

# PORADNIK DLA MSP



## MŚP a odnawialne źródła energii

**Produkcja energii z odnawialnych źródeł (OZE) jest ściśle zależna od warunków pogodowych. Stawia to wyzwanie, w którego rozwiązaniu pomocne mogą być magazyny energii. Urządzenia te, znane też jako BES (ang. Battery Energy Storage), są odpowiedzią na szereg bolączek związanych z transformacją energetyczną w MŚP.**



**JACEK ZARZYCKI,**  
Business Development Manager  
w firmie Eaton

Główną funkcją magazynu energii jest przesuwanie obciążenia, które polega na magazynowaniu nadwyżki energii wyprodukowanej przez instalację fotowoltaiczną i konsumowaniu jej w momencie, gdy np. zajdzie słońce i lokalna elektrownia fotowoltaiczna nie produkuje już energii. Podobnie korzystne zastosowanie można znaleźć w ramach elektryfikacji floty samochodów służbowych, gdzie magazyn energii wykorzystywany jest do wsparcia ładowania pojazdów.

Warto mieć na uwadze, że zmiana charakteru działalności lub rozbudowa przedsiębiorstwa może wiązać się z koniecznością zwiększenia przyłącza elektroenergetycznego. Zwiększenie mocy umownej nie zawsze jest jednak możliwe, ponieważ niekiedy wymaga przebudowy linii zasilającej lub wymiany transformatora. Generuje to znaczne koszty i w dodatku jest czasochłonne. W takich sytuacjach magazyn pracujący w trybie peak-shaving (inaczej: w trybie zmniejszania szczytowych obciążeń) zadba o to, by nie przekroczyć progu poboru mocy, powyżej którego dystrybutor energii mógłby naliczyć kary. Odpowiedni magazyn można też skonfigurować do pracy w tzw. trybie backup, dzięki czemu poza funkcją optymalizacji kosztów energii elektrycznej zapewnia niezawodność zasilania.

**Magazyn energii a wymagania prawne i regulacyjne**

Magazyny energii składają się z dwóch podstawowych komponentów – inwertera oraz akumulatorów i każdemu z nich stawiane są odpowiednie wymagania określone przepisami. Inwerter, czyli komponent odpowiedzialny za przetwarzanie energii magazynowanej w bateriach (prąd stały – DC) na standard (prąd przemysłowy – AC), w jakim pracują klasyczne odbiorniki w przedsiębiorstwie, powinien być certyfikowany na zgodność z NC RfG. Na mocy Rozporządzenia Komisji (UE) 2016/631 z dnia 14 kwietnia 2016 r. każde urządzenie dostarczające energię, które jest podłączone do sieci elektroenergetycznej po 1 maja 2022, musi posiadać taki certyfikat. Obecnie zakłady energetyczne wymagają przedstawienia tego certyfikatu przy zgłoszeniu podłączenia magazynu. Odpowiednie przepisy determinują również wymagania stawiane częściom baterijnym. Producenci powinni wykonywać je zgodnie z wytycznymi normy IEC 62 619 oraz certyfikować na zgodność z UN38.3. Dodatkowo dla magazynów powyżej 50 kW (do 10 MW) operatorzy systemów

elektroenergetycznych prowadzą rejestr pracujących urządzeń.

**Jak wybrać odpowiedni magazyn energii?**

Parametry każdego magazynu energii określają przede wszystkim podstawowe cechy techniczne, takie jak moc wyrażona w kW i pojemność urządzenia wyrażona w kWh. Pierwszy parametr determinuje zastosowany inwerter i wskazuje, jaką największą moc w danym momencie można przesłać lub pobrać z akumulatorów. Pojemność określa natomiast, jak duże są moduły akumulatorowe w magazynie energii, czyli na jak długo starczy energii przy określonym poborze. Oprócz tych bazowych parametrów należy zwrócić uwagę na rodzaj zastosowanej chemii w ogniwach. Bezpieczne i sprawdzone obecnie ogniwa to NMC oraz LFP (LiFePO<sub>4</sub>). Trwają również intensywne prace nad kolejnymi technologiami, takimi jak ogniwa sodowe. Znaczna część dostępnych na rynku magazynów to rozwiązania złożone z modułów różnych producentów, czyli tzw. składaki, w których moduł inwertera i moduły akumulatorowe instalowane są oddzielnie i łączone okablowa-

niem. Warto postawić jednak na ofertę firm oferujących kompletne rozwiązanie – kompaktowy magazyn energii, który zbudowany jest z dobrze przetestowanych, współgrających komponentów, rozszerzonych o system automatyki. Zapewnia to nie tylko bogatszą funkcjonalność, ale przede wszystkim najwyższe bezpieczeństwo, wzmocnione odpowiednio rozbudowanym serwisem producenta.

**Wsparcie finansowe na zakup magazynu energii**

Obecne wsparcie dla magazynów energii najczęściej stanowi uzupełnienie różnych programów inwestowania w ograniczenie zużycia energii pierwotnej: termomodernizację, fotowoltaikę, pompy ciepła, kogenerację itp. Popularne w tym zakresie jest korzystanie z programów Energia Plus oraz Kredyt Ekologiczny BGK. Osoby fizyczne, przedsiębiorcy płacący podatek liniowy oraz rozliczający się ryczałtem mogą skorzystać z ulgi termomodernizacyjnej, w której magazyny energii stanowią koszt kwalifikowany. Warunkiem skorzystania z ulgi jest status właściciela lub współwłaściciela modernizowanej nieruchomości.

# Kopie zapasowe ostatnią deską ratunku

**Ataki cybernetyczne przebojem wdarły się na listę największych współczesnych zagrożeń dla biznesu i nic nie wskazuje na to, by miały z niej zniknąć.**



**ANDRZEJ NIZIOŁEK,**  
dyrektor regionalny na Europę  
Środkowo-Wschodnią w firmie  
Veeam

Jak wynika z raportu Veeam Data Protection Trends 2024, w ubiegłym roku trzy na cztery firmy padły ofiarą co najmniej jednego ataku ransomware, a 42 proc. zostało zaatakowanych przynajmniej trzykrotnie. Rekordziści (3 proc.) doświadczyli incydentów ransomware aż sześć razy w ciągu dwunastu miesięcy.

## Solidne zasady bezpieczeństwa

Cyberzagrożenia stają się nie tylko coraz częstsze, ale również coraz bardziej dotkliwe. W badaniu Veeam Ransomware Trends Report 2024 respondenci kolejny rok z rzędu wskazują ataki ransomware jako największą pojedynczą przyczynę przestoju i awarii IT. Podczas cyberataku 41 proc. danych firmy zostaje naruszonych, z czego tylko 57 proc. udaje się odzyskać.

W świetle tych statystyk żadne przedsiębiorstwo – niezależnie od

wielkości i branży – nie może czuć się bezpiecznie. Firmy, także te z sektora MŚP, powinny wdrożyć szereg środków bezpieczeństwa, które pozwolą im proaktywnie chronić się przed cyberatakami. W ich skład wchodzi uwierzytelnianie wieloskładnikowe, zasady zerowego zaufania, szkolenia podnoszące świadomość pracowników co do ryzyka w przestrzeni cyfrowej, a także tworzenie i regularne aktualizowanie kopii zapasowych, czyli backupu. Kiedy atak nastąpi – a to, że tak się stanie jest pewne – to właśnie backup będzie ostatnim i najważniejszym „kołem ratunkowym” firmy. Umożliwi jej zachowanie ciągłości działania, nawet gdy kluczowe dane zostaną utracone lub zaszyfrowane.

## Kopie zapasowe zawsze bezpieczne i niezmiennalne

Opracowując strategię ochrony danych, należy kierować się zasadą backupu 3-2-1-1-0. Zgodnie z nią firmy powinny dysponować trzema kopiami danych, w dwóch różnych miejscach, w tym jedną poza lokalizacją przechowywania danych produkcyjnych. Ponadto jedna kopia danych powinna być fizycznie odizolowana od sieci i niezmiennalna, dzięki czemu cyberprzestępcy

nie będą w stanie jej zaszyfrować, nawet jeśli uzyskają dostęp do zasobów firmy. Ostatnim elementem jest regularne testowanie procesu tworzenia kopii zapasowych, aby podczas odzyskiwania danych nie występowały żadne błędy.

Oprócz właściwego przechowywania kopii zapasowych niezwykle ważne jest również zwrócenie uwagi na sposób, w jaki odzyskujemy dane w razie wystąpienia ataku. Blisko dwie firmy na trzy (63 proc.) narażają się na ryzyko ponownego ataku (reinfekcji), ponieważ nie zapewniają odpowiednich warunków bezpiecznego przywracania danych do systemu. Skanowanie backupu powinno odbywać się pod kwarantanną, w tzw. środowisku testowym. Dopiero gdy test wypadnie pomyślnie i firma ma pewność, że kopia

zapasowa nie została zainfekowana złośliwym oprogramowaniem, może takie „czyste” dane bezpiecznie przywrócić do środowiska produkcyjnego.

## Rośnie świadomość obszarów do poprawy

Poziom świadomości przedsiębiorstw na temat zagrożeń i sposobów radzenia sobie z nimi stale rośnie – a to pierwszy krok do podjęcia działań, które faktycznie zwiększą poziom ochrony. Z raportu Veeam wynika, że firmy coraz częściej dostrzegają znaczenie, jakie dla odporności cybernetycznej ma niezmienność backupu. Trzy podmioty na cztery (75 proc.) używają obecnie dysków lokalnych, które można wzmocnić, a 85 proc. wykorzystuje przechowywanie w chmurze z funkcją niezmienności. W za-



sadzie połowa całkowitej pamięci kopii zapasowych w firmach jest niezmienna. To krok w dobrą stronę, ale również ostrzeżenie, że wiele w tym obszarze można i należy jeszcze poprawić.

W Polsce poziom zrozumienia dla wagi zabezpieczania danych w odpowiedni sposób nie jest tak wysoki jak na bardziej dojrzałych zachodnich rynkach, dlatego ciągle potrzebna jest edukacja w tym zakresie. Zastosowanie nowatorskich innowacji technologicznych, rozwiązania w modelu backup jako usługa (Backup as a Service, BaaS) oraz coraz częstsza migracja firm do chmury, mogą wyrównać światowe tendencje. Firmy sektora MŚP doceniają BaaS za elastyczność i prostotę użytkowania, a także uwolnienie od kosztownych inwestycji we własną infrastrukturę IT. Przeszkodą dla mniejszych przedsiębiorstw w korzystaniu z tej usługi są trudne do oszacowania koszty, a także brak zgodności z już używanymi przez firmę aplikacjami. Dlatego przed wyborem dostawcy (niezależnie czy mówimy o oprogramowaniu, czy usłudze) warto przeanalizować wszystkie aspekty oferty i nie podejmować decyzji kierując się wyłącznie najniższą ceną. Rozwiązanie zaprojektowane pod konkretne wymagania i potrzeby biznesowe zawsze okaże się bardziej skuteczne i opłacalne niż koszty, jakie firma poniesie w razie udanego ataku.

# Małe i średnie firmy na celowniku przestępców

**Mniejsze firmy – o ile nie mają do czynienia z istotnymi danymi – rzadziej są celem ukierunkowanych ataków. Jednak właściciele firm z sektora MŚP nie powinni ulegać złudnemu poczuciu bezpieczeństwa. Każda organizacja może stać się ofiarą ataków oportunistycznych oraz operacji zakrojonych na większą skalę.**



**LESZEK TASIEMSKI,**  
ekspert ds. cyberbezpieczeństwa, VP  
w firmie WithSecure

Nawet małe przedsiębiorstwa mogą zostać potraktowane jako ogniwo w ataku na łańcuch dostaw. W takim przypadku podstawowym celem ataku jest inna firma, ale straty dla dostawcy mogą być bardzo wysokie zarówno finansowe, jak i wizerunkowe. Jak sektor MŚP powinien się chronić?

## Ataki na łańcuchach dostaw dotyczą też mniejszych graczy

Ataki na łańcuchy dostaw związane są z infiltracją systemu poprzez zewnętrznego partnera lub

dostawcę z dużym poziomem dostępu do danych. Może to być dostawca usług chmurowych lub oprogramowania. Ataki pośrednie są często dla cyberprzestępców łatwiejsze oraz bardziej opłacalne niż ataki bezpośrednie, ponieważ pozwalają na dostęp do większej liczby organizacji. Zdarza się, że dostawca jest chroniony gorzej niż faktyczny cel operacji. Można więc włamać się do jego systemu i wykorzystać zbudowane podczas współpracy biznesowej zaufanie oraz połączenia infrastrukturalne. Nie przed każdym atakiem da się uchronić, ale dzięki świadomości zagrożeń można minimalizować skutki naruszenia bezpieczeństwa i działalności cyberprzestępców. Szczególnie ważna jest czujność wśród właścicieli małych i średnich firm. Podstawą jest ostrożny dobór dostawców, stosowanie zasad zerowego zaufania, modelowanie

zagrożeń, edukacja oraz stosowanie odpowiednich zabezpieczeń.

## Jak się chronić?

Coraz ważniejsze staje się stosowanie zasady minimalnego dostępu – zarówno na wobec osób z zewnątrz, jak i wobec własnych pracowników. Rutynowo należy przeglądać dostępy nadane poszczególnym osobom oraz systemom i sprawdzać, czy są one nadal potrzebne i czy nie należy ich zmodyfikować. Każdy użytkownik powinien mieć dostęp jedynie do tych danych i systemów, które są mu potrzebne do wykonywania swoich obowiązków. Warto też zastanowić się nad możliwymi scenariuszami incydentów, aby zidentyfikować cyfrowe „skarby” organizacji oraz prawdopodobne ścieżki ataku. Do tego służy proces threat modellingu. Infrastruktura powinna być zaprojektowana w taki sposób, aby zredukować szkody w przypadku naruszenia bezpieczeństwa a mechanizmy zabezpieczeń oraz wykrywania incydentów – wielopoziomowe (defense in depth). Poważne incydenty nie zdarzają się często, dlatego warto również tworzyć procedury reagowania i uczyć pracowników ich stosowania podczas kontrolowanych ćwiczeń.

Oprócz kwestii technicznych trzeba zadbać o scenariusze komunikacji i postępowania prawnego. Warto ośmielać, a nawet wynagradzać pracowników za raportowanie podejrzanych zdarzeń – również tych, wynikających z ich nieostrożności.

## Nie wszystko naraz

W przypadku zaawansowanych ataków konieczne jest założenie, że podstawowe mechanizmy obrony zostaną przełamane i należy skupić się na wykryciu obecności atakujących w infrastrukturze. Dla mniejszych firm w zwiększaniu poziomu ochrony pomocne może być wprowadzenie rozwiązań monitorujących zagrożenia typu EDR/XDR – Endpoint Detection and Response. Takie systemy identyfikują podejrzane aktywności w czasie rzeczywistym i alarmują o zagrożeniu. Coraz więcej małych i średnich firm jest zainteresowanych inwestowaniem w takie rozwiązania. Przede wszystkim warto pamiętać, że każda firma jest inna i ma specyficzne potrzeby. Nie należy inwestować w produkt, którego dana organizacja nie jest w stanie „skonsumować”. Na przykład, nie ma sensu kupować zaawansowanego systemu do wykrywania incyden-

tów i reakcji na nie, jeśli firma nie ma zasobów czasowych, ludzkich oraz wiedzy do analizowania alertów, oraz reagowania. Nie warto też kierować się jedynie ceną. Próba oszczędzania na usługach zarządzanych kończy się czasami zakupem tańszego produktu. Zazwyczaj jest on i tak kosztowny, a nie daje korzyści, ponieważ nie jest dobrze skonfigurowany, a alerty nie są odpowiednio obsługiwane. Na koniec – ważne, aby w pogoni za usprawnieniami, nie zapomnieć o podstawowych narzędziach ochrony infrastruktury organizacji. Inwestycje w nowocześniejsze rodzaje ochrony nie zwalniają z konieczności podstawowych zabezpieczeń typu anti-malware czy firewall. Planowanie systemu ochrony warto zacząć od skonstruowania specyficznego dla danej firmy modelu zagrożeń. Na jego podstawie można zidentyfikować potrzeby i priorytetyzować zakupy. Etyczni dostawcy produktów i usług będą w stanie tak dopasować ofertę, aby efekty z perspektywy danej firmy były optymalne. Zazwyczaj zunifikowana platforma ułatwia obsługę i skraca czas potrzebny na zrealizowanie konkretnych zadań związanych z bezpieczeństwem.

# FAKTORING W BIZNESIE

**W kontekście kryteriów, jakie musi spełnić klient, faktoring jest jedną z łatwo dostępnych usług finansowych. Aby z niego skorzystać, trzeba jednak spełnić jeden kluczowy warunek – faktura zgłoszona do finansowania nie może być „przeterminowana”.**



**JAKUB GWIAZDOWSKI,**  
Head of Partnership & Relations  
w Transcash

Faktoring to usługa skierowana do każdej firmy, która wystawia faktury z odroczonym terminem płatności. Jest normą w wielu branżach, w tym w transportowej, handlowej czy budowlanej, gdzie terminy płatności faktur bywają odroczone nawet o 90 i więcej dni. Te opóźnienia w regulowaniu zobowiązań w naturalny sposób utrudniają bieżące prowadzenie działalności, która funkcjonuje w standardowym, miesięcznym modelu rozliczeniowym.

Faktoring w takiej sytuacji staje się sposobem na zachowanie stabilnej pozycji rynkowej oraz przewagi konkurencyjnej. By skorzystać z usługi, faktura musi do nas trafić nie później niż na 3 dni przed upływem terminu płatności. Jeśli dokument będzie przeterminowany, nie możemy sfinansować faktury – wtedy jedynym sposobem na odzyskanie pieniędzy staje się windykacja.

Nieprzeterminowana faktura to podstawowy, ale nie jedyny warunek, który musi spełnić potencjalny klient faktoringu. W naszym przypadku obsługiwane są wyłącznie firmy z branży TSL zarejestrowane w Polsce, które działają na rynku co najmniej od miesiąca.

#### Kwota sfinansowania faktury

Decyzja o sfinansowaniu faktury zależy także od jej wysokości. Każda usługa ma określony limit wartości faktury, którą możemy sfinansować. W przypadku usługi mikrofaktoringu limit finansowania wynosi 50 tys. zł. Gdy klient wykorzysta tę kwotę, nie może zgłaszać kolejnych faktur do chwili, gdy któryś z jego kontrahentów ureguluje poprzednie płatności, a spłacona kwota pokryje wartość nowo zgłoszonej faktury.

Ustalony z góry limit można zmienić,

wnosząc o jego zwiększenie. Zgoda może zostać udzielona po pozytywnej weryfikacji wniosku.

#### Limit na kontrahenta

W sytuacji, gdy ze względu na specyfikę branży, kilka firm jednocześnie zgłasza do finansowania faktury wystawione na tego samego płatnika, przy decyzji o finansowaniu brany jest pod uwagę tak zwany

limit na kontrahenta. Jest to limit, który został przyznany na finansowanie faktur wystawionych wspomnianemu płatnikowi przez wszystkich klientów korzystających z faktoringu danej firmy. Po wykorzystaniu limitu faktury są odrzucane, dopóki kontrahent nie ureguluje poprzednich płatności na minimum taką kwotę, jaka widnieje na zgłoszonej fakturze.

Faktoring to usługa finansowa dostępna dla

firm wystawiających faktury z odroczonym terminem płatności. Aby skorzystać z tej usługi, faktura nie może być przeterminowana i musi być zgłoszona przed terminem płatności. Istnieją także limity wartości faktur oraz limity na kontrahenta. Faktoring jest szczególnie przydatny w branżach z długimi terminami płatności faktur, pomagając firmom zachować płynność finansową i konkurencyjność na rynku.

REKLAMA



**POLSKA  
BEZGOTÓWKOWA  
DLA FIRMY**

**Dołącz  
do najlepszych!**

[www.polskabezgotowkowa.pl/dlaFirmy](http://www.polskabezgotowkowa.pl/dlaFirmy)

**Dołącz do grona 460 tysięcy firm, które już skorzystały z Programu Polska Bezgotówkowa!**

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



Nieprzeterminowana faktura to podstawowy, ale nie jedyny warunek, który musi spełnić potencjalny klient faktoringu.

# Sytuacja na rynku pracy a polskie przedsiębiorstwa?

**Dane z rynku pracy potwierdzają, że nie ucierpiat on na znacznym spowolnieniu gospodarczym, jakie Polska odnotowała w zeszłym roku. Zgodnie z metodologią Eurostatu stopa bezrobocia wyniosła 3,0 proc. w kwietniu br., co jest drugim najniższym poziomem w Unii Europejskiej (zaraz za 2,6 proc. w Czechach).**

Potwierdza to tendencję spadkową, jakiej Polska doświadcza w ostatnich latach, podczas gdy dekadę temu bezrobocie przekraczało 10 proc. Ponadto dwucyfrowy nominalny wzrost wynagrodzeń utrzymuje się już ponad 2 lata, a po uwzględnieniu inflacji pozostaje bliski takich poziomów od początku tego roku. Jednak korzystna sytuacja dla pracowników jest coraz bardziej dotkliwa dla przedsiębiorstw.

Przeciętne wynagrodzenie w sektorze przedsiębiorstw w kwietniu 2024 r. wzrosło o 11,3 proc. r/r, kontynuując tym samym w większości dwucyfrowy wzrost wynagrodzeń, który rozpoczął się pod koniec 2021 r. (wykres 1). Dzięki niższej inflacji płace rosną także w ujęciu realnym – w kwietniu 2024 r. wzrosły o 8,5 proc. r/r i były bliskie 10 proc. w poprzednich miesiącach tego roku. Minimalne wynagrodzenie wzrosło prawie trzykrotnie w ciągu ostatnich dziesięciu lat, przy czym, jak wskazują ekonomiści, było ono rewaloryzowane każdego roku, a w latach 2023 i 2024 nawet dwukrotnie. Chociaż zjawisko to wywarło bezpośredni wpływ na branżę z wyższym udziałem pracowników otrzymujących płacę minimalną, takie jak przemysł tekstylny-odzieżowy czy handel detaliczny, przyczyniło się również do presji na ogólny wzrost wynagrodzeń.

## Czy wzrost wynagrodzeń może być problemem?

Nie tylko wyższe płace w sektorze przedsiębiorstw, ale także wzrost

wynagrodzeń w sektorze publicznym, świadczenia socjalne i poprawiające się nastroje konsumentów przyczyniły się do poprawy koniunktury i wzrostu konsumpcji gospodarstw domowych w ostatnich miesiącach. Jednak, mimo że przedsiębiorstwa mogą korzystać z odbudowującego się popytu, biznes doświadcza trudności będących wynikiem sytuacji na rynku pracy. Przedłużający się okres solidnego wzrostu wynagrodzeń zmusza je do przeznaczania znacznej części przychodów na wynagrodzenia dla pracowników. Inne wydatki, w tym koszty energii oraz części i komponentów wykorzystywanych w procesie produkcyjnym, również pozostają znaczne, chociaż nie są już tak wysokie jak rok wcześniej.

## Niedobory siły roboczej

Ekonomiści wyjaśniają, że presję płacową powodują również niedobory siły roboczej. Firmy zgłaszają trudności w obsadzaniu wakatów, zwłaszcza w przypadku wykwalifikowanych pracowników. W polskim przemyśle braki kadrowe pozostają większą barierą działalności biznesowej niż niedostateczny popyt czy deficyt materiałów i komponentów (wykres 2). Znaczne niedobory kadrowe zgłaszane są w przemyśle metalurgicznym, produkcji maszyn, a także w budownictwie. Napływ pracowników zagranicznych zmniejsza braki na rynku pracy tylko w pewnym stopniu, pomimo że w Polsce zarejestrowanych jest już 1,1 mln pracowników z zagranicy, głównie z Ukrainy (762 tys. pracowników).

– Firmy nadal będą doświadczać niedoborów siły roboczej

– ostrzega Grzegorz Sielewicz, główny ekonomista Coface w Europie Środkowo-Wschodniej. – Demografia

działa na niekorzyść Polski, gdyż odsetek ludności w wieku produkcyjnym zmniejsza się od 2009 roku i w ubiegłym roku osiągnął 64,7 proc. (tak niski poziom został odnotowany poprzednio w 1990 r.). Paradoksalnie dynamika zatrudnienia była w ostatnich miesiącach ujemna, osiągając -0,4 proc. r/r w kwietniu 2024 r. Z jednej strony świadczy to o opóźnionym wpływie pogorszenia koniunktury gospodarczej, jakiego doświadczyła Polska w ubiegłym roku, z drugiej zaś o zwiększonych skłonnościach firm do inwestycji w automatyzację i robotyzację procesów produkcyjnych. Przedsiębiorstwa chcą być mniej zależne od rynku pracy dotkniętego niedoborami kadrowymi i rosnącymi wynagrodzeniami – dodaje ekspert.

## Polski rynek pracy w ujęciu makroekonomicznym

Wzrost gospodarczy Polski będzie w tym roku jeszcze mocniej zasilany rosnącymi wydatkami konsumentów. Jednak w ujęciu międzynarodowym sytuacja na rynku pracy może mieć niekorzystne skutki dla konkurencyjności Polski, zwłaszcza w dłuższej perspektywie.

Zgodnie z danymi Eurostatu średnie godzinowe koszty pracy pozostają w Polsce znacznie niższe niż w Europie Zachodniej, w tym w sąsiednich Niemczech. Warto jednak podkreślić, że podczas gdy średnia w Europie Zachodniej wzrosła z 29,70 euro w 2012 r. do 37,20 euro w 2023 r., a w Niemczech z 30,50 euro do 41,30 euro, koszty pracy w Polsce wzrosły w tym samym okresie z 7,90 euro do 14,50 euro. W ujęciu procentowym oznacza to, że koszty pracy w Polsce wzrosły o 84 proc., podczas gdy w Europie Zachodniej o 25 proc., a w Niemczech o 35 proc. (wykres 3).

– Podobne trendy obserwujemy w większości krajów Europy Środkowo-Wschodniej. Średnie godzinowe koszty pracy w Czechach

„Zgodnie z danymi Eurostatu średnie godzinowe koszty pracy pozostają w Polsce znacznie niższe niż w Europie Zachodniej, w tym w sąsiednich Niemczech.

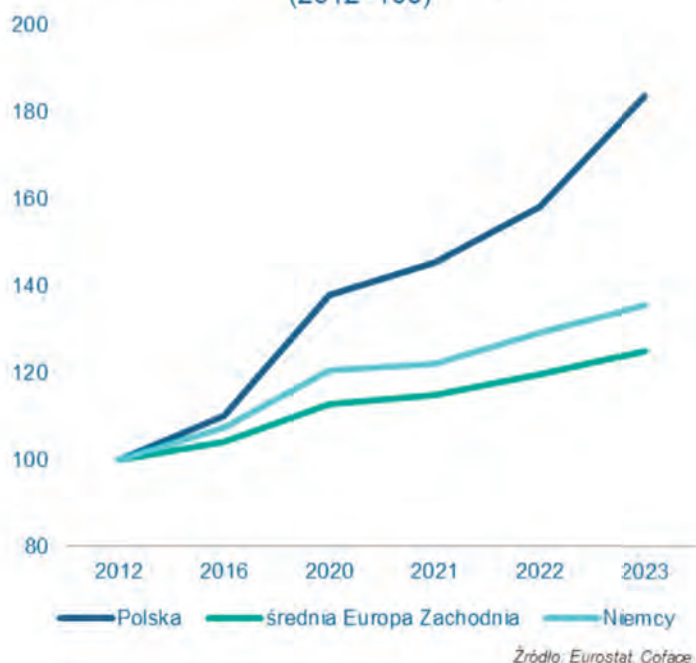
Wykres 1. Dynamika zmian wynagrodzeń (% dynamika r/r)



Wykres 2. Czynniki ograniczające produkcję (% firm, przemysł, badanie koniunktury)



Wykres 3. Zmiana kosztów pracy (2012=100)



i na Słowacji osiągają obecnie wyższy poziom niż w Portugalii i Grecji, podczas gdy w Słowenii koszty pracy przewyższają te w Hiszpanii – mówi Grzegorz Sielewicz. – W rezultacie region Europy Środkowo-Wschodniej może w nadchodzących latach utracić swoją konkurencyjność, jeśli nie będzie znacznie zwiększać wydajności produkcji i inwestycji w innowacyjność i zaawansowane technologie. W innym przypadku firmy zagraniczne, ale także krajowe, będą bardziej skłonne lokować swoje projekty inwestycyjne w krajach poza UE (np. Bałkany Zachodnie, Turcja, Maroko), gdzie koszty pracy są niższe niż w innych krajach Europy Środkowo-Wschodniej, w tym w Polsce – wyjaśnia ekspert.

Presja na dalszy wysoki nominalny wzrost wynagrodzeń nie będzie już tak silna. Z kolei na realną dynamikę płac będzie oddziaływać wyższa inflacja w drugiej połowie roku. Jednocześnie przedsiębiorstwa niechętnie decydują się na duże zmniejszenie zatrudnienia, aby przygotować się na wyraźniej-

sze ożywienie gospodarcze. Niższa presja nie sprawi jednak, że wynagrodzenia będą małe.

Koszty pracy pozostaną istotną częścią budżetów firm, a już w poprzednich miesiącach znacznie przyczyniły się do ograniczenia zysków polskich przedsiębiorstw. Większość sektorów odnotowała spadki wskaźników rentowności obrotu brutto poniżej poziomów z 2019 r. Warto pamiętać, że w latach 2021 i 2022 nastąpił znaczny ich wzrost, do czego przyczyniło się przenoszenie na klientów i kontrahentów ogólnego zwiększenia kosztów działalności biznesowej w obliczu popandemicznego ożywienia i gospodarczych konsekwencji pełnoskalowego ataku Rosji na Ukrainę. Przy wysokich kosztach działalności, w tym pracy, rentowność działalności biznesowej pozostaje pod dużą presją, pomimo postępującej poprawy koniunktury na rynku krajowym. Nawet jeśli presja na dalszy wzrost wynagrodzeń nie będzie już tak silna, to zagrożenie zyskiem osiąganym przez przedsiębiorstwa w Polsce.

# Leasing a finansowanie sprzętu rolniczego

**Przedsiębiorcy, w tym rolnicy, bardzo często sięgają po alternatywne do kredytu źródła finansowania zakupu środków trwałych. Są to w dużej mierze szeroko rozumiane produkty leasingowe.**



**EMILIA KŁÓS,**

dyrektor Działu Kredytów Firmowych Lendi

Przewagą produktów leasingowych jest przede wszystkim większa łatwość w procesie uzyskania finansowania i tutaj zarówno pod kątem formalności związanych z procesem jak i pod kątem liczenia zdolności kredytowej, która nie jest tak skrupulatnie weryfikowana jak w kredycie bankowym. Bardzo często proces opiera się na oświadczeniach rolnika tzw. procedury uproszczonej.

#### Korzyści

Znaczenie ma również to, iż leasing nie wpływa na zdolność kredytową, dzięki czemu rolnik zaciągający takie finansowanie nie obniża swojej zdolności, co w perspektywie jego działalności nie będzie wpływało

negatywnie na zaciąganie innych zobowiązań bankowych. Korzystając z tej formy finansowania, klient nie zamraża swoich własnych środków, a finansować może zarówno zakup sprzętów nowych jak i używanych. To pozwala rolnikowi wyposażać swoje gospodarstwo rolne w niezbędne sprzęty, najbardziej popularne jak ciągniki, kombajny, naczepy, rozrzutniki, siewniki, brony, rozdrabniarki, ale również bardziej specjalistyczne sprzęty: prasy, maszyny do sortowania, sadzarki, glebogryzarki, wózki widłowe, ale również produkty OZE, w tym panele fotowoltaiczne. Kolejnym plusem tej formy finansowania jest duża elastyczność instytucji leasingowych, co daje rolnikowi możliwość dopasowania spłat do charakterystyki swojej działalności szczególnie tam, gdzie mamy do czynienia z sezonowością.

#### Najlepiej dla rolnika

Rolnik może również starać się o leasing zwrotny, czyli nic innego, jak odzyskanie już zainwestowa-

nych własnych środków – klient, który jest posiadaczem środka trwałego, może go odsprzedać firmie leasingowej, zyskując dostęp do kapitału, a następnie w dalszym ciągu z niego korzystać, spłacając ustalone raty leasingowe – leasing zwrotny może przyjąć formę zarówno leasingu operacyjnego, jak i finansowego.

Natomiast musimy też zastanowić się, który leasing: operacyjny czy finansowy dla rolnika będzie najkorzystniejszy? Tu warto wiedzieć, iż te formy znacznie się różnią. Pierwszą znaczącą różnicą jest minimalny okres finansowania – z racji amortyzacji sprzętów rolniczych minimalny okres trwania leasingu operacyjnego to trzy lata, leasing finansowy może być zawarty na krótszy okres. Kwestia VAT: przy leasingu operacyjnym VAT doliczany jest do każdej raty, przy leasingu finansowym VAT jest płatny „z góry”, co daje możliwość odliczenia tego podatku już po zawarciu umowy. Dodatkowo kwestia kosztów związanych z tą formą finansowania – przy leasingu operacyjnym całość raty stanowi koszt klienta, przy finansowym tylko część odsetkowa. Kolejna różnica to kwestia amortyzacji – przy leasingu

operacyjnym przedmiot finansowania jest w majątku leasingu, a przy finansowym daje rolnikowi możliwość dokonywania odpisów amortyzacyjnych. Ważną kwestią jest również to, iż przy leasingu operacyjnym rolnik może dokonać wykupu tego środka trwałego bądź nie, natomiast przy finansowym z datą płatności ostatniej raty sprzęt leasingowany staje się własnością klienta.

Popularnym rozwiązaniem wśród rolników jest pożyczka leasingowa, która często porównywana jest z kredytem bankowym, natomiast dalej jest to produkt bardziej elastyczny niż kredyt bankowy, znowu mamy minimum formalności, ela-

styczność spłat, do tego dochodzi możliwość spłaty pożyczki w dowolnym terminie oraz szybka decyzyjność instytucji finansującej. Możemy również finansować zarówno nowe jak i używane sprzęty i maszyny. Istotną różnicą jest to, iż rolnik od samego początku staje się właścicielem przedmiotu finansowania, a nie dopiero po wykupie lub spłacie ostatniej raty. Jest to również najkorzystniejsze rozwiązanie dla rolników nieprowadzących działalności gospodarczych, czyli tylko dla osób ubezpieczonych w KRUS-ie. Po tą formę sięgają również rolnicy, którzy starają się o dotacje czy dofinansowania na zakup maszyn rolniczych, gdzie warunkiem otrzymania takiego dofinansowania jest fakt, iż klient, a nie firma leasingowa, jest właścicielem sprzętu.

Wyciągając wnioski z powyższego, leasing jest dużo korzystniejszą formą finansowania z powodu wielu czynników, o których była mowa, natomiast sam dobór odpowiedniego produktu uzależniony jest od sytuacji danego klienta i jego planów na przyszłość, dlatego niezwykle istotna jest rozmowa z wykwalifikowanym ekspertem, który przeprowadzi rolnika przez cały proces finansowania.



Przy leasingu operacyjnym VAT doliczany jest do każdej raty, przy leasingu finansowym VAT jest płatny „z góry”, co daje możliwość odliczenia tego podatku już po zawarciu umowy.

## MAZDA DRIVE FLEX – PRODUKT DLA CORAZ BARDZIEJ ŚWIADOMYCH KLIENTÓW

**Grupa CA Auto Bank to międzynarodowa instytucja finansowa działająca w 18 krajach europejskich i Maroko. Ambicją Grupy jest zdobycie pozycji wiodącego, niezależnego i wielomarkowego operatora w zakresie finansowania pojazdów oraz w sektorze mobilności. Dzięki współpracy z ponad 30 prestiżowymi markami spółki udostępniają kompleksową ofertę kredytu, leasingu, ubezpieczeń oraz wynajmu.**

W Polsce Grupę CA Auto Bank reprezentuje CA Auto Bank Oddział w Polsce oraz Drivalia Lease Polska. CA Auto Bank Oddział w Polsce jest spółką specjalizującą się w finansowaniu działalności dealerskiej oraz zakupu nowych i używanych pojazdów wszystkich marek. Działalność operacyjną prowadzimy od 15 czerwca 1998 roku, wspierając dealerów i sprzedaż samochodów na rynku polskim. Drivalia Lease Polska zajmuje się leasingowaniem pojazdów wszystkich marek dostępnych na rynku.

CA Auto Bank Oddział w Polsce oraz Drivalia Lease Polska od stycznia 2024 roku rozpoczęła współpracę z Mazda Motor Poland oferując produkty finansowe dedykowane klientom tej marki w programie Mazda Finance. Produkty finansowe Mazda Fi-

nance to przede wszystkim duża elastyczność oferowana zarówno klientom firmowym, jak i indywidualnym, którzy – odwiedzając salony Mazdy – mają do swojej dyspozycji wiele ofert kredytowych i leasingowych przygotowywanych w ścisłej współpracy z zespołem Mazdy.

#### Mazda Drive Flex

Ofertą wartą zauważenia jest kredyt i leasing Mazda Drive Flex. To produkty, które łączą zalety produktów finansowych poszukiwanych obecnie przez coraz bardziej świadomych klientów pragnących sfinansować zakup wymarzonego auta. Produkty te są odpowiedzią na zmieniające się warunki rynkowe i dynamikę naszego otoczenia. Leasing Mazda Drive Flex przeznaczony jest dla osób, które lubią mieć

swoje miesięczne wydatki pod ścisłą kontrolą i są zainteresowani częstą wymianą samochodu na nowy, co w produktach Mazda Drive Flex możliwe jest już nawet co dwa lata.

**Produkt Mazda Drive Flex Credit** został wyróżniony przez „Gazetę Finansową” godłem **Turbiny Polskiej Gospodarki**. W ramach produktu Mazda Drive Flex Credit klienci mają do dyspozycji ofertę z niską miesięczną ratą, która dzięki zastosowaniu bardzo atrakcyjnego oprocentowania kredytu i wysokiej wartości raty balonowej, nie obciąża miesięcznych wydatków klienta i pozwala mu już na początku zapewnić przewidywalność swoich wydatków. Klienci spłacają tylko niewielką część samochodu, a na zakończenie kredytu sami decydują, czy wymieniają samochód na

nowy, czy spłacają ratę balonową i dalej korzystają ze swojej Mazdy, czy refinansują ostatnią ratę w kolejnych atrakcyjnych ratach. Gwarancja odkupu pojazdu przez dealerów Mazdy daje klientom bezpieczeństwo transakcji w ustalonej na początku finansowania wartości końcowej pojazdu po zakończeniu finansowania.

#### Wygoda

Wszystkie czynności związane z wyborem pojazdu i jego finansowania klient może wykonać już podczas jednej wizyty w salonie dealerskim. W trosce o klientów, którzy nie mają możliwości bezpośredniej wizyty w salonie dealerskim, CA Auto Bank i Drivalia Lease dają możliwość cyfrowego złożenia wniosku o ofertę finansowania – zarówno kredytowego, jak i leasingowego

– a także podpisania elektronicznie samej umowy. Skorzystanie z opcji zawarcia umowy w „ekologicznej” wersji digitalowej w CA Auto Bank i Drivalia Lease nie tylko minimalizuje czas załatwienia formalności, ale i stanowczo przyspiesza ten proces.

Taką umowę klient może zawrzeć dosłownie w każdym miejscu: w domu, biurze, bez fizycznej obecności w salonie dealerskim. Zawarcie umowy potwierdzone jest złożeniem elektronicznego podpisu przez klienta i następnie po podpisaniu przez CA Auto Bank lub Drivalia Lease, w zależności od produktu finansowego, dokumentacja w formie cyfrowej trafia na wskazany przez klienta adres mailowy!

**Zachęcamy do odwiedzenia naszej strony <https://www.ca-autobank.pl> oraz do zapoznania się z innymi produktami dostępnymi w naszej ofercie.**



Materiał partnera