

BIZNES RAPORT

GAZETA FINANSOWA

29 września – 5 października 2017 r.

TURBINY POLSKIEJ GOSPODARKI 2017



**Najlepsze
produkty
dla MSP**



Ranking 100 firm z sektora MSP

RANKING 100 FIRM Z SEKTORA MSP

lp	spółka	wielkość przychodów w tys. zł I półrocze 2016	wielkość przychodów w tys. zł I półrocze 2017
1	Makarony Polskie	124181	131160
2	Lena Lighting	130483	130812
3	Korporacja Budowlana DOM	140218	129271
4	Lokum Deweloper	189327	129045
5	Voxel	120663	124935
6	Kredyt Inkaso	112248	124837
7	Archicom	57 010	118 790
8	Mostostal Płock	109703	118064
9	Talex	113037	116098
10	Relpol	114430	115953
11	Capital Park	109629	115498
12	Celon Pharma	128778	113917
13	Drop	247038	112671
14	Quercus TFI	98143	109667
15	Fabryka Obrabiarek Rafamet	109165	109265
16	Lubelskie Zakłady Przemysłu Skórzanego Protektor	107553	108484
17	Trans Polonia	73 400	106 421
18	Drozapol	51 716	102 215
19	K2 Internet	94373	101874
20	Polmed	92054	99989
21	Zakłady Urządzeń Komputerowych ELZAB	100325	99903
22	Gekoplast	90574	98353
23	Votum	98417	97643
24	Ipopema Securities	88038	95394
25	Przedsiębiorstwo Hydrauliki Siłowej Hydrotor	88813	90987
26	Novita	92211	90368
27	ULMA Constroccion	85 997	89 674
28	PGS Software	76209	88009
29	Wikana	73256	87090
30	Ci Games	24231	85891
31	Soho Development	20389	84688
32	Europejskie Centrum Odszkodowań	88353	84097
33	Sonel	81682	83604
34	Livechat Software	76254	81257
35	PZ Cormay	82277	79402
36	Zamet Industry	109 896	77 506
37	Atrem	115638	75952
38	Krynicki Recykling	71263	73222
39	Opteam	76958	65849
40	PPH Kompap	65112	62869
41	Giełda Praw Majątkowych Vindexus	58210	62629
42	Skarbiec Holding	46 938	62 294
43	MEX Polska	58891	62277
44	ABM Solid	51545	58959
45	Mo-Bruk	53226	58731
46	Tesgas	60375	57874
47	Macrologic	56314	57585
48	Labo Print	48970	56921
49	Patentus	51902	56860
50	Selvita	48133	56780

Szanowni Państwo,

Turbiny Polskiej Gospodarki to jeden ze sztandarowych projektów Gazety Finansowej. Dlaczego zależy nam w szczególnym stopniu na wspieraniu i promowaniu małych i średnich przedsiębiorstw? Pewnie z tego samego powodu, co i instytucjom państwowym wspierającym ten sektor – wiemy, że to właśnie dzięki małym i średnim nasza gospodarka nie stoi w miejscu, a ich pomyślny rozwój jest równoznaczny z coraz stabilniejszą i lepszą sytuacją w biznesie w ogóle. Dlatego też na naszych łamach cyklicznie pojawiają się zestawienia wyników finansowych spółek z sektora MMŚP (przyjmujemy już tradycyjnie jedynie próg przychodów, nie uwzględniając wielkości zatrudnienia) i wyróżnienia dla produktów usprawniających funkcjonowanie tego sektora. Tradycyjnie też zaprosiliśmy ekspertów z różnych dziedzin do komentowania perspektyw, jakie stoją przed rynkiem. Niemal wszyscy tym razem podjęli temat innowacji i nowoczesnych technologii. Można zatem mieć nadzieję, że skoro jest to priorytetem dla sektora, zmierza on we właściwym kierunku.

Witajcie w średniowieczu

Miał ogromne doświadczenie i wiedzę, mimo to w jednym z wywiadów stwierdził wprost: „Nie ogarniam świata, nie rozumiem go”. Słowa Ryszarda Kapuścińskiego jeszcze nigdy nie były tak aktualne. Dziś, mimo dostępu do niezliczonych źródeł informacji, jesteśmy zagubieni jak nigdy wcześniej. Przestajemy rozumieć mechanizmy, które stoją za zjawiskami i wydarzeniami, a dystans pomiędzy tymi, którzy starają się wsiąść do informacyjnego pociągu, a tymi, którzy z niego wysiadają, systematycznie się powiększa. W tym chaotycznym świecie zaawansowana analityka danych to dla biznesu „must have”, a nie opcjonalny, modny dodatek.

Piotr Prajsnar

CEO Cloud Technologies

Dwa programy telewizyjne, kilka stacji radiowych i tytułów prasowych. Dziś trudno w to uwierzyć, ale taka była rzeczywistość informacyjna lat 90. Dziś kioski z trudem mieszczą wydawane magazyny, mamy dostęp do niezliczonej liczby stacji radiowych i telewizyjnych. A jest przecież jeszcze internet wypełniony materiałami wideo, mediami społecznościowymi, komunikatorami. I wciąż pojawiają się nowe narzędzia obiecujące nam lepszą komunikację, łatwiejszy dostęp do wiedzy i informacji. Co ciekawe, mimo, że mamy ich coraz więcej, to wciąż ogarnia nas poczucie deficytu. Przykładów nie trzeba szukać daleko. Słyszymy, widzimy, czujemy. A gdyby tak dołożyć jeszcze jeden zmysł lub rozszerzyć ten, z którego korzystamy? Nic prostszego. Dwa lata temu Gabriel Licina i Jeffrey Tibbetts opracowali krople do oczu, które pozwalają widzieć w ciemnościach. Po sześciu miesiącach prac nad substancją, wykorzystującą chloryn E6, stosowany w leczeniu raka, postanowili wykorzystać go na sobie. „Nie było to dramatyczne doświadczenie, czułem, że po prostu mam przewagę nad wszystkimi innymi, którzy nie zastosowali kropli. Byłem w stanie zobaczyć rzeczy, których wcześniej nie widziałem. To było trochę zadziwiające – dlaczego inni się potykają? Nie widzą tego, co ja widzę?” – wspominał jeden z twórców. Joanna Sosnowska, dziennikarka i pasjonatka elektroniki, wszczepiła sobie niedawno w mostek chip, który, wi-

brując informuje, gdy poruszamy się w kierunku północnym. „Przypomnijcie sobie najbardziej żywe wspomnienie z wakacji. Macie? Zapamiętałście je ze względu na smak, zapach, kolory, dźwięki – jakieś wrażenia zmysłowe. U mnie dochodzą jeszcze wrażenia pochodzące z implantu”. – tłumaczy. Dawid Eagalman w książce „Mózg incognito” zwraca uwagę, że widzimy jedynie wycinek otaczającej nas rzeczywistości. Mniej niż jedną dziesięciotrylionową część spektrum światła. „Cała reszta przepływa przez nas, a wraz z nią programy telewizyjne, sygnały radiowe, mikrofałe, promieniowanie rentgenowskie, promieniowanie gamma, rozmowy przez telefony komórkowe i tak dalej – w ogóle nie jesteśmy tego świadomi”. Nic więc dziwnego, że chcemy po tę wiedzę sięgnąć. Skoro korzystamy z okularów aparatów słuchowych, to dlaczego nie wspomóc się technologią po to, by lepiej zrozumieć otaczający nas świat? To dążenie do zrozumienia zachodzących procesów i interakcji w największym stopniu widać w biznesie. Wraz z technologicznym postępowaniem i spadkiem kosztów przetwarzania informacji, firmy wykładają miliardy dolarów na rozwiązania, które analitycy z IDC nazywają Trzecią Platformą. Mowa o Internecie Rzeczy, chmurze obliczeniowej oraz Big Data. Za ich pośrednictwem firmy próbują zrozumieć informacyjny ocean, który nieustannie się rozrasta. 74 kilometry w sekundę na megaparsek. Z taką prędkością rozszerza się wszechświat. Choć większości z nas nic to nie mówi, to jest

to szybkość zawrotna. Udało się ją ustalić badaczom korzystającym z Kosmicznego Teleskopu Spitzera. W niemniej imponującym tempie rozszerza się świat cyfrowy. Zanim skończą Państwo czytać to zdanie, wyszukiwarka Google obsłuży ponad 600 tys. zapytań, internauci odtworzą wideo na YouTube ponad 700 tys. razy, na świecie zostanie wysłanych około 20 mln maili. Centra danych będące rezerwuarem terabajtów informacji rozwijają się w dwucyfrowym tempie. Nie bez powodu. Ponieważ wszystkie procesy przyspieszyły i mocno się skomplikowały, potrzeba lepszego zrozumienia otaczającej rzeczywistości stała się jeszcze istotniejsza. Konsumenci podejmują dziś decyzje w czasie rzeczywistym – jednym uderzeniem klawisza dając albo odbierając „lajki”. Zmienność i szybkość stała się znakiem naszych czasów. 20 lat temu nietrudno było przewidzieć decyzje konsumentów i łatwo było na nie wpływać. Dziś jest inaczej. Gdyby wówczas przedsiębiorca albo dyrektor marketingu przeniósł się do naszych czasów, zapewne treść jego lakonicznej depeszy wyglądałaby tak: „Telewizja umiera. STOP. Reklamy nie działają. STOP. Wszystkiego jest więcej. STOP. Wracam, bo nie ogarniam. STOP”. Z technicznego punktu widzenia, radzenie sobie z powiększającą się ilością informacji jest sprawą prostą – wystarczy zainwestować w pamięć, szybsze łącza i procesor. Nie da się tego jednak zrobić z ludzkim mózgiem, który, mimo, że wykorzystuje niewielką część swoich możliwości, jasno mówi: nie chcę więcej. Okazuje się, że pod wpływem nadmiaru informacji mózg częściowo wyłącza się i skraca obieg informacji. Dobrze ilustrują to słowa Joanny Sosnowskiej, która mówi wprost: „Mój mózg tak się przyzwyczaił do nowych doświadczeń, że zaczął je traktować jak szum informacyjny. I po prostu go wycinać. Wrażenia okazały się więc intensywnie, ale krótkotrwałe”.

BIZNES RAPORT

GAZETA FINANSOWA

29 września – 5 października 2017 r.

KOMU POTRZEBNY JEST FAKTORING

W ostatnich latach rosły obroty firm faktoringowych. Także wewnętrzne działy faktoringu w bankach odnotowują coraz lepsze wyniki. Klienci natomiast, również ci mniejsi, mają co najmniej kilka możliwości skorzystania z atrakcyjnych usług.



Małgorzata Szymańska

dyrektor Departamentu Faktoringu Banku Ochrony Środowiska

Warto zwrócić uwagę na fakt, że wzrosty na rynku obserwujemy zarówno w czasie koniunktury, jak i w momentach gorszych dla gospodarki. Należy również zauważyć, że z faktoringu korzystają bardzo różne przedsiębiorstwa: zarówno te duże, jak i mniejsze, będące w dobrej i nieco gorszej sytuacji finansowej, przemysłowe i, co warto podkreślić – handlowe.

Za wzrostem popularności faktoringu stoi kilka przyczyn. Jedną z najważniejszych określił fakt, że stał się on usługą bardzo elastyczną, zaadresowaną do różnych grup klientów o rozmaitych potrzebach i zawierającą wiele aspektów biznesowych.

Brak zabezpieczeń – to już nie problem

Najczęściej z faktoringu korzystają firmy, które z bardzo różnych powodów nie otrzymały kredytu, lub zaoferowano im znacznie niższy poziom finansowania od oczekiwanego. Brak dobrej oferty kredytowej spowodowany jest nieraz niemożliwością ustanowienia przez firmę odpowiednich zabezpieczeń dla banku lub niesatysfakcjonującą sytuacją finansową firmy.

W prawidłowo skonstruowanej transakcji faktoringowej źródłem spłaty zadłużenia są odbiorcy usługi. Zdolność do spłaty przez nich zobowiązań jest najważniejszym elementem oceny ryzyka w faktoringu. Dlatego firma, nawet ta w gorszej sytuacji finansowej, ale posiadająca kilku stałych

kontrahentów płacących w terminie, otrzyma faktoringowe finansowanie.

Faktoring otwiera również przed przedsiębiorcami możliwość uzyskania tzw. kredytu kupieckiego. Pozwala uzyskać szybsze finansowanie i utrzymać płynność finansową. Dzięki temu firma utrzymuje przewagę konkurencyjną na rynku. Takie rozwiązanie nie powinno również wpłynąć na relacje pomiędzy klientem a jego odbiorcą, ponieważ tak naprawdę jedyną zmianą, jaką odczuje firma, która korzysta z faktoringu, jest przekierowanie przelewu za należności na rzecz banku.

Kolejny atut rynkowy usług faktoringowych to forma stosowanego zabezpieczenia. Standardowo wykorzystywane są: cesja wierzytelności i weksel. Warto również zauważyć, że ustanowienie takich zabezpieczeń nie jest związane z dodatkowymi kosztami dla klientów.

Efektywny monitoring płatności

Znaczącą grupą klientów korzystających z faktoringu są firmy w dobrej sytuacji finansowej, mające swobodny dostęp do bankowego finansowania. Takie przedsiębiorstwa zwracają szczególną uwagę na zarządzanie należnościami. Najważniejsza, z punktu widzenia ich właścicieli, jest skuteczność monitorów wysyłanych przez bank do odbiorców opóźniających się z płatnościami.

Takie firmy są zainteresowane posiadaniem dobrego sys-

temu informatycznego, który zapewni dostęp do wszystkich potrzebnych danych oraz da możliwość automatycznego przesyłania informacji o fakturach przez siedem dni w tygodniu i przez 24 godziny na dobę. Firma otrzymuje pełne raporty o należnościach nabytych przez bank, szczegółowe zestawienia płatności odbiorców, wykaz opóźnień w spłatach, kosztach faktoringu etc. Kolejna grupa klientów zainteresowana jest tworzeniem dla swoich klientów programów lojalnościowych. Najczęstszymi elementami takich programów są: wydłużanie terminów płatności dla wybranych odbiorców lub oferowanie różnych cen od nich uzależnionych. Bank, który oferuje usługi faktoringowe wraz z dobrym systemem informatycznym, może zobowiązać się do obsługi takich programów lojalnościowych, zapewniając przy tym klientowi pełny monitoring działań.

Bardzo często istnieje możliwość podzielenia kosztów faktoringu pomiędzy klienta i odbiorców, co otwiera nowe możliwości negocjacyjne dla przedsiębiorcy. Istnieje również opcja obciążenia kosztami wydłużonego finansowania w faktoringu odbiorcy – jeżeli oczywiście taką wolę ma klient. Wbrew pozorom dla firmy to także może być bardzo dobre rozwiązanie. Pomimo że ponosi koszty dodatkowego finansowania, nie musi ustanawiać żadnych zabezpieczeń, co wiązałoby się np. z podpisywaniem oddzielnych umów z bankiem. Przedsiębiorcy już dawno zauważyli, że w czasie negocjacji handlowych nie jest ważna tylko cena czy jakość ofero-

wanego towaru lub usługi, ale również zgoda wyrażona odbiorcom na inne terminy płatności. Zdarza się, że odbiorca woli nawet zapłacić trochę wyższą cenę, jeśli w zamian otrzyma dłuższy termin płatności.

Większe możliwości rozwoju

Faktoring to również szansa dla przedsiębiorców na zdobycie nowych klientów. Jeżeli firma korzysta z faktoringu, to dy-

rektor handlowy wie, że może odbiorcy wydłużyć termin płatności. To sprawia, że firma staje się bardziej konkurencyjna na rynku. Nie ma bowiem obaw, że straci płynność finansową, a finansowanie otrzyma przecież tuż po wystawieniu faktury.

Korzystanie z usługi faktoringu nie tylko zapewnia utrzymanie płynności finansowej, ale otwiera również drogę do wcześniejszego uregulowania zobowiązań. Przedsiębiorca może spłacić swoje długi wcześniej, uzyskując w zamian dodatkowe bonusy. Takie działanie może bardzo efektywnie obniżyć koszty związane z korzystaniem z faktoringu.

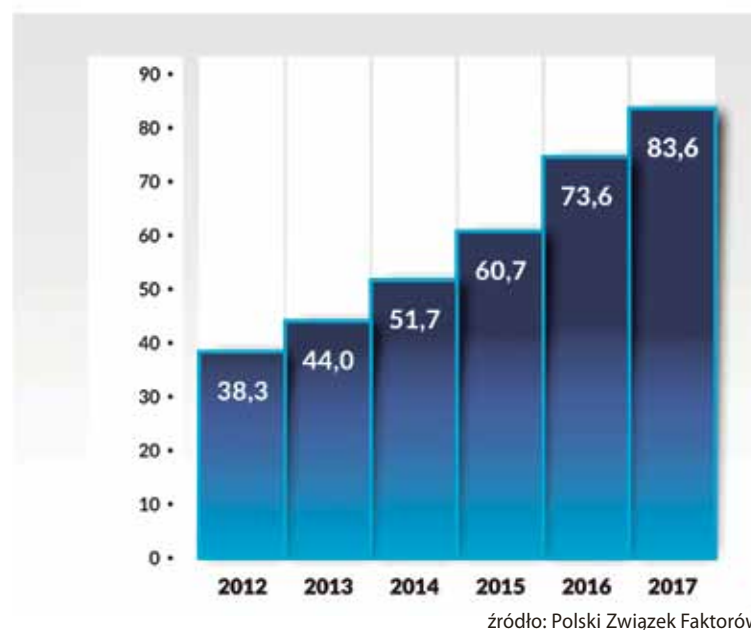
Warto przy tym zaznaczyć, że faktoring to dobre rozwiązanie dla firm, które nie osiągają jeszcze znaczących obrotów, czyli tych mniejszych i małych. W czasie ostatnich 15 lat narodziło się wiele mitów dotyczących usług faktoringowych. Jednym z nich jest powszechne przekonanie, że usługa ta adresowana jest jedynie do dużych firm. Tak jednak nie jest. Obecnie coraz częściej pojawiają się specjalne oferty dla małych przedsiębiorstw, zainteresowanych niższymi limitami faktoringowymi. W mojej ocenie taki trend zostanie utrzymany.

Faktoring klasyczny niesie ze sobą wiele korzystnych rozwiązań. Faktorzy mają jednak znacznie więcej możliwości wspierania biznesu. Oferują także faktoring odwrotny. Ten rodzaj usługi jest skierowany do firm, które chcą spłacać terminowo swoje zobowiązania wobec dostawców, a przy tym mają problemy z utrzymaniem płynności finansowej. W tym przypadku znów pomocny okazuje się faktoring – a jest nim właśnie faktoring odwrotny. Bank spłaca w terminie zobowiązania swojego klienta i jednocześnie odracza termin spłaty zadłużenia. Klient banku pozostaje wobec swojego dostawcy solidnym partnerem, regulującym zobowiązania we właściwym terminie. Takie działanie często umożliwia uzyskanie dodatkowych rabatów lub lepszych warunków współpracy z partnerami biznesowymi.

Kolejnym, bardzo interesującym rozwiązaniem, jest połączenie w jednej umowie dwóch usług – faktoringu klasycznego i odwrotnego. Klient banku ma w tym momencie zapewnione finansowanie należności i zobowiązań i może skoncentrować się na rozwijaniu swojej firmy.

”
W prawidłowo skonstruowanej transakcji faktoringowej źródłem spłaty zadłużenia są odbiorcy usługi. Zdolność do spłaty przez nich zobowiązań jest najważniejszym elementem oceny ryzyka w faktoringu. Dlatego firma, nawet ta w gorszej sytuacji finansowej, ale posiadająca kilku stałych kontrahentów płacących w terminie, otrzyma faktoringowe finansowanie

Obroty firm zrzeszonych w Polskim Związku Faktorów po II kwartałach w latach 2012-2017 (w mld zł)



źródło: Polski Związek Faktorów

GAZETA FINANSOWA

29 września – 5 października 2017 r.

BIZNES RAPORT

RANKING 150 FIRM Z SEKTORA MSP

lp	spółka	wielkość przychodów w tys. zł I półrocze 2016	wielkość przychodów w tys. zł I półrocze 2017
51	PMPG Polskie Media	57130	55916
52	Feerum	39358	52517
53	Master Pharm	48909	51628
54	M.W. Trade	58369	49440
55	Procad	50839	49151
56	Interferie	47626	48322
57	Synektik	49433	46311
58	Korporacja Gospodarcza EFEKT	45605	45080
59	Unima 2000 Systemy Teleinformatyczne	41539	44223
60	Private Equity Managers	44103	44159
61	IMS Internet Media Services	43437	43054
62	4FUNMEDIA	38155	43019
63	Megaron	39481	40765
64	LSI Software	33084	39832
65	MOJ	39877	39495
66	Swissmed Centrum Zdrowia	37066	37942
67	Pragma Inkaso	35500	37094
68	Orion Investment	25662	36328
69	Simple	35820	36310
70	Zakłady Automatyki POLNA	36888	35873
71	Prima Moda	35838	35236
72	Muza	31939	32582
73	Sunex	27672	32436
74	ED Invest	37425	32077
75	Quantum Software	25857	28792
76	VIGO System	25564	28712
77	Miraculum	32180	25160
78	Fota	21400	24461
79	Pragma Faktoring	20896	24400
80	11 Bit Studios	27502	23923
81	Izolacja Jarocin	22091	23580
82	Wadex	20464	22072
83	Fast Finance	24301	21897
84	Capital Partners	15256	18814
85	Alta	18021	17964
86	Adiuvo Investment	4779	7062
87	DGA	2490	5566
88	Skyline Investment	5636	5488
89	FON	2186	2148
90	Yolo	2349	1762
91	Dom Maklerski IDMSA	1623	1595
92	Skotan	1289	1591
93	Invista	5960	1319
94	Investment Friends Capital	1476	1234
95	VEX Corp	185	910
96	INC	710	707
97	Braster	427	632
98	Resbud	198	183
99	Iq Partners	197	169
100	Airway Medix	57	31

Polska ma szansę stać się centrum europejskich innowacji?

Mateusz Morawiecki, wicepremier i minister Rozwoju Gospodarczego Finansów, miał przemówienie podczas tegorocznej edycji Kongresu FutureTech. Wicepremier mocno podkreślał udział i rosnące znaczenie polskich innowacji finansowych na rynkach europejskich. Wskazał również, że Polska jest „zagłębiem fintechów”, a rodzime produkty i usługi z tego sektora wyróżniają się na rynkach europejskich. „W wielu miastach Polski, we Wrocławiu, Krakowie, Warszawie, Trójmieście mamy szereg start-upów, przedsiębiorców, którzy przebijają się coraz skuteczniej z rozwiązaniami fintechowymi” – podkreślił wicepremier Morawiecki. Minister wspominał również o aspiracjach Polski do bycia „Doliną Krzemową Europy Środkowo-Wschodniej”.



Maciej Suwik

ekspert loando.pl

Jako szansę na dalszy rozwój kraju wskazał konieczność uczestnictwa w tym procesie władz państwowych poprzez tworzenie odpowiednich ku temu warunków – udzielanie grantów czy współpracę z uczelniami i innymi przedsiębiorstwami. Czy słowa wicepremiera mają szansę się ziścić? Wszystko (a w szczególności badania i raporty) wskazują na to, że tak.

Polska na tle Europy

Zgodnie z raportem „CEE Fin-Tech Report”, wartość sektora fintech w państwach Europy Środkowo – Wschodniej wynosi 2,2 miliarda euro. Polska wyróżnia się na tle innych krajów, bowiem rynek innowacji finansowych jest szacowany na 860 milionów euro. Polska może również pochwalić się całkiem przyzwoitą ilością fintechów funkcjonujących na rynku. „Obecnie szacuje się, że jest ich ponad 100, dzięki czemu zatrudnienie ma już około 100 tysięcy osób” – dodaje Łukasz Piechowiak, redaktor naczelny fintek.pl.

Polacy są coraz bardziej fintechowi

Fintech niesie ze sobą wiele możliwości i udogodnień. Jednym z nich jest coraz większa mobilność usług, m.in. finansowych. Szacuje się, że już za 5 lat kanały mobilne staną się w Polsce głównym kanałem komunikacji z klientami w sektorze finansowym.¹ Te prognozy nie dziwią, biorąc pod uwagę, że 95 proc. mileniśców ma już dostęp do smartfonów. Kanały mobilne to usługi, które znacznie ułatwiają nam zarządzanie finansami: umożliwiają sprawniejsze zarządzanie kontem bankowym i szybsze wykonanie płatności, dlatego już teraz z bankowości mobilnej korzysta już blisko 8 milionów Polaków, natomiast 7,7 mln klientów banków w Polsce loguje się na konto z poziomu smartfona czy tableta.² Udział bankowości mobilnej w transakcjach sięga 20 proc., nato-

miast prognozy pokazują, że już za 3 lata stanowić one będą już 40 proc. Polacy coraz chętniej korzystają też z alternatywnych dla gotówki, form płatności. W III kw. 2016 roku już blisko 60 proc. transakcji zrealizowano przy pomocy karty zbliżeniowej. Dwa miliony Polaków korzysta także z systemu BLIK. W kontekście rozwoju sektora fintech w Polsce bardzo dobrze ma się także rynek pozabankowy. Widać tutaj dużą dynamikę rozwoju, która zdaje się dopiero rozkręcać. I jest w tym sporo prawdy. Podążając za współczesnym klientem, który ceni sobie produkty i usługi, które można zdobyć łatwo, szybko i bez zbędnych formalności, pożyczkodawcy starają się nie zwolnić tempa i przy wykorzystaniu nowoczesnych technologii optymalizują procesy i tworzą coraz atrakcyjniejsze oferty. Dużym ułatwieniem jest fakt, że pieniądze możemy zyskać dosłownie w kilka minut, bez wychodzenia z domu, wypełniając tylko kwestionariusz na mobilnej stronie internetowej pożyczkodawcy. Dziś, pożyczki, które możemy zaciągnąć online w ciągu 15 minut, są już na porządku dziennym. - Obserwując i analizując dane naszego portalu widzimy, że z miesiąca na miesiąc zainteresowanie internetowymi pożyczkami stale rośnie i widzimy to jak zmieniają się trendy. Już teraz, ponad 30 proc. pożyczek online w Polsce jest zaciąganych przez smartfona. Warto także zauważyć, że pożyczanie to coraz częściej domena młodych osób. Około

37 proc. pożyczkobiorców to osoby w wieku 20-30 lat, a więc w dużej mierze studenci i młode osoby, które dopiero wkraczają w dorosłe życie i nie mają tym samym szans na kredyt w banku. – komentuje Tymon Zastrzyński, ekspert pożyczkaportal.pl

Inwestycje w MŚP

Start-upy europejskie kreują około 17 proc. zatrudnienia oraz 42 proc. nowych miejsc pracy. Ich rozwój nie byłby jednak możliwy bez różnorodnych form wsparcia. Jedną z nich są fundusze venture capital, czyli inwestycje (średnio lub długoterminowe) w młode, rozwijające się przedsiębiorstwa. W Polsce rozwój tej formy wspierania młodych firm jest coraz bardziej popularny. W 2016 roku polskie fundusze venture capital zrealizowały 114 inwestycji o wartości 163 milionów dolarów. Najlepszym okresem inwestycyjnym 2016 roku był II kwartał – zrealizowano wtedy 30 transakcji o wartości ponad 58 milionów dolarów.³

„Coraz więcej twórczych projektów, wspólnych inicjatyw ma miejsce w Polsce i krajach Europy Środkowej. Nie mamy (...) jeszcze wystarczająco kapitału, dlatego jest duża komplementarność między wszystkimi funduszami venture capital i innymi, które chciałyby z Europy Centralnej, z Polski zrobić nową Dolinę Krzemową” – podkreśla wicepremier Morawiecki.

W przyspieszenie rozwoju polskich start-upów chce także zaangażować się Polski Fundusz Rozwoju, który planuje przeznaczyć aż 782 miliony złotych na rozwój firm z sektora MŚP. W ramach funduszu PFR Starter Fiz, pojedynczy start-up może otrzymać na dalszy rozwój aż do 3 milionów złotych. Nabór pośredników venture capital trwał do 15 czerwca 2017 roku.

1. Raport PwC „Banki i fintechy – matczyństwo z rozsądku”
2. <http://prnews.pl/raporty/raport-prnewspl-rynek-bankowosci-mobilnej-iv-kw-2016-6553798.html>
3. <http://mamstartup.pl/raport/10986/fundusze-venture-capital-z-polski-zainwestowaly-163-mln-dolarow-w-2016-roku>



BIZNES RAPORT

GAZETA FINANSOWA

29 września – 5 października 2017 r.

KARTY FLOTOWE DLA MAŁYCH FIRM TRANSPORTOWYCH

Według Głównego Urzędu Statystycznego transportem samochodowym w 2016 roku przewieziono ponad 1,5 mln ton ładunków, co stanowi 84,2 proc. ogółu transportu w Polsce. Większość z tych przewozów zostało zrealizowanych przez małe firmy, to znaczy takie, które posiadają mniej niż 10 pojazdów w swojej flocie i w których pracuje mniej niż 9 osób. To właśnie te przedsiębiorstwa stanowią znaczącą część sektora usług transportowo-spedycyjnych.

Joachim Lubacki

Jednak właściciele małych firm w codziennej pracy muszą sprostać wielu wyzwaniom. Mierzą się nie tylko z dużą konkurencyjnością na rynku, ale także z koniecznością nieustannego poszukiwania rozwiązań pozwalających na optymalizację kosztów prowadzonej działalności. Dlatego potrzebują efektywnych i sprawdzonych sposobów na obniżenie wydatków. Jednym z nich jest karta flotowa euroShell, ułatwiająca zarządzanie wydatkami związanymi z transportem.

Korzyści dla posiadacza

Karta euroShell to bezpieczne i wygodne narzędzie pozwalające niewielkim firmom transportowym na optymalizację prowadzonego biznesu. Umożliwia bezgotówkowe tankowanie paliwa, zakupy na stacjach, opłaty za serwisy drogowe np. płatności za viaTOLL oraz autostrady A1, A2 i A4, przejazdy przez tunele i mosty. Ponadto gwarantuje całodobowy dostęp do pomocy drogowej obejmującej naprawy mechaniczne i holowanie świadczone w 40 krajach w Europie. Dzięki karcie euroShell kierowcy mogą bezpiecznie regulować wydatki związane z transportem na ponad 900 str-

tecznie zlokalizowanych stacjach paliwowych w Polsce. W całej Europie natomiast, euroShell gwarantuje bezgotówkowe transakcje w 22 000 punktach w 35 krajach, z których 2 500 lokalizacji to stacje paliw Shell odpowiednio przygotowane do obsługi pojazdów ciężarowych. Standardem są: wysokie zadaszenie, przestronne parkingi oraz komfortowe zaplecze sanitarne. Co ważne, wszystkie wydatki związane z transportem z danego kraju są wyszczególnione w przejrzysty sposób na jednej fakturze zbiorczej. Pozwala to nie tylko na dokładną i szybką analizę kosztów, ale i na łatwe odzyskiwanie podatku VAT.

Wydatki pod kontrolą

Małe przedsiębiorstwa transportowe, dzięki karcie euroShell, zyskują także wsparcie w prowadzeniu odpowiedniej kontroli wydatków. Narzędziem umożliwiającym analizę transakcji i całodobowy wgląd w historię płatności zawieranych za pomocą karty jest

platforma Shell Card Online. Rozwiązanie to pozwala nie tylko na monitorowanie zużycia paliwa, ale także na generowanie raportów o zużyciu paliwa oraz zestawień wydatków na paliwo, zmianę limitów transakcji oraz ustawianie alertów ostrzegających o podejrzanych płatnościach np. użycie karty w nieodpowiednim miejscu lub czasie. Ponadto platforma udostępnia i przechowuje wszystkie faktury elektroniczne, co pozwala znacząco ograniczyć administrację. Dzięki takiemu rozwiązaniu właściciel przedsiębiorstwa może nie tylko zoptymalizować koszty operacyjne, ale również łatwiej planować trasy przejazdów biorąc pod uwagę dokładne koszty zużycia paliwa.

Skuteczna ochrona transakcji

Z myślą o mniejszych firmach transportowych w 2016 roku oferta euroShell została wzbogacona o karty paliwowe z technologią chipową pozwalającą na jeszcze skuteczniejszą ochronę transakcji.

Do klientów trafiły również karty przedpłacone Shell PrePaid, które umożliwiają bieżące ustalanie limitów wydatków na paliwo – wystarczy doładować kartę przelewem bankowym na dowolną kwotę, aby kierowcy mogli bezgotówkowo dokonywać transakcji za paliwo na wszystkich obsługiwanych stacjach Shell w Polsce. Wszystkie karty flotowe Shell zabezpieczone są indywidualnym kodem PIN, dzięki czemu minimalizują ryzyko utraty środków w przypadku zgubienia lub kradzieży karty.

Rozwiązania euroShell dedykowane są tym przedsiębiorcom, którzy bez względu na wielkość floty i rodzaj prowadzonego biznesu oczekują gwarancji bezpieczeństwa oraz nowoczesnych narzędzi, które znacznie usprawnią ich pracę. Właściciel małej firmy, nawet jeśli posiada tylko jeden pojazd, z kartą flotową euroShell zyska efektywne narzędzie do planowania wydatków oraz ich bieżącej kontroli.

**DLA NIEKTÓRYCH
TO ZWYKŁA
KARTA PALIWOWA**



Shell Card
KARTA SHELL
TWÓJ PARTNER.
W TRASIE

**DLA NAS
TO MOŻLIWOŚĆ
DOSTARCZANIA
ZAAWANSOWANYCH
NARZĘDZI DO
ZARZĄDZANIA
KARTAMI ONLINE**

Shell Card Online to łatwy w obsłudze system, który umożliwia śledzenie każdej transakcji i pomaga w zarządzaniu Twoją flotą.

Skontaktuj się z nami by dowiedzieć się więcej lub odwiedź www.euroshell.pl



NAJBARDZIEJ DYNAMICZNE FIRMY Z SEKTORA MSP

Lp	Spółka	Wielkość przychodów w tys. zł I półrocze 2016 r.	Wielkość przychodów w tys. zł I półrocze 2017 r.	
1	VEX Corp	185	910	391,89
2	Soho Development	20 389	84 688	315,36
3	Ci Games	24 231	85 891	254,47
4	DGA	2 490	5 566	123,53
5	Archicom	57 010	118 790	108,37
6	Drozapol	51 716	102 215	97,65
7	Braster	427	632	48,01
8	Adiuvo Investment	4 779	7 062	47,77
9	Trans Polonia	73 400	106 421	44,99
10	Orion Investment	25 662	36 328	41,56
11	Feerum	39 358	52 517	33,43
12	Skarbiec Holding	46 938	62 294	32,71
13	Skotan	1 289	1 591	23,43
14	Capital Partners	15 256	18 814	23,32
15	LSI Software	33 084	39 832	20,40
16	Wikana	73 256	87 090	18,88
17	Selvita	48 133	56 780	17,96
18	Sunex	27 672	32 436	17,22
19	Pragma Faktoring	20 896	24 400	16,77
20	Labo Print	48 970	56 921	16,24
21	PGS Software	76 209	88 009	15,48
22	ABM Solid	51 545	58 959	14,38
23	Fota	21400	24461	14,30
24	4FUNMEDIA	38 155	43 019	12,75
25	VIGO System	25 564	28 712	12,31
26	Quercus TFI	98 143	109 667	11,74
27	Quantum Software	25 857	28 792	11,35
28	Kredyt Inkaso	112 248	124 837	11,22
29	Mo-Bruk	53 226	58 731	10,34
30	Patentus	51 902	56 860	9,55
31	Polmed	92 054	99 989	8,62
32	Gekoplast	90 574	98 353	8,59
33	Ipopema Securities	88 038	95 394	8,36
34	K2 Internet	94 373	101 874	7,95
35	Wadex	20 464	22 072	7,86
36	Mostostal Płock	109 703	118 064	7,62
37	Giełda Praw Majątkowych Vindexus	58 210	62 629	7,59
38	Izolacja Jarocin	22 091	23 580	6,74
39	Livechat Software	76 254	81 257	6,56
40	Unima 2000 Systemy Teleinformatyczne	41 539	44 223	6,46
41	MEX Polska	58 891	62 277	5,75
42	Makarony Polskie	124 181	131 160	5,62
43	Master Pharm	48 909	51 628	5,56
44	Capital Park	109 629	115 498	5,35
45	Pragma Inkaso	35 500	37 094	4,49
46	ULMA Constroccion	85 997	89 674	4,28
47	Voxel	120 663	124 935	3,54
48	Megaron	39 481	40 765	3,25
49	Krynicky Recykling	71 263	73 222	2,75
50	Talex	113037	116098	2,70
51	Przedsiębiorstwo Hydrauliki Siłowej Hydrotor	88 813	90 987	2,45
52	Swissmed Centrum Zdrowia	37 066	37 942	2,36
53	Sonel	81 682	83 604	2,35
54	Macrologic	56 314	57 585	2,26
55	Muza	31 939	32 582	2,01
56	Interferie	47 626	48 322	1,46
57	Simple	35 820	36 310	1,37
58	Relpol	114 430	115 953	1,33
59	Lubelskie Zakłady Przemysłu Skórzanego Protektor	107 553	108 484	0,87
60	Lena Lighting	130 483	130 812	0,25

ZMIANA KORZYSTNA

DLA POLSKIEGO BIZNESU

Oczekiwana przez środowisko biznesowe ustawa o zarządzie sukcesyjnym – jeden z elementów „Strategii na rzecz Odpowiedzialnego Rozwoju” i część pakietu „100 zmian dla firm – Pakiet ułatwień dla przedsiębiorców” – to krok w stronę systematyzacji przepisów i ułatwienie dla wielu przedsiębiorców prowadzących indywidualną działalność gospodarczą. Według danych GUS zarejestrowanych jest ok. 2 mln mikroprzedsiębiorstw, które zatrudniają ponad 3,7 mln osób1 – stanowi to niebagatelną część polskiej gospodarki. Federacja Przedsiębiorców Polskich wskazuje, że możliwość powołania zarządu sukcesyjnego wybranego przez samego przedsiębiorcę lub jego spadkobierców to szansa na zachowanie ciągłości funkcjonowania firm, a także zabezpieczenie tysięcy miejsc pracy.



Marek Kowalski

przewodniczący
Rady Zamówień Publicznych przy
Konfederacji Lewiatan
oraz prezes
Polskiej Izby Gospodarczej Czystości

Projekt ustawy o zarządzie sukcesyjnym według ministerstwa ma zostać przedstawiony na posiedzeniu Komitetu Stałego Rady Ministrów i rządu jeszcze na jesieni 2017 r. – po przeanalizowaniu uwag zgłoszonych w procesie konsultacji publicznych. W celu ułatwienia kontynuacji działalności firmy po śmierci właściciela niezbędna jest międzyresortowa współpraca i kompleksowa nowelizacja kilkudziesięciu ustaw. Podczas tworzenia kompleksowej infrastruktury prawnej, która umożliwi zachowanie funkcjonowania istniejących firm, należy rozpatrywać prawa spadkobierców, bezpieczeństwo, pewność obrotu, prawa kontrahentów, osób trzecich, a także sytuację pracowników i bezpieczeństwo podatkowe.

Uregulować zasady

Uregulowanie zasad zarządzania firmą osoby fizycznej po śmierci właściciela jest niezbędne do rozwiązywania coraz bardziej powszechnego problemu w obliczu niezaprzecznego starzenia się społeczeństwa. Obecnie brak jest możliwości kontynuacji funkcjonowania przedsiębiorstwa, co wiąże się z utrudnieniami dla spadkobierców oraz pracowników zatrudnionych w mikrofirmach. Do efektywnego wypracowania nowego porządku prawnego odnośnie sukcesji niezbędne są kompleksowe zmiany w zakresie prawa cywilnego, handlowego, a także prawa administracyjnego i podatkowego. Nowe przepisy powinny być jak najbardziej przejrzyste i elastyczne – kluczowe jest odformalizowanie kontynuacji prowadzenia działalności. Przyjęcie uregulowań ułatwiających sukcesję przedsiębiorstw osób fizycznych jest w opinii FPP wyrazem poszanowania dla wyboru formy prawnej przyjętej przez właściciela, a więc niewątpliwie wzmacnia sferę wolności gospodarczej. Istotą regulacji powinno być skupienie się na kilku aspektach prawnych i ekonomicznych sytuacji przedsiębiorstwa po śmierci właściciela, w szczególności dotyczących: 1) zachowania przedsiębiorstwa jako całości składników wymienionych w art. 551 Kodeksu cywilnego (Kc)

- 2) zapewnienia ciągłości zarządu przedsiębiorstwem od chwili śmierci do (najpóźniej) działu spadku
- 3) utrzymanie ciągłości przedsiębiorstwa jako identyfikowalnego bytu na rynku, oraz w relacjach z władzami publicznymi
- 4) zapewnienia ciągłości umów handlowych zawartych przez zmarłego
- 5) kontynuacji stosunków pracy
- 6) utrzymania uprawnień wynikających z decyzji administracyjnych potrzebnych do wykonywania działalności
- 7) możliwie płynnego kontynuowania rozliczeń podatkowych

Kierunki rozwoju

Ministerstwo Rozwoju w ramach „Strategii na rzecz Odpowiedzialnego Rozwoju” i pakietu „100 zmian dla firm” planuje wdrożenie – obok sukcesji firm jednoosobowych – nowych rozwiązań w obszarach, które są szczególnie ważne dla małych i średnich przedsiębiorstw, m.in.:

- nową Konstytucję Biznesu, czyli ustawę, która całościowo będzie regulować zasady prowadzenia biznesu w Polsce (zastąpi ustawę o swobodzie działalności gospodarczej)
- rozwiązania ułatwiające założenie i prowadzenie własnego biznesu
- narzędzia ułatwiające firmom skuteczne dochodzenie wierzytelności

likwidacja zbędnych koncesji i zezwoleń

Strategia na rzecz Odpowiedzialnego Rozwoju, w obrębie której powstają kolejne rozwiązania służące poprawie sytuacji m.in. polskich przedsiębiorców – w tym zapisy o sukcesji firm – określana jest jako najważniejszy dokument wskazujący kierunki rozwoju Polski w perspektywie średniookresowej. Nowy model, którego celem jest „tworzenie warunków dla wzrostu dochodów mieszkańców Polski przy jednoczesnym wzroście spójności w wymiarze społecznym, ekonomicznym i terytorialnym”, kładzie nacisk na włączenie w procesy rozwojowe wszystkich obszarów, w tym małych miast i obszarów wiejskich oraz zakłada, że korzyści ze wzrostu gospodarczego powinny być dostępne dla wszystkich, bez względu na miejsce ich zamieszkania. Plan przygotowany przez Ministerstwo Rozwoju jest zestawem narzędzi dynamizujących rozwój Polski. Zawiera diagnozę sytuacji, kierunkuje działania rządu na najbliższych kilkanaście lat i wskazuje konkretne zadania.

1. Główny Urząd Statystyczny, „Działalność przedsiębiorstw o liczbie pracujących do 9 osób w 2015 r”. http://stat.gov.pl/download/gfx/porta-linformacyjny/pl/defaultaktualnosci/5502/21/3/1/dzialalnosc_przedsiębiorstw_o_liczbie_pracujacych_do_9_osob_w_2015.pdf

ZARZĄD SUKCESYJNY PRZEDSIĘBIORSTWEM OSOBY FIZYCZNEJ

PROJEKT USTAWY O ZARZĄDZIE SUKCESYJNYM POWINIEN ZAWIERAĆ KOMPLEKSOWE ZMIANY W ZAKRESIE PRAWA:

➔

CYWILNEGO

➔

HANDLOWEGO

➔

ADMINISTRACYJNEGO

➔

PODATKOWEGO

FEDERACJA PRZEDSIĘBIORCÓW POLSKICH

W POLSCE DZIAŁA OK. 2 MLN MIKROPRZEDSIĘBIORSTW

W SEKTORZE ZATRUDNIONYCH JEST PONAD 3,7 MLN OSÓB

NAJWIĘKSZY ODSETEK:

HANDEL

PRZEMYSŁ

BUDOWNICTWO

BIZNES RAPORT

GAZETA FINANSOWA

29 września – 5 października 2017 r.

Polskie firmy spragnione nowych technologii

Według najnowszych badań TomTom Telematics, połowa polskich managerów (50 proc.) przyznaje, że implementacja innowacyjnych rozwiązań technologicznych w firmach jest dla nich bardzo ważna, a polskie firmy chętnie i szybko je adaptują (83 proc.). Jednocześnie przedsiębiorstwa nad Wisłą wydają na innowacje mniej niż połowę tego, co firmy z Europy Zachodniej (średnio: 12 tys. euro rocznie, co stanowi 36 proc. wydatków firm francuskich i 41 proc. inwestycji firm z Niemiec) a managerowie jako główną przeszkodę w implementacji wskazują cenę dostępnych rozwiązań (37 proc.).

Marek Kujawiński

dyrektor sprzedaży
TomTom Telematics Polska

W zakresie przechowywania danych wciąż stawiamy na klasyczne rozwiązania. Wśród nośników informacji królują klasyczne papierowe segregatory (40 proc.), którym wciąż ustępują arkusze obliczeniowe (29 proc.). Polskie firmy wciąż za to podchodzą sceptycznie do rozwiązań chmurowych, będących podstawą cyfrowej transformacji, która dzieje się na naszych oczach.

Indywidualne podejście

Większość danych przechowujemy na biurowych serwerach (55 proc.), a na wykorzystanie infrastruktury typu cloud zdecydowało się zaledwie 32 proc. managerów. Polskie firmy oczekują tanich rozwiązań technologicznych, które będą proste w implementacji, zarówno w zakresie infrastruktury jak i interfejsu użytkownika, ponieważ tylko takie umożliwiają szybkie i łatwe wdrożenie oraz przekonują pracowników, którzy zwykle niechętnie zapatrują się na nowości. Dlatego też staramy się dostarczać wielomodułowe rozwiązania, które mogą być dostosowane do potrzeb klienta i efektywnego zwrotu z inwestycji. Z naszej perspektywy bardzo istotne jest indywidualne podejście do każdego przypadku oraz pomoc w okresie wprowadzania nowego rozwiązania do firmy, co skutkuje krótszym okresem wdrożeniowym.

Zachowawcze podejście

Wśród barier ograniczających implementację nowych rozwiązań w przedsiębiorstwie najczęściej wymieniany jest koszt (37 proc.), a także trudności wdrożeniowe (18 proc.) i sprzeciw pracowników przyzwyczajonych do klasycznych metod (13 proc.). Co więcej, duża część polskich managerów (46 proc.) przyznaje, że w ciągu ostatnich pięciu lat zainwestowało w technologię, która następnie nie została w pełni wykorzystana np. ze względu na brak zasobów ludzkich, czy nie odpowiednie przeszkolenie w trakcie wdrożenia. Wciąż mamy do czynienia

nie ze zbyt zachowawczym podejściem nie tylko do innowacji, ale również do sprawdzonych inwestycji przynoszących długookresowe korzyści, a zwlekanie

z adaptacją nowych rozwiązań technologicznych grozi w przyszłości znacznym ograniczeniem konkurencyjności firmy. Na szczęście coraz więcej pol-

skich managerów dostrzega potrzebę inwestycji w nowe technologie. Mimo to, wciąż trochę nam brakuje do zachodnich przedsiębiorstw.

REKLAMA



**OD 15 LAT ZAPEWNIAMY
FINANSOWANIE
DLA POLSKICH FIRM**

Elastyczność, otwartość na współpracę i doświadczenie to nasze trzy największe atuty potwierdzone badaniami satysfakcji klientów.* Finansujemy wiarytelności, znajdując rozwiązanie również w najbardziej nietypowych sytuacjach. Nie pytamy „czy”, tylko „jak”.

*Źródło: badanie satysfakcji klientów przeprowadzone w listopadzie 2015 przez GfK dla Bibby Financial Services.

ZADZWOŃ 800 224 229

ODWIEDŹ bibbyfinancialservices.pl

WIERZYM W TWÓJ BIZNES

FAKTORING Z REGRESEM • FAKTORING BEZ REGRESU • FAKTORING EKSPORTOWY

BIBBY
FINANCIAL SERVICES

GAZETA FINANSOWA

29 września – 5 października 2017 r.

GAZETA
FINANSOWA

NAJLEPSZY PRODUKT DLA MSP

2017

NAJLEPSZE PRODUKTY DLA MSP 2017

WYRÓŻNIENIA

BANK



KONTO ELASTYCZNE

Konto Elastyczne, zgodnie ze swoją nazwą, daje możliwość wyboru wariantu do potrzeb firmy. Mikroprzedsiębiorcom, którzy korzystają z rachunku w podstawowym zakresie, BOŚ proponuje Konto Elastyczne z Taryfą Oszczędną. Klient nie płaci za prowadzenie rachunku bieżącego, a ponadto ma możliwość bezpłatnego korzystania z bankowości elektronicznej. Do tego dochodzą korzyści w postaci bezpłatnych

elektronicznych przelewów do ZUS i US oraz 5 innych, bezpłatnych elektronicznych przelewów zewnętrznych. Przelewy, po przekroczeniu tego limitu, kosztują tylko 1,50 zł za jeden. W każdym miesiącu posiadacz rachunku może raz wpłacić i raz wypłacić gotówkę z konta bieżącego bez opłat. Konto Elastyczne z Taryfą Optymalną skrojone jest na potrzeby przedsiębiorców aktywnie korzystających z rachunku

firmowego. W tym przypadku opłata miesięczna za prowadzenie rachunku wynosi 40 zł. W zamian Taryfa zawiera kilka istotnych benefitów. Środki zgromadzone na rachunku – do kwoty 15 tys. zł – są oprocentowane – aktualnie w wys. 1 proc. p.a. Ponadto bezpłatnych jest 100 elektronicznych przelewów zewnętrznych w miesiącu (kolejne są za 1 zł) i 10 wpłat oraz 10 wypłat gotówkowych.

Bank Zachodni WBK

Grupa Santander

KREDYT BIZNES EKSPRES

Biznes Ekspres to kredyt na dowolny cel związany z prowadzoną działalnością, który pozwoli sfinansować dalekosiężne plany i bieżące wydatki firmy. Jego cechami szczególnymi są: brak konieczności precyzowania celu przeznaczenia kredytu, brak konieczności przedstawiania faktur rozliczeniowych,

możliwość finansowania w ramach jednej umowy kredytowej wydatków bieżących i inwestycji, możliwość sfinansowania nawet do 100 proc. kosztów inwestycji (maksymalnie 500 tys. zł), dostępność w zł, okres kredytowania do 5 lat, możliwość uruchomienia jednorazowo lub w transzach, brak konieczności

przedstawienia rzeczowego zabezpieczenia do 150 tys. zł. Istnieje także możliwość otwarcia rachunku do obsługi spłaty kredytu i odsetek wraz z dostępem przez Internet, telefon komórkowy i SMS, objęcia kredytu ubezpieczeniem. Nie ma konieczności precyzowania celu przeznaczenia kredytu.



BIZNEST KONTO WALUTA

Prowadzisz biznes międzynarodowy? Masz zagranicznych kontrahentów? Dzięki BIZnest Konto Waluta i usłudze korzystnych przewalutowań w łatwy i wygodny sposób zyskasz atrakcyjny kurs wymiany walut. Dlaczego warto? Wybierając BIZnest Konto, możesz liczyć na: 0 zł za prowadzenie konta, 0 zł za internetowy przelew europejski SEPA w euro, tani internetowy przelew zagraniczny

inny niż SEPA (bez względu na kwotę przelewu): 4€/5\$/3£ dla przelewu z rachunku w walucie, 0 zł za wypłaty gotówki w walucie w bankomacie za granicą. Dodatkowo możesz zyskać na wymianie walut, aktywując usługę korzystnych przewalutowań. Karta płatnicza V PAY do BIZnest Konta Waluta w euro została stworzona specjalnie z myślą o krajach, gdzie bardziej popularne są lokalne

rozwiązania płatnicze. Dzięki większej akceptowalności karty V PAY, np. w Niemczech zapłacisz praktycznie za każdą usługę lub towar tak, jakbyś posiadał konto i kartę w tym kraju. Karta Visa – dostępna w trzech walutach (EUR, GBP, USD) i akceptowana niemal na całym świecie, z ograniczoną akceptowalnością w krajach europejskich z lokalnymi systemami płatniczymi.

WINDYKACJA

WINDYKACJA



Gdy kontrahent nadwyrężył Twoje zaufanie i dżentelmeńskie warunki współpracy, konieczne są zdecydowane kroki. W efekcie skrupulatnej analizy każdego przypadku Pragma opracowuje indywidualną procedurę odzyskania długu.

W uzgodnionej obustronnie strategii łączy harmonijnie poszukiwanie porozumienia z konsekwencją i determinacją. Dzięki temu masz pewność, że proces windykacji jest w dobrych rękach, a droga do wyegzekwowania zapłaty na-

leżności – zdecydowanie krótsza. Koszt usługi w PRAGMA to jedynie z góry ustalona prowizja od odzyskanych kwot. Wachlarz usług windykacyjnych uzupełnia opcja kredytowania kosztów sądowych i komorniczych.

WINDYKOMAT



Windykomat jest pierwszą i jedyną na rynku aplikacją służącą odzyskiwaniu należności od dłużników, skierowaną do sektora MSP. Aby rozpocząć proces windykacji, wystarczy dowolne urządzenie mobilne lub komputer i połączenie z internetem. Aplikacja umożliwia zlecenie windykacji na koszt dłużnika

w trybie Standard lub Ekspres. Wybór opcji ekspresowej gwarantuje kontakt z dłużnikiem w ciągu zaledwie 30 minut od chwili elektronicznego złożenia zlecenia, co znacznie zwiększa skuteczność. Współpraca odbywa się on-line, nie wymaga podpisywania umów i przysyłania oryginałów dokumen-

tów. Każdy klient ma dostęp do indywidualnego Panelu Klienta, w którym może w czasie rzeczywistym śledzić efekty podejmowanych czynności windykacyjnych – wskaźnik skuteczności, notatki windykatorów, informacje o wpłatach dłużnika, rekomendacje dalszych działań.

WINDYKACJA 2.0 Z USŁUGĄ NAMIERZANIA DŁUŻNIKÓW



Namierzanie ukrywających się przed komornikami oraz przed innymi windykatorami dłużników. Ustalanie ich aktualnych numerów telefonów oraz adresów. Windykacja dłużników w oparciu o model opisany w książce „Zawodowy Windykator”. Windykacja na etapie po bezskutecznej egzekucji pozwala odzyskać stracony dług, a na

etapie wczesnym dzięki zaawansowanym technikom namierzania dłużników i perswazyjnym negocjacji przekonujemy nawet najbardziej agresywnych dłużników, by zaczęli oddawać pieniądze. VEX Corp odzyskuje pieniądze od dłużników posiadających nawet kilkadziesiąt innych kredytów, pożyczek czy innych długów w czynnej lub

nieczynnej egzekucji komorniczej. Oba etapy zlecają przedsiębiorcy posiadające dłużników biznesowych firmy pożyczkowe, a także kupujące długi firmy windykacyjne. Odnalezienie dłużników zlecają m.in. firmy windykacyjne, które kupują wierzytelności konsumenckie od banków, firm pożyczkowych i telekomunikacyjnych.

BIZNES RAPORT

GAZETA FINANSOWA

29 września – 5 października 2017 r.

Wzrost popularności i wykorzystania usług w chmurze

Obecnie obserwuje się wzrost powodzenia i wykorzystania usług w chmurze. Czym jest tzw. chmura i co powoduje, że z roku na rok zyskuje na popularności i wykorzystaniu?

Andrzej Lazarowicz

właściciel serwisów wfirma.pl, mojebiuro24.pl, pasejo.pl

Czym jest chmura obliczeniowa?

Chmura obliczeniowa jest modelem przetwarzania danych, który pozwala korzystać z usługi bezpośrednio na oprogramowaniu. Nie wymaga się w tym przypadku zakupu licencji. Użytkownik nie ma też konieczności instalowania i administrowania oprogramowaniem.

Jakie wyróżniamy typy usług w chmurze?

W praktyce wyróżnia się trzy główne modele usług świadczonych w chmurze:

IaaS (Infrastructure as a Service) – infrastruktura jako usługa – wynajem serwerów, maszyn wirtualnych, sieci, systemów od dostawcy chmury z płatnością zgodną z rzeczywistym użytkowaniem;
PaaS (Platform as a Service) – platforma jako usługa – dostarczanie środowiska na żądanie deweloperów

służące głównie dla celów tworzenia aplikacji działających w sieci SaaS (Software as a Service) – oprogramowanie jako usługa – czyli to co najbardziej interesuje ostatecznego użytkownika, z zatem dostarczanie aplikacji za pośrednictwem Internetu na podstawie subskrypcji czyli inaczej mówiąc wykupu na określony czas.

Charakter usług w modelu SaaS polega na tym, że to dostawcy usług zapewniają infrastrukturę i zarządzają nią dokonując jej aktualizacji i dbając o zabezpieczenia. Połączenie dla celów skorzystania z usługi wymaga dostępu do Internetu na telefonie, tablecie czy komputerze.

Jaką przewagę zyskują usługi świadczone w chmurze?

To czym wyróżniają się usługi SaaS od świadczonych w modelu tradycyjnym to prostota – prostota wejścia i wyjścia z usługi. Aby zacząć korzystanie z usługi użytkownik nie musi zastanawiać się nad kosztami sprzętu, kosztami rozbudowy infrastruktury, koszt utrzymania oprogramowania, koszt dedykowanych specjalistów w dziale IT, koszt uaktualnień i wdrożeń nowych wersji oprogramowania ani nad miejscem gdzie to wszystko trzymać.

Główne przewagi dla użytkownika jak nieświeżość za sobą korzystanie z usług świadczonych w chmurze to:

- płatność rozłożona w czasie – zwykle w formie abonamentu – używasz płacisz, nie używasz nie płacisz;
- najczęściej zerowy koszt wdrożenia;

- darmowy okres próbny – czas do zapoznania się z serwisem;
- łatwość pracy – aplikacje SaaS projektowane są pod względem użyteczności końcowego korzystającego;
- oszczędność na kosztach wsparcia – zaplecze działu IT znajduje się po stronie dostawcy usługi;
- darmowe i automatyczne aktualizacje;
- mobilność – możliwość korzystania z usługi z dowolnego miejsca, dowolnego komputera;
- bezpieczeństwo – systemy informatyczne dostarczane w modelu SaaS posiadają zabezpieczenia fizyczne jak i logiczne o które dbają i nad którymi czuwają dostawcy tych usług zwykle specjalizujący się w tego typu rozwiązaniach;
- dostępność 24/h;
- bezpieczeństwo danych – dostawca usług SaaS odpowiada za politykę tworzenia i przechowywania kopii zapasowych systemu by w razie sytuacji krytycznej móc odtworzyć zapisane w nim dane;
- ciągłość pracy – dostawcy usług w chmurze niezwykle dużą wagę przywiązują do utrzymania ciągłości działania systemu.

Poznaj usługi najczęściej świadczone w modelu SaaS

Korzyści jakie niesie za sobą używanie usług w chmurze powodują że ich popularność z roku na rok wciąż rośnie. Pomimo, że obecnie na rynku w modelu SaaS dostępnych jest miliony aplikacji to najlichnijszym uznaniem wśród klientów

cieszą się określone ich grupy. Wyróżnia ją się:

- serwisy księgowości online,
 - aplikacje do zarządzania przedsiębiorstwem (fakturowanie, CRM – zarządzanie relacjami z klientami, analizy)
 - systemy SCM służące zarządzaniu dostawami,
 - aplikacje wspierające e-handel,
- Za granicą dużą popularnością cieszą się też serwisy do zarządzania zasobami ludzkimi, w tym systemy płacowe (payroll), które u nas w Polsce dopiero raczkują.

Rozwiązania w chmurze wspierane przez Ministerstwo!

Model usług w chmurze jest już w Polsce znany ale wciąż jest dość młody i rozwijający się. Co ważne zarówno dla dostawców jak i dla użyt-

kowników wspierany jest przez Rząd. Pokazują to długoterminowe strategie, o jakich coraz głośniejsze na różnych szczeblach. Na przykład projekty realizowane przez Ministerstwo Rozwoju przewidują wprowadzenie platformy e-fakturowania która będzie łączyć dostawcę (sprzedającego) i jego system księgowości online z odbiorcą usług czy towarów. Obecnie model ten wdrażany jest na gruncie sfery finansów publicznych ale będzie on stopniowo rozszerzany i docelowo obejmie wszystkie transakcje nawet te wykonywane przez mikro-firmy. Kolejnym obszarem jest e-administracja. Stworzenie platformy e-puap, która łączy obywatela z urzędami jest również przykładem jednej z usług w chmurze.

Ministerstwo Finansów także nie boi się chmury. Wprowadzając pliki JPK swoją infrastrukturę oparło właśnie na usługach w chmurze. Przewagą aplikacji w modelu SaaS jest możliwość wymiany pomiędzy nimi danych. Dlatego systemy księgowości online działające w chmurze z łatwością łączą się z chmurą Ministerstwa Finansów, oszczędzając czas przedsiębiorcom na stanie w kolejkach do wysłania deklaracji. W projektach informatycznych Ministerstwa są kolejne dotyczące np e-rejestracji czyli ograniczenia konieczności składania dokumentów w wielu urzędach.

Kierunek rozwoju potwierdza zatem, że usługi w chmurze będą wykorzystywane na coraz większą skalę zarówno przez osoby prywatne jak i przez firmy.



Model usług w chmurze jest już w Polsce znany, ale wciąż jest dość młody i rozwijający się. Co ważne, zarówno dla dostawców, jak i dla użytkowników, wspierany jest przez Rząd.

Wyróżnia nas elastyczność



Jaki jest kluczowy kierunek rozwoju ubezpieczeń grupowych w Nationale-Nederlanden?

Z badania Nationale-Nederlanden wynika, że aż 44 proc. pracowników nie ma możliwości przystąpienia do ubezpieczenia zawieranego przez pracodawcę w ich imieniu. Staramy się to zmienić, dlatego jednym z najważniejszych elementów naszej strategii w perspektywie kilku najbliższych lat są grupowe

Z Michałem Jakubowskim, dyrektorem departamentu klienta korporacyjnego i partnerów zewnętrznych w Nationale-Nederlanden TUNŻ rozmawiała Joanna Zielińska

ubezpieczenia na życie dla małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP). Zależy nam, aby zwiększyć udział w rynku wśród najmniejszych przedsiębiorców, dlatego stale monitorujemy potrzeby oraz oczekiwania firm i na ich podstawie wprowadzamy do oferty nowe rozwiązania. Widzimy duży potencjał w sprzedaży tego rodzaju produktów i dopasowujemy ofertę nawet do małych firm zatrudniających tylko 2 osoby i to niekoniecznie na podstawie umowy o pracę.

Czym wyróżnia się oferta Nationale-Nederlanden dla MŚP?

Istotną rolę we wzmocnieniu naszej pozycji na rynku małych i średnich przedsiębiorstw odgrywa elastyczność oferty – to nas wyróżnia. Dzięki niej polisa „Razem dla Siebie” umożliwia dopasowanie

wysokości sumy ubezpieczenia oraz zakresu ryzyka do potrzeb pracowników i pracodawcy. W naszej ofercie stawiamy również bardzo mocno na ochronę zdrowia. Jedną polisą obejmuje kompleksowe ubezpieczenie zdrowia ubezpieczonego pracownika i pokrywa aż do 60 chorób (w tym zawał serca, udar mózgu, nowotwory) oraz ponad 500 operacji – to o 50 proc. więcej niż w innych ofertach na rynku. Odpowiadając na potrzeby klientów przygotowaliśmy nowe propozycje produktowe, w których uwzględniamy ochronę nie tylko pracowników, ale również ich najbliższych.

Jakie zatem nowe rozwiązania wprowadziliście w tym roku z myślą o MŚP?

Słuchamy naszych partnerów, dlatego uwzględniliśmy uwagi klien-

tów, agentów oraz brokerów na temat uproszczenia Ogólnych Warunków Ubezpieczenia. Aktualne OWU wprowadza prostsze zasady likwidacji szkód. Wprowadzaliśmy również kilka umów dodatkowych. Wśród nich, są m.in. umowa „Miesięczna Wypłata”, która chroni pracowników przed nagłą zmianą standardu życia, jeśli przez dłuższy okres nie będą mogli pracować na skutek choroby bądź nieszczęśliwego wypadku. Ponadto, w ramach polisy grupowej „Razem dla Siebie”, rodzice mogą także ubezpieczyć swoje dzieci na wypadek uszczerbku na zdrowiu. Ta umowa dodatkowa zawiera opcję ochrony dzieci przed skutkami nieszczęśliwych wypadków w dużo szerszym zakresie niż jest to standardem w szkolnych ubezpieczeniach. Wyróżnikiem nowej polisy jest odrębna kwota ubezpieczenia na

każde dziecko w rodzinie, począwszy od jego urodzenia aż do ukończenia 18 roku życia.

Jakie są wasze najbliższe plany?

Do 2020 roku chcemy rozwijać sprzedaż wielokanałową. Co miesiąc pozyskujemy do ubezpieczenia kilkaset nowych podmiotów, co plasuje nas w pierwszej trójce pod względem nowej sprzedaży. Ponadto, pragniemy pozostać wiodącym ubezpieczycielem w umowach zdrowotnych przy ubezpieczeniach na życie w Polsce. Wierzymy, że również dzięki naszym wysiłkom ubezpieczenia grupowe będą się rozwijać w dynamicznym tempie. Według naszych badań, już co trzeci Polak uważa, że jest to jeden z ważnych pozapłacowych benefitów w pracy, które ma wpływ na podjęcie decyzji o zmianie zatrudnienia.

MATERIAŁ NATIONALE-NEDERLANDEN

GAZETA FINANSOWA

29 września – 5 października 2017 r.

BIZNES RAPORT

UBEZPIECZENIA

UBEZPIECZENIE KREDYTU KUPIECKIEGO



Kompleksowe ubezpieczenie należności handlowych, które zabezpiecza przedsiębiorcę przed ryzykiem braku płatności od odbiorcy w kraju i za granicą. W ramach ubezpieczenia kredytu kupieckiego chronione są należności przedsiębiorcy, powstałe w wyniku stosowania odroczonej terminowości płatności (kredytu kupieckiego) za sprzedane towary lub wykonane usługi. Ochrona ubezpieczeniowa dotyczy

bezsportnych należności niezapłaconych przez dłużnika (kupującego), jeżeli brak zapłaty jest następstwem prawnie stwierdzonej niewypłacalności lub przewlekłej zwłoki. Korzyści wynikające z ubezpieczenia kredytu kupieckiego: transfer ryzyka niewypłacalności odbiorców na ubezpieczyciela, zwiększenie konkurencyjności poprzez wydłużenie terminów płatności lub zwiększenia limitów kredytowych dla

odbiorców, zmniejszenie kosztów i czasu związanego z oceną wiarygodności odbiorców, ograniczenie kosztów rezerw, poprawa płynności finansowej, zwiększenie wiarygodności przed bankami i instytucjami finansowymi, co przekłada się na lepsze warunki finansowania własnej działalności. Zarządzanie umową ubezpieczenia kredytu kupieckiego poprzez dedykowane narzędzie Sol@r Finance.

RAZEM DLA SIEBIE



„Razem dla Siebie” to nowoczesne ubezpieczenie grupowe skierowane do firm, które zatrudniają przynajmniej 2 osoby. Dzięki dużej elastyczności produkt ten umożliwia dopasowanie wysokości sumy ubezpieczenia oraz zakresu ryzyka do potrzeb pracowników i pracodawcy. Jedna polisa obejmuje kompleksowe ubezpieczenie zdrowia ubezpieczonego pracownika: aż do 60 chorób (w tym

zawał serca, udar mózgu, nowotwory) i inne nieprzewidziane zdarzenia, w tym ponad 500 operacji (to o 50 proc. więcej niż w innych ofertach na rynku). Ponadto produkt obudowany jest szeregiem umów dodatkowych. Są to m.in. „Miesięczna wypłata”, która zapewnia ubezpieczonemu regularne wypłaty na wypadek niezdolności do pracy trwającej dłużej niż pół roku czy umowa na

wypadek uszczerbku na zdrowiu dziecka pracownika, która charakteryzuje się odrębną kwotą ubezpieczenia na każde dziecko w rodzinie. Produkt powstał dzięki konsultacji z klientami i przedstawicielami ubezpieczeniowymi, podobnie jak nowe, bardziej przystępne dla odbiorcy Ogólne Warunki Ubezpieczenia, które wprowadzają uproszczoną likwidację szkód.

WARTA EKSTRABIZNES PLUS



Pakiet dostosowany jest do oczekiwań zarówno klientów szukających najszerzej ochrony, jak i tych, którym zależy tylko na jednym, wybranym ryzyku. Dzięki włączeniu w zakres ochrony zdarzeń, które do tej pory były zarezerwowane dla dużych korporacji, ubezpieczenie WARTA EKSTRABIZNES PLUS stało się najszerzym zakresowo pakietem ubezpieczeń dla małych i średnich przedsiębiorstw. Klient, decydując się na ten

produkt, płaci tylko za ochronę, której potrzebuje. Dajemy możliwość wyboru spośród sześciu ubezpieczeń: 4 rodzajów ubezpieczenia mienia, następstw nieszczęśliwych wypadków oraz odpowiedzialności cywilnej dostępnego w dwóch wariantach. Ubezpieczenie można dodatkowo rozszerzyć poprzez włączenie 20 klauzul w przypadku ubezpieczenia mienia oraz 17 klauzul w przypadku ubezpieczenia OC. Dzięki stworzeniu Pakietu

Korzyści i włączeniu ich w podstawę ochrony, klient ma pewność, że polisa zawierać będzie wszystko to, co ważne dla prowadzonej przez niego firmy. Dzięki elastyczności w budowaniu oferty, nowatorskim rozwiązaniom i kompleksowej ochronie Pakiet WARTA EKSTRABIZNES PLUS daje możliwość stworzenia polisy, która w pełni chronić będzie klienta przed niespodziankami, jakie daje nam prowadzenie biznesu.

FAKTORING

FAKTORING TRANSPORTOWY



Faktoring transportowy to usługa skierowana do przewoźników zarówno krajowych, jak i międzynarodowych, dostępna w formie faktoringu z regresem oraz bez regresu. Bibby Financial Services gwarantuje swoim klientom ochronę przed ryzykiem niewypłacalności kontrahentów oraz środki na podstawie wystawionych faktur na regulację bieżących

zobowiązań przedsiębiorstwa. Dzięki faktoringowi przedsiębiorca sprawnie otrzymuje środki z faktur, może zapłacić za paliwo i leasing. Ponadto ma możliwość zaproponowania lepszych warunków współpracy kontrahentom oraz potencjalnym klientom. W ramach współpracy Bibby Financial Services weryfikuje portfel potencjalnych od-

biorców i monitoruje przepływ należności kontrahentów.

Faktoring transportowy w Bibby Financial Services zapewnia przedsiębiorcom nie tylko płynność finansową ale również finansowanie faktur powstałych przed podpisaniem umowy z faktorem. Przedsiębiorcy współpracujący z Bibby mogą liczyć na wsparcie dedykowanego opiekuna.

FAKTORING Z REGRESEM, FAKTORING ODWROTNY



Faktoring w BOŚ jest wyspecjalizowaną usługą finansową. Zapewnia wsparcie średnim, dużym, ale i co ważne – także małym przedsiębiorstwom. Poprawia płynność, umożliwia firmie bycie konkurencyjną. Dzięki faktoringowi z BOŚ, klient uzyskuje natychmiastowy dostęp do gotówki, dotąd „zamrożonej” w fakturach. To produkt dla firm potrzebujących do-

godnego, elastycznego i szybkiego finansowania; wystawiających / otrzymujących faktury z odroczonej terminowości płatności, mających stałych odbiorców i prowadzących pełną księgowość. Faktoring z regresem / z polisą stanowi niezawodny sposób zarządzania należnościami. Zapewnia firmie finansowanie, umożliwia stosowanie elastycznych warunków współpracy

z odbiorcami korzystnie wpływając na wskaźniki w bilansie (zmiana należności w gotówkę). Faktoring odwrotny pozwala regulować przez bank zobowiązania firmy wobec dostawców oraz wydłużać klientowi terminy płatności. Co warto podkreślić, ułatwia też firmie korzystanie z różnych programów lojalnościowych i rabatów.

E-FAKTORING



e-Faktoring to usługa skierowana głównie do mikroprzedsiębiorców, która umożliwia błyskawiczne sfinansowanie wystawionych faktur z odroczonej terminowości płatności. Najważniejsze cechy eFaktoringu to szybkość (pieniądze są dostępne na koncie nawet w 15 minut od zaak-

ceptowania wniosku), wygoda (minimum formalności, wszystko za pośrednictwem Internetu, bez wychodzenia z domu/biura i bez przedstawiania zbędnych dokumentów), dyskrecja (klient, któremu została wystawiona faktura nie wie, że została ona już sfinansowana) oraz cena (49 zł nie-

zależnie od kwoty finansowanej faktury). Wysokość odnawialnego limitu na finansowanie faktur dla nowych klientów to 25 tys. zł. Dzięki eFaktoringowi firmy mogą łatwo, szybko i na atrakcyjnych warunkach pozyskać finansowanie na bieżącą działalność.

BIZNES RAPORT

GAZETA FINANSOWA

29 września – 5 października 2017 r.

Branża leasingowa napędza inwestycje MMŚP

Polska branża leasingowa jest szóstą co do wielkości w Europie, a pod względem PKB polska gospodarka zajmuje 11 miejsce, co oznacza, że rodzimi przedsiębiorcy relatywnie częściej niż inne firmy europejskie korzystają z tej formy finansowania inwestycji. Warto odpowiedzieć sobie na pytanie dlaczego firmy z sektora MMŚP chętnie korzystają z leasingu, realizując swoje potrzeby inwestycyjne.



Andrzej Sugajski

dyrektor generalny
Związku Polskiego Leasingu

Według danych Związku Polskiego Leasingu, który reprezentuje polski sektor przedsiębiorstw leasingowych, dynamika branży leasingowej w I połowie 2017 roku wyniosła 11,6 proc. r/r. Oznacza to, że w ciągu pierwszych sześciu miesięcy roku firmy leasingowe udzieliły łącznego finansowania w wysokości 31,8 mld zł. W całym ubiegłym roku było to 58,1 mld zł. Odbiorcami ich usług są głównie mikro i małe firmy. Szacunkowo z takiego finansowania w Polsce aktywnie korzysta około 600 tysięcy firm.

Jak pokazują dane ZPL, branża blisko połowę usług (49 proc.) kieruje do najmniejszych

przedsiębiorstw o rocznych obrotach do 5 milionów złotych. Pozostałe to firmy o obrotach powyżej 20 milionów złotych. Branża w marginalnym stopniu finansuje sektor publiczny i osoby prywatne.

Małe firmy o leasingu

42 proc. małych firm korzysta lub korzystało z leasingu, a 87 proc. z nich jest z niego zadowolonych. Takie wnioski płyną z badania zrealizowanego przez CBM INDICATOR na ogólnopolskiej próbie firm o obrotach nie przekraczających 5 milionów złotych. Jest to jednocześnie grupa, która ma najbardziej utrudniony dostęp do zewnętrznego finansowania.

Wskazując na mocne strony leasingu ponad połowa badanych (55 proc.) stwierdziła, że główną zaletą leasingu jest fakt, że nie trzeba kupić przedmiotu, który jest finansowany. Na kolejnych miejscach znalazły się takie odpowiedzi jak niższe koszty dla firmy (zakupu, ubezpieczenia) oraz korzystne rozwiązania podatkowe, na co szczególną uwagę zwracały przedsiębiorstwa, które już korzystały z leasingu (w tej grupie odpowiedzi te wskazało odpowiednio 44 proc. i 45 proc. badanych).

Najłabszymi cechami leasingu, zdaniem badanych, są brak własności przedmiotu (43 proc.) oraz możliwość jego odebrania (30 proc.). 70 proc. firm aktualnie korzystających z leasingu stwierdziło, że leasing jest tańszy od kredytu oraz bardziej elastyczny (przeciwne zdania było zaledwie 5-6 proc. ankietowanych).

Na pytanie jakie ważne czynniki miały duży, bądź bardzo duży wpływ na wybór firmy leasingowej, 90 proc. wskazało właśnie na ofertę cenową, a także na otwartość na negocjacje oraz szybkość podejmowanych decyzji (odpowiednio 79 i 76 proc.). Dla 71 proc. badanych firm, przy wyborze leasingodawcy istotna była rekomendacja dostawcy przedmiotu leasingu, a 69 proc. firm zwróciło uwagę do jakości obsługi klienta.

Korelacje leasing – gospodarka

Od lat obserwujemy wysoką korelację pomiędzy zmianami w poszczególnych segmentach



Od lat obserwujemy wysoką korelację pomiędzy zmianami w poszczególnych segmentach rynku leasingu, a głównymi sektorami gospodarki.

rynku leasingu, a głównymi sektorami gospodarki. Jednym z kluczowych odbiorców usług leasingowych są przedsiębiorstwa handlowe, które są zainteresowane pojazdami lekkimi. I to właśnie ten segment dominował w całym rynku leasingu w I połowie 2017 roku (przy udziale w rynku na poziomie 44,3 proc.). W tym czasie branża sfinansowała pojazdy lekkie o łącznej wartości 14,1 miliarda złotych, rosnąc 17,4 proc. r/r. Patrząc w przyszłość: analizy ZPL mówią nawet o 500 tysiącach pojazdów lekkich, które mogą być łącznie zarejestrowane w 2017 r., z czego blisko połowa (tj. 240 tysięcy pojazdów) może być zarejestrowana na przedsiębiorstwa leasingowe i wynajmu.

Drugą branżą ściśle połączoną z rynkiem leasingu jest produkcja przemysłowa oraz budownictwo. Udział maszyn i urządzeń w rynku leasingu w I połowie 2017 roku był na poziomie 26,7 proc., a wartość sfinansowanych transakcji wyniosła 8,5 miliarda złotych, przy dynamice 19,8 proc. r/r. Trzecim sektorem silnie skorelowanym z leasingiem jest branża transportowa. W segmencie ciężkich środków transportu branża leasingowa odnotowała ujemną (-2,4 proc.) dynamikę, przy wartości nowych kontraktów na poziomie 8,7 miliarda złotych. W ocenie ekspertów ZPL dalszy rozwój finansowania transportu ciężkiego będzie wspierany przez dobre wyniki produkcji przemysłowej w strefie euro i w Niemczech oraz spodziewany koniec recesji w Rosji i na Ukrainie.

REKLAMA

Zanim wyjedziesz w delegację

Paweł Kałudow

ekspert Diners Club Polska

Podróż służbowa to codzienność wielu polskich przedsiębiorstw. Według danych Ministerstwa Sportu i Turystyki tylko w 2016 r. w delegację za granicę wyjechało ponad milion Polaków.

Czy można odmówić wyjazdu w podróż służbową?

Delegacje są stałym elementem pracy ponad połowy (53 proc.) przedsiębiorstw z sektora MŚP. Prawie każda średnia firma (92 proc.) wysyła pracowników w podróż służbową. Co ciekawe, delegacje zdarzają się także w co czwartej mikrofirmie. Pracownicy, których zakres obowiązków przewidzianych w umowie nie obejmuje podróży służbowych, mają prawo odmówić wyjazdu w delegację. Natomiast, kiedy polecenie wyjazdu biznesowego jest traktowane, jako część obowiązków wykonywanych w ramach pracy, odmówienie podróży może skutkować wyciągnięciem formalnych konsekwencji wobec pracownika. Z wyjazdu biznesowego zwolnione są kobiety w ciąży oraz jedno z rodziców opiekujących się dzieckiem do 4 roku życia.

Jak często mogą wyjeżdżać i ile powinna trwać delegacja?

W polskim prawie nie ma regulacji ograniczającej liczbę odbywanych podróży służbowych oraz czas ich trwania. Pracownicy ponad połowy firm z sektora MŚP wyjeżdżają średnio 2-3 razy w miesiącu lub częściej. 35 proc. przedsiębiorstw organizuje takie wyjazdy raz w miesiącu, a tylko 10 proc. rzadziej. Zwykle delegacje trwają jedną dobę (45 proc.) lub maksymalnie dwa dni (45 proc.).

Jak mogą rozliczać podróże służbowe?

Każdemu pracownikowi jadącemu w podróż służbową przysługuje pewna kwota na pokrycie jej kosztów. Delegat ma również prawo do diety, o ile nie zostało mu zapewnione bezpłatne wyżywienie. Kwota diety od 2013 r. pozostaje na niezmienionym poziomie. W przypadku wyjazdów krajowych pracowników zatrudnionych w państwowej lub samorządowej jednostce wynosi 30 zł. Wysokość diety na wyjazdach zagranicznych zależy od miejsca, do którego wybiera się delegowany. 80 proc. polskich MŚP podróże służbowe opłaca gotówką. Tylko 10 proc. MŚP w delegacjach korzysta z kart służbowych.

Z jakiego środka transportu mogą skorzystać?

To pracodawca decyduje o środku transportu, jakim będzie poruszał się pracownik podczas podróży służbowej. Jeśli bez żadnego uzasadnienia zostanie on zmieniony przez delegata, pracodawca może odmówić zwrotu kosztów przejazdu. Ponad połowa przedstawicieli MŚP (55 proc.) w podróż służbową wybiera się samochodem firmowym. W jednej piątej firm, pracownicy korzystają z aut prywatnych. Stosunkowo rzadko delegaci podróżują pociągiem (15 proc.) i samolotem (5 proc.).

Kto zorganizuje wyjazd?

W prawie połowie firm (45 proc.) organizacją wyjazdu zajmuje się każdy pracownik samodzielnie. W co trzeciej (30 proc.) do zarządzania delegacjami wyznaczona jest konkretna osoba, ale nie jest to jedyne zajęcie, które wykonuje w ramach obowiązków służbowych. Tylko w co czwartej firmie (25 proc.) istnieje osobne stanowisko dla osoby zajmującej się podróżami.

Idea Leasing



Konkurencyjne rozwiązania finansowe

- oferta dla przedsiębiorców od 1. dnia działalności
- okres finansowania do 120 miesięcy
- udział własny od 0%

801 199 199 idealeasing.pl

Informacje zawarte w niniejszym materiale nie stanowią oferty w rozumieniu przepisów Kodeksu Cywilnego w szczególności art. 66 i nast. k.c. Zawarcie umowy dotyczącej finansowania i jej warunki uzależnione są każdorazowo od wyniku badania zdolności kredytowej Klienta oraz ryzyka i warunków transakcji.



GAZETA FINANSOWA

29 września – 5 października 2017 r.

BIZNES RAPORT

LEASING

FINANSOWANIE SUBARU

BZ WBK Leasing

Grupa Santander

BZ WBK Leasing jest oficjalnym partnerem i operatorem finansowym SUBARU Import Polska. Zgodnie z umową spółka dostarcza rozwiązania finansowe, narzędzia i obsługę dla sieci dealerskiej Subaru w pełnym zakresie finansowania przedsiębiorców. W świetle nowej oferty

leasingu firmy mogą sfinansować nowy samochód z szerokiego portfolio marki Subaru już w pożyczce 0 proc. nawet na 3 lata. Płatność zobowiązań może nastąpić zarówno w ratach rocznych, ale także jest możliwość rozłożenia finansowania na raty miesięczne. W przygotowa-

nej nowej ofercie finansowania przez BZ WBK Leasing dostępne są wszystkie modele aut marki Subaru. BZ WBK Leasing jako jedyna firma na rynku dostarcza rozwiązania finansowe, narzędzia i obsługę dla sieci dealerskiej marki w pełnym zakresie finansowania.

LEASING SWOBODNY AUTO+

EFL
GRUPA CRÉDIT AGRICOLE

Produkt dedykowany dla samochodów osobowych i dostawczych do 3,5 tony, jest skonstruowany w oparciu o wysokie wartości końcowe, co umożliwia leasingobiorcy zakup pojazdu z miesięcznymi ratami znacznie niższymi niż w zwykłym leasingu. Dodatkowym atutem produktu jest możliwość

zmiany wysokości rat przez klienta w trakcie trwania umowy za pośrednictwem Portalu Klienta on-line. Klient może obniżyć ratę do 1 zł lub zwiększyć ją nawet dwukrotnie. W ramach produktu klient może skorzystać z produktów dodatkowych, w tym atrakcyjnego pakietu ubezpieczenia i karty paliwo-

wej. Klient ma pełną swobodę w podjęciu decyzji o zakończeniu umowy: czy wykupić auto, czy zwrócić je i wybrać nowszy model. Klienci mogą wybrać odpowiadające im parametry oferty – wartość pojazdu do 250 tys. zł netto, okres umowy do 60 miesięcy, limit rocznych przebiegów do 45 tys. km.

LEASING PRZYBIJ5!

FCA LEASING
Polska

Leasing Przybij5 oferowany jest przez FCA Leasing Polska Sp. z o.o. we współpracy z FCA Poland S.A. Spółka leasingowa powstała 2 czerwca 2003 roku. Jej wyłącznym akcjonariuszem jest FCA Bank S.p.A. – spółka koncernu FCA zajmująca się działalnością finansową. Oferta Leasing Przybij 5 to leasing operacyjny na finansowanie zakupu najczęściej wybieranych samochodów dostawczych w Polsce tj. Fiat Professional dostępnych w Salonach sieci Fiat Professional. Warunki oferty: 5 proc.

pierwszego czynszu leasingowego, maksymalny okres leasingu 5 lat, 105 proc. – całkowity koszt leasingu (dla okresu 36 miesięcy), możliwość przełożenia spłaty maksymalnie 5 rat leasingowych na koniec okresu finansowania (jedna rata rocznie, bez dodatkowych kosztów), 5 atrakcyjnych ofert serwisowych i ubezpieczeniowych (ubezpieczenie GAP, ubezpieczenie Bezpieczny Leasing i ubezpieczenie komunikacyjne, Pakiety Easy Care i Maximum Care). Ponadto leasing Przybij5! to: brak zaświadczeń US, ZUS

oraz dokumentów rejestrowych, obowiązkowe finansowanie ubezpieczenia GAP, procedura uproszczona (oświadczenie dotyczące wyników finansowych) od 10 proc. opłaty wstępnej, wszystkie formalności w salonie – możliwość rejestracji na lokalnych numerach tablic rejestracyjnych w wybranych punktach dealerskich/Oddziałach FCA Leasing. Leasing Przybij 5 jest bardzo elastyczną ofertą przygotowaną dla wymagających klientów, szukających kompletnej i uczciwej oferty.

OPROGRAMOWANIE

SUBIEKT 123

InsERT
programy dla firm

Aplikacja do wystawiania faktur i paragonów online. Umożliwia zarządzanie informacjami o klientach i towarach/usługach oraz generowanie różnego rodzaju zestawień. Jest dostosowany do obsługi Jednolitego Pliku Kontrolnego i jednostek samorządu terytorialnego. Przez miesiąc można korzystać z aplikacji bezpłatnie. Użytkownik sam decy-

duje, czy chce korzystać z pakietu podstawowego, czy również z modułów dodatkowych. Subjekt 123 dostępny jest w dwóch wersjach: dla firm i biur rachunkowych. Został zintegrowany z programami księgowymi InsERT nexo, dzięki czemu dokumenty księgowe mogą swobodnie przepływać pomiędzy biurem rachunkowym a klientami. Biuro może

też bezpłatnie udostępnić aplikację swoim klientom. Tania i łatwa w obsłudze aplikacja dla małych i średnich firm – stanowiących główną siłę napędową gospodarki – która pozwala na szybkie wystawienie faktury czy paragonu, umożliwia generowanie plików w formacie JPK i wspiera obsługę jednostek samorządu terytorialnego.

DYNAMICS 365 CUSTOMER ENGAGEMENT

Microsoft

Inteligentne aplikacje biznesowe Microsoft Dynamics łączą w sobie możliwości rozwiązania CRM i systemu ERP, które doskonale współpracują w chmurze. Firmy mogą zarządzać każdym aspektem swojej działalności podnosząc jej zyski, innowacyjności, efektywność procesów operacyjnych, konkurencyjność oferty i wychodząc naprzeciw rosnącym oczekiwaniom klientów. Do procesów szytych na miarę małego i średniego biznesu w Polsce należą w szczególności:

Dynamics 365 for Sales usprawniający procesy sprzedażowe pozwala na zdobywanie coraz więcej nowych kontaktów, docieranie do właściwych osób decyzyjnych, wzmacnianie relacji z aktualnymi klientami oraz szybsze zamykanie sprzedaży. Dynamics 365 for Customer Service wspierający procesy obsługi klienta pozwala wyróżnić się doskonałą obsługą oraz zwiększyć zaangażowanie i lojalność klientów, oferując najwyższą jakość w każdym kanale obsługi

od portali z instrukcjami pomocy, poprzez infolinie, media społecznościowe aż po wsparcie serwisowe u klienta. Dynamics NAV to nowoczesne narzędzia ERP pozwalające działać szybciej i sprawniej dzięki usprawnieniu i integracji wszystkich procesów w firmie w tym w obszarze: produkcji, logistyki, handlu, usług, retailu, finansów i księgowości, środków trwałych, magazynowania, marketingu czy zarządzania projektami.

SIMPLE.ERP

SIMPLE

SIMPLE.ERP jest Zintegrowanym Systemem Informatycznym zapewniającym spójną i kompleksową obsługę procesów gospodarczych w całym zakresie działalności przedsiębiorstwa. Istotne cechy tego systemu to otwartość i elastyczność, które są wynikiem wykorzystania do jego budowy powszechnie zaakceptowanych standardów i interfejsów. Dzięki daleko posuniętej standaryzacji system może być ponadto

łatwo rozwijany – w trakcie wdrożenia wzbogacany o nowe obszary funkcjonalne. SIMPLE.ERP doskonale sprawdza się w średnich i dużych przedsiębiorstwach o różnorodnych profilach: produkcyjnym, handlowo-usługowym czy budowlanym. Producentem oprogramowania jest SIMPLE – spółka notowana na Giełdzie Papierów Wartościowych, z prawie 30 letnim doświadczeniem w zakresie wdrożeń zintegro-

wanych systemów informatycznych. Doświadczenie Spółki w tworzeniu oprogramowania oraz wiedza w tym zakresie, zapewnia stabilną pozycję na rynku oraz czołowe miejsca w rankingach największych dostawców IT. Elastyczność, otwarta architektura oraz bogata funkcjonalność SIMPLE.ERP to cechy systemu, które w znaczący sposób wspomagają przedsiębiorstwa w realizacji swoich codziennych celów biznesowych.

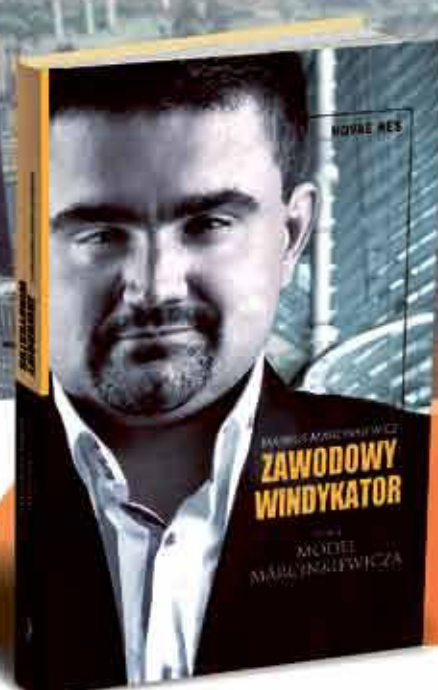
LIDER WINDYKACJI POŻYCZEK | EKSPERCI ODZYSKU DŁUGU PO BEZSKUTECZNEJ EGZEKUCJI

www.vexcorp.pl



**WSZYSCY
CHWAŁĄ SIĘ
WYSOKĄ
SKUTECZNOŚCIĄ,
A MY PO NICH
POPRAWIAMY**

**SPRAWDŹ VEX Corp W RYWALIZACJI Z TWOIMI
NAJLEPSZYMI FIRMAMI WINDYKACYJNYMI.**



Udowodnimy, że dzięki **etycznej windykacji**, autorskich skryptach rozmowy opartych o książkę **"Zawodowy Windykator"** oraz **głębokiemu Skip Tracing**, można osiągnąć jeszcze wyższą skuteczność.

napisz do nas: biznes@vexcorp.pl



KARTA PALIWOWA



KARTY PALIWOWE BP

Oferta kart paliwowych BP to zestaw usług i narzędzi świetnie spełniających potrzeby firm, niezależnie od wielkości i rodzaju posiadanych pojazdów. Z karty BP+Aral o zasięgu międzynarodowym można korzystać na ponad 18 000 stacji zrzeszonych w porozumieniu Routex Aral, BP, CircleK, Eni i OMV. Dodatkowo karta zapewnia dostęp do pełnej gamy usług i opłat

drogowych, włącznie z odzyskiwaniem podatku VAT i akcyzy na bardzo atrakcyjnych warunkach.

Z kolei karta BP Plus o zasięgu krajowym jest akceptowana na ponad 500 stacjach BP oraz ponad 300 stacjach CircleK i pozwala bezgotówkowo i sprawnie regulować opłaty za wszystkie płatne autostrady w Polsce.

Użytkownicy kart BP otrzymują dostęp do nowoczesnego rozwiązania *on-line*, pozwalającego na łatwe administrowanie kartami i bieżące monitorowanie wszystkich transakcji.

Ścisłe procedury bezpieczeństwa zapewniają szybkie rozpoznawanie wszelkich nieprawidłowości, a specjalne systemy kontroli dają najlepsze wyniki w wykrywaniu nadużyć.



KARTA PALIWOWO-SERWISOWA DKV

Karta honorowana jest w około 65 tys. punktach, z czego ponad 46,5 tys. to stacje paliw (4 tys. stacji paliw w Polsce) w 42 krajach Europy, tworząc tym samym największą, a zarazem najgęstszą sieć usługową w tej branży. Korzysta z niej ok. 120 tys. firm na całym świecie. Liczba firm korzystających z kart wynosi 140 tys. a w posiadaniu klien-

tów jest obecnie ponad 2,7 mln kart serwisowych i/lub urządzeń pokładowych DKV. Karta DKV umożliwia bezgotówkowe tankowanie na stacjach wszystkich liczących się marek oraz dostęp do usług dodatkowych, są to m.in.: rozliczanie opłat drogowych we wszystkich krajach w Europie, serwisy naprawcze, 24h pomoc drogowa, internetowy

serwis do zarządzania transakcjami e-Reporting DKV, planowanie podróży i zwrot zagranicznego podatku VAT (w tym fakturowania netto), usługi promowe, doradztwo. W najbliższym czasie DKV wprowadzi nowe urządzenia: DKV Box Europe, które pozwoli rozliczać opłaty z wielu krajów Europy oraz nowe urządzenie DKV Box Italia.



EUROSHELL CARD

Karta flotowa euroShell jest narzędziem pozwalającym firmom transportowym na optymalizację prowadzonego biznesu. Umożliwia bezgotówkowe płatności za paliwo, opłaty drogowe (m.in. w Polsce za viaTOLL oraz autostrady A1, A2, A4), myjnie, zakupy na stacjach, a także gwarantuje całodobowy dostęp do pomocy drogowej w 40 krajach w Europie. Za

pośrednictwem karty euroShell kierowcy mogą bezpiecznie uregulować kluczowe wydatki związane z transportem na ponad 900 strategicznie zlokalizowanych stacjach paliwowych w Polsce. W Europie karta euroShell gwarantuje bezgotówkowe transakcje w 22 000 punktach w 35 krajach, z których 2 500 lokalizacji to stacje paliw Shell odpowiednio wyposażone

do obsługi pojazdów ciężarowych. Karta euroShell daje także klientom możliwość całodobowego zarządzania kartami paliwowymi w firmie za pomocą platformy internetowej Shell Card Online. Z kartą flotową euroShell firmy transportowe, bez względu na wielkość floty, zyskują bezpieczne i skuteczne narzędzie do zarządzania wydatkami oraz ich bieżącej kontroli.

Płynność finansowa jest ważna bez względu na sytuację międzynarodową

Prawie dwie trzecie małych i średnich przedsiębiorstw (65 proc.) odczuwa niepokój wywołany globalną sytuacją gospodarczą, a tylko 7 proc. wskazuje handel międzynarodowy jako najlepszy kierunek rozwoju swojego biznesu – wynika z corocznego raportu Global Business Monitor opracowanego na zlecenie Bibby Financial Services. Ponad połowa badanych, w tym przedsiębiorców z Polski, ocenia stan krajowej gospodarki jako dobry.



Jerzy Dąbrowski

dyrektor generalny
Bibby Financial Services w Polsce

Największą przeszkodą dla przedsiębiorców w handlu międzynarodowym, którą wskazuje co piąta ankietowana firma, są wahania na rynku walut, a zdaniem 14 proc. respondentów regulacje rządowe. Polskich przedsiębiorców najbardziej niepokoi sytuacja w Stanach Zjednoczonych (22 proc.), oraz Brexit (18 proc.). Warto zwrócić uwagę, że te obawy nie mają wpływu na prognozy dotyczące sprzedaży, ponad po-

łowa (52 proc.) organizacji zanotowała jej wzrost w ciągu ostatnich 12 miesięcy. Bez względu na zmiany gospodarcze oraz polityczne, aby poprawnie funkcjonować firmy potrzebują płynności finansowej. Niestety nadal zmurzą wielu przedsiębiorstw są opóźnienia w płatnościach. Alternatywą skrojoną na miarę sektora MŚP jest faktoring, ponieważ poprawia on nie tylko płynność finansową, ale również skraca czas oczekiwania na gotówkę oraz zmniejsza pracochłonność obsługi należności. Dzięki współpracy z firmą faktoringową przedsiębiorstwo nie musi polegać na dodatkowych źródłach finansowania, w terminie otrzymuje należności, które pozwalają na ugruntowanie pozycji na rynku.

Bibby Financial Services wspiera zarówno firmy prowadzące handel lokalny, jak i międzynarodowy. Przedsiębiorcy współpracując z zagranicznymi kontrahentami mogą liczyć na wsparcie ekspertów Bibby z różnych krajów, ponieważ firma posiada kilkanaście oddziałów w Europie i Azji, co ułatwia komunikację z potencjalnymi klientami oraz daje możliwość weryfikacji ich należności. Bibby Financial Services funkcjonuje na polskim rynku od 15 lat. Dzięki wieloletniemu doświadczeniu jesteśmy w stanie nie tylko proponować usługi faktoringowe na najwyższym poziomie, ale również zapewniać naszym klientom kompleksową obsługę i wsparcie w codziennej pracy.

TEKST PROMOCYJNY

BIZNES RAPORT

GAZETA FINANSOWA

29 września – 5 października 2017 r.

Wzrost ryzyka kredytowania małego biznesu

Z najnowszej ankiety Narodowego Banku Polskiego (NBP) wynika, że w drugim kwartale tego roku zaostreniu uległy warunki udzielania krótkoterminowych pożyczek dla małych i średnich przedsiębiorstw. Z jednej strony wzrosły pozaodsetkowe koszty kredytu, a z drugiej, skróceniu uległ maksymalny możliwy czas kredytowania. Banki zaostrenie wymagań tłumaczą wzrostem ryzyka związanego z kredytowaniem małego biznesu, w szczególności kilku branż.

Piotr Gąsiorowski
ekspert eFaktor

Tradycyjnie do tych szczególnie mocno prześwietlanych przez instytucje finansowe należą budowlanka, transport, ostatnio także IT. Zawieszanie działalności, księgowość prowadzona w formule ryczałtu, a przede wszystkim – strata na koniec roku zazwyczaj dyskwalifikują w oczach bankowców przedsiębiorców starających się o finansowanie.

Gdzie bank nie może...

Nie podzielam obaw banków, my aktualnie nie, wprowadzamy żadnych zaostżeń warunków finansowania przedsiębiorstw. Oczywiście spośród zgłaszających się do nas są firmy mniej i bardziej stabilne, ale przy rzetelnej ocenie można zminimalizować ryzyko i odpowiedzieć sobie na pytanie, czy finansowanie takiego podmiotu będzie rodziło problemy. Niezależnie od reakcji banków na bieżącą sytuację, firmy faktoringowe, takie jak nasza, zawsze w większym stopniu uwagę zwracają na kontrahentów naszego klienta i zawarte kontrakty, niż na bieżące zadłużenie w ZUS lub US czy też krótki okres działalności przedsiębiorstwa. Inna sprawa, że banki przy udzielaniu kredytu sprawdzają potencjalne zaległości firm w ZUS i US, ewentualnie z góry przekreślają szanse tych działających na rynku krócej niż rok. Przy faktoringu analizie poddawane są bieżące realizacje firmy i to, z kim handluje, ew. dla kogo produkuje.

Pieniądze pożyczone vs zarobione

Inny system oceny, czy przedsiębiorca zasługuje na finansowanie i czy jego wsparcie nie niesie ryzyka, przynosi korzyści branży

faktoringowej, która z roku na roku ma większy udział w finansowaniu firm. Jeszcze 10 lat temu udział był śladowy i niemal niezauważalny. Obecnie z takiej formy finansowania korzysta nawet 10 proc. przedsiębiorców, a wzrost obrotów branży faktoringowej osiąga dwucyfrowe wskaźniki. Obawy banków przed finansowaniem MSP zmuszają przedsiębiorców do

poszukiwania innych źródeł finansowania. Naturalnym wyborem stają się firmy faktoringowe, które są relatywnie tańsze od firm pożyczkowych, a jednocześnie bardziej elastyczne w analizie, oczekiwanych zabezpieczeniach, a także już na etapie wykonywania umowy (finansowania konkretnych faktur). Jedną z najistotniejszych różnic pomiędzy

kredytem czy pożyczką, a finansowaniem za pomocą faktoringu, jest pochodzenie pieniędzy. Bank udziela kredytu z własnych środków, faktor wypłacane są zaś środki, które przedsiębiorca już zarobił i wystawił na nie niekwestionowaną przez odbiorcę fakturę, jednak zmuszony jest długo czekać na przelew. Faktoring zmniejsza ten czas do kilkudziesięciu godzin.

REKLAMA

Gdziekolwiek trafi Twoja flota, stacje BP i Aral zapewniają korzyści dla Twojej firmy i kierowców.

Dzięki połączonym siłom BP i Aral powstała karta paliwowa dla flot o zasięgu europejskim.

Dla Twoich kierowców karta BP + Aral oznacza możliwość korzystania z sieci dedykowanych stacji BP i Aral dogodnie położonych przy głównych trasach i autostradach w całej Europie.

Dla Twojej firmy nasza karta zapewnia pełną kontrolę i bezpieczeństwo. Otrzymujesz możliwość łatwego ustalania limitów wydatków i opcji zakupów. W dowolnej chwili możesz sprawdzić online każdą transakcję dokonaną kartą.

Sprawdź już teraz na bpplus.pl

”

Inny system oceny, czy przedsiębiorca zasługuje na finansowanie i czy jego wsparcie nie niesie ryzyka, przynosi korzyści branży faktoringowej, która z roku na roku ma większy udział w finansowaniu firm.



Podążając za trendami

Oprogramowanie w chmurze to jeden z popularniejszych trendów w branży IT. Już od kilku lat możemy obserwować, jak wiele firm dostarcza swoje usługi właśnie w tej formie i stale rozwija udostępniane funkcje.

Dominika Pięta

ekspert wfirma.pl

Przetwarzanie danych w chmurze posiada jedną główną zaletę nad klasycznymi formami programów instalowanych na konkretnych sprzętach elektronicznych – dzięki webowym aplikacjom ich użytkownik zyskuje niezależność i wygodę korzystania, co na dzisiejszym konkurencyjnym rynku rozwiązań informatycznych stanowi jeden z głównych wyznaczników nowoczesnych usług online. A jakie inne znaczące różnice występują między chmurą obliczeniową, a klasycznie instalowanymi programami?

Czym jest chmura obliczeniowa?

Wraz ze wzrostem popularności usług świadczonych w ramach chmury obliczeniowej (ang. cloud computing) pojawia się pytanie, na czym właściwie polega ten model przetwarzania danych.

Oprogramowanie udostępniane w modelu chmury to nic innego, jak usługa udostępniana online, zatem nie ma potrzeby instalacji programów, zakupu licencji ani dodatkowych kosztów związanych z infrastrukturą oprogramowania. Całość usługi udostępniana jest przez Internet, a użytkownik nie musi martwić się o aktualizacje programu lub zasoby serwerów – za wszystko to odpowiada dostawca takiego oprogramowania. W przypadku oprogramowania w chmurze, użytkownik płaci jedynie za konkretne funkcje, z których korzysta. Pozwala to znacznie zminimalizować ponoszone koszty na tego rodzaju rozwiązania, a także spersonalizować wybraną usługę według swoich potrzeb.

Software as a Service – najpopularniejszy model chmury obliczeniowej

Oprogramowanie w modelu SaaS (ang. Software as a Service) to jeden z najczęściej spotykanych modeli chmury. Nie bez powodu, ponieważ warunki korzystania z takich aplikacji są proste, a same programy często dostępne dla wszystkich po spełnieniu niewielkiej ilości wymagań (najczęściej jest to jedynie opłata za użytkowanie oprogramowania). Oprogramowanie udostępniane przez Internet ma wiele zalet nad klasycznie instalowanymi programami, a jednym z największych wyróżników jest to, że aplikacje SaaS dostępne są dla użytkownika w każdym miejscu. Bez względu na to, gdzie się znajduje, potrzebuje jedynie dostępu do internetu, aby zalogować się do systemu. W przypadku tradycyjnie instalowanych programów często

forma korzystania sprowadza się do jednego, maksymalnie kilku sprzętów, na których zostało zainstalowane dane oprogramowanie.

Usługi w chmurze czy klasycznie instalowane oprogramowanie – co wybrać?

Tradycyjne oprogramowanie instalowane na komputerze właściwie zawsze wiąże się z wysoką jednorazową opłatą związaną z kosztami wykupienia licencji. Często wymaga również

dobrego i drogiego sprzętu a jego aktualizacje wiążą się z kolejnymi, często równie wysokimi wydatkami. Dodatkowo w przypadku programów instalowanych na komputerze ciężko jest uzyskać pomoc techniczną. W przypadku oprogramowania w chmurze problemy te nie występują a użytkownik może znacznie zmniejszyć wydatki związane z użytkowaniem programów. Tutaj oprócz oszczędności pieniędzy aplikacje online pozwalają także na zaoszczędzenie czasu. W jakich sytuacjach możemy zyskać czas? Na przykład jeśli korzystamy z usług księgowości internetowej. Nie tracimy czasu na dostarczanie dokumentów do stacjonarnego biura ra-

dzażu świadczonych usług. Dobrym przykładem są programy do prowadzenia księgowości internetowej, ponieważ w ramach świadczonej usługi gwarantują zarówno pomoc techniczną w obsłudze aplikacji, jak i opiekę specjalistów z różnych dziedzin dotyczących zarządzania firmą i jej rozliczeniami księgowymi.

- darmowe aktualizacje systemu – w przypadku aplikacji w chmurze to dostawca oprogramowania ponosi wszelkie koszty związane ze zmianami w systemie. Użytkownik płaci jedynie abonament za stałe korzystanie z programu i nie musi martwić się o dostęp do jego najnowszej wersji.

rach, które następnie w formie fizycznej znajdują się na terytorium danego kraju. W tej sytuacji konkretne miejsce serwerów, jest o tyle ważne, że możemy sprawdzić jakie przepisy dotyczące bezpieczeństwa danych obowiązują na jego terytorium, jednak szczegółowe zagłębianie się w przepisy prawne może nam zająć sporo czasu. Dlatego dbając o bezpieczeństwo swoich danych przede wszystkim warto sprawdzić, czy oprogramowania, na których przechowujemy ważne dla nas dane spełniają podstawowe normy Polityki Bezpieczeństwa Informacji i posiadają m.in. certyfikat ISO 27 001. Jest to norma międzynarodowa,



Usługi online to przede wszystkim mobilność i niezależność w działaniach. Jest to szczególnie ważne w prowadzeniu własnej działalności, ponieważ z każdego miejsca o dowolnej porze mamy dostęp do aplikacji, dzięki którym możemy stale monitorować procesy zachodzące w firmie i odpowiednio nimi zarządzać.

chunkowego, ponieważ możemy w prosty sposób wprowadzić podstawowe informacje do systemu, który następnie automatycznie wylicza wszelkie niezbędne zobowiązania podatkowe i rozliczeniowe.

Jakie jeszcze korzyści wynikają z oprogramowania w chmurze?

Wsparcie i pomoc techniczna – najczęściej oprogramowanie działające w chmurze na bieżąco dostarcza swoim klientom pomoc w obsłudze programu. Może to być w formie rozbudowanych artykułów opisujących działanie i obsługę poszczególnych funkcji. Jednak równie często klienci takich aplikacji mogą liczyć na wsparcie zarówno ekspertów zajmujących się obsługą programu oraz specjalistów posiadających merytoryczne przygotowanie w ramach ro-

- dostosowywanie programów względem zmieniającego się prawa – jest to charakterystyczna funkcja dla oprogramowań służących do zarządzania przedsiębiorstwem np. programy do prowadzenia księgowości. Ze względu na nieustannie zmieniające się przepisy prawne warto korzystać z oprogramowania w chmurze, ponieważ zazwyczaj to po stronie usługodawcy znajduje się kwestia dbania o aktualność aplikacji.

Bezpieczeństwo danych w chmurze

Mówiąc o danych w chmurze nie do końca wiemy, gdzie tak naprawdę się znajdują i czy rzeczywiście są bezpieczne. Nasze pliki oprócz tego, że znajdują się w internecie, są tak naprawdę umieszczone na serwe-

dowa, które definiuje systemy zarządzania bezpieczeństwem informacji, sta firmy, które spełniają wymagania w niej zapisane mogą pochwalić się posiadaniem takiego certyfikatu.

Wygodne zarządzanie firmą w ramach usług online

Usługi online to przede wszystkim mobilność i niezależność w działaniach. Jest to szczególnie ważne w prowadzeniu własnej działalności, ponieważ z każdego miejsca o dowolnej porze mamy dostęp do aplikacji, dzięki którym możemy stale monitorować procesy zachodzące w firmie i odpowiednio nimi zarządzać. W obecnych warunkach rynku, takie udogodnienie dla przedsiębiorcy może okazać się kluczowe w rozwoju własnego przedsiębiorstwa.

BIZNES RAPORT

GAZETA FINANSOWA

29 września – 5 października 2017 r.

WZROST PŁAC I ZATRUDNIENIA – ZIEMIA OBIECANA CZY WYJŚCIE TYMCZASOWE?

Jak podaje Główny Urząd Statystyczny, w sierpniu br. wynagrodzenia w przedsiębiorstwach zatrudniających co najmniej dziewięć osób, wzrosły o ponad 6,5 proc. względem tego samego okresu w 2016 roku. Po uwzględnieniu inflacji realny wzrost zarobków wynosi 4,8 proc., a średnia płaca to niemal 4,5 tysiąca złotych brutto. Wyniki są o prawie punkt procentowy lepsze, niż zakładano w oparciu o również bardzo dobre wyniki z czerwca i lipca. Pracownicy są zadowoleni z lepszych płac, jednak jak mówią eksperci, zarobki nie są jedyną i najważniejszą motywacją, by zatrzymać w firmie lojalnych pracowników.



Natalia Bogdan

właścicielka agencji rekrutacyjnej
Jobhouse

2008 roku, kiedy kryzys finansowy dotknął także nasz kraj. Tymczasem liczba zatrudnionych w polskich firmach rośnie. W górę idą również średnie płace.

Wyższe zarobki – czy to się opłaca?

Wzrost stawek oferowany pracownikom jest widoczny. Po części jest to związane z wprowadzeniem płacy minimalnej, także na umowach cywilno-prawnych. Za te same prace, za które jeszcze w zeszłym roku klienci oferowali np. 10 zł/h, w tym roku muszą płacić co najmniej ustawowe 13, ale zwykle oferują nawet więcej, ponieważ niewiele osób chce pracować za stawkę minimalną. Oprócz tego naturalnym jest, że jeżeli występują problemy ze znalezieniem pracowników, pracodawcy kuszą kandydatów wyższymi wynagrodzeniami. Zwłaszcza

na stanowiskach szeregowych, na których wynagrodzenie jest głównym motywatorem, ma to sens.

Obecny wskaźnik wzrostu płac jest najwyższy od stycznia 2012 roku, kiedy to wynosił 8,1 proc. Wówczas na wyniki wpłynęły jednak premie i nagrody roczne, po których poziom dochodów wrócił do normy. Należy jednak pamiętać, że zwiększenie pensji i liczby pracujących dotyczy jedynie podmiotów zatrudniających minimum dziewięć osób, czyli mowa jest o średnich i dużych firmach, których odsetek w Polsce, według danych GUS, wyniósł w 2016 r. ok. 4,3 proc.

Warto również zaznaczyć, że podniesienie wynagrodzenia pracowników niekoniecznie musi się wiązać z ofertą stałego zatrudnienia w danym miejscu

Więcej... ale jak długo?

Nasza gospodarka opiera się przede wszystkim na konsumpcji. Pensje to główne źródło dochodu polskich gospodarstw domowych. Im więcej zarabiamy, tym więcej wydajemy, co stymuluje cały rynek. Jednak zbyt szybkie podnoszenie płac oznacza po prostu zwiększenie kosztów funkcjonowania przedsiębiorstw, co w konsekwencji może je zmusić do podwyższe-

nia cen produktów i usług. To z kolei może prowadzić do jeszcze większej inflacji, w związku z czym paradoksalnie podwyżki spowodowałyby zmniejszenie realnego dochodu.

Ostatni raz podobnie wysokie wskaźniki płac i zatrudnienia oglądaliśmy w latach 2006-2008, kiedy trwał dwuletni boom ekonomiczny. W jego kulminacyjnym momencie, przypadającym na rok 2008, zarobki rosły o kilkanaście procent, z uwzględnieniem wysokiego (7-9 proc.) czynnika inflacji. Dynamika zmian ustała jednak w momencie wybuchu ogólnoswiatowego kryzysu finansowego, który dotknął także polskie przedsiębiorstwa. W 2009 roku średni wzrost płac osiągał poziom zaledwie 2 proc.

Wzrost zarobków jednak ma swoje granice. Pamiętajmy, że przedsiębiorstwa działają przede wszystkim po to, aby generować zyski. Jeżeli koszt wynagrodzeń przewyższa przychody generowane przez pracowników, firma może znaleźć się w tarapatach. Poza tym motywowanie pracowników jedynie poprzez finanse jest skuteczne na krótką metę. Pracownicy, którzy przechodzą z firmy do firmy tylko z powodu wyższego wynagrodzenia, nie będą lojalni ani związani z zespołem i wartościami przedsiębiorstwa.

Firmy MSP szukają dopasowanej ochrony ubezpieczeniowej

Z Pauliną Swobodą,
menedżer produktu
w Warcie, rozmawiała
Joanna Zielińska.



Jak wygląda sytuacja na rynku ubezpieczeń dla firm z sektora MSP? Jakie kluczowe trendy pojawiły się w ostatnich latach? Co wpłynęło na kształt tego rynku?

Rynek ubezpieczeń MSP stale się rozwija. Zarówno pod kątem liczby rozwiązań oferowanych przez towarzystwa ubezpieczeniowe, jak także pod kątem liczby klientów. Niewątpliwie jest to między innymi efekt rosnącej liczby przedsiębiorstw w Polsce. Co więcej, na przestrzeni ostatnich pięciu lat obserwujemy tendencję szybszego rozwoju portfela ubezpieczeń od-

powiedzialności cywilnej w porównaniu z portfelem ubezpieczeń majątkowych. Ma to związek przede wszystkim z relatywnie dobrą koniunkturą na rynku budowlanym. Oczywiście obserwowany od kilku lat wzrost gospodarczy w naturalny sposób wpływa pozytywnie na sprzedaż polis ubezpieczeniowych. Bogacące się przedsiębiorstwa dużo częściej są zainteresowane ochroną swojego majątku. Musimy również pamiętać o rosnącej świadomości polskich przedsiębiorców. Coraz bardziej są pewni korzyści, jakie niesie ochrona ubezpieczeniowa.

Świadomość przekłada się na wiedzę. Czego obecnie po ubezpieczeniach oczekują klienci?

Obecnie klienci zwracają przede wszystkim uwagę na dopasowanie polisy do swoich oczekiwań. Dlatego tak ważne jest, by w ramach jednego, elastycznego produktu móc zmieścić rozwiązania adekwatne do różnego rodzaju działalności. Tego właśnie szukają nasi klienci: ubezpieczenia z bardzo szerokim zakresem ochrony, przy jednoczesnej możliwości wyboru ryzyk, które są kluczowe dla danej branży. Na zupełnie inne rozwiązanie zdecyduje się bowiem właściciel hurtowni spożywczej, dla którego istotne będzie ubezpie-

czenie własnego majątku, a czym innym zainteresowany będzie właściciel firmy instalatorskiej współpracujący z deweloperem. Oczywiście, istnieje wspólny mianownik tych dwóch przykładów. Jednak o kompleksowości i dopasowaniu ofert świadczyć będą właśnie detale i dodatki, które sprawiają, że polisa zabezpieczy klienta przed szkodami charakterystycznymi dla jego branży. Właśnie takie produkty cieszą się największym zainteresowaniem przedsiębiorców. Z jednej strony oczekują oni rozwiązań szytych na miarę, niejednokrotnie dorównujących zakresowo ofertom dla wielkich korporacji. Z drugiej strony, doceniają swobodę, jaką dają im pakiety i możliwość wyboru konkretnego ryzyka, które w maksymalny sposób ich zabezpieczy, odpowiadając specyfice prowadzonej działalności.

Często odniesieniem dla rozwoju branży są kraje wysokorozwinięte. Jak w tej kwestii prezentuje się polski rynek?

W porównaniu z krajami Europy Zachodniej świadomość ubezpieczeniowa przedsiębiorców w Polsce jest niestety nadal dosyć niska. Aczkolwiek, tak jak wspomniałam, widać stały rozwój. Standardem na rynku pozostają ubezpieczenia komunikacyjne. Warto podkreślić, że

tam, gdzie świadomość ubezpieczeniowa i prawna właścicieli jest większa, częściej decydują się oni na całokształt ubezpieczenia swojego biznesu. Poczynając od klasycznego ubezpieczenia majątku przed żywiołami, poprzez ubezpieczenie na wypadek szkód, które mogą przypadkowo wyrządzić innym, ubezpieczenie utraty zysku, kończąc na ochronie życia i zdrowia pracowników.

Czy dostrzega Pani aspekt sezonowości w temacie ubezpieczania się firm z segmentu MSP?

Trudno mówić o sezonowości w ubezpieczeniach majątkowych i odpowiedzialności cywilnej. Jeśli

prowadzi się działalność przez cały rok, na ryzyko powstania wypadku i utraty majątku przedsiębiorcy narażeni są w takim samym stopniu przez 12 miesięcy. Bardziej możemy mówić o pewnej większej skłonności do zakupu ubezpieczenia, w sytuacji gdy świeżo w pamięci mamy skutki zdarzeń pogodowych, takich jak na przykład sierpniowe nawałnice. Działają one mocno na naszą wyobraźnię, powodując, że przedsiębiorcy częściej myślą o ubezpieczeniu dla swojej firmy. Ważne by w tym momencie spotkali na swojej drodze doświadczanego pośrednika ubezpieczeniowego, który pomoże dobrać odpowiednią ochronę ubezpieczeniową.



Obecnie klienci zwracają przede wszystkim uwagę na dopasowanie polisy do swoich oczekiwań.

Dlatego tak ważne jest, by w ramach jednego, elastycznego produktu móc zmieścić rozwiązania adekwatne do różnego rodzaju działalności.

Tego właśnie szukają nasi klienci: ubezpieczenia z bardzo szerokim zakresem ochrony, przy jednoczesnej możliwości wyboru ryzyk, które są kluczowe dla danej branży.

TEKST PROMOCYJNY

GAZETA FINANSOWA

29 września – 5 października 2017 r.

BIZNES RAPORT

Cloud Computing straszny coraz

Zmiana, to jedyny pewny i stały element naszego życia. To zdanie jest truizmem. Mam tego świadomość. Uważam jednak, że w obecnych czasach warto porozmawiać o takich oczywistościach, aby nie zapominać jak fundamentalne znaczenie dla rozwoju naszej i światowej gospodarki ma dynamika zmian.



Grażyna Sroczyńska

prezes zarządu
AURA Technologies

Niezależnie od ich tempa i różnic wynikających ze specyfiki danej branży, wcześniej czy później zmiany dotykają każdego i wszystkich. Pytanie, czy dzieje się to w sposób ewolucyjny czy rewolucyjny oraz czy zmiana jest wynikiem działań oddolnych czy odgórnych. W większości przypadków potrzeba zmiany jest kreowana przez jej producentów czy wynalazców. Inicjatywy oddolne są zdecydowanie rzadsze, gdyż my jako jednostki nie lubimy zmian pomimo tego, że deklarujemy chęć ułatwiania sobie życia.

Wykreować produkt i potrzebę

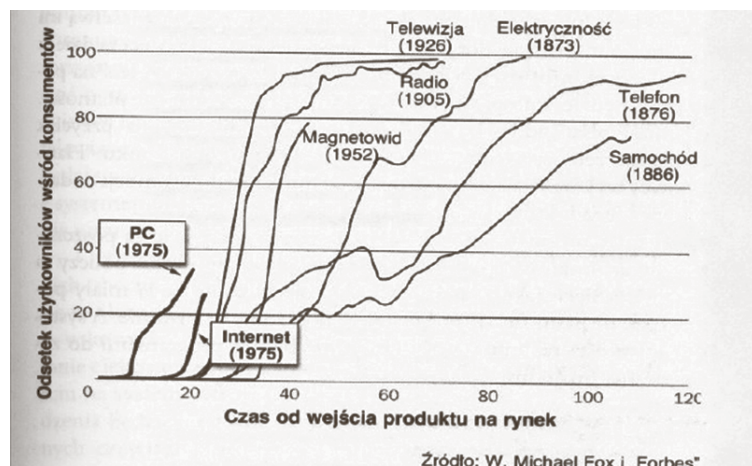
Henry Ford powiedział: „Gdybym na początku swojej kariery, jako przedsiębiorca, zapytał klientów, czego chcą, wszyscy byliby zgodni: chcemy szybszych koni. Wiec ich nie pytałem”. Tak więc, nie pytając klientów, czego chcą, Henry Ford, jako wielki wizjoner i innowator, wykreował produkt oraz potrzebę jego masowego wykorzystywania. Historia pokazuje nam, że tak dzieje się z większością innowacji, których jesteśmy konsumentami. Albo idziemy za tłumem i robimy to, co robią inni, zakładając że tłum wie lepiej, albo – co gorsze – zaczynamy korzystać z innowacji zupełnie nieświadomie, z jednej strony nie wykorzystując ich możliwości, a z drugiej – bez rzetelnej analizy zagrożeń i wprowadzania niezbędnych zmian w procesach bezpieczeństwa. Który z tych dwóch przytoczonych wyżej problemów jest ważniejszy, trudno do końca rozstrzygnąć, ale warto

w tym miejscu podkreślić, że ludzie czy firm korzystających z innowacji w sposób bardzo świadomy, jest jeszcze zbyt mało. Nawet wśród przedsiębiorców, w szczególności małych i średnich firm, pełna świadomość, a co za nią idzie strategia wprowadzania innowacji do swoich produktów/usług/procesów, nie jest jeszcze standardem. Na szczęście są na rynku perle – entuzjaści innowacji, którzy w innowacyjności widzą szansę na dalszy rozwój i to oni nie pozwalają innym doświadczać stagnacji.

Nieograniczone możliwości

Zamknijmy oczy i wyobraźmy sobie: autonomiczne pojazdy, roboty wykonujące zabiegi operacyjne, drony dostarczające przesyłki itp. Czy to jest możliwe? Ależ tak! Te przykłady to po prostu internet rzeczy (IoT), którego możliwości są nieograniczone. Jak te wynalazki ostatecznie wpłyną na naszą rzeczywistość tego jeszcze nie wiemy, ale wiemy że wpłyną, dlatego warto im się przyglądać i śledzić kierunki rozwoju, bo jak mówią klasycy „Sky is the limit”. Czy pamiętamy do czego miał służyć protokół WWW? Jego pierwotnym przeznaczeniem było przesyłanie dokumentacji naukowej na potrzeby CERN-u, a jakie szerokie jest jego wykorzystanie teraz, widzimy wszyscy.

Jako ciekawostkę warto też zwrócić uwagę na fakt, że czas, jaki upływa od wynalezienia produktu do jego masowego wykorzystania, bywa różny. Prezentuje je poniższe zestawienie. Znamienne jest, że od czasu pojawienia się komputera czy internetu, rozwiązania im pochodne wchodzą do codziennego użytku nie przez lata, ale często potrzebują tylko miesięcy, a niektóre tylko kilku tygodni, aby zakorzenić się w umysłach konsumentów. A wszystko dzięki znakomicie kreowanej przez producentów potrzebie ich posiadania i/lub używania, ale także z uwagi na ich imponujące zastosowanie.



Co w takim razie my, jako konsumenci, mamy robić, jak się zachować w gąszczu tych innowacji? Ponownie zacytujmy znaną postać, tym razem wielkiego futurystę Alвина Tofflera, który powiedział: „Analfabetami XXI wieku nie są Ci którzy nie potrafią pisać i czytać, ale Ci którzy nie potrafią się uczyć, oduczać i uczyć od nowa”. Żyjemy w czasach, w których wszystko zmienia się bardzo dynamicznie. Zawody które kiedyś były wykonywane masowo przechodzą

do lamusa a zastępują je nowe, nieznane jeszcze kilka lat temu profesje, dlatego to, co możemy zrobić my jako konsumenci czy przedsiębiorcy, to mieć szeroko otwarte oczy i wytężony słuch, aby nasze umiejętności oraz przedsięwzięcia nadążały za duchem czasu.

Zmiany wywołane innowacjami

W szeroko rozumianej branży IT, zmiany wywołane innowacyj-

nymi rozwiązaniami są codziennością. Obserwujemy na tym rynku wiele ciekawych trendów. Jeden z nich – bardzo pozytywny – to rosnące zainteresowanie zmianą modelu dostępu do oprogramowania przez użytkowników. Już nie tylko model klasyczny, kiedy kupujemy licencję na własność i instalujemy ją na własnych, stacjonarnych serwerach jest brany pod uwagę. SaaS (Software as a service), ASP (Application service provider) czy ogólnie cały trend chmury obliczeniowej, do niedawna niedostrzegany zupełnie przez MSP, jest już rozpatrywany w procesie doboru oferty. Oczywiście nie ma jednoznacznej odpowiedzi co dla danego klienta jest najlepsze – to zależy od specyfiki branży i firmy oraz od potrzeb i problemów, z jakimi się mierzy. Wartościowe jest jednak to, że klient ma wybór, i co najważniejsze, że ten wybór dostrzega. Klienci już coraz chętniej widzą korzyść w modelu, w którym mogą wiele usług zlecić na zewnątrz, zachowując do nich dostęp. Chmura obliczeniowa, pomimo iż rozwija się już od wielu lat (konceptcja pojawiła się już w la-

Światowy rynek usług chmury publicznej 2016-2020 (w mld dol.)

	2016 r.	2017 r.	2018 r.	2019 r.	2020 r.
Usługi Cloud Business Process	40.812	43.772	47.555	51.652	56.176
Software as a Service	38.567	46.331	55.143	64.870	75.734
Infrastructure as a Service	25.290	34.603	45.559	57.897	71.552
Platform as a Service	7.169	8.651	10.610	12.580	14.798
Zarządzanie chmurą i usługami bezpieczeństwa	7.150	8.768	10.427	12.159	14.004
Razem	118.988	142.325	169.301	193.158	232.264

Źródło: Statista, 8 lipca 2017

BIZNES RAPORT

GAZETA FINANSOWA

29 września – 5 października 2017 r.

mniej

chmurowe płyną z całego świata. Wiele badań i opracowań pokazuje ciągle dynamicznie rozwijający się rynek chmury. Przeprowadzane m.in. przez Gartnera analizy pokazują, że rynek chmury publicznej i związanej z nią różnymi usługami w nadchodzących latach będzie ciągle się rozwijał.

Zapewne jest to efekt większej świadomości klientów, chociaż jestem przekonana, że ten słuszny trend to głównie efekt inicjatyw odgórnych a nie oddolnych, wypracowanych przez użytkowników.

Wielu specjalistów z branży jest też zgodnych, że na wzmocnienie trendu w kierunku szeroko rozumianego outsourcingu czy chmury obliczeniowej będzie miało wpływ unijne rozporządzenie RODO, które wchodzi w życie 24 maja 2018 roku, i które wymusi na firmach wiele działań związanych z cyberbezpieczeństwem. Niektóre z badań, np. przeprowadzonych przez magazyn Forbes w roku 2016 pokazują, że do roku 2020 aż 78 proc. firm sektor SMB w Stanach Zjednoczonych będzie zaspakajając swoje potrzeby IT za sprawą chmury hybrydowej (czyli dedykowane wykorzystanie zarówno chmury publicznej jak i prywatnej), która jest panaceum dla budżetu oraz bezpieczeństwa dla zasobów firmy. A w związku z tym, że rynek amerykański jest barometrem dla pozostałych rynków warto przyjąć, że w Europie może być podobnie. Póki co, statystyki publikowane przez Główny Urząd Statystyczny wskazują, że w Polsce w roku 2016 z usług chmury obliczeniowej skorzystało 8,2 proc. przedsiębiorstw i jest to prawie o 1 proc. więcej niż w roku 2015. Największe zainteresowanie technologiami chmury widoczne jest w przedsiębiorstwach dużych. Aż 31 proc. zadeklarowało ich wykorzystywanie w minionym roku 2016.

tach 60-tych) i choć jeszcze bardzo „nieśmiało”, zaczyna już swoimi korzyściami przemawiać do użytkowników. Klasyczne obawy o utratę danych przetrzymywanych w profesjonalnych serwerowniach są zupełnie bezzasadne, w obliczu często braku jakichkolwiek zabezpieczeń w serwerowniach zlokalizowanych na miejscu w firmie, czy braku jakiegokolwiek polityki dostępu do danych, nie mówiąc już o problemach z wykonywaniem backupów. Outsourcing usług IT czy skorzystanie z potencjału chmury obliczeniowej to dla wielu firm jedyna możliwość, aby wreszcie skoncentrować się na swojej głównej działalności, bez obawy o swoje zasoby teleinformatyczne. Pamiętajmy, że nawet w branży IT wszystko można uszyć na miarę, wszystko spersonalizować, dopasować do potrzeb i oczekiwań, a koszty takiego przedsięwzięcia są bardzo zbliżone do tych z masowych produkcji czy masowo wybieranych konfiguracji.

Rynek chmury będzie się rozwijał
Informacje o stopniowym wzroście zainteresowania i popycie na usługi

”Zamknijmy oczy i wyobraźmy sobie: autonomiczne pojazdy, roboty wykonujące zabiegi operacyjne, drony dostarczające przesyłki itp. Czy to jest możliwe? ależ tak! te przykłady to po prostu internet rzeczy (iot), którego możliwości są nieograniczone.

Split payment – uczciwi podatnicy nie powinni się bać

Podzielona płatność to kolejne narzędzie do walki z uszczupleniami systemu VAT. Ta metoda płatności jest dla polskich podatników nowością. A jak wiemy, nowości wiążą się zwykle z krytyką, obawami, niewiedzą. Boimy się zmian, ale często warto się im przyjrzeć lepiej, zwłaszcza, jeśli mogą wnieść pozytywne zmiany do rozliczeń podatkowych uczciwych podatników.

Beata **Złotek**
ekspert Inventage

Model ten został zaproponowany w Polsce w pierwotnej wersji projektu nowelizacji ustawy o podatku od towarów i usług w maju 2017 roku, a ostatecznie przyjęty przez Rząd 19 września br. Postęp prac był więc stosunkowo szybki. Pomimo różnorodnych reakcji i przede wszystkim fali niepokoju ze strony przedsiębiorców, należy dać nowemu systemowi rozliczeń szansę, tym bardziej, że jego stosowanie ma być dobrowolne.

Korzyści

Korzyści związanych z wprowadzeniem formy rozliczeń split payment jest kilka. Przede wszystkim system wyeliminuje sytuacje znikania podatników z zapłaconym kontrahentem, ale nieodprowadzonym do budżetu podatkiem VAT. Tak więc uczciwych podatników to nie zaboli. Z kolei dla władz skarbowych split payment będzie stanowił ułatwienie w procesie kontroli rozliczeń VAT. To, że VAT zapłacony kontrahentowi będzie odprowadzony do budżetu, stanie się pewne. Dziś to, że kontrahent zapłaci fakturę, nie oznacza, że podatek od widocznej na niej kwoty zostanie wpłacony do urzędu skarbowego.

Co więcej, podatnicy przystępujący do systemu split payment uzyskają od państwa szereg profitów. Ustawodawca wprowadza bowiem pewne udogodnienia jako zachętę

do skorzystania z proponowanego mechanizmu. Podatnicy stosujący nową metodologię płatności nie powinni obawiać się próby posądzenia ich o udział w przestępczym procederze dotyczącym wyłudzeń VAT. Nowa procedura – jeśli z niej skorzystają – będzie więc miała dla nich charakter zabezpieczenia na wypadek nieświadomego udziału w transakcjach z oszustami, w przypadku gdy np. organ zakwestionowałby takiemu podatnikowi prawo do odliczenia podatku naliczonego.

Podatnik pod ochroną

Podatnicy, zwłaszcza ci działający w branżach wrażliwych, są szczególnie narażeni na takie nieuczciwe transakcje. Obecnie przedsiębiorcy z tych branż, chcąc zabezpieczyć się przed ewentualnymi negatywnymi konsekwencjami kontroli fiskusa, bardzo wnikliwie weryfikują swoich kontrahentów, udowadniając tym samym swoją należytą staranność w doborze kontrahentów i zawieraniu transakcji handlowych. Częstokroć fiskus nie potwierdza dobrej wiary i należytej staranności po stronie podatnika i sprawa trafia na długie lata do sądów. W takim przypadku zastosowanie modelu split payment może spowodować uwolnienie podatnika od ryzyka posądzenia o udział w czynie przestępczym – podmiot dokonujący płatności poprzez zastosowanie tego mechanizmu zrzuca z siebie domniemanie winy. Minister Finansów zapewnił w uzasadnieniu projektu

nowelizacji ustawy o VAT, że „płacenie z zastosowaniem mechanizmu podzielonej płatności będzie jedną z mocniejszych przesłanek dla wykazania, że nabywca dochował należytej staranności, zawierając transakcję z kontrahentem, co będzie miało bardzo istotne znaczenie dla bezpieczeństwa VAT naliczonego nabywców”.

Odstąpienie od egzekwowania solidarności odpowiedzialności stosowanej w obrocie tzw. towarami wrażliwymi, od której organ odejście w sytuacji wdrożenia metody podzielonej płatności, to kolejny argument za przyjęciem tego modelu. Następne zachęty dotyczą niestosowania tzw. „sankcji podatkowej”, która wróciła do ustawy o podatku VAT od 2017 r. czy podwyższonych odsetek za zwłokę.

Pomocne rozwiązanie

Niezmiernie istotnym – o ile nie decydującym – argumentem dla podatników, przemawiającym za podjęciem decyzji o wprowadzeniu mechanizmu podzielonej płatności, będzie przyspieszenie zwrotu nadwyżki naliczonego VAT do 25 dni. Jeśli podatnik zawnioskuje o przekazanie tej nadwyżki na rachunek dedykowany mechanizmowi podzielonej płatności VAT, to organ podatkowy będzie zobowiązany do dokonania tego zwrotu w terminie 25 dni.

Bez wątpienia wykorzystywanie systemu rozliczeń wg metodologii split payment będzie rozwiązaniem pomocnym dla uczciwych, rzetelnych podatników, a zarazem przysłuży się zwalczaniu podmiotów uczestniczących w nieuczciwych transakcjach. Realizacja płatności zgodnie z nowym modelem będzie miała pozytywny wpływ na wzrost konkurencyjności uczciwych podatników i eliminację zagrożeń dla stabilności polskiej gospodarki.





RYNEK UBEZPIECZEŃ KOMUNIKACYJNYCH

Niskie ceny szybko nie wrócą

Przez ostatnią dekadę rynek ubezpieczeń komunikacyjnych w Polsce działał jakby wbrew zasadom wolnego rynku, ekonomii i czystej logiki. Zakłady ubezpieczeń rok rocznie notowały na OC straty, ale żaden z nich nie wyszedł przed szereg i nie zaproponował podwyżek składek. Strach przed utratą klientów i przychodów był silniejszy niż posiadanie rentownego produktu czy generowanie zysku.

Przemysław Bona

v-ce prezes Profika Broker
ds. ubezpieczeń flot i likwidacji szkód

Ubezpieczenia komunikacyjne, a szczególnie flotowe, stały się w strukturach zakładów ubezpieczeń organizmami żerującymi na innych produktach ubezpieczeniowych sprzedawanych przez ubezpieczycieli – energię i środki do życia czerpiąc głównie z ubezpieczeń majątkowych. Ubezpieczyciele próbowali także nadrobić braki przenosząc cenę OC na nieobowiązkowe ubezpieczenia autotasco. Te zaś, choćby dla klientów flotowych, nieobowiązkowe są tylko z definicji. Trudno zatem dziwić się przedsiębiorcom i właścicielom flot, którzy wyrażali niezadowolone z takiego status quo. Podwyżki musiały w końcu nastąpić, bo tylko w ten sposób rynek mógł się oczyścić, a ubezpieczenia komunikacyjne nareszcie wybić na niezależność.

W 2016 roku sprzedano w Polsce ponad 23,3 miliona polis OC za łączną kwotę 11,6 mld złotych. Z tego wynika, że średnia cena 1 polisy OC to około 502 złote. Patrząc na ceny ubezpieczeń OC w innych krajach Unii Europejskiej to bardzo tanio. Tyle że w Polsce ubezpieczyciele dołożyli do OC ponad 1 miliard złotych z „własnych kieszeni”.

Kurs na racjonalne gospodarowanie

Kiedy w 2015 roku strata na ubezpieczeniach OC osiągnęła wspomniany poziom 1 miliarda złotych, w sprawie zakończenia wojny cenowej zaapelowała w końcu Komisja Nadzoru Finansowego – zaapelowała po

raz drugi (po raz pierwszy zrobiła to w 2011 roku, choć bez realnych efektów). Wydając rekomendację podniesienia stawek za ubezpieczenia OC, argumentowała ją obawą (w mojej ocenie słuszną), że przy tak niskich, jak wówczas, składkach jedynie kwestią czasu pozostaje moment, w którym ubezpieczyciele stracą płynność finansową, a wypłata odszkodowań zostanie zachwiana lub wstrzymana. Kiedy rośnie szkodowość i jednostkowy koszt naprawy samochodów (bo Polacy z roku na rok jeżdżą coraz lepszymi pojazdami), ceny składek też muszą iść w górę. Nikt przecież nie liczy na to, że ubezpieczyciel będzie już zawsze współfinansował jego OC.

Większe zobowiązania

Ostatnie lata zaowocowały szeregiem nowych wytycznych, które podwyższają koszty wypłat odszkodowań. Rekompensaty nieuwzględniające amortyzacji części czy pokrycie przez ubezpieczyciela kosztów samochodu zastępczego na czas naprawy to tylko przykładowe z nich. W myśl nowych wytycznych, jeżeli 2 lata temu nasz pojazd porysował zderzak 8-letniego samochodu, ubezpieczyciele pomniejszyli poszkodowanemu kwotę wypłaty odszkodowania nawet o 80 proc., argumentując to wielokrotnością uszkodzonego pojazdu i faktem posiadania wcześniejszych uszkodzeń. Dzisiaj muszą zapłacić w takim przypadku jak za nowy zderzak, a ponadto doliczyć jeszcze koszt wynajmu pojazdu zastępczego. Niestety za to wszystko zapłacą klienci, i to głównie flotowi. Dlaczego? Statystyka mówi, że na 100 kierowców indywidualnych, tylko 5 będzie miało szkodę w OC. Biorąc 100 kierowców

pojazdów flotowych, szkodę taką będzie miało niestety przynajmniej 10 i to z reguły dużo większą, niż kierowca pojazdu prywatnego. W ubezpieczeniach autotasco sytuacja jest jeszcze „gorsza”. Po pierwsze, statystyczny kierowca jeździ 15-letnim samochodem, a zatem nie kupuje AC. To ubezpieczenie wykupowane jest głównie dla samochodów nowych, leasingowych oraz flotowych. W tych ostatnich często co drugi samochód ma szkodę. Pojazdy flotowe pokonują bowiem dużo więcej kilometrów, często za granicą, mają też różnych kierowców, przez co są mocniej narażone na ryzyko występowania szkód zarówno w OC, jak i w AC. Nie możemy także myśleć o podwyżkach cen OC zapominać, że ubezpieczyciele zostali objęci podatkiem bankowym, a mówi się także o przywróceniu tak zwanego podatku Religii. Sposób naliczania tego drugiego jest póki co niezany.

Strategia na przeczekanie

W Polsce działa 25 firm ubezpieczeniowych, posiadających licencję KNF na sprzedaż ubezpieczeń komunikacyjnych. Od kilku lat ofertę dedykowaną dla flot posiadała mniej niż połowa z nich. Tak było jeszcze w zeszłym roku. Dzisiaj sytuacja nie wygląda już tak ciekawie, choć oficjalnie żadna z firm ubezpieczeniowych nie wycofała się ze sprzedaży ubezpieczeń OC. Co ważne i wymaga podkreślenia: piętą achillesową zakładów ubezpieczeń nie są klienci indywidualni, lecz flotowi, ze względu na swoją dużo większą szkodowość. Może sytuacja wyglądałaby inaczej i część ubezpieczycieli odgizdałaby koniec OC w swoich ofertach, gdyby nie przepisy, które jasno mówią, że posiadając licencję ubezpieczyciel jest zobowiązany do przedstawienia zainteresowanemu ofercie na to obowiązkowe ubezpieczenie. Jednak przepisy nie precyzują kształtu oferty. Najprościej zatem odwieść klienta od chęci zakupu polisy wyceniając ją mocno nietyrunkowo. I tak, realnie na placu

boju zostały PZU, Warta i Hestia. Tu prym wiedzie póki co PZU, w którym wzrost flot w OC za 2 pierwsze kwartały 2017 to ponad 50 proc. Mówiąc wprost: PZU „zgarnia” większość tego, czego inni teraz nie chcą, tłumacząc się brakiem rentowności i dużym ryzykiem spływania starych zagranicznych szkód z OC, szczególnie przy transporcie ciężkim. Argumenty te wydają się rozsądne, gdy wiemy, że czas na zgłoszenie szkody z OC wynosi aż 10 lat.

Kurs na rentowność

Ubezpieczyciele, którzy pozostali na placu boju, decydują się na podniesienie cen. Dzięki temu chcą odrobić straty i zbliżyć wielkości wpływu z polis do poziomu coraz wyższych odszkodowań. Klienci mogą być z podwyżek niezadowoleni, ale finalnie muszą się gdzieś ubezpieczać. Ważne jest jednak, by rozumieli genezę pojawienia się podwyżek i fakt, że przez cała lata płacili dużo mniej, niż wynikałoby to z rachunku ekonomicznego, czy nawet logicznego. Radziłbym, szczególnie flotowcom zrewidować budżet na ubezpieczenia na kolejne lata. Nawet jeżeli dana flota ma sumarycznie niewiele szkód, to podwyżki minimalne rzędu 15-20 proc. na pewno jej nie ominą. Zatem odwrotnie niż w poprzednich latach – mimo dobrej (czyli niskiej) szkodowości, na obniżkę cen raczej nie ma co liczyć. Natomiast jeśli bilans wpłat i wypłat z tytułu ubezpieczenia wskazuje na przewagę tych drugich, w większości przypadków scenariusz będzie podobny: kwota wypłat zostanie powiększona kwotą rezerw i przemnożona co najmniej przez 1,5. Taka w dużym uproszczeniu może być składka na ubezpieczenie w kolejnym roku. To scenariusz nie tylko dosyć prosty, ale i logiczny. Ubezpieczenie to przecież nie lokata bankowa, z której po wpłacie 100 złotych za jakiś czas wypłacimy kilka złotych więcej. Towarzystwa ubezpieczeniowe to nie organizacje pro bono i na swoich produktach muszą zarabiać. Oznacza

to mniej więcej tyle, że kiedy na ubezpieczenie wpłacono została składka w wysokości 1000 zł, a wypłaconych szkód było na kwotę 3000 zł, w przyszłym roku składka wyraźnie wzrośnie. Czasy, w których ubezpieczyciele walczyli o klienta flotowego, obniżając jego składki poniżej progu rentowności, minęły. I nie zapowiada się, by miały w najbliższych latach powrócić. Niestety część z nas, przyzwyczajona do ciągłych obniżek, nie zastanawia się nad tym jak dany produkt ubezpieczeniowy wygląda w praktyce. Z drugiej strony, gdy przychodzi do likwidacji szkody czy wypłaty odszkodowania oczekujemy obsługi i wypłaty na najwyższym poziomie. Zatem musimy w końcu zacząć za nią płacić. Nie ma innej drogi.

Czy to już przełom?

Polski rynek ubezpieczeń jest jeszcze młody. O wyborze ubezpieczenia nadal decyduje głównie cena, a nie jego warunki. Stan rzeczy zaczyna się powoli zmieniać, choć czasem, jak widać, potrzeba impulsu z zewnątrz. Niemogąca znaleźć zakończenia wojna cenowa w segmencie ubezpieczeń komunikacyjnych nie jednemu ubezpieczycielowi do dziś odbija się czkawką. Widoki na poprawę sytuacji już są, bo kiedy stawki stają się sensowne zakłady ubezpieczeń rozważają „powroty” lub też wejścia w ten segment.

W mojej ocenie w nowym roku ceny ustabilizują się na dobre. Co za tym idzie, znów zacznie się walka o klienta. Jednak będzie ona miała dużo spokojniejszy przebieg, a ubezpieczyciele, pamiętając dokąd ta walka zaprowadziła ich poprzednio, będą dużo ostrożniejsi. Zamiast ceną w końcu naprawdę zaczną konkurować jakością. Mam nadzieję, że będzie to ważny krok w przebudowie struktury rynku ubezpieczeń w Polsce, a szum medialny wokół ostatnich podwyżek zaowocuje nie tylko większym rozsądkiem w polityce cenowej ubezpieczycieli, ale i wzrostem wiedzy i świadomości klientów.