

MOJA FIRMA



Czy dostępne na rynku narzędzia wspierają przedsiębiorców w prowadzeniu biznesów? Na co mogą liczyć ci, którzy poszukują finansowania, chcą zoptymalizować koszty transportu, wypromować firmę czy oddać usługi księgowe na zewnątrz? Na te i inne pytania znajdzie Państwo odpowiedź w naszym raporcie.

KORZYŚCI PŁYNĄCE ZE ZLECANIA ZADAŃ NA ZEWNĄTRZ

Skupienie się na głównych obszarach biznesu i powierzenie pozostałych zadań ekspertom to bardzo korzystny kierunek działań w różnego rodzaju firmach. Z tego względu postawienie na usługi sprawdzonej agencji PR z dużym doświadczeniem będzie gwarancją efektywności i stałego dostępu do umiejętności profesjonalistów, omijając etap uczenia się metodą prób i błędów.



HANNA GEHRKE-GUT,
z agencji GutPR

Nierzadko menedżerom wydaje się, że taniej i efektywniej jest zatrudnić wewnętrznego pracownika, który zajmie się skuteczną i efektywną komunikacją. I mają rację – wydaje im się. Niestety, praktyka pokazuje, że przedsiębiorcy nie liczą w tym przypadku całości kosztów generowanych przez wewnętrznego specjalistę do spraw PR. Pamiętajmy, że oprócz wynagrodzenia, należy wyposażyć mu miejsce pracy, zapewnić sprzęt,

oprogramowanie, telefon, opłacić abonament, przejazdy, noclegi, diety, szkolenia... Jeżeli zsumujemy te wszystkie wydatki, a dodatkowo weźmiemy pod uwagę to, że pracownikom płacimy również podczas ich urlopów lub absencji – dużo bardziej efektywnym rozwiązaniem staje się nawiązanie współpracy z rozsądną agencją PR. Zadbaj o sposób ciągły i profesjonalny o nasz wizerunek, wykazując się przy tym doświadczeniem i kreatywnością w podejmowaniu działań komunikacyjnych.

Optymalny stosunek zainwestowanej kwoty do uzyskanych efektów

Podobnie kwestia wygląda w przypadku eventów. Przedsiębiorcy zwracają tutaj uwagę na wysokość prowizji agencji, jednak

nie porównując jej z kosztami czasu pracowników, którzy miesiącami potrafią zajmować się organizacją wydarzenia. Nie biorą także pod uwagę tego, że agencja, mając przetarte szlaki, wybierze takie miejsce i taki harmonogram spotkania, który na długo pozostanie w pamięci uczestników imprezy, zdejmując jednocześnie z barków pracowników konieczność zadbania o szczegóły i umożliwiając im realizację codziennych obowiązków. Dlatego też doświadczona agencja z szerokim portfolio działań zapewnia optymalny stosunek zainwestowanej kwoty do uzyskanych efektów.

Szerokie spektrum działań

Dobra agencja PR oferuje przede wszystkim szerokie spektrum działań, które mają na celu zbudowanie i utrzymanie pozytywnego wizerunku firmy, marki, usługi, produktu lub osoby. Doświadczenie zespołu agencyjnego to obiektywne spojrzenie z zewnątrz na innowacje czy propozycje i – w efekcie – na świadczenie doradztwa komunikacyjnego na najwyższym poziomie. W zakres usług agencji PR wchodzi między innymi prowadzenie relacji z mediami, ale nie tylko. Renomowane agencje kompleksowo

podchodzące do komunikacji, oferują także organizację spotkań z mediami, imprez, działania w serwisach społecznościowych, na blogach i forach. Realizują także materiały graficzne, zdjęciowe i filmowe. Kupują gadzety firmowe oraz tworzą strony internetowe – zarówno pod względem treści, jak i projektu oraz mechaniki. Zapewniają wsparcie poligraficzne w produkcji ulotek, folderów czy katalogów. Oferują pomoc w sytuacjach kryzysowych i organizują szkolenia komunikacyjne. Prowadzą działania w lokalnych społecznościach oraz doradzają i redagują materiały dotyczące komunikacji wewnętrznej. Przeprowadzają badania marketingowe i dają rekomendacje dotyczące działań promocyjnych, reklamowych, wizerunkowych i sponsorskich. Angażują się także w działania z zakresu społecznej odpowiedzialności biznesu oraz akcje kierowane bezpośrednio do klientów – takie jak programy lojalnościowe, promocje i inne. Przy tak szerokim spektrum usług, klient ma możliwość doboru interesujących go aktywności, a dodatkową korzyść stanowi spójność działań i koordynacja prac w ramach jednego podmiotu.

Sprawdzona agencja PR z referencjami, dzięki specjalistycznej wiedzy i orientacji rynkowej, będzie również zapobiegała ewentualnym błędom komunikacyjnym, które mogłaby popełnić firma w ramach samodzielnych posunięć.

Dobrze zweryfikowana agencja PR. Przy wyborze agencji PR, której chcemy powierzyć nasz wizerunek, nie bójmy się przeprowadzić dokładnego researchu na jej temat. Zwróćmy uwagę na jej dotychczasowe projekty i kompetencje – poszukajmy agencji, która ma doświadczenie w interesującym nas obszarze. Nie zapominajmy o opiniach klientów, którzy mieli już okazję współpracować z daną agencją. Zapoznanie się z referencjami obecnych i byłych partnerów biznesowych pozwoli uzyskać lepszy obraz jakości usług i poziomu satysfakcji ze współpracy. Outsourcing usług PR może przynieść długoterminowe korzyści. Skuteczna strategia oraz profesjonalnie prowadzone działania PR mogą zwiększyć widoczność marki i zainteresowanie klientów. Są także odpowiednim sposobem na wzmocnienie reputacji firmy, budując zaufanie wśród interesariuszy.

PŁATNOŚCI ELEKTRONICZNE W FIRMIE – BEZPIECZNIE I SZYBKO

Prowadzenie firmy uświadamia, jak kluczowe dla jej rozwoju są płatności elektroniczne.



NATALIA KRAJEWSKA,
Communication & Marketing Deputy
Manager w PayTel

Zapewnienie klientom możliwości przyjmowania płatności za produkty czy usługi w sposób wygodny, bezpieczny i szybki staje się nie tylko udogodnieniem, ale także koniecznością, która wpływa na zadowolenie konsumentów i efektywność operacyjną przedsiębiorstwa. Wybierając operatora płatności do sklepu, przede wszystkim należy zwrócić uwagę na jego elastyczność.

Spersonalizowane rozwiązania

Niezależnie od tego, czy prowadzisz małą firmę, czy duże przedsiębiorstwo, stacjonarnie czy w Internecie, istotne jest, by operator oferował spersonalizowane rozwiązania dopasowane do Twoich indywidualnych potrzeb. Gotowy/a na rozwój? Niech operator zapewni skalowalne rozwiązania, które będą rosły razem z biznesem, zapewniając mu ciągłość i wydajność. Po drugie, bezpieczeństwo. W dzisiejszych czasach ochrona danych klientów jest kluczowa. Musisz mieć pewność, że operator zapewnia bezpieczeństwo Twoich transakcji online, stosując najwyższe standardy bezpieczeństwa, abyś mógł spokojnie koncentrować się na rozwoju swojego biznesu. Po trzecie, innowacje. Niech wybrany przez Ciebie operator poszukuje nowych technologii i rozwiązań, aby usprawnić procesy płatnicze. Bez względu na to, czy chodzi o płatności mobilne, integrację z systemami e-commerce czy automatyzację płatności, niech będzie liderem we wprowadzaniu innowacji. Dedykowane rozwiązania skrojone na miarę potrzeb przedstawicieli różnych branż obejmują także mobilne terminale płatnicze – tzw. softPOS-y. Te nowoczesne rozwiązania sprawdzają się w codziennej pracy przedstawicieli tak zwanych wolnych zawodów, takich jak lekarze, prawnicy, weterynarze, fizjoterapeuci, architekci, księgowi czy komornicy.

Bezpiecznie i szybko

Rozwiązanie w postaci aplikacji LightPOS, które oferujemy, umożliwia m.in.: bezpieczne i błyskawiczne przyjmowanie płatności zbliżeniowych za pomocą kart płatniczych Visa i Mastercard, a także urządzeniami z włączoną usługą Apple Pay lub Google Pay, a także BLIKA w każdym miejscu za pomocą smartfona, tabletu czy zegarka z modulem NFC. Zapewnia również automatyczne księgowanie płatności i generowanie raportów; czy ułatwione zarządzanie płatnościami w jednym miejscu, co ułatwia kontrolę i monitorowanie finansów.

Rozpoczęcie korzystania z aplikacji LightPOS jest niezwykle proste – cały proces

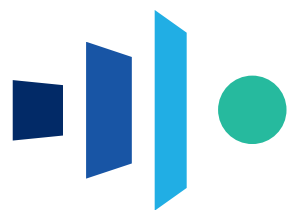
przebiega online, bez konieczności wychodzenia z domu.

Wyróżniamy się indywidualnym podejściem do każdego klienta, a nasza oferta obejmuje elastyczne rozwiązania dopasowane do specyfiki pracy różnych grup

zawodowych, uwzględniając różne modele rozliczeń i potrzeby poszczególnych klientów. Udostępnianie dedykowanych narzędzi, ułatwiających rozpoczęcie współpracy, podpisywanie umowy i instalację urządzenia, zapewnia szybki i bezproble-

mowy proces, który minimalizuje zaangażowanie klienta. W razie ewentualnych trudności nasza firma oferuje wsparcie ze strony wykwalifikowanych specjalistów, aby zagwarantować swoim klientom pełną satysfakcję.

REKLAMA



**POLSKA
BEZGOTÓWKOWA
DLA FIRMY**



Daj wybór

swoim klientom!

www.polskabezgotowkowa.pl/dlaFirmy

**Przyjmuj płatności bezgotówkowe szybko i bezpiecznie.
Wypróbuj terminal płatniczy za 0 zł przez 12 mies.
i rozwijaj z nami swój biznes.**



Outsourcing usług – tylko po dokładnej analizie potrzeb biznesowych

Optimalizacja wydatków, efektywniejsze zarządzanie czasem oraz współpraca ze specjalistami z całego świata – to zaledwie kilka z zalet współpracy z freelancerami.



ŻANETA SIWIK,

Product Marketing Lead w Usemie

Liczba firm korzystających z usług niezależnych specjalistów rośnie z roku na rok, a ich klientami są w dużej mierze mikroprzedsiębiorstwa. Z tego rodzaju outsourcingu usług chętnie korzystają również firmy zatrudniające do 10 pracowników, a także małe i średnie przedsiębiorstwa (35,1 proc.).

Według najnowszego raportu Usemie, w Polsce jest już 330 tys. wolnych strzelców, czyli o ponad 8 proc. więcej niż w 2022 roku. Freelancing coraz bardziej liczy się na rynku pracy i z każdym rokiem zyskuje na znaczeniu, zarówno w oczach wolnych strzelców, jak i potencjalnych klientów. Obecnie najwięcej, bo aż 37 proc. zleceń, napływa od branży marketingu i reklamy, a 33 proc. od firm związanych z e-commerce. Co ciekawe, również agencje marketingowe podejmują współprace z freelancerami, ponieważ zlecenie zadań podwykonawcom może opłacać się bardziej niż zatrudnianie pracowników w strukturach organizacji.

Zalety outsourcingu

Współpraca z niezależnymi specjalistami sprawdza się przede wszystkim przy projektach krótkotrwałych lub powtarzalnych, kiedy nie opłaca się zatrudnić nowej osoby do zespołu. Outsourcing jest również skutecznym sposobem na odciążenie stałej kadry pracowniczej, która dzięki temu może skoncentrować się na ważniejszych i bardziej rentownych przedsięwzięciach. Z punktu widzenia pracodawcy, główne zalety współpracy z freelancerami dotyczą czterech kluczowych obszarów:

1. Finanse

Comiesięczne koszty związane z zatrudnieniem pracownika etatowego obejmują nie tylko jego wynagrodzenie wraz z podatkiem, ale również dodatkowe koszty, takie jak składki na ubezpieczenia społeczne (emerytalne i rentowe). Do tego dochodzi również proces wdrożenia pracownika, dostarczenie mu niezbędnego sprzętu i oprogramowania, a także różnego rodzaju benefity. Natomiast freelancerzy rozliczają się na podstawie umów cywilnoprawnych, jak i faktur VAT. Co więcej, na rynku polskim dostępne są opcje, które pozwalają osobom fizycznym na wystawianie faktur bez potrzeby zakładania własnej działalności gospodarczej.

2. Oszczędność czasu

Rekrutacja i onboarding to procesy, które mogą pochłaniać dużo czasu, natomiast przy współpracy z freelancerami, znalezienie odpowiedniego specjalisty jest nie tylko szybsze, ale również wiąże się z mniejszym ryzykiem finansowym w przypadku niepowodzenia. Pracodawca nie musi prowadzić długich rozmów kwalifikacyjnych ani zajmować się wdrażaniem i szkoleniem nowych pracowników. Wystarczy jasno określić oczekiwania co do projektu – najlepiej w formie briefu – i wybrać najlepszą ofertę, na przykład za pośrednictwem platform internetowych.

3. Elastyczność współpracy

Freelancerzy, w odróżnieniu od pracowników etatowych, których godziny pracy są ściśle określone w umowie, często pracują według bardziej elastycznego harmonogramu lub poza typowymi godzinami pracy „9-17”. Podwykonawcy mogą zajmować się zadaniami, na które brakuje czasu w regularnym harmonogramie pracowników lub projektami, które przedsiębiorstwo woli delegować poza swoje standardowe godziny działania, np. moderacją mediów społecznościowych.

Ponadto, decydując się na współpracę z freelancerem, nie ma konieczności podpisywania długoterminowych umów, a zamiast tego przedsiębiorca płaci tylko za wykonane dzieło.

4. Nowe możliwości rozwoju

Współpraca z freelancerami umożliwia firmom rozszerzenie zespołu bez potrzeby tworzenia nowych

stanowisk etatowych. Łatwiej jest również zlecić wykonanie zadań kilku niezależnym specjalistom z odpowiednimi umiejętnościami, niż szukać jednego pracownika, który byłby ekspertem w różnych dziedzinach, takich jak Google Ads, kampanie w social mediach i copywriting jednocześnie.

Dodatkowo z racji, że rynek freelancingu w Polsce dynamicznie się rozwija, to niezależni specjaliści, aby utrzymać konkurencyjność, szybko adaptują się do nowych trendów. Dlatego jest duże prawdopodobieństwo, że freelancer może posiadać wiedzę, której etatowy pracownik jeszcze nie zdobył.

Współpraca z freelancerem – kluczowe kwestie

Gdy mamy już wybranego podwykonawcę, powinniśmy odpowiednio wdrożyć go w specyfikę realizowanego projektu i zadbać o kilka kwestii, dzięki czemu nie będziemy się martwić o terminowość freelancera i zaoszczędzimy dużo czasu na ewentualnych po-

prawkach. Ponadto warto, w oparciu o stawkę godzinową, ustalić, z jakiego narzędzia będzie on korzystać do monitorowania czasu pracy.

W przypadku realizacji większych projektów czy przedsięwzięć, które wymagają więcej czasu, dobrym rozwiązaniem jest również ustalenie, z jakiego systemu do zarządzania projektami freelancer będzie korzystał. Dzięki temu zyskamy lepszą kontrolę nad postępami prac.

Istotnym elementem jest także kwestia praw autorskich do stworzonych dzieł, takich jak teksty czy prace graficzne. Gdy współpraca odbywa się przez platformę dla freelancerów, formalności związane z przeniesieniem praw autorskich zazwyczaj reguluje sam pośrednik. Jeśli jednak współpraca jest bezpośrednia, warto przygotować odpowiednie dokumenty, które zapewnią nam prawa do wyłącznego korzystania, kopiowania i przetwarzania wykonanego dzieła.

Freelancer czy agencja – które z rozwiązań jest lepsze?

Decyzja o wyborze współpracy z freelancerem czy agencją zależy od specyfiki projektu, budżetu i potrzeb firmy. Freelancerzy oferują znaczącą elastyczność – zarówno w kwestii kosztów, jak i sposobu realizacji zadań. Są często preferowani w projektach wymagających szybkiej adaptacji, takich jak prowadzenie bloga firmowego czy obsługa mediów społecznościowych. Ich przewaga polega na możliwości natychmiastowego rozpoczęcia pracy, co jest atrakcyjne zwłaszcza w sytuacjach, kiedy czas ma kluczowe znaczenie. Z drugiej strony, agencje, dysponując zespołami specjalistów z różnych dziedzin, mogą skuteczniej zarządzać większymi i bardziej złożonymi projektami. Zapewniają one większą stabilność i ciągłość pracy, co jest istotne w dłuższych i bardziej zintegrowanych kampaniach marketingowych czy strategiach rozwoju. Agencje oferują również szeroki zakres usług „pod jednym dachem”, co może przekładać się na wyższą jakość i spójność realizowanych działań. Ponadto zapewniają one pewność kontynuacji projektów nawet w przypadku nieoczekiwanych przeszkód, takich jak choroby pracowników, co w przypadku freelancerów może stanowić ryzyko.

Ostateczny wybór powinien być oparty na dokładnej analizie potrzeb biznesowych, oczekiwań wobec projektu oraz długoterminowych celów firmy. Ważne jest, aby decyzja była przemyślana i oparta na gruntownej ocenie zarówno wewnętrznych możliwości firmy, jak i zewnętrznych opcji dostępnych na rynku.

1. Raport „Freelancing w Polsce 2023” opracowany przez Usemie na podstawie badania, które zostało zrealizowane z wykorzystaniem metody CAWI (Computer Assisted Web Interview), na próbie 1110 polskich freelancerów.

2. Tamże

„
Gdy mamy już
wybranego
podwykonawcę,
powinniśmy
odpowiednio wdrożyć
go w specyfikę
realizowanego
projektu.

PROFESJONALNA FIRMA KSIĘGOWA, CZYLI NAJLEPSZY PRZYJACIEL FIRMY

Księgowość to jeden z najważniejszych elementów prowadzenia dobrze funkcjonującego przedsiębiorstwa, niezależnie od jego wielkości czy branży.



KAROLINA ZAWŁOCKA,
menedżer oddziału, menedżer
Opieki Klienta, CashDirector

Profesjonalne biuro rachunkowe może być kluczem do sukcesu firmy, zapewniając nie tylko prawidłowe rozliczenia, ale także wsparcie w planowaniu finansowym i optymalizacji podatkowej. Wybór odpowiedniej firmy księgowej jest więc decyzją równie ważną, jak dobór partnera biznesowego. Oto kilka kwestii, na które przedsiębiorca powinien zwrócić uwagę przy wyborze biura rachunkowego.

Doświadczenie i specjalizacja

Jednym z kluczowych czynników przy wyborze firmy księgowej jest jej doświadczenie i specjalizacja w danej branży. Księgowy, która zna specyfikę działalności firmy, będzie w stanie pomóc i zoptymalizować rozliczenia podatkowe. Przed podjęciem decyzji warto zapytać o doświadczenie w ob-



sludze przedsiębiorstw podobnej wielkości i profilu działalności.

Technologia i nowoczesne rozwiązania

Współczesna księgowość coraz częściej korzysta z nowoczesnych technologii i oprogramowania. Wybierając ją, warto zwrócić uwagę, czy firma oferuje dostęp do nowoczesnych narzędzi, które ułatwiają prowadzenie księgowości i zapewniają szybki dostęp do danych finansowych.

Obecnie istnieje wiele możliwości współpracy z księgowym – a obsługa całkowicie online zyskuje coraz większe grono zwolenników. W takim modelu można w jed-

nym systemie wystawiać faktury, wgrzywać dokumenty otrzymane od kontrahentów, konsultować je z księgową oraz kontrolować na bieżąco wyliczenia podatków. Przykładem takiego systemu może być mOrganizer finansów, gdzie przedsiębiorca ma dostęp w czasie rzeczywistym do bieżących spraw finansowych swojej firmy. Dodatkowo – wszystkie najważniejsze dokumenty przechowuje, porządkuje i archiwizuje system – można mieć je pod ręką w każdej chwili.

Rekomendacje i opinie

Opinie innych przedsiębiorców mogą być cennym źródłem infor-

macji przy wyborze biura rachunkowego. Warto zapytać znajomych lub partnerów biznesowych o rekomendacje firm księgowych,



Wybór profesjonalnej firmy księgowej czy biura rachunkowego to inwestycja w stabilność, rozwój i bezpieczeństwo przedsiębiorstwa.

które cieszą się dobrą opinią i mają pozytywne referencje.

Komunikacja i wsparcie

Efektywna komunikacja z księgowym jest kluczowa dla prawidłowego funkcjonowania firmy. Wybierając biuro rachunkowe, warto zwrócić uwagę na dostępność i szybkość odpowiedzi na pytania czy wątpliwości. Dobry księgowy będzie nie tylko dostawcą usług, ale także wsparciem w sprawach finansowych – zwłaszcza na początku przygody z własną firmą warto mieć kogoś, komu będzie można zaufać i pod opieką kogo poczuć się bezpiecznie.

Wybór profesjonalnej firmy księgowej czy biura rachunkowego to inwestycja w stabilność, rozwój i bezpieczeństwo przedsiębiorstwa. Księgowy/księgowa prowadząca będą trzymać rękę na pulsie finansów oraz zobowiązań i towarzyszyć praktycznie we wszystkich krokach, które postawimy na drodze do rozwoju biznesu. Zabezpieczenie zgodności poczyną finansowych z aktualnie obowiązującym (a dynamicznie zmieniającym się) prawem, zapewni bezpieczeństwo i spokój, aby móc skupić się na rozwoju biznesu.

Przed podjęciem decyzji warto dokładnie przeanalizować powyższe kryteria i wybrać biuro rachunkowe, które najlepiej odpowiada potrzebom i oczekiwaniom danego biznesu. Dobry księgowy to nie tylko specjalista od liczb, ale także partner, który wspiera w podejmowaniu kluczowych decyzji finansowych.

Jak płacą Polacy?

Ponad 65 proc. wszystkich transakcji detalicznych w sklepach i punktach usługowych w Polsce realizowanych jest cyfrowo – pokazują najnowsze wyniki badania „Zwyczajne płatnicze a rozwój sieci akceptacji kart w Polsce: badanie konsumenckie” przeprowadzonego dla Fundacji Polska Bezgotówkowa przez POLASIK Research.

W 2023 r. udział gotówki w liczbie transakcji detalicznych spadł o 3 p.p. do poziomu 35 proc. Wyraźnie zwiększyła się za to grupa klientów korzystających z płatności mobilnych i mobilnych aplikacji bankowych.

Rewolucyjna zmiana w zachowaniach konsumenckich

Wyniki najnowszej fali badania zwyczajów płatniczych Polaków potwierdziły trwałość długoterminowego trendu wzrostu udziału transakcji bezgotówkowych dokonywanych w fizycznych punk-

tach sprzedaży. W 2023 r. po cyfrowe formy płatności klienci sięgali najczęściej w:

- sklepach z obuwiem i odzieżą (70 proc.);
- sklepach wielkopowierzchniowych, czyli supermarketach i hipermarketach (69 proc.);
- księgarniach, kioskach, sklepach papierniczych (65 proc.);
- drogeriach, aptekach oraz na stacjach paliw (64 proc.).

– W ciągu zaledwie 10 lat nastąpiła rewolucyjna zmiana w zachowaniach konsumenckich. Podczas zakupów coraz chętniej sięgamy po karty i smartfony, ponieważ

postrzegamy je jako szybkie, bezpieczne i wygodne. Prognozujemy, że ta zmiana z roku na rok będzie się tylko umacniać – co pokazuje również wzrost w poziomie ubankowienia (o 3 p.p.) – komentuje **Joanna Erdman, prezeska Fundacji Polska Bezgotówkowa.**



Płatności mobilne przyspieszają

Rok 2023 można określić rokiem popularyzacji płatności mobilnych – za pomocą tych płatności zrealizowano łącznie 23 proc. wszystkich transakcji na terminalach. Dla porównania w 2022 r. było to 14 proc., co oznacza spektakularny wzrost o 57 proc. w udziale liczby transakcji r/r. Na popularności zyskują również mobilne aplikacje bankowe – w 2023 r. korzystanie z nich zadeklarowało 60 proc. dorosłych Polaków, to dwukrotnie więcej

niż w 2018 r. Dominującą pozycję w kategorii płatności mobilnych odgrywa technologia NFC – przy jej wykorzystaniu zrealizowano aż 71 proc. wszystkich płatności mobilnych na terminalach.

Jeszcze większa potrzeba wypełnienia białych plam

Mimo systematycznego wzrostu udziału płatności cyfrowych, konsumenci nadal zauważają luki w akceptacji płatności kartą i płatności mobilnych. Z tego m.in. powodu udział metod płatności w liczbie transakcji jest silnie zróżnicowany w ramach poszczególnych branż. W wielu sektorach gospodarki, zwłaszcza o charakterze usługowym, wciąż występują realne ograniczenia zasięgu akceptacji kart, a postrzeganie dostępności jest na niższym poziomie.

– Branże, w których większość respondentów wskazywała na

ograniczoną dostępność akceptacji kart, charakteryzują się istotnym udziałem płatności gotówkowych. To oznacza, że wielu klientów nadal pozostaje bez realnej możliwości wyboru metody płatności. Program Polska Bezgotówkowa powstał z jednej strony po to, aby rozszerzyć zasięg sieci akceptacji kart płatniczych i zaoferować przedsiębiorcom łatwiejszy dostęp do infrastruktury płatniczej. Z drugiej strony, aby zapewnić konsumentom większe możliwości w zakresie swobodnego decydowania o tym, w jaki sposób chcą płacić. Świadomość społeczna wzrasta, a w ślad za nią rosną również oczekiwania klientów. Przedsiębiorcy zorientowani na rozwój powinni podążać za tymi zmianami, aby właściwie odpowiedzieć na potrzeby klientów i zapewnić konkurencyjność swojego biznesu – podsumowuje Joanna Erdman.

Zoptymalizować budżet w branży TSL

Do tej pory branża TSL stosunkowo dobrze zносиła kryzysy ostatnich lat, jednak najnowsze dane pokazują, że widmo recesji dotarło nad Europę.



KAMIL NOWAK,
Head of Sales w Transcash.eu

Raport Upply x Ti x IRU „European road freight rates index Q1 2023” pokazał spadki stawek za fracht, w tym pierwszą od 2020 roku obniżkę kwartał po kwartale. W tych realiach polscy przewoźnicy muszą liczyć się ze spadkiem przychodów i znaleźć sposoby na optymalizację swoich budżetów z pomocą zewnętrznego finansowania. Raport „European road freight rates index” jest papierkiem lakmusowym dla europejskiej branży TSL. Pokazane w nim spadki stawek za fracht odzwierciedlają mniejszy popyt na usługi transportowe będący pokłosiem wysokiej inflacji, która wpłynęła na niemal cały stary kontynent.

Nastroje w dół, koszty w górę

Negatywne tendencje widać jak na dłoni również w danych pochodzących z Polski. Zgodnie z analizą wywiadowni gospodarczej Dun & Bradstreet, stworzoną w maju tego roku na zlecenie Rejestru Dłużników BIG Info Monitor, problemów finansowych doświadczą 7 na 10 firm transportowych. Kondycję aż 60 proc. z nich określić można jako słabą, a 8 proc. jako bardzo złą. Z kolei tylko nieco ponad 30 proc. firm uznać można za będące w dobrej lub bardzo dobrej kondycji. Łączne zadłużenie sektora TSL wynosi obecnie 2,79 mld złotych, przy czym tempo jego wzrostu jest nieco wyższe wśród spedycji. BIG Info Monitor szacuje, że na jedną firmę spedycyjną przypada około 100 tys. zł zaległości wobec banków i podwykonawców, natomiast w przypadku firm transportowych – około 74 tys. zł.

Spowolnienie gospodarcze to jedno z wielu wyzwań, które stanęły przed sektorem TSL w ostatnim roku. Koszty prowadzenia działalności w tym sektorze zwiększyły między innymi wprowadzenie Pakietu Mobilności, wzrost płac poddyktowany zmianami w rozliczaniu wynagrodzeń kierowców czy podwyżka podatków od środków transportu. W efekcie, jak wynika z Branżometru Inelo 2023, wzrost kosztów działalności w tym roku odnotowały niemal wszystkie badane firmy transportowe, przy czym najczęściej wskazywany wzrost mieścił się w przedziale od 26 do 50 proc.

Rosnące koszty wraz z niższymi przychodami i rosnącym zadłużeniem to przepis na katastrofę dla każdej firmy. W przypadku przedsiębiorstw transportowych na listę



stałych zagrożeń wpisać trzeba także zatory płatnicze i długie terminy płatności. Jeśli wpływ na pozyskanie nowych środków jest ograniczony, przedsiębiorcy muszą zadbać o dobre zarządzanie tymi, które posiadają i unikanie strat. Branża finansowa dysponuje narzędziami, które mogą wspomóc sektor TSL w tym trudnym zadaniu.

Faktoring – finansowanie faktur od ręki

Jednym z narzędzi finansowych, które pomagają utrzymać budżet firmy w ryzach, jest faktoring. To usługa finansowania faktur, pozwalająca firmom funkcjonować niezależnie od terminów płatności. Po zgłoszeniu i akceptacji faktury, przewoźnik może otrzymać pieniądze za transport nawet tego samego dnia. Na tej podstawie faktor, czyli usługodawca, uzyskuje prawa do należności, więc to jemu kontrahent spłaca dług. Co w sytuacji, gdy zwleka z płatnością? Wtedy faktor wszczyna postępowanie windykacyjne na koszt własny lub klienta. Żeby skorzystać z faktoringu, trzeba spełnić dwa podstawowe warunki: faktura nie może być przeterminowana, a kontrahent musi wyrazić zgodę na cesję wierzytelności, czyli przeniesienie praw do niej na inny podmiot, w tym przypadku – na faktora. Jeśli zgody na cesję nie będzie, można sięgnąć po alternatywne finansowanie – na przykład w formie pożyczki na kwotę widniejącą na fakturze.

Faktoring jako usługa finansowa wiąże się z koniecznością zapłaty prowizji, która zwykle nie przekracza kilku procent wartości faktury. To podstawowa, ale nie jedyna opłata, której może wymagać faktor, czyli usługodawca. Przy wyborze firmy faktoringowej, warto więc zwrócić uwagę na koszty całkowite, które mogą obejmować również abonament czy opłaty dodatkowe, na przykład za zwiększenie limitu, windykację należności lub wypowiedzenie umowy.

eSkonto – stabilne płatności dla spedycji

Polską branżę TSL tworzą przede wszystkim małe, kilkuosobowe

firmy, które w znacznie większym stopniu odczuwają nie tylko skutki gospodarczych niepokojów, ale też długich terminów płatności.

port bezpośrednio do usługodawcy. Dzięki temu zapłata może trafić na konto przewoźnika jeszcze tego samego dnia. Spedycja spłaca fakturę

szą przewagę konkurencyjną firmy w walce o klientów. Przedsiębiorcy korzystający z tego narzędzia muszą jednak pamiętać, że wydłużanie terminów płatności może pogorszyć ich płynność finansową i grozić powstaniem długów. W czasach walki o klienta elastyczność jest w cenie, ale nie kosztem narażenia na szwank kondycji firmy.

Najem zamiast leasingu

Przedsiębiorcy z branży TSL najczęściej kupują lub leasingują swoje floty, ale zmiana warunków gospodarczych ma szansę zwiększyć popularność alternatywy, czyli najmu pojazdów. Popyt na niego zbadał EFL Leasing w ramach raportu „MŚP – wynajmują czy kupują? Pod lupą”. Zgodnie z nim, niemal połowa firm transportowych planuje wynająć pojazd ciężarowy w ciągu najbliższych 3 lat, choć obecnie robi to jedynie 16 proc. Chęć zmiany dyktują nie tylko rosnące koszty flot, ale też większa elastyczność związana z najmem. Pojazdy można wynajmować krótkoterminowo, zgodnie z potrzebami, a cena obejmuje pełną obsługę serwisową i ubezpieczenie.

Choć koszty leasingu obecnie są niższe od najmu, problemem może okazać się utrzymanie floty w warunkach malejącego popytu na usługi transportowe. W tym kontekście możliwość najmu pojazdu na czas realizacji konkretnego zlecenia może okazać się racjonalne finansowo. Jedno jest pewne – w realiach rosnących cen pojazdów i ich części oraz trudniej dostępności, elastyczne formy finansowania flot będą zyskiwać na popularności.

Współpraca ze spedycją jest sposobem na zwiększenie ich stabilności za sprawą szybkiej zapłaty za przewóz. Spedycja może ją zaoferować – jedynie, gdy jej finanse są odpowiednio zabezpieczone, a w tym może pomóc eSkonto. W jego ramach usługodawca podejmuje się sfinansowania faktury, a przewoźnik nie musi czekać na pieniądze za transport. Zleceniodawca (w przypadku eSkonta – spedycja) spłaca kwotę z faktury usługodawcy w ustalonym przez obie strony terminie. Użytkownicy eSkonta mogą więc oferować podwykonawcom szybką płatność bez angażowania własnych pieniędzy. Ten bazujący na faktoringu mechanizm zwiększa konkurencyjność spedycji w pozyskiwaniu nowych podwykonawców, co z kolei pozwala zwiększać przychody. W ramach eSkonta wykonawcy spedytora, którzy zostaną objęci usługą, przekazują faktury za trans-

port w terminie jej płatności, z możliwością przedłużenia terminu zapłaty nawet do 30 dni.

Kredyt kupiecki zwiększa atrakcyjność współpracy

Rewersem skonta jest kredyt kupiecki, który, w dużym uproszczeniu, oznacza wydłużenie terminu płatności faktury. Jeśli kontrahent nie może lub wolałby nie płacić za towar tuż po jego otrzymaniu, kredyt kupiecki pozwala mu uregulować należność w bardziej dogodnym dla niego terminie. Wydłużenie go może wynikać z dobrej woli, ale bywa wymuszone nierównością relacji. Kontrahent korzystający z kredytu kupieckiego może być klientem przynoszącym duży dochód, a odmowa mogłaby narazić współpracę na szwank. W tym kontekście konieczność udzielenia kredytu kupieckiego bywa argumentem podnoszącym atrakcyjność współpracy i zwięks-

Proces cyfryzacji w polskich firmach

Cyfryzacja w polskich przedsiębiorstwach przechodzi obecnie dynamiczną transformację, będąc nie tylko odpowiedzią na rosnące wymagania rynkowe, ale także na zmieniające się przepisy prawne, jak nowa ustawa o ochronie sygnalistów.



RAFAŁ BARAŃSKI,
prezes braf.tech

Firmy coraz śmielej wdrażają technologie cyfrowe, takie jak chmura czy sztuczna inteligencja, co pozwala im na usprawnienie procesów oraz zwiększenie efektywności działania. Badania KPMG i Canon Polska wskazują, że technologie te zyskują na popularności, a ich implementacja przynosi wymierne korzyści.

W obliczu nowych wyzwań

Jednocześnie, procedowana ustawa o ochronie sygnalistów stawia

przed firmami nowe wyzwania związane z koniecznością zapewnienia bezpieczeństwa i anonimowości zgłoszeń pracowników dotyczących naruszeń prawa. Ustawa ta, dostosowująca polskie prawo do wymogów Unii Europejskiej, ma na celu ochronę osób, które zdecydują się zgłosić podejrzenia o nieprawidłowości, chroniąc je przed potencjalnymi działaniami odwetowymi ze strony pracodawców.

W odpowiedzi na te nowe regulacje, polskie firmy mogą implementować specjalistyczne oprogramowanie do zarządzania zgłoszeniami, które umożliwi anonimowe i bezpieczne raportowanie. Takie systemy, wyposażone w narzędzia do szyfrowania danych i audytu ścieżki dostępu, nie tylko

wspierają zgodność z przepisami o ochronie danych osobowych, ale także ułatwiają firmom monitorowanie i analizę zachowań w ramach wewnętrznych systemów informatycznych, co może pomóc w wykrywaniu potencjalnych nieprawidłowości.

Kluczowy element strategii firm

Cyfryzacja procesów związanych z ochroną sygnalistów i zarządzaniem zgłoszeniami jest więc kluczowym elementem strategii firm dążących do zapewnienia zgodności z nowymi przepisami oraz budowania zaufania wśród pracowników. Zapewnia ona nie tylko ochronę prawną zgłaszających, ale także stanowi element budowania kultury organizacyjnej opartej na transparentności i etyce. Zatem, mimo różnych wyzwań, cyfryzacja i nowe przepisy mogą wspólnie przyczynić się do budowania nowoczesniejszego, bardziej elastycznego i bardziej odpowiedzialnego środowiska biznesowego w Polsce.

UBEZPIECZENIE DLA FIRMY

– czy to mi się opłaci?

Dziennie 120 mln zł, czyli prawie 84 tys. zł co minutę – takie średnio kwoty odszkodowań i świadczeń wypłacili ubezpieczyciele w Polsce w 2022 r. W całym roku łączna wartość wyniosła 44 mld zł (dla porównania wydatki budżetu państwa polskiego w 2022 r. wyniosły 517 mld zł).



ADAM ILKIEWICZ,

dyrektor Działu Ubezpieczeń OC i Ubezpieczeń Środowiskowych/
Regionalny Lider Praktyki Ubezpieczeń OC w polskim oddziale Colonnade Insurance



Pierwsze mechanizmy przypominające ubezpieczenia sięgają czasów Babilonii, antycznych Chin oraz kodeksu Hammurabi. W ramach tego ostatniego kupiec, biorąc pożyczkę, płacił pożyczkodawcy pewną dodatkową kwotę, dzięki której, w sytuacji kradzieży ładunku, był zwalniany z obowiązku uregulowania zobowiązania. Biorąc początki w tego typu przy-czółkach, opartych na konkretnych przedsięwzięciach (np. transportach morskich), po setkach, a w zasadzie tysiącach lat ewoluowania, świat ubezpieczeń rozwinął pełną paletę oferowanych rodzajów ubezpieczeń. Przedmiotem transakcji jest tu de facto obietnica (odszkodowania), co nie zmienia faktu, że ubezpieczenia to normalny biznes, a więc rządzą nim standardowe prawa popytu i podaży. A że świat ludzi, a więc w konsekwencji i przedsiębiorstw utkany jest z wielu nitek obaw, tworzy się platforma do tworzenia coraz to nowych i nowych produktów ubezpieczeniowych, mających za zadanie minimalizować skutki zdarzeń, których te lęki są powodem.

Ubezpieczenie mienia

Jednym z typów ubezpieczeń przedsiębiorstw, które od razu przychodzi na myśl, są ubezpieczenia mienia. I słusznie. Jak przedstawiono w raporcie pt. Global Claims Review 2022 przygotowanym przez Allianz Global Corporate & Specjalisty na bazie analizy 530 tys. roszczeń ubezpieczeniowych z lat 2017-2021, szkody wynikłe z pożaru lub eksplozji stanowiły 21 proc. wartości wszystkich analizowanych roszczeń. Na drugim miejscu znalazły się katastrofy naturalne, np. huragany, powodzie, trzęsienia ziemi. Być może te ostatnie nam w Polsce zbyt głośno nie zaprzętają (no może oprócz ruchów mas ziemi wywołanych przez zakłady górnicze), to z roku na rok wydaje się coraz mniej przewidywalna, a gwałtowne załamania pogody, które pustoszą kolejne regiony, nie są już niczym nowym. Na trzecim

miejscu wśród najbardziej dotkliwych finansowo typów szkód znalazło się wadliwe wykonawstwo prac lub wadliwy stan techniczny – przykładowo zawalenie się błędnie wykonanego budynku czy produkt niebezpieczny. Wraz z tymi ostatnimi przykładami wkraczamy tym samym w obszar ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej – trzeciego co do powszechności wśród przedsiębiorstw typu ubezpieczenia (po ubezpieczeniu mienia i ubezpieczeniu flot).

Jest z czego wybierać

Do dyspozycji firm, w zależności od ryzyk, jakie niesie ich działalność, rynek proponuje pełną gamę ubezpieczeń. Możemy zacząć od typowych ubezpieczeń wspomnianych już flot pojazdów: kołowych, szynowych, statków powietrznych lub pływających – zarówno w zakresie szkód własnych (casco), jak również OC. W dalszej części możemy wymienić ubezpieczenie kredytu lub niewypłacalności; ubezpieczenie szeroko rozumianych ryzyk finansowych, w tym ubezpieczenie członków zarządu (tzw. D&O), publicznej oferty papierów wartościowych czy ryzyka cybernetycznego; ubezpieczenie szkód w uprawach; ubezpieczenie mienia w transporcie; ubezpieczenie następstw nieszczęśliwych wypadków, chorób lub śmierci pracowników.

Do bardziej unikatowych rodzajów ubezpieczeń możemy zaliczyć ubezpieczenie na wypadek szkód wyrządzonych w środowisku, ubezpieczenie kosztów wycofania produktu z rynku, ubezpieczenie w razie odwołania imprezy, czy ubezpieczenie od porwania i oku-

pu (szczególnie popularne w sytuacji delegacji pracowników w rejonach wysokiego ryzyka).

Rynek nie zawiedzie i tych spragnionych już prawdziwie egzotycznych polis. Piłkarze chętnie sięgną po ubezpieczenie nóg. Stand up'erów zainteresuje ubezpieczenie na wypadek śmierci widza z powodu śmiechu. A na deser moja zdecydowana faworytka: polisa na wypadek uprowadzenia przez UFO – sprzedaż w Stanach idzie w tysiące!

Dobrze, ale odpowiedź wreszcie na tytułowe pytanie. Czy koniec końców zakup ubezpieczenia mi się opłaci? Odpowiedź brzmi: prawdopodobnie nie. Statystycznie rzecz ujmując, Twój zakład prawdopodobnie się nie spali. Twój system IT prawdopodobnie się obroni przed phishingowym atakiem. Towar, który zamówiłeś w Chinach, prawdopodobnie nie utonie gdzieś pod Madagaskarem. No i wreszcie – Marsjanie prawdopodobnie się tobą jednak nie interesują... W konsekwencji składka, którą będziesz opłacał przez wiele, wiele lat najprawdopodobniej zostanie finalnie przeznaczona na rzecz wypłaty odszkodowania nie dla Ciebie, a dla jakiegoś przedsiębiorcy na drugim końcu Polski (kto wie, może nawet Twojego największego konkurenta). Pozostaje jednak jedno niewygodne pytanie – co jeśli akurat w twoim przypadku prawdopodobieństwo nie zadziała? Co jeśli akurat to w twoim magazynie dojdzie do zwarcia instalacji? Co jeśli to Twojemu pracownikowi trafi się jeden słabszy dzień (bo szwagier przyjechał) i do receptury doda inne, niż wskazane na opakowaniu orzechy, wywołując konieczność wycofania kilku partii ciastek z Europy



Ubezpieczyciel nie prowadzi działalności charytatywnej i dlatego w przypadku szkody będzie faktycznie skrupulatnie analizował czy w ramach danej polisy rzeczywiście umówił się, że za daną szkodę zapłaci.

i USA? Co jeśli obcy naprawdę obserwowują Cię zza chmur i tylko czekają, aż wyjdiesz pobiegać?

Suchą stopą

Ostatecznie wszystko sprowadza się do odpowiedzi na pytanie, jakim typem osobowości jesteś i w czym upatrujesz większą korzyść. Być może świadomie akceptujesz istniejące ryzyko z pełną gotowością przyjęcia jego konsekwencji, a dla kwoty, którą musiałbyś przeznaczyć na zakup polisy, dostrzeżasz lepszą inwestycję, niż ubezpieczenie. Przy postawie przeciwnej, ubezpieczenie będziesz postrzegał jako wartość dodaną, polegającą na uzyskaniu dodatkowej (nawet jeśli nie całkowitej) dozy bezpieczeństwa na wypadek zajścia tego mało prawdopodobnego, acz jednak nie niemożliwego czarnego piątku. Dodatkowo może ważne będą dla Ciebie i inne czynniki, jak na przykład odpowiedzialność za losy swoich pracowników. I nie chodzi tu o manipulacyjne chwyty na serce czy łapanie punktów do raportu ESG, ale może faktycznie

czujesz powołanie bycia lokalnym superbohaterem, którego ubezpieczeniowa przezorność pozwoliła na szybkie odbudowanie zakładu, dzięki czemu dziesiątki, setki (tyśiące?) pracowników i ich rodzin może zwyczajnie zapewniać sobie dalsze środki do życia.

Nieodczynnym elementem decyzyjnym jest oczywiście i wysokość składki – naturalnie zawsze i bez wyjątku postrzeganej jako zbyt wygórowana. Pozostając przy ubezpieczeniu mienia, uśredniając, możemy przyjąć, że stawka wynosi ok. 1 promila, tj. 1/1000 wartości majątku. Upraszczając nieco, ubezpieczyciele zakładają zatem, że Twój budynek spali się raz na tysiąc lat i muszą zebrać składkę z tysiąca polis, by pokryć szkodę z jednej z nich (pomijając już koszty prowadzenia działalności i oczekiwany zysk). Parafrazując w jeszcze inny sposób, czy gdybyś wniósł swój zakład za czasów Kazimierza Odnowiciela, to u bookmachera obstawilibyś, że przejdiesz cały ten czas suchą stopą, czy może jednak niekoniecznie? Jest jeszcze kwestia opinii o ubezpieczycielach – „bo przecież i tak znajdą jakąś wymówkę, by nie płacić” (pomimo że przecież wypłacili 44 mld zł w 2022 r.). Ubezpieczyciel nie prowadzi działalności charytatywnej i dlatego w przypadku szkody będzie faktycznie skrupulatnie analizował czy w ramach danej polisy rzeczywiście umówił się, że za daną szkodę zapłaci. Tu recepta jest jedna – umowa ubezpieczenia musi być zawarta w sposób świadomy, rzetelny i pełny, adresując możliwie najwięcej istniejących ryzyk. W celu osiągnięcia takiego rezultatu musimy mieć zatem w swych szeregach wewnętrzne kompetencje. W przypadku ich braku możemy posilkować się zewnętrznymi profesjonalistami – brokerami ubezpieczeniowymi. W tym przypadku, jeśli dojdzie do szkody, która nie będzie pokryta ubezpieczeniem wskutek błędu w sztuce brokerskiej, będziemy mogli dodatkowo ubiegać się o odszkodowanie od pośrednika. Konkludując w dwóch zdaniach dla zabieganych: w dzisiejszych czasach ubezpieczyć możemy się już niemal od wszystkiego. To zaś, czy skorzystamy z któregoś ubezpieczenia, zależy będzie od cech osobowościowych i indywidualnego rozłożenia preferencji pomiędzy świadomym zatrzymaniem ryzyka i akceptacją ewentualnych konsekwencji a spokojniejszym (aczkolwiek nigdy w pełni spokojnym przecież) snem. Reprezentantom obu postaw życząc tego samego – braku szkód.