemów bankowych i płatniczych. Dedykowane inwestycje w zaawansowaną analitykę danych w chmurze doprowadzą do wzrostu innowacyjnych rozwiązań, które umożliwią wykrywanie oszustw i anomalii w czasie rzeczywistym, poprawią doświadczenia klientów i skrócą czas reakcji na działania doświadczonych przestępców, którzy mają wiedzę na temat procesów bankowych i luk w zabezpieczeniach.

– Docelowo organizacje dążą do osiągnięcia lepszych efektów w zakresie obsługi klienta i wyników komercyjnych przy jednoczesnym szybkim wprowadzaniu produktów na rynek, a wszystko to przy zachowaniu najwyższego poziomu bezpieczeństwa i zarządzania danymi – mówi Rinesh Patel, Global Head of Financial Services, Snowflake. – Ponieważ zapotrzebowanie na dane jest wyższe niż kiedykolwiek wcześniej, rośnie koszt alternatywny dla firm, które pozostają przy starszych technologiach. Organizacje będą musiały wykorzystać wartość technologii chmurowej, aby stawić czoła rosnącej przestępczości finansowej, poprawić skłonność do wglądu w dane i wspierać zróżnicowane pod względem danych potrzeby klientów. Niezależnie od tego, czy chodzi o specjalistów, którzy chcą analizować więcej danych w celu testowania strategii, banki dążące do stworzenia nowego pakietu

zrównoważonych rozwiązań finansowych, czy też ubezpieczycieli, którzy chcą dokładniej kalkulować ryzyko – wszyscy oni muszą zadbać o to, aby ich przestrzenie robocze w chmurze cechowały się elastycznością, skalowalnością i wydajnością, aby zapewnić lepsze wyniki biznesowe.

## W najbliższym czasie

W badaniu Snowflake's Financial Services Cloud Pulse przepytano 311 globalnych liderów C-Suite i kierowników wyższego szczebla ds. technologii z największych firm finansowych obejmujących sektory: bankowy, zarządzania aktywami oraz ubezpieczeń o ich kompetencje w zakresie wykorzystywania danych w chmurze. Przeanalizowano wiele aspektów – od wyzwań branżowych i złożoności decyzji, po strategię przedsiębiorstwa i wpływ na biznes. Podczas gdy prawie połowa respondentów (48,7 proc.) uważa, że zrealizuje swoją przyszłą strategię dotyczącą chmury danych w ciągu dwóch do pięciu lat, wiele firm z sektora finansowego już teraz wdraża te rozwiązania lub planuje to zrobić w ciągu najbliższych 12 miesięcy, a to wskazuje na pilną potrzebę podejmowania działań w tym zakresie.

37 proc. firm finansowych decyduje się na przyjęcie strategii wielochmurowej zamiast chmury hybrydowej (34 proc.) pojedynczej (14 proc.) lub prywatnej (14 proc.) Ich decyzja opiera się na trzech kluczowych korzyściach: dostępie do najlepszych indywidualnych dostawców rozwiązań (67 proc.) elastyczności w negocjowaniu kosztów (44 proc.) oraz dostępie do modułowej elastyczności (36 proc.) w zakresie możliwości platformy danych. Wielochmurowość jest postrzegana jako część szerszego dążenia do zwiększenia niezawodności infrastruktury, efektywności kosztowej, interoperacyjności i zapewnienia zgodności z przepisami.

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



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](http://www.aktywnypracownik.vanitystyle.pl)



Odwiedź nas na LinkedIn

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

# Inflacja a sytuacja małych i średnich przedsiębiorstw

**Według 3/4 jednoosobowych działalności gospodarczych spowolnienie gospodarcze potrwa jeszcze co najmniej rok. A im gorzej dany przedsiębiorca ocenia swoją bieżącą sytuację finansową, tym bardziej pesymistyczne są jego prognozy, wynika z naszego badania „Barometr wydatków firmowych”. W związku z tym, 77,6 proc. właścicieli mikrofirm wprowadziło lub zamierza wprowadzić zmiany. To m.in. cięcie kosztów i większa weryfikacja kontrahentów. Przedsiębiorcy będą też dalej podnosić ceny, ale blisko co trzeci rozważa zawieszenie działalności lub jej zamknięcie.**



Emanuel Nowak  
ekspert, NFG

w 2024 r. dynamika cen wyniesie średnio 6,5 proc., w 2025 r. będzie to 3,9 proc., a w 2026 r. 3,1 proc.

### Mikrofirmy nie wierzą w szybkie odbicie gospodarki

W szybką poprawę sytuacji finansowej na rynku nie wierzy też znaczna część polskiego biznesu. Tylko blisko 25 proc. jednoosobowych działalności gospodarczych (JDG-ów) prognozuje, że spowolnienie zakończy się w ciągu jednego roku. Trzy czwarte przedsiębiorców przewiduje, że potrwa ono znacznie dłużej: 35,6 proc. wskazuje, że potrwa do dwóch lat, natomiast kolejne 40 proc. wskazuje ponad 2, a nawet 3 lata.

Bardziej pesymistyczni są przedsiębiorcy, którzy już dziś źle oceniają swoją własną sytuację finansową (66 proc. z nich uważa, że spowolnienie potrwa ponad 2-3 lata), a także przedsiębiorcy prowadzący działalność produkcyjną (niemal 80 proc. wskazań) i funkcjonujący ponad 5 lat na rynku (77 proc. wskazań). W szybkie zakończenie kryzysu nie wierzą też przedsiębiorcy z woj. świętokrzyskiego. Najwięcej z nich – 87,5 proc. – wskazuje na ponad 2-3-letnie spowolnienie w gospodarce.

Wśród odsetka działalności, które dobrze wypowiadają się o swojej kondycji finansowej, tylko niecałe 30 proc. wskazuje długi termin trwania kryzysu.



Optymistów znajdziemy w woj. wielkopolskim i w firmach transportowych, a także w gronie przedsiębiorców z krótkim stażem prowadzenia działalności (do 5 lat).

### Zrewidują wydatki i relacje z kontrahentami

Trwające spowolnienie gospodarcze sprawia, że JDG-i szukają różnych rozwiązań, które pozwolą im utrzymać się na powierzchni. 77,6 proc. ankietowanych deklaruje, że już podjęło lub podejmie wkrótce takie działania.

Najpopularniejszym z nich jest zmniejszenie kosztów firmowych. Wskazuje tak 41 proc. przedsiębiorców biorących udział w naszym badaniu, ale już co ósmy na przykład znalazł rozwiązanie w postaci kupowania na raty. 14 proc. mikrofirm chce zainwestować w reklamę i marketing, aby pozyskiwać nowych klientów. Warto wiedzieć, że zarówno usługi promocyjne, jak i licencje, programy czy szkolenia też można sfinansować ratami. Pozwoli to na dalszy rozwój firmy bez konieczności rezygnacji z kluczowych inwestycji.

Przedsiębiorcy wskazują także na: zwiększenie puli firmowych oszczędności (15 proc.), zmniejszenie zadłużenia w firmie (14 proc.) czy weryfikację kondycji finansowej kontrahentów przed nawiązaniem współpracy (16 proc.). Oznacza to nic innego jak ostrożniejsze podejście do kwestii finansowych i zachowania płynności, co zdaniem ekspertów, jest w obecnej sytuacji wskazane.

Jak pokazują dane Krajowego Rejestru Długów, jednoosobowe działalności gospodarcze stanowią większość, bo 61 proc. wszystkich zadłużonych przedsiębiorstw. Ich łączny dług wynosi 4,65 mld zł,



**Mikrofirmy, które dobrze oceniają swoją sytuację ekonomiczną, snują bardziej optymistyczne prognozy, spodziewając się szybszego powrotu koniunktury.**

podczas gdy zadłużenie spółek prawa handlowego to 4,41 mld zł. Widać więc wyraźnie, że JDG-i są bardziej narażone na zatory płatnicze i mają większe problemy z utrzymaniem płynności finansowej. Takim przedsiębiorcom w szczególności rekomendować należy weryfikację potencjalnych klientów i wzmoczoną czujność przed podpisaniem kontraktów. Często to bowiem nierzetelni klienci wpędzają w długi swoich dostawców.

### Drożyzna pograży najsłabszych

W naszym badaniu przedsiębiorców zapytano również, czy w obecnym roku ich firmę czekają wydatki, z których nie chcą bądź nie mogą zrezygnować i będą zmuszeni znaleźć zewnętrzne źródło finansowania. Jedynie 18,3 proc. JDG-ów spodziewa się takich wydatków (to najczęściej zakup sprzętu elektronicznego lub jego naprawa). Przeważająca większość, bo 44,5 proc. badanych nie potrafi stwierdzić, czy stanie w tym roku przed koniecznością poniesienia ważnych i kosztownych wydatków.

Co ciekawe, firmy, które dobrze oceniają swoją sytuację gospodarczą, z większą stanowczością twierdzą, że takie wydatki u nich nie nastąpią (46,7 proc.). Zaś firmy, które są już w tarapa-

tach finansowych, przyznają, że będą musiały się zmierzyć z takim kosztem – 25,7 proc. (to najczęściej utrzymanie bądź remont lokalu).

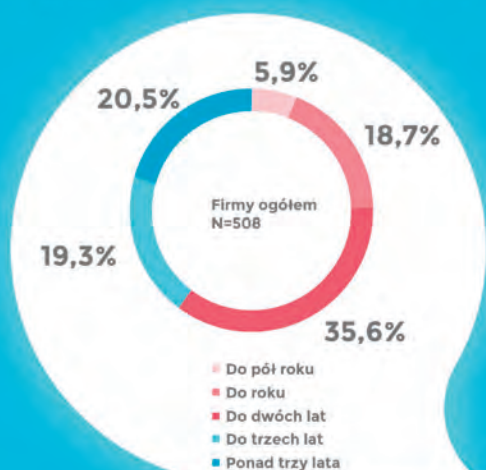
Na pytanie, jakie działania podejmą w pierwszej kolejności, gdy zakupy firmowe staną się zbyt drogie i przekroczą możliwości finansowe firm, właściciele jednoosobowych działalności gospodarczych wskazują przede wszystkim przeliczenie kosztów na swoich klientów poprzez podniesienie cen oferowanych produktów (43 proc.). Co trzecia firma skupi się na ograniczeniu kosztów działalności, a co czwarta zrezygnuje z niektórych wydatków firmowych. Co piąta mikrofirma nie ma jeszcze planów działania na wypadek sytuacji wzrostu cen zakupów firmowych.

Z naszego badania płynie więc istotny wniosek: mikrofirmy, które dobrze oceniają swoją sytuację ekonomiczną, snują bardziej optymistyczne prognozy, spodziewając się szybszego powrotu koniunktury. Z kolei mikrofirmy, które już dziś źle oceniają swoją sytuację finansową, 3-krotnie częściej rozważają zawieszenie prowadzonej działalności lub jej zamknięcie, w momencie gdy ceny produktów i usług staną się zbyt wysokie. Tylko co 10. z nich wierzy w szybkie odbicie gospodarki.

### O badaniu:

Ogólnopolskie badanie „Barometr wydatków firmowych” zostało zrealizowane na zlecenie firmy faktoringowej NFG przez IMAS International, na przełomie marca i kwietnia 2023 r., na grupie 508 właścicieli jednoosobowych działalności gospodarczych metodą CAWI, na biznesowej bazie mailingowej oraz na internetowym panelu badawczym.

## Jak długo potrwa spowolnienie gospodarcze? Mikrofirmy nie wierzą w szybkie odbicie



# 5 trendów w płatnościach

**Trzydzieści lat temu pierwsze płatności bezgotówkowe polegały na przeciągnięciu karty wzdłuż czytnika i złożeniu podpisu. Dwadzieścia lat temu to rozwiązanie zastąpił chip i PIN. Teraz możemy po prostu zbliżyć kartę czy zegarek do terminalu lub dwukrotnie kliknąć przycisk w telefonie. Świat płatności nieustannie się zmienia. Ale co przyniesie przyszłość? Jakich pięciu ekscytujących zmian możemy się spodziewać w nadchodzących miesiącach i latach.**

Rafał **Gołębiewski**

Head of SMB Poland,  
Germany and Nordics, Elavon

## Otwarta bankowość i płatności

Na czym polega otwarta bankowość? Jest to sprytny i bezpieczny sposób udostępniania przez konsumentów swoich danych bankowych lub danych dotyczących kart płatniczych zaufanym stronom trzecim, za pośrednictwem interfejsu programowania aplikacji (lub API). Wielu konsumentów będzie korzystać z otwartej bankowości, aby połączyć swoje wszystkie konta bankowe. Dzięki temu rozwiązaniu można łatwo i bezpiecznie przenieść pieniądze z jednego konta bezpośrednio na inne. To sprawia, że jest to doskonały sposób na dokonywanie płatności.

Przykładowo, użytkownicy mogą wybrać opcję otwartej bankowości przy kasie i zapłacić za swoje towary za pomocą przelewu bankowego z aplikacji bankowości mobilnej. To rozwiązanie jest dla użytkownika proste i intuicyjne, a co najlepsze, nie wymaga żadnego wprowadzania danych przez konsumenta, co oznacza koniec z wpisywaniem numerów kart i koniecznością zapamiętania kodów bezpieczeństwa – dodaje Rafał Gołębiewski.

## Dalszy rozwój cyfrowych portfeli

Eksperti Elavon przewidują również, że portfele cyfrowe będą nadal zyskiwać na popularności. Coraz więcej osób będzie korzystać z tej technologii ze względu na wygodę, jaką daje połączenie kilku metod płatności w jednym bezpiecznym miejscu. Rozwiązanie to doceniają również firmy, dla których cyfrowe portfele stały się narzędziem poprawiającym doświadczenia klientów i zapewniającym bogate źródło danych.

## Telefon komórkowy jako urządzenie do obsługi kart płatniczych

Pozostając w tematyce technologii mobilnej, eksperci Elavon spodziewają się również, że coraz więcej firm będzie używać telefonów komórkowych jako czytników kart. Rozwiązanie typu softpos, znane także jako „tap to phone”, „tap on phone” lub „tap to pay” umożliwia klientom zbliżenie swojej karty lub – dzięki cyfrowym portfelom – smartfonu do telefonu sprzedającego w celu dokonania płatności.

Rozwiązanie to będzie najbardziej korzystne dla przedsiębiorców prowadzących jednoosobową działalność gospodarczą, np. zajmujących się myciem okien lub prowadzeniem straganów na bazarze, którzy nie będą musieli nosić ze sobą żadnych dodatkowych urządzeń.

Płatności w telefonie mogą również okazać się naprawdę przydatne w miejscach, takich jak restauracje lub hotele, gdzie pracownicy muszą przyjmować płatności z dala od biurka lub „stanowiska z kasą”.

## Płatności w metaverse

Metaverse to internetowy, równoległy świat, w którym odbywają się dyskoteki, sprzedaje się działki i ubrania na aukcjach. Kiedy po raz pierwszy mówiono o rozszerzonej rzeczywistości, trudno było sobie wyobrazić, że będzie ona częścią codziennego życia. Jednak dziś stosuje się ją tak powszechnie, że zaczyna być postrzegana jako „zwykła” rzeczywistość. Już teraz za pomocą aparatu w telefonie i strony internetowej, klient może zobaczyć, jak wygląda w okularach przed ich zakupem. Choć trudno przewidzieć, co przyniesie przyszłość, jedno jest pewne: metaverse zostanie z nami na stałe. Już teraz możemy zaobserwować pewne zastosowania, takie jak zwiedzanie hoteli za pomocą headsetów do wirtualnej rzeczywistości czy mecze sportowe organizowane w metaverse. To sygnał dla hoteli, aby zacząć przyjmować rezerwacje i płatności w ramach wirtualnego świata, a dla organizatorów wydarzeń – aby sprzedawać w nim bilety. Granice pomiędzy światem wirtualnym i fizycznym będą się zacierać.

## Technologia data-over-sound

Czym jest ultradźwiękowa transmisja danych? To kolejne rozwiązanie przyszłości, które wykorzystuje częstotliwości niesłyszalne dla ludzi. W ten sposób umożliwia urządzeniom rozmowę ze sobą, podobnie jak za pomocą Bluetooth, ale o znacznie większym i konkretnym zasięgu. Przykładowym zastosowaniem technologii data-over-sound byłby bilet w aplikacji na smartfonie. Aplikacja emituje dźwięk, aby powiadomić o dotarciu użytkownika na miejsce docelowe i umożliwić wejście bez konieczności okazania biletu lub nawet stania w kolejce. Może nawet uruchomić wiadomość powitalną spersonalizowaną dla gościa, a po zajęciu miejsca przez człowieka, przyjmować zamówienia na napoje lub umożliwiać wysyłanie powiadomień do określonych posiadaczy biletów na wydarzenie.

Większość konsumentów i przedsiębiorców uważa, że historia płatności bezgotówkowych zaczyna się i kończy na przyłożeniu karty lub zbliżeniu zegarka do terminala. To z pewnością nie wszystko. Aby nie pozostać w tyle za konkurencją, firmy powinny na bieżąco śledzić trendy w tej ciągle ewoluującej branży. I choć jesteśmy dopiero w początkowych fazach niektórych rozwiązań przyszłości, to z pewnością te technologie będą nas jeszcze zaskakiwać.

REKLAMA

## COMARCH FSM

### Zautomatyzuj z nami dostarczenie Twoich usług serwisowych przy wykorzystaniu chmury

- Szybkie wdrożenie oprogramowania
- Brak potrzeby zakupu, instalacji i konserwacji sprzętu
- Aktualizacje oprogramowania odbywające się w tle zgodnie z wcześniej ustalonym harmonogramem
- Wysoka dostępność systemu, odporność na awarie, integralność danych i oprogramowania
- Odpowiednia kontrola dostępu użytkownika
- W pełni modułowe i elastyczne rozwiązanie z możliwością integracji poprzez API
- Samodzielne konfigurowanie procesów biznesowych
- Aplikacje dopasowane do Twoich potrzeb
  - aplikacja webowa dla osób pracujących w biurze
  - aplikacja mobilna Android i iOS dla pracowników terenowych
  - webowy Portal Klienta dla klientów końcowych

**Napisz do nas i dowiedz się już dzisiaj jak możemy Ci pomóc:**



fsm.comarch.pl

# CYFROWA REWOLUCJA W HANDLU

**Sprzedaż w internecie zyskuje na popularności, ale sklepy fizyczne nadal są ważne. Jeśli sprzedawcy chcą radzić sobie na coraz trudniejszym rynku, muszą podejmować śmiałe kroki w kierunku cyfryzacji. Badania pokazują, że to, czy firma przetrwa na rynku, będzie zależało głównie od jej wydajności, a tej nie można osiągnąć bez inwestycji w odpowiednie narzędzia IT.**



Adam Sienkiewicz

Head of Sales, Sagra Technology

Jak wynika z raportu Incosiv i Verizon „Retail Study 2023”, sprzedawcy muszą przyjąć zasady cyfrowej transformacji i dostosowywać swoje kanały sprzedaży do nowych okoliczności. To, że sklepy online potrzebują ciągłych udoskonaleń, jest oczywiste: konsumenci, zwłaszcza przedstawiciele najmłodszych grup, coraz chętniej kupują w ten sposób, mają też coraz większe oczekiwania. Producenci muszą zadbać o to, by witryny internetowe i aplikacje zakupowe nie rozczarowywały klientów. Kupować ma się łatwo i sprawnie, nie zaszkodzi też wirtualna przymierzalnia, czy możliwość dopasowania mebla lub dodatków do wnętrza.

Konsumenci przyzwyczaili się też do różnych technik rekomendacji, które stosują sklepy w celu zachęcenia ich do dodatkowych zakupów. Stąd rosnąca popularność wykorzystywania algorytmów opartych na Sztucznej Inteligencji. Dotyczy to także sklepów stacjonarnych.

**Co zrobić, żeby sklep się podobał**

Chociaż sprzedawcy z obu sfer – stacjonarnej i online – zgłaszają ogólne zadowolenie klientów z obsługi, to cyfrowi konsumenci wykazują wyższy stopień satysfakcji. Więcej właścicieli e-sklepów niż sklepów tradycyjnych przyznaje, że ich strategie ulepszające obsługę klienta przynoszą pozytywne rezultaty. Jedynie 25 proc. reprezentantów handlu stacjonarnego jest usatysfakcjonowanych z digitalizacji swojego biznesu, w porównaniu do 60 proc. sprzedawców online. Wniosek? Detaliści czują potrzebę zwiększenia efektywności operacyjnej w swoich sklepach stacjonarnych. Co mogą zrobić, aby ich klienci bardziej docenili starania o ich doświadczenia zakupowe?

Propozycji wdrożeń technologicznych w sklepie pod kątem budowania doświadczeń kupujących już dziś jest sporo, a ich lista stale się wydłuża. Może to być cyfrowe, interaktywne oznakowanie produktów, rozbudowanie funkcji aplikacji mobilnej o wskazówki dotyczące drogi w sklepie do konkretnego produktu, spersonalizowane promocje czy możliwość skanowania i opłacenia zakupów za pomocą smartfona. Warto podkreślić, że rozwiązania te mają dodatkowe znaczenie dla poprawy wydajności, co jest dziś dla handlowców ogromną wartością. Wszystko, co usprawnia zakupy klientom, wpływa również na poprawę płynności procesów w samym sklepie, np. odciążając pracowników z części zadań.

Według wspomnianego wyżej raportu, w 2025 roku już prawie wszyscy detaliści mają posiadać terminale samoobsługowe, zwłaszcza w sklepach spożywczych.

**2023: doświadczenie ustępuje miejsca wydajności**

Handlowcy skupiają się na usprawnieniu operacji i zwiększeniu wydajności. Trend ten wynika m.in. z problemów związanych z dostępnością siły roboczej czy zakłóceniami w łańcuchu dostaw. W jakie technologie detaliści będą w 2023 roku inwestowali najwięcej? Według raportu, będą to narzędzia poprawiające zarządzanie zapasami (92 proc.), uefektywniające operacje (86 proc.)

i zwiększające produktywność pracowników sklepów (82 proc.).

Potrzebę zwiększenia inwestycji technologicznych w powyższych obszarach potwierdza odnotowany w badaniu spadek zadowolenia z wydajności operacyjnej sklepu i produktywności pracowników w 2022 roku. Dlatego dziś sprzedawcy powinni bardziej skupić się na poprawie wydajności niż kolejnych innowacjach związanych z doświadczeniami zakupowymi klientów. Choć oczywiście, jak pokazuje badanie, nadal jest to istotne dla handlowców, zwłaszcza w odniesieniu do sklepów specjalistycznych.

**Perspektywy wdrożenia: efektywność operacyjna**

Detaliści coraz chętniej inwestują w technologie zwiększające efektywność operacyjną, chcą tym samym usprawnić procesy i zmniejszyć koszty. Jednym z priorytetów stała się poprawa zarządzania zapasami w czasie rzeczywistym. Wzrosnąć również wykorzystanie Sztucznej Inteligencji do usprawnienia operacji, przewiduje się, że do 2025 roku aż 9-krotnie. W obliczu problemów z płynnością łańcucha dostaw handlowcy skupiają swoje technologiczne inwestycje w rozwiązania poprawiające płynność i efektywność operacji. Nie powinno to dziwić, bo doświadczenia z ostatnich kilku lat dobitnie pokazały firmom, jaki wpływ ma chociażby ograniczona dostępność pracowników na zaopatrzenie, porządek na

półkach czy jakość obsługi klientów. Duże znaczenie będą tutaj miały rozwiązania wykorzystujące inteligentne algorytmy.

**Automatyzacja pracy**

Wdrożenia związane z robotami wspierającymi klientów w zakupach to nadal raczej pojedyncze ciekawostki, ale wszystko wskazuje na to, że w ciągu najbliższych kilku lat ich wykorzystanie będzie rosło, szczególnie w sklepach spożywczych. Urządzenia te mogą być wykorzystywane m.in. do uzupełniania zapasów na półkach oraz kompletowania i pakowania produktów, poprawiając wydajność operacyjną i zmniejszając koszty pracy.

Według raportu „Retail Study 2023”, detaliści z branży spożywczej oczekują, że liczba zautomatyzowanych zadań w sklepach wzrosnie z 22 proc. w 2022 roku do 71 proc. w 2025. W przypadku sklepów specjalistycznych w 2022 roku zautomatyzowanych zadań było 34 proc., w 2025 ma to być 70 proc. Wzrost ten będzie skutkował zmniejszeniem zapotrzebowania na personel w sklepach, ale nie będzie to rewolucyjna redukcja. Z raportu wynika, że handel czeka zmniejszenie zatrudnienia w sklepach o 13 proc. Jednak nie wszyscy planują zwolnienia, bo co piąty właściciel sklepu twierdzi, że dzięki wdrożeniom przesunie swoich pracowników do innych zadań, skupionych m.in. na poprawie doświadczeń klientów.

## O rosnącej świadomości firm w kwestii dbania o środowisko

**Do walki o lepsze jutro staje coraz więcej firm – tak dużych, jak i małych. Nie wszystkie są nawet tego faktu świadome. Aż 71 proc. MŚP nie zna definicji terminu CSR, choć po zapoznaniu się z nią 67 proc. deklaruje prowadzenie aktywności z tego obszaru<sup>1</sup>. Wpływa na to m.in. wzrost świadomości konsumentów. Prawie 60 proc. z nich uważa, że firmy niepodjęjące działań społecznych i środowiskowych równoległe z biznesem powinno się karać<sup>2</sup>.**



Agnieszka Nosal

dyrektor zarządzająca, Esri Polska

Wszystko po to, by stworzyć bezpieczną i przyjazną przyszłość na Ziemi dla kolejnych pokoleń. To jednak tylko jedna strona medalu. Drugą stanowi konieczność zapewnienia ciągłości normalnego funkcjonowania, prowadzenia działalności i wzrostu: firm, organizacji, społeczeństw – tyle, że w modelu zrównoważonym.

Dlatego właśnie coraz więcej firm i instytucji wprowadza plany sukcesywnego dostosowywania się do nowych wymagań, które uwzględniają m.in. wyeliminowanie emisji szkodliwych gazów do atmosfery, ograniczenie ilości produkowanych odpadów, zwiększenie wykorzystywania surowców wtórnych itd. Z drugiej strony każde z tych działań ma pozwolić na zoptymalizowanie kosztów działalności, stworzyć przewagi konkurencyjne, zagwarantować sukces. Skąd jednak wiedzieć, które decyzje mają największą słusność, są trafne i pozwolą osiągnąć zakładany cel? Skąd wiadomo, że mimo dobrych chęci, nie obrócą się one przeciwko firmie, będąc kosztem, z którego wyniknie więcej wyzwań, niż korzyści?

**Myślenie na przyszłość**

Każda firma działa w takim otoczeniu, na które ma wpływ, a otoczenie z kolei oddziałuje na nią samą. By śledzić te zależności i móc na nie reagować, niezbędne jest myślenie geoprzestrzenne. Oczywiście potrzebne są do tego dogłębne, bazujące na danych strategie. Według raportu McKinsey połowa organizacji szukająca w tym celu wsparcia w technologii, opiera działania na zaawansowanej analizie, w tym analizie lokalizacyjnej. Z każdym rokiem możliwości jej wykorzystania dla firm każdej wielkości stają się coraz bardziej dostępne. Wraz z rozwojem Internetu rzeczy wzrasta ilość sprawdzonych danych, które coraz prościej pozyskać, a chmura ułatwia z kolei ich zbieranie i przetwarzanie. Swojego rodzaju skarbnicę wiedzy, która daje wskazówkę, gdzie najlepiej szukać wartości: zarówno zysków czy oszczędności, jak i zmniejszenia wpływu na środowisko, stanowią technologie geoprzestrzenne. Nie chodzi jednak o jednorazową analizę danego obszaru – płaska mapa to obraz niejako zamrożony. Celem jest bieżące ukazywanie stale zmieniającej się sytuacji i podejmowanie działań na podstawie realnego wglądu w stan środowiska. Zgromadzenie

wszystkich danych i połączenie ich w całość, by uzyskać odpowiedzi na kluczowe pytania, bywa niezwykle czasochłonne i kosztowne, jednak obrazowanie danych na mapach pozwala przedstawić wszystkie informacje czytelnie, dzięki czemu nawet laik jest w stanie wyciągnąć z nich wnioski.

**Zobaczyć korzyści na własne oczy**

Dzięki danym przestrzennym przedsiębiorstwa mogą dokładnie monitorować swoje oddziaływanie na środowisko, planować działania w bardziej ekologiczny sposób, zwiększać efektywność energetyczną i śledzić sprawy istotne dla społeczności, w której funkcjonują. Posługując się przykładami można powiedzieć, że myślenie geoprzestrzenne to np. umiejętność dostrzeżenia skutków budowy nowej siedziby firmy, zanim jeszcze ktokolwiek wbije łopatę w ziemię. GIS umożliwi firmom np. precyzyjne monitorowanie swojego śladu węglowego i zarządzanie nim. Dzięki takim danym, przedsiębiorstwa mogą skutecznie identyfikować obszary, w których generują najwięcej CO<sub>2</sub>. Na podstawie tych informacji mogą zaś opracować strategie ich zmniejszania, np. poprzez optymalizację tras dostaw, zwiększenie

efektywności energetycznej budynków lub wdrażanie bardziej ekologicznych metod produkcji.

Już sama szczegółowa wiedza o tym, jak produkt przemieszcza się z miejsca pochodzenia do miejsca przeznaczenia, jest czymś więcej niż tylko narzędziem do monitorowania bezpieczeństwa paczki i zarządzania zakłóceniami. Coraz częściej odpowiada również na postawy prezentowane przez konsumentów, którzy oczekują produktów pozyskiwanych w sposób zrównoważony i etyczny. Aby zapewnić ten nowy poziom widoczności łańcucha dostaw, firmy zwracają się ku analizie lokalizacji.

W efekcie coraz więcej organizacji znajduje zastosowanie dla wykorzystania myślenia geoprzestrzennego w swych analizach, by podejmować lepsze, bardziej trafne decyzje. Odkrywają przy tym nowatorskie rozwiązania dla pojawiających się wyzwań, pozwalające funkcjonować sprawniej, lepiej oraz w bardziej zrównoważony sposób. To właśnie stanowi kluczowy aspekt w osiąganiu celów zrównoważonego rozwoju, przy jednoczesnym wzroście biznesu.

1. CSR w MŚP. Pod lupą, EFL

2. SEC Newgate ESG Monitor, 2022





# Nowoczesne technologie płatnicze w sektorze MŚP

**Rosnące ceny produktów i usług, a tym samym spadek siły nabywczej naszych pensji, dotyczą praktycznie wszystkich – zarówno konsumentów, jak i przedsiębiorców. Dodatkowo, deglobalizacja i powszechna niepewność efektów już zachodzących zmian, to wyzwania, z którymi musi zmierzyć się każda firma – bez względu na jej wielkość. Zwłaszcza sytuacja tych małych i średnich może wydawać się trudniejsza, a to właśnie ich kondycja wyznacza faktyczną kondycję rynku i wielu gałęzi gospodarki. Mimo prognozowanego zahamowania gospodarczego są jednak pewne kwestie, które pozwolą przedsiębiorstwom nie tylko przejść przez recesję, ale również wyjść z niej wzmocnionymi.**

Marek Trąbiński

Manager Zespołu Rozwoju Produktów POS, eService

## Kryzys to szansa na rozwój

Choć sytuacja gospodarcza wydaje się trudna i z pewnością jest źródłem stresu wielu przedsiębiorców nie wolno zapominać, że przejściowy kryzys to również szansa na rozwój i poszukiwanie rozwiązań, które będą częścią przyszłego sukcesu. Zmiany gospodarcze często wymuszają dynamiczne dostosowanie się do nowych warunków niezadko weryfikując dotychczasowe strategie firm i ich podejście do działalności operacyjnej. To, czy przedsiębiorstwo będzie w stanie odpowiedzieć na wyzwania zmieniającego się świata i czasowe spowolnienie gospodarcze, będzie miało bezpośredni wpływ na możliwość osiągnięcia sukcesu w przyszłości.

Oczywiście łatwiej powiedzieć, niż tego dokonać. Nie ulega wątpliwości, że niektóre firmy ucierpią z powodu spadku sprzedaży wywołanego recesją, będą więc wybierać drogę drastycznego ograniczenia wydatków i redukcji swojej dzia-

łalności w nadziei, że w ten sposób uda im się przetrwać. Będą też takie, które w efekcie zakończą działalność. Na drugiej szali znajdzie się jednak całkiem niemała liczba podmiotów, które odnotują w tym czasie gwałtowny wzrost. Doświadczenia wyniesione chociażby z kryzysu wywołanego pandemią Covid pokazują bowiem, że to, czego małym firmom brakuje w obszarze zasobów i środków finansowych, z nawiązką mogą nadrobić szybkością i pomysłowością reagowania na zmiany. To dlatego strategia elastycznego dostosowania się do niekorzystnej sytuacji, jest krytycznym elementem obrony przed negatywnymi skutkami zjawisk, które zachodzą na rynku.

## Jaką strategię przyjąć?

Strategia koncentrująca się wyłącznie na cięciu kosztów i rezygnacji z inwestycji przynosi korzyść jedynie na krótką metę. Zwykle firma, która przyjęła takie podejście, po ustabilizowaniu się sytuacji, będzie miała trudności z odzyskaniem zdolności wytwórczych i produkcyjnych. Co gorsza znajdzie się w tyle względem podmiotów, które szukały innych sposobów optymalizacji swojej działalności i znalazły

lepsze rozwiązania. Myśląc o zachowaniu potencjału i gotowości odrobienia strat w długim okresie, o wiele rozsądniej jest przygotować firmę na zmiany mające przynieść wzrost produktywności i poprawę jakości usług.

## Od czego zacząć?

Z całą pewnością od solidnej analizy i ustalenia, które aspekty działań związanych z utrzymaniem i pozyskiwaniem klientów mogą zostać zoptymalizowane lub zdigitalizowane, by dostarczać własne produkty czy usługi szybciej, taniej i wygodniej. Kluczem jest tu zrozumienie, że wzrost poziomu konkurencji o coraz chudsze portfele klientów wymuszają na przedsiębiorcach skupienie uwagi nie tylko na własnej ofercie ale również, a nawet przede wszystkim, na jej odbiorcach. Zapewnienie jak najlepszych wrażeń towarzyszących zakupom w każdym z dostępnych kanałów sprzedaży – tak w sklepie stacjonarnym, jak i przez internet pozwala pozytywnie wyróżnić się na tle konkurencji. Pomoc w tym może zarówno czynnik ludzki, jak również odpowiednio dobrana technologia.

## Rozwój technologiczny firmy nie musi wiązać się z wysokimi kosztami

W trudnych czasach właściwa technologia może wydatnie pomóc przedsiębiorstwom, zwiększając produktywność oraz jakość i oszczędzając pieniądze. Przykładowo, łatwe w użyciu i wdrożeniu, a przy tym przystępne cenowo rozwiązania płatnicze mogą zdecydowanie usprawnić przyjmowanie należności za produkty i usługi oraz obniżyć koszt obsługi sprzedażowej. Znajdują one zastosowanie w wielu branżach i modelach biznesowych, zwłaszcza tam, gdzie fizyczna lub osobista dostawa nie jest możliwa lub konieczna. Podobnie w przypadku, w którym ze względu na charakter biznesu zazwyczaj

czekamy na zapłacenie faktury, ponieważ zamówienia zbieramy telefonicznie lub mailowo albo, kiedy systematycznie pobieramy opłaty np. za usługi edukacyjne, transportowe, parkingowe czy wynajmu. W każdej z tych dziedzin innowacyjne i niedroge technologie mogą stać się filarem działania firmy, przyczyniając się do wzrostu lojalności klientów, którzy doceniają wygodę i poczucie bezpieczeństwa podczas najważniejszej operacji towarzyszącej zakupom – czyli płatności. Pozwalają też obniżyć koszty i zwiększyć efektywność tak istotnej kwestii, jak sprawny i szybki przepływ pieniędzy w firmie.

W walce o klienta kluczowy jest także rozwój nowych kanałów sprzedaży. Z całą pewnością prym wiodą tu kanały cyfrowe i towarzyszące im metody płatności. Cieszą się one ogromną popularnością w naszym kraju, a ich udział w ogólnej liczbie transakcji bez przerwy rośnie. Prawie 90 proc. Polek i Polaków skorzystało w 2022 roku, z co najmniej jednej metody płatności elektronicznej. W praktyce, wszyscy pytani Polacy deklarują, że są otwarci na ich używanie. Według badań, dla klientów najważniejsze pozostają równocześnie: bezpieczeństwo i łatwość obsługi. Odpowiedzią na to są różnego rodzaju certyfikowane narzędzia i aplikacje do przyjmowania płatności. Można z nich z powodzeniem korzystać, nawet nie mając sklepu internetowego. Są tanie i banalnie proste w obsłudze, a zamawiając je u wiarygodnego dostawcy można liczyć na pomoc w doborze rozwiązania optymalnego dla konkretnego rodzaju i wielkości biznesu.

## Mobilność i wygoda płatności zapewni sukces?

Mówiąc o rozwiązaniach płatniczych warto wspomnieć o tym, że Polska jest światowym liderem w wykorzystywaniu technologii płatności zbliżeniowych, a Polacy bardzo chętnie adaptują nowoczesne rozwiązania płatnicze – zarówno w sklepach tradycyjnych, internetowych i aplikacjach mobilnych. Nic więc dziwnego, że na naszym rynku stale pojawiają się coraz nowsze rozwiązania nie tylko ułatwiające płacenie za zakupy ale i obniżające koszty przyjmowania pieniędzy. Jednym z ich przykładów jest wykorzystanie smartfonów z systemem Android jako w pełni funkcjonalnych i bezpiecznych terminali płatniczych. Przykładem jest LikePOS oferowany przez największego polskiego agenta rozliczeniowego – eService. Umożliwia obsługę transakcji kartą płatniczą i ich uwierzytelnienie za pomocą PIN. To nowa jakość i atrakcyjna alternatywa zarówno dla drobnych przedsiębiorców, jak i dużych firm zainteresowanych mobilnymi narzędziami płatniczymi. Możliwość przyjmowania smartfonem płatności kartowych z użyciem kodu PIN otwiera drogę do obsługi nielimitowanych kwotowo transakcji za pomocą urządzenia, które i tak na ogół

nosimy przy sobie. To znacznie zwiększa użyteczność bezgotówkowych rozwiązań płatniczych nie tylko w sprzedaży mobilnej czy sezonowej, ale również w branży usług kurierskich, medycznych i pielęgnacyjnych, a także w warsztatach samochodowych i wielu, wielu innych miejscach. Terminal w smartfonie powoduje, że znika bariera technologiczna, jaką była konieczność posiadania osobnego urządzenia oraz jego ewentualnego noszenia, ładowania czy zapewnienia mu połączenia z siecią transmisji danych. Niższe są także koszty, ponieważ użytkownik nie ponosi standardowych opłat za wynajem lub zakup terminala. Dzięki temu w „terminal” można bez większych nakładów i kosztów wyposażyć właściwie każdego pracownika pracującego z klientami.

Na tym jednak nie koniec. Z badań prowadzonych wśród polskich konsumentów jasno wynika, że zdecydowana większość z nich, oczekuje możliwości zapłacenia kartą – w każdym miejscu, w którym robi zakupy lub reguluje rachunki. Z badania „Postawy wobec form płatności” zrealizowanego przez ARC Rynek i Opinia na zlecenie eService wiemy, że już 7 na 10 Polaków preferuje właśnie tę formę płatności. Można też zaobserwować, że sklepy oferujące elektroniczne metody płatności są postrzegane przez polskich konsumentów w sposób wyraźnie pozytywny. Aż 80 proc. respondentów uważa je za nowoczesne, a 76 proc. sądzi, że jest to wyraz dbałości o potrzeby konsumenta. Nie trudno zatem przewidzieć, że tam, gdzie nie da się zapłacić kartą, coraz trudniej będzie o klientów.

## Prawdziwych przyjaciół poznaje się w biedzie

To stare przysłowie doskonale pasuje do sytuacji niejednego małego i średniego przedsiębiorstwa, które przeżywa trudniejszy okres. Choć niektóre wiadomości płynące z gospodarki nie nastrojają zbyt dobrze, nie wolno ulegać pesymistycznym stereotypom. Warto za to pamiętać, że wyjście z recesji „z tarczą” a nie „na tarczy” może dawać ogromną przewagę oraz wzmocnić pozycję firmy na kolejnych latach. To konkluzja, którą trzeba zamienić w cel do osiągnięcia, mając przy tym świadomość, że droga do tego celu może nie być najłatwiejsza a na niej czeka wiele ważnych decyzji do podjęcia. Na szczęście to także droga, której nie trzeba przemierzać samotnie. Gdy w grę wchodzi wdrożenie nowych technologii czy rozwiązań eComerce, można liczyć na pomoc doświadczonych partnerów biznesowych. Sprawdzeni dostawcy są w stanie pomóc w doborze odpowiednich rozwiązań, dostosować je do indywidualnych potrzeb, a nawet przygotować i pomóc wdrożyć kompleksowe rozwiązania, dzięki którym nie tylko utrzymamy obecnych klientów ale pozyskamy nowych i to mimo tego, że przyszło nam działać w trudnych czasach.