

NAJLEPSZE PRODUKTY DLA BIZNESU



Raport **Najlepsze produkty dla biznesu 2024** powstał, aby ułatwić przedsiębiorstwom identyfikację najlepszych narzędzi, usług i technologii, które mogą realnie wpłynąć na ich rozwój. Analizujemy produkty, które wyróżniają się nie tylko jakością i efektywnością, ale także zdolnością do adaptacji w zmieniającym się środowisku biznesowym. Tegoroczna edycja raportu szczególną uwagę poświęca rozwiązaniom w obszarach digitalizacji, zarządzania

talentami, automatyzacji procesów oraz wspierania zrównoważonego rozwoju. W dobie globalizacji i postępu technologicznego produkty i usługi stają się nieodłącznym elementem budowania przewagi konkurencyjnej. Decyzje podejmowane dzisiaj wpływają nie tylko na bieżące wyniki, ale także na zdolność organizacji do sprostania przyszłym wyzwaniom. Dlatego w naszym raporcie przedstawiamy liderów w swoich kategoriach, którzy zdobyli uzna-

nie zarówno ekspertów, jak i użytkowników.

Zachęcamy do lektury raportu, który nie tylko wskazuje najlepsze rozwiązania na rynku, ale także inspiruje do dalszych poszukiwań i inwestowania w produkty wspierające długofalowy rozwój biznesu. Mamy nadzieję, że nasze rekomendacje staną się dla Państwa praktycznym przewodnikiem w podejmowaniu decyzji i wsparciem w osiągnięciu kolejnych sukcesów.



FAKTORING



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 każdego

zainteresowanego nim podmiotu gospodarczego. Maksymalna wysokość limitu klienta to 400 tys. 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 zdolności kredytowej, czasochłonnej weryfikacji, jest też korzystniejszy pod względem kosztów. W ING Finansowanie Faktur docenia się stałych i aktywnych klientów – przy regularnej współpracy usługobiorca może liczyć aż na 30 proc. rabatu. Produkt ten został po raz trzeci z rzędu wyróżniony przez SME Banking Club jako najlepszy produkt finansowania faktur online w Europie Środkowo-Wschodniej.



FINANSOWANIE ZAKUPÓW WECFINA

WECFina to kompleksowa usługa finansowa, której celem jest wspieranie przedsiębiorców w efektywnym zarządzaniu wydatkami i płynnością finansową. Łączy w sobie zalety finansowania zakupów oraz mikrofaktoringu, oferując rozwiązania dostosowane do indywidualnych potrzeb biznesowych. Usługa finansowania zakupów skierowana jest do firm, które pragną elastycznie zarządzać wydatkami na produkty i usługi niezbędne do prowadzenia działalności gospodarczej. Dzięki tej opcji przedsiębiorcy mogą rozłożyć płatności na dogodne raty, co pozwala na realizację inwestycji bez ryzyka utraty

płynności finansowej. Proces finansowania jest prosty i szybki – klient składa wniosek online, dołączając fakturę dokumentującą zakup. WECFina zapewnia sfinansowanie transakcji w całości, łącznie z podatkiem VAT, a decyzja o przyznaniu środków podejmowana jest w ciągu trzech dni roboczych. Usługa ta jest szczególnie atrakcyjna dla firm działających w dynamicznym środowisku, które muszą reagować szybko na potrzeby rynkowe i nie chcą angażować wszystkich środków w jednorazowe zakupy. Kluczowe korzyści z korzystania z WECFina obejmują poprawę płynności finansowej, elastyczne terminy spłat, brak konieczności długoter-

minowych zobowiązań oraz szybki dostęp do gotówki. Rozwiązania oferowane przez WECFina są idealne dla firm z sektora MŚP, które często borykają się z wyzwaniami w zarządzaniu finansami, szczególnie w obliczu rosnących kosztów działalności i presji konkurencyjnej. WECFina stawia na innowacyjność i rozwój, co czyni ją liderem w sektorze finansowania biznesowego. Platforma jest nie tylko dostawcą usług, ale także partnerem wspierającym rozwój firm poprzez dostosowane do potrzeb rozwiązania finansowe. WECFina umożliwia także finansowanie faktur w ramach faktoringu tradycyjnego oraz pożyczki gotówkowej.

UBEZPIECZENIE



GENERALI, Z MYŚLĄ O FIRMIE

Pakiet ubezpieczeń dla małych i średnich podmiotów „Generali, z myślą o firmie” to rozwiązanie, które łączy w sobie wiele produktów. Ochroną można objąć aż 85 proc. z dostępnych rodzajów działalności – PKD. Generali ubezpiecza firmy już na etapie budowy budynku, w tym obejmuje ochroną dewastację czy stłuczenia, a nawet zalania – przy stanie surowym zamkniętym. Po zakończeniu bu-

dowy polisa jest automatycznie kontynuowana i zmienia się wraz z rozwojem biznesu klienta, można ją rozszerzyć w miarę powstawania nowych potrzeb. Zakres ochrony zawiera m.in. szeroką definicję deszczu, wiatru, a także ryzyko przepięć, zarówno w wyniku wzrostu, jak i spadku napięcia, do pełnej sumy ubezpieczenia mienia i to już w zakresie podstawowym. Generali przygotowało rozszerzenia dopasowane

do danej branży, m.in. rozmrożenia środków obrotowych, utraty zysku, a także stałe koszty działalności, w tym również pokrycia rat kredytu czy leasingu. Dla firm, które chcą się zabezpieczyć na wypadek braku regulowania zobowiązań przez kontrahentów dostępny jest asystent windykacyjny. Dla wspólnot natomiast – unikalne rozszerzenie OC pomiędzy członkami wspólnoty mieszkaniowej.



OCHRONA PREMIUM

Ochrona Premium ubezpieczenie grupowe, które zapewnia kompleksowe wsparcie w problemach zdrowotnych pracowników: od profilaktyki po diagnozę i pomoc w powrocie do pracy. Ochrona Premium to ubezpieczenie na życie z możliwością doboru różnych pakietów (m.in.: NW, na wypadek poważnych zachorowań, na wypadek chorób kardiologicznych, onko-

logicznych, problemów zdrowotnych dziecka), 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 z zakresu profilaktyki czy diagnostyki, a w razie trudności zdrowotnych skorzystać z prediagnozy czy drugiej opinii medycznej. Ubezpieczyciel zorganizuje

też rehabilitację, konsultacje lekarskie i badania medyczne lub pomoc psychologiczną. Ochrona Premium zapewnia należną wypłatę świadczenia w przypadku chorób, których coraz częściej doświadczają Polacy np. cukrzyca, astma, choroby tarczycy, celiakia, a dodatkowo w przypadku chorób tarczycy i cukrzycy klient może skorzystać z badań diagnostycznych.

WINDYKACJA



WINDYKACJA SĄDOWO-EGZEKUCYJNA

Windykacja sądowo-egzekucyjna – kompleksowa usługa świadczona przez Kancelarię Prawną VIA LEX. Polega na dochodzeniu roszczeń finansowych w ramach postępowania sądowego zmierzającego do uzyskania tytułu wykonawczego, a w konsekwencji wszczęcia postępowania egzekucyjnego. Podstawą skutecznej windykacji na wszystkich etapach jest dokładna znajomość przepisów prawa i praktyka w jego stosowaniu. W ramach procesu prowadzonego przez kancelarię klienci otrzymują dostęp

do najlepszych prawników z wieloletnim doświadczeniem, których wspiera odpowiednio przeszkolona kadra pracownicza. Usługa windykacji sądowo-egzekucyjnej obejmuje kompleksową obsługę spraw, zaczynając od weryfikacji i uaktualnienia danych dłużnika oraz całej dokumentacji. Klient jest reprezentowany przez kancelarię na wszystkich etapach postępowania. W jego imieniu prowadzone są również równoległe próby kontaktu z dłużnikiem, aby szybciej odzyskać wierzytelności. Kancelaria Prawna VIA LEX wypracowała autorskie metody

współpracy z komornikami nadzorującymi postępowania egzekucyjne. Działania te są wspierane przez nowoczesną technologię umożliwiającą masową obsługę spraw i wygodny dla klienta sposób raportowania. Usługa jest dostępna zarówno dla klientów instytucjonalnych, jak i biznesowych. Kancelaria współpracuje z firmą windykacyjną Kaczmarek Inkasso, obsługując sprawy, w których nie udało się uzyskać zapłaty na drodze windykacji polubownej. Klienci zlecający windykację otrzymują zatem pełną obsługę wierzytelności.



RAPORT ONLINE PANFIL DIRECT

W trosce o najwyższy poziom dostępności i sprawnej komunikacji Kancelaria Panfil, należąca do wiodących w Polsce podmiotów specjalizujących się w dochodzeniu wierzytelności, wykorzystuje innowacyjne rozwiązania. Jednym z nich jest autorski system Panfil Direct, który umożliwia klientom kompleksowe zarządzanie port-

felami wierzytelności na każdym etapie ich obsługi. Dzięki niemu klienci mają bezpieczny dostęp online do aktualnego statusu swoich spraw, pełnej dokumentacji, informacji o płatnościach oraz rejestru zdarzeń, który obejmuje działania sądu, komornika i Kancelarii. Dodatkowo system umożliwia zlecenie nowych spraw i przekazywanie dokumentów oraz pobie-

ranie zdefiniowanych wcześniej raportów. Intuicyjny interfejs i szeroki zakres funkcji sprawiają, że zarządzanie portfelem wierzytelności staje się bardziej efektywne, przejrzyste i dopasowane do indywidualnych potrzeb klienta. Raport Panfil Direct, w połączeniu z innymi systemami Kancelarii, jest odpowiedzią na potrzeby przedsiębiorców.



WINDYKACJA POLUBOWNA I SĄDOWA

Firma specjalizuje się w windykacji polubownej i sądowo-egzekucyjnej masowych portfeli wierzytelności detalicznych i korporacyjnych, zleczanych przez klientów z różnych sektorów gospodarki, posiadających dłużników o statusie osób fizycznych i prawnych, zróżnicowanych pod względem typu należności i wysokości zadłużenia,

przebywających na terenie całego kraju. Głównymi klientami są banki oraz firmy pożyczkowe, dla których firma odzyskuje należności z nieregulowanych terminowo pożyczek i kredytów. Kancelaria specjalizuje się w prowadzeniu postępowań w trybie klauzulowym, nakazowym, upominawczym, a także w elektronicznym postępowaniu upominawczym.

Procesy realizowane przez kancelarię są w pełni zautomatyzowane, a także dodatkowo pozwalają na hybrydową obsługę spraw będących na etapie polubownym. Pracownicy działu IT pracujący dla Grupy na bieżąco dostosowują autorski system w celu spełnienia wymogów klientów, a także dopasowania go pod zmieniające się wymogi prawne.

INFORMACJA GOSPODARCZA



ANALIZA WIARYGODNOŚCI PŁATNICZEJ KRD (SCORING KRD)

Analiza Wiarygodności Płatniczej KRD, inaczej scoring KRD, to nowoczesne narzędzie wspierające przedsiębiorców w zarządzaniu ryzykiem transakcyjnym. Dzięki zaawansowanym algorytmom uczenia maszynowego oraz unikalnym zasobom bazodanowym KRD, jak również z KRS, REGON i CEIDG, system ocenia zdolność kontrahenta do terminowego wywiązywania się ze zobowiązań

płatniczych, klasyfikując go w skali od A (najniższe ryzyko) do H (najwyższe ryzyko). System obejmuje ponad 95 proc. podmiotów gospodarczych w Polsce, zarówno małych i średnich przedsiębiorstw, jak i dużych firm, co pozwala na szerokie zastosowanie w różnych procesach biznesowych, takich jak preselekcja w kampaniach sprzedażowych czy ocena ryzyka przy udzielaniu limitów faktoringowych. Analiza Wiary-

godności Płatniczej KRD pomaga przedsiębiorcom unikać współpracy z niewypłacalnymi kontrahentami oraz precyzyjnie selekcjonować klientów, co przekłada się na ochronę płynności finansowej firmy i poprawę jej kondycji. Dzięki temu narzędziu przedsiębiorcy mogą podejmować bardziej świadome decyzje biznesowe, minimalizując ryzyko strat i zwiększając swoje korzyści finansowe.

LEASING



RECOVERY & LEGAL FOR ASSET FINANCE

Recovery & Legal Hub to wspólny produkt AVS Polska i kancelarii prawnej RK Legal, który usprawnia proces obsługi umów leasingowych i zarządzania wierzytelnościami z nich wynikającymi. Całość procesu znajduje się w gestii jednego podmiotu, dzięki czemu firmy leasingowe czy wynajmu nie tracą czasu na współpracę z kilkoma firmami i przenoszenie spraw i danych z jednego obszaru windyka-

cji do kolejnego. Wystarczy jedna umowa, jeden system i jeden strumień informacji w celu obsługi zarządzania wierzytelnościami end to end. Taki sposób działania, oprócz zapewnienia większej efektywności i kontroli nad procesem, zwiększa bezpieczeństwo RODO, gdyż dane klientów przetwarzane są w jednym miejscu. Oferta RL Hub oznacza kompleksowe podejście do zarządzania należnościami: audyt procesu wierzy-

telnościowego w firmie leasingowej czy carsharingowej i wskazanie sposobów na jego uprawnienie, proces dochodzenia należności w ramach aktywnej umowy z klientem, obsługa prawna, windykacyjna i terenowa po wypowiedzeniu umowy, odbiór przedmiotu leasingu, w uzasadnionych przypadkach złożenie doniesienia o podejrzeniu popełnienia przestępstwa, doradztwo podatkowe, usługi detektywistyczne.



EPOŻYCZKA

ePożyczka to nowoczesna usługa finansowa dla przedsiębiorców dostępna w bankowości elektronicznej (w tym również mobilnej) Santander Bank Polska. Jest to szybka i wygodna forma pożyczki całkowicie online dla klientów Santander Bank Polska i Santander Leasing prowadzących jednoosobową działalność gospodarczą już od pierwszego

dnia po zarejestrowaniu firmy. Do złożenia wniosku o ePożyczkę nie są potrzebne dokumenty finansowe. Cały proces oceny jest całkowicie zautomatyzowany. To szybkie rozpatrzenie wniosku i przekazanie środków na konto przedsiębiorcy. Klienci mogą pożyczyć od 500 do 50 tys. zł, a okres spłaty wynosi od 12 do 48 miesięcy (w zależności od prefe-

rencji klienta). ePożyczka to niezmiennie raty w całym okresie, a decyzję kredytową podejmuje się w ciągu kilku minut, co ułatwia i przyspiesza proces otrzymania finansowania przez klienta. Klient może liczyć na atrakcyjne oprocentowanie i brak ukrytych kosztów, co sprawia, że ePożyczka jest jedną z najwygodniejszych form finansowania na rynku.

PRODUKTY INWESTYCYJNE



BOSSAWEWEBTRADER

BossaWebTrader to webowa aplikacja inwestycyjna. Działa bez plików instalacyjnych, z poziomu strony www i nie wymaga żadnych aktywacji. Ma wszystko, czego potrzeba do inwestowania w webowej aplikacji: port-

fele i całe aktywa w jednym miejscu, elastyczne możliwości komponowania ekranu – inwestor może spersonalizować swoją aplikację lub wybiera z pięciu propozycji, kalkulator wielkości pozycji – bWT podpowie, na ile aktywów stać in-

westora, ile wyniesie prowizja i dopasuje właściwy rachunek inwestycyjny, składanie zleceń z różnych miejsc serwisu, notowania, wykresy i newsy w jednym miejscu – analityka i trading na jednym ekranie.



EMISJA OBLIGACJI

Emisja obligacji może przynieść wiele korzyści. Przede wszystkim pozwala na pozyskanie kapitału bez konieczności oddawania kontroli nad firmą, co jest często wymagane przy emisji akcji. Emisja obligacji to stabilne źródło finansowania na określony czas, którego warunki to swoisty trade-off pomiędzy tym, czego potrzebuje spółka

a tym, czego w zamian oczekują inwestorzy. Zwykle warunki takiej emisji są bardziej elastyczne niż kredytu bankowego i pozwalają na finansowanie bardziej ryzykownych projektów oraz realizację strategii firmy. Wielość rodzajów obligacji pozwala spółce dobrać odpowiedni instrument do danej sytuacji. Obligacje pomagają zarządzać strukturą ka-

pitalu w przedsiębiorstwie, a odsetki stanowią koszt uzyskania przychodu, co zwykle implikuje korzyści podatkowe. Od strony marketingowej emisja obligacji zwykle poprawia wizerunek firmy na rynku, pokazując, że jest ona wiarygodnym i stabilnym podmiotem, co z kolei może przyciągnąć nowych inwestorów i partnerów biznesowych.

SZKOŁY BIZNESU



CGMA FINANCE LEADERSHIP PROGRAM (FLP)

CGMA Finance Leadership Program (FLP) to wyjątkowe rozwiązanie e-learningowo-egzaminacyjne. W ramach onlinowej ścieżki umożliwia zdobycie prestiżowej, międzynarodowej Kwalifikacji Profesjonalnej CGMA – uznawanej za najbardziej aktualną w obszarze biznesu i finansów – oraz uzyskanie tytułu Chartered Glo-

bal Management Accountant (CGMA), którym posługuje się 150 tys. liderów finansów na świecie. Nauka odbywa się w pełni cyfrowym, spersonalizowanym środowisku objętym kompleksowym pakietem subskrypcyjnym. CGMA FLP umożliwia kształcenie i weryfikację nabytej wiedzy w indywidualnym tempie. Poszczególne zakresy tema-

tyczne można opanowywać w dowolnej kolejności, a egzaminy zdawać w centrum egzaminacyjnym lub online. Dzięki temu uczestnictwo w programie może być prawdziwie cyfrowym doświadczeniem, a intuicyjny interfejs i opcja śledzenia postępów sprawiają, że jest to niezwykle wygodne dla użytkownika rozwiązanie.



MENEDŻER PRAKTYK - CYKL EDUKACYJNY

Cykl edukacyjny „Menedżer Praktyk” jest jednym ze sztandarowych programów szkoleniowych Nowych Motywacji. Przeznaczony jest najczęściej dla wszystkich menedżerów danej organizacji. Uczestnicy poznają od praktycznej strony kluczowe dla efektywności menedżerskiej zagadnienia zarządzania zadaniami, zespołem oraz rozwojem pracowników. Często wiedza zarządca kadry (niezależnie od stażu pracy) w organiza-

cjach jest intuicyjna, nieuporządkowana albo bardzo specjalistyczna. Udział menedżerów w tym programie daje organizacji możliwość uporządkowania i profesjonalizacji wiedzy o zarządzaniu, wprowadzenia jednolitego rozumienia procesów i zadań menedżera w organizacji oraz uwspólnienia rozumienia pojęć zarządczych. Dzięki temu łatwiej ze sobą rozmawiać, współpracować i uzyskiwać efekt synergii na poziomie działów i całej organ-

nizacji. Uczestnicy bardzo cenią sobie też możliwość wymiany dobrych praktyk zarządczych w ramach różnych spojrzeń na organizację. W ramach programu korzystamy z różnorodnych form edukacyjnych: szkolenia tradycyjne, online, wideoszkolenia, e-learningi, aplikacje szkoleniowe i wiele innych. Program każdorazowo dopasowany jest do potrzeb i kultury organizacji, realizowany na zlecenie.

PŁATNOŚCI



KARTA BEZ PLASTIKU

Karta bez plastiku to cyfrowa wersja tradycyjnej karty płatniczej, dostępna od 23 listopada 2024 r. dla klientów biznesowych. Dzięki niej możliwe jest szybkie i wygodne dokonywanie transakcji bez potrzeby posiadania fizycznej karty. Produkt wyróżnia się natychmiastową aktywacją – karta jest do-

stępna w aplikacji Moje ING oraz ING Business tuż po zamówieniu. Klienci mogą dodawać ją do portfeli mobilnych, takich jak Apple Pay i Google Pay, co czyni płatności jeszcze prostszymi. Cyfrowa karta działa równie skutecznie jak jej plastikowy odpowiednik, umożliwiając płatności online, w sklepach stacjonarnych oraz wy-

platy z bankomatów. Dane karty, takie jak numer, CVV czy data ważności, są łatwo dostępne w aplikacji mobilnej, co eliminuje potrzebę przechowywania ich w tradycyjnej formie. Klienci mogą w każdej chwili wymienić kartę cyfrową na plastikową bez utraty dostępu do swoich środków.

TRANSPORT



ROAD CUSTOMER VISIBILITY

Rozwiązanie Road Customer Visibility wspiera zarządzanie łańcuchem dostaw, oferując wysoką dokładność danych spedycyjnych w czasie rzeczywistym. Dzięki integracji systemów Kuehne+Nagel z systemami telematycznymi przewoźników umożliwia rzeczywiste śledzenie przesyłek w transporcie drogowym. Dostarcza informacje o lokalizacji, statusie transportu oraz etapach do-

stawy aktualizowanych nawet na przejściach granicznych. W opcji Max Visibility pozwala monitorować przesyłki na poziomie produktu, korzystając z inteligentnych etykiet z czujnikami, które przesyłają dane o temperaturze, lokalizacji i warunkach transportu. Dzięki prognozowaniu czasu dostawy (ETA) oraz generowaniu automatycznych powiadomień platforma wspomaga planowanie dostaw. Roz-

wiązanie integruje technologie geofencingu i telematyki, co zapewnia bieżący dostęp do danych i umożliwia proaktywną reakcję na zakłócenia w transporcie. Platforma Road Customer Visibility już dziś wspiera klientów w przypadku dostaw towarów krytycznych czasowo, o wysokiej wartości lub wymagających specjalnych warunków transportu, takich jak kontrola temperatury.

OPROGRAMOWANIE



FERRYT LOW-CODE PLATFORM

Ferryt to platforma klasy low-code development nowej generacji, która umożliwia szybsze tworzenie rozwiązań biznesowych i kompleksowe zarządzanie procesami bez potrzeby

kodowania. Dzięki Ferryt użytkownicy mogą projektować procesy, tworzyć intuicyjne interfejsy, zarządzać danymi i dokumentami, integrować systemy oraz monitorować efektywność rozwiązań.

Wspierany modulem sztucznej inteligencji Ferryt automatyzuje kluczowe operacje i dostarcza firmom narzędzia do szybkiej adaptacji na dynamicznie zmieniającym się rynku.



V-DESK

V-Desk to rozwiązanie, które w innowacyjny sposób wprowadzi digitalizację dokumentów oraz procesów biznesowych w Twojej firmie. System elektronicznego obiegu dokumentów obsługuje takie obszary jak, obieg faktur, procesy kadrowe, procesy zakupowe, zarządzanie przepływem pracy, zarządzanie

budżetem, obsługa relacji z klientami, analiza danych biznesowych, generowanie dokumentów. V-Desk oferuje dwa modele wdrożeń. Jeden z nich to dedykowany system V-Desk, a drugi to V-Desk GA (Galeria Aplikacji V-Desk), czyli biblioteka gotowych procesów, które nazywamy aplikacjami. V-Desk to model wdrożenia pole-

gający na projektowaniu procesu całkowicie od początku do końca na potrzeby klienta. V-Desk GA oparty jest na bibliotece gotowych procesów. Oba systemy mogą się znakomicie uzupełniać. Od strony technicznej oba modele wdrożeniowe dzielą dokładnie te same komponenty i nie ma między nimi żadnych różnic.



SYMFONIA EDOKUMENTY

Symfonia eDokumenty to wielokrotnie nagradzany program do zarządzania obiegiem dokumentów w firmie, łączący funkcje ECM z elementami pracy grupowej oraz systemu ERP. Oferuje wygodne w obsłudze narzędzia, które pozwalają stworzyć bezpieczne archiwum dokumentów oraz uporządkować firmową

dokumentację poprzez możliwość przypisania faktur, umów, plików czy korespondencji do teczek, spraw oraz kartotek kontrahentów. Za jego pomocą można także stworzyć bazę klientów jak w CRM, oraz zarządzać ofertą handlową, korzystając z funkcji ERP. Program został też wyposażony w rozwiązania wspomagające pracę

grupową, takie jak wbudowany komunikator, tablice kanban czy funkcja współdzielenia dokumentów. Dzięki modularnej budowie można go łatwo rozbudować o dodatkowe aplikacje, takie jak umowy, płatności, zarządzanie projektami czy budżetowanie, a także zintegrować z innymi programami Symfonii.

INNOWACJE



EGOTÓWKA NA WYDATKI FIRMOWE

Usługa eGotówka na wydatki firmowe to elastyczne i innowacyjne rozwiązanie, które zapewnia przedsiębiorcom stały dostęp do środków finansowych na bieżące potrzeby bez zbędnych formalności. Odnawialny limit do 10 tys. zł można przeznaczyć na zakup materiałów, realizację zleceń, wynagrodzenia dla pracowników, podatki czy inne, pilne wydatki firmowe. Spłaty

można dokonać w formie przelewu, gotówki, poprzez wykup faktury lub – od niedawna – w formie ratalnej, co dodatkowo zwiększa swobodę zarządzania finansami. eGotówka szczególnie dobrze sprawdza się w nagłych sytuacjach, takich jak naprawa maszyn czy remonty, gdy tradycyjne kredyty lub faktoring nie są dostępne. W odróżnieniu od kredytu bankowego nie wymaga formalności

czy dodatkowych zabezpieczeń, a od klasycznego faktoringu różni ją brak konieczności przedstawiania faktur. Jest idealnym rozwiązaniem dla branż, takich jak budownictwo czy transport, które mają utrudniony dostęp do finansowania zewnętrznego. eGotówka to szybki, prosty i bezpieczny sposób na utrzymanie płynności i realizację bieżących potrzeb przedsiębiorstwa.

WSPARCIE DLA BIZNESU



PROGRAM RZETELNA FIRMA

Program Rzetelna Firma pomaga polskim przedsiębiorcom wzmocnić ich wizerunek na tle konkurencji oraz budować zaufanie u potencjalnych kontrahentów. Zrzesza ponad 40 tys. przedsiębiorstw z różnych gałęzi gospodarki. Jego celem jest promowanie rzetelności płatniczej i etycznych zasad współpracy po-

między firmami. Program wyróżnia to, że nie opiera się na jednorazowej weryfikacji, lecz stale kontroluje sytuację przedsiębiorstw w aż 50 źródłach, a wyniki przedstawia za pomocą Oceny Rzetelności. Firmy zyskują narzędzia, które pozwalają im na prezentowanie danych o sobie 24h/7, co wspiera ich potrzebę transparentności,

również w kwestiach finansowych. Jednym z nich jest e-Wizytówka, czyli specjalna strona, dzięki której klienci i kontrahenci dowiadują się więcej o danej firmie, co sprzyja zainteresowaniu zakupem produktów lub usług. Wsparciem dla przedsiębiorców są również m.in.: widget, baner, Certyfikat Rzetelności oraz pieczęć.

Generali wprowadza kolejne narzędzia samoobsługowe dla klientów i pośredników

Czy można samodzielnie, popijając w niedzielny poranek kawę na tarasie zgłosić uszkodzenia auta, wyliczyć odszkodowanie, zlecić wypłatę i w poniedziałek mieć już pieniądze na koncie? Tak, pod warunkiem, że ma się ubezpieczenie autocasco w Generali.

Po sukcesie samoobsługi w likwidacji prostych szkód majątkowych Generali wprowadziło to rozwiązanie w procesie likwidacji szkód z autocasco. Teraz klienci mogą samodzielnie, w dowolnym miejscu i czasie, zgłosić uszkodzenie auta, wprowadzić dane oraz zdjęcia poprzez formularz online, a system wylicza odszkodowanie.

– Proces jest bardzo prosty. Klient zgłasza szkodę za pośrednictwem strony www.Generali. System automatycznie ocenia zgłoszenie, w tym okoliczności zdarzenia, rodzaj uszkodzeń, status własności pojazdu oraz historię szkodowości. Jeżeli zdarzenie spełnia warunki, poszkodowany otrzymuje link do systemu. Jednym z kryteriów zakwalifikowania zgłoszenia do samoobsługi w likwidacji jest rodzaj szkody, np. uszkodzone zderzaki, rozbite lampy, reflektory, zarysowania karoserii itp. – wyjaśnia Tomasz Kuropatnicki, dyrektor ds. szkód i świadczeń w Generali Polska.

W systemie klient zaznacza uszkodzone elementy pojazdu, załącza zdjęcia dokumentujące uszkodzenia oraz dokumenty potwierdzające własność pojazdu, np. dowód rejestracyjny. Na tym etapie podaje również numer konta bankowego, na które ma zostać wypłacone odszkodowanie. Na podstawie tych danych i dokumentów system wylicza wysokość odszkodowania. Jeżeli klient akceptuje zaproponowaną kwotę, automatycznie zlecana jest wypłata na wskazane konto.

– Jeżeli jednak klient nie zgadza się z proponowaną wysokością odszkodowania, wówczas zlecane są oględziny auta – dodaje Tomasz Kuropatnicki. Wcześniej Generali udostępniło już klientom samoobsługę w likwidacji prostych szkód majątkowych z ubezpieczeń mieszkań i domów w przypadku takich zdarzeń, jak zalanie, przepięcia, kradzież czy uszkodzenia przez wiatr.

Ubezpieczyciel wprowadził również rozwiązania w ubezpieczeniach na życie. W ubezpieczeniach na życie klienci podlegają, zgodnie z przepisami, ocenie AML (przeciw-



działanie praniu brudnych pieniędzy). Do tej pory konieczne było wysyłanie tradycyjnych listów do klientów, którzy musieli wypełnić i odesłać skomplikowane papierowe formularze. Dzięki nowym narzędziom mogą oni wygodnie aktualizować swoje dane przez formularz online, z potwierdzeniem tożsamości za pomocą mojeID i nie muszą już wysyłać tradycyjnych formularzy papierowych.

W ubezpieczeniach grupowych na życie zostało natomiast uproszczone zbieranie zgód na potrącenie wynagrodzenia na poczet składki od pracowników danej firmy. Ubezpieczony sam ma obecnie możliwość zaznaczenia takiej zgody w momencie przystępowania do ubezpieczenia.

Dla leasingu, dealerów i flot Zielona Karta jest potrzebna w momencie wyjazdu zagranicznego do wybranych krajów i stanowi dowód posiadania komunikacyjnego ubezpieczenia OC. W Generali papierowa wersja została zastąpiona e-kartą w kanale multiagencyjnym już jakiś czas

temu. Nie ma już konieczności zamawiania papierowych druków oraz ich wypełniania, także przez pośredników z firm leasingowych czy dealerów nowych samochodów. Obecnie mają oni już możliwość samodzielnego generowania certyfikatów Zielonej Karty oraz pobierania ich duplikatów.

Dla agenta

Po wdrożeniu nowych funkcji w portalu sprzedażowym agent może w każdej chwili zaproponować klientom mającym ubezpieczenie na życie rozszerzenie zakresu ochrony lub zwiększenie sumy ubezpieczenia. Nowa funkcjonalność obejmuje produkty: Generali, z myślą o życiu PLUS oraz Generali, z myślą o całym Twoim życiu. Dzięki niej pośrednicy mogą samodzielnie dostosować warunki umowy do potrzeb klienta poprzez rozszerzenie ochrony o dodatkowe umowy lub zwiększenie sumy ubezpieczenia – bez konieczności angażowania działu obsługi. Teraz wszelkie dyspozycje klientów można wprowadzać bezpośrednio w systemie.

– Wprowadzanie zmian w polisach życiowych, które mają wpływ na składkę, zazwyczaj jest skomplikowane i wymaga dużego zaangażowania klienta i agenta. Jednocześnie jest to operacja często niezbędna. Umowa ubezpieczenia na życie jest bowiem zawierana na wiele lat i w trakcie jej trwania mogą pojawić się nowe okoliczności w życiu naszych klientów. Wymagają one zmian również w warunkach aktywnych polis. Dzięki możliwości wprowadzania zmian w umowach ubezpieczenia bezpośrednio w portalu sprzedażowym przez agenta znacznie skracamy i upraszczamy ten proces – wyjaśnia Filip Przydróżny, dyrektor departamentu obsługi klienta i procesów ubezpieczeniowych w Generali Polska. Generali rozszerzyło również możliwość samodzielnego rejestrowania aneksów dla wybranych produktów AGRO oraz rejestrację sprzedaży pojazdu w ubezpieczeniach komunikacyjnych. Agent może każdą operację zmiany właściciela pojazdu zarejestrować samodzielnie na polisie, również w sytuacjach, gdy nabywcą jest

obcokrajowiec lub PESEL nabywcy nie jest znany.

– Dzięki wdrażanym systematycznie usprawnieniom i nowym funkcjonalnościom w naszych portalach krok po kroku rośnie odsetek operacji sprzedażowych i posprzedażowych, które agenci i klienci są w stanie wykonać samodzielnie. W ciągu ostatnich trzech lat wskaźniki poziomu automatyzacji i samoobsługi wzrosły w spółkach Generali o prawie 50 proc. Nasze ambicje sięgają jednak znacznie dalej – nie zamierzamy na tym poprzestać i planujemy wprowadzenie kolejnych ulepszeń, które jeszcze bardziej usprawnią procesy obsługowe oraz skrócą czas ich realizacji – podkreśla Filip Przydróżny. Nowe rozwiązania wprowadzone przez Generali pozwalają zarówno klientom, jak i agentom na samodzielne zarządzanie ubezpieczeniami w prostszy i bardziej efektywny sposób. Są one ważnym elementem zmian realizowanych przez ubezpieczyciela w celu stałego podnoszenia jakości, upraszczania i przyspieszania procesów.

Materiał partnera



”

Zaczynając przygodę z zarządzaniem ryzykiem walutowym, warto zacząć od rzetelnej analizy swojej sytuacji i potrzeb.

to prosta i kosztowo efektywna metoda zarządzania ryzykiem walutowym, często jednak niemożliwa do realizacji, jeśli nie wszystkie koszty i przychody można dopasować do jednej waluty. Co więcej, w Akcencie, w odróżnieniu np. od banków, które w tym zakresie działają najczęściej tylko z wielkimi organizacjami, jest dostępna już dla mikro-, małych i średnich firm, i to od niewielkich kwot.

Rzetelna analiza

Zaczynając przygodę z zarządzaniem ryzykiem walutowym, warto zacząć od rzetelnej analizy swojej sytuacji i potrzeb. Każda firma powinna zastanowić się, jakie ryzyko ponosi i jakie narzędzia będą najbardziej odpowiednie do jego zarządzania. Kolejnym krokiem jest wybór partnera – w przypadku współpracy finansowej zawsze kluczowe jest jego odpowiednie zweryfikowanie. I nie ma tutaj znaczenia, czy firma inwestuje miliony, czy mniejsze kwoty, gdyż każda transakcja niesie ze sobą pewne ryzyko, dlatego tak ważne jest, aby partner finansowy był sprawdzony i transparentny.

Pełne poczucie bezpieczeństwa może być bardzo złudne

Pokazała to np. pandemia, która z dnia na dzień zmusiła do zamknięcia swoich biznesów wiele firm. W czasie pandemii firmy rozliczające się w walutach obcych, w tym głównie eksporterzy i importerzy, musiały stawić czoła bardzo dużym wahaniom ich kursów. Uniemożliwiło im to przewidzenie przyszłych wpływów z zawartych zagranicznych kontraktów. Najlepiej poradzi-li sobie najbardziej świadomi przedsiębiorcy, którzy korzystali z narzędzi eliminujących ryzyko kursowe, jak transakcje terminowe czy opcje walutowe. Z podobnym tapnięciem mieliśmy do czynienia po wybuchu wojny w Ukrainie. W skali roku liczba zabezpieczanych przez nas transakcji wzrosła trzykrotnie. Najbardziej spektakularne było jednak aż ponad 4,5-krotne zwiększenie ich wolumenu. Tak dużych przyrostów nie obserwowaliśmy od początku istnienia naszej firmy. Wysokie zainteresowanie tą usługą jednak mnie nie dziwi. To rozwiązanie idealnie wpisujące się w obecne potrzeby przedsiębiorców i szczególnie przydatne w obliczu kryzysów. A te cały czas czyhają za rogiem.

➔ Importerzy i eksporterzy codziennie są wystawieni na wysokie ryzyko finansowe i walutowe

Dziś nie jest nam dane na zawsze

Nie ma dnia w Polsce, aby zarządzający prawie 5 mln spółek i działalności gospodarczych nie przeczytali choćby jednej negatywnej informacji o sytuacji gospodarczej na świecie, o kolejnych etapach konfliktów politycznych czy nowym lub pogłębiającym się problemie zdrowotnym.

RADOSŁAW JAREMA
dyrektor zarządzający Akcenty
w Polsce

Forward to w takiej sytuacji swego rodzaju „polis walutowa”. Dzięki nim firma może planować swoje finanse z większą pewnością, co jest istotne dla utrzymania płynności finansowej i realizacji długoterminowych strategii biznesowych. Niestabilność polityczna i gospodarcza zwiększają niepewność zarządzania organizacją – to nie jest odkrywcze. Warto jednak zwrócić uwagę, że w szczególności beneficjentem tych zawirowań jest obszar kursów walut. Wydarzenia, takie jak wybory w USA, konflikty na Wschodzie oraz wojna w Ukrainie, cały czas wprowadzają dodatkową zmienność na rynku walutowym. Nawet jeśli dziś jest w porządku, stabilnie, to nie znaczy, że jutro też tak będzie. Dlatego każda firma, która prowadzi działalność międzynarodową – a mówimy tu o przedsiębiorstwach eksportujących, importujących czy realizujących płatności zagraniczne – musi aktywnie zarządzać ryzykiem walutowym. W przeciwnym razie

może doprowadzić do poważnych strat finansowych. Na przykład nieprzewidywane wahania kursów mogą w ułamku sekundy zmniejszyć marże firm, a nawet sprawić, że transakcja stanie się nieopłacalna.

Zbyt mała świadomość rozwiązań
Choć większość przedsiębiorców zdaje sobie sprawę z ryzyka walutowego, to wciąż niewielka grupa ma świadomość rozwiązań, które mogą ich przed tym ryzykiem zabezpieczyć. Tylko co piąty polski przedsiębiorca aktywnie uczestniczy w eliminacji ryzyka kursowego, do czego służą różne narzędzia. Wskazałbym na trzy powody takiej sytuacji – świadomość, koszty i czas. Wiedza na temat dostępnych narzędzi rośnie z roku na rok, ale w tym obszarze jest jeszcze wiele do zrobienia. Z drugiej strony przedsiębiorcy myślą, że tego typu zabezpieczenia są bardzo drogie. Nic bardziej mylnego. Koszt vs. straty finansowe, jakie możemy ponieść, nie zabezpieczając się przed ryzykiem walutowym, jest często minimalny. Co więcej, taki forward lub opcje to swego rodzaju „polis walutowa”. Dzięki nim firma może planować przyszłe przepływy finansowe

z większą pewnością, co jest istotne dla utrzymania płynności finansowej i realizacji długoterminowych strategii biznesowych. No i trzeci powód – czas. W przypadku małych podmiotów często za sprawy finansowe odpowiada osoba zarządzająca biznesem. Jego lista obowiązków jest długa, więc skupia się na tych, które są kluczowe dla rozwoju biznesu i które wiążą się z jak najmniejszą stratą cennego czasu. Korzystanie z zabezpieczeń przed ryzykiem walutowym wydaje się bardzo skomplikowaną usługą, zajmującą wiele czasu. A wcale tak nie jest, bo nasz biznes jest już mocno scyfrowany. Większość spraw przedsiębiorca może załatwić z nami online, bez wychodzenia z biura. Ta efektywność, zarówno naszego klienta, jak i nasza, jest dla nas kluczowa, dlatego obecnie pracujemy nad nowym narzędziem, które uprości dokonywanie transakcji, skróci czas jej realizacji z kilku godzin do jednej, a przy tym zwiększy jej bezpieczeństwo.

”

Wiedza na temat dostępnych narzędzi rośnie z roku na rok, ale w tym obszarze jest jeszcze wiele do zrobienia.

Jest w czym wybierać

Dostępnych narzędzi jest naprawdę wiele. Jednym z najprostszych i najskuteczniejszych, zwłaszcza dla mniejszych podmiotów, są transakcje terminowe forward. W skrócie – pozwalają firmom ustalić kurs wymiany waluty na określoną datę w przyszłości. Dzięki temu przedsiębiorstwa mogą zabezpieczyć się przed ryzykiem zmiany kursu walutowego, co eliminuje niepewność związaną z przyszłymi przepływami pieniężnymi. Co ważne, usługa jest bezpłatna, a konieczne jest jedynie złożenie zwrotnego zabezpieczenia. To czyni ją wyjątkowo atrakcyjną dla MŚP, które często mają ograniczone zasoby finansowe i potrzebują prostych, ale skutecznych rozwiązań. Dla większych podmiotów lub dysponujących osobami dedykowanymi do zarządzania finansami firmy ciekawymi rozwiązaniami są opcje walutowe, które oferują prawo, a nie obowiązek, zakupu lub sprzedaży waluty po określonym kursie w przyszłości. Opcje są droższe i zależne od zmienności rynku oraz długości okresu ochrony, a dodatkowo zrozumienie ich działania wymaga bardziej specjalistycznej wiedzy, co często jest barierą dla najmniejszych organizacji. Warto jeszcze wspomnieć o hedgingu naturalnym, gdzie dopasowujemy przychody i koszty w tej samej walucie, co redukuje ekspozycję na ryzyko walutowe. Na przykład firma może kupować materiały w tej samej walucie, w której generuje przychody. Jest

PROBLEMY PŁATNICZE KONTRAHENTA MOŻNA PRZEWIDZIEĆ DZIĘKI SCORINGOWI

Co druga średnia i co trzecia mała firma biorące udział w badaniu KR D „Bezpieczeństwo finansowe firm z sektora MŚP” wskazują, że niewypłacalność lub upadłość kontrahentów to jeden z głównych czynników zagrażających stabilności finansowej przedsiębiorstwa. Brak wywiązywania się ze zobowiązań przez partnerów biznesowych może prowadzić do poważnych problemów operacyjnych i ograniczenia zdolności firmy do realizacji inwestycji.

Nieterminowe płatności bardzo często są powodem utraty płynności finansowej przedsiębiorstwa. Dlatego właściwa analiza wiarygodności płatniczej kontrahenta staje się dziś niezastąpionym narzędziem biznesowym. Wyobraźmy sobie firmę, która na skutek problemów finansowych strategicznego kontrahenta, sama traci grunt pod nogami – przestaje terminowo regulować własne zobowiązania finansowe, zalega z opłatami wobec

US i ZUS, musi zwolnić pracowników. To początek katastrofy, której można było uniknąć. Wystarczyło zaufać danym.

Zaufać danym

Dzięki wykorzystaniu Analizy Wiarygodności Płatniczej Krajowego Rejestru Długów, opartej na zaawansowanych algorytmach uczenia maszynowego i danych KR D oraz pochodzących z rejestrów publicznych, takich jak KRS, REGON czy CEIDG, dziś już każda

firma w Polsce może skutecznie ograniczać ryzyko biznesowe. Mówimy o systemie, który obejmuje ponad 95 proc. podmiotów gospodarczych działających w całym kraju, i który dostarcza przedsiębiorcom dokładnych informacji na temat potencjalnych partnerów handlowych. Scoring, opracowany na podstawie danych na temat 1,5 mln firm, jest regularnie aktualizowany. Pozwala to przedsiębiorcy lepiej ocenić ryzyko współpracy z nowymi kontrahentami i reagować na zmieniające się warunki rynkowe w czasie rzeczywistym.

Klasyfikacja z predykcją

Analiza Wiarygodności Płatniczej przedsiębiorstwa przeprowadzana jest przez KR D BIG na podstawie artykułu 31 a Ustawy z dnia 9 kwietnia 2010 r. o udostępnianiu informacji gospodarczych i wymianie danych gospodarczych. System umożliwia analizę kontrahentów bez konieczności uzyskania ich zgody. Przypisuje każdej firmie kategorię od A (niskie ryzyko) do H (wysokie ryzyko). Ta klasyfikacja oznacza określone prawdopodobieństwo problemów z regulowaniem zobowiązań. Kiedy przedsiębiorca dowiaduje się, że potencjalny kontrahent znajduje się w kategorii A-C, wie, że ma do czynienia z firmą o niskim ryzyku, która charakteryzuje się dużym prawdopodobieństwem terminowego regulowania należności. Jeśli natomiast kontrahent jest w kategorii G-H, przedsiębiorca może z dużą ostrożnością po-



dejsz do współpracy, wiedząc, że istnieje wysokie ryzyko opóźnień w płatnościach lub nawet brak ich realizacji.

Analiza wiarygodności płatniczej może być stosowana w różnych sytuacjach. Pomaga ocenić kondycję finansową kontrahentów przed rozpoczęciem współpracy, zarządzać portfelem klientów, podejmować decyzje o przyznawaniu kredytów kupieckich lub limitów faktoringowych oraz planować strategię sprzedażową.

Limit kupiecki

Uzupełnieniem scoringu jest limit kupiecki. To rozwiązanie pozwala określić maksymalną kwotę, do jakiej rekomendowana jest sprzedaż z odroczonym terminem płatności dla danego kontrahenta. Limit kupiecki opiera się na analizie statystycznej i może być wykorzystywany na kilka sposobów – jako wskaźnik maksymalnej wartości pojedynczej transakcji, do monitorowania zdolności kontrahenta do regulowania zobowiązań oraz podczas negocjacji z klientami w zakresie zmiany

warunków płatności. Przedsiębiorcy mogą traktować limit kupiecki jako element wspierający planowanie transakcji i ocenę bezpieczeństwa finansowego współpracy.

Podsumowanie

Podejmując decyzje dotyczące współpracy z kontrahentami, każda firma powinna uwzględnić nie tylko wyniki finansowe klienta, specyfikę branży czy dotychczasową historię współpracy, ale również takie czynniki, jak scoring czy limit kupiecki. Dostęp do aktualnych danych i precyzyjnych prognoz pozwala bowiem jeszcze lepiej zarządzać ryzykiem płatniczym i podejmować trafne decyzje biznesowe. Analiza wiarygodności płatniczej pomaga również firmom skuteczniej chronić swoją płynność finansową, identyfikując potencjalne zagrożenia i umożliwiając szybką reakcję. Dzięki temu przedsiębiorstwo może skupić się na budowaniu relacji z rzetelnymi partnerami i rozwijaniu swojej działalności operacyjnej.

Jak oceniasz ryzyko?



Twoja rzetelność się liczy

Firma będąca uczestnikiem Rzetelnej Firmy często wyróżnia się na tle innych przede wszystkim płataniem 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 od tego, czy prowadzi mikro-, małą, czy średnią firmę, to dzięki niemu zdobywamy klientów, udowadniamy swoją rzetelność płatniczą i transparentność w biznesie.

Na polskim rynku znajduje się wiele firm, każda z nich stara się pokazać z jak najlepszej strony, oferując różnorodny zakres produktów i usług. Jak ułatwić sobie wybór uczciwego partnera bizne-

sowego i czym wyróżnić się spośród wszystkich graczy na rynku? Odpowiedzią jest Rzetelna Firma, która powstała, aby pomagać polskim przedsiębiorcom wzmocnić swój wizerunek na tle konkurencji oraz zbudować zaufanie u potencjalnych kontrahentów.

– Zrzeszamy ponad 40 tys. przedsiębiorstw ze wszystkich gałęzi gospodarki. Celem jest promowanie rzetelności płatniczej i etycznych zasad współpracy pomiędzy firmami. Dzięki temu programowi każdy przedsiębiorca może pokazać swoim klientom i kontrahentom, że nie ma zobowiązań wpisanych do Krajowego Rejestru Długów BIG oraz spełnia warunki

Kodeksu Etycznego RZF – mówi Sandra Czerwińska, ekspertka Rzetelnej Firmy.

Przedsiębiorstwa na 5

Ocena rzetelności to kluczowy element programu Rzetelnej Firmy, który umożliwia przedsiębiorstwu wykazanie swojej wiarygodności na rynku. Jej wyliczenie opiera się na szczegółowej analizie danych z wielu źródeł, dzięki czemu dostarcza pełny obraz sytuacji finansowej i prawnej firmy. Proces ten bazuje na analizie informacji z rejestrów publicznych, takich jak CEIDG, KRS, REGON, biała lista podatników VAT czy listy sankcyjne. Uzupełnieniem są dane z bazy KR D BIG S.A., prywatnych rejestrów, takich jak giełda długów Kaczmarek Inkasso.

– Analiza uwzględnia także aspekty jakości współpracy, opierając się na opiniach klientów oraz partnerów biznesowych. W przypadku firm zarejestrowanych w KRS ocena obejmuje dodatkowo weryfikację informacji o zaległościach wobec Zakładu

Ubezpieczeń Społecznych i Urzędu Skarbowego. Dzięki połączeniu tych danych tworzona jest kompleksowa charakterystyka przedsiębiorstwa – mówi Sandra Czerwińska, ekspertka Rzetelnej Firmy.

Posiadanie wysokiej oceny rzetelności niesie za sobą liczne korzyści. Przedsiębiorstwa mogą wyróżnić się na tle konkurencji, budując zaufanie zarówno wśród aktualnych, jak i potencjalnych kontrahentów. Certyfikat Rzetelnej Firmy, będący efektem pozytywnej oceny, to skuteczny sposób na wzmocnienie reputacji firmy, przyciągnięcie nowych partnerów biznesowych oraz zwiększenie wiarygodności w oczach klientów. Wizerunek oparty na rzetelności przekłada się nie tylko na lepsze relacje biznesowe, ale także na stabilność i rozwój przedsiębiorstwa w dłuższej perspektywie.

Regularne aktualizowanie danych przez 24 godziny na dobę pozwala firmom na bieżąco monitorować swoją pozycję i podejmować działania mające na celu poprawę

jej wyniku. Dzięki transparentności ocena rzetelności staje się nie tylko narzędziem wspierającym reputację, ale także pomocą w podejmowaniu strategicznych decyzji biznesowych.

Dbaj o zaufanie – płac w terminie

Z raportu „Zaufanie w biznesie” opracowanego przez Rzetelną Firmę i KR D wynika, że utrata zaufania może nastąpić szybko. Firmy z branż szczególnie obciążonymi długami, takich jak budownictwo i transport, są wrażliwe na opóźnienia w płatnościach.

– Przedstawiciele tych branż tracą zaufanie do kontrahentów już po siedmiu dniach od przekroczenia terminu zapłaty (49 proc. i 47 proc. odpowiednio). Wskazuje to na rosnącą nietolerancję wobec opóźnień w płatnościach. Badanie ujawniło także, że wybór odpowiednich kontrahentów jest kluczową decyzją biznesową dla 48 proc. firm biorących udział w ankiecie – dodaje Sandra Czerwińska.



Standard, który stale ewoluuje

Zintegrowane systemy do zarządzania pracownikami i talentami są kluczowym narzędziem w dużych przedsiębiorstwach, pomagając w rozwiązywaniu złożonych wyzwań związanych z zarządzaniem zasobami ludzkimi. Te zaawansowane platformy oferują szeroką gamę funkcjonalności, umożliwiając skuteczniejsze zarządzanie talentami, podnoszenie zaangażowania pracowników oraz optymalizację procesów rekrutacyjnych i szkoleniowych.



MATEUSZ ŻYDEK

ekspert rynku pracy Randstad Polska

Automatyzacja procesów rekrutacyjnych

Zintegrowane systemy nie mogą się obyć bez podstawowego elementu, którym jest moduł rekrutacyjny. W dużych organizacjach, które nieustannie prowadzą działania rekrutacyjne w związku z zapotrzebowaniem na nowe kompetencje i rotacją pracowników, ta część systemu pozwala na automatyzację i usprawnienie procesu zatrudniania. Przykładowo, algorytmy sztucznej inteligencji mogą analizować setki CV w krótkim czasie, selekcyjując najbardziej odpowiednich kandydatów na podstawie określonych kryteriów, takich jak doświadczenie zawodowe czy wymagane umiejętności. Dzięki integracji z mediami społecznościowymi i platformami rekrutacyjnymi systemy te umożliwiają szybkie dotarcie do dużej grupy potencjalnych pracowników z przekazami masowych kampanii rekrutacyjnych. Co więcej, narzędzia te mogą śledzić całą ścieżkę kandydata – od aplikacji, przez rozmowy kwalifikacyjne, po zatrudnienie – dając rekruterom pełen obraz procesu. Nowoczesne funkcjonalności pozwalają dodatkowo zarządzać ka-

alendarzem spotkań rekrutacyjnych, automatyzować korespondencję, szczególnie w zakresie odpowiedzi na podstawowe pytania dotyczące oferty, zwiększając zaangażowanie kandydatów w proces rekrutacji, a także organizować wideorozmowy kwalifikacyjne, w tym w trybie on demand, który pozwala kandydatom na nagrywanie swoich odpowiedzi na pytania rekruterów w dowolnym, dogodnym dla nich momencie.

Zarządzanie wynikami pracy i rozwojem talentów

Kolejną istotną funkcjonalnością jest zarządzanie wynikami pracy oraz rozwój talentów. Systemy te oferują narzędzia do ustalania i monitorowania celów, regularnych przeglądów wyników oraz identyfikacji obszarów do poprawy. Przykładowo, duże firmy wykorzystują zintegrowane platformy do tworzenia indywidualnych planów rozwoju pracowników, łącząc je z dostępem do kursów online, szkoleń czy mentoringu. Zaawansowane analizy danych mogą identyfikować pracowników o wysokim potencjale i rekomendować im ścieżki kariery w organizacji. Takie podejście pozwala nie tylko na rozwój talentów, ale także na zmniejszenie ryzyka rotacji kluczowych pracowników. Wraz z rozwojem technologii te funkcjonalności przypominają bardzo zaawansowane matryce kompetencji, które obejmują całe przedsiębiorstwo, ale pozwalają też spojrzeć w głąb po-

szczególnych zespołów. Pozwalają identyfikować umiejętności w organizacji, diagnozować ich braki, ale przede wszystkim, na podstawie prognoz rynkowych i danych wewnątrz organizacji, zestawić obecny zestaw kompetencji z zestawem, który będzie potrzebny w krótszej i dalszej perspektywie. Te działania wspierają już zaawansowane algorytmy sztucznej inteligencji.

Zwiększenie zaangażowania pracowników

Nie mniej ważny jest aspekt zaangażowania i satysfakcji pracowników. Współczesne systemy pozwalają na regularne zbieranie opinii zespołów poprzez ankiety, mechanizmy informacji zwrotnej czy monitoring nastrojów w organizacji. Na podstawie tych danych działy HR mogą podejmować działania naprawcze, takie jak wprowadzenie dodatkowych benefitów, zmiany w polityce pracy zdalnej czy organizacja warsztatów poprawiających kulturę pracy. Sztuczna inteligencja może tutaj odgrywać kluczową rolę, np. poprzez analizę sentymentów w komunikacji zespołowej, co pozwala wcześniej wykryć potencjalne problemy.

Zarządzanie czasem pracy i planowanie zasobów

Innym przykładem funkcjonalności jest zarządzanie czasem pracy i planowanie zasobów. Systemy te oferują zaawansowane mechanizmy planowania grafików, śledzenia czasu pracy czy zarządzania urlopami. W dużych firmach, gdzie praca odbywa się w systemie zmianowym, takie narzędzia pozwalają na optymalizację harmonogramów w sposób, który minimalizuje koszty nadgodzin i zapewnia odpowiednią obsadę na każdym stanowisku. Automatyczne powiadomienia o zmianach w grafikach oraz możliwość samodzielnego wnioskowania o zmiany przez pracowników podnoszą elastyczność i komfort zarządzania czasem pracy. Ponadto niektóre funkcjonalności mogą być

udostępniane pracownikom w formie aplikacji na prywatne telefony komórkowe, co dodatkowo zwiększa komfort członków zespołu.

Zarządzanie benefitami i wynagrodzeniami

Warto również wspomnieć o funkcjach związanych z zarządzaniem benefitami i wynagrodzeniami. W zintegrowanych systemach pracownicy mogą łatwo zarządzać swoimi benefitami, wybierać dodatki pozapłacowe czy sprawdzać stan konta urlopowego. Z kolei dla działów finansowych platformy te pozwalają na precyzyjne obliczanie wynagrodzeń z uwzględnieniem złożonych systemów premialnych, nadgodzin czy potrąceń. Wprowadzenie takiego systemu znacząco zmniejsza ryzyko błędów i pozwala na bardziej przejrzyste zarządzanie wynagrodzeniami. Coraz częściej też większe organizacje zwracają się do dostarczania informacji o tzw. total reward, czyli sumie wszystkich świadczeń, które otrzymuje pracownik od pracodawcy, a więc nie tylko wynagrodzenia, ale także kwoty przeznaczonych na programy emerytalne, wartości poszczególnych benefitów itp. Nowoczesne systemy ułatwiają prezentowanie takich danych pracownikom, uzupełniając tradycyjne, często trudne do odszyfrowania paski płac.

Zarządzanie wiedzą i komunikacją wewnętrzną

Technologie te znajdują zastosowanie również w zarządzaniu wiedzą i komunikacją wewnętrzną. Systemy umożliwiają tworzenie i udostępnianie bazy wiedzy, integrację narzędzi do komunikacji zespołowej oraz organizację szkoleń wewnętrznych. Przykładowo, platformy mogą automatycznie sugerować pracownikom treści szkoleniowe na podstawie ich stanowiska i ścieżki kariery. Funkcjonalności te poprawiają przepływ informacji w organizacji i pomagają budować kulturę dzielenia się wiedzą. Dołączenie do systemu

komunikacji wewnętrznej czatbota zasilanego sztuczną inteligencją pozwala zwiększyć efektywność pracowników, którzy mogą uzyskać odpowiedzi na pytania istotne z punktu widzenia wykonywanych zadań lub dostęp do odpowiednich instrukcji. Takie rozwiązania bazują na algorytmach, które mapują zgromadzone w organizacji dane, w tym dokumenty i inne zasoby, a jednocześnie zapewniają bezpieczeństwo tych danych, działając tylko w obrębie danej firmy.

Wyzwania prawne i etyczne we wdrożeniu AI

Wdrożenie niektórych z tych rozwiązań, zwłaszcza tych opartych na sztucznej inteligencji, może być wyzwaniem w kontekście europejskich regulacji prawnych. Rozporządzenie o ochronie danych osobowych (RODO) oraz planowane wprowadzenie AI Act stawiają wysokie wymagania dotyczące przejrzystości, odpowiedzialności i ochrony prywatności danych. W rezultacie firmy muszą dokładać wszelkich starań, aby zapewnić zgodność swoich działań z tymi przepisami. W praktyce oznacza to konieczność stosowania szczegółowych ocen wpływu na ochronę danych (DPIA), implementacji mechanizmów anonimizacji oraz przejrzystości w działaniu algorytmów.

Z perspektywy etycznej istotne jest, aby technologie te były wykorzystywane w sposób sprawiedliwy i niedyskryminujący. Na przykład algorytmy wspierające decyzje rekrutacyjne muszą być regularnie testowane pod kątem potencjalnych uprzedzeń. Firmy, które zdecydowały się na implementację takich systemów, muszą również zadbać o odpowiednie szkolenia dla pracowników, aby ci byli świadomi możliwości i ograniczeń nowych technologii.

Przyszłość zintegrowanych systemów HR

Zintegrowane systemy do zarządzania pracownikami i talentami mają ogromny potencjał, by jeszcze bardziej zrewolucjonizować sposób funkcjonowania działów HR. W najbliższych latach możemy spodziewać się dalszego rozwoju technologii w obszarach, takich jak predykcyjna analityka, personalizacja doświadczeń pracowników czy integracja z rozwiązaniami internetu rzeczy (Internet of Things). Wyzwaniem pozostanie jednak umiejętne połączenie nowoczesnych narzędzi z wymaganiami regulacyjnymi oraz oczekiwaniami pracowników dotyczącymi ochrony prywatności i etycznego podejścia. Jest to więc inwestycja, która może przynieść wymierne korzyści zarówno dla pracodawców, jak i pracowników. Ich skuteczne wdrożenie wymaga jednak przemyślanej strategii, uwzględniającej zarówno aspekty technologiczne, jak i prawne czy kulturowe. Dopiero wtedy firmy mogą budować bardziej efektywne, zrównoważone i przyjazne środowisko pracy.

ZMIANY W MEDYCYNIE PRACY W INTERESIE PRACOWNIKÓW, FIRM I NFZ

Raz na dwa lata, a czasami rzadziej. Rola medycyny pracy w ostatnich latach była mocno niedoceniana i ograniczała się najczęściej do spotkania pracownika z lekarzem medycyny pracy, a może stać się ważnym narzędziem profilaktyki i wczesnego wykrywania problemów zdrowotnych. W dłuższej perspektywie przełożyłoby się to na pieniądze, które jako kraj przeznaczamy na leczenie.



MAGDALENA DAMASIEWICZ
dyrektor ds. abonamentów
i ubezpieczeń zdrowotnych
w enel-med

36 proc., jeśli informacja byłaby tylko na użytek pracownika i pracodawca nie miałby do niej wglądu. Częściej taką chęć deklarują kobiety niż mężczyźni (82 proc. vs. 66 proc.), co także powinno wskazywać kierunek rozszerzenia pakietu badań.

Zmiana przepisów

Warto zwrócić uwagę, że rozszerzenie badań w ramach medycyny pracy to z jednej strony istotna zmiana przepisów, ale z drugiej – zoperacjonalizowanie działań w tym zakresie. Dla wieloprofilowych placówek, takich jak enel-med, to szansa, bo w naszej sieci mamy odpowiedni personel i sprzęt potrzebny do realizacji proponowanych przez Ministerstwo Zdrowia usług. Jest jednak wiele podmiotów realizujących wyłącznie medycynę pracy zgodnie z dotychczasową ustawą, bez kontraktu z NFZ, co może wpływać na brak możliwości poszerzonej realizacji badań. Pozostaje również kwestia najczęściej występujących nowotworów i ich profilaktyki niezależnie od płci pacjenta, o których na tym etapie nie ma mowy. Są to ważne kwestie, które powinny być przedmiotem rozmów

Sami Polacy są otwarci na zmiany. Z raportu enel-med „Łączy nas zdrowie” wynika, że trzech na czterech pracowników chce korzystać z medycyny pracy rozszerzonej o nowe badania. Czego innego jednak chcą pacjenci, czego innego pracodawcy, a jeszcze co innego wstępnie oferuje Ministerstwo Zdrowia.

Medycyna pracy stanowi szeroki kanał dotarcia do Polaków aktywnych zawodowo. Ponadto elementy związane z profilaktyką są coraz bardziej potrzebne w perspektywie starzejącego się społeczeństwa, a i sami Polacy są otwarci na zmiany w tym zakresie. Z naszego raportu wynika, że 74 proc. pracowników skorzystałoby z medycyny pracy rozszerzonej o wybrane badania profilaktyczne, jeśli byłaby taka możliwość, z czego



w ramach konsultacji społecznych z pracodawcami czy przedstawicielami placówek medycznych.

Zdrowie Polaków w lepszej kondycji

W efekcie, gdyby NFZ połączył siły z pracodawcami i współfinansował koszt wykonania szerszych badań w ramach medycyny pracy, np. modyfikacji programu 40 PLUS, zdrowie Polaków byłoby w lepszej kondycji. Pracownicy mieliby szansę na szybszą diagnozę i dalszą kontrolę swojego stanu zdrowia, co z pewnością miałooby pozytywny wpływ na mniejsze obciążanie systemu. Tylko w 2023 r.

Zakład Ubezpieczeń Społecznych otrzymał łącznie niemal 22 mln zaświadczeń lekarskich dotyczących chorób ubezpieczonych. Obecnie to przede wszystkim pracodawcy biorą na siebie ciężar edukowania pracowników w zakresie profilaktyki zdrowotnej. Oferują nie tylko wymaganą medycynę pracy, ale także coraz bardziej rozbudowane pakiety medyczne. Zdają sobie sprawę, że jeśli pracownik będzie miał dostęp do dobrej usługi medycznej w wybranym przez siebie miejscu, nie będzie musiał stać w długich kolejkach, wiele spraw załatwi przy użyciu zdalnych kanałów, jak aplikacja, będzie bar-

dziej efektywnym pracownikiem, rzadziej przebywającym na L4.

Potrzebne zmiany

Zmiany w zakresie medycyny pracy i rozszerzenie badań są bardzo potrzebne, ale ważne jest pogodzenie oczekiwań trzech stron. Pacjentom zależy na dobrej diagnostyce, pracodawcom na szybkim terminie realizacji usługi w ramach obowiązków służbowych, a NFZ musi dostosować cały program do możliwości operacyjnych i systemowych. Dziś medycyna pracy to bowiem nadal obszar, który do tej pory nie podlegał globalnej cyfryzacji.

REKLAMA

Nowy wymiar widoczności w transporcie drogowym

Wysoka dokładność danych real-time na wyciągnięcie ręki

KUEHNE+NAGEL



Cyfryzacja kluczem do realizacji celów ESG w branży deweloperskiej



MARIUSZ PRYZSTUPA
wiceprezes zarządu Unidevelopment

W całym sektorze budowlanym, w tym w branży deweloperskiej, coraz bardziej powszechna jest świadomość, że nasza gałąź gospodarki jest jedną z najmocniej oddziałujących na otoczenie, w tym na środowisko naturalne. Coraz więcej spółek, wykazując się świadomym podejściem, podejmuje w związku z tym działania na rzecz zrównoważonego rozwoju. Cyfryzacja okazuje się kluczowym narzędziem, które wspiera skuteczną realizację celów ESG, jednocześnie zwiększając efektywność biznesową.



ESG w praktyce

Ekologia jest coraz ważniejszym aspektem w branży deweloperskiej, co wynika z kilku kluczowych czynników. Najlepsze firmy wdrażają własne strategie z zakresu ESG, które wskazują ścieżkę ich rozwoju z uwzględnieniem szerszego interesu społecznego. Siła oddziaływania naszego sektora na środowisko naturalne sprawia, że właśnie kwestie ekologiczne skupiają w tym kontekście szczególną uwagę. Podejście i praktyki rynkowych liderów przekładają się na całą branżę, skłaniając

także ich partnerów i konkurencję do podnoszenia swoich zielonych standardów. Działania deweloperów podejmowane w tym zakresie związane są również z coraz bardziej restrykcyjnymi przepisami oraz zasadami udzielania finansowania inwestycji przez banki.

Technologia w służbie zrównoważonego rozwoju

Cele spółek deweloperskich w zakresie ESG, wymogi związane z raportowaniem niefinansowym, nowe regulacje i potrzeby wynikające z rosnącej świadomości klientów kierują firmy w stronę wprowadzania innowacyjnych rozwiązań, które pomagają im w przekierowaniu ich biznesu na ekologiczne tory. Deweloperzy coraz częściej inwestują w cyfrowe narzędzia, które nie tylko wspierają realizację projektów, ale także pozwalają na oszczędność energii i zasobów naturalnych. Na przykład technologia BIM (building information modeling) umożliwia optymalizację

procesu projektowania i zarządzania inwestycjami. Dzięki BIM każdy etap inwestycji – od powstania koncepcji po użytkowanie – odbywa się w sposób bardziej efektywny i ekologiczny. Wykorzystywane w tym przypadku modele 3D zawierają dane o kosztach i materiałach, co pozwala m.in. na szybsze wprowadzanie modyfikacji projektu, ułatwia jego realizację oraz utrzymanie budynku. My wszystkie nowe inwestycje projektujemy w BIM. Proces odbywa się na podstawie naszych standardów, do których muszą dopasować się również partnerzy – zarówno pracowni architektoniczne, jak i generalni wykonawcy. Określiśmy w nich szczegółowość danych i zakres informacji, które muszą znaleźć się w projekcie i na podstawie których następnie będzie realizowana budowa.

Zrównoważone certyfikowane budynki

Współczesne projekty budowlane wymagają myślenia

przyszłościowego. Systemy certyfikacji, takie jak BRE-EAM (building research establishment environmental assessment method), bardzo popularne już w budownictwie komercyjnym, zyskują obecnie na znaczeniu również w sektorze mieszkaniowym. Są one niezależnym potwierdzeniem wysokich standardów w zakresie efektywności energetycznej, ochrony środowiska oraz zdrowia i komfortu użytkowników. Według raportu PLGBC z 2024 r. liczba certyfikowanych inwestycji w Polsce wzrosła o ponad 60 proc. w ciągu roku. W Unidevelopment SA certyfikacja deweloperskich projektów mieszkaniowych jest integralną częścią strategii ESG. Realizujemy je zgodnie z wymaganiami systemu BREEAM. Aby spełnić jego kryteria, konieczne jest wdrożenie nowych rozwiązań, w tym ekologicznych. Przykładowo w naszych inwestycjach wprowadzamy m.in. ogrody deszczowe, które wspomagają małą retencję wody czy wykorzystu-

jemy rekomendacje ekologów, by poprawić bioróżnorodność terenów, na których realizujemy projekty. To na bazie wytycznych ekspertów sadzimy odpowiednio dobrane rośliny, w tym gatunki miododajne czy odporne na suszę. Dodatkowo instalujemy budki lęgowe dla małych zwierząt, karmniki dla ptaków oraz hotele dla owadów. Te elementy wiążą się z minimalnym kosztem w zestawieniu z budżetem całej inwestycji, a przy odpowiednim zastosowaniu ich wpływ na środowisko jest znaczący. Mają one również istotne znaczenie w procesie certyfikacji budynków i finalnej oceny w zakresie ekologii. Istnieje również wiele innych aspektów ważnych z perspektywy oceny środowiskowej inwestycji. Aby móc wdrażać efektywne rozwiązania, np. w kontekście gospodarowania energią i wodą, spółki deweloperskie muszą mieć możliwość estymowania wpływu zastosowania konkretnych materiałów i innowacji na właściwości budynku. Tutaj ponownie kluczowa jest technologia, w tym narzędzia BIM. To one dają możliwość sprawdzania skuteczności różnych rozwiązań już na etapie projektowym.



Dzięki BIM każdy etap inwestycji – od powstania koncepcji po użytkowanie – odbywa się w sposób bardziej efektywny i ekologiczny.

Cyfryzacja jako fundament transformacji ESG

Cyfryzacja wspiera transformację całej branży budowlanej, która stoi przed wyzwaniem osiągnięcia ambitnych celów związanych z redukcją negatywnego wpływu swojej działalności na otoczenie. Deweloperzy, obok pracowni architektonicznych, są coraz częściej inicjatorami zmian w tym zakresie. Ci, którzy najlepiej wykorzystują potencjał nowoczesnych technologii z myślą o osiągnięciu celów środowiskowych, już zyskali przewagę i są lepiej przygotowani na nowe regulacje. To również oni mają duży wpływ na kształtowanie oczekiwań klientów – edukując i zwiększając ich świadomość, np. dotyczącą certyfikacji budynków w sektorze mieszkaniowym.



Według raportu PLGBC z 2024 r. liczba certyfikowanych inwestycji w Polsce wzrosła o ponad 60 proc. w ciągu roku.

Nowoczesny HR – kierunek przyszłości

W obliczu dynamicznie zmieniającego się rynku pracy działają HR na całym świecie, w tym w Polsce, stają przed wyzwaniem opracowania strategii, które łączą kilka kluczowych czynników, takich jak efektywność, elastyczność i zrównoważony rozwój.

ŁUKASZ CHODKOWSKI
dyrektor zarządzający w Déhora

Ważne inicjatywy, takie jak transparentność wynagrodzeń, elastyczne formy pracy, wdrażanie sztucznej inteligencji czy priorytetowe traktowanie różnorodności, inkluzywności oraz dobrostanu pracowników, stają się fundamentem nowoczesnych organizacji. Na co zatem nowoczesny HR powinien patrzeć z uwagą?

Różnorodność i inkluzywność

Działania związane z różnorodnością, inkluzywnością i poczuciem przynależności (DEIB) zyskują na znaczeniu jako kluczowy element strategii HR. Aby osiągnąć wymierne rezultaty, organizacje powinny traktować DEIB jako integralny element każdego etapu cyklu życia pracownika – od rekrutacji po rozwój zawodowy. Eksperti podkreślają znaczenie wyznaczania mierzalnych celów i odpowiedzialności liderów za ich realizację, co pozwala na budowanie bardziej spójnych i wspierających środowisk pracy.

Transformacja cyfrowa i automatyzacja

Postępująca transformacja cyfrowa w działach HR pozwala firmom usprawniać procesy, minimalizować błędy i koncentrować się na strategicznych zadaniach. Nowoczesne narzędzia, takie jak asystent czasu pracy czy zintegrowane systemy zarządzania HR wspierają organizacje w efektywnym zarządzaniu każdym etapem cyklu życia pracownika – od rekrutacji, przez onboarding, wsparcie w trakcie kariery, a także rozstanie się z pracownikiem.

Automatyzacja ma szczególnie ważne znaczenie w obszarach, takich jak planowanie elastycznego czasu pracy czy analiza produktywności i identyfikacja potencjalnych obszarów problematycznych, takich jak wypalenie zawodowe. Stosując automatyzację w tych obszarach, zespoły HR mogą skupić się na wspieraniu pracowników i budowaniu kultury organizacyjnej, zamiast tracić czas na żmudne i powtarzalne zadania.

Sztuczna inteligencja jako partner w HR

Sztuczna inteligencja (AI) oraz cyfrowe narzędzia takie jak ChatGPT coraz częściej znajdują zastosowanie w działach HR, wspierając takie procesy, jak analiza danych, eliminacja uprzedzeń w ocenie pracowników czy automatyzacja powtarzalnych zadań. Eksperti zwracają jednak uwagę, że AI powinna pełnić funkcję wspierającą, a nie zastępować ludzki kontakt, który pozostaje kluczowy dla budowania relacji i zaufania w organizacjach.

Dobrostan i elastyczność jako fundamenty efektywności

Wielu pracowników oczekuje obecnie większej elastyczności i dostępu do nowoczesnych narzędzi, które ułatwiają im codzienną pracę,

niezależnie od lokalizacji czy czasu. To skłania organizacje do wdrażania hybrydowych modeli pracy, które wymagają przemyślanego podejścia do angażowania pracowników oraz zapewnienia im wsparcia technologicznego. W odpowiedzi na rosnące potrzeby firmy coraz częściej sięgają po narzędzia umożliwiające samoobsługowy dostęp do dokumentów i danych pracowniczych, co nie tylko zwiększa efektywność, ale także wzmacnia poczucie kontroli i komfortu wśród pracowników.

Kultura organizacyjna w dobie technostresu
Pomimo licznych korzyści wynikających z wdrożenia cyfryzacji w miejscach pracy pracownicy coraz częściej odczuwają zjawisko technostresu – napięcia i niepokoju wynikającego z konieczności stałej adaptacji do nowych technologii. Aby temu przeciwdziałać, organizacje muszą zadbać o odpowiednie szkolenia, klarowność procesów i dobór narzędzi, które realnie wspierają pracowników, zamiast wprowadzać dodatkowe obciążenia.

Przyszłość HR w rękach technologii i ludzi
Transformacja cyfrowa i wdrażanie innowacyjnych strategii HR nie są już jedynie opcją, lecz koniecznością w obliczu dynamicznych zmian na rynku pracy. Kluczem do sukcesu pozostaje jednak zachowanie równowagi między technologią a ludzkim podejściem, co pozwala organizacjom budować środowisko pracy sprzyjające zarówno efektywności działań, jak i dobrostanowi samych pracowników.



DWA W JEDNYM, czyli kompleksowa windykacja sądowa dla firm

W średnich firmach przeterminowane płatności stanowią ponad 20 proc. wartości wszystkich wystawianych faktur. W małych firmach wskaźnik ten wynosi aż 44 proc. – wynika z najnowszego badania firmy windykacyjnej Kaczmarek Inkasso „Scenariusze MŚP na niepłacenie przez kontrahentów”.

TOMASZ MILEWSKI

Jak wskazuje doświadczenie Kancelarii Prawnej VIA LEX, na rynku istnieje grupa firm dłużników, które celowo nie regulują zobowiązań u kontrahentów. W ten sposób kredytują swoją działalność i nie są skłonne do negocjacji. Rozwiązaniem jest wówczas skierowanie sprawy do sądu.

Pierwszym etapem w odzyskiwaniu zapłaty od nierzetelnych kontrahentów jest windykacja polubowna. Zdarza się jednak, że dłużnicy idą w zaparte i nie są skłonni do spłaty zaległych kwot. Wówczas wierzyciel może zdecydować się na przekazanie sprawy do sądu. Nie musi się tym zajmować osobiście – wystarczy, że upoważni do tego Kancelarię Prawną VIA LEX. Kompleksowość obsługi sądowej i komorniczej to dla przedsiębiorców wyгода i oszczędność czasu.

Dodatkowe koszty motywują dłużników

Ważna jest tu wszechstronność usługi – na zlecenie wierzyciela kancelaria przeprowadzi windykację sądowo-egzekucyjną, tzn. przygotowuje pozew, będzie reprezentować przedsiębiorcę przed sądem, a gdy zapadnie korzystny wyrok, skieruje sprawę do komornika, aby klient otrzymał należne pieniądze.

Z doświadczenia Kancelarii Prawnej VIA LEX wynika, że na rynku istnieją firmy, które celowo nie rozliczają się za kupiony towar czy usługę, maksymalnie przeciągając płatności. Są przy tym odporne na negocjacje zmierzające do konsensusu.

Dyscyplinująco może na nie zadziałać dopiero przedsądowe wezwanie do zapłaty lub samo przekazanie sprawy do sądu. Zwykle odbywa się ono w trybie Elektronicznego Postępowania Upominawczego, bo taka ścieżka zapewnia szybszy finał. Wizja poniesienia wysokich kosztów w tradycyjnym postępowaniu sądowym dodatkowo motywuje dłużników do zapłaty należności już na tym etapie.

Zawiłe umowy nie pomagają przedsiębiorcom

Praktyka Kancelarii Prawnej VIA LEX w obsłudze spraw gospodarczych wskazuje też, że dużym problemem, z którym mierzą się przedsiębiorcy, są skomplikowane lub nieprecyzyjne zapisy w umowach handlowych. Część firm nie respektuje zapisów zawartych w dokumentach albo interpretuje je niezgodnie z pierwotnymi ustaleniami, szukając rozmaitych pretekstów do podważenia zasadności wystawienia faktury lub kwoty, na jaką opiewa. Na rynku funkcjonuje spora grupa przedsiębiorstw, które wręcz specjalizują się w takich „rozliczeniach” z kontrahentami. W rozmowach z nimi trzeba dużej wiedzy prawniczej i doświadczenia w obsłudze danej branży. Wiele z nich próbuje zyskać, ile się da, ale gdy pozew trafia do sądu i wizja procesu staje się realna, regulują dług. W znacznej części przypadków konieczne jest jednak rozstrzygnięcie przez sąd, a następnie przekazanie sprawy do komornika.

Finalnie uzyskanie tytułu wykonawczego umożliwi skierowanie wniosku o wszczęcie egzekucji do odpowiedniej kancelarii komorniczej. Kancelaria Praw-

na VIA LEX uruchamia i nadzoruje cały proces egzekucji długu. Na tym etapie podejmuje również działania mające skłonić dłużnika do dobrowolnej spłaty należności. Wierzyciele mogą przy tym skutecznie wspierać działania komorników, gdyż często posiadają wiedzę o majątku dłużnika, którą warto przekazać kancelarii. Przedsiębiorcy nierzadko się znają, bo działają lokalnie lub w jednej branży i dzięki temu są w stanie udostępnić informacje o kontrahencie, przyspieszając egzekucję płatności.

Pełna obsługa dla odzyskania pieniędzy

Windykacja sądowo-egzekucyjna prowadzona przez Kancelarię Prawną VIA LEX obejmuje pełną obsługę spraw, począwszy od weryfikacji danych dłużnika i dokumentacji aż po reprezentowanie klienta na wszystkich etapach postępowania. Kancelaria wykorzystuje przy tym autorskie metody współpracy z komornikami oraz nowoczesną technologię umożliwiającą masową obsługę spraw i wygodne raportowanie dla klienta.

Aż połowa firm biorących udział w badaniu Kaczmarek Inkasso „Scenariusze MŚP na niepłacenie przez kontrahentów” przyznaje, że w większym lub mniejszym stopniu boryka się z nieterminowymi płatnościami. 13 proc. doświadcza tego często, a 37 proc. czasami. Co trzecia firma odczuwa duży wpływ braku pieniędzy od klientów na codzienne funkcjonowanie. Najmocniej uderza to w podmioty z branży transportowej, z których 69 proc. deklaruje, że nie dostaje należności na czas. Skorzystanie z pomocy kancelarii prawnej, wyspecjalizowanej w obsłudze spraw gospodarczych zdejmując z nich ciężar dochodzenia należności, dzięki czemu mogą w pełni skoncentrować się na rozwoju swojej firmy, mając pewność, że ich interesy są skutecznie chronione.

Proste aplikacje do fakturowania i księgowości

Mikroprzedsiębiorcy to serce gospodarki – to oni tworzą miejsca pracy, wprowadzają innowacje i budują lokalne społeczności. Codziennosc właścicieli małych firm bywa jednak pełna czasochłonnych wyzwań. Zarządzanie firmą, finansami czy prawidłowe rozliczenia podatkowe często stają się dodatkowym obciążeniem, które odciąga uwagę od tego, co naprawdę ważne – rozwijania biznesu.



AGATA WÓJCIK-SZCZEPEŃSKA
Product Manager
w Symfonia eBiuro

Aplikacje do fakturowania i księgowości – korzyści i wyzwania

Odpowiednie narzędzia do fakturowania mogą zrewolucjonizować codzienną pracę, przynosząc nie tylko porządek, ale także realne korzyści biznesowe. Współczesne małe firmy coraz częściej szukają rozwiązań, które wspomogą płynne prowadzenie działalności, samodzielność w prowadzeniu księgowości oraz wystawianiu faktur. Dzięki prostym aplikacjom online właściciele mniejszych działalności gospodarczych mogą efektywnie zarządzać finansami. Jak działają takie narzędzia i jakie korzyści mogą przynieść małym przedsiębiorstwom?

Dla właścicieli małych firm lub jednoosobowych działalności gospodarczych samodzielne prowadzenie księgowości może być dobrym rozwiązaniem, pod warunkiem korzystania z odpowiedniego narzędzia. Może ono zapewnić wygodną i pełną kontrolę nad finansami firmy, możliwość pracy z każdego miejsca o dowolnej porze dnia lub obniżyć koszty prowadzenia działalności. Funkcje takiego narzędzia mogą ułatwić

komunikację z organami kontrolnymi (np. ZUS, US), a także być elastycznie dostosowywane do potrzeb firmy.

Wyzwaniem może być z kolei konieczność podstawowej znajomości zasad księgowości czy regularnego śledzenia zmian prawnych i odpowiednie ich wdrażanie do procesów księgowych. Należy także pamiętać, że odpowiedzialność za poprawność danych i raportowanie do urzędów w dalszym ciągu ponosi księgowy.

Cyfrowo znaczy efektywnie

Prowadzenie księgowości w małej firmie to nie tylko ewidencja przychodów i kosztów, ale także obowiązek rozliczeń podatkowych oraz tworzenia raportów finansowych. Tradycyjne metody mogą być czasochłonne i podatne na błędy. Rosnące zapotrzebowanie na dostarczanie dokumentacji w sposób zgodny z wdrażaną transformacją cyfrową także w sektorze publicznym sprawia, że właściciele firm coraz częściej sięgają po intuicyjne aplikacje do fakturowania i księgowości online.

Kluczowe korzyści to automatyzacja procesów, mobilność i dostępność oraz oszczędność czasu. Systemy księgowe automatycznie generują raporty, przypominają o terminach płatności i synchronizują dane z systemami bankowymi, a przechowywane w chmurze dane są dostępne 24/7 z dowolnego miejsca.

Ważnym krokiem w efektywnym zarządzaniu finansami firmy jest uproszczenie procesów związanych z wystawieniem faktur i prowadzeniem księgowości. W dobie

cyfryzacji ręczne sporządzanie faktur i żmudna dokumentacja papierowa stają się coraz bardziej niepraktyczne, a wkrótce w ogóle nie będzie możliwe. Aplikacje do fakturowania pozwalają na automatyzację większości rutynowych czynności, co znacznie oszczędza czas i zmniejsza ryzyko popełnienia błędów.

Oszczędność, przejrzystość i profesjonalizm

Dobre oprogramowanie do księgowości i fakturowania pozwala na łatwe monitorowanie przychodów i wydatków. Możliwość generowania raportów, zestawień oraz statystyk finansowych sprawia, że przedsiębiorcy mają zawsze pełną kontrolę nad swoimi finansami.

Aplikacje do fakturowania pozwalają także na szybkie i proste wystawianie dokumentów sprzedaży. Wiele z nich oferuje możliwość wprowadzenia danych klientów i produktów, które można następnie łatwo wybierać z listy, co

znacznie przyspiesza cały proces. Dzięki regulowaniu faktur kosztowych aplikacje dają także możliwość uwzględniania terminów płatności – całościowo lub częściowo, co daje prawdziwy obraz przepływów finansowych w firmie.

Korzystanie z profesjonalnych aplikacji przyczynia się również do poprawy wizerunku firmy. Wystawianie estetycznie zaprojektowanych faktur z logo firmy oraz zgodnych z obowiązującymi normami prawnymi podnosi prestiż działalności i buduje zaufanie klientów. Klient widzący, że firma posiada nowoczesne narzędzia, chętniej współpracuje z przedsiębiorstwem.

Bezpieczeństwo i wsparcie

Do najbardziej przydatnych funkcji należy automatyczne fakturowanie i raportów finansowych oraz OCR (optyczne rozpoznawanie znaków). Systemy umożliwiają szybkie wystawianie faktur VAT, zaliczkowych czy cyklicznych. Dodatkowo można dzięki nim tworzyć dokumenty w różnych walutach i językach, a także szczegółowe zestawienia przychodów, kosztów oraz zaległości płatniczych, ułatwiając przygotowanie do rozliczeń podatkowych.

Wybierając aplikację do fakturowania i księgowości, warto zwrócić szczególną uwagę na aspekty związane z bezpieczeństwem danych. Nowoczesne rozwiązania stosują zaawansowane technologie szyfrujące, co daje przedsiębiorcom pewność, że ich informacje są odpowiednio chronione. Dodatkowo wielu dostawców oprogramowania oferuje wsparcie techniczne, szkolenia dla użytkowników, a także platformę komunikacji z biurem rachunkowym, co pomaga w szybkim wdrożeniu oraz jego efektywnym wykorzystaniu.

Jak wybrać odpowiednią aplikację?

Na rynku dostępnych jest wiele aplikacji do fakturowania i księgowości, które różnią się funkcjonalnością, ceną oraz dostosowaniem do specyfiki prowadzonej działalności. Aby sprawdzić, które z nich najlepiej spełnia nasze oczekiwania, warto porównać je po odbyciu okresu próbnego, którego często jest oferowany za darmo.

Inwestycja w nowoczesne oprogramowanie to nie tylko krok w stronę efektywności, lecz także element budowania przewagi konkurencyjnej. Proste aplikacje księgowe to idealne rozwiązanie dla małych firm i freelancerów, którzy chcą oszczędzić czas i zwiększyć efektywność swojej pracy. Umożliwiają one łatwe zarządzanie finansami, automatyzację procesów i dostęp do dokumentów z dowolnego miejsca, w tym z telefonu – dzięki aplikacji mobilnej. W dobie cyfryzacji takie rozwiązania stają się nie tylko wygodą, ale wręcz koniecznością.

”
Prowadzenie księgowości w małej firmie to nie tylko ewidencja przychodów i kosztów, ale także obowiązek rozliczeń podatkowych oraz tworzenia raportów finansowych.



Narzędzia hedgingu jako wsparcie dla zarządzania budżetem i prognozowania finansowego

Transakcje forward, dywersyfikacja sieci dostawców i sprzedaży czy elastyczny model cenowy – te narzędzia mogą pomóc przedsiębiorstwom utrzymać się na rynku lub zachować zyski w przypadku niepewnej i zmiennej sytuacji rynkowej. Wszystko w ramach hedgingu, czyli strategii zarządzania ryzykiem. Jak wprowadzić te narzędzia do swojej firmy?



BENJAMIN AVRAHAM
założyciel i dyrektor Okoora

Zacznij od audytu

Pierwszym krokiem jest zadanie sobie pytania, w jakim stopniu firma jest wrażliwa na różne rodzaje ryzyka. Dobrze jest stworzyć listę kluczowych ryzyk finansowych i operacyjnych oraz oszacować ich potencjalny wpływ na przepływy pieniężne spółki, jej wyniki finansowe i ogólną zdolność do kontynuowania działalności. Taki audyt jest konieczny do prawidłowego określenia zakresu ryzyka i dobrania środków zapobiegawczych. Pomocne w tym procesie mogą okazać się także poniższe pytania:

- Czy firma działa w mocno konkurencyjnym środowisku?
- Czy firma pracuje w warunkach sezonowości?

- Czy przepływy pieniężne w firmie są stabilne?
 - Czy przychody lub koszty firmy są zależne od kursów walutowych?
 - Czy surowce lub półprodukty wykorzystywane przez firmę podlegają dużym wahaniom cen?
- Jeśli odpowiedź na większość pytań brzmi „tak”, potrzeba hedgingu jest duża. Następnym krokiem jest zdefiniowanie celów do osiągnięcia. Może to być np. stabilizacja marży operacyjnej, ograniczenie wpływu zmian cen surowców czy zapewnienie przewidywalnych kosztów finansowania.

Narzędzia pomocne przy niwelowaniu ryzyka

Kiedy określone zostały już ryzyka, ich wpływ na firmę oraz prawdopodobieństwo wystąpienia, należy odpowiednio dobrać do nich instrumenty i strategie finansowe służące do hedgingu.

1. Wewnętrzne:

- zbilansowanie przepływów pieniężnych – dopasowanie przychodów i kosztów w tej samej walucie,
- dywersyfikacja źródeł przychodów i dostawców – redukcja zależności od jednego rynku lub dostawcy,
- konta walutowe – utrzymywanie

środków w walutach, które pokrywają potencjalne ryzyko kursowe.

2. Zewnętrzne:

- kontrakty forward – niestandardowe umowy między dwoma stronami na dostarczenie aktywów w określonym czasie i cenie,
 - opcje (options) – dają prawo, ale nie obowiązek, do zakupu lub sprzedaży aktywów po ustalonej cenie w przyszłości,
 - swapy (swaps) – umowy, w których strony wymieniają się przepływami finansowymi, np. swap walutowy czy odsetkowy.
- Wybór odpowiedniego narzędzia zależy jednak od specyfiki ryzyka, czasu trwania ekspozycji oraz tolerancji na ryzyko, dlatego należy je dobierać dopiero po opracowaniu strategii hedgingowej.

Automatyzacja w służbie zarządzania ryzykiem

Nawet najlepszy analityk nie jest w stanie sam przeanalizować wszystkich informacji z rynku. Zdolne do tego są jednak komputery i programy ułatwiające podejmowanie decyzji, które na podstawie aktualnych danych mogą pomóc oszacować sytuację czy nawet zasugerować konkretne decyzje. Ostateczny ruch należy jednak zawsze

do człowieka. Skuteczna automatyzacja opiera się na integracji kilku rodzajów danych, w tym wewnętrznych danych finansowych i operacyjnych, a także zewnętrznych danych z rynku walutowego.

Ważne jest zrozumienie, że zautomatyzowane rozwiązania oparte na big data i sztucznej inteligencji są najbardziej efektywnym podejściem do złożonych kwestii związanych z zarządzaniem walutami. Wykorzystują one najlepsze metodologie do oceny ryzyka oraz przewidywania sytuacji. Dodatkowo rozwiązania oparte na AI są wysoce skalowalne pod względem wielkości i zasięgu geograficznego, przez co stają się opłacalne. Automatyzacja zmniejsza obciążenie pracą zespołów finansowych w firmie, które mogą zajmować się innymi obowiązkami.

Przedstawione narzędzia i strategie hedgingowe pomagają firmom zarządzać ryzykiem w zmiennym otoczeniu rynkowym. Z kolei automatyzacja i wykorzystanie technologii wspierają analizę ryzyka oraz podejmowanie decyzji. Dzięki nim nie tylko duże firmy, ale także MŚP mogą przewidywać zmiany rynkowe i minimalizować wpływ błędów ludzkich.

Szybki i wygodny dostęp do gotówki

W obliczu rosnącej konkurencji i dynamicznie zmieniających się warunków rynkowych coraz więcej firm szuka skutecznych sposobów na utrzymanie płynności finansowej. Jednym z rozwiązań, które wspiera przedsiębiorców w tej kwestii, jest ING Finansowanie Faktur. Usługa umożliwia szybką zamianę faktur na pieniądze.

biorcami są podmioty krajowe. Klienci sami wybierają, które faktury chcą zlecić do finansowania. Cały proces odbywa się online, a wszelkie formalności i wymagania ograniczone są do minimum. Produkt wyróżnia się też pełną przejrzystością. Jedynym ponoszonym przez klientów kosztem jest prowizja

za finansowanie. Nie ma żadnych dodatkowych ani ukrytych opłat. Dodatkowo ING nagradza klientów regularnie korzystających z usługi, oferując rabaty w wysokości aż do 30 proc. Klienci banku ING mogą aktywować usługę za pośrednictwem bankowości internetowej Moje ING oraz ING Business,

a także na platformie ING Księgowość. Z Finansowania Faktur mogą również korzystać klienci innych banków. Wystarczy, że zarejestrują się na stronie internetowej finansowaniefaktur.pl

Wysoka jakość i skuteczność usługi

Wraz ze wzrostem zainteresowania usługą, zyskała ona również uznanie w branży, zdobywając liczne nagrody. ING Finansowanie Faktur zostało wielokrotnie wyróżnione przez SME Banking Club jako Najlepszy Digital Faktoring dla MŚP. Produkt zdobył też nagrody przyznawane przez redakcję „Gazety Finansowej” w ramach Turbin Polskiej Gospodarki, jako Najlepszy Produkt dla MŚP.

Wyróżnienia są dowodem na wysoką jakość i skuteczność usługi, którą doceniają również klienci, zwracając uwagę na możliwość składania wniosku w pełni online, intuicyjny proces oraz dostęp do aplikacji z poziomu bankowości internetowej.

Finansowanie Faktur to elastyczna forma faktoringu skierowana do mikroprzedsiębiorców oraz małych i średnich firm. Pozwala przedsiębiorcom zapewnić sobie stały, szybki i wygodny dostęp do gotówki umożliwiając skupienie się na rozwoju biznesu.

Material partnera

Klienci zlecający fakturę do finansowania uwalniają zamrożone środki z faktur wystawionych z odroczonym terminem płatności i otrzymują gotówkę nawet tego samego dnia, nie czekając na przelew od kontrahenta.

Minimum formalności

Na start przyznawany jest limit finansowania w wysokości 50 tys. zł. Limit można zwiększyć wraz z rozwojem współpracy. Wniosek o jego podwyższenie składa się w panelu klienta. Przez długi okres maksymalnym limitem przyznawanym klientom było 200 tys. zł. W związku rosnącymi potrzebami klientów zwiększono maksymalny limit finansowania aż dwukrotnie, do 400 tys. zł. W ramach dostępnego limitu można sfinansować jedną lub więcej faktur, w zależności od potrzeb. Finansowaniem mogą być objęte faktury w złotych oraz euro, których od-

Finansowanie Faktur
nawet do 400 000 zł
finansowaniefaktur.pl