

NAJLEPSZE PRODUKTY DLA BIZNESU 2023



Szanowni Państwo,

Jak wybrać najlepszy produkt czy usługę, które będą wspierać naszą firmę, jej pracowników, a także kontrahentów? Wybór – niezależnie od sektora, w którym działamy – jest ogromny. Warto więc przede wszystkim poświęcić czas na research. Zapoznanie się ze szczegółowym opisem produktu/usługi, spotkanie z przedstawicielem firmy, zapoznanie się z opiniami na temat

dostawcy i samej oferty to działania podstawowe. Nie bez znaczenia jest też śledzenie zestawień i rankingów. Mając świadomość ich wagi, kolejny raz przekazujemy Państwu wyniki plebiscytu Najlepsze Produkty dla Biznesu. Prezentujemy najbardziej interesujące zdaniem redakcji produkty i usługi, które sprawiają, że przedsiębiorcom funkcjonuje się lepiej. Zapraszamy do analizy.

Redakcja

**BANK****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 przy-

mowanie płatności zbliżeniowych bez konieczności zakupu, lub najmu dodatkowego sprzętu (PIN padów, terminali płatniczych i drukarek mobilnych). Korzyści: gwarancja mobilności 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. Dostawcą rozwiązania są: polski fintech SoftPos.eu i firma Elavon – lider na rynku płatności.

**EKSIĘGOWOŚĆ**

Przedsiębiocy prowadzący uproszczoną księgowość w bankowości elektronicznej Mini Firma mogą korzystać z usługi księgowości on-line. Dostawcą usługi eKsięgowość jest firma inFakt. Przedsiębiorcy mogą korzystać z programów do fakturowania i prowadzenia samodzielnej księgowości. Faktury można wystawiać zarówno

on-line, jak i w aplikacji mobilnej inFakt, a także zapisywać je do formatu PDF i przysyłać kontrahentom mailem. Dodatkowymi udogodnieniami są szablony faktur, wsparcie księgowe i techniczne (infolinia czynna jest od poniedziałku do soboty, od 7:00 do 22:00). W ramach usługi można również generować i wysyłać pliki JPK, edytować

koszty, generować Księgę Przychodów i Rozchodów, deklaracje VAT-7 i PIT-5 oraz kontrolować terminy płatności składek do ZUS i US oraz ich wysokość. W ofercie są również płatne pakiety, zawierające dodatkowe funkcjonalności i zapewniające prowadzenie finansów firmy przez wybraną księgową lub księgowego.

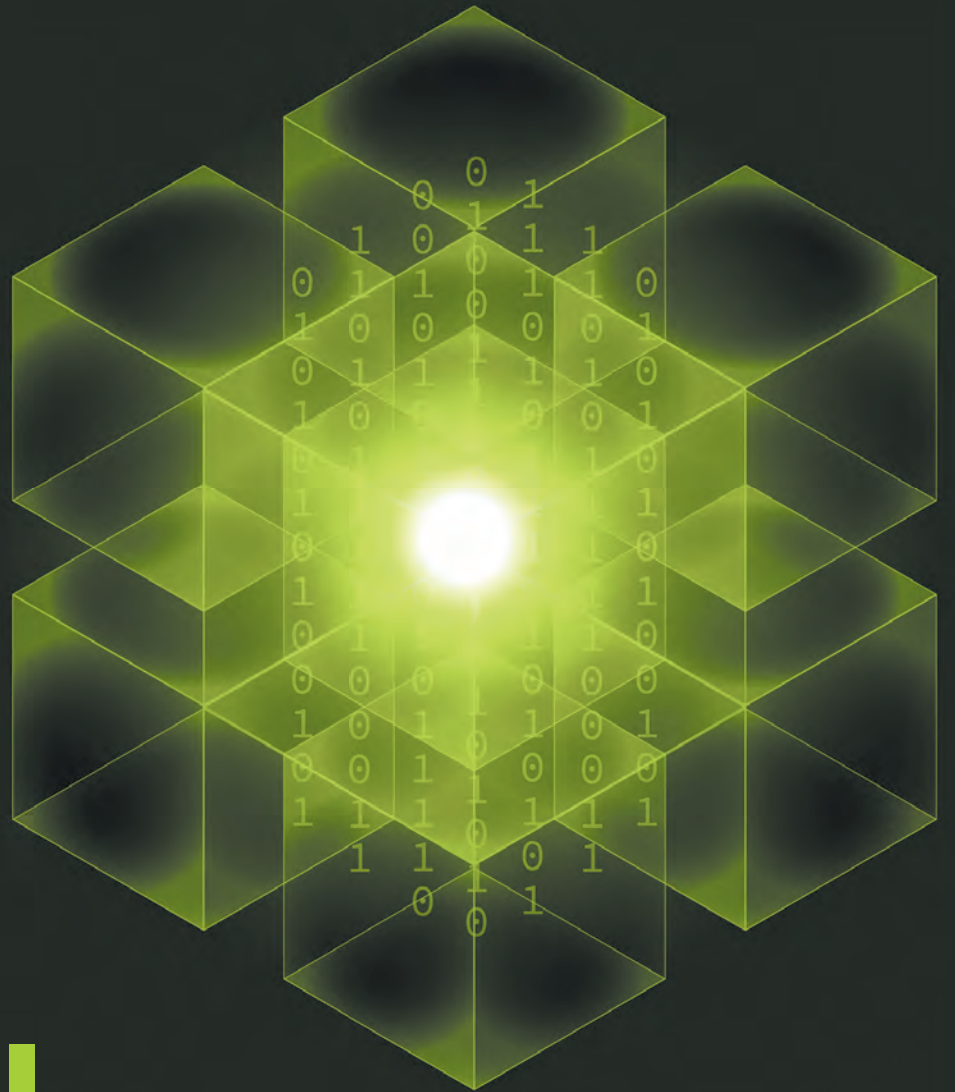
BENEFITY PRACOWNICZE**PROGRAMY SPORTOWE FITPROFIT, FITSPORT**

VanityStyle 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 sporto-

wymi 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 wraz z Peater.net, skorzystanie z konsultacji psycho-

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

KDPW | LEI



Po **kod LEI** tylko do **KDPW**

Krajowy Depozyt Papierów Wartościowych jest jedyną polską instytucją akredytowaną do nadawania kodów LEI

- + Możliwość nadania kodu LEI w czasie nawet poniżej godziny
- + Wielowalutowe, natychmiastowe płatności online
- + Polska i anglojęzyczna obsługa klienta
- + Konkurencyjne stawki z tytułu nadania i odnowienia kodu LEI

Sprawdź ► lei.kdpw.pl



ESG



PLATFORMA DO ZARZĄDZANIA ZRÓWNOWAŻONYM ROZWOJEM (ESG)

Envirly to kompleksowa platforma do zarządzania zrównoważonym rozwojem, która pomaga organizacjom działać na rzecz ochrony środowiska. Rozwiązanie w formie platformy webowej umożliwia firmom łatwe zarządzanie ich działaniami na rzecz zrównoważonego rozwoju, w tym liczeniu emisji organizacji, anali-

zie śladu węglowego produktów oraz raportowaniu ESG. Dzięki intuicyjnemu interfejsowi platformy, organizacje mogą w prosty sposób obliczyć swoje oddziaływanie na środowisko, zidentyfikować obszary do poprawy oraz śledzić swoje postępy w czasie. Platforma umożliwia firmom raportowanie metryk ESG zgodnie z regulacyjnymi

standardami bez potrzeby specjalistycznej wiedzy. Firma Envirly została wyróżniona jako Orzeł Innowacji za Rozwiązanie dla Dobra Wspólnego przyznawanego przez gazetę „Rzeczpospolita”. Została również polskim przedstawicielem w konkursie World Summit Awards 2022 w kategorii Środowisko i Zielona Energia.

FAKTORING



FACTORING FLASH

AFORTI Factor uwalnia polskich przedsiębiorców od zatorów płatniczych dzięki faktoringowi FLASH, czyli szybka decyzja i minimum formalności. FLASH jest produktem skierowanym do mikro i małych przedsiębiorców. To minimum formalności – aby otrzymać gotówkę,

oddając faktury do sfinansowania w AFORTI Factor, wystarczy przedstawić dowód osobisty, by w 24 h otrzymać decyzję o przyznaniu limitu do 50 000 zł. FLASH to bezpieczeństwo – bezpłatnie zweryfikujemy odbiorców wystawionych faktur. To także pełna przejrzystość zasad współpracy – stała mie-

sięczna opłata abonamentowa. Klienci firmy wiedzą, jakie poniosą wydatki miesięcznie i ani grosza więcej, klient również nie ponosi opłat za uruchomienie limitu. Dzięki połączeniu tych cech AFORTI Factor jest w stanie zaoferować przedsiębiorcom najlepsze warunki finansowania na rynku.

INNOWACJE



FAKTURATKA.PL

Fakturatka.pl to innowacyjna usługa NFG dla firm z sektora MŚP, działających w segmencie B2 B. Kupującym umożliwia rozłożenie zakupów firmowych na raty, nawet w 5 minut, przez internet, a sprzedającym – oferowanie własnych produktów i usług innym podmiotom na rynku w systemie ratal-

nym. W 2023 r. Fakturatkę wdrożyło wiele sieci handlowych i hurtowni z branży budowlanej i sanitarnej jak: Grupa PSB, Grupa SBS, Grupa HBH, Grupa PHD czy Euroterm24. Dzięki temu ich klienci mogą dokonywać zakupów firmowych, rozkładając faktury zakupowe nawet na 36 dogodnych rat. Fakturatka.pl chroni płynność

finansową przedsiębiorstw z sektora MŚP i umożliwia rozwój najmniejszych firm, które dotąd zmuszone były rezygnować z zakupów firmowych z uwagi na wysoką cenę produktu lub usługi. Dla dostawców z kolei oferowanie elastycznych form płatności jest szansą na zwiększenie sprzedaży i liczby klientów.

LEASING



ING LEASE NOW

ING Lease Now jest platformą online dla producentów i sprzedawców maszyn, urządzeń czy wyposażenia, za pomocą której mogą oferować leasing dla swoich klientów w cyfrowym świecie oraz w tradycyjnych kanałach sprzedaży stacjonarnej. ING Lease Now działa na dowolnym urządzeniu: laptopie, tablecie czy smartfonie, także jest do-

skonałym narzędziem dla handlowców, którzy w dowolnym miejscu i czasie mogą przedstawić ofertę finansowania. Co ważne klient może również samodzielnie wybrać interesujące go parametry na otrzymanej ofercie, bez konieczności angażowania sprzedawcy. Dla leasingobiorców ING Lease Now jest metodą płatności – szybką i nieangażującą, można

zdecydować się na leasing o dowolnej porze 24/7. Platforma umożliwia złożenia wniosku online, bez potrzeby przedstawiania dokumentów finansowych. Cały proces jest szybki i intuicyjny, a samo podpisanie umowy leasingu może się odbyć w formie elektronicznej, ponieważ umożliwiamy naszym klientom wydanie i użycie podpisu kwalifikowanego.

ZAPLANUJ EKSPANSJĘ ZAGRANICZNĄ E-SKLEPU NA PRZYSZŁY ROK

Rynek e-commerce w Europie Środkowo-Wschodniej rozkwita, stając się magnesem przyciągającym inwestorów oraz przedsiębiorców z sektora handlu internetowego. Eksperti z branży często porównują tę strefę z Europą Zachodnią, wskazując na jej równie atrakcyjny, a nawet wyżej oceniany potencjał dla e-handlu.

Rynek z potencjałem

Raporty rynkowe wyraźnie sygnalizują wzrost znaczenia rynków handlu online w Europie Środkowo-Wschodniej (CEE), zwracając uwagę na ich atrakcyjność. Według danych Eurostatu, w 2022 roku 63 proc. obywateli krajów CEE dokonało zakupów online, co jest wskaźnikiem minimalnie poniżej średniej UE, która wynosi 68 proc. W regionie CEE mieszka ok. 160 mln osób, które w internecie wydają ok. 70 mld dolarów (dane za 2022 r., Statista). W latach 2016-2021 udział sprzedaży online w ogólnej sprzedaży detalicznej wzrósł z 6 do 15 proc., a w 2026 roku ma przekroczyć 20 proc. (dane i szacunki: CBRE).

Polska i Czechy są największymi rynkami w tym regionie i stanowią blisko 25 proc. jego wartości. Mniejsze, ale równie szybko rozwijające się rynki to Słowenia, Chorwacja i Węgry, które wspólnie ze Słowacją są liderami

pod względem zakupów transgranicznych w ramach UE – wg Eurostat 40 proc. klientów z tych państw korzystało z usług zagranicznych sklepów on-line.

Nie ma się czego bać!

Właściciele polskich sklepów on-line często obawiają się rozpoczęcia sprzedaży na rynkach wschodzących, preferując bezpieczniejsze według nich kierunki zachodnie. Jednak faktyczne koszty operacyjne – takie jak wynagrodzenia pracowników czy wynajem powierzchni magazynowych, a także koszty promocji są w krajach CEE na ogół niższe niż w przypadku państw zachodnich, a organizacyjne aspekty wejścia – równie proste i porównywalne z rynkami Europy Zachodniej. Co ważne – większość krajów CEE należy do Unii Europejskiej, więc regulacje prawne dotyczące sprzedaży w internecie są podobne do tych w Polsce.

Inną częstą obawą są kwestie logistyczne związane z dostarczaniem zakupów klientom na rynkach zagranicznych. E-przedsiębiorców często odstrasza konieczność szukania lokalnych partnerów – firm kurierskich, negocjowanie warunków umów i cen, wpięcia ich systemów dostaw i śledzenia paczek do narzędzi sklepu online. Jest jednak na to proste rozwiązanie: wybór firmy, która ma rozwiniętą sieć połączeń w różnych krajach oraz wielu lokalnych partnerów – firm kurierskich, a także posiada bezpośrednie połączenia bez konieczności przeładunku. Dzięki temu przesyłki docierają do celu szybciej i sprawniej. Takie rozwiązania oferuje Packeta Poland. Wystarczy zarejestrować e-sklep na jej platformie cyfrowej, by przy użyciu jednego interfejsu (API) mieć dostęp do ponad 70 dostawców w 33 krajach. Packeta współpracuje jedynie z wiarygodnymi, rozpoznawalnymi firmami na danych

rynkach, co gwarantuje e-sklepom wysoką jakość dostaw w konkurencyjnych cenach. Co ważne, Packeta posiada też własną sieć logistyczną i jest najchętniej wybieranym kurierem w Czechach i Słowacji, a na Węgrzech jest w top 3.

Rynki Europy Centralno-Wschodniej są bardzo chłonne, ale wciąż jeszcze nienasycone, zatem ekspansja zagraniczna jest świetną okazją dla e-sklepów do rozwoju działalności. Polski e-commerce absolutnie nie odstaje od europejskich standardów, a często je nawet przewyższa. Dobrej jakości produkty, rozwinięta technologia, konkurencyjne ceny, różnorodne metody płatności czy dostawy – tymi atutami rodzime e-sklepy mogą śmiało konkurować na zagranicznych rynkach i szukać swojej przewagi. Start na tych rynkach staje się coraz prostszy, również w zakresie obsługi logistycznej.

Autor: Packeta Poland

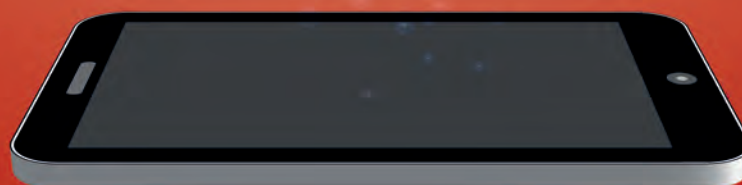


PRZEKRACZAJ KOLEJNE GRANICE

Rozwijaj swój e-sklep z Packeta

- Globalna, cyfrowa platforma dla e-commerce.
- Dostawy do 33 krajów za pomocą jednego API.
- Największa liczba punktów odbioru przesyłek w Europie.
- Doradztwo w zakresie ekspansji zagranicznej.

www.packeta.pl



OPROGRAMOWANIE



PLATFORMA E-COMMERCE ATOMSTORE

AtomStore to platforma e-commerce w modelu SaaS Enterprise, która pozwala elastycznie zarządzać e-sklepem, optymalizować procesy, a przede wszystkim szybko skalować sprzedaż. Z platformy AtomStore obecnie korzysta z ponad 300 dużych i średnich sklepów (wolumen zamówień waha się między 10-100k/miesiąc). O doskonałej architekturze systemu świadczy fakt, że dostępność sklepów podczas największych peaków sprzedażowych utrzymywana jest na poziomie 100

proc. od kilku lat. Platforma oferuje szereg zaawansowanych funkcji, które pozwalają optymalizować i poprawiać konwersję w sklepie internetowym. Platforma wyposażona jest w gotowe logiki rekomendacji produktów, personalizację i segmentację klientów, inteligentną wyszukiwarkę wyposażoną w autouzupelnianie predykcyjne (przewiduje intencje klienta), wbudowany system zautomatyzowanego marketingu opartego o dane behawioralne klientów, rankingi produktów oparte o dostępność

produktów i innych atrybutach oraz elastyczny moduł do zarządzania akcjami promocyjnymi. Oprócz zaawansowanych wbudowanych narzędzi AtomStore to niezbędne w e-commerce integracje z systemami księgowo-magazynowymi, systemami płatności, logistyką i marketplaces. Platforma jest w stanie dostarczyć sklepom internetowym najlepsze rozwiązania technologiczne dostępne na rynku. AtomStore to wszystko, czego potrzebuje sprzedawca w jednym miejscu.



NAXIOM

Platforma low-code nAxiom to autorskie środowisko służące do tworzenia wydajnego i bezpiecznego oprogramowania dla firm. Pomaga organizacjom w transformacji cyfrowej poprzez usprawnienie i automatyzację procesów biznesowych. Wspiera zarządzanie

ludźmi, procesami i danymi. Dzięki nowoczesnej platformie nAxiom z wykorzystaniem własnych zasobów i przy minimalnym wsparciu programistów można zbudować nowe rozwiązania, które udoskonalą dotychczas użytkowane systemy informatyczne bez ingerowania w ich

strukturę. Aplikacje można łatwo i szybko tworzyć oraz modyfikować. Korzystanie z platformy low-code nAxiom pozwala na ciągły rozwój, błyskawiczne reagowanie na pojawiające się wyzwania oraz optymalizację i automatyzację procesów.

RYNEK KAPITAŁOWY



KOD LEI/ NADAWANIE KODÓW LEI W KDPW

Każdy podmiot prawny zawierający transakcje na rynkach finansowych musi posiadać kod LEI. Jest to niepowtarzalny numer identyfikujący dany podmiot w skali globalnej. Numery LEI nadawane są uczestnikom rynku na całym świecie przez sieć tzw. Lokalnych Jednostek Operacyjnych. Rolę takiej jednostki w Polsce pełni KDPW – jedyny polski podmiot, który uzyskał sto-

sowną akredytację w tym zakresie. Kod LEI w KDPW można uzyskać online poprzez aplikację dostępną na stronie <https://lei.kdpw.pl>. Opłaty za nadanie lub odnowienie kodu LEI w KDPW również można dokonać online. 'Co wyróżnia KDPW ma tle konkurencji? Możliwość nadania kodu LEI w czasie nawet poniżej godziny, wielowalutowe, natychmiastowe płatności online, polska i anglojęzyczna

obsługa klienta, a przede wszystkim konkurencyjne stawki z tytułu nadania i odnowienia kodu LEI. Obecnie KDPW zarządza bazą ponad 30 tys. kodów LEI dla podmiotów z Polski oraz innych krajów. Konieczność uzyskania i posługiwania się przez podmioty prawne kodami LEI określają regulacje prawa europejskiego, takie jak m.in. EMIR, RE-MIT, MiFID II / MiFIR, CSDR oraz SFTR.

SZKOŁY BIZNESU/EDUKACJA



MASTER OF BUSINESS ADMINISTRATION (MBA) IN CORPORATE GOVERNANCE/MASTER OF CORPORATE GOVERNANCE

Master of Business Administration (MBA) in Corporate Governance/Master of Corporate Governance to praktyczne studia menedżerskie doskonalące kompetencje zarządcze, ze szczególnym uwzględnieniem umiejętności sprawowania skutecznego nadzoru. Nowatorski program studiów, włączony przez The Institute of Internal Auditors do projektu Awareness

School, opracowany został z myślą o osobach sprawujących, bądź zainteresowanych sprawowaniem funkcji kierowniczych, w tym funkcji członka rady nadzorczej czy członka zarządu, a także z myślą o osobach zainteresowanych budową czy doskonaleniem ładu korporacyjnego w przedsiębiorstwie. Program studiów realizowany jest głównie w formie warsztatów prowadzonych przez najlep-

szych specjalistów – posiadających doświadczenie praktyczne i osiągnięcia zawodowe w obszarze wykładanego przedmiotu. Zajęcia na studiach prowadzone są w języku polskim, w formule hybrydowej tj. stacjonarnej z możliwością połączenia się również online. Studia organizowane są pod merytorycznym patronatem i we współpracy z Instytutem Audytorów Wewnętrznych (IIA).

TRANSPORT



MYKN

myKN to kompleksowa platforma cyfrowa do zarządzania logistyką lotniczą, morską i drogową, umożliwiająca natychmiastową wycenę, rezerwację transportu oraz analizę łańcuchów dostaw poprzez spersonalizowane i szczegółowe raporty. myKN umożliwia monitorowanie przesyłek w czasie rzeczywistym oraz otrzymywanie aktualnych powiadomień o kamieniach milowych i ewentualnych zakłóceniach dostaw. Dodatkowo,

platforma pełni rolę bezpiecznego miejsca dla wszystkich dokumentów związanych z wysyłką, ułatwiając jednocześnie ich udostępnianie współpracownikom. Nową funkcjonalnością myKN jest Container Dashboard, który bazuje na danych systemu geoprzestrzennego. To narzędzie znacząco poprawia widoczność łańcucha dostaw, dostarczając informacji o planowanych i zrealizowanych dostawach, przestojach w porcie, zatrzymaniach kontenera oraz ope-

racjach przeładunkowych. Nowy interfejs graficzny wyświetla także wszelkie odchylenia od pierwotnego harmonogramu przewoźnika, co umożliwia klientom analizę i ewentualną reorganizację tras. myKN zostało zaprojektowane z myślą o logistykach, którzy dążą do zwiększenia wydajności swojej pracy oraz chcą mieć szybki dostęp do danych i zaawansowanej analityki biznesowej z dowolnego urządzenia, w dowolnym miejscu i o dowolnej porze.



TRANSPORT SPECJALISTYCZNYM SPRZĘTEM BDF

Firma Transportowa Zet Transport Sp. z o.o. oferuje kompleksowe usługi transportowe, wyróżniając się wysoką jakością produktów i usług oraz innowacyjnym podejściem do branży. Proces transportowy, który proponujemy, opiera się na wykorzystaniu specjalistycznych nadwozi wymiennych BDF, co pozwala nam skutecznie dostosować się do różnorodnych potrzeb naszych klientów. BDF to system wymiennych nadwozi, który umożliwia proste odłączenie zabudowy od podwozia. Nadwozia wymienne posiadają

różne rodzaje zabudowy (m.in. plandekowa ze sztywnymi ścianami, chłodnicza) i mogą funkcjonować jako środek transportu, ale także mobilny moduł magazynowy. Korzystanie z nadwozi wymiennych BDF w procesie transportowym niesie ze sobą wiele istotnych zalet, które sprawiają, że są one popularnym i efektywnym rozwiązaniem w branży logistycznej. Główne korzyści to: szybka wymiana, zmniejszenie czasu przestoju, dostosowanie do różnorodnych ładunków, zwiększona wydajność floty. Zastosowanie nad-

wozi wymiennych BDF sprawdza się zwłaszcza w dynamicznym środowisku logistycznym, gdzie szybkość reakcji na zmieniające się warunki ma kluczowe znaczenie. Korzystając z naszej oferty, klienci zyskują nie tylko gwarancję wysokiej jakości usług, ale także efektywność, elastyczność i innowacyjność w obszarze transportu. Nasz profesjonalny zespół oraz nowoczesny sprzęt BDF sprawiają, że Transportowa Zet Transport stanowi solidnego i zaawansowanego partnera w dziedzinie logistyki i transportu.

Platforma low-code to „must have” skutecznej cyfryzacji

Dziś już wiemy, że rozpoczęcie pracy z platformą low-code jest nieuniknione, podobnie jak kiedyś konieczne było wdrożenie systemu klasy ERP czy systemu dziedzinowego.



Jacek Błahut

wiceprezes zarządu, OPTeam

cji łatwych do modyfikacji i o jednolitym interfejsie. Zwiększa możliwość swobodnego rozwoju, a co za tym idzie również utrzymania realnej konkurencyjności na rynku.

Kluczowa inwestycja technologiczna

W porównaniu z tradycyjnym podejściem do inwestycji technologicznych platforma low-code wypada zdecydowanie korzystniej pod względem tak czasu wdrożenia innowacji, jak i związanych z tym kosztów. Pozwala szybko udoskonalić „zastany” zestaw systemów dziedzinowych, umożliwiając sprawne wprowadzanie innowacji w każdym z obszarów działalności organizacji. Oznacza to, że nie trzeba już wymieniać użytkowanego oprogramowania z powodu niedostępności różnych funkcjonalności. Dotychczas próby wprowadzenia modyfikacji zazwyczaj kończyły się niepowodzeniem. Konsekwencją była decyzja o zakupie nowego oprogramowania, a to, wcześniej czy później, również zaczynało wymagać zmian. Po raz kolejny podejmowano więc wysiłek organizacyjny, angażując wiele zasobów i tracąc dużo czasu, a efekt rzadko kiedy był zgodny z oczekiwaniami. Platforma low-code eliminuje te wyzwania i związane z nimi problemy, ponieważ można w niej wprowadzić brakujące

funkcjonalności, integrując ją z dowolnym oprogramowaniem.

Otwartość i uniwersalność rozwiązania

Widząc przełomowe możliwości platformy low-code, wiele firm i organizacji już włączyło ją do swojej infrastruktury i realizuje większość swoich nowych działań z jej wykorzystaniem. Jako rozwiązanie otwarte i uniwersalne, może być użyta niemal wszędzie i do budowy narzędzi o różnym przeznaczeniu, które tworzone są łatwiej, a czas ich wdrożenia jest zwykle skrócony do minimum. Obejmuje projektowanie tak aplikacji biznesowych czy wspierających zarządzanie w sferze działalności statutowej, jak i wspomnianych obiegów dokumentów, aplikacji prostych i bardziej rozbudowanych, mobilnych, a także uzupełniających systemy dziedzinowe o charakterze zamkniętym. Szczególnie poszukiwane są platformy do budowy bardziej złożonych systemów, często krytycznych dla sprawnego funkcjonowania organizacji.

Łatwiejsze wprowadzanie pozytywnych zmian

Podjęcie decyzji o tym, aby budować swoje własne aplikacje na platformie low-code, zamiast zamawiania każdej z nich oddzielnie, generuje ogromne oszczędności. Efektem osadzenia

procesów na platformie low-code jest przede wszystkim oszczędność czasu – praktycznej realizacji potrzeb i pomysłów w wielu aspektach i pozycjach budżetowych. Wynika to bezpośrednio ze zmian proceduralnych i organizacyjnych, które towarzyszą nowemu podejściu do procesu „ucyfrowienia” organizacji. Ponadto eliminuje się koszty budowy i utrzymania środowiska dla każdej z wdrażanych aplikacji. Nie trzeba już za każdym razem kupować dodatkowych serwerów, baz danych, zatrudniać i szkolić administratorów w różnych, często unikalnych technologiach, rozszerzać systemu bezpieczeństwa i ewentualnie zakresu usług chmurowych, szkolić pracowników do pracy z kolejnymi nowymi interfejsami użytkownika. Każda nowa aplikacja tworzona jest w tym samym środowisku platformy low-code, z tą samą infrastrukturą IT i z tym samym interfejsem użytkownika. Jest łatwo skalowalna do rosnących wymagań czy to technologii informacyjnych, czy też samej organizacji. Szkolenie nowych użytkowników ogranicza się głównie do poznania mekrytyki i logiki obsługiwanych procesów. Jednak największe oszczędności wynikają z szybkiego wprowadzania optymalizacji procesów i uruchamiania innowacyjnych rozwiązań.

UBEZPIECZENIE



UBEZPIECZENIA MIENIA PRZEDSIĘBIORSTW

Ubezpieczenia mienia przedsiębiorstw wyróżnia się szerokim zakresem ubezpieczanych ryzyk, zarówno w wariancie od ryzyk nazwanych, jak i w formule all risk. Do szczególnych wyróżników należą: ubezpieczenie od kradzieży oraz od przepięć – niezależnie od przyczyny – w standardowym zakresie, szeroka definicja ryzyk deszczu

i wiatru (m.in. brak minimalnych parametrów dla działania deszczu i wiatru). W standardzie ubezpieczenia są również dodatkowe koszty poniesione po szkodzie. Ochronę rozszerza 13 klauzul dodatkowych, m.in. maszyn od szkód mechanicznych i elektrycznych, katastrofy budowlanej czy mienia podczas transportu. Inne, oczekiwane cechy produktu to:

klauzula Leeway w dwóch wariantach, wg formuły ubezpieczenia 130 proc. lub wg formuły szkody oraz automatyczne odnowienie sumy ubezpieczenia dla sum stałych. Ubezpieczenie wyróżnia się szerokim zakresem ochrony w standardzie, z uwzględnieniem kradzieży i przepięć oraz dużą pulą klauzul poszukiwanych na rynku dodatkowych.



UMOWA DODATKOWA DO GRUPOWEGO UBEZPIECZENIA NA ŻYCIE „RAZEM DLA SIEBIE” DOTYCZĄCA ZDROWIA PSYCHICZNEGO UBEZPIECZONEGO I JEGO RODZINY

Nowa umowa dodatkowa do ubezpieczenia grupowego na życie „Razem dla siebie” to odpowiedź Nationale-Nederlanden na rosnące zapotrzebowanie w obszarze troski o zdrowie psychiczne i dobrostan pracowników. Zapewnia ona usługi wsparcia

psychologicznego i psychiatrycznego w sytuacji pojawienia się zaburzeń emocjonalnych (konsultacje psychologa, psychiatry, lekarza specjalisty, a także badań laboratoryjnych), a ponadto wypłatę świadczenia, jeżeli z powodu depresji lub zaburzeń lękowych (nerwicy) ubezpieczony

przebywał w szpitalu minimum 21 dni. Dostępna jest w dwóch wariantach – podstawowym obejmującym tylko pracownika oraz rodzinnym, w którym w zakresie usług ubezpieczony jest również małżonek bądź partner oraz dzieci ubezpieczonego.

USŁUGI KURIERSKIE



GLOBALNA CYFROWA PLATFORMA DLA E-COMMERCE

Packeta to globalna cyfrowa platforma dla e-commerce ułatwiająca e-sklepom ekspansję zagraniczną. Dostarcza przesyłki do 33 krajów poprzez jedno API, obsługując ponad 46 tys. sklepów internetowych, w tym czołowe marki w Polsce. Specjalizuje się w logistyce w Europie Środkowej, krajach bałtyckich i adriatyckich, będąc

liderem w Czechach, Słowacji i na Węgrzech z własną siecią logistyczną. Oferuje przewóz lekkich przesyłek (do 30 kg) z różnorodnymi metodami dostawy i płatności, ułatwiając dostarczanie paczek. Rozwiązania firmy obejmują bezpośredni druk etykiet i jeden identyfikator dla wszystkich sklepów danej marki, upraszczając logistykę zwrotną.

Współpracuje z 75 firmami logistycznymi w ramach jednej faktury, umożliwiając dostosowanie najlepszego przewoźnika w korzystnej cenie i oferując najwięcej punktów odbioru w Europie. Oferuje wsparcie w integracji API, logistyce zwrotnej, marketingu i pakiet wiedzy o rynkach docelowych.

WYMIAN WALUT



WYMIANA WALUT ONLINE DLA BIZNESU

Bardzo korzystne kursy wymiany walut dla eksporterów i importerów, przy jednoczesnym niezwykle przyjaznym i sprawnym procesie inicjacji współpracy (1 h lub szybciej!). Wymianę walut można rozpocząć już w ciągu 1 godziny (a często nawet szybciej!) od kontaktu z firmą (www/rozmowy telefonicznej/spotkania). Z dowol-

nego miejsca na świecie – rejestracja i wymienianie walut w pełni online. Preferencyjne kursy wymiany walut – wspieramy firmy korzystnymi kursami wymiany, dzięki którym generują oni systematyczne oszczędności na aktywności stanowiącej fundament ich biznesu (wg naszych szacunków klienci oszczędzili już dzięki nam ok. 434 mln zł). Stały ra-

bat w stosunku do kursu rynkowego – czyli bez potrzeby negocjacji przy każdej transakcji. 0 PLN opłat. Swoboda – brak jakichkolwiek wymogów co do częstotliwości i kwot wymian. Powiadomienia o oczekiwanym kursie wymiany walut. Pomoc osobistego doradcy oraz wsparcie dealerów walutowych.

Konsumenci potrzebują marek, którym mogą zaufać

Globalny rynek potrzebuje zmian. Dotychczasowe podejście do zrównoważonego rozwoju, będące konsekwencją strategii sprzedaży czy zmian w prawie, już nie wystarczy. Konsumenci potrzebują marek, którym mogą zaufać, z których działaniami się utożsamiają i tych, które przejmują inicjatywę.

Zwrot w stronę relacji, budowanie zaufania i szukanie nowych perspektyw, a wszystko to w szeroko pojętym kontekście zmian klimatycznych – to najważniejsze trendy konsumenckie na zbliżający się rok 2024, wyróżnione przez coroczny raport Mintel. Global Consumer Trends Report to podsumowanie oparte na obserwacji kluczowych czynników rozwoju globalnych tendencji oraz badaniach konsumenckich, prowadzonych na całym świecie. Rok do roku stanowi wiarygodną prognozę trendów nie tylko wpływających na rynek, ale i kształtujących globalne zmiany.

Kierunek: autentyczność

Podczas gdy świat, po raz kolejny, staje twarzą w twarz z kryzysem klimatycznym, konsumenci oczekują realnych działań. Marki i firmy, chcąc nadążyć za zmianami, muszą zadbać o swoją przejrzystość i wsłuchać w potrzeby konsumentów – a ci nie boją się zadawać trudnych pytań. Jak wynika z raportu Mintela, aż 52 proc. niemieckich badanych przyznaje, że nie ufa firmom w ich szczerść w temacie wpływu na środowisko. Podobnie sytuacja wygląda w Stanach Zjednoczonych – tam, aż 60 proc. konsumentów uważa, że wiele firm tylko sprawia wrażenie zrównoważonych. Klienci coraz lepiej rozumieją idee zrównoważonego rozwoju, a co za tym idzie – częściej zwracają uwagę na to, w jaki sposób są one realizowane przez marki, po których produkty i usługi sięgają. Zrównoważony rozwój nie może już być tylko chwytliwym marketingowym hasłem, ale powinien być postrzegany jako istotny element funkcjonowania firm. – Konsumenci potrzebują większej transparentności, otwartego komunikowania praktyk i wykazywania mierzalnego wpływu. Komunikacja musi iść w parze z realną realizacją działań, czego przykładem może być wprowadzanie w życie strategii ESG – mówi Sylwester Beekhoven, Business Manager programu Game4Planet. Od 2024 roku, obowiązek raportowania ESG obejmie ponad 3,5 tysięcy, a docelowo – w przyszłości, wszystkich polskich przedsiębiorców. ESG, czyli environmental, social and corporate governance, to działania na rzecz środowiska, społeczeństwa i te związane z ładem korporacyjnym, razem stanowiące realne kryterium oceny zrównoważonego rozwoju przedsiębiorstw.

Minimum to za mało

Brak zaufania to tylko jedna strona medalu. Klienci coraz bardziej zdają sobie sprawę, że bierna postawa wobec kryzysu klimatycznego nie wystarczy, by sprostać wyzwaniom środowiskowym. Przede wszystkim: konsumenci są coraz bardziej świadomi. Chcą, żeby marki poszły o krok dalej i działały z wyprzedzeniem, a nie tylko postępowały według wskazań. Dobrze

poinformowanym klientom, nie wystarczy już podążanie za wskazówkami oraz czekanie na gotowe przepisy regulacyjne i zmiany prawa. Firmy stają przed koniecznością regularnego analizowania swoich działań, a tym samym wykazania, że osiągają znaczący i, co najważniejsze – mierzalny postęp w realizacji celów zrównoważonego rozwoju. Przesuwać granice tam, gdzie jest to możliwe i potrzebne. A to robi miejsce innowacjom.

Nowe perspektywy

Wspieranie konsumentów, pokazywanie im przykładów, łączenie ich i ułatwianie podejmowania ekologicznych działań, a w końcu – edukowanie na temat złożonych problemów związanych z ochroną środowiska – to drogowskazy, za którymi powinny podążać odpowiedzialne firmy. Konsumenci oczekują, że to marki staną na wysokości zadania i pomogą im w podjęciu bardziej zrównoważonych decyzji.

Jednym z kierunków takich działań może być zachęcanie do podejmowania wspólnych inicjatyw. Jak wskazuje raport Mintel, działania firmy w zakresie zrównoważonego rozwoju mogą generować efekt dobrego samopoczucia, pomagając konsumentom podejmować aktywne działania. Zachęcanie konsumentów, dawanie im poczucia celu i optymizmu, że wspólne wysiłki mogą wpłynąć na dobrostan planety – to wzmacnia lojalność.

1. Mintel_2024_Global_Consumer_Trends_English.pdf

REKLAMA



BENEFITY DLA PRACOWNIKÓW,

DOBRA ENERGIA DLA TWOJEJ FIRMY



AKTYWNOŚĆ

KARTY SPORTOWE






RELAKS

KINO, TEATR, MUZEUM,
ZOO, PARKI TEMATYCZNE




MOTYWACJA

PLATFORMA ONLINE




Zbuduj z nami kulturę organizacyjną, w której najważniejszy jest człowiek.

Dowiedz się więcej na www.vanitystyle.pl



ŚWIATOWA BRANŻA FAKTORINGU. PROGNOZY NA 2024 ROK

W mijającym roku światowa branża faktoringowa musiała zmierzyć się z poważnym ograniczeniem wzrostu obrotów. W Polsce cały sektor odnotował spadek. Prognozy na 2024 rok są jednak optymistyczne, a nowe trendy mogą przyczynić się do jeszcze szybszej poprawy kondycji branży.



Marek Wcisto

dyrektor ds. partnerstwa,
4Trans Factoring

Dynamiczny wzrost obrotów branży faktoringowej w 2022 roku związany był bezpośrednio z gospodarczymi i politycznymi wstrząsami wywołanymi pandemią i atakiem Rosji na Ukrainę. W skali światowej wyniósł on ponad 18 proc. W Polsce był jeszcze większy i osiągnął 27 proc. rok do roku. Jaki był 2023 rok i czego eksperci z branży spodziewają się w 2024 roku?

2023 – rok korekty

Za wysoką dynamikę w poprzednich latach odpowiadała głównie inflacja oraz wzrost cen surowców i nośników energii. W 2023 r. sytuacja gospodarcza stopniowo się stabilizowała – malała inflacja, a ceny surowców zaczęły wracać do przedwojennych poziomów. Konsekwencją w kolejnych kwarta-

łach tego roku było wyhamowanie wzrostu obrotów firm faktoringowych na całym świecie. Makroekonomiczna sytuacja odbiła się także na polskim sektorze faktoringu, gdzie doszło do pierwszego od wielu lat spadku. Obroty po trzech kwartałach 2023 r. osiągnęły 334,1 mln zł i były o 3,3 proc. niższe, niż rok wcześniej. W ostatnich miesiącach roku trend spadkowy się utrzymał, są to jednak spadki, których branża się spodziewała.

Pozytywna perspektywa

Choć w obrotach faktoring zanotował ujemną dynamikę, to jednocześnie rośnie liczba firm korzystających z tego typu usług. Na koniec września firmy faktoringowe w Polsce miały o blisko 8 proc. więcej klientów, niż rok wcześniej.

Dominującą grupę klientów firm faktoringowych stanowią małe i średnie przedsiębiorstwa. W skali światowej to ponad 60 proc. faktorantów. Jak pokazują analizy Polskiego Instytutu Ekonomicznego, w Polsce MŚP też coraz częściej wybierają właśnie ten sposób finansowania, ograniczając lub wręcz rezygnując z leasingu i kredytów. Nie jest

to zaskoczeniem, bo dzięki rozwiązaniom cyfrowym w faktoringu firma uzyskać może pieniądze za fakturę zgłoszoną do finansowania online dosłownie w ciągu minut.

Dość znacząco rośnie również w Polsce średnia wartość finansowanych przez firmy faktoringowe faktur. Według danych z października wynosiła ona 8943 zł, a więc o 14 proc. więcej, niż przed rokiem.

Powyższe dane, w połączeniu ze spodziewanym odblokowaniem środków z Krajowego Planu Odbudowy, które powinny znacznie ożywić gospodarkę, skłaniają branżę faktoringową do ostrożnego optymizmu. Jej przedstawiciele prognozują na przyszły rok powrót tendencji wzrostowej.

AI wsparciem dla faktoringu

W perspektywie najbliższych lat ważnym czynnikiem wpływającym na poprawę wyników branży faktoringowej będzie niewątpliwie wykorzystanie najnowszych technologii. Już teraz niektóre

firmy wykorzystują uczenie maszynowe i sztuczną inteligencję w usprawnianiu wielu aspektów swojej działalności. Mowa tu zarówno o automatyzacji procesów biznesowych, jak i analizie danych, obsłudze klienta, czy zarządzaniu ryzykiem. Wykorzystanie najnowszych technologii może wydatnie usprawnić bieżącą działalność firm faktoringowych. Możliwości, jakie daje obecnie sztuczna inteligencja, pozwalają na zautomatyzowanie wielu elementów procesu weryfikacji klientów, ich kontrahentów i faktur. Skutkuje to poprawą jakości obsługi klientów, a jednocześnie obniża ryzyko transakcji.

Kolejnym elementem cyfrowej transformacji w usługach finansowych w skali globalnej, który może usprawnić i zwiększyć bezpieczeństwo transakcji jest technologia blockchain. Poza zabezpieczeniem danych przed ingerencją z zewnątrz można ją też wykorzystać na inne sposoby.

W branży faktoringowej może ona na przykład uniemożliwić próby wielokrotnego finansowania tej samej faktury. Pozwala też znacznie szybciej przeprowadzać weryfikację poszczególnych faktur, a także w ogóle kontrahentów i historii ich wiarygodności. W konsekwencji cały proces finansowania faktur ulega znacznemu skróceniu.

Faktoring zrównoważonego rozwoju

Jak zauważyli twórcy globalnego raportu EY CEO Outlook Pulse



Dominującą grupę klientów firm faktoringowych stanowią małe i średnie przedsiębiorstwa. W skali światowej to ponad 60 proc. faktorantów.

Survey, sztuczna inteligencja jest również pomocna w transformacji firm w stronę zrównoważonego rozwoju. W kontekście faktoringu jest to o tyle istotne, że na rynku usług finansowych coraz silniejszy staje się trend oferowania specjalnych, korzystniejszych ofert dla firm spełniających kryteria ESG (środowisko, społeczeństwo, ład korporacyjny). Choć trend ten można zaobserwować już w usługach faktoringowych na całym świecie, w tym w Polsce, eksperci przewidują, że w 2024 r. będzie on szczególnie zauważalny. W umowach z celami ESG wysokość prowizji lub samo finansowanie faktur danego klienta uzależnione jest od spełniania przez niego zapisanych w umowie kryteriów, lub osiągnięcia w wyznaczonym czasie celów w zakresie zrównoważonego rozwoju.

Cross-border w faktoringu

We współczesnym zglobalizowanym świecie prowadzenie handlu międzynarodowego nie jest już wyzwaniem, nawet dla mniejszych biznesów, tym bardziej w ramach jednolitego rynku Unii Europejskiej. Dzięki temu coraz częściej firmy z sektora MŚP decydują się na to, żeby sprzedawać, kupować, lub także świadczyć usługi poza granicami własnego kraju. W nadchodzącym roku szacuje się, że ich liczba będzie wzrastać.

Specyfiką transakcji międzynarodowych jest jeszcze dłuższy niż w wypadku krajowych, okres płatności faktur. Nierzadko wynosi on nawet 120 dni. W tej sytuacji przedsiębiorcy tym bardziej potrzebują narzędzi zapewniających im płynność finansową, a więc między innymi faktoringu międzynarodowego. Wiele polskich firm decyduje się na wyjście ze swoją ofertą na inne rynki, widząc w tym szansę na dalszy rozwój. Wykorzystując międzynarodowy faktoring mogą, tak jak w wypadku finansowania faktur krajowych, ograniczyć ryzyko zatorów płatniczych i konsekwencji niewypłacalności kontrahentów. Dodatkowo niwelują ryzyko kursowe, które w wypadku rachunków z bardzo długim terminem płatności może być rzeczywiście duże.



Choć w obrotach faktoring zanotował ujemną dynamikę, to jednocześnie rośnie liczba firm korzystających z tego typu usług.

Mikrofirmy odmroziły 1 mld zł w faktoringu internetowym

Według danych NFG w ramach eFaktoringu, czyli faktoringu online, przedsiębiorcy sfinansowali już transakcje na ponad 1 miliard złotych. Za 80 proc. tej sumy odpowiadają najczęściej wybierane przez mikrofirmy: faktoring jawny z regresem oraz cichy. Powodem, dla którego przedsiębiorstwa sięgają po to rozwiązanie, są między innymi długie terminy zapłaty na fakturach w transakcjach B2B.

Badanie NFG „Barometr wydatków firmowych” pokazuje, że wyzwaniem numer jeden w sektorze MŚP wciąż pozostaje zachowanie płynności finansowej. 3/4 mikroprzedsiębiorców z powodu różnego rodzaju problemów finansowych musi zaciskać pasa, a co z. dokłada do interesu z prywatnych oszczędności. Na to uskarżają się głównie firmy z branży budowlanej i usługowej, ale także te najmłodsze stażem – funkcjonujące na rynku do 5 lat.

Jednym z głównych zagrożeń dla płynności finansowej są też długie terminy zapłaty na fakturach i to, że przedsiębiorcy nie mogą od razu dysponować pieniędzmi ze zrealizowanych projektów.

– Z taką sytuacją mamy do czynienia, gdy firma dostarcza produkt lub usługę na czas, ale zapłatę od kontrahenta otrzymuje dopiero po 14, 30 lub 60 dniach, bo tak jest w umowie lub takie są standardy rozliczeń w danej branży. Dlatego przedsiębiorcy sięgają po faktoring, który uwalnia pieniądze zamrożone w fakturach z odroczone terminem płatności i pozwala dysponować pełną kwotą od razu

po zrealizowaniu sprzedaży. Do dziś w ramach eFaktoringu mikrofirmy sfinansowały w ten sposób transakcje za ponad miliard złotych – wyjaśnia Emanuel Nowak, ekspert firmy faktoringowej NFG. Powody, dla których przedsiębiorcy korzystają z faktoringu, to m.in. poprawa płynności finansowej, skrócenie okresu oczekiwania na płatności i zmniejszenie ryzyka niewypłacalności klientów. Ale żeby w pełni wykorzystać możliwości tej usługi, trzeba ją dobrze poznać. Faktoring występuje bowiem w wielu formach i odmianach. Nie każda opcja sprawdzi się w każdej działalności.

Różnice w ryzyku

W ogólnym ujęciu faktoring dzieli się na krajowy i międzynarodowy. Pierwszy jest dla przedsiębiorców działających lokalnie. Drugi, zwany też faktoringiem eksportowym, przeznaczony jest dla firm kooperujących na rynkach międzynarodowych – umożliwia finansowanie faktur od zagranicznych kontrahentów. Jeśli więc przedsiębiorstwo sprzedaje towary i usługi tylko rodzimym klientom, to wy-

bierze faktoring krajowy.

Istnieje też podział na faktoring pełny i niepełny. Ten pierwszy – czyli faktoring bez regresu – to połączenie usługi finansowania faktur z ubezpieczeniem należności. Tutaj faktor przejmie ryzyko niewypłacalności klienta. Jeśli kontrahent nie płaci w terminie, firma faktoringowa zajmuje się windykacją długu. Zaletą tego rozwiązania jest większa ochrona przed ryzykiem niewypłacalności, ale wadą – wysoka cena. W odróżnieniu od niego faktoring niepełny, czyli z regresem, jest opcją bez przejścia ryzyka. Faktor nie ponosi odpowiedzialności za ewentualną niewypłacalność kontrahenta. Niemniej jednak oferuje pomoc w egzekwowaniu należności. Ta usługa polecana jest firmom, które mają stałą, zaufaną listę kontrahentów, co sprawia, że ryzyko niewypłacalności kontrahenta jest znikome. W faktoringu mieszanym klient

i faktor uzgadniają kwotę, do której transakcja jest ubezpieczona. Pozwala to uniknąć kosztów faktoringu z regresem. Powyżej tej kwoty zostaje uruchomiony regres.

W faktoringu pojedynczym firma przekazuje do sfinansowania poszczególne faktury, a w faktoringu globalnym – wiele faktur od wybranych klientów.

Jest też faktoring restrukturyzacyjny, który oprócz finansowania faktur, oferuje pełne wsparcie dla działań naprawczych w firmie i usługi windykacyjne.

Najczęściej wybierane

Najbardziej popularnymi usługami w MŚP są jednak faktoring jawny z regresem i cichy – odpowiedzialne, według danych NFG, za 80 proc. wartości transakcji sfinansowanych w ramach eFaktoringu. Pierwszy jest przeznaczony dla firm, które cenią sobie uczciwe relacje z klientami i chcą kontrolować płatności. To rozwiązanie wybierają zwłaszcza podmioty budowlane.

– Można powiedzieć, że grają z klientem w otwarte karty, bo w faktoringu jawnym kontrahent przedsiębiorcy zostaje zawiadomiony o firmie faktoringowej, która czuwa nad transakcją. Faktoring jawny jest najtańszą opcją, a przy tym pozwala na uzyskanie wyższych limitów faktoringowych. Wybierają go przedsiębiorstwa, które chcą zmobilizować kontrahentów do terminowej zapłaty – wyjaśnia Emanuel Nowak.

W faktoringu cichym przedsiębiorca nie informuje swojego kontrahenta o współpracy z firmą faktoringową, dlatego to rozwiązanie nie

może pełnić funkcji dyscyplinującej. Jego zaletą jest jednak szybkość i dyskrecja, co przyciąga głównie firmy transportowe.

Najbardziej innowacyjne

Oprócz tradycyjnych form faktoringu, przedsiębiorcy coraz częściej skłaniają się ku innowacjom. Faktoring zaliczkowy pozwala uzyskać środki finansowe od faktora jeszcze przed wystawieniem faktury. Wybierają go firmy, które potrzebują pieniędzy na realizację jakiegoś projektu, a nie uzyskały zaliczki od kontrahenta: agencje marketingowe, freelancerzy, mikrofirmy z branży IT, ale też przedsiębiorstwa budowlane.

Na popularności zyskuje coraz bardziej faktoring zakupowy, w którym faktor finansuje nabycie określonej usługi lub produktu do firmy. Taki zakup można rozłożyć nawet na 36 rat, jak ma to miejsce w przypadku Fakturatki.

– Faktoring to więcej niż jedna usługa finansowa. To kompleksowe narzędzie, które może być dostosowane do indywidualnych potrzeb każdego przedsiębiorstwa. Zapewnia natychmiastowy dostęp do gotówki i skutecznie chroni płynność finansową. W wielu przedsiębiorstwach stanowi integralną część strategii zarządzania finansami. Pozwala lepiej radzić sobie z zatorami płatniczymi i minimalizować ryzyko związane z niewypłacalnymi klientami. To sprawia, że faktoring obecnie uchodzi za najbardziej elastyczną i pożądaną usługę finansową w sektorze MŚP – podsumowuje Emanuel Nowak, ekspert firmy faktoringowej NFG.



Faktoring dzieli się na krajowy i międzynarodowy. Pierwszy jest dla przedsiębiorców działających lokalnie. Drugi przeznaczony jest dla firm kooperujących na rynkach międzynarodowych.

Kształcenie menedżerskie. Nowe trendy

Postępująca automatyzacja i informatyzacja procesów gospodarczych, zarówno tych podstawowych, jak i wspierających, wpływa na wzrost niepewności wśród pracowników. Niebagatelne znaczenie ma tu również coraz szersze zastosowanie sztucznej inteligencji. Narastający niepokój dotyczy również tych pracowników, którzy zajmują w strukturze organizacyjnej wysokie stanowiska. Coraz częściej pada pytanie, czy konkretne stanowisko pracy gwarantuje ciągłość zatrudnienia.



Katarzyna Olejko

kierownik Studiów Podyplomowych Master of Corporate Governance i Master of Business Administration in Corporate Governance, Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach

Zjawisko to dotyka szczególnie tych gałęzi gospodarki, w których planowane są intensywne działania transformacyjne, ale nie tylko. W przypadku górnictwa i energetyki, od działalności konkretnego przedsiębiorstwa uzależnione są tysiące miejsc pracy w spółkach z nimi kooperujących. Zjawisko to kształtuje w pewnym sensie popyt na podyplomowe usługi edukacyjne. W odpowiedzi na to zapotrzebowanie pojawiają się ciekawe

i dość innowacyjne pomysły, łączenia w ramach nowych programów studiów podyplomowych treści technicznych i zarządczych. Podstawą tej innowacyjności jest fakt współpracy w trakcie realizacji nowych projektów edukacyjnych doświadczeń różnych ośrodków dydaktyczno-naukowych. Coraz częściej atutem konkretnego kierunku jest jego interdyscyplinarność.

W odpowiedzi na zapotrzebowanie

Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach wraz z Instytutem Badawczym GIG, odpowiadając na zgłaszane zapotrzebowanie, uruchomiły nowy kierunek trzyletnich studiów podyplomowych techniczno-ekonomicznych Menedżer Produkcji. Celem projektu jest zwiększenie kompetencji technicznych przy jednoczesnym wspieraniu rozwoju wiedzy i umiejętności

w obszarze zarządzania, ekonomii i psychologii. Słuchacze uruchomionego kierunku to głównie przedstawiciele wyższej kadry dozoru technicznego. Są to osoby o bardzo wysokich kompetencjach zawodowych, z wieloletnim doświadczeniem w pracy na niezwykle odpowiedzialnych stanowiskach. Z uwagi na skupienie na organizacji procesów produkcyjnych mieli oni jednak w pewnym sensie ograniczony kontakt z rozwijającym się w szybkim tempie obszarem nauk o zarządzaniu czy psychologii.

Znaczenie praktyki

Niedawno rozdaliśmy dyplomy ukończenia wyżej wymienionych studiów podyplomowych pierwszym absolwentem. Zaobserwowaliśmy niezwykle interesującą prawidłowość. Niemal wszyscy absolwenci zgłosili chęć kontynuacji kształcenia na nowej podyplomowce, a obec-

nie są już ponownie naszymi słuchaczami. Tym razem biorą udział w projekcie, w którym głównym obszarem kształcenia są ekonomia i zarządzanie, prawo oraz psychologia. Na pytanie, co było podstawą decyzji o pozostaniu na uczelni, odpowiadają, że przekonało ich głównie praktyczne podejście wykładowców, jakość kształcenia i wreszcie, co w moim przekonaniu jest niezwykle ważne, nowe spojrzenie na problemy związane z zarządzaniem pracownikami i psychologią społeczną. W rozmowie podkreślają, że już mieli okazję praktycznego wykorzystania wiedzy zdobytej na studiach Menedżer Produkcji. Pojawiają się również opinie, że studia podyplomowe organizowane przez Uniwersytet Ekonomiczny „uzależniają”. Cieszą nas takie opinie, gratulujemy naszym absolwentom, a nowym studentom życzymy wielu sukcesów!

Weryfikacja klientów przyspiesza dzięki technologii

Procesy weryfikacji klientów instytucji finansowych takie jak Know Your Customer (KYC) są nadal żmudne i pracochłonne, i często wiążą się ze znacznymi kosztami. W miarę jak struktury wewnętrzne firm stają się coraz bardziej złożone, zespoły operacyjne KYC stają przed wyzwaniem wspierania biznesu, przy jednoczesnym zapewnieniu najwyższych standardów ochrony instytucji. Z pomocą przychodzą najnowsze rozwiązania technologiczne.

Dorota **Grzybowska**

Senior Business Analyst
w Capgemini Polska

Przeciętna instytucja finansowa wydaje 60 milionów dolarów rocznie na procesy KYC i CDD (Customer Due Diligence) oraz 58 milionów dolarów na onboarding klientów. Niektóre firmy, działające na skalę globalną, wydają na nie nawet ponad 500 milionów dolarów rocznie [footnoteRef:1]. Jednocześnie dla dużej instytucji finansowej koszt utraty nawet niewielkiego odsetka nowych klientów np. z powodu zbyt złożonych procedur, może wynieść nawet 12 milionów dolarów rocznie. Bywa, że koszt procedur weryfikacji jest tak wysoki, że zniechęca banki do kierowania swoich ofert do mniejszych firm [footnoteRef:2]. [1: Know Your Customer Survey, Thomson Reuters] [2: Asian Development Bank (ADB) Brief, 2017 Trade Finance Gaps, Growth, and Jobs Survey]

Instytucje, jako że są obligowane do wykazania się należyta starannością w procesie weryfikacji klientów, muszą zdobywać informacje z wielu źródeł. Analizują dane pochodzące bezpośrednio od klienta, ale powinny również opierać się na zewnętrznych źródłach. Mogą to być źródła

ogólnodostępne, jak i komercyjne bazy danych. Klientami banków są często firmy międzynarodowe, więc mówimy tutaj o źródłach pochodzących z ogromnej liczby instytucji. Aby móc sprawnie i skutecznie analizować dane, przy jednoczesnej dbałości o doświadczenie klienta konieczne jest wsparcie najnowszych technologii.

Technologia drogą do oszczędności

Nowe technologie stanowią kluczowy czynnik umożliwiający instytucjom finansowym oszczędności podczas procesów KYC. Po pierwsze, automatyzacja procesów pozwala na szybszą i bardziej precyzyjną weryfikację tożsamości klientów. Tradycyjne metody, takie jak ręczna analiza dokumentów, mogą być czasochłonne i podatne na błędy ludzkie. Natomiast nowoczesne narzędzia KYC potrafią błyskawicznie sprawdzić dane klienta, porównując je z różnymi źródłami informacji, co przyspiesza cały proces. Wykorzystanie nowych technologii, takich jak blockchain, może znacznie zredukować ryzyko oszustw i fałszerstw podczas procesu KYC. Dzięki zastosowaniu technologii rozproszonego rejestru instytucje finansowe mogą tworzyć bezpieczne, niezmiennie rejestry



danych, które są trudniejsze do sfalszowania.

Poprawa doświadczenia klienta

Nowoczesne technologie nie tylko przyspieszają i usprawniają procesy KYC, ale również umożliwiają bardziej spersonalizowane podejście do klienta. Dzięki temu klienci mogą przekazywać niezbędne informacje efektywniej, wygodniej i zgodnie ze swoimi indywidualnymi potrzebami.

Zautomatyzowane procesy KYC są też po prostu znacznie krótsze, a to z pewnością liczy się dla wszystkich klientów. Jednym ze sposobów na przyspieszenie procesów weryfikacji jest wykorzystanie w nich technologii biometrycznych. Dzięki nim klient nie musi wielokrotnie wprowadzać swoich danych, wystarczy, że zeskanuje swoją twarz czy odcisk palca. Takie rozwiązania eliminują również błędy ludzkie – każdemu zdarza się przecież pomylić się przy wypełnianiu formularza.

Czy AI zmieni KYC?

Oczywistym sprzymierzeńcem analizy ogromnych baz danych w procesach KYC wydają się technologie chmurowe i mechanizmy

„
Nowe technologie stanowią kluczowy czynnik umożliwiający instytucjom finansowym oszczędności podczas procesów KYC.

oparte na sztucznej inteligencji. AI ma przede wszystkim możliwość analizy danych dotyczących klienta w czasie rzeczywistym i na tej podstawie prognozowania ryzyk związanych z ewentualnym podjęciem współpracy.

Mechanizmy oparte na AI mogą również znacznie szybciej wykrywać anomalie w zachowaniach klientów i dzięki temu wykrywać ewentualne przestępstwa. Należy pamiętać również, o tym, że przestępcy stale zmieniają swoje metody działań. Sztuczna inteligencja, analizując duże bazy danych, ma szansę znacznie szybciej niż czło-

wiek zauważyć nowy rodzaj niezgodnych z prawem działań.

Systemy analizy języka naturalnego mogą również bardzo przyspieszyć procesy KYC, w których analizowane są nie tylko dane liczbowe, ale również ogromne ilości tekstów z dokumentów dostarczonych przez klientów. AI z pewnością nie będzie w stanie w pełni zastąpić człowieka w procesach KYC. Najważniejsze decyzje, czyli te dotyczące podjęcia współpracy z klientami wysokiego ryzyka, muszą być podejmowane przez ludzi. Na pewno jednak narzędzia oparte na sztucznej inteligencji odegrają istotną rolę w udoskonalaniu procesów weryfikacyjnych w instytucjach finansowych.

Aby najnowsze technologie, takie jak AI mogły na stałe zagościć w kluczowych procesach instytucji finansowych, konieczne jest ich umocowanie prawne. Sektor finansowy zawsze będzie bardzo ostrożnie podchodzić do nowinek – w końcu należy do najsilniej kontrolowanych prawnie sektorów biznesu. Należy zatem mieć nadzieję, że niebawem doczekamy się ukończenia AI Act, na którym prace prowadzi obecnie Unia Europejska.

Windykacja faktoringowa wewnętrzna a zewnętrzna

Jakie modele windykacji mogą stosować firmy faktoringowe? W jaki sposób na windykację wpływa rodzaj faktoringu? Faktorzy mogą zlecać wykonanie czynności windykacyjnych na zewnątrz – obsługa przeterminowanych należności jest wtedy realizowana przez niezależny podmiot – lub budować własne działy windykacji wierzytelności.

Tomasz **Wawryło**

ekspert ds. restrukturyzacji
i windykacji, BNP Paribas Faktoring

Windykacja należności faktoringowych polega na podjęciu odpowiednich działań skutkujących spłatą zobowiązania przez faktora lub dłużnika faktoringowego. To, wobec kogo faktor może skierować działania windykacyjne, zależy przede wszystkim od rodzaju faktoringu oraz sposobu przelewu wierzytelności na faktora. Z uwagi

na źródło dochodzenia należności wyróżniamy trzy podstawowe typy faktoringu – niepełny (z regresem), pełny (bez regresu) oraz dłużny (odwrotny). W pierwszym i ostatnim przypadku to faktorant jest odpowiedzialny za wypłacalność swoich kontrahentów i, odpowiednio, własną – model współpracy upoważnia faktora do żądania zwrotu niespłaconych wierzytelności bezpośrednio przez swojego klienta. Usługa faktoringu pełnego zakłada natomiast przejęcie przez firmę faktoringową ryzyka braku spłaty

zobowiązania. W tym przypadku faktor dochodzić będzie zaspokojenia roszczeń wobec ubezpieczyciela operacji finansowych lub bezpośrednio od dłużnika swojego klienta.

Zarządzanie wierzytelnościami to proces

Zarządzanie wierzytelnościami jest procesem biznesowym, który rozpoczyna się z chwilą nawiązania kontaktu pomiędzy przedsiębiorstwem a jego kontrahentem. Współpraca, która pierwotnie ma charakter relacji sprzedawca-kupujący, zmienia się następnie w układ wierzyciel-dłużnik. Na windykację dłużnika faktoringowego znaczny wpływ ma jego dotychczasowa relacja z faktorem. Ingerencja faktora na poziomie wierzyciel-dłużnik może więc stanowić wyzwanie. Zaletą windykacji wewnętrznej jest między innymi podtrzymanie bez

pośredników dobrej relacji z faktorem i jego dłużnikiem, przy pełnej kontroli czynności windykacyjnych przez faktora. W modelu zewnętrznym natomiast kluczową rolę odgrywa specjalistyczna wiedza i narzędzia firm windykacyjnych, które mogą znacząco przyspieszyć i usprawnić cały proces. Istotne są także niższe koszty obsługi długu. Korzyści obydwu rozwiązań – tj. nadzór nad postępowaniem i dostęp do profesjonalnego know-how, łączy zaś model mieszany.

W modelu mieszanym

W BNP Paribas Faktoring stosujemy model mieszany – początkowy monitoring bądź restrukturyzacja w każdym rodzaju faktoringu odbywa się inhouse. W przypadku faktoringu pełnego dalsza windykacja – w tym ubezpieczeniowa – realizowana jest przez firmę zewnętrzną. Na kolejnym etapie wierzytelność

w ramach cesji powierniczej może być obsługiwana przez zewnętrzną kancelarię. W faktoringu niepełnym obsługa wierzytelności realizowana jest ze wsparciem naszego partnera głównie na etapie sądowym. Dzięki temu możemy optymalizować procesy windykacyjne z uwzględnieniem zrozumienia specyfiki biznesu naszych klientów przy utrzymaniu dobrych relacji z ich kontrahentami.

Zanim windykacja wejdzie w etap przymusowy (sądowy), następuje restrukturyzacja klienta. Ścieżkę monitoringu należności, porozumień czy ugody kończyć mogą mediacje. Dobrą praktyką faktora jest korzystanie w tej sytuacji ze wsparcia zewnętrznej, wyspecjalizowanej kancelarii prawnej. Warto jednak podkreślić, że nie w każdym przypadku proces restrukturyzacji definitywnie kończy współpracę na linii firma faktoringowa – faktorant.

Start-up z mentoringowym wsparciem

Brak dopracowanego pomysłu na biznes i kłopoty z opracowaniem biznesplanu, brak wiedzy i doświadczenia biznesowego czy trudności w pokonaniu biurokracji i pozyskaniu kapitału na rozwój – to na ogół pierwsze bariery, z jakimi na starcie muszą się mierzyć początkujący innowatorzy i założyciele start-upów. W poradzeniu sobie z nimi ma pomóc prowadzony przez PARP program Laboratorium Innowatora finansowany w ramach Funduszy Europejskich dla Nowoczesnej Gospodarki 2021–2027.

Obecnie agencja poszukuje podmiotów, które będą pełnić w nim rolę operatorów programów wsparcia. Na wdrożenie i prowadzenie działań mentoringowych i doradczych oraz wsparcie nowatorskich pomysłów biznesowych mogą one pozyskać nawet do 7 mln zł, a na złożenie wniosku mają czas do 19 grudnia.

– Konkurs Laboratorium Innowatora ma na celu wyłonienie operatorów, którzy podejmą się realizacji autorskich programów wspierających innowatorów, czyli osoby, które mają innowacyjne pomysły biznesowe. Z eksperckim wsparciem naszego operatora one będą mogły swój pomysł zweryfikować, szukając odpowiedzi na pytanie, czy i jak zrobić z niego start-up – wyjaśnia w rozmowie z agencją Newseria Biznes Aleksandra Krechel, starsza specjalistka w Departamencie Rozwoju Start-upów Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości.

W Polsce blisko co piąty start-up (19 proc.) wskazuje, że zbyt małe doświadczenie i brak odpowiedniej wiedzy niezbędnej dla prowadzenia własnego biznesu jest dla niego jedną z głównych barier działalności – wynika z ostatniej edycji raportu Fundacji Startup Poland. Dla obecnych i przyszłych founderów problemem są również bariery biurokratyczne – w tym częste zmiany przepisów (22 proc.) i nadmierna biurokracja w prowadzeniu działalności (29 proc.) – oraz problemy z pozyskiwaniem finansowania na kolejnych etapach rozwoju (42 proc.). Pokazuje to, że rozwój polskiego ekosystemu innowacji wymaga zarówno kapitału, jak i dedykowanych programów akceleryacyjnych i mentoringowych, które mogłyby pomóc początkującym przedsiębiorcom w rozwijaniu ich działalności.

– W Laboratorium Innowatora pomysłodawca może liczyć na bezpłatne wsparcie eksperckie, mentorskie, wiedzę i praktyczne wskazówki, które pozwolą mu dopracować pomysł pod

względem biznesowym, pomogą określić kierunki dalszego rozwoju i warunki prowadzenia ewentualnej działalności biznesowej. Na nieco późniejszym etapie, w innych programach PARP, dla innowatorów dostępne jest również wsparcie finansowe – mówi Aleksandra Krechel.



Rozwiązania finansowe na miarę przyszłości

Cyfrowy świat wkracza nie tylko do sfery finansowej przedsiębiorców, ale też do codziennego życia i zmienia nawyki zakupowe. Coraz częściej dokonujemy zakupów online od prostych artykułów użytku codziennego po specjalistyczne maszyny, urządzenia, a nawet pojazdy.

Rozwijają się platformy oferujące kompleksowe prowadzenie sprzedaży w sieci – proste i szybkie założenie sklepu e-commerce, a także jego obsługa. Większa dostępność i łatwość w poruszaniu się w digitalnym świecie skutkuje tym, iż rosną zatem oczekiwania przedsiębiorców wobec instytucji finansowych, aby dostarczały serwisy pozwalające na bezpieczne i proste w obsłudze płatności w cyfrowym świecie. Firmy leasingowe reagują na te potrzeby i coraz śmielej wdrażają rozwiązania pozwalające na zawarcie umowy online czy też przejście całego procesu od wyboru przedmiotu po podpisanie umowy w jednej aplikacji. Początkowo dotyczyło to niewielkich kwot i drobnych urządzeń, sprzętu IT czy wyposażenia firmy, a obecnie możliwe jest finansowanie drogich maszyn jak np. wózki widłowe czy koparki. Przykładem rozwoju digitalności jest chociażby oferta ING Lease, a w szczególności usługa ING Lease Now.

ING Lease Now jest platformą online przeznaczoną dla producentów, dystrybutorów i sprzedawców maszyn, urządzeń czy wyposażenia, za pomocą której mogą oni oferować leasing dla swoich klientów zarówno w cyfrowym świecie, ale również dostępną dla tradycyjnych kanałów sprzedaży stacjonarnej. Platforma ING Lease Now działa na dowolnym urządzeniu: laptopie, tablecie czy smartfonie, także jest doskonałym narzędziem

dla handlowców, którzy w dowolnym miejscu i czasie mogą przedstawić ofertę finansowania. Co ważne klient może również samodzielnie wybrać interesujące go parametry na otrzymanej ofercie, bez konieczności angażowania sprzedawcy. Istotnym atutem rozwiązania są wysokie limity finansowania sprzedawanych aktywów od 5 tys. do 900 tys. zł, a w przypadku leasingu do 360 tys. zł nie wymagamy dokumentów finansowych. Warto również dodać, że korzystanie z platformy jest bezpłatne. Utworzenie konta i proces onboardingowy odbywają się online – podkreśla Przemysław Konopka, Expert – Product Development w ING Lease (Polska).

Dla leasingobiorców ING Lease Now jest metodą płatności – szybką i nieangażującą, można zdecydować się na leasing o dowolnej porze 24/7. Platforma umożliwia złożenie wniosku online, bez konieczności przedstawiania dokumentów finansowych. Cały proces jest szybki, intuicyjny, i odbywa się w 100 proc. online. Klient opłatę wstępną może dokonać szybkim przelewem BLIK. Samo podpisanie umowy leasingu również może się odbyć w formie elektronicznej, ponieważ umożliwiamy naszym klientom możliwość wydania i użycia podpisu kwalifikowanego.

Przeniesienie sprzedaży aktywów do świata cyfrowego pozwala na wkroczenie leasingu do świata e-commerce – czyli zintegrowanie swojego sklepu internetowego z firmą leasingową, czy integrację z platformami płatniczymi. Duże sklepy czy platformy internetowe mogą połączyć się przez API wykorzystując do tego prace swoich programistów. Niemniej dla mniejszych firm czy dystrybutorów mogłoby to być dużym wyzwaniem. Dlatego też ING Lease proponuje skorzystanie z Platformy ING Lease Now umożliwiając integrację ze sklepem internetowym w postaci gotowej wtyczki, którą po pro-

stu wystarczy zainstalować w swoim sklepie. Dzięki temu umożliwiamy Klientom naszych Partnerów szerszy wybór metod płatności, co wpłynie na ich konkurencyjność oraz zadowolenie użytkowników. Od niedawna ING Lease Now jest również dostępne jako jedna z metod płatności na bramce płatniczej imoje co pozwala dotrzeć do szerszego grona klientów. Nawiązanie współpracy z ING Lease w zakresie sprzedaży leasingu nie wymaga opłacania dodatkowych kosztów za wpis do rejestru pośredników kredytowych.

Jak to wygląda w praktyce?

- Klient klika przycisk Weź w leasing z ING na stronie internetowej.
- Następnie wybiera parametry leasingu i wypełnia krótki wniosek.
- Podpisuje umowę, logując się do bankowości internetowej lub za pomocą podpisu kwalifikowanego.
- Odbiera przedmiot zamówienia. ING Lease (Polska) zajmuje się wszystkimi formalnościami, a sprzedawca otrzymuje zapłatę za przedmiot.

Elastyczność i kompleksowość rozwiązań dedykowanych Klientom bardzo często decyduje o konkurencyjności naszego produktu na rynku. Oferta finansowania dostępna na miejscu jest też jednym z elementów ocenianych przez potencjalnych klientów, którzy planują dokonać zakupów. Dodanie nowej formy płatności pozwala również otworzyć się na zupełnie nowe grupy klientów i poszerzyć swoje możliwości sprzedażowe. Warto zatem wspierać swoją firmę korzystając z gotowych rozwiązań zwiększając konkurencyjność firmy na stale zmieniającym się rynku – dodaje Przemysław Konopka.

Więcej o tym, jak działa aplikacja ING Lease Now oraz co zrobić, aby móc oferować swój asortyment w leasingu ING, znajduje się na stronie www.leasenow.pl.





Sztuczna inteligencja: ewolucja, zastosowania i transformacja branży windykacyjnej

W ostatnim czasie jesteśmy świadkami dynamicznego rozwoju sztucznej inteligencji (AI), która stała się nieodłącznym elementem współczesnej, cyfrowej rewolucji. Od teorii naukowych po praktyczne zastosowania w różnych obszarach życia, AI przeobraża sposoby, w jakie funkcjonujemy zarówno w sferze osobistej, jak i biznesowej. Ewolucja tej technologii obejmuje liczne aspekty, co wprowadza nowe standardy efektywności i innowacyjności.



Łukasz Weimann

prezes Zarządu, Cash Collector

Algorytmy uczenia maszynowego, zwłaszcza głębokie sieci neuronowe, umożliwiają systemom komputerowym analizę, interpretację i przetwarzanie dużych ilości danych. To umożliwia AI dostrzeganie zależności, identyfikację wzorców i podejmowanie trafnych decyzji. Działa to skutecznie w obszarze rozpoznawania obrazów, analizy danych czy prognozowania trendów. Technologie przetwarzania języka naturalnego pozwalają AI na zrozumienie, interpretację i generowanie ludzkich języków. To kluczowe dla interakcji między ludźmi a maszynami, co otwiera drzwi do zaawansowanych systemów dialogowych, inteligentnych asystentów oraz rozbudowanych systemów komunikacji. Rozwój

autonomicznych systemów opiera się na zaawansowanych technologiach AI. Te systemy są w stanie samodzielnie podejmować decyzje, co ma zastosowanie w dziedzinach takich jak transport, medycyna czy produkcja.

W miarę postępu technologii branża windykacyjna również dostrzega potencjał sztucznej inteligencji. Zastosowania tej technologii w windykacji obejmują szereg korzyści i innowacji, które przekształcają tradycyjne modele biznesowe. Sztuczna inteligencja przyczynia się do automatyzacji procesów windykacyjnych, czego dowodem jest działalność spółki Cash Collector. Zaawansowane algorytmy są w stanie efektywnie identyfikować przypadki nieopłaconych faktur, dostosowując odpowiednie działania windykacyjne. Dzięki temu procesy stają się bardziej efektywne, a koszty operacyjne są minimalizowane. AI eliminuje bariery językowe i różnice prawne w poszczególnych krajach, umożliwiając efektywną windykację na skalę międzynarodową. Firma współpracująca z zagranicznymi partnerami biznesowymi może teraz skorzystać z technologii, które

wcześniej mogły być niedostępne. Automatyzacja dialogu biznesowego, zgodna z etycznymi standardami, pozwala na utrzymanie profesjonalizmu w relacjach z kontrahentami. Sztuczna inteligencja może stanowić wsparcie m.in. dla firm, które obawiają się bezpośredniego przypomnienia o płatnościach, eliminując ryzyko pogorszenia relacji biznesowych. Mimo licznych korzyści implementacja sztucznej inteligencji w windykacji nie jest pozbawiona wyzwań. Kluczowe kwestie obejmują: 1. Monitorowanie i kontrolę jakości;

Konieczność stałego monitorowania i utrzymania wysokiej jakości działań AI jest kluczowa. Firmy takie jak Cash Collector integrują AI z pełnym wsparciem prawnym, co pozwala na skuteczne prowadzenie procesów windykacyjnych.

2. Integrację zasobów ludzkich z technologią;

Wprowadzenie AI nie oznacza eliminacji czynnika ludzkiego. Ludzkie doświadczenie pozostaje kluczowe dla zrozumienia kontekstu biznesowego i utrzymania równowagi między technologią a etyką. Spojrzenie w przyszłość obejmuje dalszy rozwój algorytmów, integrację AI z innymi technologiami, takimi jak modele przetwarzania języka naturalnego (NLP), oraz rozwinięcie systemów autonomicznych. Wraz z postępującą cyfryzacją, sztuczna inteligencja stanie się integralną częścią efektywnego zarządzania finansami i procesami biznesowymi, kształtując tym samym nową erę w dziedzinie windykacji.

Rozwój sztucznej inteligencji stanowi rewolucję, która wpływa

na różne aspekty naszego życia. W kontekście branży windykacyjnej AI staje się kluczowym narzędziem, przyczyniając się do poprawy efektywności, skuteczności i etyki w procesach biznesowych. W miarę postępu technologii oczekujemy dalszego przełomu w dziedzinie, co będzie miało wpływ nie tylko na procesy windykacyjne, ale także na całą strukturę biznesową.

Zaawansowane platformy stawiają sobie za cel pełną integrację sztucznej inteligencji w codzienne procesy biznesowe. To nie tylko automatyzuje działania windykacyjne, ale także umożliwia szybkie dostosowanie się do zmieniających się warunków rynkowych i przepisów prawnych. Przedsiębiorstwa, korzystając z nowoczesnych narzędzi opartych na sztucznej inteligencji, zyskują konkurencyjność i elastyczność w dynamicznym środowisku biznesowym. Dzisiaj otrzymujemy dostęp do jednej

platformy oferującej szereg usług w jednym miejscu. Tym samym za pomocą jednego kliknięcia właściciele firm i nie tylko mają wgląd m.in. do sumy wszystkich nieopłaconych faktur, terminów płatności, postępów w windykacji czy historii wezwań do zapłaty. Uporządkowanie tych kwestii oznacza oszczędność czasu oraz kontrolę nad finansami spółki i w wielu sytuacjach może przyczynić się do poprawy jej sytuacji i ochrony przed utratą płynności finansowej. Jesteśmy w stanie z wyprzedzeniem zauważyć nadchodzące problemy związane z przepływami pieniężnymi i znaleźć rozwiązanie, zanim będzie za późno.

Co więcej, to nie tylko oszczędność czasu, ale także pieniędzy, gdyż platformy takie jak nasza pełnią funkcję wirtualnego asystenta czy też osoby odpowiedzialnej za przepływy finansowe, która o finanse firmy zadba w naszym imieniu. A zaoszczędzony czas przedsiębiorcy mogą wykorzystać w bardziej kreatywny sposób, m.in. na rozwój firmy lub pozyskiwanie nowych kontrahentów.

W kontekście polskiego biznesu AI ma potencjał odwrócenia tendencji związanych z terminowym regulowaniem faktur. Obecnie, zgodnie ze statystykami, ponad sześćdziesiąt procent faktur jest regulowanych po terminie, co wpływa negatywnie na płynność finansową przedsiębiorstw. Wprowadzenie nowych rozwiązań opartych na AI może przyczynić się do zmiany tego obrazu, umożliwiając bardziej efektywną windykację i edukację w zakresie terminowych płatności.

Jednakże, z każdym postępowaniem technologicznym pojawiają się nowe wyzwania. Ochrona danych, zapewnienie zgodności z przepisami prawnymi oraz utrzymanie równowagi między technologią a etyką biznesową są kluczowymi aspektami, które wymagają ciągłego monitorowania i dostosowywania strategii. W perspektywie przyszłości możemy spodziewać się dalszego rozwoju w kontekście windykacji. Integracja z modelami językowymi, dalsze pogłębianie analizy danych czy bardziej zaawansowane techniki deep learning'u będą kształtować kolejne etapy tej ewolucji.

Sztuczna inteligencja nie jest jedynie obietnicą przyszłości, ale realnym narzędziem, które już teraz przekształca branżę i procesy biznesowe. W kontekście windykacji jej wpływ jest szczególnie widoczny, przynosząc efektywność, skuteczność i nowe możliwości dla przedsiębiorstw. Z zachowaniem odpowiednich standardów etycznych, AI staje się nie tylko narzędziem do optymalizacji procesów, ale także szansą na poprawę kultury płatności w polskim biznesie. Sztuczna inteligencja nie tylko transformuje, ale także rewolucjonizuje dziedzinę windykacji, otwierając drzwi dla nowych perspektyw i innowacji.



Wprowadzenie AI nie oznacza eliminacji czynnika ludzkiego. Ludzkie doświadczenie pozostaje kluczowe dla zrozumienia kontekstu biznesowego i utrzymania równowagi między technologią a etyką.

Rozwój i jakościowe przywództwo

Nie tylko wynagrodzenie, ale także możliwości rozwoju i nowoczesne zarządzanie przez kompetentnych liderów – to kwestie ważne dla kandydatów z doświadczeniem w obszarze sprzedaży i marketingu. Tak wynika z najnowszego opracowania globalnej firmy rekrutacyjnej Michael Page – Przeglądu Wynagrodzeń i Trendów 2024. W mijającym roku wśród najbardziej poszukiwanych specjalistów byli managerowie ds. marketingu cyfrowego oraz e-commerce. Mogli liczyć na podwyżki rzędu 5-10 proc.

Dobry lider w cenie

Wysoka inflacja sprawiła, że w 2023 roku konsumenci dokładnie analizowali swoje wydatki, a ich decyzje zakupowe były bardziej przemyślane. Coraz rzadziej także przejawiali lojalność wobec marki, kierując się w większym stopniu ceną produktu. Na tak wymagającym rynku firmy potrzebowały wykwalifikowanej i zaangażowanej kadry. Organizacje wzmacniały działy analityczne, poszukując osób, które będą partnerami dla działu sprzedaży i marketingu w obszarze trendów i danych rynkowych. Dużym zainteresowaniem pracodawców cieszyli się kandydaci dysponujący odpowiednimi kompetencjami liderскими i umiejętnością myślenia strategicznego. Takie osoby są bowiem w stanie efektywnie prowadzić swoje zespoły. – Dzisiaj ogromną rolę odgrywa

szef, którego trudno przeliczyć na pieniądze czy popularne benefity typu opieka medyczna lub służbowe auto – w dalszym ciągu ważne dodatki do oferty. Kandydaci szukają przede wszystkim doświadczonych liderów, od których będą mogli czerpać wiedzę, osób, które zadbają o ich rozwój, o zdrowie psychiczne, ten ostatnio popularny obszar mental health – mówi Monika Wojciechowska Executive Ma-

nager Michael Page. –Także firmy coraz uważniej patrzą na leadership pod kątem tego, czy liderzy mają kompetencje, czy są proaktywni, czy potrafią pracować z zespołami, czy potrafią delegować zadania i wyznaczać kierunki rozwoju dla organizacji. To ma ogromne znaczenie w kontekście harmonijnego rozwoju organizacji – dodaje.

Rynek pracownika

Wśród 5 najbardziej poszukiwanych stanowisk w branży znalazły się: Digital Marketing Manager, E-commerce Manager/Director, Commercial Director, Business Analyst i Performance Marketing Manager. – Zasadniczo dzisiaj rynek w dalszym ciągu jest rynkiem pracownika. Jeżeli rozmawiamy o rolach sprzedażowych, marketingowych, digitalowych i e-commerce'owych, to wpływ postaw kandydatów bezpośrednio na nasze rekrutacje jest dość duży, natomiast liczą się przede wszystkim kompe-

tencje. Procesy rekrutacyjne wygrywają najlepsi. Nadal są osoby, które nie szukają aktywnie pracy, natomiast kuszone przez nas jako przez head hunterów, rozważają zmianę, widząc a) wyzwanie, które stoi za daną rolę w danej organizacji i b) wzrost płac, gdyż przy zmianie pracodawcy można zyskać o 10, a czasami nawet 20 proc. wyższe wynagrodzenie, jest to najlepszy moment na korektę pensji – dodaje Monika Wojciechowska.

Pożądana elastyczność i benefity

Najczęściej organizacje podwyższały swoim pracownikom wynagrodzenia na poziomie 5-10 proc. Mimo że pensje w działach sprzedaży i marketingu rosły, zwykle firmy nie były w stanie zrekompensować pracownikom wzrostu inflacji, co przekładało się na odpływ talentów z organizacji. Aby zatrzymać je w swoich strukturach, a także pozyskać nowych uzdolnionych pracowników, nawet firmy dysponujące najlepszymi programami rozwojowymi pracowały nad ich dalszym doskonaleniem. Nie mogły mieć bowiem pewności, że te cenne zasoby pozostaną w organizacji na kolejne lata. Z drugiej strony, dla kandydatów kluczowa była kwestia równowagi między życiem zawodowym i prywatnym, a szczególne znaczenie miał tryb świadczenia pracy. W związku z trwającą rywa-

lizacją o talenty, elastyczność pracodawcy w tym zakresie stanowiła jeden z podstawowych czynników determinujących sukces w rekrutacji. Wyłączna praca zdalna to ewenement w branży, natomiast upowszechnił się model hybrydowy.

– Od menedżerów prowadzących swoje zespoły oczekuje się bycia w biurze. Nie da się zdalnie prowadzić zespołu. Poza tym trzeba pamiętać, że marketing to obszar kontaktów międzyludzkich, są to zespoły bardzo mocno stawiające na relacje, stawiające na pracę zespołową, a w zespole siła! Dlatego ta bliskość człowieka obok, sam fakt, że można przyjść do biura, zderzyć pomysły i napić się z kimś kawy, odgrywa ogromną rolę – konkluduje Monika Wojciechowska Executive Manager Michael Page. – Inna sytuacja jest jednak w sprzedaży – są role, które wiążą się z pracą w terenie, więc pracodawcy nie wymagają bycia w biurze w ciągu tygodnia, ale oczekują obecności podczas kluczowych spotkań w okresie miesiąca. W minionym roku pracodawcy mogli kusić zarówno pracowników, jak i kandydatów nie tylko elastycznym podejściem, ale też bardziej atrakcyjnym systemem premiowym. Pożyczony był także rozszerzony pakiet opieki medycznej oraz bogaty system kafeteryjny i szkoleniowy. Zdaniem ekspertów, w nadchodzącym roku ta tendencja się utrzyma.



REKLAMA



Uniwersytet
Ekonomiczny
w Katowicach



Instytut Audytorów
Wewnętrznych IIA Polska

Studiuj MBA!
**Master of Business
Administration in
Corporate Governance**

Master of Corporate Governance
Studia w języku polskim



- / Unikatowy program
- / Doskonała atmosfera
- / Wykładowcy – praktycy
- / Stacjonarnie i online

www.ue.katowice.pl