

TURBINY POLSKIEJ GOSPODARKI 2024



Małe i średnie przedsiębiorstwa dominują na polskim rynku – jest ich najwięcej i przed największymi wyzwaniami stoją. Cyklicznie przedstawiamy Państwu tak te firmy, które z tymi wyzwaniami radzą

sobie świetnie (zestawienie Turbiny Polskiej Gospodarki, w którym prezentujemy wyniki finansowe firm z sektora MŚP), jak i tych, którzy świadomi potrzeb tej grupy przedsiębiorców dostarczają

im najlepsze rozwiązania i narzędzia (wyróżnienia Najlepsze Produkty dla MŚP). Wszystkim obecnym w naszym raporcie życzymy dalszych sukcesów.

RANKING 100 FIRM Z SEKTORA MŚP

Lp	Firma	Przychody 2022 (w tys. zł)	Przychody 2023 (w tys. zł)
1	Votum	302201	387140
2	Compreum	190531	313771
3	Playway	289009	307848
4	bioplanet	201462	254627
5	Boombit	183082	246000
6	CI Games	56694	244983
7	ATM	130761	235539
8	CFI Holding	218803	235293
9	Kredyt Inkaso	198117	218742
10	Saltu TUW	185450	212657
11	MCI Capital	137767	197540
12	MDI Energia	198745	172423
13	Hollywood	139446	166879
14	Aplisens	147827	163201
15	Relpol	146526	159510
16	Libet	257049	151735
17	Labo Print	153462	149897
18	Selvita	149916	147570
19	Atrem	110740	141210
20	ED Invest	78918	135470
21	Tamex obiekty sportowe	91677	128436
22	APS Energia	150945	125993
23	Herkules	118495	124037
24	M Food	192851	118141
25	KBJ	93394	109391
26	Gielda Praw Majątkowych Vindexus	115825	105408
27	4Mass	65326	101547
28	Protektor	100036	99810
29	Blobber Team	61122	94010
30	OPTTEAM	85737	91203
31	Artifex Mundi	38549	82492
32	Quercus TFI	58865	82009
33	Ailleron	67895	73975
34	Rank Progress	59113	73241
35	IMS	58519	67965
36	Ipopema Securities	53459	64852
37	Drozapol Profil	107528	60200
38	LSI Software	57366	56928
39	Neptis	52860	55706
40	Cloud Technologies	50392	54718
41	11 BIT Studios	74205	52273
42	Ifirma	43046	51274
43	Verbicom	51183	50550
44	Termo Rex	44775	48592
45	Comperia.pl	44098	44274
46	ONE	50063	38125
47	Korbank	36989	37750
48	Starhedge	37380	35489
49	Euro-Tax.pl	28056	33186
50	Sanwil Holding	27734	31415

Polskie firmy częściej zmagają się z kryzysami wewnętrznymi niż rynkowymi

Kryzysy zewnętrzne i wewnętrzne są nieodłącznym elementem prowadzonej działalności gospodarczej. Przedsiębiorcy zapytani o czynniki zewnętrzne, które wywołały zagrożenie dla ciągłości biznesowej, w pierwszej kolejności wskazali na kryzysy rynkowe jak inflacja czy pandemia (42 proc.), następnie na działania konkurencji (34 proc.) oraz trudności na rynku pracy (31 proc.), wynika z raportu EFL „Od startupu do MŚP. Etapy rozwoju firm w Polsce. Pod lupą”.

Zdecydowanie częściej w polskich firmach mamy do czynienia z kryzysami wewnętrznymi. W 78 proc. przypadków ich źródłem było zbyt szybkie działanie na wielu frontach jednocześnie, a w 71 proc. zarządzanie jednoosobowe.

– Każdy przedsiębiorca ma z tyłu głowy potencjalne kryzysy, jakie mogą dotknąć jego biznes. W przypadku zagrożeń zewnętrznych zapytani przez nas przedstawiciele firm najczęściej obawiają się kryzysów rynkowych jak inflacja czy pandemia (68 proc.), silnej konkurencji (64 proc.) oraz trudności związanych z rynkiem pracowniczym (54 proc.). Na szczęście w tym przypadku teoria nie zawsze pokrywa się z praktyką, gdyż wskazane źródła wywołały kryzysy znacznie rzadziej. 4 na 10 przedsiębiorców negatywnie doświadczyło inflacji czy pandemii, a co trzeci miał problemy firmowe przez silną konkurencję lub trudności HR-owe. Nie oznacza to, że zarządzający firmami nie powinni brać pod uwagę ryzyka, jakie mogą zakłócić prowadzenie biznesu. Bardziej chodzi o przygotowanie się na takie ewentualności, co z pewnością zminimalizuje negatywne skutki potencjalnego kryzysu – mówi Radosław Woźniak, prezes Zarządu EFL.

Strategia obronna na wagę kryzysu
Z raportu EFL „Od startupu do MŚP. Etapy rozwoju firm w Polsce. Pod lupą” wynika, że w sytuacji pojawienia się kryzysu zagrażającego firmie przedsiębiorcy najczęściej wykorzystują strategię defensywną. 38 proc. MŚP zdecydowało się na redukcję kosztów, a co trzeci na reorganizację procesów. Rządziej zaś ofensywną – agresywną sprzedaż wybrało 22 proc. firm, a tylko 8 proc. postanowiło zmienić model działania.

Warto także zwrócić uwagę, że wybór strategii obronnej zależy od źródła kryzysu. W przypadku zagrożenia ciągłości biznesu, wywołanego kryzysami rynkowymi, jak inflacja czy pandemia, firmy koncentrują się na redukcji kosztów (56 proc. wskazań). Podobnie ma to miejsce w sytuacji opóźnień w płatnościach ze strony klientów

(60 proc. wskazań). W przypadku pojawienia się silnej konkurencji, pytani przedsiębiorcy najczęściej stawiają na reorganizację sposobu działalności i optymalizację wydajności (46 proc.). Poprawiając efektywność działań próbują dogonić swoją konkurencję i umocnić pozycję. Podobne działania podejmowane są w przypadku zagrożeń pojawiających się na rynku pracy (46 proc.).

Wyniki badania pokazują, że firmy zdecydowały się na różne metody walki z kryzysami zewnętrznymi w zależności od etapu rozwoju i branży, w jakiej działają. Te najmłodsze, działające maksymalnie rok, częściej niż inne koncentrują się na aktywnej sprzedaży (30 proc. wskazań). Firmy działające już kilka lat natomiast częściej uciekają w redukcję kosztów (42 proc. wskazań).

Biorąc pod uwagę handel i produkcję – w sytuacji kryzysowej, częściej niż inne branże, koncentrują się na reorganizacji i optymalizacji wydajności (odpowiednio 35 proc. i 39 proc. vs. po 27 proc. w budownictwie i transporcie). Budownictwo i transport natomiast częściej stawiają na zmianę modelu działania (odpowiednio 10 proc. i 11 proc. vs. 3 proc. w produkcji i 6 proc. w handlu).

Kryzys początkiem sukcesu

Prezes EFL zwraca uwagę, że kryzys może niejednokrotnie być początkiem sukcesu. – W kryzysie często firmy decydują się na podjęcie kroków, na które w „normalnej” rze-

czywistości nie zdecydowałyby się. A one mogą być źródłem przyspieszenia biznesu i wybiecia się ponad konkurencję. I o ile oszczędzaniem i redukcją zatrudnienia można zatrzymać negatywne skutki kryzysu, o tyle trudno dzięki takim decyzjom odnieść sukces biznesowy. Trzeba zrobić krok naprzód – mówi Radosław Woźniak.

Zapytani przedsiębiorcy wskazują na cztery główne źródła takiego przyspieszenia. Najwięcej można zyskać dzięki nowym partnerom biznesowym (49 proc.), następnie warto postawić na bardziej efektywny model biznesowy (39 proc.) oraz nowe produkty pozwalające na zwiększenie sprzedaży (36 proc.). Co trzeciemu przedsiębiorcy udało się przyspieszyć po kryzysowym okresie dzięki poszerzeniu rynku zbytu.

Kryzysy wewnętrzne bardziej dotkliwe

Z raportu EFL jasno wynika, że częściej niż z kryzysami zewnętrznymi przedsiębiorcy borykają się z kryzysami wewnętrznymi, które wiążą się z modelem przywództwa oraz organizacją procesów i struktury. Przedsiębiorcy zapytani o to, jakie kryzysy wewnętrzne przechodziły ich organizacje, w pierwszej kolejności wskazali zbyt szybkie działanie na zbyt wielu frontach (78 proc.). 7 na 10 przedsiębiorców miało poważne kłopoty z uwagą na skupienie pełni władzy w jednych rękach, a 4 na 10 odczuło odchodzenie z firmy kluczowych pracowników. Co trzecią instytucję dotknęła rosnąca złożoność firmy i jej struktury.

Firmy wypracowały różne metody walki z kryzysami wewnętrznymi w zależności od etapu rozwoju. Kluczowe są cztery taktyki, takie jak reorganizacja procesowa w firmie (45 proc.), zbudowanie struktury organizacyjnej (39 proc.), nadanie większych uprawnień pracownikom (34 proc.) oraz powołanie/rekonstrukcja zespołu zarządzającego (32 proc.).

W opinii przedstawiciela Tikrow, właściciela aplikacji z ofertami pracy dorywczej, czynniki wewnętrzne są ważniejsze niż zewnętrzne. – Czynniki wewnętrzne są sterowalne przez menedżerów firmy, mamy na nie większy wpływ, możemy nimi zarządzać. Dlatego firmy muszą dbać o swoich komandosów, którzy stoją na straży porządku wewnętrznego – ich pozyskanie oraz wdrożenie dużo kosztuje. Nie można ich przeciążać i nadmiernie eksploatować. To działanie krótkowzroczne, długoterminowo nie sprzyja biznesowi – mówi Krzysztof Trębski, członek Zarządu Tikrow.



Biorąc pod uwagę branże, handel i produkcja w sytuacji kryzysowej, częściej niż inne branże, koncentrują się na reorganizacji i optymalizacji wydajności.



Wszystko, czego potrzebujesz w biznesie transportowym



Karta paliwowa

Ponad 17 000 stacji w sieci akceptacji



Opłaty drogowe

Wygodne podróżowanie po Europie



Zwrot VAT i akcyzy

Odzyskiwanie części kosztów paliwa zakupionego za granicą i opłat za wybrane drogi



Factoring

Zamiana faktur na gotówkę w 24 h



Secure E-BOX

System do zapobiegania kradzieży paliwa



E100 Mobility

Mobilne tankowanie w aplikacji



Zeskanuj i poznaj
szczegóły oferty

e100.eu

Powyższa oferta ma charakter informacyjny i nie stanowi oferty handlowej w rozumieniu art. 66 §1 Kodeksu Cywilnego. E100 International Trade Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie, ul. Pory 78/7, 02-757 Warszawa, wpisana do Rejestru Przedsiębiorców Krajowego Rejestru Sądowego prowadzonego przez Sąd Rejonowy dla m. st. Warszawy, XIII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego pod numerem KRS 0000636760, NIP 5213745637, REGON 365202749.

RANKING 100 FIRM Z SEKTORA MŚP

Lp	Firma	Przychody 2022 (w tys. zł)	Przychody 2023 (w tys. zł)
51	yarrl	27263	30712
52	Klon	28153	26175
53	Data Walk	33350	25764
54	Standrew	2105	23838
55	7fitt	19864	23626
56	Indos	19303	20578
57	Legimi	62652	17640
58	4mobility	10883	17573
59	Sakana	12320	16044
60	Render Cube	13943	15495
61	XTPL	12817	15475
62	Zortax	40153	15037
63	Abak	12649	14616
64	Kancelaria Prawna Inkaso Wec	12244	13366
65	Inkaso wec	2837	12849
66	Tax-Net	109926	12554
67	Analizy Online	8686	10211
68	Read Gene	7242	10148
69	Zeneris projekty	10205	9813
70	DGA	9969	9808
71	PZ Cormay	85361	8225
72	Tower Investments	26563	7800
73	United Label	8199	7490
74	06Magna	6284	7103
75	Kool2play	12153	6984
76	Reino Capital	4746	6622
77	Telemedycyna Polska	6487	6437
78	Vakomtek	9797	6021
79	Apis	7355	5559
80	Telesto	5016	5399
81	3RGames	2946	5000
82	Klabater	4603	4206
83	All in Games	14254	3967
84	Apanet	2581	3965
85	Varsav Game Studios	4327	3590
86	7Lewels	2755	2825
87	Lauren Peso	2451	2414
88	Wierzyciel	1311	2135
89	UF Games	2936	1730
90	Yoshi Innovations	739	1084
91	Adiuvo Investments	173	926
92	Letus Capital	2160	629
93	Alta	599	553
94	Agencja Rozwoju Innowacji	195	298
95	Akcept Finance	168	273
96	Voolt	624	115
97	Cannabis Poland	200	66
98	Octava	1112	23
99	Airway Medix	95	12
100	Sds Optic	849	3

źródło: GPW, firmy oprac.: CBSF



Pokonać bariery

Jak szacuje Polskie Stowarzyszenie Nowej Mobilności, w 2023 roku zarejestrowano prawie 20 tysięcy nowych, całkowicie elektrycznych samochodów osobowych, dostawczych i ciężarowych. Ponadto przybyło 1513 nowych ogólnodostępnych punktów ładowania. Czy to dużo? Czy posiadanie samochodu elektrycznego w Polsce jest opłacalne? Czy jazda e-taksówką może być tańsza?

WIKTOR GREJBER,
Co-founder Natviol

Kiedy nastąpi elektryfikacja sektora taksówkowego?

Udział elektryków na polskim rynku nadal jest ponad 4-krotnie niższy od średniej unijnej, a gorsze wyniki odnotowują jedynie Czechy, Słowacja i Chorwacja. Z czego to wynika?

Choć polski rynek elektromobilności z roku na rok rośnie, bez odpowiedniego wsparcia legislacyjnego i skutecznych instrumentów wspierających transformację, wzrost ten może okazać się niewystarczający, by polski konsument mógł wyraźnie odczuć różnicę i swobodnie korzystać z dostępnej infrastruktury. Niedoskonałe prawo, zaniechania administracji publicznej oraz brak dopłat do używanych samochodów elektrycznych skutecznie hamują zapędy taksówkarzy i prywatnych przewoźników, którzy chętnie przeczuciliby się na tańsze w eksploatacji elektryki.

Tankowanie czy ładowanie?

Jak wynika z danych PSNM, na koniec 2023 roku w Polsce do dyspozycji kierowców było dostępnych 5933 ogólnodostępnych punktów ładowania pojazdów elektrycznych. To oznacza, że polska sieć infrastruktury powiększyła się o 37 proc. w stosunku do 2022 roku i o 106 proc. w stosunku do 2021 roku.

Mimo tych wzrostów rozwój infrastruktury w Polsce nie nadąża za zainteresowaniem pojazdami elektrycznymi. Choć każdego roku przy polskich drogach pojawia się

coraz więcej nowych punktów ładowania elektryków, ilość ta nadal jest niewystarczająca, by stworzyć efektywnie działającą sieć, z której swobodnie mogłyby korzystać e-taksówki i prywatne elektryczne samochody, oferujące odpłatny przejazd osób.

Z drugiej strony spada sprzedaż nowych samochodów spalinowych. Polacy coraz chętniej kupują auta elektryczne lub hybrydowe i coraz więcej osób inwestuje w domowe stacje ładowania. Choć w powszechnej świadomości panuje pogląd, że elektryki to spory wydatek, w rzeczywistości koszt jazdy „na prąd” może być nawet 5-krotnie niższy niż tradycyjna jazda samochodem spalinowym. Co ciekawe, w przypadku samochodów elektrycznych spadają także koszty przeglądów i serwisowania. Problemem pozostaje jednak niewystarczająca ilość ogólnodostępnych punktów ładowania, które pozwoliłyby na swobodne podróżowanie po całym kraju. Mało komfortowy jest także czas ładowania się samochodów elektrycznych.

Samochody elektryczne nadzieją branży przewozu osób?

Rosnąca liczba kierowców wykorzystujących popularne aplikacje przewozowe sprawia, że obok „tradycyjnych” taksówek coraz częściej pojawiają się elektryczne. Tego typu pojazdy mogą przyczynić się do obniżenia kosztów przewozu, są więc nadzieją branży na utrzymanie się taksówek na rynku. Czy e-taksówki mają rację bytu w Polsce?

Swoją szansę wykorzystują już korporacje taksówkarskie w eu-

ropejskich stolicach. Na przykład w Wiedniu, najpóźniej do 2025 r. mają być rejestrowane wyłącznie taksówki z napędem zero-emisyjnym. Ponadto wiedeńskie elektryczne taksówki mają być ładowane energią elektryczną wytwarzaną wyłącznie z odnawialnych źródeł energii. Warszawa i inne największe polskie miasta dopiero zaczynają swoją podróż w podobnym kierunku. Rodzime korporacje powoli, ale sukcesywnie inwestują nie tylko w wymianę floty, ale także w budowę własnych sieci ładowania.

Bariery na drodze do elektromobilności

W Polsce nadal brakuje jasno sformułowanych priorytetów strategii rozwoju elektromobilności i konkretnych planów wdrożenia wszelkich niezbędnych innowacji. Ponadto zdecydowanego przyspieszenia wymaga dostosowanie otoczenia infrastrukturalnego Polski do unijnych regulacji. Rozwojowi elektromobilności nie sprzyja przede wszystkim dostępna, a raczej niedostępna infrastruktura. Marzeniem każdego dużego miasta jest wdrożenie systemu elektrycznych karetek, samochodów straży pożarnej, radiowozów policji i pojazdów użyteczności publicznej. I nawet gdyby jakimś cudem władarzy miast stać było za zakup nowoczesnych pojazdów, to polskie sieci elektroenergetyczne nie są jeszcze gotowe na tak znaczący wzrost e-ładowań.

Choć są ciche, nowoczesne, komfortowe i ekologiczne, samochody elektryczne nie mają w Polsce jednoznacznie dobrego PR. Media hucznie donoszą o każdym przypadku płonącego elektryka, rozbudzając wyobraźnię podsycaną niewiedzą. Jak widać, przed Polską naprawdę sporo pracy nad rozwojem elektromobilności. Po drodze czekają liczne bariery – nie tylko te legislacyjne czy związane z infrastrukturą i dostępnością pojazdów, ale także bariery mentalne i psychologiczne.

NIEZAPŁACONE FAKTURY PSUJĄ REPUTACJĘ

Wizerunek firmy ma olbrzymi wpływ na to, jak przedsiębiorstwo jest postrzegane przez otoczenie – klientów, partnerów biznesowych, pracowników i inwestorów. To kluczowy element strategii biznesowej, który może decydować o sukcesie lub porażce na konkurencyjnym rynku. Silny, pozytywny sprzyja zaufaniu, lojalności oraz długofalowej współpracy. W kontekście finansowym, stabilność i zdrowa kondycja finansowa firmy są fundamentem jej wiarygodności.

Zadłużenie jest jednym z istotnych czynników wpływających na postrzeganie przedsiębiorstwa. Niespłacone zobowiązania mogą negatywnie działać na ogólną ocenę w oczach innych przedsiębiorców, pracowników i klientów. Kłopoty finansowe nie dotyczą jednak tylko poszczególnych jednostek. Problem jest powszechny i pokazuje, że kłopoty finansowe może mieć każdy, niezależnie czym się zajmuje. Pokazuje to baza danych Krajowego Rejestru Długów Biura Informacji Gospodarczej, w której znajduje się 255 tys. firm, które zalegają wspólnie 9,76 mld zł. Od początku roku odnotowano stałą tendencję wzrostową, jeszcze w styczniu zaległości opiewały na kwotę 9,57 mld złotych. Średnie zadłużenie przypadające na przedsiębiorstwo wynosi ponad 38 tys. zł. Na niechlubnym czele najbardziej zadłużonych branż znalazły się: handel, budownictwo oraz transport. Ich długi wynoszą kolejno 2,3 mld zł, 1,5 mld zł i 1,3 mld zł. Wśród wszystkich dłużników, 62 proc. to jednoosobowe działal-

ności gospodarcze, które mają do oddania swoim wierzycielom ponad 5 miliardów złotych. Dla tych małych firm, wrażliwych na każdą nieopłaconą fakturę, niezwykle ważna jest terminowa zapłata i odpowiedni dobór partnerów biznesowych.

Udowodnij swoją rzetelność

Na polskim rynku znajduje się szeroki wachlarz firm, każda z nich stara się pokazać z najlepszej strony, oferując różnorodny zakres produktów i usług. Jak więc wybrać uczciwego partnera biznesowego i czym wyróżnić się spośród wszystkich graczy na rynku? Odpowiedzią jest program Rzetelnej Firmy, który powstał, aby pomagać polskim przedsiębiorcom wzmocnić swój wizerunek na tle konkurencji oraz zbudować zaufanie u potencjalnych kontrahentów. Zrzeszamy ponad 40 000 przedsiębiorstw z wszystkich gałęzi gospodarki. Celem jest promowanie rzetelności płatniczej i etycznych zasad współpracy pomiędzy firmami. Dzięki temu programowi każdy przedsiębior-

ca może pokazać swoim klientom i kontrahentom, że jest wiarygodny, nie posiada zobowiązań wpisanych do Krajowego Rejestru Długów BIG oraz spełnia warunki Kodeksu Etycznego RZF.

Zaufanie filarem wizerunku

Firma, która cieszy się zaufaniem na rynku, osiąga lepsze rezultaty finansowe, jest bardziej ceniona przez kontrahentów i czerpie z tego liczne korzyści. Jest to jedna ze składowych wizerunku, która może realnie wpłynąć na jego poziom. Z badania „Zaufanie w biznesie” przeprowadzonego przez Rzetelną Firmę wraz z KRD wynika, że zaufanie można szybko stracić. Do najbardziej wrażliwych na opóźnienia w płatnościach należą firmy z branż najbardziej obciążonych długami, czyli z budowlanki i transportu. Ich przedstawiciele tracą zaufanie do swoich kontrahentów już po 7 dniach od przekroczenia ustalonej daty zapłaty za fakturę (49 proc. i 47 proc. odpowiednio). Tolerancja na opóźnienia w płatnościach jest

więc coraz niższa. Wyniki pokazały również, że dobór odpowiednich kontrahentów to jedna z najważniejszych decyzji biznesowych dla 48 proc. ankietowanych firm.

– Rzetelna Firma to klucz do budowy zaufania w biznesie. Dzięki oferowanej e-wizytówce przedsiębiorcy mogą łatwo prezentować swoją wiarygodność, co sprzyja budowaniu pozytywnego wizerunku. Jednym z elementów jest „Ocena rzetelności” oparta na danych z rejestrów publicznych i prywatnych, oraz historii płatności. Ocena jakości współpracy uwzględnia opinie klientów w czterech aspektach. Narzędzie to można wykorzystać m.in. na stronie internetowej, w mediach społecznościowych czy korespondencji mailowej. Dostęp do e-wizytówki jest łatwy, wystarczy wpisać NIP uczestnika programu na stronie rzetelnafirma.pl, lub kliknąć w udostępniany przez firmę baner, stopkę w e-mailu, czy bezpośredni link do strony. Nasza weryfikacja w 50 źródłach, 24-godziny na dobę, przez siedem dni

w tygodniu, wyróżnia nas spośród innych, zapewniając zawsze aktualne dane i ciągłą kontrolę sytuacji – mówi Sandra Czerwińska, ekspertka Rzetelnej Firmy.

Dla polskiego przedsiębiorcy firma posiadająca Certyfikat Rzetelności oferowany przez Rzetelną Firmę, wyróżnia się na tle innych przede wszystkim płaceniem w terminie rachunków i faktur, zachowywaniem się w sposób uczciwy wobec partnerów biznesowych i kontrahentów oraz oferowaniem wysokiej jakości wykonania produktów i usług, wynika z ogólnopolskiego badania „Znajomość marki Rzetelnej Firmy 2023”. Aż 96 proc. konsumentów i przedsiębiorców mając do wyboru dwie takie same oferty z dwóch różnych firm, wybrałaby tę, którą oferuje firma z Certyfikatem Rzetelności. Pozytywny wizerunek powinien budować każdy z nas. Niezależnie, czy prowadzi mikro, małą, czy średnią firmę, to dzięki niemu zdobywamy klientów, udowadniamy swoją rzetelność płatniczą i transparentność w biznesie.

RZETELNA Firma

TWOJA RZETELNOŚĆ SIĘ LICZY

Uzyskaj swój Certyfikat Rzetelności i wyróżnij się na tle konkurencji!

Dołącz do Programu i sprawdź swoją ocenę rzetelności!

50 NAJBARDZIEJ DYNAMICZNYCH MŚP

Lp	Firma	Przychody 2022 (w tys. zł)	Przychody 2023 (w tys. zł)	Zmiana proc.
1	Cl Games	56 694	244 983	332,11
2	ATM	130 761	235 539	80,12
3	Compreum	190 531	313 771	64,68
4	Boombit	183 082	246 000	34,36
5	Votum	302 201	387 140	28,1
6	bioplanet	201 462	254 627	26,3
7	Kredyt Inkaso	198 117	218 742	10,41
8	Standrew	2105	23 838	10,32
9	CFI Holding	218 803	235 293	7,53
10	Playway	289 009	307 848	6,51
11	Adiuvo Investments	173	926	4,35
12	Inkaso wec	2837	12 849	3,52
13	Artifex Mundi	38 549	82 492	1,13
14	ED Invest	78 918	135 470	0,71
15	3RGames	2946	5000	0,69
16	Wierzyciel	1311	2135	0,62
17	Akcept Finance	168	273	0,62
18	4mobility	10 883	17 573	0,61
19	4Mass	65 326	101 547	0,55
20	Blobber Team	61 122	94 010	0,53
21	Apanet	2581	3965	0,53
22	Agencja Rozwoju Innowacji	195	298	0,52
23	Yoshi Innovations	739	1084	0,46
24	MCI Capital	137 767	197 540	0,43
25	Tamex obiekty sportowe	91 677	128 436	0,4
26	Read Gene	7242	10 148	0,4
27	Quercus TFI	58 865	82 009	0,39
28	Reino Capital	4746	6622	0,39
29	Sakana	12 320	16 044	0,3
30	Atrem	110 740	141 210	0,27
31	Rank Progress	59 113	73 241	0,23
32	Ipopema Securities	53 459	64 852	0,21
33	XTPL	12 817	15 475	0,2
34	Hollywood	139 446	166 879	0,19
35	Ifirma	43 046	51 274	0,19
36	Euro-Tax.pl	28 056	33 186	0,18
37	7fitt	19 864	23 626	0,18
38	KBJ	93 394	109 391	0,17
39	Analizy Online	8686	10 211	0,17
40	IMS	58 519	67 965	0,16
41	Abak	12 649	14 616	0,15
42	Saltu TUW	185 450	212 657	0,14
43	Sanwil Holding	27 734	31 415	0,13
44	06Magna	6284	7103	0,13
45	yarrl	27 263	30 712	0,12
46	Render Cube	13 943	15 495	0,11
47	Aplisens	147 827	163 201	0,1
48	Relpol	146 526	159 510	0,08
49	Ailleron	67 895	73 975	0,08
50	Cloud Technologies	50 392	54 718	0,08

Zachować płynność finansową w firmie spedycyjnej

Rosnące długi branży transportowej, przy jednoczesnym spadku popytu na frachty, stanowią realne zagrożenie dla działalności przedsiębiorstw z sektora TSL. Ten problem w sposób szczególny dotyka spedycje, powiązane siecią zależności z nadawcami ładunków z wielu branż również dotkniętych finansowym kryzysem. W tych realiach kluczowe staje się zachowanie finansowej płynności, która umożliwi przetrwanie w czasach negatywnej koniunktury.

JAKUB GWIAZDOWSKI,
Head of Partnership & Relations
w Transcash.eu.

2023 rok okazał się pechowy dla całej gospodarki, co widać w danych Krajowego Rejestru Długów. Rekordowo wysoka inflacja napędzała wzrost cen i stóp procentowych, co przełożyło się między innymi na coraz wyższe ceny paliw i energii elektrycznej, kluczowych dla funkcjonowania sektora TSL.

W znaczący sposób wzrosło również zadłużenie przedsiębiorstw, a wiele z nich nie wytrzymało presji i ogłosiło upadłość. Pod tym względem rok 2023 był rekordowy, notując aż 70 proc. więcej upadłości firm niż w roku poprzednim oraz najwyższą w historii Polski liczbę upadłości konsumenckich.

Indeks frachtów w dół

Aktualnych danych o sytuacji na rynku transportowym dostarcza najnowsza edycja badania Ti x Upplly x IRU European Road Freight Rate Development Benchmark za I kwarta 2024 roku. Raport pokazuje trend spadkowy – indeks kontraktów obniżył się do 127,6 punktów w I kwartale 2024 roku, spadając o 2,6 punktu w stosunku do Q4 2023. Indeks spotowy spadł do 123,9 punktu o 1,1 punktu kwartał do kwartału. W ujęciu rocznym widać, że spadki dotknęły przede wszystkim sektor spotów – rok do roku zmalał on o ponad 8 punktów, podczas gdy w przypadku kontraktów stałych mowa o zaledwie jednopunktowym spadku.

Branża TSL toni w długach

Malejący popyt na frachty wpłynął na zadłużenie sektora transportu, które w 2023 r. zwiększyło się o 155 mln zł, sięgając 1,3 mld. Zgodnie z danymi, na które powołuje się KR D, zapotrzebowanie na ładunki w Europie w roku ubiegłym spadło o 25 proc., co przełożyło się na niższy popyt na usługi transportowe wśród krajowych przedsiębiorstw. Przedsiębiorcy z branży TSL muszą zmagać się nie tylko z własnymi zaległościami, ale też z dłużnikami, którzy zalegają im pieniądze. Z szacunków Krajowego Rejestru Długów wynika, że w 2023 r. wierzyciele byli winni firmom z branży TSL ponad 380 mln zł. Zarządzanie płynnością finansową w takich warunkach można więc przyrównać do balansowania na linie – utrzymaną z trudem stabilność bardzo łatwo naruszyć.

Wsparcie finansowe pod znakiem zapytania

W 2024 rok spedycje weszły więc z bagażem problemów, które rzutują na ich aktualną działalność. W tej sytuacji ważniejsze od skalowania zysków staje się unikanie strat, co wiąże się z utrzymaniem płynności finansowej niezależnie od warunków. Zapewnia ją stały i regularny dopływ środków, który w realiach branży spedycyjnej dodatkowo utrudniają długie terminy płatności.

Sposobem na stabilizację wpływów i dyscyplinowanie płatników są usługi finansowe stworzone z myślą o wspieraniu płynności finansowej. Mowa przede wszystkim o kredytach inwestycyjnych i na

bieżącą działalność, w tym obrotowych, które dają firmom bieżący dostęp do dodatkowych środków. Uzyskanie wsparcia bankowego staje się jednak coraz trudniejsze. Zgodnie z danymi NBP, banki od kilkunastu miesięcy systematycznie zaostrzają kryteria udzielania kredytów firmowych, zwłaszcza w odniesieniu do sektora MŚP, których kondycja jest najbardziej podatna na gospodarcze niepokoję. Równocześnie Narodowy Bank Polski nadal utrzymuje stopy procentowe na wysokim poziomie i wszystko wskazuje na to, że ten stan rzeczy nie zmieni się do końca 2024 roku. Na ten stan rzeczy wpływają prognozy inflacyjne, przewidujące wzrost jej wskaźnika w drugiej połowie roku.

Jak utrzymać równowagę?

Standardowe formy wsparcia finansowego stają się więc coraz mniej dostępne i droższe dla firm, które najbardziej ich potrzebują. W tej sytuacji na znaczeniu zyskują formy wsparcia płynności niezależne od zdolności kredytowej i aktualnej koniunktury. Taką rolę odgrywa eSkonto, które pozwala firmom spedycyjnym regulować swoje zobowiązania bez bieżącego angażowania własnych środków. Produkt stworzony z myślą o usprawnianiu współpracy na linii spedycja-przewoźnicy usprawnia system rozliczeń i wspiera budowanie dobrych relacji biznesowych.

Mechanizm funkcjonowania eSkonta opiera się na faktoringu, czyli usłudze finansowania faktur. W tym wypadku do finansowania przekazywane są faktury wystawiane spedycji przez przewoźników. Dostawca usługi może je opłacić nawet w dniu wystawienia faktury, dzięki czemu przewoźnik otrzymuje płatność szybko i sprawnie, co wpływa pozytywnie na jego relacje ze spedytorem.

Spedycja rozlicza się z dostawcą usługi w późniejszym, wspólnie ustalonym terminie, co pozwala sprawniej planować przepływ środków na firmowym koncie.

Co przyniesie przyszłość?

Zgodnie z raportem IRU, choć indeks pokazał spadki, tempo obniżania się stawek wyraźnie wyhamowało, na co wpłynęła malejąca w całej Europie inflacja. Polacy mogą jednak mówić o optymizmie, biorąc pod uwagę dynamikę stawek na trasie Polska-Niemcy i z powrotem. Na wszystkich trasach, niezależnie od rodzaju frachtu, odnotowano niewielki wzrost kwartał do kwartału, co może sugerować, że polski sektor powoli podnosi się z kryzysu. Czy zapowiadane wzrosty inflacji zniosą polski sektor TSL z dobrego kursu? To pokażą kolejne miesiące, choć na tym etapie można zakładać przynajmniej umiarkowany optymizm.



WYRÓŻNIENIA NAJLEPSZE PRODUKTY DLA MŚP 2024



**TURBINY POLSKIEJ
GOSPODARKI 2024**
NAJLEPSZE PRODUKTY DLA MŚP

BANK



Produkt:
STREFA BIZNESU



Strefa Biznesu to nowatorski hub dla osób prowadzących jednoosobową działalność gospodarczą. Został stworzony przez bank Credit Agricole i Grupę EFL. Jedno logowanie pozwala bezpiecznie zarządzać firmą poprzez wgląd do rachunku bankowego, monitorowanie obrotów na terminalach płatniczych i zobowiązań kredytowych. Serwis umożliwia samodzielne lub ze wspar-

ciem profesjonalisty prowadzenie księgowości (usługa CashDirector). Przedsiębiorca ma możliwość skorzystania z dodatkowych opcji finansowania bieżącej działalności w formie najmu i leasingu, oferowanych przez Grupę EFL. Przez serwis można też zamówić usługi dodatkowe dostarczane przez partnerów np. pakiety opieki medycznej (LUX MED), podpis kwalifikowany (Asseco), terminale płatni-

cze (Elavon). Ze Strefy Biznesu mogą korzystać również ci przedsiębiorcy, którzy nie mają konta firmowego w Credit Agricole. Serwis zapewnia dostęp do produktów i usług 24 godziny na dobę. Przyjazny interfejs i łatwa obsługa pozwalają oszczędzać czas, a platforma działa w oparciu o najwyższe standardy bezpieczeństwa, charakterystyczne dla rozwiązań bankowych.

Co wyróżnia rozwiązanie?

Finanse, leasing, księgowość w jednym miejscu – Strefa Biznesu to platforma, która pomaga przedsiębiorcom w codziennym zarządzaniu sprawami firmy, a także aplikować o finansowanie niezbędnych środków trwałych lub o usługi dodatkowe.

REKLAMA

Skuteczne zarządzanie flotą
wymaga sprawdzonych rozwiązań.
I właściwej karty paliwowej.



Ułatwiamy życie profesjonalistom.

Od kart paliwowych, przez rozwiązania do opłat drogowych i narzędzia do zarządzania flotą, po usługi UTA Plus Service dla Twojego pojazdu. Ty wykonujesz swoją pracę - my sprawiamy, że staje się ona łatwiejsza. W całej Europie.

Wspieramy Twoją mobilność: uta.com

FAKTORING



Produkt: ING FINANSOWANIE FAKTUR

Przedsiębiorcy oraz spółki mogą wygodnie, szybko oraz w pełni online przekazać swoje faktury do finansowania – pieniądze zostaną wypłacone niezwłocznie po potwierdzeniu faktury przez dłużnika.

ING Finansowanie Faktur to jeden z najbardziej optymalnych i przyjaznych sposobów na zadbanie o bieżące finanse firmy. Rozwiązanie to nie jest zarezerwowane wyłącznie dla klientów ING, lecz skierowane do każ-

dego zainteresowanego nim podmiotu gospodarczego. Maksymalna wysokość limitu klienta to 200 000 zł. Cały proces można zrealizować online, a pieniądze otrzymać nawet w dniu wystawienia faktury. Finansowanie faktur to lepsza alternatywa dla pożyczek i kredytów firmowych, po które często sięgają przedsiębiorcy, gdy tracą całkowicie źródło finansowania bieżących wydatków. W przeciwieństwie do innych usług bankowych, faktoring nie wymaga badania zdolno-

ści kredytowej, czasochłonnej weryfikacji, jest też korzystniejszy pod względem kosztów. ING Finansowanie Faktur docenia stałych i aktywnych klientów – przy regularnej współpracy usługobiorca może liczyć aż na 30 proc. rabatu.

Produkt ten został wyróżniony po raz trzeci z rzędu przez SME Banking Club, jako najlepsze narzędzie do finansowania faktur on-line w Europie Środkowo-Wschodniej.

Co wyróżnia rozwiązanie?

Wysoki limit. Firma nie nalicza opłat za niewykorzystany limit oraz opóźnienia w spłatach. Finansowanie można otrzymać już od szóstego miesiąca prowadzenia działalności. Brak wymogu zabezpieczenia. Pieniądze w kilka godzin od przekazania faktury do finansowania.



Produkt: FAKTORING EKSPORTOWY

Dzięki usłudze faktoringu eksportowego od Factris zyskasz natychmiastowy dostęp do środków zamrożonych w fakturach, co pozwoli rozwijać biznes bez obaw o płynność finansową. Factris to jeden

z najszybciej rozwijających się faktorów w UE, dostarczający finansowanie dla MŚP. Rozwiązania Factris są kompleksowo zabezpieczone ubezpieczeniem, gwarantując ochronę przed niewypłacalnością kontrahentów.

Factris to więcej niż faktoring – to wsparcie ekspertów, którzy pomogą bezpiecznie i efektywnie prowadzić handel międzynarodowy. Wybierz Factris i ciesz się stabilnością finansową oraz spokojem w biznesie!

Co wyróżnia rozwiązanie?

Faktoring to faktoring, a firmę wyróżnia międzynarodowy zespół, znajomość i obecność na wielu rynkach oraz naprawdę indywidualne podejście do klienta.



Produkt: FAKTURATKA.PL

Fakturatka.pl to innowacyjne rozwiązanie dla biznesu wprowadzone w ubiegłym roku przez fintech faktoringowy NFG z grupy Kaczmarek Group. Mogą z niej skorzystać przedsiębiorcy nabywający produkty i usługi do firmy, jak i sprzedający swoje towary innym firmom z odroczonym terminem płatności. W ramach Fakturatki.pl kupujący mogą łatwo, bezpiecznie

i szybko rozłożyć wydatki firmowe nawet na 36 dogodnych rat. Natomiast sprzedający otrzymują środki finansowe od NFG zgodnie z terminem zapłaty wskazanym na fakturze. Firmom, które posiadają faktury sprzedażowe z odroczonym terminem płatności, NFG oferuje ich wymianę na gotówkę w postaci eFaktoringu. Z kolei przedsiębiorcy, którzy nie mają aktualnie żadnych faktur do

sfinansowania, ale potrzebują pieniędzy na rozwój swojej działalności, mogą skorzystać ze specjalnej zaliczki w formie prostej i szybkiej eGotówki na wydatki firmowe. Wszystkie te rozwiązania w ramach Fakturatki.pl pozwalają przedsiębiorstwom z sektora MŚP lepiej zarządzać firmowym budżetem, skutecznie chronić swoją płynność finansową i unikać konsekwencji zatorów płatniczych.

Co wyróżnia rozwiązanie?

Fakturatka.pl w prosty i szybki sposób pozwala przedsiębiorcom korzystać z różnych rodzajów faktoringu – ponad 95 proc. klientów otrzymuje pieniądze na konto w ciągu 15 minut od złożenia wniosku.

BEZPIECZEŃSTWO



Produkt: RK RODO

RK RODO to marka kancelarii RK Legal dedykowana do obsługi zagadnień związanych z ochroną danych w przedsiębiorstwach.

Wspiera firmy we wdrożeniu procedur bezpieczeństwa zgodnych z nowymi regulacjami, pełni funkcję inspektora danych osobowych, prowadzi regu-

larne audyty bezpieczeństwa i pomaga w sytuacjach nagłych.

Co wyróżnia rozwiązanie?

Firma bierze pełną odpowiedzialność (w tym majątkową) w przypadku ewentualnych sankcji administracyjnych lub odszkodowawczych. Łączy ekspercką wiedzę prawników i specjalistów z zakresu bezpieczeństwa teleinformatycznego. Ma wieloletnie doświadczenie w ochronie danych osobowych. Tworzy szyty na miarę zespół specjalistów – informatyków, programistów, adwokatów, prawników. Gwarantuje wdrożenie rozwiązań nie tylko zgodnych z prawem, ale także z najlepszymi praktykami branżowymi. Dopasowuje rozwiązania do specyfiki branży klienta, wielkości jego firmy i konkretnych świadczonych usług, czy sprzedawanych towarów.

TRANSPORT



Produkt: PANEL KLIENTA

Panel Klienta E100 to prawdziwe centrum dowodzenia nowoczesną firmą transportową. Jest prosty, ale niezwykle funkcjonalny, przejrzysty i intuicyjny. W jednym miejscu właściciel firmy transportowej ma zgromadzone wszystkie produkty, usługi i dane, którymi może zarządzać kilkoma kliknięciami. W Panelu Klienta można m.in. zo-

baczyć aktualne saldo firmy oraz wszystkie transakcje, wygenerować faktury, monitorować użycie wszystkich kart paliwowych oraz nimi zarządzać przy użyciu filtrów (właściciel może ustawić filtry/limity na określone parametry, np.: litry paliwa, określając maksymalną ilość paliwa dostępną podczas jednej transakcji, kwoty pojedynczej transakcji, miej-

sce tankowania: wykluczyć dany kraj, rejon czy nawet konkretną stację). W Panelu Klienta E100 klienci zobaczyć mogą również sieć akceptacji karty paliwowej oraz aktualne ceny paliw na stacjach, wyznaczyć trasy przejazdu dla swoich ciężarówek oraz zamówić usługi dodatkowe np. przejazdy tunelemi, przeprawy promowe lub przejazdy mostami.

Co wyróżnia rozwiązanie?

Panel Klienta E100 to bezpłatne narzędzie, które pomaga właścicielowi/Fleet Managerowi efektywnie zarządzać kartami paliwowymi, kontrolować wydatki oraz korzystać z dodatkowych produktów i usług.



Produkt: WYSOKOSPECJALISTYCZNE USŁUGI DROGOWEGO PRZEWOZU PŁYNNYCH SUBSTANCJI

Grupa Kapitałowa Trans Polonia to międzynarodowy operator transportowo-logistyczny, specjalizujący się w drogowym przewozie produktów płynnych, również tych niebezpiecznych. Swoim klientom firma zapewnia najwyższą jakość oferowanych usług, elastyczną ofertę i pełne nastawienie na potrzeby kontrahenta. Siedziby i Przedstawicielstwa Handlowe TPG znajdują się w najbardziej strategicznych dla europejskiego

rynku chemicznego miejscach, dzięki czemu Grupa jest jeszcze bliżej swoich klientów, szybko zapoznaje się z potrzebami zmieniającego się rynku i skutecznie na nie odpowiada. Trans Polonia spełnia wszelkie branżowe normy wymagane prawem polskim i europejskim, posiadając certyfikaty, takie jak ISO 9001:2015, ISO 14 001:2015, IFS Logistics, SQAS, HACCP, GMP+B4. Firma cyklicznie wymienia flotę, dzięki czemu posiada młody tabor, w pełni

spełniający najwyższą europejską normę emisji spalin – EURO 6. Takie rozwiązanie to zwiększenie bezpieczeństwa i jakości całego procesu logistycznego, ale także zmniejszenie negatywnego wpływu firmy na środowisko. W ciągu 20 lat swojej działalności Trans Polonia zbudowała silną pozycję na rynku polskim i międzynarodowym, stając się jednym z największych dostawców wysoko specjalistycznych usług logistycznych w Europie Środkowej.

Co wyróżnia rozwiązanie?

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

STAWIAMY NA DIALOG

Z Joanną Grudnik, dyrektorką Departamentu Sprzedaży Ubezpieczeń Grupowych w Unum, rozmawia Justyna Szymańska.

Jakie rodzaje ubezpieczeń grupowych oferuje Państwa firma?

Naszym flagowym produktem jest Ochrona Premium – to ubezpieczenie grupowe, które w naszej opinii wykracza poza standardową definicję polisy grupowej, ponieważ zapewnia kompleksowe wsparcie w problemach zdrowotnych pracowników: od profilaktyki, po diagnozę i pomoc w powrocie do pracy. Oferujemy pracownikom ubezpieczenie na życie z możliwością doboru różnych pakietów, a każdy z nich zapewnia pomoc nie tylko w razie diagnozy. Ubezpieczony pracownik lub jego bliscy objęci ochroną, w zależności od wybranego pakietu, mogą liczyć na organizację badań medycznych w zakresie profilaktyki czy diagnostyki, a w razie problemów zdrowotnych skorzystać z pre-diagnozy czy drugiej opinii medycznej. Zorganizujemy też rehabilitację, konsultacje lekarskie i badania medyczne lub pomoc psychologiczną. Ochroną objęliśmy też nowe ryzyka. Produkt zapewnia wypłatę świadczenia i pomoc w procesie leczenia chorób, których coraz częściej doświadczają Polacy: cukrzyca, astma, choroby tarczycy, celiakia. W pakiecie dostępne są badania diagnostyczne, bez skierowania, w kierunku cukrzycy i chorób tarczycy. A w razie diagnozy jed-

nej z 9 chorób cywilizacyjnych ubezpieczony otrzyma pieniądze. Co ważne, pomimo grupowego charakteru, polisa może być dopasowana do indywidualnych potrzeb. Dzięki pakietom dodatkowym, każdy z pracowników może dostosować zakres ochrony. Do wyboru pracowników są pakiety:

- U-CHRONI ŻYCIE – to klasyczne ubezpieczenie na życie, zapewniające wypłatę pieniędzy uposażonym w razie śmierci pracownika lub jego bliskich, jeśli są objęci ubezpieczeniem.
- U-CHRONI ZDROWIE – zapewnia dostęp do świadczeń medycznych oraz pieniądze m.in. w przypadku poważnej choroby, operacji czy pobytu w szpitalu, które można przeznaczyć na pokrycie kosztów leczenia.
- U-CHRONI DZIECKO – to wsparcie finansowe i pomoc medyczna w postaci badań, dodatkowych konsultacji medycznych w razie wypadku lub choroby dziecka.
- U-CHRONI ONKOLOGICZNIE – w razie diagnozy nowotworu złośliwego lub o granicznej złośliwości zapewnia wsparcie finansowe oraz szereg usług i badań medycznych przydatnych podczas leczenia.
- U-CHRONI SERCE – zapewnia wypłatę pieniędzy oraz dostęp do usług i badań medycznych w razie zdiagnozowania chorób



kardiologicznych. Raz w roku bez skierowania można wykonać badania diagnostyczne, które mogą pomóc wykryć chorobę na wczesnym etapie.

- U-CHRONI AKTYWNYCH – to wsparcie finansowe oraz szybki dostęp do szeregu usług i badań medycznych przydatnych podczas leczenia po wypadku.
- U-WSPIERA ŻYCIE W ZDROWIU – zapewnia wypłatę pieniędzy w przypadku zachorowania na jedną z 9 chorób cywilizacyjnych. Dodatkowo w pakiecie dostępne są też badania diagnostyczne, bez skierowania, w kierunku cukrzycy i chorób tarczycy. Zorganizujemy również wsparcie psychologiczne w przypadku diagnozy niektórych chorób psychicznych.
- U-WSPIERA ZDROWE NAWYKI – to nielimitowany dostęp do telekonsultacji z lekarzami 19 specjalizacji, dostęp do badań profilaktycznych oraz konsultacji z dietetykiem.

Jakie korzyści dla pracowników wynikają z przystąpienia do ubezpieczenia grupowego?

Przystąpienie do ubezpieczenia grupowego na życie przynosi pracownikom wiele korzyści, zarówno finansowych, jak i pozafinansowych. Szeroki zakres ochrony ubezpieczenia grupowego to jego atut. Ochroną objęte jest życie ubezpieczonego, jak i dodatkowe świadczenia, takie jak ubezpieczenie od następstw nieszczęśliwych wypadków, poważnych chorób czy inwalidztwa. Z perspektywy pracownika to ważny element zabezpieczenia jego i jego bliskich. W razie śmierci pracownika, jego rodzina otrzymuje wypłatę świadczenia, co może pomóc w pokryciu kosztów pogrzebu, spłacie zobowiązań finansowych oraz w codziennym utrzymaniu. Ubezpieczenie grupowe w Unum nie ogranicza się jedynie do wypłaty świadczeń, ale też zapewnia kompleksową ochronę życia i zdrowia, poprzez dodatkowe świadczenia, takie jak pomoc w organizacji usług medycznych, dostęp do specjalistów, konsultacje psychologiczne. Pakiety sponsorowane przez pracodawcę to dla pracownika sygnał, że jest dla pracodawcy ważny, co zwiększa jego motywację i lojalność. Kluczową korzyścią dla pracownika jest możliwość dopasowania ochrony do swoich indywidual-

nych potrzeb, dzięki pakietom dodatkowym. Bowiem innych zakresów ochrony będzie potrzebować młody, aktywny sportowo człowiek, innych rodzina z małymi dziećmi, a jeszcze innych 50-letni pracownik na wysokim stanowisku, obciążony stresem. Pamiętajmy też, że przystąpienie do ubezpieczeń grupowych nie wymaga skomplikowanych formalności. Dziś dysponujemy elektronicznymi zapisami, które w kilku kliknięciach zapewniają pracownikom wartościową ochronę. Te korzyści sprawiają, że ubezpieczenie grupowe na życie jest atrakcyjną opcją dla pracowników, a jednocześnie może stanowić element motywacyjny i poprawiający wizerunek pracodawcy.

Jak dobrać ochronę dla pracowników dla małej i średniej firmy?

Oferujemy ochronę już dla firm zatrudniających od 3 pracowników. Ochrona zawsze dobierana jest na podstawie analizy potrzeb danego przedsiębiorstwa. Uwzględniamy w niej ryzyka – te zawodowe, związane ze specyfiką danej firmy, jak i te prywatne każdego z pracowników. Zawsze stawiamy na dialog i poznanie potrzeb, by ubezpieczenie było wartościową odpowiedzią na realne troski dla każdego klienta.

Material partnera

UBEZPIECZENIE



Produkt: COMPENSA FIRMA

Compensa Firma to ubezpieczenia przygotowane dla małych i średnich przedsiębiorstw, których wartość majątku nie przekracza 15 milionów złotych. Do najważniejszych zalet produktu należą: szeroki i elastyczny zakres ochrony – oferuje pakiet ubezpieczeń, które można dowolnie łączyć i dostosowywać do indywidualnych potrzeb klientów reprezentujących różne branże. Klient może dowolnie dobrać ubezpieczenia, gdyż nie ma ryzyk obowiązkowych. Oferuje nowoczesną formułę zakresu ochrony

na bazie all risks – obejmującą wszystkie ryzyka za wyjątkiem wyraźnie wyłączonych w OWU, lub proponujemy standardowe ubezpieczenie od ryzyk nazwanych, takich jak ogień i inne zdarzenia losowe, w tym powódź oraz zalanie, kradzież z włamaniem i rabunek, wandalizm itd. Dodatkowo można ubezpieczyć różnorodne mienie, m.in.: maszyny elektryczne od szkód elektrycznych i awarii, fotowoltaikę i pompy ciepła, nieosiągnięcie zysku w następstwie szkody, szkody spowodowane katastrofą budowlaną, stłuczenie szyb

i innych przedmiotów, w tym lad chłodniczych, lodówek, mienie w transporcie itd. Pakiet Compensa Firma oferuje jeden z szerszych na rynku zakresów ochrony w ramach: ubezpieczenia OC – z tytułu prowadzenia działalności i posiadania mienia np. OC pracodawcy, OC podwykonawcy, OC za produkt i inne w tym ryzyka branżowe istotne szczególnie dla hotelarzy, aptekarzy, wspólnot mieszkaniowych, ubezpieczenie pracowników firm od następstw nieszczęśliwych wypadków, usługi assistance.

Co wyróżnia rozwiązanie?

Kompleksowa ochrona na jednej polisie.



Produkt: OCHRONA PREMIUM

Unum proponuje wyjątkowe rozwiązania chroniące zdrowie pracowników i ich bliskich. Ochroną obejmuje choroby onkologiczne, kardiologiczne, choroby cywilizacyjne (m.in. cukrzyca, celiakia, choroby tarczycy, choroby psychiczne), operacje, pobyty w szpitalu, uszczerbki na zdrowiu i NW w wyniku uprawiania

sportów. Pracownicy mogą dopasować ochronę do indywidualnych potrzeb, pomimo grupowego charakteru ochrony. Oprócz wypłaty świadczenia umożliwia diagnostykę wielu chorób, badania profilaktyczne, konsultacje lekarskie, z psychologiem oraz rehabilitację. Dbą o dzieci pracowników od narodzin do 25 r.ż. i dłużej,

gdy są niesamodzielne. Zapewnia im świadczenia medyczne i opiekuńcze po NW. Ubezpiecza dzieci urodzone z wadą wrodzoną i jako wcześniaki. Dodatkowo zapewnia nieustanną obsługę premium: wsparcie opiekuna, krótki czas wypłaty świadczenia, wypłatę wszystkich należnych świadczeń – nie tylko tych zgłoszonych.

Co wyróżnia rozwiązanie?

Każdy pracownik może dopasować ochronę do swoich potrzeb, korzystając z dużej liczby umów dodatkowych, które zapewniają nie tylko wypłatę świadczenia, ale też wizyty lekarskie, konsultacje medyczne i rehabilitację.

OUTSOURCING



Produkt: RENT-A-TEAM SERVICES - BODY LEASING DLA PROCESÓW W DZIAŁACH ADMINISTRACYJNYCH, WINDYKACJI, BACK OFFICE

Firma łączy administrację z nowymi technologiami. To wsparcie dla procesów, takich jak digitalizacja dokumentacji, ekstrakcja danych, kategoryzacja dokumentów, obsługa korespondencji przychodzącej i wychodzącej czy też manualna realizacja procesów, które nie zostały automatycznie obsłużone przez narzędzia informatyczne. W oparciu o elastyczne modele współpracy buduje z klientami

zespoły specjalistów zajmujących się wieloma manualnymi procesami. To rozwiązanie pozwala na maksymalne wykorzystanie kompetencji i doświadczenia pracowników firmy bez konieczności częstych rekrutacji, przeprowadzania kosztownych, czasochłonnych procesów on-boardingu i szkoleń nowych pracowników. Pozwala to na uwolnienie własnych zasobów i przekierowanie ich do bardziej ambitnych zadań

odpowiadających ich kompetencjom. Rozwiązanie jest bardzo skalowalne, mimo iż cały czas firma mówi o pracach manualnych i administracyjnych. Jest wykorzystywane przy rozładowaniu „wąskich gardeł” wynikających np. z dużych pików danych i informacji, licznych zleceń czy też nagłej i niespodziewanej absencji pracowników. Wielokrotnie staje się też częścią planów ciągłości działania.

Co wyróżnia rozwiązanie?

Innowacyjne, elastyczne, spersonalizowane podejście do obsługi procesów i czynności, których automatyzacja i cyfryzacja nie są możliwe.

OPROGRAMOWANIE



Produkt: SYMFONIA OBIEG DOKUMENTÓW

Symfonia Obieg Dokumentów (SOD) to coś więcej, niż tylko zestaw programów zapewniających archiwizację dokumentów i realizację różnych procesów. System wspiera ideę digital workplace, czyli miejsca pracy, które łączy w sobie ludzi, infor-

macje i procesy, zapewniając efektywną komunikację i narzędzia do zarządzania firmą. Dzięki intuicyjnemu interfejsowi i solidnej architekturze dynamicznie się rozwija. Najbardziej doceniane funkcje systemu to: sprawdzony schemat obiegu dokumentów, skuteczny OCR faktur odczytujący pola z

PDF-ów i skanów, przejmowanie dokumentów z emaili za pomocą protokołu IMAP, łatwa konfiguracja i gotowe szablony obiegu dokumentów, bezpieczeństwo danych, wbudowane narzędzia pracy grupowej: poczta, kalendarz, czat i komentarze oraz wersjonowanie dokumentów ułatwiające zarządzanie wersjami plików.

Co wyróżnia rozwiązanie?

Symfonia Obieg Dokumentów to platforma chmurowa, w unikalny sposób łącząca ECM z systemem pracy grupowej i elementami ERP.

INNOWACJE

EPSON®

Produkt:
URZĄDZENIA WIELOFUNKCYJNE Z SERII AM-C

Rodzina drukarek WorkForce Enterprise AM-C to innowacyjne urządzenia, które przynoszą oszczędności i wspierają ekologię, idealnie odpowiadając na potrzeby MŚP. Modele drukujące i skanujące zarówno w formacie A3, jak i A4 wykorzystują technologię druku Heat Free, co zmniejsza zużycie energii do 70 proc. w porównaniu do drukarek laserowych. Są kompaktowe dzięki

ścieżce papieru w kształcie litery C, co optymalizuje przestrzeń biurową i minimalizuje ryzyko zacięć papieru. Drukarki AM-C zapewniają wysoką jakość druku dzięki głowicy Precision Core i imponującą wydajność – do 31 500 stron na jednym zasileniu atramentem. Duże pojemności podajników (do 21 000 stron) minimalizują potrzebę uzupełniania papieru.

Ergonomiczny 10,1-calowy ekran dotykowy oraz aplikacje Epson, takie jak Print Admin i Document Capture z modulem OCR, ułatwiają obsługę i zarządzanie dokumentami. Unikalne kartridże z nachylonym dnem pozwalają na wykorzystanie 99 proc. atramentu, co jest korzystne zarówno dla kieszeni, jak i dla środowiska.

Co wyróżnia rozwiązanie?

Drukarki AM-C cechuje wysoka jakość druku dzięki głowicy Precision Core, która sprawdza się zarówno w drukowaniu dokumentów biurowych, jak i specjalnych, takich jak dyplomy czy podziękowania. Portfolio rodziny AM-C obejmuje różne modele, co pozwala na dopasowanie sprzętu do rzeczywistych potrzeb organizacji, oferując prędkości drukowania od 40 do 60 stron na minutę oraz skanowanie od 60 do 100 obrazów na minutę. Epson, dbając o szczegóły, zapewnia unikalne kartridże z nachylonym dnem, które pozwalają na wykorzystanie 99% atramentu, co jest kolejną oszczędnością zarówno dla kieszeni, jak i dla środowiska. Seria WorkForce Enterprise AM-C od Epson udowadnia, że oszczędności i ekologia mogą iść w parze, przynosząc korzyści dla biznesu i planety.

e100

Produkt:
E100 MOBILITY – FUNKCJONALNOŚĆ APLIKACJI E100 MOBILE

Użytkownicy aplikacji E100 Mobile z aktywowaną funkcjonalnością E100 Mobility mogą rozliczyć transakcje za tankowanie paliwa bezpośrednio przy dystrybutorze nie korzystając z systemów kasowych czy terminali płatniczych stacji paliw. Sam proces tankowania przebiega błyskawicznie i wymaga tylko kilku

kliknięć w telefonie z włączoną aplikacją. Aktywacja i korzystanie z funkcji E100 Mobility jest darmowe. Wszystko dzieje się w telefonie kierowcy, który najpierw wybiera stację paliw, na której chciałby zatankować, a potem postępuje zgodnie ze wskazówkami aplikacji. Po fizycznym zatankowaniu i rozliczeniu transakcji kierowca może ru-

szuć dalej w trasę lub wykorzystać zaoszczędzony czas na zakupy w sklepie stacji. Tankowanie za pośrednictwem E100 Mobility jest bezpieczne, wygodne i szybkie. Na dzień 1 czerwca 2024 w sieci akceptującej rozliczanie transakcji za tankowanie paliwa za pomocą E100 Mobility jest 2090 stacji w Polsce i Europie.

Co wyróżnia rozwiązanie?

Rozliczanie transakcji za tankowanie paliwa przez aplikację bezpośrednio przy dystrybutorze – bez podchodzenia do kasy.

REKLAMA

ING

**Zamień swoje faktury na pieniądze
nawet w 1 dzień, w pełni online**

finansowaniefaktur.pl

WINDYKACJA

intrum

Produkt:
USŁUGI ZARZĄDZANIA WIERZYTELNOŚCIAMI

Misją Intrum jest „wyznaczanie drogi ku zdrowej gospodarce” i jest ona niezmienna od przeszło dwóch dekad. Firma pomaga biznesom efektywniej prosperować poprzez oferowanie rozwiązań, które powodują poprawę przepływów pieniężnych i wzmacniają rentowność przedsiębiorstwa w długiej perspektywie czasowej. Intrum pomaga klientom-wierzycielom

poprzez dbanie o ich klientów, czyli niosąc pomoc zadłużonym jednostkom. Zapewnienie konsumentom i firmom wsparcia, którego potrzebują, aby uwolnić się od długów, jest sednem działalności Intrum. Oferta Intrum oparta jest na dwóch filarach-„produktach”: kompleksowych usługach zarządzania wierzytelnościami i inwestycjach portfelowych. Zarządzanie wierzytelno-

ściami (Credit Management Services) – klienci zlecają Intrum odzyskiwanie należności, dzięki czemu mogą skupić się na tym, co robią najlepiej, zamiast poświęcać czas na działania windykacyjne we własnym zakresie. Inwestycje Portfelowe (Portfolio Investment): Intrum zakupuje portfele długów. Jest to kompleksowa usługa, która zamyka proces dochodzenia wierzytelności dla klientów firmy.

Co wyróżnia rozwiązanie?

Zespół Intrum posiada unikatowe know-how oraz bogate doświadczenie w sektorze zarządzania wierzytelnościami.



Produkt:
SZYBKIE SPRAWDZENIE KONTRAHENTA

Usługa polegająca na ustaleniu w czasie czterech godzin, czy polski kontrahent biznesowy posiada zdolność do korzystania z kredytu kupieckiego. Usługa jest realizowana przez platformę zarządzania wierzytelnościami b2b Rozważna Firma.

Usługa integruje wewnętrzne i zewnętrzne źródła danych pozytywne oraz dyskryminacyjne, m.in. takich jak zewnętrzne scoringi kredytowe, rejestr bankructw (upadłości, restrukturyzacje), rejestry zdarzeń negatywnych (windykacje).

Finalnym efektem jest 3-stopniowa ocena scoringowa: pozytywna, negatywna, graniczna oraz informacja uzupełniająca. W przypadku braku wystarczających źródeł danych do dokonania oceny, opłata nie jest pobierana.

Co wyróżnia rozwiązanie?

Usługa integruje wiele źródeł informacji, w efekcie czego pomaga szybko podjąć decyzję kredytową. Aby skorzystać z usługi nie trzeba podpisywać stałej umowy, a wystarczy jedynie zarejestrować się w platformie Rozważna Firma.



Produkt:
KOMPLEKSOWA OBSŁUGA NALEŻNOŚCI DLA MŚP

Usługa zapewniająca firmom kompleksową obsługę wierzytelności małym i średnim firmom. Obejmuje odzyskiwanie należności poprzez windykację polubowną oraz – w przypadku, gdy wyegzekwowanie zapłaty tą drogą nie będzie możliwe – dochodzenie roszczeń w postępowaniu sądowym, zmierzającym do uzyskania tytułu wykonawczego, a w konsekwencji wszczęcia postępowania egzekucyjnego. Etap windykacji polubownej polega na zmotywowaniu dłużnika do dobrowolnej

splaty należności i odnowienia uczciwej współpracy pomiędzy kontrahentami. Kaczmarcki Inkasso dopisuje dłużnika do Krajowego Rejestru Długów i dba o zachowanie wszelkich związanych z tym procedur. Negocjatorzy Kaczmarcki Inkasso mają szerokie doświadczenie w prowadzeniu efektywnych rozmów z dłużnikami oraz bardzo dobrą znajomość specyfiki sektora MŚP i poszczególnych branż gospodarki. Usługa windykacji polubownej ma na celu rozwiązanie sporu z dłużnikiem przed podjęciem

bardziej radykalnych kroków prawnych. W przypadku braku zapłaty sprawa może zostać skierowana do Kancelarii Prawnej VIA LEX, która zapewnia sądowo-egzekucyjną obsługę wierzytelności. Klient jest reprezentowany przez kancelarię na wszystkich etapach postępowania. W jego imieniu prowadzone są również równoległe próby kontaktu z dłużnikiem, aby szybciej odzyskać należności. Kancelaria wypracowała autorskie metody współpracy z komornikami nadzorującymi postępowania egzekucyjne.

Co wyróżnia rozwiązanie?

Komplementarność obsługi.

INFORMACJA GOSPODARCZA



Produkt:
IG + IG TRACKING

Raport z Informacją Gospodarczą pozwala zweryfikować, czy dany konsument lub podmiot gospodarczy figuruje w bazie oraz jakie dane na jego temat zostały upublicznione. Pokazuje, jakie informacje (negatywne lub pozytywne) znajdują się w bazie wraz ze szczegółową informacją na temat samego zobowiązania i wierzyciela,

który je przekazał. Dane do ERIF od lat aktywnie przekazują instytucje reprezentujące liczne branże, m.in.: bankową, pożyczkową, telekomunikacyjną, ubezpieczeniową, sądy oraz Jednostki Samorządu Terytorialnego. Uzupełnieniem raportów z Informacją Gospodarczą jest IG Tracking – usługa umożliwia śledzenie

aktywności klienta na rynku finansowym. Zwraca informacje o zapytaniach wykonanych przez podmiot, ze wskazaniem jego branży, informacje o zapytaniu przez klienta oraz o zapytaniu własnym. Przy weryfikacji wykonanej z użyciem standardowego raportu i usługi IG Tracking zwracanych jest znacznie więcej danych dotyczących sprawdzanego podmiotu.

Co wyróżnia rozwiązanie?

Raporty z Informacją Gospodarczą, uzupełnione o dane z IG Tracking, to lepsza ocena potencjalnych klientów i minimalizacja ryzyka nierentownych kontraktów – sprawdzanie wiarygodności finansowej oraz informacja, jak klient porusza się po rynku pozwalają na ocenę 360°, co może być szczególnie istotne dla podmiotów z sektora MŚP.

KARTA PALIWOWA



Produkt:
UTA CARD

Karta paliwowo-serwisowa UTA Card, umożliwia wygodne i bezgotówkowe transakcje w całej Europie. UTA Card akceptowana jest w ponad 84 tys. punktów (w tym prawie 65 tys. stacji paliwowych) na terenie 40 krajów Europy. W Polsce liczba stacji z akceptacją UTA Card to ponad 5 tys. Oprócz bezgotówkowych tankowań z kartą UTA Card klienci

mają dostęp do rozwiązań do poboru myta w 27 krajach, w tym interoperacyjnych boxów do rejestracji opłat drogowych w wielu europejskich krajach UTA One® i UTA One® next dla pojazdów z dmc powyżej 3,5 t. i UTA One® Move dla samochodów z dmc do 3,5 t. W portfolio produktów i usług z UTA Card są również przejazdy przez mosty i tunele, parkingi,

promy, myjnie, serwisy, pomoc drogowa, akcesoria niezbędne do kontynuowania jazdy, a także usługi telematyczne i zwrot podatku VAT oraz akcyzy z zagranicy. UTA Card jest dostępna dla samochodów ciężarowych, dostawczych, busów i aut osobowych. Korzystna dla wszystkich firm transportowych, logistycznych lub wykorzystujących flotę do własnych potrzeb.

Co wyróżnia rozwiązanie?

UTA Card umożliwia klientom nie tylko bezgotówkowe tankowania i opłaty drogowe w rozległej sieci akceptacji w Polsce i innych krajach Europy, ale także oferuje im dostęp do szerokiej oferty usług dodatkowych niezbędnych kierowcom w podróży i managerom w efektywnym zarządzaniu flotą.



Produkt:
MIĘDZYNARODOWA KARTA PALIWOWA

Międzynarodowa Karta Paliwowa E100 jest akceptowana na ponad 17 000 stacjach w 32 krajach. Za jej pomocą można rozliczać transakcje za tankowanie, produkty eksploatacyjne, parkingi, myjnie, przejazdy mostami, tunelami czy przeprawy promowe. Użytkownicy karty mogą liczyć na pomoc przy rozliczaniu opłat drogowych (26 kra-

jów), przy odzyskiwaniu podatku VAT (27 krajów) czy przy zwrocie akcyzy (6 krajów). Do dyspozycji klientów E100 pozostaje również wymiana faktur na gotówkę za pomocą usługi faktoringu. Międzynarodowa Karta Paliwowa E100:
- Brak opłat za: wydanie karty, przyznanie limitu kredytowego i przerwy w użytkowaniu karty.

- Pełna kontrola wydatków z każdej karty.
- Szybki limit kredytowy do 25 000 EUR lub przedpłata.
- Jedna faktura za transakcje całej floty.
- Dyskontowa sieć stacji Power Max.
- Wsparcie narzędzi online, m.in. aplikacja mobilna, Secure E-BOX - system antyfraudowy, FastData - narzędzie analityczne ułatwiające zarządzanie firmą transportową.

Co wyróżnia rozwiązanie?

Użytkownicy karty mają do swojej dyspozycji nowoczesny i wszechstronny Panel Klienta, będący centrum sterowania usługami E100, a w razie potrzeby mogą liczyć na wsparcie osobistego opiekuna oraz całodobową, wielojęzyczną infolinię.

REKLAMA



CRÉDIT AGRICOLE
TWÓJ BANK PEŁEN KORZYŚCI



Pakiety medyczne



CRÉDIT AGRICOLE EFL LEASING



Leasing



Księgowość



Konto Biznes

FIRMOWE WSZYSTKO W JEDNYM MIEJSCU

Wejdź do Strefy Biznesu - pełnej rozwiązań dla firm. Otwórz konto i zyskaj nawet 2000 zł premii. Niech korzyści napędzają Twój biznes.



credit-agricole.pl/strefa-biznesu

Credit Agricole Bank Polska S.A.

Strefa Biznesu to serwis internetowy banku Credit Agricole i EFL. Jest przeznaczony dla przedsiębiorców, którzy prowadzą jednoosobowe działalności gospodarcze dla rolników indywidualnych. Są w nim dostępne produkty Credit Agricole Bank Polska S.A., Europejskiego Funduszu Leasingowego S.A. i partnerów: Carefleet S.A., Elavon Financial Services Designated Activity Company, CashDirector S.A. i LUX MED sp. z o.o. Promocja „Zgarnij do 2 000 zł premii z Kontem Biznes” trwa do 31.07.2024 r. Warunki: otwórz konto Solista, Sonata lub Symfonia Biznes, daj nam zgody marketingowe i utrzymuj je min. przez 12 miesięcy. W promocji możesz zyskać: 1) prowadzenie rachunku - za 0 zł przez 12 miesięcy (od otwarcia konta); 2) przelewy zwykłe w CA24 eBank i CA24 Mobile - za 0 zł przez 12 miesięcy (liczone od następnego miesiąca od otwarcia konta); 3) możliwość otrzymania do 2 000 zł premii. Z promocji nie możesz skorzystać, jeśli miałeś/miałaś u nas konto firmowe po 31.12.2021 r. Szczegółowe informacje w tym wysokości i warunki przyznania premii są w regulaminie promocji na www.credit-agricole.pl/strefa-biznesu. Szczegóły dotyczące kredytów bankowych dla przedsiębiorców (jednoosobowych działalności gospodarczych i rolników indywidualnych), w tym tabela opłat i prowizji, tabela oprocentowania są na www.credit-agricole.pl/firmy. Udzielenie kredytu zależy od oceny zdolności kredytowej. Materiał ma charakter informacyjny i nie stanowi oferty w rozumieniu art. 66 k.c.

EDUKACJA


Produkt:
AKADEMIA PRZEDSIĘBIORCY

Akademia Przedsiębiorcy to projekt Fundacji Polska Bezgotówkowa, który powstał jako odpowiedź na sytuację związaną z pandemiczną rzeczywistością, z którą przyszło się mierzyć przedsiębiorcom. Zmiany związane z wdrożeniem nowych kanałów sprzedaży i płatności bezgotówkowych stanowiły duże wyzwanie dla właścicieli wielu firm, zwłaszcza tych najmniejszych, które dotąd nie operowały transakcjami bezgotówkowymi

oraz nie były zaznajomione z cyfrowymi rozwiązaniami e-commerce. Akademia Przedsiębiorcy to specjalnie dedykowana platforma edukacyjna, na której zamieszczane są treści merytoryczne, materiały i webinaria tworzone przez/we współpracy z ekspertami z wielu dziedzin biznesu. Portal dedykowany jest przedsiębiorcom, którzy są w różnym momencie tworzenia lub prowadzenia swojego biznesu: dopiero zaczynają funkcjonować w tym świecie, ale

także dla tych, którzy już go prowadzą i chcą przenieść się do online'u lub jeszcze bardziej rozwinąć się w tym obszarze.

Celem Akademii Przedsiębiorcy jest udzielenie wsparcia małym i mikroprzedsiębiorcom oraz stworzenie dla nich merytorycznego kompendium wiedzy, które w przystępnej formie pozwoli im zdobywać wiedzę i poszerzać horyzonty w zakresie zarządzania firmą i prowadzenia biznesu.

Co wyróżnia rozwiązanie?

Celem Akademii Przedsiębiorcy jest udzielenie wsparcia małym i mikroprzedsiębiorcom oraz stworzenie dla nich merytorycznego kompendium wiedzy, które w przystępnej formie pozwoli im zdobywać wiedzę i poszerzać horyzonty w zakresie zarządzania firmą i prowadzenia biznesu.

FLOTA


Produkt:
NOWOCZESNY TABOR

Grupa Kapitałowa Trans Polonia to międzynarodowy operator transportowo-logistyczny, specjalizujący się w drogowym przewozie produktów płynnych, również tych niebezpiecznych. Firma od 20 lat działa na terenie całej Europy, oferując swoim klientom najwyższą jakość wykonywanych usług. Jakość tę zapewnia, między innymi, nowoczesna flota, licząca obecnie 400 jednostek transportowych. Dzięki ich cyklicznej wymianie, Trans Polonia posiada stosunkowo młody tabor, w którym średni wiek ciągnika siodłowego wynosi 2 lata, a cysterny 4,5 roku. Takie rozwiązanie to nie tylko zwiększenie bez-

pieczeństwa i jakości przewozu, ale także minimalizacja negatywnego wpływu na środowisko, gdyż wszystkie pojazdy silnikowe Grupy spełniają najwyższą europejską normę emisji spalin, czyli EURO 6. Dodatkowo Trans Polonia silnie angażuje się w rozwój firmy w kontekście zabezpieczenia obsługi własnej floty, dlatego podjęła się ważnej inwestycji budowy kompleksu obsługi cystern i tank-kontenerów, których w Polsce na ten moment ogromnie brakuje. Poza obsługą taboru Grupy, Centrum ma docelowo świadczyć także usługi na rzecz podmiotów zewnętrznych. Będzie to najnowocześniejszy obiekt tego typu w Polsce

i jedyny na północy kraju. Dodatkowo w 2023 roku Grupa nabyła prawa własności do spółki, do której należy nieruchomość przeznaczona na cele biurowe oraz warsztat wraz z przyległym placem parkingowym. Dzięki niemu Trans Polonia posiada logistyczną bazę, znajdującą się w jednym z najbardziej strategicznych dla branży petrochemicznej miejsc – w rejonie portów ARA. Warsztat ten przeznaczony jest do obsługi floty Grupy, w dodatku na jego terenie znajduje się zewnętrzna myjnia. Taka specjalistyczna baza znacznie usprawnia prace i jednocześnie zwiększa efektywność działań.

Co wyróżnia rozwiązanie?

Nowoczesna flota Trans Polonii spełnia najwyższą europejską normę emisji spalin Euro 6 oraz jest w pełni przystosowana do jakościowego przewozu płynnych surowców, natomiast już istniejąca baza oraz planowane Centrum Obsługi Cystern to innowacyjne projekty, wspierające działania firmy w kontekście obsługi taboru własnego.

KREDYT


Produkt:
MAZDA DRIVEFLEX CREDIT

CA Auto Bank S.p.A. S.A. Oddział w Polsce oraz Drivalia Lease Polska Sp. z o.o. od stycznia 2024 roku współpracują z Mazda Motor Poland S.A. oferując produkty finansowe dedykowane klientom salonów Mazda. Jedną z ofert wartych zważenia jest oferta kredytu Mazda DriveFlex Credit, która zawiera wiele zalet produktu finansowego, jakich

obecnie poszukują klienci chcący sfinansować zakup wymarzonego samochodu. W ramach Mazda DriveFlex Credit klienci mają do dyspozycji ofertę z niską miesięczną ratą, która dzięki zastosowaniu atrakcyjnego oprocentowania kredytu i wysokiej wartości raty balonowej, nie obciąża miesięcznego budżetu klienta. W trakcie trwania umowy klienci spłacają tylko nie-

wielką część samochodu (utrata wartości rynkowej) a na końcu umowy sami decydują czy wymieniają samochód na nowy, czy spłacają ratę balonową i dalej korzystają ze swojej mazdy, czy rozkładają ratę balonową na atrakcyjne raty miesięczne. Mazda DriveFlex Credit to rozwiązanie, które pozwala wymieniać samochód na nowy nawet co dwa lata.

Co wyróżnia rozwiązanie?

Bardzo atrakcyjny kredyt z możliwością wymiany pojazdu już po 2 latach.

WSPARCIE DLA BIZNESU


Produkt:
PROGRAM RZETELNA FIRMA

Program Rzetelna Firma powstał, aby pomagać polskim przedsiębiorcom wzmocnić swój wizerunek na tle konkurencji oraz budować zaufanie u potencjalnych kontrahentów. Zrzesza ponad 40 000 przedsiębiorstw z wszystkich gałęzi gospodarki. Celem programu jest promowanie rzetelności płatniczej

i etycznych zasad współpracy pomiędzy firmami. To, co wyróżnia Rzetelną Firmę to fakt, że nie opiera się wyłącznie na jednorazowej weryfikacji – stale kontroluje sytuację przedsiębiorstw należących do Programu aż w 50 źródłach. Uczestnicy Programu otrzymują dostęp m.in. do e-Wizytówki, baneru, stopki, widgetu oraz

Certyfikatu Rzetelności, które potwierdzają spełnianie warunków programu i umożliwiają bieżącą weryfikację firmy przez 24/7. E-wizytówka posiada dodatkowo bardzo przydatną funkcję, jaką jest możliwość wystawienia oceny współpracy w czterech aspektach: jakości wykonania, obsługi klienta, czasu realizacji oraz ceny.

Co wyróżnia rozwiązanie?

Rzetelna Firma oferuje przedsiębiorcom szereg korzyści, które wspierają ich w budowaniu wiarygodności i zaufania wśród klientów oraz kontrahentów.

Przyciągnąć właściwych kandydatów

Rekrutacja na jedno stanowisko zajmuje obecnie firmie średnio 24 dni (23,7). Na badanych 25 krajów, Polska znalazła się 13. miejscu z czasem rekrutacji równym 26 dni (25,9). Choć nie zajmujemy ostatniej pozycji w rankingu, to nadal rekruterzy poświęcają sporo czasu na proces rekrutacyjny. Dlaczego tak jest?

IZABELA FOLTYN,
ekspertka Aplikuj.pl

PIOTR WRÓBEL,
ekspert Aplikuj.pl

Powodów jest wiele. Jednym z nich może być np. publikowanie zbyt ogólnych bądź niekompletnych ofert pracy, które przyciągają nieodpowiednich kandydatów, co znacząco wydłuża przebieg rekrutacji. Jak zatem przygotować skuteczne ogłoszenie, które przyciągnie odpowiednich kandydatów i pozwoli zaoszczędzić czas rekruterów?

Klucz do sukcesu w rekrutacji

Precyzyjne określenie wymagań i oczekiwań wobec przyszłych pracowników w ofercie pracy jest nie tylko pierwszym etapem rekrutacji, ale i jednym z kluczowych. Tylko jasne i przejrzyste informacje zawarte w ogłoszeniu mogą przyciągnąć najlepszych kandydatów, ale i pozwolić zaoszczędzić cenny czas pracy specjalistów HR w dalszym procesie. Ponadto, jak wynika z raportu Aplikuj.pl, aż 80 proc. respondentów potwierdza, że chce otrzymywać jasne i klarowne informacje względem stanowiska, na które aplikuje.

Przygotowując ogłoszenie o pracę warto uwzględnić w nim potrzeby osób, których szukamy na konkretne stanowisko. A mogą się one różnić w zależności od pokoleń. Np. lokalizacja biura może mieć większe znaczenie dla generacji Z i Baby Boomers. Z kolei „zetki” mogą przywiązywać większą uwagę do możliwości pracy zdalnej lub hybrydowej. Dlatego polecam dostosowywać treść ogłoszenia do oczekiwań potencjalnych pracowników, chociażby za sprawą personalizacji ofert, uwzględniając widelki płacowe, tryb i rodzaj pracy czy dopuszczalne formy zatrudnienia oraz benefity pracownicze oferowane przez daną firmę.

Opracowanie atrakcyjnego ogłoszenia o pracę nie należy do najprostszyc. Samo prawidłowe dodanie formalnych i technicznych szczegółów oferty często nie wystarczy.

Ofertę pracy, która przyciągnie właściwych kandydatów można przygotować na różne sposoby. Można na przykład spróbować przeanalizować motywacje kandydata i odwołać się do nich w ofercie. Można również postawić na wyjątkową formę i treść, by w ten sposób dotrzeć do serca kandydatów lub uwzględnić w ogłoszeniu konkurencyjne warunki, benefity i programy wsparcia. Opcji jest wiele, natomiast warto pamiętać o tym, że zbyt skomplikowane i rozbudowane oferty mogą z kolei zniechęcać kandydatów.

Czy krótszy tydzień pracy się opłaca?

Krótszy tydzień lub dzień pracy to już tylko kwestia czasu? Ostatnie zapowiedzi rządu budzą skrajne emocje w społeczeństwie i środowisku biznesowym.

Eksperti rynku pracy podchodzą jednak do tematu z dystansem. Uważają, że tak rewolucyjne zmiany nie mogą zostać wprowadzone z dnia na dzień, bo nasza gospodarka jeszcze do nich nie dojrzała. Jednocześnie przestrze-

gają przed rozwojem szarej strefy i potencjalnym lawinowym wzrostem cen produktów oraz usług.

– Zmiany są potrzebne, bo napędzają gospodarkę i przyspieszają innowacje. Jednak wszystkie zmiany, a zwłaszcza tak rewolucyjne, muszą być dobrze policzone i poprzedzone dogłębną analizą. Nie powinny być wprowadzane z dnia na dzień, jedną ustawą – mówi Andżelika Majewska, wiceprezes agencji zatrudnienia LeasingTeam Group. – Obawiam się, że możemy nie być jeszcze

gotowi na tak odważne posunięcia. Nie zapomnijmy, że żyjemy w czasach, w których to praca stała się „towarem” deficytowym. Już od dłuższego czasu brakuje pracowników blue collars, niezbędnych do zapewnienia ciągłości produkcji czy dostaw. Wprowadzenie czterodniowego tygodnia pracy dla wszystkich mocno uderzyłoby więc chociażby w branżę przemysłową czy TSL, ale też pozostałe sektory gospodarki, gdzie praca musi być wykonywana przez siedem dni w tygodniu – wylicza Andżelika Majewska.

Elektroniczny obieg dokumentów: kluczowy element cyfryzacji biznesu

W nowoczesnym biznesie elektroniczne zarządzanie dokumentami to nie tylko sposób na rozwój firmy, ale często wręcz konieczność. Przyspieszony przepływ informacji oraz brak konieczności ręcznego gromadzenia, ewidencjonowania i archiwizowania dokumentów wprowadzają przedsiębiorstwo na nowy poziom efektywności.



MAŁGORZATA WYSŁOUCH
Kierownik ds. Komerccjalizacji Produktu,
Symfonia

Zalety elektronicznego obiegu dokumentów

Sprawniejsza archiwizacja dokumentów: Elektroniczne systemy obiegu dokumentów zapewniają sprawne archiwizowanie bez obawy o zgubienie ważnych akt. Upoważnieni pracownicy mogą korzystać z intuicyjnej wyszukiwarki, która umożliwia szybkie i bezproblemowe odnalezienie każdego dokumentu.

Procesowanie dokumentów zapewnia oszczędności: Zgromadzenie wszystkich potrzebnych dokumentów w jednym miejscu, z jasno określonymi procedurami obiegu oraz automatyzacja procesów skutkują dużymi oszczędnościami czasu, oraz finansów.

Łatwy i szybki dostęp do dokumentów: Wystarczy zalogować się do systemu, by uzyskać dostęp do dokumentów, pobrać właściwe pliki lub przesłać je do odpowiedniego działu, eliminując konieczność przeszukiwania segregatorów czy angażowania współpracowników.

Elektroniczny system obiegu dokumentów jako baza wiedzy: Firmy zyskują ogromną bazę wiedzy, obejmującą faktury, umowy, dokumenty urzędowe oraz inne istotne informacje, takie jak notatki z zebrań czy wiadomości e-mailowe.

Bezpieczeństwo danych: Odpowiednie zabezpieczenia oferowane przez renomowane systemy, zapewniają bezpieczeństwo danych. Przykładowo, zaawansowane technologie wykorzystywane przez platformę Symfonia Obieg Dokumentów takie jak Amazon Web Services (AWS) gwarantują najwyższe standardy bezpieczeństwa.

Dostęp online z każdego miejsca: Pracownicy mogą realizować zadania zdalnie, korzystając z dowolnego urządzenia, bez obawy o utratę danych w przypadku awarii komputera. Dzięki chmurowym rozwiązaniom firmowe dane są dostępne nawet podczas pracy zdalnej czy wyjazdów służbowych.

Na jakie elementy obiegu dokumentów warto zwrócić uwagę? Wybierając system obiegu dokumentów do swojej organizacji, warto sprawdzić, czy posiada on kluczowe z punktu widzenia optymalizacji pracy funkcjonalności. Są to przede wszystkim:

Skuteczny OCR faktur: Automatyczne odczytywanie danych z faktur w formacie PDF oraz zeskanowanych dokumentów papierowych, również na urządzeniach mobilnych.

Przejmowanie dokumentów z poczty email: Możliwość dodawania dokumentów bezpośrednio z wiadomości email. Dzięki temu użytkownik może pobrać, wyszukiwać lub sortować dokumenty bezpośrednio ze swojej poczty, co znacznie usprawnia pracę.

Łatwa konfiguracja i szablony obiegu dokumentów: Gotowe szablony procesów, które można dostosować do indywidualnych potrzeb firmy.

Wersjonowanie dokumentów: Śledzenie zmian i praca na najnowszych wersjach dokumentów. Dzięki temu wszyscy użytkownicy pracują na aktualnej wersji dokumentu, co znacząco ogranicza chaos w pracy.

Uniwersalne repozytorium dokumentów: Organizacja dokumentów według stanowisk i działów, z możliwością tworzenia specjalnych teczek i spraw. Ułatwia to nie tylko gromadzenie i archiwizowanie dokumentacji, ale przede wszystkim odszukiwanie konkretnego dokumentu w miarę potrzeby.



Elektroniczny obieg dokumentów to narzędzie, które rewolucjonizuje sposób zarządzania dokumentacją, przyczyniając się do efektywności operacyjnej i strategicznej.

Gotowe aplikacje biznesowe: Przykładowo system Symfonia Obieg Dokumentów posiada gotowe aplikacje jak „Faktury zakupu”, „Archiwum umów” czy „Obieg wniosków zakupowych”.

Elektroniczny obieg dokumentów: Inspirujące wdrożenia w różnych branżach

Elektroniczny obieg dokumentów znajduje zastosowanie w różnorodnych branżach, przynosząc korzyści nawet w najmniej oczywistych przypadkach.

Zdrojowa Hotels – w branży hotelarskiej, gdzie zarządzanie wieloma lokalizacjami jest kluczowe, system centralizuje dokumentację z trzech różnych miejsc. Dzięki temu 152 użytkowników ma dostęp do jednego systemu, co znacznie ułatwia pracę i zwiększa efektywność zarządzania.

Huta Pokój – firma z ponad 180-letnią tradycją w przemyśle wydobywczym usprawniła codzienne obowiązki 35 kluczowych pracowników, przechodząc od papierowej do cyfrowej formy zarządzania informacjami. Nowoczesne podejście do obiegu dokumentów znacząco poprawiło dynamikę pracy.

Fundacja Świętego Mikołaja – organizacja charytatywna efektywnie zarządza swoją działalnością dzięki porządkowi w dokumentacji i zgodności z przepisami. Elektroniczny system obiegu dokumentów wspiera fundację w codziennej pracy, zapewniając porządek w dokumentacji i zgodność z przepisami.

Każdy z tych przykładów pokazuje, że systemy takie jak Symfonia Obieg Dokumentów mogą wspierać biznes niezależnie od branży i wielkości przedsiębiorstwa. Dzięki innowacyjnym funkcjom i elastycznym możliwościom konfiguracji każda firma może zoptymalizować swoje procesy i skupić się na dynamicznym rozwoju oraz osiągnięciu sukcesów. Elektroniczny obieg dokumentów to narzędzie, które rewolucjonizuje sposób zarządzania dokumentacją, przyczyniając się do efektywności operacyjnej i strategicznej.

MAŁE FIRMY MYŚLĄ, ŻE WINDYKACJA JEST TYLKO DLA DUŻYCH

Co 5. firma nie reguluje zobowiązań wobec kontrahentów, bo sama nie otrzymuje zapłaty od klientów – wynika z badania „Przeterminowanie faktur w polskich przedsiębiorstwach” Kaczmarcki Inkasso. Stąd już prosta droga do utraty płynności finansowej.

Im mniejsze przedsiębiorstwo, tym ta płynność jest trudniejsza do osiągnięcia. Odblokowanie pieniędzy u kontrahentów jest możliwe m.in. dzięki przekazaniu nieopłaconych faktur do windykacji. Wśród niewielkich firm panuje jednak przekonanie, że windykacja jest tylko dla dużych korporacji.

Prawie 3/4 małych i średnich firm, ankietowanych w badaniu „Przeterminowanie faktur w polskich przedsiębiorstwach”, wskazuje, że zatory płatnicze są dla nich barierą w prowadzeniu działalności gospodarczej. Nieuregulowane płatności stanowią na tyle poważną przeszkodę, że 1/4 przedsiębiorstw jest zmuszona ograniczać inwestycje, a 19 proc. podnosić ceny swoich towarów i usług. 13 proc. przedsiębiorców doświadcza problemów z wprowadzaniem nowych produktów na rynek i tyle samo odczuwa negatywny wpływ na swój wizerunek. Rezultatem tego są słabsze warunki finansowe dostaw, jakie proponują im kontrahenci. Co 10. przedsiębiorstwo decyduje się na redukcję zatrudnienia i obniżenie pensji pracownikom.

niką, że nierzadko unikanie płacenia jest celowym zabiegiem niektórych przedsiębiorców. Liczą, że partner nie podejmie żadnych radykalnych kroków i nie trzeba będzie oddawać pieniędzy. Dlatego małe firmy powinny reagować na brak zapłaty i robić to jak najszybciej.

Mit 1 – nikt nie pochyli się nad problemami drobnego przedsiębiorcy

Jednak wśród właścicieli mniejszych firm panuje przekonanie, że windykacja jest zarezerwowana tylko dla dużych korporacji. Uważają, że skierowanie niezapłaconych faktur do windykacji będzie wymagało od nich wiele zachodu, a ostatecznie i tak nikt się nimi nie zajmie. W ich opinii niesolidni kontrahenci, którzy nie płacą za dostarczone towary i zrealizowane usługi, pozostaną bezkarni.

Wstrzymywanie zapłaty jest nieetyczne, bo blokuje płynność finansową innych firm. W efekcie one same mogą stać się dłużnikami, którzy nie zapłacą innym przedsiębiorcom, bo nie będą miały z czego. Według danych Krajowego Rejestru Długów, na

9,7 mld zł długów. Problemy finansowe odczuwa łącznie 254,5 tys. przedsiębiorstw.

- Obsługując mniejsze przedsiębiorstwa często słyszymy, że wątpią one, czy uda się odzyskać należność, bo przecież są niewielkimi podmiotami i nikt się nie pochyli nad ich problemami. Ale to nieprawda. Kiedy do gry wchodzi profesjonalny negocjator, dłużnicy czują, że żarty się skończyły i zaczynają traktować takiego kontrahenta poważnie. Małe firmy mogą przekazać do windykacji cały portfel niezapłaconych faktur lub nawet jedną. Dla nich ta jedna faktura to często „być albo nie być”, bo zwykle mają tylko kilku klientów lub jednego dużego i są od nich w pełni uzależnione - mówi **Jakub Kostecki, prezes Zarządu firmy windykacyjnej Kaczmarcki Inkasso.**



W takim nierównym układzie sił ważne jest, że negocjatorzy znają specyfikę poszczególnych branż gospodarki i są w stanie ocenić, czy przejściowe kłopoty, na które powołuje się dłużnik są prawdziwe, czy to tylko wymówka.

Mit 2 – samodzielne dochodzenie zapłaty jest proste

Realia rynkowe są takie, że w wielu przypadkach termin zapłaty na fakturze to jedno, a faktyczne uregulowanie zobowiązania to drugie. Z badania „Cierpliwość przedsiębiorców w oczekiwaniu na zapłatę”, zrealizowanego z inicjatywy Kaczmarcki Inkasso, wynika, że 9 na 10 mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw zwleka przynajmniej kilka dni po terminie zapłaty, zanim zwróci się o zaległą kwotę do zleceniodawcy. Co 5.

upomina się dopiero po upływie kilku tygodni.

Przedsiębiorstwa czekają na zapłatę przeciętnie 22 dni od upływu terminu wskazanego na fakturze. To jednak tylko średnia. 60 proc. przedsiębiorców z sektora MŚP, uczestniczących w badaniu, oczekuje na uregulowanie należności do 3 miesięcy. Natomiast 40 proc. musi się uzbroić w cierpliwość na ponad 3 miesiące, w tym 12 proc. czeka na zapłatę ponad rok.

Wiele MŚP unika zlecenia windykacji zewnętrznej, wierząc, że próby wyegzekwowania należności na własną rękę będą skuteczne. Samodzielna windykacja zwykle jednak nie przynosi oczekiwanych rezultatów. Pracownicy, którzy z doskoku mają się tym zajmować, nie posiadają odpowiedniej wiedzy, umiejętności negocjacyjnych ani czasu potrzebnego do skutecznego odzyskania długu.

Zatrudnienie profesjonalnej firmy windykacyjnej pozwala oszczędzić czasu, zasobów i uniknąć dyskomfortu spowodowanego koniecznością dopominania się o pieniądze. Do tego dochodzi specjalistyczna wiedza prawna oraz umiejętności mediacyjne pracowników, które przekładają się na wyższe wskaźniki odzyskania należności.

Mit 3 – po windykacji kontrahent się obrazi

Zewnętrzna firma windykacyjna zdejmuje z przedsiębiorców ciężar dochodzenia zapłaty, a dzięki doświadczeniu i kompetencjom negocjatorów jest w stanie nie tylko odzyskać pieniądze, ale i zadbać o zachowanie dobrych relacji pomiędzy kontrahentami – wierzycielem i dłużnikiem.

- To ważne, aby przedsiębiorcy



Wśród właścicieli mniejszych firm panuje przekonanie, że windykacja jest zarezerwowana tylko dla dużych korporacji.

mogli kontynuować współpracę handlową na zdrowych zasadach. Negocjator jest katalizatorem emocji, jakie powstają pomiędzy firmami, kiedy jedna nie płaci drugiej. Profesjonalizmem i asertywną postawą potrafi doprowadzić do zawarcia ugody. Celem windykacji jest nie tylko wyegzekwowanie zapłaty, ale także przygotowanie płaszczyzny pod dalszą kooperację wierzyciela i dłużnika. Z wieloletniej praktyki wiemy, że jest to duża wartość dla firm. Nie chodzi przecież o to, by odzyskać pieniądze i stracić klienta, ale o wznowienie relacji handlowych na zasadzie: jedna strona dostarcza dobry towar lub realizuje usługę na wysokim poziomie, druga płaci w terminie i razem działają dalej – zauważa Jakub Kostecki.

Badanie „Relacje między kontrahentami po zleceniu windykacji”, przeprowadzone dla Kaczmarcki Inkasso, pokazało, że aż 1/3 firm z sektora MŚP zlecających windykację na zewnątrz zaobserwowała, iż dzięki temu zwiększyła się liczba faktur, które partnerzy biznesowi zaczęli opłacać w terminie. Przedsiębiorstwa korzystające z profesjonalnych usług windykacyjnych są więc postrzegane jako wiarygodne i odpowiedzialne podchodzące do zapłaty za swoją pracę.

- Często spotykamy się z obawami małych firm, które wstrzymują się z przekazaniem faktur do windykacji, bo boją się, że kontrahent się obrazi. Ale to właśnie profesjonalni negocjatorzy są w stanie tak poprowadzić rozmowy, że relacje pomiędzy wierzycielem a dłużnikiem nie zostaną zaburzone. Po przekazaniu faktur do windykacji pracownicy firmy nie muszą podejmować już żadnych działań, co z ich perspektywy jest też bardzo komfortowe - podsumowuje Jakub Kostecki.



Małe firmy nie mają zakumulowanych oszczędności, a do tego trudno im pozyskać zewnętrzne finansowanie, np. kredyt, który przecież też trzeba spłacać. Z doświadczenia firmy windykacyjnej Kaczmarcki Inkasso w odzyskiwaniu należności wy-

koniec I kwartału 2024 r. zadłużenie jednoosobowych działalności gospodarczych, które stanowią 97 proc. firm z sektora MŚP w Polsce, wynosiło 4,89 mld zł. W rejestrze figuruje 156 tys. takich podmiotów. Wszystkie firmy, notowane w KR D, mają

FINTECHY WSPIERAJĄ MŚP W EUROPIE

Trzy czwarte miejsc pracy w sektorze prywatnym w Unii Europejskiej tworzą MŚP, generując ponad połowę PKB Wspólnoty.



JAROSLAV TON,
prezes 4Trans Factoring

Jednocześnie, jak pokazuje najnowszy raport Enrico Letty, nadal nie mogą one w pełni korzystać z zalet jednolitego rynku UE. Mierzą się z problemem płynności finansowej, co jest konsekwencją utrudnionego dostępu do finansowania i wydłużonego czasu oczekiwania na płatności od kontrahentów. W tym kontekście do szczególnie zagrożonych należy branża transportowa.

Unia Europejska na szczeblu centralnym, podobnie jak poszczególne państwa członkowskie, uznaje, że sektor mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw jest kluczowy dla rozwoju gospodarki. Nic dziwnego, skoro w skali całej Wspólnoty do tego grona zalicza się 99 proc. wszystkich firm (w Polsce ten odsetek jest jeszcze wyższy i wynosi 99,8 proc.), które zatrudniają trzy czwarte wszystkich pracujących w przedsiębiorstwach. Duża zmienność i nieprzewidywalność sytuacji gospodarczej i politycznej w skali międzynarodowej powoduje, że prowadzenie biznesu jest trudniejsze dla wszystkich. Jednak dla mniejszych firm nawet okresowe trudności znacznie szybciej mogą stać się przyczyną bankructwa.

Jednolity rynek trudny dla mniejszych firm

Dla wielu firm sposobem na rozwój jest wyjście na inne rynki, zwłaszcza w ramach Unii Europejskiej. W branży transportowej jest to dość powszechna praktyka. Jednak jak pokazuje kwietniowy raport eurodeputowanego Enrico Letty pod tytułem Much More Than A Market, małym i średnim przedsiębiorcom nie jest wcale łatwo działać na jednolitym rynku unijnym. Na przeszkodzie stają znaczące różnice przepisów w poszczególnych krajach członkowskich, brak jednolitego systemu podatkowego, a także między innymi dyskryminacyjne i protekcyjnistyczne polityki krajowe. Duże przedsiębiorstwa, dysponujące całymi działami prawnymi czy podatkowymi, są w stanie przezwyciężyć wiele z tych barier. Dla firm z sektora MŚP jest to często nieosiągalne. Wyraźnie widać, że na szczeblu unijnym jest jeszcze dużo do zrobienia, aby mniejsi przedsiębiorcy mogli w pełni korzystać z zalet wspólnego rynku. Na pewno łatwiej byłoby osiągnąć poprawę w tym obszarze, gdyby istniał organ koordynujący związane z tym działania i stanowiący łącznik między wspólnotowymi władzami i przedsiębiorcami. Dlatego szkoda, że cały czas nieobsadzone pozostaje stanowisko pełnomocnika Komisji Europejskiej ds. małych i średnich przedsiębiorstw.

Główne wyzwanie – płynność finansowa

Faktury z długimi terminami płatności, które dodatkowo często nie są regulowane na czas, oraz utrudniony dostęp do finansowania, to dwa z trzech głównych problemów, z jakimi boryka się sektor MŚP – przyznają przedstawiciele Komisji Europejskiej.

W sytuacji, gdy bieżące koszty prowadzenia biznesu rosną, wszelkie opóźnienia w płatnościach ze strony kontrahentów mogą pociągnąć za sobą szereg konsekwencji. W wypadku MŚP

nawet niewielkie opóźnienia bywają przyczyną utraty płynności finansowej.

– Oczywiście nie musi to od razu oznaczać najgorszego scenariusza – upadłości. Jednak nawet chwilowy brak płynności finansowej skutecznie ogranicza lub nawet całkowicie powstrzymuje rozwój przedsiębiorstw. Dla mniejszych firm z branży TSL zamrożenie stosunkowo dużych kwot w fakturach z długimi terminami płatności jest niekorzystne, szczególnie teraz. Napięcia międzynarodowe powodują niepewność na rynku paliw, z początkiem roku wzrosły składki, podnoszone są też opłaty drogowe

w Polsce i za granicą. Ponadto do końca roku w pojazdach używanych w transporcie międzynarodowym należy wymienić tachografy na urządzenia nowszej generacji – G2V2.

Fintechy pomagają finansować MŚP

W tej niełatwej sytuacji, zwłaszcza dla mniejszych podmiotów, pomocne okazują się nowoczesne firmy finansowo-technologiczne, na przykład faktoringowe. Fintechom, jako z natury zwinnym organizacjom, stosunkowo łatwo jest dopasować swoją ofertę do potrzeb klientów z sektora MŚP i szybko reagować na

zmiany. Daje to przedsiębiorcom dostęp do naprawdę szerokiej gamy produktów, które mogą wykorzystać jako wsparcie swojego biznesu. Dzięki temu mogą nie tylko przetrwać trudniejszy okres zapewniając sobie utrzymanie płynności finansowej, ale też wykorzystać dostępne środki, aby rozwijać firmę.

W wypadku faktoringu najkorzystniejszą opcją wydaje się faktoring pełny (właściwy). Charakteryzuje się on tym, że dostawca tych usług przejmuje na siebie ryzyko ewentualnej niewypłacalności kontrahentów i w razie kłopotów z płatnością podejmuje niezbędne działania.

REKLAMA



**POLSKA
BEZGOTÓWKOWA
DLA FIRMY**

Daj wybór

swoim klientom!



www.polskabezgotowkowa.pl/dlaFirmy

**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.**

JAK LEPIEJ ZARZĄDZAĆ BUDŻETEM FIRMY PRZY WSPÓŁPRACY Z FREELANCERAMI?

W dynamicznie zmieniającym się świecie biznesowym, wiele firm szuka sposobów na optymalizację kosztów i zwiększenie elastyczności operacyjnej. Jednym z kluczowych rozwiązań jest współpraca z freelancerami. A ta – odpowiednio zarządzana, może przynieść znaczące oszczędności.

ŻANETA SIWIK,

Product Marketing Lead w Usemie

Efektywne zarządzanie budżetem firmy to jedno z najważniejszych wyzwań, przed którymi stają współczesne przedsiębiorstwa. W dobie rosnącej popularności pracy zdalnej i elastycznych form zatrudnienia, współpraca z freelancerami staje się coraz bardziej powszechna i korzystna. Wybór podwykonawców zamiast tradycyjnych pracowników etatowych pozwala na znaczną redukcję kosztów, zwiększa elastyczność operacyjną i umożliwia lepsze dopasowanie zasobów do potrzeb firmy.

Korzyści finansowe ze współpracy z niezależnymi specjalistami

Praca z freelancerami pozwala na znaczącą redukcję kosztów stałych, które ponosi firma zatrudniająca pracowników na etat. Wybierając wolnych strzelców, przedsiębiorca unika konieczności ponoszenia kosztów związanych z wynagrodzeniem miesięcznym, składkami ZUS, ubezpieczeniem zdrowotnym oraz innymi świadczeniami pracowniczymi. Dodatkowo, brak potrzeby zapewnienia miejsca pracy, sprzętu oraz innych zasobów niezbędnych do wykonywania obowiązków zawodowych przez etatowych pracowników prowadzi do dalszych oszczędności. Płacąc freelancerom

wyłącznie za wykonaną pracę, firma może też lepiej dostosować swoje wydatki do bieżących potrzeb i obciążeń projektowych.

Freelancerzy są zatrudniani do konkretnych projektów lub zadań, co eliminuje konieczność płacenia wynagrodzeń w okresach przestoju. Dodatkowo, brak zobowiązań związanych z ubezpieczeniami, benefitami i innymi kosztami pracowniczymi pozwala na znaczną redukcję wydatków. Dzięki elastycznemu modelowi współpracy, firmy mogą lepiej zarządzać budżetem, inwestując środki tam, gdzie są najbardziej potrzebne, co przyczynia się do zwiększenia efektywności finansowej i operacyjnej przedsiębiorstwa.

Współpraca B2B bardziej opłacalna niż umowy cywilnoprawne

Nie wszyscy freelancerzy decydują się na założenie działalności gospodarczej, między innymi dlatego, że w pracy zdalnej koszty uzyskania przychodu dla osób fizycznych pozwalają na obniżenie podatku w większym stopniu niż działalność gospodarcza. To sprawia, że w połączeniu z obowiązkiem comiesięcznego opłacania składek na rynku usług zdalnych posiadanie własnej firmy nie jest standardem, a freelancerzy chętniej decydują się na umowy o dzieło.

Jednak dla przedsiębiorców współpraca B2B, w oparciu o rachunek



lub fakturę, jest znacznie bardziej korzystna niż zawieranie umów cywilnoprawnych.

Faktury pozwalają na łatwiejsze zarządzanie księgowością, ponadto są często wliczane w abonament księgowy bez dodatkowych opłat oraz nie wymagają opłacania składek ZUS, co obniża koszty zatrudnienia. Faktura VAT od freelancera rozwiązuje też problemy z klasyfikacją usług i eliminuje potrzebę spisywania skomplikowanych warunków, co często występuje w przypadku umów cywilnoprawnych.

Dodatkowo, warto pamiętać, że jeśli przedsiębiorca jest vatowcem, faktura VAT jest również łatwiejsza w rozliczeniu podatkowym w porównaniu do rachunków, które nie pozwalają na odliczenie podatku od towaru i usług.

Zalety platform do zarządzania freelancerami i rozliczania pracy zdalnej

Na rynku istnieją platformy dedykowane freelancerom i rozliczaniu pracy zdalnej. Ułatwiają one nie tylko legalne i uporządkowane rozliczenie współpracy z niezależnymi specjali-

stami, ale również oferują wygodne zarządzanie dokumentacją, historią projektów i fakturami VAT.

To sprawia, że zarządzanie kosztami i obowiązkami administracyjnymi staje się znacznie prostsze. Tym bardziej, że platformy dedykowane freelancerom umożliwiają osobom nieposiadającym działalności gospodarczej wystawianie faktur, a więc przedsiębiorcy mogą korzystać z usług niezależnych specjalistów bez potrzeby zawierania tradycyjnych umów o dzieło czy umów zlecenia, co minimalizuje ryzyko i związane z tym koszty.

(Re)negocjacje i stała ocena współpracy kluczem do oszczędności

Warto utrzymywać stały kontakt z freelancerami i szukać bardziej opłacalnych rozwiązań. Regularna negocjacja warunków współpracy oraz stawek może przyczynić się do dalszej optymalizacji kosztów. Przedsiębiorcy powinni okresowo przeglądać warunki współpracy, analizując rynkowe stawki i oceniając, czy aktualne wynagrodzenie odpowiada wartości dostarczanych

usług. Regularne negocjacje pozwalają na dostosowanie stawek do bieżących potrzeb i budżetu firmy, co przyczynia się do efektywnego zarządzania kosztami. Ponadto, stała ocena współpracy, uwzględniająca terminowość, jakość wykonanej pracy oraz zaangażowanie freelancera, umożliwia identyfikację najbardziej wartościowych podwykonawców. Dzięki temu przedsiębiorcy mogą podejmować świadome decyzje o kontynuacji współpracy lub poszukiwaniu nowych specjalistów.

Optymalizacja współpracy z freelancerami to proces wymagający zaangażowania i świadomości biznesowej, ale odpowiednio zarządzany przynosi wymierne korzyści. W erze cyfryzacji i globalizacji, umiejętność efektywnego zarządzania zespołem rozproszonym staje się jednym z kluczowych elementów sukcesu współczesnych firm. Dzięki odpowiednim strategiom i narzędziom przedsiębiorstwa mogą nie tylko obniżyć koszty, ale także zwiększyć swoją konkurencyjność i innowacyjność na dynamicznie zmieniającym się rynku.

Bezpieczniej, szybciej, wygodniej: innowacje w transporcie drogowym

Innowacyjność w transporcie drogowym oznacza zmiany w procesach, produkcji lub samej usłudze. Wektorami innowacyjnych zmian są: bezpieczeństwo, kontrola procesów wewnątrz firmy, szybkość, wygoda.

Innowacyjne zarządzanie firmą transportową

Większość firm transportowych w Polsce korzysta z oprogramowania, które pozwala optymalizować procesy zarządzania firmą transportową. W przypadku emitentów kart paliwowych warto przyrzeć się panelowi klienta.

– Nasz Panel Klienta to po prostu centrum dowodzenia firmą transportową. W jednym miejscu nasz klient może zobaczyć wszystkie kluczowe elementy związane z użytkowaniem kart paliwowych i zarządzać parametrami za pomocą kilku kliknięć

– mówi **Marcin Krysiak, kierownik regionalny w E100.**

– Bardziej zaawansowanym narzędziem ułatwiającym zarządzanie nowoczesną firmą transportową jest FastData. To wysoko wyspecjalizowane narzędzie analityczne, dzięki któremu właściciel firmy może monitorować kluczowe wskaźniki i dane z kart paliwowych, znajdować elementy do poprawy, optymalizować je, tworzyć realistyczne prognozy czy wizualizować dane – dodaje Marcin Krysiak.



Innowacje zwiększające bezpieczeństwo w transporcie

Generalnie możemy mówić o 2 obszarach bezpieczeństwa, które są związane są z transportem drogowym: bezpieczeństwo kierowcy oraz bezpieczeństwo przewożonego ładunku. Paliwo również może być celem kradzieży np. przy użyciu zduplikowanej lub skradzionej karty paliwowej.

– Secure E-BOX to antyfraudowy system, który zabezpiecza przed kradzieżą paliwa z wykorzystaniem kart paliwowych. Działa w oparciu o urządzenie pokładowe (OBU) oraz współrzędne GPS stacji, w której kierowca zamierza tankować. Jeśli w momencie żądania autoryzacji, lokalizacja stacji i urządzenia OBU nie pokrywają się, transakcja automatycznie jest blokowana.

Secure E-BOX działa w czasie rzeczywistym, w 36 krajach Europy 24h/dobę. Jest tak skuteczny, że dajemy gwarancję zwrotu kosztów skradzionego paliwa. Istotną nowością w Secure E-BOX jest możliwość monitorowania floty w czasie rzeczywistym – opisuje system Marcin Krysiak.

Wygodnie, szybko, innowacyjnie

Aplikacje śmiało wkroczyły w sektor transportu drogowego. Ułatwiają kierowcom ich pracę: wyznaczają optymalne trasy, pokazują ograniczenia na drogach czy dostępność paliw. Coraz śmieiej pojawiają się rozwiązania, które umożliwiają rozliczanie tankowania bezpośrednio przy dystrybutorze, ale... bez konieczności korzystania z systemów kasowych i terminali stacji paliw.

– W aplikacji E100 Mobile wystarczy aktywować funkcjonalność E100 Mobility (funkcjonalność nagrodzona na tegorocznym XXIII Forum Rynku Stacji Paliw Petrotrend® 2024 w kategorii Innowacja na stacji paliw), która służy do mobilnego sposobu rozliczania tankowania. Sam proces tankowania przebiega błyskawicznie i wymaga tylko kilku kliknięć w telefonie z włączoną aplikacją. Wszystko dzieje się w telefonie kierowcy, który najpierw wybiera stację paliw, na której chciałby zatankować a potem postępuje zgodnie ze wskazówkami aplikacji. W czerwcu 2024 w sieci akceptującej rozliczanie transakcji za tankowanie paliwa za pomocą E100 Mobility jest ponad 2000 stacji w Polsce i Europie – dodaje Marcin Krysiak.

Budować różnorodne zespoły

Wyobraźmy sobie przemysł, w którym różnorodność zatrudnienia jest traktowana jak klucz do sukcesu. Brzmi jak odległa przyszłość? Niekoniecznie, to już powoli się dzieje. Firmy technologiczne i produkcyjne widzą potrzebę korzystania z pełnego potencjału swoich zespołów, w tym zatrudnienia osób, które różni wiek, płeć, czy pochodzenie.



DOMINIKA FRYDLEWICZ,
dyrektorka personalna firmy Cedo

Historycznie przemysł miał męską twarz – większość stanowisk produkcyjnych piastowali mężczyźni, co było związane z aspektem siły fizycznej i stereotypowym podziałem na zawody przypisane do danej płci. Natomiast ostatnie lata wskazują na rosnące zainteresowanie firm produkcyjnych zatrudnieniem kobiet i zorientowaniem na umiejętności, które... nie mają płci.

W erze przemysłu 4.0, potrzebujemy nowoczesnych kompetencji – oprócz tradycyjnych umiejętności technicznych, coraz większe znaczenie mają kompetencje cyfrowe oraz analityczne. Poszukujemy osób elastycznych, otwartych na zmiany i zdolnych do szybkiego przyswajania nowych technologii. Umiejętność współpracy i komunikatywność są równie ważne. Coraz więcej organizacji dostrzega, że odpowiedź na te potrzeby kryje się w niejednolitych, ale zróżnicowanych zespołach i kieruje zaproszenie do pracy zarówno do mężczyzn, jak i kobiet w różnym wieku, czy odmiennej narodowości. W związku z tym w strukturach organizacyjnych obok panów spotykamy tak-

że inżynierki, operatorki maszyn, kontrolerki jakości czy liderki produkcji. Tą zasadą kierujemy się również w Cedo, gdzie panie stanowią 49,6 proc. wszystkich zatrudnionych, dorównując pod względem liczebności swoim kolegom.

Zauważyć korzyści... i wyzwania
Zespoły złożone zarówno z kobiet, jak i mężczyzn w różnym wieku odzwierciedlają naturalną różnorodność społeczeństwa, co może prowadzić do lepszych

decyzji biznesowych i bardziej innowacyjnych pomysłów. W obliczu rozwiązania nietypowego problemu czy stworzenia nowego produktu różnice demograficzne, społeczne, czy kulturowe stają się zaletą i prowadzą do większej kreatywności. Jednak zwiększenie udziału kobiet w sektorze produkcyjnym stanowi nadal spore wyzwanie.

Mimo rosnącej liczby pań wybierających kierunki techniczne na uczelniach i podejmujących zawody technologiczne, wciąż istnieje duża dysproporcja w zakresie zatrudnienia. Przyczyn tego zjawiska jest wiele – począwszy od utrwalonych stereotypów i barier kulturowych, przez brak możliwości łączenia życia zawodowego z rolą rodzica, po brak realnych, wspierających działań ze strony firm produkcyjnych. A na tym polu jako organizacja możemy zrobić wiele.

Włączaj, nie przekreślaj
Nie ma jednego sposobu na promowanie równości płci i różnorodności w miejscu pracy. Jednak istnieją pewne obszary, które jako organizacja możemy potraktować jako punkt wyjścia i rozwijać w zależności od charakteru działalności. Nie mam uniwersalnej listy „to do”, jednak już na etapie rekrutacji możemy jako organizacja zaprosić do współpracy kobiety – choćby przez użycie feminatywów w nazwie stanowiska. Zmiana na poziomie języka to pierwszy sygnał, że jesteśmy otwarci na zatrudnienie pań. Oczywiście muszą za tym iść konkretne kroki – nie wystarczą jedynie zabiegi językowe. Niezbędne jest dostosowanie procesów rekrutacyjnych i strategii personalnych, aby stworzyć włączające środowisko pracy, w którym panie czują się mile widziane i mają równe szanse na rozwój,

jak ich koledzy. W Cedo widzimy ogromny potencjał w kobietach i dążymy do tworzenia warunków, które umożliwią każdemu pracownikowi pełny udział w naszych zespołach. Wspieramy panie w ich rozwoju zawodowym, korzystając z różnych narzędzi: dedykowanego programu szkoleń, matrycy kompetencji, indywidualnych planów rozwojowych. W równym stopniu zapraszamy panie do udziału w wewnętrznych rekrutacjach, tak jak ich kolegów na tych samych stanowiskach. Tworzymy także rozwiązania, które zmniejszają znaczenie siły fizycznej, która w przypadku niektórych stanowisk produkcyjnych jest równie istotna jak nabyte umiejętności. Na przykład wprowadziliśmy takie rozwiązania technologiczne, które jednocześnie poprawiają komfort pracy oraz zmniejszają znaczenie ciężaru fizycznego – np. dzięki manipulatorom, elektrycznym wózkom czy automatycznej stacji rozładunku przenoszenie i podnoszenie jest znacznie łatwiejsze, a praca w obszarze produkcji jest dostępniejsza. Nie możemy zapominać także o tym, aby wspierać pracujących rodziców – matki i ojców – w godzeniu obowiązków domowych i rodzicielskich z pracą. Dlatego jesteśmy otwarci na korzystanie z urlopów i innych form sprawowania opieki rodzicielskiej. Promujemy partnerstwo nie tylko w pracy, ale i w codzienności. Czerpanie z potencjału różnorodności nie jest łatwe i wymaga wiele pracy, jednak zdecydowanie warto ją podjąć. Jeśli na prowokacyjnie zadane pytanie: z kim się lepiej pracuje – z kobietami czy mężczyznami? odpowiemy, że z każdą osobą, który dobrze wykonuje swoje obowiązki, to oznacza, że zbudowaliśmy dobre miejsce pracy.



Faktoring w ING – digitalne rozwiązanie dla małych i średnich przedsiębiorstw

Faktoring to proces, w którym przedsiębiorstwo sprzedaje swoje faktury z odroczonym terminem płatności firmie faktoringowej w zamian za natychmiastowe finansowanie, bez zbędnych formalności i twardych zabezpieczeń. Dla MŚP, które często borykają się z opóźnionymi płatnościami ze strony kontrahentów, faktoring pomaga w utrzymaniu płynności.



DAGMARA USS-KĘDZIA,
wiceprezes Zarządu ING Commercial Finance, dyrektor handlowy

Transformacja cyfrowa i digitalizacja mają zapewnić klientom firm faktoringowych komfort oraz szybką obsługę. Dzięki temu biznes w coraz większym stopniu przenosi się z kanałów tradycyjnych do szeroko pojętego online. Dziś wnioski po

stronie firm faktoringowych są procesowane coraz szybciej, wprowadzane są różnego rodzaju usprawnienia, które podnoszą komfort korzystania z faktoringu, również w zakresie codziennego zgłaszania nowych faktur.

W ING Commercial Finance SA dla mniejszych przedsiębiorców lub tych, którzy chcą korzystać z finansowania sporadycznie, dostępna jest w pełni zdalna usługa www.finansowaniefaktur.pl. Na portalu przedsiębiorcy mogą wygodnie i szybko przekazać swoje faktury do finansowania. Pieniądze zostaną wypłacone niezwłocznie po potwierdzeniu

faktury u dłużnika i co ważne cały proces odbywa się online.

Zalety

Zalet korzystania z tej formy finansowania jest wiele, a na szczególną uwagę zasługują takie aspekty, jak:

- Szybki, łatwy proces rejestracji dla klientów, nie wymagamy danych finansowych do założenia profilu i sprawdzenia naszej oferty. Produkt oferowany w pełni zdalnie, bez dokumentacji papierowej.
- Jasna oferta cenowa, Klient ponosi koszty tylko w związku z finansowaniem faktur – jedna opłata, prowizja pobierana z góry w momencie finansowania.

• Brak dodatkowych zabezpieczeń.

- Klient sam wybiera, które faktury chce przekazać do finansowania – maksymalnie elastyczna forma finansowania dla Klienta. www.finansowaniefaktur.pl zostało uznane, po raz kolejny, przez CEE SME Banking Club, otrzymując nagrodę za najlepszy produkt finansowania faktur on-line w Europie Środkowo-Wschodniej. Więcej informacji można znaleźć na <https://finansowaniefaktur.pl/> lub na portalu bankowym <https://www.ing.pl/spolki/lp/finansowanie-faktur>

Materiał partnera