

PORADNIK DLA MŚP



Dostosowanie się do NIS2 to gra warta świeczki nawet dla mniejszych graczy

Trwają prace nad aktualizacją ustawy o Krajowym Systemie Cyberbezpieczeństwa, która ma implementować dyrektywę NIS2 do polskiego porządku prawnego. Poprzez nowe przepisy Komisja Europejska chce podnieść poziom cyberodporności przedsiębiorstw działających na terenie UE tak, by lepiej reagowały na gwałtownie ewoluujący krajobraz cyberzagrożeń.



TOMASZ KRAJEWSKI

dyrektor techniczny sprzedaży na Europę Wschodnią w Veeam

Względem poprzedniej dyrektywy NIS – uchwalonej w 2016 r. – nowa regulacja wprowadza wiele zmian. Przede wszystkim znacząco rozszerza liczbę objętych nią podmiotów, a także nakłada na nie dodatkowe obowiązki, za których niedopełnienie grożą surowe kary finansowe.

Kluczowy czy ważny – oto jest pytanie

W zależności od wielkości i rodzaju prowadzonej działalności biznesowej firmy w różnym stopniu podlegają pod nowe przepisy. Dyrektywa definiuje dwie kategorie podmiotów: kluczowe i waż-

ne. Do pierwszej z nich zaliczają się przedsiębiorstwa działające w 11 sektorach o krytycznym znaczeniu dla gospodarki i społeczeństwa, takich jak transport, usługi finansowe, ochrona zdrowia i przedsiębiorstwa użyteczności publicznej, np. dostawcy energii. Druga kategoria, czyli podmioty ważne, obejmuje firmy z siedmiu branż związanych m.in. z produkcją żywności, gospodarowaniem odpadami czy usługami pocztowymi i kurierskimi, a także dostawców usług cyfrowych. Przedsiębiorstwa z obu kategorii są zobowiązane m.in. do przeprowadzania regularnych audytów bezpieczeństwa, zgłaszania incydentów cybernetycznych w określonym czasie od ich wykrycia, a także zabezpieczania łańcucha dostaw. Różny jest natomiast czas, w jakim muszą wywiązać się ze swoich obowiązków oraz wysokość kar finansowych za ich niedopełnienie.

Wymagań jest wiele, czasu do namysłu mniej

Wiele małych i średnich przedsiębiorstw może błędnie zakładać, że dyrektywa NIS2 ich nie dotyczy, a skierowana jest głównie do dużych korporacji lub operatorów infrastruktury krytycznej. Tymczasem istnieje wiele punktów styczności podmiotów z sektora MŚP z unijnymi przepisami. Przykładowo, jeśli mała firma działa w jednej z branż uznawanych za kluczowe (np. jest to firma transportowa), to może być objęta nowymi przepisami. Podobnie rzecz ma się w przypadku, gdy przedsiębiorstwo średniej wielkości jest partnerem biznesowym podmiotu kluczowego lub ważnego i wchodzi w skład jego łańcucha dostaw. Sytuację utrudnia to, że firmy muszą same zdecydować o tym, czy dyrektywa UE ma do nich zastosowanie i w jakim zakresie. Dzieje się to w procesie tzw. samoklasyfikacji (z ang. self-assessment), w ramach której, od momentu wejścia w życie krajowej ustawy wprowadzającej NIS2, przedsiębiorstwa będą mieć trzy miesiące na zgłoszenie się do rejestru podmiotów ważnych lub kluczowych. Jeśli tego nie zrobią, a okaże się, że podlegają pod nowe przepisy, może na nie zostać nałożona wysoka grzywna.

Nie ma na co czekać

Jeśli małe i średnie przedsiębiorstwa zlekceważą nowe obowiązki,

będą musiały liczyć się nie tylko z poważnymi konsekwencjami finansowym i prawnymi, ale także z tym, że nie będą odpowiednio przygotowane na ryzyko cybernetyczne. To z roku na rok staje się coraz większe. Z raportu Veeam Data Protection Trends 2024 wynika, że w ubiegłym roku trzy na cztery badane przedsiębiorstwa na świecie zostały zaatakowane oprogramowaniem ransomware co najmniej raz, a 26 proc. aż cztery razy. Cyberatak należy rozpatrywać już w kategoriach nie tego, czy i kiedy się wydarzy, ale ile razy.

W tym kontekście każda firma, niezależnie od swojej wielkości, powinna wdrożyć środki zarządzania ryzykiem, które umożliwią ograniczenie zagrożeń i minimalizację skutków incydentów związanych z bezpieczeństwem – nawet jeśli przepisy NIS2 nie odnoszą się do niej bezpośrednio. Jednym z kluczowych elementów wskazanych w unijnej dyrektywie jest zapewnienie ciągłości działania w trakcie cyberataku. W praktyce oznacza to stosowanie dobrych praktyk zarządzania danymi, takich jak ich odpowiednie oznaczanie, lokalizacja i bezpieczne przechowywanie, a także regularne tworzenie i aktualizowanie kopii zapasowych. Czysty i bezpieczny backup wraz ze sprawdzonym i przez to szybkim procesem odzyskiwania to

niezawodny sposób zwiększania odporności danych i firmy przed cyberatakami.

Backup celem niemal każdego cyberataku

Należy również pamiętać, że jedna kopia zapasowa nie zapewni wystarczającej tarczy obronnej. Raport Veeam Ransomware Trends 2024 wskazuje, że aż 96 proc. ataków celuje w repozytoria kopii zapasowych i w trzech przypadkach na cztery przestępcy odnoszą sukces. Z badania Veeam wynika również, że w ubiegłym roku 81 proc. skutecznie zaatakowanych firm zapłaciło okup. Mimo tego jedna trzecia z nich nie była w stanie przywrócić danych.

Wskazuje to na rolę, jaką w kompleksowej strategii odporności danych odgrywa zasada backupu 3-2-1-1-0. Zakłada ona istnienie trzech kopii danych na dwóch różnych nośnikach, z których przynajmniej jedna powinna być niezmienna i przechowywana offline poza siedzibą firmy. Tę solidną praktykę uzupełnia dbałość o brak błędów w testowanym backupie oraz weryfikacja możliwości odzyskania danych. Pozwala to zachować maksymalne bezpieczeństwo backupu i umożliwia firmie zachowanie ciągłości działania bez względu na warunki, w jakich przychodzi jej funkcjonować oraz niezależnie od tego, czy podlega regulacji NIS2, czy nie.

MŚP na miarę nowej ery



MARIANNA SIDOROFF

Dyrektor Departamentu Gospodarki Cyfrowej, Ministerstwo Rozwoju i Technologii

Z danych GUS wynika, że w Polsce z cyfrowych usług publicznych korzysta 55 proc. użytkowników internetu, co jest wynikiem o prawie 10 proc. niższym od średniej unijnej. Polska zajmuje 22. miejsce w UE w zakresie cyfrowych usług publicznych, podczas gdy transformacja cyfrowa jest jednym z kluczowych priorytetów Komisji Europejskiej.

Technologie, które przyspieszają rozwój firm

Chociaż tempo postępu technologicznego może nieco przerażać, to właśnie digitalizacja daje przedsiębiorcom dostęp do wielu narzędzi, które mogą wesprzeć rozwój ich działalności. Mówiąc o konkretnych technologiach, wystarczy wymienić w tym miejscu kilka z nich.

- **Chmurowe rozwiązania do przechowywania danych i zarządzania projektami.** Systemy typu ERP (Enterprise Resource Planning), które pozwalają na centralne zarządzanie przedsiębiorstwem, integrują różne obszary działalności – od księgowości po stany magazynowe. Przedsiębiorcy mogą w ten sposób uzyskać pełny obraz swoich operacji w czasie rzeczywistym, co umożliwi szybsze podejmowanie decyzji.

- **Systemy CRM (Customer Relationship Management).** Narzędzia te pomagają w zarządzaniu relacjami z klientami, umożliwiając monitorowanie interakcji z nimi i personalizację ofert. Dzięki CRM można lepiej rozpoznawać potrzeby klientów i dopasować do nich ofertę.

- **E-commerce i platformy sprzedażowe.** Cyfryzacja sprzedaży pozwala MŚP dotrzeć do szerszego kręgu klientów. Rozwiązania e-commerce, takie jak sklepy internetowe czy integracje z popularnymi platformami sprzedażowymi, umożliwiają łatwe zarządzanie sprzedażą online, a także analizowanie wyników sprzedaży i preferencji klientów.

- **Narzędzia do komunikacji z klientami i pracownikami.** Współczesne technologie umożliwiają efektywną komunikację za pomocą różnych kanałów – od e-mail marketingu po aplikacje do pracy zdalnej. Narzędzia, takie jak Slack, Microsoft Teams czy Zoom, umożliwiają szybkie dzielenie się informacjami, organizowanie spotkań online, usprawnienie pracy zdalnej oraz wspólną pracę nad projektami.

Wszystkie te pojęcia oczywiście mogą brzmieć dość obco i skom-

Mali i średni przedsiębiorcy mierzą się z wieloma wyzwaniami. Konkurencja na rynku, rosnące wymagania konsumentów, utrzymanie cen odpowiednich do możliwości klienta oraz zmieniające się przepisy prawne – to tylko niektóre z nich. Jednym z kluczowych rozwiązań, które mogą pomóc przedsiębiorcom w radzeniu sobie z tymi trudnościami, jest cyfryzacja procesów biznesowych. Dzięki nowoczesnym narzędziom cyfrowym MŚP mogą zwiększać swoją efektywność, obniżyć koszty, a także poprawiać jakość oferowanych usług i produktów.



plikowanie, jednak przyglądając się bliżej tym rozwiązaniom, nie trudno dostrzec, że praktycznie w każdej branży znajdą one zastosowanie, znacząco ułatwiając życie przedsiębiorców.

Cyfryzacja i automatyzacja procesów biznesowych na przykładzie wystawiania faktur sprzedaży.

Wdrożenie narzędzi cyfrowych do codziennych procesów operacyjnych pozwala na automatyzację wielu zadań, zmniejszenie ryzyka błędów oraz obniżenie kosztów.

Zautomatyzować można przede wszystkim powtarzalne procesy, takie jak fakturowanie, procesy magazynowe czy te związane z obsługą zamówień. Przykładem może być wykorzystanie oprogramowania do automatycznego generowania faktur, które jest połączone z systemem magazynowym – w skrócie faktury mogą być wystawiane, a właściwie „same się wystawiają” automatycznie po zrealizowaniu sprzedaży. Brzmi jak duże ułatwienie, prawda?

Cyfryzacja a zarządzanie produkcją

Cyfryzacja w obszarze produkcji polega na wdrożeniu systemów monitorujących procesy, które pozwalają na bieżąco kontrolować stan maszyn, jakość produktów czy stany magazynowe. Technologie takie jak IoT (Internet of Things) umożliwiają zbieranie danych w czasie rzeczywistym i ich analizę, co pozwala na szybsze reagowanie na ewentualne problemy w procesie produkcji.

Optymalizacja procesów logistycznych

W firmach zajmujących się dystrybucją logistyka jest jednym z najważniejszych obszarów. Cyfryzacja pozwala na efektywne zarządzanie magazynami, śledzenie stanów zapasów, optymalizację tras dostaw i monitorowanie łańcucha dostaw. Dzięki systemom ERP można łatwo kontrolować stany magazynowe oraz zarządzać zamówieniami w sposób bardziej efektywny.

Postęp technologiczny niezaprzeczalnie niesie za sobą szereg ułatwień. Nowe technologie to jednak także nowe zagrożenia, bowiem beneficjentami tego postępu są niestety także cyberprzestępcy.

Cyberbezpieczeństwo w małych i średnich firmach

Z naszych danych wynika, że już co piąty polski pracownik padł ofiarą cyberataku w miejscu pracy. Jednocześnie tylko niewiele ponad połowa polskich firm deklaruje, że używa oprogramowania antywirusowego¹. Cyberzagrożenia dotyczą każdego przedsiębiorstwa bez względu na wielkość firmy i branżę. Różnorodne cyberataki, w tym phishing, ransomware czy ataki DDoS, stanowią poważne ryzyko, które stale rośnie i będzie rosnąć.

Trzy filary systemu bezpieczeństwa.

Wielu przedsiębiorców z budową systemu ochrony zwleka aż do chwili pierwszego incydentu. Tymczasem wtedy zwykle jest już za późno, a koszty takiej decyzji bywają wysokie – firma traci dane, zaufanie klientów, a często także pieniądze. Skuteczna ochrona przed zagrożeniami w sieci to jednak nie

tylko technologie czy oprogramowanie, jak często mylnie sądzimy. Dlatego przedsiębiorcy powinni wdrażać kompleksową strategię bezpieczeństwa, która opiera się na trzech filarach.

Zabezpieczenie sieci firmowej poprzez rozwiązania technologiczne. To zapory ogniowe (firewall), oprogramowanie antywirusowe, a także monitorowanie sieci w czasie rzeczywistym w celu wykrywania nieautoryzowanego dostępu.

Przyszłość cyfryzacji w MŚP

Cyfryzacja ma ogromny potencjał w kontekście dalszego rozwoju MŚP. Technologie, takie jak sztuczna inteligencja (AI), blockchain czy rozwiązania z zakresu analizy danych, będą stały się coraz powszechniejsze i szeroko dostępne dla małych i średnich firm, co pozwoli im na dalszą automatyzację procesów, lepsze zarządzanie ryzykiem oraz personalizację ofert.

Ministerstwo pomoże przedsiębiorcom w transformacji

Według badań przeprowadzonych na zlecenie Ministerstwa Rozwoju i Technologii przedsiębiorcy oczekują od państwa większego wsparcia w cyfryzacji biznesu oraz dostępu do ekspertów. Dlatego w ramach projektu Digital Biznes staramy się przybliżyć właścicielom niedużych firm te zagadnienia.

Wychodząc naprzeciw oczekiwaniom MŚP, Ministerstwo Rozwoju i Technologii organizuje cykl bezpłatnych webinarów i spotkań stacjonarnych z ekspertami. Projekt skierowany jest do małych i średnich przedsiębiorców oraz ich pracowników, gdzie z pierwszej ręki mają oni szansę uzyskać wiedzę na temat rozwiązań cyfrowych oraz praktyczne porady z zakresu cyberbezpieczeństwa.

W grudniu przewidujemy spotkania online i na żywo z przedsiębiorcami z Warszawy i okolic. Na styczeń planujemy merytoryczne wsparcie dla firm z województwa warmińsko-mazurskiego.

O aktualnych działaniach informujemy na stronie biznes.gov.pl/digital.

Wierzymy, że w obliczu rosnącej digitalizacji rynku firmy, które zainwestują w technologie cyfrowe, będą mogły w pełni wykorzystać swój potencjał i lepiej dostosować się do zmieniających się warunków rynkowych. Cyfryzacja procesów biznesowych przyczynia się do zwiększenia jego konkurencyjności, ale też wpływa na funkcjonowanie przedsiębiorcy i jego pracowników, ponieważ wiąże się z usprawnieniem pracy, oszczędnością czasu i pieniędzy. A przecież tego najbardziej brakuje osobom prowadzącym działalność gospodarczą!

1. (badanie: Cyberportret polskiego biznesu. Raport Bezpieczeństwo cyfrowe oczami ekspertów i pracowników, ESET, DAGMA Bezpieczeństwo IT, 2024.)

„
Przedsiębiorcy oczekują od państwa większego wsparcia w cyfryzacji biznesu oraz dostępu do ekspertów. Dlatego w ramach projektu Digital Biznes staramy się przybliżyć właścicielom niedużych firm te zagadnienia.

tylko technologie czy oprogramowanie, jak często mylnie sądzimy. Dlatego przedsiębiorcy powinni wdrażać kompleksową strategię bezpieczeństwa, która opiera się na trzech filarach.

Zabezpieczenie sieci firmowej poprzez rozwiązania technologiczne. To zapory ogniowe (firewall), oprogramowanie antywirusowe, a także monitorowanie sieci w czasie rzeczywistym w celu wykrywania nieautoryzowanego dostępu.

Ale technologia to nie wszystko.

Szkolenie pracowników. To właśnie my, ludzie, najczęściej okazujemy się najsłabszym ogniwem w systemie bezpieczeństwa. Do większości incydentów bezpieczeństwa dochodzi właśnie w wyniku ludzkich błędów. Dlatego warto regularnie przeprowadzać szkolenia z zakresu cyberbezpieczeństwa, w tym z rozpoznawania prób phishingu czy zasad bezpiecznego korzystania z internetu. Świadomy i regularnie szkolony pracownik to podstawa

Cyberbezpieczeństwo sektora MŚP

Cyberprzestępcy dysponują obecnie większymi niż kiedykolwiek wcześniej możliwościami naruszenia bezpieczeństwa informatycznego firm. Wynika to z tego, że przedsiębiorstwa, niezależnie od rozmiaru, nieustannie zaopatrują się w nowe urządzenia elektroniczne, aplikacje oraz usługi cyfrowe.

WOJCIECH CIESIELSKI
menedżer Fortinet ds. sektora finansowego

Przestępcy aktywnie poszukują w nich luk bezpieczeństwa oraz tworzą nowe warianty złośliwego oprogramowania – jedynie w II połowie 2023 r. eksperci FortiGuard Labs wykryli ich blisko 40 tys. To istotny powód do zmartwienia dla firm z sektora MŚP, szczególnie z uwagi na to, że napastnicy często stawiają na ataki przystępne cenowo, które równocześnie gwarantują wysoką „stopę zwrotu”. Zarządy w małych i średnich przedsiębiorstwach przywykły myśleć, że ze względu na swoją wielkość ich firmy nie są atrakcyjnym celem dla cyberprzestępców. Takie przekonanie jest jednak zgubne. Niewielkie oraz średnie biznesy, podobnie jak duże korporacje, są

w posiadaniu atrakcyjnego celu dla cyberprzestępców – danych osobowych, finansowych oraz własności intelektualnych. Równocześnie przedsiębiorstwa z sektora MŚP często nie mają zaawansowanych narzędzi ochronnych oraz polityk bezpieczeństwa. To w oczach cyberprzestępców nierzadko czyni je atrakcyjniejszymi od dużych firm. Jednym z głównych źródeł zagrożeń dla danych w małych i średnich firmach są niewystarczająco zabezpieczone telefony komórkowe, punkty końcowe oraz urządzenia z kategorii IoT (internetu rzeczy, ang. Internet of Things). W miarę jak przedsiębiorstwa przechodzą cyfrową transformację, niezliczone urządzenia są podłączane do firmowej sieci. Jeśli nie zostaną objęte odpowiednimi procedurami ochronnymi, będą stwarzały możliwości, które cyberprzestępcy chętnie wykorzystają.



Wyzwania dla małych i średnich firm

Podstawowym wyzwaniem w kontekście cyberbezpieczeństwa przedsiębiorstw reprezentujących sektor MŚP jest luka kompetencyjna. Specjalistów ds. cyfrowej ochrony brakuje, co jest odczuwalne przez wszystkie firmy i podmioty, niezależnie od branży. Niewielkie przedsiębiorstwa są jednak szczególnie poszkodowane przez ten fakt. W przeciwieństwie do np. dużych korporacji często brakuje im zasobów, głównie finansowych, niezbędnych do zatrudnienia zespołu ds. bezpieczeństwa sieci. Problematyczna jest również kwestia narzędzi ochronnych. Ze względu na ograniczone możliwości, zarówno kadrowe, jak i ekonomiczne, wiele małych i średnich firm jest zmuszo-

nych do korzystania z niedostatecznych zabezpieczeń. Ułatwia to cyberprzestępcom omińnięcie kontroli i uzyskanie dostępu do sieci. Kluczowa jest także dbałość o poziom wiedzy personelu w zakresie cyfrowych zagrożeń i ochrony. Aspekt ten często bywa bagatelizowany przez osoby decyzyjne w małych i średnich przedsiębiorstwach. Tymczasem według raportu Devolutions „The State of IT Security In SMBS” co najmniej jedna na pięć firm z sektora MŚP padła ofiarą cyberataku w trakcie lat 2023 i 2024. Za cyfrowymi incydentami bezpieczeństwa nierzadko stoi tzw. błąd ludzki. Termin ten może odnosić się np. do sytuacji, w której pracownik przedsiębiorstwa aktywnie złośliwe oprogramowanie przesłane mu w mailu phishin-

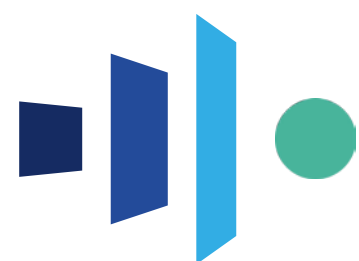
gowym lub dzieli się wrażliwymi informacjami z cyberprzestępcą, który zdołał go oszukać. W 2024 r. błąd ludzki był główną przyczyną ok. 68 proc. naruszeń bezpieczeństwa. Ze względu na to, edukacja pracowników w zakresie cyberhigieny oraz zagrożeń to najwyższa konieczność.

Cyberbezpieczeństwo to dziedzina wymagająca inwestycji – ich brak może bowiem okazać się znacznie bardziej kosztowny. Średnia wysokość strat finansowych spowodowanych naruszeniem bezpieczeństwa danych w firmach różnej wielkości wynosi 4,54 mln dol. Biorąc pod uwagę obecny krajobraz zagrożeń, udane naruszenie bezpieczeństwa sieci może być dla małego i średniego biznesu szczególnie trudne i doprowadzić do zatrzymania działania firmy nawet na kilka tygodni. Firmy z tego sektora powinny inwestować przede wszystkim w rozwiązania umożliwiające rozpoznawanie cyberprzestępczej aktywności. Najskuteczniejsza będzie analiza na bazie informacji gromadzonych lokalnie, uwzględniająca następnie globalne źródła danych o zagrożeniach. Pozwoli to zidentyfikować słabe punkty we własnych sieciach przedsiębiorstw i uniknąć katastrofalnych w skutkach naruszeń bezpieczeństwa.

REKLAMA

**Bądź tam, gdzie są
Twoi klienci**

www.polskabezgotowkowa.pl



**POLSKA
BEZGOTÓWKOWA
DLA FIRMY**

WSPIERAMY ROZWÓJ TWOJEJ FIRMY!

- Odbierz terminal lub aplikację płatniczą na telefon za 0 zł na 12 miesięcy i sprawdź, jak zmieni się Twój biznes!
- Zapisz się na newsletter i rozwijaj swoją wiedzę o biznesie, dzięki Akademii Przedsiębiorcy!

Obowiązek raportowania ESG dla mniejszych firm

Wprowadzenie unijnej dyrektywy CSRD podkreśla znaczenie aspektu ekologicznego, społecznego i korporacyjnego w codziennym prowadzeniu biznesu i budowaniu przewagi konkurencyjnej. To wyzwanie dla firm z sektora MŚP, ale też szansa na korzystne inwestycje i trwałe relacje z większymi graczami rynkowymi.



ALEKSANDRA WILCZAK-GRZESIK

ESG dla sektora niefinansowego w CRIF Polska

Mikro- i małe firmy stanowią aż 84 proc. wszystkich podmiotów w łańcuchach dostaw – takie dane płyną z naszej platformy do badania poziomu ESG firm z sektora MŚP. To oznacza, że sektor ten, choć nie jest objęty obowiązkiem raportowania, musi się w niego zaangażować, ponieważ stanowi przeważającą część ekosystemu największych firm w Polsce. Nawet jeśli mniejsze podmioty nie włączają się od razu w proces sprawozdawczości, to w przyszłości i tak będą do tego zobowiązane. 21 listopada 2024 r. Sejm przyjął ustawę wdrażającą dyrektywę w sprawie sprawozdawczości przedsiębiorstw w zakresie zrównoważonego rozwoju (CSRD).

Pierwszą grupę, którą obejmie raportowanie, stanowią największe podmioty, które już mają doświadczenie w sprawozdawczości ESG – ponad 3 tys. firm. Z dużą pewnością można więc założyć, że od stycznia 2025 r. przedsiębiorstwa te będą coraz bardziej zainteresowane sprawdzaniem poziomu ESG firm współpracujących, także tych średnich i małych. Z kolei od 2026 r. wymogi raportowania w zakresie ESG

obejmą także małe i średnie przedsiębiorstwa, które są emitentami, a im wcześniej rozpoczną one ten proces, tym większe odniosą z tego korzyści.

Działania MŚP w obszarze ESG mają duże znaczenie w kontekście utrzymania aktualnych kontraktów i pozyskiwania nowych kontrahentów. W najbliższym czasie może się okazać, że brak raportowania ESG wyklucza firmy z dalszej współpracy, możliwości udziału w postępowaniu ofertowym, pozyskaniu korzystnych warunków finansowania czy też inwestorów. Wzrastają bowiem oczekiwania środowisk, branż i sektorów dotyczące możliwości przejrzystej oceny poziomu zrównoważonego rozwoju w ramach danego przedsiębiorstwa. Mówiąc wprost – w ujęciu rynkowym najważniejsze stanie się to, jak dany kontrahent podchodzi do kwestii zrównoważonego rozwoju. Dlatego raportowanie ESG warto traktować nie jako wydatek, ale przede wszystkim jako szansę na budowanie zaufania społecznego i biznesowego oraz ciągłe doskonalenie kompetencji firmy w celu podnoszenia jej konkurencyjności.

Jak zacząć raportować wyniki ESG?

Wejście na ścieżkę ESG i raportowania jej wyników nie jest ani łatwe, ani szybkie. To proces, który będzie trwał od kilku do kilkunastu lat. Dane z naszej platformy mówią jednak same za siebie – firmy, które oceniły własny poziom zrównoważonego rozwoju, w kolejnym roku poprawiły swój wynik niemal dwukrotnie. Wiemy więc, że warto jak najszybciej zacząć proces raportowania, zamiast czekać, aż duże firmy zgłoszą się i poproszą o dane. Pozostaje tylko pytanie, jak to zrobić.

Tutaj z pomocą przychodzą rynkowe narzędzia, które pozwalają na zbieranie danych i raportowanie w sposób kompleksowy i jednocześnie prosty. Nie trzeba wywierać otwartych drzwi, bo większe podmioty, które z powodzeniem wykonały już pracę związaną z raportowaniem, oferują narzędziowe wsparcie. Dla firm z sektora MŚP jest to o tyle istotne, że nie muszą organizować dedykowanego zespołu ds. ESG ani płacić wielu ekspertom za merytoryczne wsparcie. Kluczowa wiedza jest już ujęta w dostępnych narzędziach, co w pełni zaspokaja potrzeby raportujących podmiotów.

To wszystko, co budzi największą wątpliwość, czyli jakie informacje pozyskać i skąd, oraz jak je przeliczyć, jest zawarte w instrumentach do raportowania. Jeśli firmy z sektora MŚP wejdą na ścieżkę sprawozdawczości i przejdą ten proces choćby raz, będą lepiej przygotowane na obowiązek legislacyjny i na

zapytania o dane od dużych partnerów biznesowych. Tych zapytań już dzisiaj jest zresztą bardzo dużo. Z ogólnopolskiego raportu ESG „Szansa i ryzyka” Polskiego Stowarzyszenia ESG wynika, że już 45 proc. firm z sektora MŚP spotkało się z wymogiem przedstawienia kontrahentom sprawozdania dotyczącego śladu węglowego i zrównoważonego rozwoju.

Ryzyka, których można uniknąć

Świadomość wpływu ESG na prowadzenie biznesu wciąż jest niewystarczająca. Dziś większość przedsiębiorstw nie potrafi jeszcze znaleźć uzasadnienia, dlaczego ESG jest ważne, i dlatego już teraz warto rozpocząć zbieranie danych. Dlatego właśnie na obecnym etapie najważniejsza jest edukacja, która mówi nie tylko o korzyściach, ale także o zagrożeniach płynących z odsuwania w czasie tematu sprawozdawczości ESG.

Największe ryzyko to trudności i rosnące koszty pozyskania kapitału. Potencjalny inwestor może być zainteresowany poziomem zrównoważonego rozwoju firmy albo wręcz zobligowany do współpracy i wyboru takich podmiotów w pierwszej kolejności. Podobnie oferty banków czy firm pożyczkowych, oraz ich atrakcyjność i dostępność, również mogą być uzależniane od spełnienia obowiązku raportowania niefinansowego. Za niewdrożeniem zasad zrównoważonego rozwoju idzie też ryzyko wykluczenia z przetargów i zamówień publicznych, bo reguły udziału w nich już są stopniowo dopasowywane do standardów ESG. Nie można też zapomnieć o pracownikach i klientach – konsumentach. Te dwie grupy interesariuszy coraz częściej poszukują odpowiedzialnych firm, z jakimi chcą się wiązać. W swoim wyborze pracodawców, usługodawców czy pro-

ducentów kierują się kryterium prowadzenia działalności zgodnie z zasadami zrównoważonego rozwoju. Także zatrzymanie talentów lub skuteczne zwiększanie przychodów ze sprzedaży w dużej mierze będzie zależeć od zgodności działań firmy z założeniami ESG. Ponadto firmy, które nie wejdą na ścieżkę sprawozdawczości, mogą się spodziewać częstszych audytów i kontroli ze strony regulatora czy nawet kar finansowych.

Szczególnie dotkliwa w obliczu niewywiązywania się z wymogów sprawozdawczości może być utrata reputacji firmy i jej gorsze postrzeganie przez kontrahentów i pracowników. Świadomość społeczna w zakresie dążenia do zrównoważonego rozwoju rośnie, szczególnie wśród młodszych pokoleń. W interesie firm, zwłaszcza tych małych, dla których liczy się każdy klient, powinno więc być jak najszybsze wejście na ścieżkę sprawozdawczości niefinansowej. W ten sposób mogą zyskać podwójnie – nie zostaną wykluczone z ekosystemów większych graczy rynkowych, a także zyskają reputację odpowiedzialnych i zrównoważonych podmiotów, z których usług nadal warto korzystać.

Podsumowując – odkładanie na później obowiązku raportowania ESG przez małe i średnie przedsiębiorstwa jest drogą donikąd. Oczywiście, sprawozdawczość to pewna nowość, która niesie obawy i niepewność. Najgorsze w tym przypadku jest jednak czekanie, aż zaczną to robić inni. Taka postawa może doprowadzić do tego, że w wyścigu o konkurencyjność rynkową zostaniemy daleko w tyle. Warto więc szukać na rynku rozwiązań, które pozwolą przejść przez proces pozyskiwania danych bez konieczności angażowania znaczących nakładów finansowych.



Dziś większość przedsiębiorstw nie potrafi jeszcze znaleźć uzasadnienia, dlaczego ESG jest ważne, i dlatego już teraz warto rozpocząć zbieranie danych.

Finansowanie biznesu: alternatywne źródła kapitału

Małe i średnie przedsiębiorstwa (MŚP) to trzon polskiej gospodarki, stanowiący ponad 99 proc. wszystkich firm. Niemniej jednak napotykają one na poważne trudności związane z dostępem do finansowania.



JOANNA BUDZIK LISTER
Country Head w YouLend Polska

Powolne procesy zatwierdzania wniosków oraz przestarzałe systemy często ograniczają ich dostęp do kapitału, co wpływa na zdolność do prowadzenia działalności i inwestowania w rozwój. Tradycyjne metody finansowania są często dość sztywne oraz zbyt wolne, aby

sprostać dynamicznym potrzebom MŚP. Embedded finance to dynamicznie rozwijające się rozwiązanie, które stanowi odpowiedź na wyzwania stawiane przez rynek, oferując szybsze, bardziej dostępne i elastyczne opcje finansowania.

Jak przedsiębiorstwa mogą skorzystać na embedded finance

W ciągu ostatnich lat rynek usług finansowych przeszedł istotną transformację, a jednym z najważniejszych trendów było wprowadzenie embedded finance, czyli wbudowanych usług finansowych. Rozwiązania embedded finance umożliwiają

klientom dostęp do dodatkowych środków finansowych za pomocą zaledwie kilku kliknięć. Są zintegrowane bezpośrednio z platformami, z których małe i średnie firmy korzystają na co dzień, takimi jak platformy płatnicze, e-commerce czy technologiczne. Dzięki temu przedsiębiorcy nie muszą szukać finansowania u tradycyjnych dostawców, takich jak banki, co często wiąże się ze skomplikowanym procesem aplikacyjnym i długim czasem oczekiwania na decyzję. Dzięki embedded finance, po zatwierdzeniu wniosku (zwykle w ciągu 24-48 godzin), firmy mogą wykorzystać pozyskany kapitał na inwestycje w rozwój, pokrycie niespodziewanych wydatków, zakup towaru czy poprawę płynności finansowej. Przedsiębiorcy mogą także spłacać otrzymane finansowanie poprzez niewielki procent ich przychodów, co zapewnia elastyczność i stabil-

ność, szczególnie w okresach, gdy generują mniejsze obroty. Wdrożenie takich rozwiązań jest kluczowym krokiem w kierunku uproszczenia procesów finansowych oraz optymalizacji kosztów operacyjnych dla firm. Dzięki odpowiednim narzędziom małe i średnie przedsiębiorstwa mogą skutecznie konkurować na rynku, gdzie dostęp do kapitału nie stanowi już bariery dla ich rozwoju.



Rozwiązania embedded finance umożliwiają klientom dostęp do dodatkowych środków finansowych za pomocą zaledwie kilku kliknięć.

Współczesne wyzwania małych i średnich firm

Polska jest jednym z liderów e-commerce w Europie Środkowo-Wschodniej. Niemniej jednak firmy często borykają się z problemami związanymi z przepływem gotówki i kapitałem obrotowym. Tradycyjne pożyczki obrotowe są popularną opcją, oferującą elastyczność w zakresie wysokości kredytu, a także niższe koszty, ale często nie zapewniają elastycznych warunków spłat, a sam proces ubiegania się o nie bywa czasochłonny. Brak wystarczającej płynności finansowej może utrudniać firmom regulowanie zobowiązań wobec dostawców, wypłatę wynagrodzeń czy wykorzystanie nowych okazji biznesowych. Pojawienie się embedded finance ułatwiło dostęp do kapitału dla MŚP, pomagając przezwyciężyć te trudności.

Kto korzysta na unijnych gwarancjach InvestEU

InvestEU to prowadzony przez Europejski Fundusz Inwestycyjny (EFI) największy program wspierania sektora biznesu w Unii Europejskiej (UE). Ukierunkowany jest na wsparcie przedsiębiorców, mających trudności w dostępie do finansowania zewnętrznego z powodu niewystarczających zabezpieczeń.

MONIKA DĄBKOWSKA
odpowiedzialna za rozwój produktów i procesów w PKO Leasing

Celem programu gwarancyjnego jest poprawa konkurencyjności przedsiębiorstw na rynkach poszczególnych państw UE. EFI, w ramach InvestEU, wystawia pośrednikom finansowym gwarancję, która zabezpiecza kilkadziesiąt procent kwoty finansowania udzielonego klientowi. Dzięki temu instytucje finansowe chętniej otwierają się na ryzyko i wspierają te segmenty gospodarki, które zmagają się z utrudnionym dostępem do kapitału.

Nasza umowa gwarancyjna z EFI należy do największych w Europie, a udostępniony na lata 2024-2025 budżet wynosi 2 mld zł, co najlepiej świadczy o skali współpracy. Po ośmiu miesiącach 2024 r. wartość podpisanych przez PKO Leasing umów finansowania z zabezpiecze-

niem wyniosła prawie 478 mln zł.

Czego dotyczą gwarancje w programie?

Dostęp do zabezpieczeń InvestEU w podstawowej formie skierowany jest do MSP (do 250 pracowników), które mogą uzyskać gwarancje na finansowanie maszyn i urządzeń oraz transportu ciężkiego o niskiej emisji CO₂. Poza tym EFI udostępnia w ramach programu jeszcze trzy możliwości:

- start-upy – program skierowany do firm, które działają krócej niż sześć miesięcy,
- wydłużenie finansowania – program „rozciąga” okres spłaty maszyn przemysłowych nawet do 10 lat,
- OZE – dotyczy umów na finansowanie fotowoltaiki, wiatraków, magazynów energii i innych urządzeń z obszaru produktów wspierających zrównoważony rozwój. Górna wartość finansowania wynosi 32 mln zł dla jednej firmy.

Gwarancja EFI jest bezpłatna dla klientów, a firmie leasingowej zapewnia pokrycie ryzyka spłaty od 50 do 70 proc. udzielonego finansowania. W przypadku urządzeń OZE sięga ona 70 proc. Dzięki temu przedsiębiorcy, którzy zmagali się z utrudnionym dostępem go kapitału, mają teraz ułatwioną drogę do transformacji energetycznej swoich firm.

Wsparcie dla inwestycji w OZE

Nie ulega wątpliwości, że EFI kładzie w InvestEU bardzo silny nacisk na kwestie ekologiczne. Trzy z czterech produktów dostępnych w programie wprost mówią o finansowaniu zeroemisyjnego transportu lub OZE. Warto więc przyjrzeć się, kto i jakie przedmioty może finansować z unijną gwarancją. W przypadku inwestycji w OZE podstawową grupę odbiorców InvestEU stanowią przede wszystkim

firmy MSP z mniej niż 250 pracownikami i obrotami do 50 mln euro. Dostęp do leasingu lub pożyczki mają jednak także większe przedsiębiorstwa, które zatrudniają do 500 pracowników.

Inwestycja może obejmować kilka poniższych kategorii ekologicznych przedmiotów:

- **Fotowoltaika** – finansowanie z unijną gwarancją może objąć do 100 proc. wartości inwestycji w nowe panele PV, które firma będzie wykorzystywać na własne potrzeby. W ramach InvestEU wybrane podmioty mogą także finansować pożyczką fotowoltaiczne projekty inwestycyjne o wartości nawet 10 mln zł.
- **Turbiny wiatrowe** – finansowanie, w formie leasingu lub pożyczki, dotyczy urządzeń o wartości do 500 tys. zł i obejmuje okres do 84 miesięcy.



• **Elektromobilność: punkty i stacje ładowania** – lista przedmiotów obejmuje punkty ładowania o mocy do 22 kW, a także mobilne i stacjonarne stacje ładowania oraz magazyny energii o mocy powyżej 22 kW. Maksymalna wartość finansowania może wynieść 500 tys. zł. Wątek ekologiczny pojawia się też w kierowanym do najmłodszych firm programie InvestEU – start-upy. Finansowanie z gwarancją obejmuje bowiem m.in. ekologiczny transport ciężki oraz elektryczne samochody osobowe. Klienci z tej grupy mogą liczyć na preferencyjne warunki przy zawieraniu umowy – wkład własny poniżej 5 proc. wartości finansowanego aktywa to znacznie mniejsze obciążenie dla budżetu niż 10-20 proc. w standardowych ofertach. Widać zatem wyraźnie, że program InvestEU w dużej mierze wpisuje się w proekologiczne zmiany zachodzące w Unii Europejskiej. Otwiera dzięki temu pole do wprowadzenia innowacji w firmach, które bez gwarancji nie miałyby na to szans. Myślę też, że całość oferty EFI w programie InvestEU znajduje odbicie w rzeczywistych potrzebach sektora MSP. Ważne jest też to, że z unijnego wsparcia mogą korzystać właściciele firm o bardzo zróżnicowanym profilu działalności.

Dwie trzecie Polaków planuje skorzystać z promocji podczas świątecznych zakupów

Internet staje się kluczowym źródłem poszukiwania okazji. W tym roku 48 proc. konsumentów planuje robić zakupy wyłącznie w sieci, a 37 proc. wybiera połączenie ofert online i sklepów stacjonarnych¹. W jaki sposób przedsiębiorcy mogą przygotować się na napływ klientów i jak zwiększyć koszyki zakupowe konsumentów?

Lubimy promocje i rabaty

Dla ponad połowy Polaków kupujących w Internecie to cena jest głównym czynnikiem w procesie decyzyjnym (53 proc.)². Promocje i obniżki przyciągają szczególną uwagę konsumentów, co sprawia, że skuteczna strategia promocyjna staje się jednym z najbardziej cenionych elementów oferty.

– Promocje i obniżki cen to szansa na oszczędności, a dla firm – okazja do przyciągnięcia nowych klientów. Współczesny polski konsument wyróżnia się praktyką w zarządzaniu wydatkami oraz otwartością na nowe technologie i media społecznościowe. To otwiera perspektywę, ale niesie też za sobą pewne wyzwania wynikające z konieczności dostosowania strategii i ofert do zmieniających się preferencji coraz bardziej cyfrowych

klientów. Jak pokazują wyniki naszego badania, już niemal co trzeci mikroprzedsiębiorca decyduje się na wprowadzanie obniżek cen i/lub promocji (32 proc.) a czterech na 10 planuje rozwój biznesu³ – mówi **Joanna Erdman, prezes zarządu Fundacji Polska Bezgotówkowa.**



Ważny jest wybór metody płatności

Podczas zakupów coraz chętniej sięgamy po karty – te tradycyjne

i w smartfonie, ponieważ postrzegamy je jako szybkie, bezpieczne i wygodne. Potwierdza to najnowszy raport PolCard from Fiserv „Preferencje płatnicze Polaków 2024”, który pokazał, że blisko 75 proc. Polaków regularnie płaci kartą, telefonem bądź zegarkiem. Wyniki badania Fundacji Polska Bezgotówkowa wskazują, że już ponad 65 proc. wszystkich transakcji detalicznych w sklepach i punktach usługowych w 2023 r. w Polsce zrealizowanych zostało bezgotówkowo⁴. Płatności bezgotówkowe dominują w sklepach z obuwiem i odzieżą (70 proc.), w sklepach wielkopowierzchniowych – supermarketach i hipermarketach (69 proc.), księgarniach, kioskach i sklepach papierniczych (65 proc.), drogeriach, aptekach i na stacjach paliw (64 proc.). 60 proc. respondentów biorących udział w badaniu Fundacji Polska Bezgotówkowa przyznało, że w 2023 r. częściej płacili bezgotówkowo niż w 2022 r.⁵

– Przedsiębiorcy powinni zadbać o to, aby zapewnić klientom wybór metody płatności, aby ci mogli zapłacić tak, jak lubią. Dotyczy to zarówno sklepów stacjo-

narnych, jak i internetowych. Na rynku pojawił się również globalny standard płatności kartą w internecie – Click to Pay, który pozwala szybko i bezpiecznie zapłacić za zakupy online jednym kliknięciem. Click to Pay opiera się na zaawansowanej technologii tokenizacji, która zastępuje wrażliwe dane karty płatniczej unikalnym tokenem. To oznacza, że nawet jeśli dane transakcji zostałyby przechwycone, nie mogą zostać użyte do wykonania innej transakcji. Płatności elektroniczne są bezpieczne i wygodne, dlatego coraz częściej sięgają po nie klienci – komentuje Joanna Erdman.

Oczekujemy idealnie dopasowanych ofert

64 proc. ankietowanych przyznało, że chce kupować od firm, które mogą zaoferować im spersonalizowane doświadczenia⁶. Sprzedawcy coraz chętniej inwestują zatem w technologie oparte na sztucznej inteligencji, aby poprawić wrażenia zakupowe swoich klientów w Internecie, czerpiąc jednocześnie z rozwiązań stosowanych w sklepach stacjonarnych. Rośnie popularność i wykorzystanie zaawanso-

wanych narzędzi służących np. do wyszukiwania produktów na platformach sprzedażowych. Właściciele sklepów online coraz częściej wdrażają live chaty, a niektóre większe platformy udostępniają swoim klientom nawet wirtualne przymierzalnie i asystentów zakupowych online, którzy doradzają im w doborze produktów.

1. Badanie „Black Friday 2024” PMR Market Experts

2. Raport 2024 Semseo: Nawyki e-zakupowe Polaków – ile wydajemy w Internecie i co najchętniej kupujemy?

3. Badanie przeprowadzone przez Wavemaker Global dla Fundacji Polska Bezgotówkowa, 2023 r.

4. Badanie Polasik RESEARCH „Zwyczajne płatnicze a rozwój sieci akceptacji kart w Polsce: badanie konsumenckie” dla Fundacji Polska Bezgotówkowa, 2023

5. Badanie Polasik RESEARCH „Zwyczajne płatnicze a rozwój sieci akceptacji kart w Polsce: badanie konsumenckie” dla Fundacji Polska Bezgotówkowa, 2023

6. Na podstawie wyników badań wykonanych w 2024 r. przez firmę Qualtrics.XM, na grupie 23 730 konsumentów w 23 krajach ogłoszono globalne trendy konsumenckie na 2025 r..

Cyfryzacja w trzech literach. Usprawnić można każdy obszar w firmie



TOMASZ MAMYS

starszy kierownik zespołu technicznego wsparcia sprzedaży oraz projektów wdrożeniowych w Symfonii

Postępująca cyfryzacja procesów biznesowych w polskich małych i średnich przedsiębiorstwach stanowi nie tylko konieczność. Daje również wiele szans na dynamiczny rozwój i zwiększenie konkurencyjności.



Jak wynika z tegorocznego raportu EY „Transformacja Cyfrowa 2024” osiem na 10 średnich przedsiębiorstw w Polsce określa transformację cyfrową jako wysoki lub bardzo wysoki priorytet w swoich działaniach. Co więcej, na pytanie: „Na jakim etapie zaawansowania transformacji cyfrowej znajduje się Państwa firma?”, co drugi odpowiada, że na wysokim, a co 10., że na bardzo wysokim. Z drugiej strony w tym samym raporcie większość badanych przedsiębiorców stwierdziła, że wzrost przychodów wynikających z transformacji cyfrowej wynosi maksymalnie jedną trzecią założeń.

Na początek ERP

Widzimy więc, że mimo braku spektakularnych sukcesów cyfryzacja procesów biznesowych w polskich MŚP stanowi kluczowy element ich rozwoju i konkurencyjności na rynku. To szczególnie ważne w kontekście drugiej Europejskiej agendy cyfrowej na lata 2020-2030, która kładzie nacisk na tworzenie bezpiecznych przestrzeni cyfrowych, uczciwą konkurencję na rynkach cyfrowych oraz zwiększenie suwerenności cyfrowej Europy. Agenda ta promuje również dwojaką transformację – ekologiczną i cyfrową co dodatkowo podkreśla znaczenie cyfryzacji w kontekście zrównoważonego rozwoju. Cyfryzacja procesów biznesowych obejmuje szeroki zakres działań, które mogą znacząco poprawić efektywność i produktywność przedsiębiorstw w każdym obszarze prowadzonej działalności. Szczegółowe omówienie możliwości cyfryzacji wszystkich klu-

zowych procesów biznesowych przedsiębiorstwa to materiał, trzymając się cyfrowej agendy, na wiele stron e-booka. Aby jednak zasygnalizować najważniejsze możliwości w tym zakresie, warto wskazać kilka potencjalnych rozwiązań, kryjących się w trzyliterowych skrótach. I tak przykładowo – w obszarze księgowości i finansów – wdrożenie systemu ERP (ang. enterprise resource planning – planowanie zasobów przedsiębiorstwa), który integruje wszystkie procesy organizacji w jednym miejscu, umożliwia automatyzację wielu rutynowych zadań, takich jak fakturowanie, rozliczenia podatkowe czy zarządzanie płynnością finansową, dając lepszą kontrolę i analizę danych finansowych. Dzięki temu przedsiębiorstwo może szybciej reagować na zmieniające się warunki rynkowe i podejmować bardziej świadome decyzje biznesowe.

Krok drugi – EOD

Nieodzownym rozwiązaniem staje się także EOD, czyli elektroniczny obieg dokumentów (ang. workflow). Jego wdrożenie może przynieść szereg korzyści, znacząco poprawiających efektywność i konkurencyjność firmy. Przede wszystkim, pozwala na oszczędność czasu i zasobów. Automatyzacja procesów związanych z obiegiem dokumentów eliminuje konieczność ręcznego przetwarzania i archiwizowania papierowych dokumentów, co przyspiesza przepływ informacji i zmniejsza ryzyko błędów.

Dzięki elektronicznym dokumentom przedsiębiorca zyskuje stały dostęp do nich z dowolnego miejsca i urządzenia, co jest szczególnie ważne w kontekście pracy zdalnej. Umożliwia to szybsze podejmowanie decyzji i lepszą kontrolę nad procesami biznesowymi. EOD zwiększa również bezpieczeństwo danych poprzez ich przechowywanie w sposób uporządkowany i zabezpieczony przed nieautoryzowanym dostępem.

To rozwiązanie umożliwia również szybkie zatwierdzanie dokumentów, co przyspiesza realizację zadań i zwiększa dynamikę działania firmy. Przykładowo, procesy akceptacji faktur czy umów mogą zostać skrócone z kilku dni do kilku godzin czy wręcz minut. Cyfryzacja obiegu dokumentów pomaga również w redukcji kosztów operacyjnych: mniej papieru, drukowania i przechowywania dokumentów oznacza niższe koszty administracyjne. Automatyzacja procesów często zmniejsza również potrzebę zatrudniania dodatkowego personelu do obsługi dokumentacji.

MES i WMS, czyli jak digitalizować zarządzanie procesami

Zarządzanie produkcją to kolejny obszar, w którym cyfryzacja może przynieść znaczne korzyści. Wdrożenie systemów MES (ang. manufacturing execution system) pozwala na monitorowanie i kontrolowanie procesów produkcyjnych w czasie rzeczywistym, co umożliwia szybsze reagowanie



Cyfryzacja obiegu dokumentów pomaga w redukcji kosztów operacyjnych: mniej papieru, drukowania i przechowywania dokumentów oznacza niższe koszty administracyjne.

na ewentualne problemy i optymalizację procesów produkcyjnych. Tu przykładowo wdrożenie systemu MES może zredukować ilość odpadów produkcyjnych o 20 proc., co przekłada się na oszczędności i zwiększenie efektywności produkcji.

Z kolei w obszarze zarządzania magazynami rozwiązania WMS (ang. warehouse management system) pozwalają na optymalizację zarządzania zapasami, automatyzację procesów magazynowych oraz lepszą kontrolę nad ich stanami. Przykładem może być firma, która dzięki wdrożeniu systemu WMS zredukowała czas potrzebny na realizację zamówień o 30 proc., co przełożyło się na zwiększenie efektywności operacyjnej i zadowolenia klientów.

CRM i HRM, czyli klienci i pracownicy pod cyfrową opieką Podobnie jest w obszarze sprzedaży. Cyfryzacja wspierana przez

system CRM (ang. customer relationship management) umożliwia lepsze zarządzanie relacjami z klientami, automatyzację procesów sprzedażowych oraz personalizację ofert, co przekłada się na zwiększenie satysfakcji klientów i wzrost sprzedaży.

Często zanedbywanym obszarem cyfrowej aktywności polskich firm są procesy płacowe i kadrowe, a zwłaszcza te określane mianem „miękkiego HR”. O ile bowiem jeszcze cyfryzacja list płac jest właściwie dobrym standardem, o tyle cyfrowe wsparcie czy procesów rekrutacyjnych, szkoleń, a także wyznaczania i rozliczania celów oraz ocen pracowniczych nie jest już oczywiste. To zaś doskonale pole do znacznych usprawnień dzięki cyfryzacji poprzez wybór i wdrożenie systemu HRM (ang. Human Resource Management).

Rozwiązanie takie umożliwia szeroką automatyzację czynności związanych właśnie z tymi procesami, odciążając pracowników HR z wielu dotychczas realizowanych powtarzalnych czynności. Przykładem może tu być firma, która dzięki wdrożeniu systemu HRM zredukowała czas potrzebny na rekrutację nowych pracowników o 40 proc., co pozwoliło na szybsze zapelnienie wakatów i lepsze zarządzanie zasobami ludzkimi.

Cyfryzacja – konieczność, wyzwanie i szansa

Korzyści płynące z cyfryzacji procesów biznesowych obejmują zarówno aspekty operacyjne, jak i strategiczne – redukcję kosztów, efektywność i jakość usług czy produktów. Ułatwia ona i przyspiesza podejmowanie decyzji biznesowych, co może przyczynić się do zwiększenia konkurencyjności przedsiębiorstwa na rynku. Wspomniany już kontekst drugiej Europejskiej agendy cyfrowej na lata 2020-2030 stawia przed polskimi MŚP wiele możliwości wsparcia. Program „Cyfrowa Europa” przewiduje bowiem przeznaczenie 7,5 mld euro na takie projekty, jak superkomputery, AI, cyberbezpieczeństwo oraz zaawansowane umiejętności cyfrowe. Dzięki temu rodzime firmy mogą skorzystać z dostępnych środków na wdrożenie nowoczesnych rozwiązań cyfrowych, co przyczyni się do ich rozwoju i zwiększenia konkurencyjności na rynku europejskim.

Postępująca cyfryzacja procesów biznesowych w polskich małych i średnich przedsiębiorstwach stanowi więc nie tylko konieczność. Daje również wiele szans na dynamiczny rozwój i zwiększenie konkurencyjności.

Mimo braku spektakularnych sukcesów cyfryzacja procesów biznesowych w polskich MŚP stanowi kluczowy element ich rozwoju i konkurencyjności na rynku.

Które zawody potrzebują dodatkowej ochrony medycznej

Co miesiąc ponad 140 tys. Polaków pobiera rentę z tytułu niezdolności do pracy w wyniku wypadku przy pracy czy choroby zawodowej. Najbardziej narażeni są pracownicy przemysłu, budownictwa i edukacji. Obowiązek zapobiegania chorobom zawodowym jest wpisany w zakres medycyny pracy.



BEATA TYLKE

dyrektor sprzedaży ubezpieczeń zdrowotnych i pracowniczych w SALTUS Ubezpieczenia

w ramach medycyny pracy. Należy bowiem pamiętać, że ustawowo w jej definicję wpisana jest także dbałość o zapobieganie chorobom zawodowym. Drugim ważnym pytaniem jest, którzy przedsiębiorcy powinni zwracać na to szczególną uwagę. Tu odpowiedź mogą być wspomniane raporty ZUS. Wynika z nich, że najwięcej rent wypadkowych w ostatnim okresie sprawozdawczym przyznano zatrudnionym w przemyśle (32,8 proc. ogółu), budownictwie (20,3 proc.), edukacji (11,7 proc.), handlu i naprawach (8,8 proc.) oraz transporcie i gospodarce magazynowej (8,5 proc.). Pełen obraz skali problemu otrzymamy jednak dopiero wtedy, kiedy spojrzymy również na tzw. wskaźnik natężenia, czyli liczbę rent na 1 tys. pracujących. W tym zestawieniu najwyższe miejsce zajmuje rolnictwo, łowiectwo, leśnictwo i rybactwo ze wskaźnikiem na poziomie 0,412. Na dalszych miej-

scach znajdują się budownictwo (0,257), przemysł (0,141), edukacja (0,133) oraz transport i gospodarka magazynowa (0,119).

Analiza tych informacji jasno wskazuje, że branżami, w których zatrudnieni powinni mieć szczególnie ułatwiony dostęp do pomocy medycznej, są przemysł, budownictwo i edukacja. Taki wynik nikogo nie powinien szczególnie dziwić. W przypadku dwóch pierwszych gałęzi gospodarki narodowej mamy do czynienia ze zwiększonym ryzykiem wypadków przy pracy o poważnych skutkach. Z kolei pracownicy sektora edukacji, a szczególnie nauczyciele, są w niechlubnej czołówce osób najczęściej zapadających na choroby zawodowe. Dlatego ich pracodawcy powinni dokładać wszelkich starań, żeby zapewnić im maksymalnie efektywny dostęp do profilaktyki zdrowotnej, ponieważ tylko dzięki regularnej kontroli stanu zdrowia można wykryć problem na wczesnym etapie i go zwalczyć.

Pracodawcy stawiają na opiekę prywatnych przychodni

Grupowe ubezpieczenia zdrowotne czy abonamenty medyczne od lat cieszą się nieustającą popularnością nie tylko wśród pracowników, ale także pracodawców.

Wynika to z faktu, że nie jest to wyłącznie atrakcyjny benefit pozapłacowy, który wpływa na zadowolenie z warunków pracy, ale również ważne narzędzie z perspektywy medycyny pracy i szeroko pojętej dbałości o dobrostan pracowników, które mają istotny wpływ na funkcjonowanie przedsiębiorstwa. O niesłabnącym zainteresowaniu ofertą rynku ubezpieczeń i prywatnych usług medycznych świadczą m.in. raporty Polskiej Izby Ubezpieczeń. Według opublikowanych przez nią informacji pod koniec II kw. 2024 r. z ochrony dodatkowych ubezpieczeń zdrowotnych korzystało 5,1 mln Polaków.

Pracodawcy od lat chętnie sięgają po grupowe ubezpieczenia zdrowotne, ponieważ zdają sobie sprawę, jak istotną rolę mogą one odegrać w życiu firmy. Wysokie zainteresowanie ofertą rynku ubezpieczeń wynika też z tego, że jest ona nieustannie modyfikowana. Pojawiają się nowe warianty istotne z punktu widzenia pracodawców – coraz bogatsza jest oferta różnego rodzaju programów profilaktycznych, o które można uzupełnić podstawową umowę ubezpieczenia. To pozwala ściśle dopasować zakres świadczeń medycznych do potrzeb zdrowotnych

pracowników, a więc zapobiegać m.in. chorobom zawodowym.

Co uwzględnić, wybierając ubezpieczenie grupowe?

Dwoma podstawowymi czynnikami, na które pracodawcy patrzą przy okazji wybierania ubezpieczenia, są zakres świadczeń oraz lista placówek, w których pracownicy będą mogli otrzymać pomoc. Wiadomo, że im oba elementy mają więcej pozycji, tym lepiej, ale nie zawsze. Dlaczego? Po pierwsze, świadczenia powinny być dobrane do realnych potrzeb pracowników (m.in. z uwagi na wiek) i ewentualnych problemów zdrowotnych, z którymi mogą się zmierzyć (w tym do chorób zawodowych, które im zagrażają). Po drugie, placówki, w których mogą skorzystać z pomocy, powinny być blisko miejsca zamieszkania pracowników albo siedziby firmy. Na koniec warto również zwrócić uwagę, czy ubezpieczyciel oferuje możliwość refundacji świadczeń poza siecią jego placówek partnerskich. W końcu część z nas leczy się od lat u tych samych lekarzy lub w konkretnych przychodniach i nie chce ich zmieniać.

1. Renty z tytułu niezdolności do pracy oraz renty rodzinne przyznane w 2022 roku z powodu wypadków przy pracy i chorób zawodowych, Zakład Ubezpieczeń Społecznych, Warszawa 2023

Choć liczba osób pobierających rentę z tytułu niezdolności do pracy z powodu wypadków przy pracy lub chorób zawodowych (tzw. renty wypadkowe) od kilku lat sukcesywnie maleje (o ok. 5 proc. rocznie), to nadal z problemem tym boryka się ponad 140 tys. Polaków – wskazują analizy Zakładu Ubezpieczeń Społecznych (średnia miesięczna liczba rencistów wypadkowych w 2022 r.). Jak na to powinni reagować pracodawcy? Przede wszystkim zapewniając skuteczną opiekę zdrowotną

Jak ustalić rzeczywisty rozmiar utraconego po szkodzie zysku?

Znacząca szkoda w mieniu może spowodować przestój i straty w zysku. Można się jednak od tego ubezpieczyć. Podstawą właściwego obliczenia odszkodowania za utracony zysk brutto jest dialog na linii ubezpieczony-ubezpieczyciel, bo jego wyliczenie zależne jest od wielu, często hipotetycznych, wartości lub czynników.



ARKADIUSZ TRUSIŁO

broker ubezpieczeniowy, kierownik Biura Rewizji Północ EIB

ok. 50 w przypadku magazynów. Zagrożenie przestojem jest zatem realne i żaden przedsiębiorca nie powinien go bagatelizować. Co więcej, nie możemy również zapominać o rosnącym z roku na rok ryzyku gwałtownych zjawisk pogodowych o charakterze katastroficznym. Także one mogą na dłuższy czas wyłączyć firmę z działalności.

Przedsiębiorcy już od dawna dbają o to, żeby w ich planach zarządzania ryzykiem operacyjnym i ciągłości działania znalazło się miejsce dla ubezpieczeń od utraty zysku z tytułu przerw w działalności spowodowanych szkodami w mieniu. Podstawa do uruchomienia polisy jest stosunkowo jasna do określenia i zrozumienia dla ekspertów od bezpieczeństwa po stronie firm. Ustalenie realnego rozmiaru szkody i należnego odszkodowania to już jednak często jeden z bardziej skomplikowanych procesów ubezpieczeniowych.

Jak działa polisa?

Ubezpieczenie utraty zysku, zwane też ubezpieczeniem przerw w działalności, ma za zadanie zapewnić ubezpieczonemu możliwość otrzymania środków, które rekompensują m.in. koszty stałe działalności operacyjnej, które nie zostały pokryte przez przychody w wyniku przestoju, w tym np. zobowiązania kredytowe oraz przewidywany zysk operacyjny, który nie został osiągnięty. Polisa oferuje również wsparcie w działaniach mających na celu zapewnienie nieprzerwanego funkcjonowania marki. W niektórych przypadkach może to obejmować finansowanie produkcji lub świadczenia usług przez inne przedsiębiorstwo.

W czym tkwi problem?

Przedmiotem ubezpieczenia jest m.in. utracony tzw. zysk brutto, który często bywa trudny do precyzyjnego oszacowania. W największym uproszczeniu to różnica między przychodem z działalności operacyjnej a kosztami wytworzenia. Szkoda w zysku brutto może zatem wynikać ze spadku wielkości obrotu lub ze zwiększonych kosztów działalności ponoszonych w celu jego uratowania. Jest to jednak zagadnienie wie-

lowatkowe i zależne od wielu różnych czynników i okoliczności. Co więcej, nie zawsze mamy dostęp do obiektywnych danych, co sprawia, że likwidacja takich szkód może być trudna i pracochłonna. Oto kilka przykładów.

- Sprzedaż prowadzona w systemie zamówień bieżących – informacja o przestoju może spowodować spadek zapytań o możliwość złożenia zamówienia, a tym samym brak twardych danych do oszacowania wielkości utraconych zamówień.
- Kluczowe maszyny lub urządzenia nie są objęte rejestracją czasu pracy i przestojów – nie ma więc danych o stopniu wykorzystania ich mocy produkcyjnych przed szkodą i później, a więc istotnych dla ustalenia braku rezerw tych mocy przy uszkodzeniu jednej z nich.
- Firma działa krócej niż 12 miesięcy, nie można więc ustalić tzw. obrotu standardowego czy rocznego.
- Szkoda nastąpiła tuż przed zakończeniem ważnego kontraktu publicznego – firma może utracić zdolność do startowania w kolejnych przetargach, więc nie da się ustalić, czy pozyskałaby nowe kontrakty z nich wynikające.
- Do szkody w mieniu doszło w okresie niskiej sprzedaży, ale zwiększonej produkcji na po-

trzeby sezonowego szczytu sprzedażowego – skutki są rozłożone w czasie, często nawet na wiele miesięcy po przywróceniu zdolności produkcyjnych i trudno ustalić, jak dokładnie taka szkoda wpłynęła na zysk.

Jak widać, proces dochodzenia do rzeczywistych rozmiarów strat może być bardzo złożony i nieoczywisty, nie da się go też sprowadzić do prostego iloczynu wolumenu utraconej produkcji i marży jednostkowej. Zważywszy zaś na to, że ubezpieczenie utraty zysku ze swej istoty dotyczy materii w znacznym stopniu hipotetycznej, kluczem do sukcesu w procesie likwidacji szkody jest osiągnięcie pewnej równowagi pomiędzy oczekiwaniami ubezpieczonego a ich weryfikacją przez ubezpieczyciela. Z tego też powodu w większości przypadków postępowanie likwidacyjne zmierza de facto do osiągnięcia akceptowalnego dla obu stron kompromisu zwięzzonego ugodą. Podstawą jest zatem dialog. Tutaj ważną rolę odgrywa broker, często przyjmujący rolę swobodnego mediatora, który pomaga przedsiębiorcy zrozumieć wymogi procesu ustalania szkody, a ubezpieczycielowi, jak najlepiej poznać specyfikę działalności swojego klienta.

Widmo znacznej szkody w mieniu, która spowoduje dłuższą przerwę operacyjną, to jeden z najgorszych koszmarów właścicieli i kadry zarządzającej firm. Niestety, nie trudno wyobrazić sobie scenariusz, w którym do tego dochodzi, np. w wyniku pożaru, zwłaszcza że wbrew pozorom jest ich w ciągu roku całkiem sporo. Patrząc na dane gromadzone i publikowane przez Komendę Główną Państwowej Straży Pożarnej, widać, że corocznie dochodzi do ok. 80 dużych i bardzo dużych pożarów obiektów produkcyjnych (w latach 2022 i 2021) oraz