

TURBINY POLSKIEJ GOSPODARKI 2022

NAJLEPSZE PRODUKTY DLA MSP



RANKING FIRM Z SEKTORA MSP

RANKING 100 FIRM Z SEKTORA MŚP

	spółka	Wysokość przychodów po II kwartałach 2021 (w tys zł)	Wysokość przychodów po II kwartałach 2022 (w tys zł)
1	SELVITA	139 240	195 486
2	BOOMBIT	113 571	148 068
3	VOTUM	89 914	133 071
4	BALTICON	89 263	107 213
5	HORTICO	88 581	94 920
6	HUB.TECH	62 659	89 186
7	"AQUA" S.A. Z SIEDZIBĄ W BIELSKU-BIAŁEJ	77 849	80 008
8	RELPOL	66 701	77 686
9	APLISENS	57 449	65 737
10	ATREM	38 727	64 725
11	KRYNICKI RECYKLING	63 434	64 068
12	NANOGROUP	82 922	61 185
13	APS ENERGIA	29 688	60 199
14	PZ CORMAY	39 507	41 706
15	BIOGENED	33 282	40 155
16	BRAS	45 000	34 500
17	CDA	34 251	34 008
18	BLOOBER TEAM	28 835	33 870
19	ED INVEST	29 897	33 034
20	E-MUZYKA	25 014	32 721
21	RANK PROGRESS	22 424	31 044
22	4MASS	17 727	30 988
23	CI GAMES	49 224	30 461
24	OPTTEAM	33 129	29 399
25	IMS	16 180	24 658
26	BIOMED-LUBLIN WYTWÓRNIA SUROWIC I SZCZEPIONEK	20 013	22 632
27	COMPERIA.PL	18 401	22 460
28	CLOUD TECHNOLOGIES	26 500	21 800
29	ARTIFEX MUNDI	21 624	20 761
30	IFIRMA	14 706	20 622
31	AZTEC INTERNATIONAL	19 097	20 338
32	STARHEDGE	16 362	19 025
33	DATAWALK	14 088	18 162
34	BLIRT	24 106	17 253
35	01CYBERATON PROENERGY	6 745	15 100
36	ADATEX DEWELOPER	12 670	14 987
37	DEKTRA	11 111	14 825
38	EKO-OZE	15 631	14 105
39	CM INTERNATIONAL	13 265	13 830
40	BEEIN	7 984	10 820
41	FOOTHILLS	14 511	10 504
42	DO OK	5 583	9 684
43	CENTRUM FINANSOWE	7 198	8 473
44	FIGENE CAPITAL	1 191	8 413
45	COMECO	7 771	8 312
46	BIZTECH KONSULTING	6 663	8 261
47	FINTECH	792	7 081
48	E-KIOSK	6 179	6 930
49	DG-NET	5 240	6 467
50	ECOSTECH	2 524	5 022

Szanowni Państwo,
Turbiny Polskiej Gospodarki,
to zestawienie, które cyklicznie
oddajemy w Państwa ręce,
prezentując w nim wyniki finansowe
małych i średnich przedsiębiorstw.
Skupiamy się na ich przychodach
i ich dynamice w odniesieniu do
tego samego okresu rok wcześniej.
Sektor MŚP stanowi ponad 99 proc.
firm działających w Polsce,
co sprawia, że równocześnie
mają największy wkład w PKB,
zwłaszcza mikroprzedsiębiorstwa.
W przypadku MŚP najliczniejszą
grupę stanowią firmy
z sektora usług, a w dużych
przedsiębiorstwach dominuje

działalność przemysłowa. Sektor
MŚP wciąż stanowi przeważającą
większość przedsiębiorstw w Polsce
– wynika z „Raportu o stanie sektora
małych i średnich przedsiębiorstw
w Polsce”, przygotowanego przez
PARP. To niezwykle istotny segment
dla naszej przedsiębiorczości, warto
więc z uwagą śledzić, jak radzą sobie
małe i średnie firmy. Zapraszamy
także do lektury tekstów
przygotowanych przez zaproszonych
na nasze łamy ekspertów. Dzięki
nim dowiecie się Państwo, z jakimi
trudnościami borykają się mali
i średni przedsiębiorcy i co ułatwia
im funkcjonowanie.

Redakcja

Wyższa płaca minimalna a koszty pracodawców i składki ZUS

Premier Mateusz Morawiecki potwierdził, że w 2023 r. czeka nas dwustopniowa podwyżka płacy minimalnej: pierwszy raz w styczniu do 3490 zł brutto, drugi raz w lipcu do 3600 zł brutto. To o 590 zł, czyli prawie o 20 proc. więcej niż obecnie.

Piotr **Juszczak**

główny doradca podatkowy,
inFakt

W ostatnich tygodniach byliśmy świadkami wielu dyskusji na temat wysokości płacy minimalnej w 2023 r. Wiadomo było, że podwyżka będzie dwuetapowa. W maju zapowiedziano kwoty 3350 zł i 3500 zł. W projekcie rozporządzenia, które ukazało się w lipcu, utrzymano dwustopniową podwyżkę, ale jej wartości wyniosły odpowiednio 3383 zł i 3450 zł. Dziś już wiadomo, że minimalne wynagrodzenie wzrośnie dwa razy, najpierw od stycznia do kwoty 3490 zł i później od lipca do kwoty 3600 zł.

Jak się zmienią składki ZUS?

Dla przedsiębiorców, którzy zatrudniają pracowników i wypłacają im minimalne wynagrodzenie, wzrost płacy minimalnej będzie nieco wyższy. Wliczając składki ZUS, docelowo będzie to blisko 750 zł, o prawie ¼ więcej niż obecnie. W przyszłym roku firmy będą więc musiały zwiększyć budżety na wynagrodzenia. Trzeba przy tym pamiętać, że inflacja w połączeniu z rosnącymi płacami będzie oznaczała jeszcze wyższą inflację. Pracownicy otrzymają wyższe wynagrodzenie, jednak jeszcze większe koszty poniosą przedsiębiorcy, a to może z kolei przełożyć się na rosnące ceny oferowanych produktów i usług.

W konsekwencji podwyższenia minimalnego wynagrodzenia przedsiębiorcy będą też odprowadzali wyższe składki ZUS. Dotyczy to m.in. tych, którzy dopiero rozpoczynają prowadzenie własnej dzia-

łalności gospodarczej, ponieważ przez pierwsze 24 miesiące mogą oni skorzystać z preferencyjnej wysokości składek społecznych, a ich podstawa to 30 proc. wysokości minimalnego wynagrodzenia. Jeśli więc w przyszłym roku wzrośnie ono do poziomu 3600 zł, to podstawa preferencyjnego ZUS wzrośnie do 1080 zł. Obecnie wynosi ona 903 zł, a zatem wzrost podstawy składek będzie zauważalny, bo wyniesie prawie 20 proc. Obecnie mały ZUS (bez

składki zdrowotnej) wynosi 285,71 zł miesięcznie, w 2023 roku za pierwszą połowę roku przedsiębiorcy zapłacą 331,26 zł, a w drugiej – 341,72 zł. W konsekwencji zapłacą w ciągu roku o blisko 610 zł więcej składek ZUS. Powyższe wyliczenie nie obejmuje składki zdrowotnej, która wylicza-

Mały ZUS od 1 stycznia 2023

Nazwa składki	Rok 2022	Rok 2023
Składka emerytalna	176,27 zł	204,37 zł
Składka rentowa	72,24 zł	83,76 zł
Składka chorobowa	22,12 zł	25,65 zł
Składka wypadkowa	15,08 zł	17,48 zł
Fundusz pracy	Brak	Brak
Razem	285,71 zł	331,26 zł
		Różnica 45,55 zł

Ważne: Do powyższych kwot należy doliczyć składkę zdrowotną, która uzależniona jest od wybranej formy opodatkowania

Minimalne wynagrodzenie w 2023 roku

	2022	od 1.01.2023	od 1.07.2023	2022 vs 2023 średni wzrost
Netto	3 010,00 zł	3 490,00 zł	3 600,00 zł	+535,00 zł
Brutto	2 181,56 zł	2 509,48 zł	2 585,86 zł	+365,12 zł
Koszt pracodawcy	3 526,45 zł	4 204,75 zł	4 337,28 zł	+744,57 zł

inFakt

www.infakt.pl

łalności gospodarczej, ponieważ przez pierwsze 24 miesiące mogą oni skorzystać z preferencyjnej wysokości składek społecznych, a ich podstawa to 30 proc. wysokości minimalnego wynagrodzenia.

Jeśli więc w przyszłym roku wzrośnie ono do poziomu 3600 zł, to podstawa preferencyjnego ZUS wzrośnie do 1080 zł. Obecnie wynosi ona 903 zł, a zatem wzrost podstawy składek będzie zauważalny, bo wyniesie prawie 20 proc. Obecnie mały ZUS (bez

na jest od stycznia w zależności od przyjętej formy opodatkowania. Jednak wiadomo już, że dla podatników rozliczających się na skali podatkowej i podatku liniowym składka zdrowotna nie będzie niższa niż 314,10 zł w pierwszym półroczu, i 324 zł w drugim półroczu.

W 2023 r. wzrośnie też stawka minimalna za godzinę pracy. Od 1 stycznia wyniesie ona 22,80 zł brutto, z początkiem lipca wzrośnie do 23,50 zł.

5 powodów, dla których warto kupować na raty

Pozwalają zoptymalizować bieżące wydatki firmowe w dobie rosnącej inflacji, zapewniają ochronę płynności finansowej, gwarantują szybkie i wygodne finansowanie, dają możliwość odliczenia VAT-u od zakupionego towaru lub usługi oraz kosztów finansowania, umożliwiają zakup towarów i usług, na które wcześniej nie byłoby nas stać – oto 5 powodów, dla których warto rozważyć zakupy na raty.



Emanuel Nowak

ekspert NFG

Powód 1: Fakturówka ratuje, gdy inflacja rujnuje

Zakupy firmowe to nieodłączny aspekt prowadzenia biznesu, a cena jest jednym z najważniejszych elementów wpływających na decyzje zakupowe przedsiębiorstw. Wszystko wskazuje na to, że w najbliższym czasie będzie grała jeszcze większą rolę. Z powodu rosnącej inflacji oraz coraz wyższych kosztów prowadzenia działalności w Polsce, już dziś wielu przedsiębiorców szuka nowoczesnych rozwiązań pozwalających zoptymalizować bieżące wydatki firmowe.

Jak wynika z naszego badania „Finansowanie zakupów firmowych w MŚP”, przepro-

przedsiębiorców sektora MŚP, którzy dokonują zakupów firmowych, zauważyło w ostatnich sześciu miesiącach wzrost cen produktów i usług niezbędnych do prowadzenia ich działalności. Najbardziej podrożało paliwo (78 proc. wskazań), następnie opłaty za media (68 proc.) oraz surowce, półprodukty i produkty potrzebne do funkcjonowania firmy (60 proc.). Przeciętny wzrost cen wyniósł 37,4 proc.

Myśląc o najbliższym półroczu, 85,5 proc. przedsiębiorców spodziewa się dalszej podwyżki cen. Nadchodzące miesiące jesienno-zimowe mogą być dla wielu z nich trudnym sprawdzianem. W takiej sytuacji warto rozważyć zakup usług i towarów na raty!

Powód 2: Wszystko na raty

Raty kojarzą się zwykle z zakupami konsumenckimi i tym, że dotyczą przede wszystkim towarów lub dóbr materialnych. Ponad połowa przedsiębiorców biorących udział w badaniu NFG „Finansowanie zakupów firmowych w MŚP” (52,6 proc.) wskazała, że najchętniej kupowałyby na raty narzę-

dzia i maszyny do firmy. Kolejne są surowce i półprodukty oraz środki transportu (po 39 proc.). Tymczasem na raty do firmy można kupić już niemal wszystko – pokazuje przykład Fakturarki. Każdego dnia wpływają do nas wnioski o finansowanie na raty różnorodnych faktur. Dwie tony orzeszków, zaciercy na wino, leki, opony, środki czystości, meble, przewody elektryczne, części samochodowe czy zaopatrzenie są równie dobre jak montaż wykładziny, usługi księgowo-roboty budowlane, usługi transportowe, szkolenia czy nawet... uczestnictwo w targach. To wszystko można sfinansować za pomocą rat!

Powód 3: Korzystne odliczenia

Warunkiem skorzystania z Fakturarki podczas zakupów do firmy jest otrzymanie od dostawcy faktury proforma lub faktury z przyszłą datą płatności. Kupujący samodzielnie wybiera liczbę rat, a następnie akceptuje transakcję kodem SMS. Proces wnioskowania o sfinansowanie zakupu odbywa się automatycznie, online i trwa 15 minut. Nowy model finansowania NFG wpisuje się w dobrze znane instrumenty rynkowe dla biznesu jak kredyt, leasing czy pożyczka, ale w odróżnieniu od leasingu, tutaj od razu po zakupie stajemy się jego właścicielem i unikamy skomplikowanej procedury wykupu. Płatność odbywa się w dogodnych ratach, a koszty usługi finansowania zakupów można zaliczyć do kosztów uzyskania przychodu i odliczyć podatek VAT.

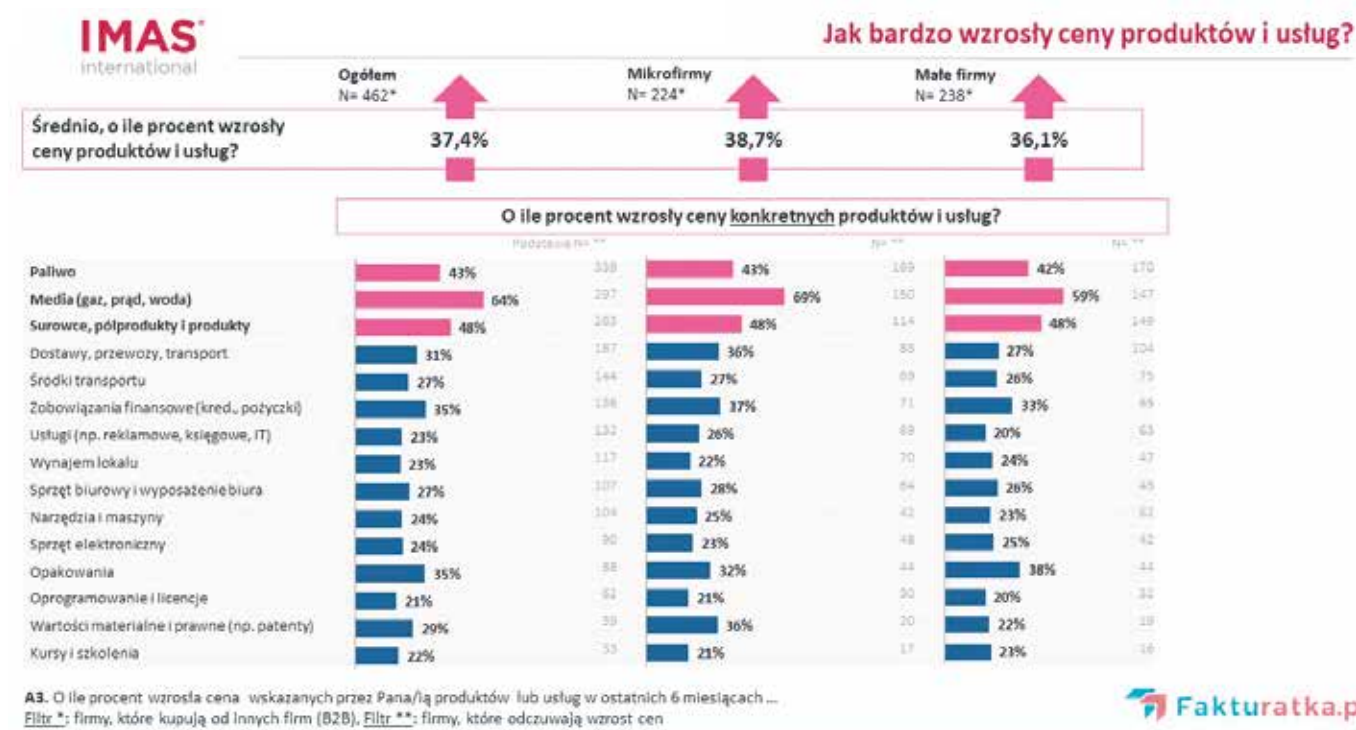
Powód 4: Szybkie finansowanie w 100 proc. online

Najważniejszym elementem usługi ratalnej dla przedsiębiorców z sektora MŚP jest przejrzysta kalkulacja kosztów. Tę cechę docenia 100 proc. małych firm i 97 proc. mikrofirm. Dla przedsiębiorców ważne są też: możliwość odliczenia w koszty oraz VAT-u od zakupionego towaru lub usługi oraz kosztów finansowania i szybkość decyzji dotyczących uzyskania finansowania. Na kolejnych miejscach liczą się: dostęp do środków pieniężnych w 100 proc. online bez dodatkowych formalności oraz możliwość sfinansowania dowolnych produktów lub usług. Co druga mikrofirma docenia szybkość decyzji dotyczących uzyskania finansowania (51 proc.).

Powód 5: Płynność finansowa

Według danych Krajowego Rejestru Długów, polscy przedsiębiorcy są zadłużeni na 9,18 mld zł. Największe zatory płatnicze funkcjonują w handlu, budownictwie i transporcie, ale pozostałe sektory gospodarki też mają swoje problemy finansowe. Aktualnie najważniejszą troską mikro, małych i średnich przedsiębiorstw jest ochrona i zachowanie płynności finansowej. Nie jest to łatwe, gdy w budownictwie kolejny rok z rzędu drożeją kluczowe materiały, narzędzia i produkty, a w transporcie nierzetelni kontrahenci opóźniają płatności. W takich sytuacjach w sukurs również przychodzą... zakupy ratalne. Z naszego badania wynika, że 62,1 proc. firm budowlanych chciałoby finansować ratami towary lub usługi za minimum 11 tys. zł, w tym co czwarta firma z tego sektora za ponad 50 tys. zł. Z kolei dla transportu raty to szansa, by „kupić sobie” odrobinę więcej czasu na uregulowanie płatności i zachować płynność finansową. Bo, podczas gdy większość firm (75 proc.) opowiada się za 12-miesięcznym terminem spłaty zakupów firmowych, przewoźnicy są zwolennikami dłuższych terminów spłaty, sięgających 24 miesięcy.

Jak widać, usługa ratalna ma wiele zalet i coraz więcej firm wykorzystuje te zalety na swój własny sposób. Od momentu wprowadzenia Fakturarki na rynek przedsiębiorcy sfinansowali nią zakupy na ponad 6 mln zł. Dzięki temu pieniądź krąży w gospodarce, firmy zachowują płynność finansową i nie muszą rezygnować z kluczowych inwestycji. Tak Fakturarka ratuje polski biznes!

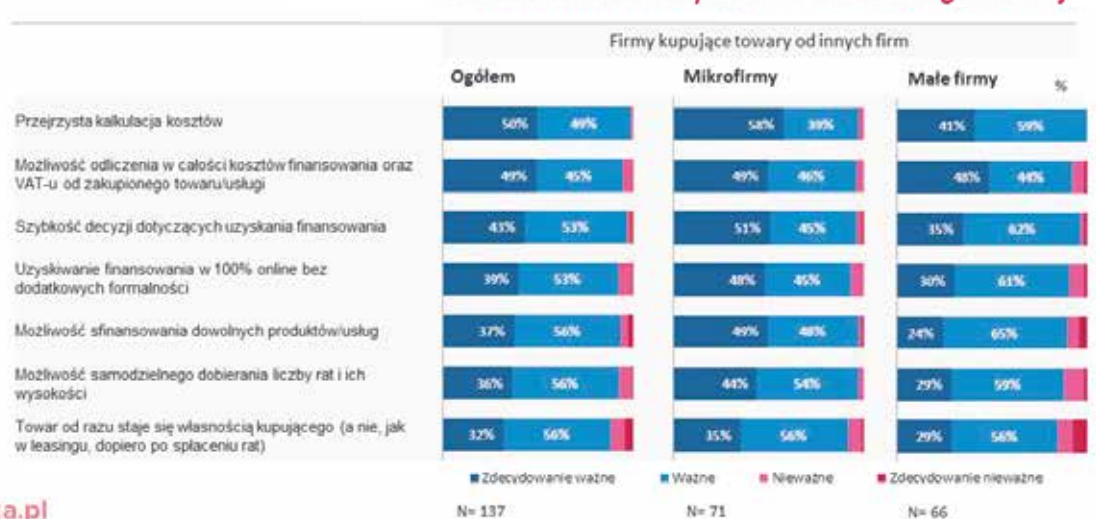


wadzonego w pierwszym kwartale bieżącego roku przez IMAS International, co 9. firma (11 proc.) przyznaje, że często rezygnuje z zakupów właśnie ze względu na zbyt wysoką cenę. Potwierdzają to również sami sprzedający: co dziesiąty z nich zauważył, że klienci biznesowi „odpuszczają sobie” zakupy, kiedy cena przekracza ich możliwości finansowe. Nowa usługa NFG może to zmienić.

Fakturatka, bo o niej mowa, pozwala kupującemu rozłożyć zakup na raty, a sprzedającemu – otrzymać płatność w terminie. Na początku bieżącego roku 30 proc. firm deklarowało zainteresowanie taką usługą. Szacujemy, że w najbliższych kwartałach zainteresowanie będzie jeszcze większe, z uwagi na rosnącą inflację oraz związany z tym wzrost cen towarów i usług dla biznesu. Jak pokazuje nasze najnowsze badanie z sierpnia br. pt. „Zakupy firmowe”, 95 proc.

IMAS international

Ocena ważności różnych elementów usługi ratalnej



Fakturatka.pl

Pytanie B4. Jak ważne byłyby dla Pana/i firmy wskazane elementy usługi pozwalającej rozłożyć płatność za towary lub usługi od innych firm na raty?
Filtr: firmy, które kupują od innych firm; zainteresowanie dostępem do usługi ratalnej

RANKING 100 FIRM Z SEKTORA MŚP

	spółka	Wysokość przychodów po II kwartałach 2021 (w tys zł)	Wysokość przychodów po II kwartałach 2022 (w tys zł)
51	AQT WATER	3 835	4 731
52	IBC POLSKA F&P	2 916	4 725
53	AKCEPT FINANCE	14 711	4 462
54	AUXILIA	3 229	4 445
55	HURTIMEX	4 389	4 306
56	AITON CALDWELL	7 888	4 300
57	KANCELARIA MEDIUS	2 811	4 128
58	ANALIZY ONLINE	3 842	4 052
59	EDISON	3 205	3 730
60	AQUA S.A. W POZNANIU	3 214	3 200
61	AFORTI HOLDING	3 173	2 974
62	E-XIM IT	1 740	2 948
63	APIS	2 649	2 728
64	BROWAR CZARNKÓW	2 816	2 652
65	FABRYKA KONSTRUKCJI DREWNIANYCH	4 989	2 491
66	CARBON STUDIO	2 600	2 463
67	CREATIVEFORGE GAMES	1 561	2 147
68	BLACK ROSE PROJECTS	994	2 059
69	ACARTUS	1 859	1 989
70	ECC GAMES	2 076	1 783
71	AGROMEP	2 033	1 735
72	DANKS EUROPEJSKIE CENTRUM DORADZTWA PODATKOWEGO	1 594	1 702
73	CONSOLE LABS	1 641	1 640
74	HORNIGOLD REIT	2 694	1 575
75	BIOMASS ENERGY PROJECT	7 268	1 562
76	ADVANCED GRAPHENE PRODUCTS	597	1 554
77	7LEVELS	1 185	1 427
78	FEMION TECHNOLOGY	7 459	1 286
79	APANET	2 197	1 276
80	BVT	1 345	1 273
81	BAKED GAMES	749	1 221
82	NOWOCZESNA FIRMA	783	1 199
83	BTC STUDIOS	505	1 197
84	HIPROMINE	711	991
85	HEMP&HEALTH	1 361	981
86	CODEADDICT	413	896
87	CONSTANCE CARE	1 100	889
88	CHERRYPICK GAMES	546	733
89	HYDRA GAMES	88	573
90	ABS INVESTMENT ASI	389	471
91	ART GAMES STUDIO	363	449
92	BLUE TAX GROUP	470	369
93	FALCON GAMES	107	244
94	7FIT	37	216
95	ATOMIC JELLY	222	205
96	CANNABIS POLAND	215	197
97	BIOERG	1 262	196
98	ASMODEV	233	165
99	AGENCJA ROZWOJU INNOWACJI	610	112
100	DETALION GAMES	426	52

oprac.: CBSF źródło: GPW

Bronić się przed cyberatakami?

W obliczu aktualnych zagrożeń związanych z sytuacją geopolityczną oraz przeniesieniem się wielu biznesów do sieci znacząco wzrosło ryzyko ataków hakerskich. Wzmógł się także poziom świadomości pracowników i ciągle edukacja na temat zagrożeń, a zdecydowana większość naruszeń cyberbezpieczeństwa to niestety błąd po stronie człowieka. Zjawisko cyberzagrożeń jest dodatkowo potęgowane przez model pracy hybrydowej. Firmy zauważają lukę w edukacji i świadomości pracowników i według danych Altcom Akademia – wzrost zainteresowania szkoleniami z zakresu cyberbezpieczeństwa wzrósł w ostatnim czasie o 170 proc. Z kolei, jak informuje firma GData światowe nakłady finansowe na edukację w dziedzinie cyberbezpieczeństwa do 2026 r. wzrosną aż o 218,5 proc. Niemniej kluczową kwestią jest



Robert Czarniewski

CFO oraz wiceprezes zarządu, Polcom

Z czym zmagają się firmy?

Ponad 50 proc. przedsiębiorstw na świecie spodziewa się wzrostu liczby cyberzagrożeń – podaje PwC, a według analiz eksperckich ataki na duże firmy i korporacje to jedynie wierzchołek góry, w równym stopniu narażony na nie jest bowiem także sektor MŚP.

Wśród wyzwań stojących przed firmami w kontekście cyberbezpieczeństwa – poza zróżnicowanymi atakami typu botnet, DDoS, deface, malware, ransomware, wiper i phishing – jest też dbanie o wysoki poziom świadomości pracowników i ciągle edukacja na temat zagrożeń, a zdecydowana większość naruszeń cyberbezpieczeństwa to niestety błąd po stronie człowieka.

Zjawisko cyberzagrożeń jest dodatkowo potęgowane przez model pracy hybrydowej. Firmy zauważają lukę w edukacji i świadomości pracowników i według danych Altcom Akademia – wzrost zainteresowania szkoleniami z zakresu cyberbezpieczeństwa wzrósł w ostatnim czasie o 170 proc. Z kolei, jak informuje firma GData światowe nakłady finansowe na edukację w dziedzinie cyberbezpieczeństwa do 2026 r. wzrosną aż o 218,5 proc. Niemniej kluczową kwestią jest

również posiadanie odpowiedniej strategii ochrony przed cyberatakami, reagowania na nie oraz plan naprawczy na wypadek incydentów bezpieczeństwa. Firmy nie powinny polegać jedynie na działaniach reaktywnych, ponieważ w tym obszarze bardzo istotne jest proaktywne podejście do ochrony przed cyberzagroženiami, a co za tym idzie – kompleksowa strategia działania. Dopasowana do potrzeb firmy i kompletna strategia bezpieczeństwa powinna obejmować między innymi, oprócz przeprowadzania szkoleń z zakresu cyberbezpieczeństwa – politykę informacyjną, ochronę informacji jawnych i niejawnych, zasady ochrony danych osobowych, politykę bezpieczeństwa systemów IT, zapobieganie przestępstwom na szkodę firmy, szczególnie fałszerstwom i oszustwom, zasady ochrony fizycznej i technicznej.

Ponadto, jak wiemy z raportu Polcom „Inwestycje IT w kierunku rozwoju polskich firm w latach 2021-2022. Chmura i nowe technologie” 65 proc. respondentów zwraca uwagę na przestarzałe systemy i technologie, a więc rosnący dług technologiczny, jako na potencjalny czynnik ryzyka w tym obszarze.

Dług technologiczny jest o tyle istotny, ponieważ ogranicza on firmy nie tylko pod kątem rozwoju, ale i wpływa na ich poziom bezpieczeństwa cybernetycznego oraz zwiększa koszty z tym związane.

Budżety vs wydatki

Wydatki na IT na świecie i w Polsce ciągle rosną. Według PMR, lata 2021-2022 to czas powrotu do dwucyfrowej dynamiki wydatków na

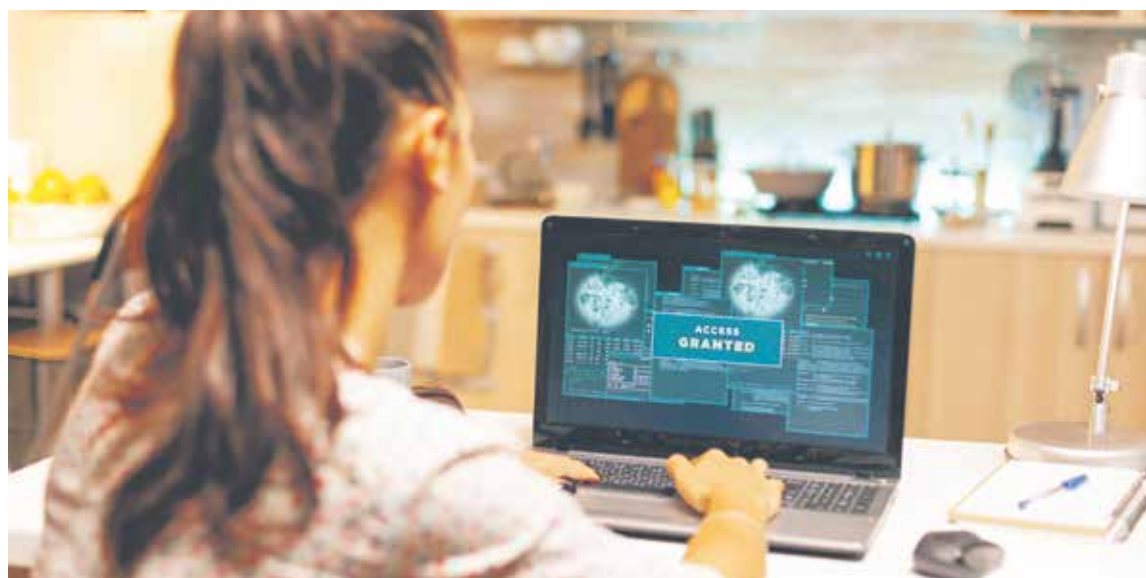
cyberbezpieczeństwo w Polsce, tym samym w 2022 roku wartość rynku ma przekroczyć 2 mld zł.

Rosną też wynagrodzenia specjalistów IT, a ich rola jest niebagatelna w przemianach biznesu i wkraczaniu w nowe technologie. Wciąż wiele przedsiębiorstw zmagają się z niewystarczającymi środkami finansowymi w niektórych obszarach. Z raportu Polcom dowiadujemy się, że firmy są skłonne najwięcej wydawać na działania związane właśnie z zapewnieniem ciągłości działania i cyberbezpieczeństwem. A blisko co czwarty menedżer IT – 24 proc. – będzie musiał przemyśleć, jak lepiej wykorzystać dostępne fundusze, bo tych będzie miał do dyspozycji mniej niż w zeszłym roku.

W związku z dużą ilością zadań, a tym samym niezbędnymi na ten cel zasobami ludzkimi i finansowymi, firmy często decydują się na skorzystanie z outsourcingu. Z naszego badania wiemy, że aż 57 proc. respondentów planuje wdrażać rozwiązania chmurowe, właśnie po to, by podnieść bezpieczeństwo infrastruktury i zapewnić ciągłość działania swojego biznesu. Model pozwala bowiem na oszczędność kosztową i elastyczność oraz gwarantuje wysoki poziom zabezpieczeń – każdej firmie bez wyjątku, nawet firmom z sektora MŚP.

Firmy – także te z sektora MŚP – z uwagi na wspomniane kwestie coraz częściej korzystają także z takich usług jak Security as a Service, gdzie nie muszą inwestować środków w dodatkowy sprzęt czy zatrudnienie i utrzymanie pracowników.

Ta wygodna i optymalna forma zapewniania bezpieczeństwa danych firmowych skutecznie wspiera klientów w prowadzeniu biznesu i pozwala im skupić się na głównych obszarach działalności, zmniejszaniu długu technologicznego czy budowaniu przewag rynkowych. Usługi SOC w połączeniu z rozwiązaniami chmurowymi to odpowiedź na często specyficzne potrzeby firm i drzwi do najwyższego poziomu bezpieczeństwa danych i rozwoju biznesu.



PAKIET SLIM VAT 3 – CO OZNACZA DLA PRZEDSIĘBIORCÓW I KSIĘGOWYCH?

Pakiet Slim VAT 3 to kontynuacja szeregu zmian w zakresie podatku VAT, których głównym celem jest uproszczenie rozliczeń dla przedsiębiorców. Projekt wdraża postulaty Trybunału Sprawiedliwości UE, jak i samych podatników, którzy zwracali uwagę m.in. na niejasne zasady rozliczania podatków od towarów i usług. Nowe przepisy mają wejść w życie z dniem 1 stycznia 2023 r. Co to oznacza dla podatników i księgowych?

Anita **Gołębiowska**

dyrektor zarządzający, Ogólnopolska Sieć Certyfikowanych Biur Rachunkowych (OSCBR)

Jedną ze zmian jest zwiększenie limitu uprawniającego do posiadania statusu małego podatnika, czyli takiego, u którego wartość sprzedaży brutto nie przekroczyła w poprzednim roku kwoty 1,2 mln Euro. Zmiana ma dotyczyć podwyższenia tego progu do 2 mln Euro.

Korzystna zmiana dla podatników

To korzystna zmiana dla podatników, ponieważ pozwoli na skorzystanie z metody kasowej oraz kwartalnego rozliczania podatku VAT większej liczbie podmiotów. Jednocześnie limit małego podatnika na gruncie ustawy o VAT został ujednoczony z limitem na gruncie CIT. Tym samym jeszcze większa liczba przedsiębiorców będzie mogła skorzystać z dedykowanych uproszczeń. To realnie poprawi płynność finansową firm korzystających z mechanizmu podzielonej płatności.

Dzięki tej zmianie wzrośnie liczba przedsiębiorców, którzy zamiast płacić VAT do urzędu co miesiąc, zapłacą go kwartalnie. Zatrzymane przez dwa miesiące środki będą

mogli wykorzystać na opłacenie np. faktury za zakup towarów, zamiast korzystać z drogiego kredytu. Natomiast księgowi będą mieli troszkę mniej rozliczeń dotyczących prowadzenia rozrachunków VAT.

Dруга zmiana dotycząca faktur zbiorczych zakłada znaczne uproszczenie dla podatników korygujących rozliczenia w walucie obcej, które wcześniej budziły szereg wątpliwości przez niejasne zasady rozliczania. Celem jest ujednoczenie i uszczegółowienie sposobu przeliczenia obcych walut w przypadku faktur korygujących. Dla przykładu przedsiębiorca, który zastosował dla świadczonej usługi kurs z 1 września 2021 r., może ten sam kurs zastosować w przypadku faktury korygującej pierwotne rozliczenie. Zmiana ta uprości rozliczenia księgowe, zmniejszy ilość pomyłek i naliczanych różnic kursowych.

Projektowana ustawa zakłada również, że przedsiębiorcy będą mieli prawo odliczyć VAT, nie czekając na fakturę od klienta. W efekcie faktura nie będzie formalnym warunkiem odliczenia podatku. Wprowadzenie tego przepisu utrudni ewidencję zdarzeń gospodarczych. Klienci są przyzwyczajeni do dostarczania faktur. Przed księgowymi pojawi



się wyzwanie polegające na wytłumaczeniu im, że do ewidencji księgowej wystarczy informacja otrzymana z danej firmy.

Różne aspekty

Kolejnym aspektem jest możliwość zrezygnowania z obowiązku wystawienia faktury zaliczkowej. Klienci przyzwyczaili się do obowiązku wystawiania faktur zaliczkowych. Brak wymogów dotyczących dokumentacji utrudni współpracę pomiędzy klientem a biurem rachunkowym, w szczególności u tych, którzy nie mają obowiązku dostarczania wyciągów bankowych. Wtedy księgowy nie będzie miał możliwości zaważenia transakcji. Z tego tytułu mogą pojawić się braki ewidencji i wynikające z tego sankcje.

Ważną zmianą będzie również to,

że organy podatkowe będą musiały uwzględnić wiele czynników mogących mieć wpływ na powstanie nieprawidłowości, które podlegały sankcjom. Przedsiębiorcy będą mieli wymierzaną sankcję VAT w wysokości do 30 proc., 20 proc. lub 15 proc. kwoty odpowiadającej kwocie nieprawidłowości w rozliczeniu VAT, a nie w stałej wysokości. Początkowo wydłuży się proces kontroli, przez co księgowi będą obciążeni dodatkowym czasem jego obsługi. Dziś, gdy podatnik dokonuje sprzedaży opodatkowanej oraz zwolnionej (czyli tzw. sprzedaży mieszanej), zobowiązany jest do stosowania proporcji odliczenia kwoty podatku naliczonego. Pakiet Slim VAT 3 ma zwiększyć ją do 10 tys. zł. To oznacza, że gdy proporcja sprzedaży mieszanej wy-

niesie 98 proc. na rzecz sprzedaży opodatkowanej VAT, a sprzedaż nieopodatkowana nie przekroczy 10 tys. zł, przedsiębiorca będzie mógł odliczyć 100 proc. VAT.

Zmiana ta ułatwi rozliczenia dość skomplikowanej kalkulacji proporcji VAT. Niestety będzie to dotyczyło niewielkiej części klientów.

Projektując pakiet Slim VAT 3, Ministerstwo Finansów zwróciło uwagę na problemy z rozliczaniem VAT w zakresie zakupów mieszanych i zwiększyło limit kwoty pozwalającej na uznanie, że proporcja określona przez podatnika wynosi 100 zł (z obecnych 500 zł do 10 000 zł). To bardzo ważne, ponieważ wprowadzenie tych rozwiązań odciąży działy księgowe firm poprzez zmniejszenie obowiązku dokonywania rocznych korekt VAT.

Vindicat.pl w innowacyjnym modelu *success fee* – zapłać, gdy odzyskasz pieniądze

Czy to możliwe, aby odzyskiwać pieniądze skutecznie, a koszty windykacji pokryć dopiero po jej zakończeniu? Teraz już tak! Taką możliwość oferuje innowacyjny system do windykacji online Vindicat.pl.

Automatyczna windykacja online to nic innego jak szereg uporządkowanych działań, które prowadzą do odzyskania należności z nieopłaconych faktur. **Przebiega w całości przez Internet.** Jak to działa? To proste. Aby skutecznie odzyskiwać pieniądze, wystarczy zarejestrować się w systemie Vindicat.pl. Następnie zaczytać lub wprowadzić dane z zaległych faktur i **jednym kliknięciem** uruchomić proces

windykacji automatycznej. Potrzebny jest jedynie komputer z dostępem do Internetu. Całość toczy się **samoczynnie** – bez zaangażowania osób odpowiedzialnych za firmowe finanse. To szybkie i nie wymaga żadnej specjalistycznej wiedzy! **W jaki sposób system Vindicat.pl odzyska pieniądze?** W ramach windykacji automatycznej system Vindicat.pl wykonuje aż 10 powtarzalnych czynności polubownych.

Każda z nich zwiększa szansę na **szybkie odzyskanie pieniędzy** od nierzetelnych klientów.

System Vindicat.pl automatycznie:

- generuje wezwania do zapłaty (SMS, e-mail),
- wysyła do klientów powiadomienia o terminie zapłaty (SMS, e-mail),
- wysyła powiadomienia w wyznaczonym dniu zapłaty (SMS, e-mail),
- wysyła powiadomienia o zamiarze dodania sprawy na popularną i wysoko pozycjonowaną giełdę wierzycielności Vindicat.pl (SMS, e-mail),
- dodaje sprawę na giełdę dłużników,

- generuje informacje o upublicznieniu danych nierzetelnego klienta na giełdzie dłużników (SMS, e-mail),
 - wysyła powiadomienia o zamiarze dokonania wpisu do BIG InfoMonitor (SMS, e-mail), wysyła powiadomienia o zamiarze skierowania sprawy do sądu (SMS, e-mail),
 - dodaje wpis dotyczący zadłużenia do BIG InfoMonitor,
 - powiadamia dłużnika o wpisie do BIG (SMS, e-mail).
- Wszystkie te działania, dzięki innowacyjnemu modelowi *success fee*, aż do momen-

tu odzyskania pieniędzy lub przerwania windykacji automatycznej, są **bezpłatne!** Są też **skuteczne.** Umieszczenie danych dłużnika na popularnej giełdzie dłużników, celem jego sprzedaży lub w znanym BIG zwykle działa na nierzetelnego klienta jak przysłowiowy kubek zimnej wody. Dzięki temu efektywnie motywuje go do zapłaty – mówi **Bogusław Bieda – Prezes Zarządu Vindicat.pl** W przypadku odzyskania pieniędzy, całym kosztem windykacji możemy obciążyć dłużnika, co powoduje znaczne ograniczenie kosztów.



50 NAJBARDZIEJ DYNAMICZNYCH MŚP

	SPÓŁKA	WYSOKOŚĆ PRZYCHODÓW PO II KWARTAŁACH 2021 (W TYS ZŁ)	WYSOKOŚĆ PRZYCHODÓW PO II KWARTAŁACH 2022 (W TYS ZŁ)	ZMIANA PROCENTOWA
1	FINTECH	792	7 081	794,07
2	FIGENE CAPITAL	1 191	8 413	606,38
3	HYDRA GAMES	88	573	551,14
4	7FIT	37	216	483,78
5	ADVANCED GRAPHENE PRODUCTS	597	1 554	160,30
6	BTC STUDIOS	505	1 197	137,03
7	FALCON GAMES	107	244	128,04
8	01CYBERATON PROENERGY	6 745	15 100	123,87
9	CODEADDICT	413	896	116,95
10	BLACK ROSE PROJECTS	994	2 059	107,14
11	APS ENERGIA	29 688	60 199	102,77
12	ECOSTECH	2 524	5 022	98,97
13	4MASS	17 727	30 988	74,81
14	DO OK	5 583	9 684	73,46
15	E-XIM IT	1 740	2 948	69,43
16	ATREM	38 727	64 725	67,13
17	BAKED GAMES	749	1 221	63,02
18	IBC POLSKA F&P	2 916	4 725	62,04
19	NOWOCZESNA FIRMA	783	1 199	53,13
20	IMS	16 180	24 658	52,40
21	VOTUM	89 914	133 071	48,00
22	KANCELARIA MEDIUS	2 811	4 128	46,85
23	HUB.TECH	62 659	89 186	42,34
24	SELVITA	139 240	195 486	40,40
25	IFIRMA	14 706	20 622	40,23
26	HIPROMINE	711	991	39,38
27	RANK PROGRESS	22 424	31 044	38,44
28	AUXILIA	3 229	4 445	37,66
29	CREATIVEFORGE GAMES	1 561	2 147	37,54
30	BEEIN	7 984	10 820	35,52
31	CHERRYPICK GAMES	546	733	34,25
32	DEKTRA	11 111	14 825	33,43
33	E-MUZYKA	25 014	32 721	30,81
34	BOOMBIT	113 571	148 068	30,37
35	DATAWALK	14 088	18 162	28,92
36	BIZTECH KONSULTING	6 663	8 261	23,98
37	ART GAMES STUDIO	363	449	23,69
38	DG-NET	5 240	6 467	23,42
39	AQT WATER	3 835	4 731	23,36
40	COMPERIA.PL	18 401	22 460	22,06
41	ABS INVESTMENT ASI	389	471	21,08
42	BIOGENED	33 282	40 155	20,65
43	7LEVELS	1 185	1 427	20,42
44	BALTICON	89 263	107 213	20,11
45	ADATEX DEWELOPER	12 670	14 987	18,29
46	CENTRUM FINANSOWE	7 198	8 473	17,71
47	BLOOBER TEAM	28 835	33 870	17,46
48	RELPOL	66 701	77 686	16,47
49	EDISON	3 205	3 730	16,38
50	STARHEDGE	16 362	19 025	16,28

Cyfryzacja – redukcja kosztów w trudnych czasach

W trudnych czasach szczególnego znaczenia nabiera umiejętność redukcji kosztów i skutecznego zarządzania finansami firmy. Zasada ta dotyczy w sposób szczególny firm małych i średnich, które nie dysponują zapasami gotówki oraz nie posiadają na pokładzie dyrektora finansowego, a często nawet wewnętrznego działu księgowości. Jak skutecznie ciąć koszty i zarządzać finansami w takich warunkach? Z pomocą przychodzi cyfryzacja.

Rafał **Strzelecki**

prezes zarządu, CashDirector

Cyfrowa księgowość – bieżące dane do kontroli i redukcji kosztów

Pierwszą barierą do pokonania przy redukcji kosztów i kontroli finansów jest brak bieżącej informacji o sytuacji finansowej. Firmy korzystające z usług tradycyjnych biur rachunkowych nie mogą skorzystać z danych księgowych do kontroli finansów, bo faktury są księgowane dopiero po zakończeniu miesiąca – za późno, aby były przydatne do zarządzania. W przypadku cyfrowej księgowości dokumenty są przetwarzane codziennie. Wystarczy zrobić zdjęcie dokumentu lub wysłać PDF na zdefiniowany adres email. Dodatkowo cyfrowa księgowość jest połączona z bankiem i automatycznie trzy razy dziennie pobiera operacje bankowe, rozliczając je z fakturami. Przedsiębiorca korzystający z Cyfrowej księgowości zintegrowanej z bankiem na bieżąco widzi swój wynik finansowy, stan zapłat od klientów oraz stan zapłat dla dostawców, do ZUS i do urzędu skarbowego.

Jednak jak to pomaga w redukcji kosztów? Po pierwsze cyfrowa księgowość jest tańsza niż tradycyjna, więc już na początku mamy pierwsze oszczędności. Po drugie na bieżąco śledzimy wynik finansowy i poziom kosztów, przez co możemy reagować, jeśli koszty są wyższe, niż planowaliśmy. Po trzecie, co jest szczególnie ważne, widzimy na bieżąco stan rozliczeń z klientami (kto nam nie zapłacił) i możemy szybko podejmować niezbędne działania, aby ściągnąć zaległe płatności. W ten sposób kontrolujemy płynność finansową, bardzo ważną dla dobrego funkcjonowania firmy.

Cyfrowy obieg – skuteczne kontrola i redukcja kosztów dla sp z o.o.

Cyfrowa księgowość może być połączona z cyfrowym obiegiem dokumentów oraz budżetem. Nawet mała spółka z o.o., dzięki prostemu definiowaniu budżetu, może w godzinę zaplanować swoje finanse na rok do przodu, a potem na bieżąco sprawdzać, czy przychody i koszty są zgodne z planem. W dużych firmach taki proces nazywa się kontrolingiem i wymaga zatrudnienia kontrolera finansowego. Dzięki cyfrowej księgowości z cyfrowym obiegiem dokumentów skuteczną kontrolę i redukcję kosztów może realizować właściciel, prezes lub wyznaczona przez niego osoba.

– mOrganizer Finansów – cyfrowa księgowość, cyfrowy obieg, budżet i integracja z rachunkiem firmowym pomaga skutecznie zarządzać firmą w trudnych czasach – mówi Piotr Teodorczyk, dyrektor Departamentu Klientów Firmowych w mBank SA.

Cyfrowy księgowy – korzyści dla biur rachunkowych i ich klientów

Dla cyfrowej księgowości potrzebni są cyfrowi księgowi, pracujący na systemie księgowości online zintegrowanym z bankiem. Taki cyfrowy księgowy przetwarza dokumenty klientów codziennie (a nie raz w miesiącu), dzięki czemu klienci mogą na bieżąco śledzić swoje wyniki finansowe, kontrolować koszty, śledzić podatki do zapłaty, łatwo płacić za faktury, wykorzystując dane przetworzone przez księgowych. Cyfrowi księgowi mają mniej pracy niż tradycyjnie (system cyfrowej księgowości automatyzuje wiele księgowych i zadań księgowego), więc mogą zaoferować niższe ceny usług i obsłużyć więcej klientów.

Cyfryzacja sprawia, że obie strony są zadowolone – przedsiębiorca, dostając bardziej nowoczesną usługę za niższą cenę, a księgowy zarabia więcej, obsługując więcej klientów dzięki automatyzacji. Cyfrową księgowość promuje i zapewnia OSCBR – Ogólnopolska Sieć Certyfikowanych Biur Rachunkowych, zrzeszająca biura rachunkowe nowoczesnie nastawione do księgowości.

KSeF – cyfrowa rewolucja dla księgowych i firm

W 2022 Ministerstwo Finansów wprowadziło Krajowy System e-Faktur (KSeF), jako dobrowolne rozwiązanie umożliwiające wystawianie i udostępnianie e-faktur. Od 1 stycznia 2024 roku fakturowanie elektroniczne w Polsce będzie obowiązkowe dla wszystkich.

KSeF wymaga, aby faktura sprzedaży w momencie wystawienia została zarejestrowana w formie cyfrowej w KSeF. Z drugiej strony otrzymujący fakturę może pobrać z KSeF tę fakturę również w formie cyfrowej, a dokładnie w formie pliku XML zawierające wszystkie dane faktury.

Jakie to ma znaczenie dla księgowego? Ogromne. Koniec z czasochłonnym i generującym błędy wprowadzaniem danych z faktur, czy to ręcznie czy to przez OCR. Wszystkie dane faktury zostaną pobrane z KSeF i bez błędów od razu zarejestrowane w cyfrowej księgowości. Księgowy będzie miał mniej pracy i może skoncentrować się na rozwiązywaniu trudniejszych przypadków lub obsłużyć więcej klientów.

Jakie znaczenie ma KSeF dla przedsiębiorców? Otóż nie będą musieli przekazywać dokumentów do księgowych, nie będą ich gubić, nie będą tracić czasu na ich skanowanie i wysyłanie do księgowych. Co więcej, jeśli będą korzystać z cyfrowej księgowości, to ich dokumenty będą codziennie i na bieżąco księgowane, a dane posłużą do kontroli kosztów, wykonywania płatności, śledzenia płynności. Taniej też zapłacą za nowoczesne usługi księgowe.

Ogólnopolska Sieć Certyfikowanych Biur Rachunkowych, zrzeszająca ponad 2500 biur rachunkowych, przeprowadziła badanie, z którego wynikało, że ponad 60 proc. badanych uważa, że wdrożenie KSeF będzie dla księgowych i dla firm korzystnym rozwiązaniem.



ZMIENIAJĄCE SIĘ OTOCZENIE GOSPODARCZE A DZIAŁALNOŚĆ FIRM

Obecnie organizacje i firmy muszą reagować na ciągłe zachodzące zmiany, a co za tym idzie, nieustannie się uczą, ewoluują i prosperują podczas nieustannej transformacji.



Łukasz **Chodkowski**

dyrektor zarządzający, Déhora,
członek zarządu Niderlandzko-
Polskiej Izby Gospodarczej

Zmiany klimatyczne, pandemia COVID-19 i konflikty zbrojne mają wydatny wpływ na sposób, w jaki pracujemy, a także na coraz bardziej rozproszoną a co ważne wielopokoleniową siłę roboczą poszukującą sensu i przynależności.

W najbliższym czasie rosnące oczekiwania pracowników będą wyzwaniem dla możliwości pracodawców.

Pracodawcy muszą być jeszcze bardziej kreatywni w zakresie oferowanych korzyści i benefitów, aby wygrać wojnę o talenty. Nie tylko wyższe płace, ale elastyczność harmonogramu, hybrydowe możliwości pracy, konkurencyjne plany urlopów będą niezbędne, aby przyciągnąć i zaangażować zarówno pracowników biurowych, jak i pracowników produkcyjnych. Oznacza to, że firmy i działy HR będą musiały prowadzić szczerze i przejrzyste projekty na temat tego, co mogą zaoferować, aby spełnić – a najlepiej przekroczyć – oczekiwania pracowników.

W obliczu nadciągającej recesji

Ponieważ firmy stoją w obliczu nadciągającej recesji, organizacje stają w obliczu najtrudniejszego okresu po pandemii. Aby skutecznie zarządzać tymi nowymi zagrożeniami, organizacje biznesowe muszą być zwinne i elastyczne, aby stawić czoła nowym wyzwaniom. Wiele branż wciąż odczuwa skutki pandemii, a obecna presja gospodarcza wydaje się rosnać. W obliczu zbliżającego się na horyzoncie spowolnienia gospodarczego firmy muszą ocenić posiadane zasoby ludzkie



Ponieważ firmy stoją w obliczu nadciągającej recesji, organizacje stają w obliczu najtrudniejszego okresu po pandemii. Aby skutecznie zarządzać tymi nowymi zagrożeniami, organizacje biznesowe muszą być zwinne i elastyczne, aby stawić czoła nowym wyzwaniom. Wiele branż wciąż odczuwa skutki pandemii, a obecna presja gospodarcza wydaje się rosnać.

– w dużej mierze należące do pokolenia Z, Milenialsów oraz pokolenia X – i wykorzystać nowoczesne rozwiązania w celu utrzymania pracowników.

Stworzyć przyjazne miejsce pracy

Z pracownikami w wieku powyżej 50 lat, którzy nieuchronnie zmierzają ku emeryturze, działy HR muszą uważnie rozważyć różnorodne potrzeby oraz różne podejścia do

pracy i życia. Obejmuje to umożliwienie pracownikom zarządzania ich harmonogramami i łatwego komunikowania się z menedżerami i kolegami z zespołu, aby lepiej osiągnąć równowagę między życiem zawodowym a prywatnym. Bez względu na to, z jakiego pokolenia pochodzi pracownik, wszyscy mamy obowiązki pozazawodowe. Jeśli więcej pracodawców wykorzysta nowoczesne rozwiązania jako sposób na zaspokojenie tych potrzeb,

możliwe będzie lepsze zatrzymanie talentów i większe zaangażowanie pracowników. Działania te muszą prowadzić do stworzenia przyjaznego miejsca pracy, które z powodzeniem spełnia potrzeby wszystkich pracowników bez względu na wiek. Dzisiejsi pracodawcy muszą dążyć do stworzenia kultury miejsca pracy, w której pracownicy, młodzi i starzy, czują się wspierani, inspirowani i upoważnieni do korzystania z życia w pracy i poza nią.

REKLAMA

ING 



ING Lease Now

Platforma dla producentów, dystrybutorów, importerów, sprzedawców maszyn, urządzeń, sprzętu i wyposażenia.

Korzyści:

- Otwarcie się na nowe grupy klientów b2b
- Zwiększenie możliwości sprzedażowych
- Atrakcyjne warunki współpracy z ING Lease
- Prosty i szybki proces oraz wygodne narzędzie do tworzenia ofert

Dowiedz się więcej na
www.leasenow.pl

lub użyj kodu QR



WYRÓŻNIENIA

NAJLEPSZE PRODUKTY DLA MŚP 2022



Szanowni Państwo,
Najlepsze Produkty dla MŚP to wyróżnienia, które redakcja Biznes Raportu „Gazety Finansowej” przyznaje od lat dostawcom usług i narzędzi ułatwiających

funkcjonowanie małym i średnim przedsiębiorcom. Doceniamy innowacyjność i otwartość, dostrzegamy chęć wyprzedzania potrzeb klientów, przewidywania

zmian. Wszyscy, którzy znaleźli się na naszej liście, nade wszystko cenią komfort swoich klientów i widzą to w ich rozwiązaniach. Zapraszamy do analizy i lektury.

Redakcja

BANK



BLIK DLA KLIENTÓW KORPORACYJNYCH ING

BLIK dla biznesu to nowa funkcjonalność ING Business dla klientów korporacyjnych, która umożliwia płacenie przy pomocy kodów BLIK. Ta funkcja w ING Business została wprowadzona w odpowiedzi na głosy samych klientów, którzy na co dzień chętnie posługują się BLIKIEM w życiu prywatnym. Prowadząc firmę, chcą mieć ten sam poziom wygody. Zwłaszcza że w segmencie korporacyjnym BLIK można wykorzystać jako alternatywę dla kart służbowych i elastycznie udostępnić

go różnym przedstawicielom firmy. Jego sposób działania jest taki sam jak w segmencie indywidualnym – kod BLIK generuje się w aplikacji mobilnej ING Business, a transakcję potwierdza kodem PIN. Za pomocą BLIKA można płacić w internecie, na terminalach, wypłacać gotówkę w oznaczonych bankomatach oraz wpłacać ją we wplatmatach ING i sieci Planet Cash. Warto podkreślić, że aktualnie jedynym bankiem, który oferuje BLIKA dla struktury bardziej złożonej niż jednoosobowa działalność

gospodarcza, czyli dla spółek i korporacji, jest ING Bank Śląski.

Czym się wyróżnia ten produkt?

Jedynym bankiem, który oferuje BLIKA dla struktury bardziej złożonej niż jednoosobowa działalność gospodarcza, czyli dla spółek i korporacji, jest ING Bank Śląski.

FAKTORING



FAKTORING LOP

Faktoring LOP sprawdzi się w rękach klienta współpracującego z bardzo dużą liczbą kontrahentów, wystawiającego również dużą liczbę faktur. Usługa polega na wykupie, administrowaniu oraz finansowaniu wierzytelności w oparciu o Listę otwartych pozycji, czyli plik, wygenerowany bezpośrednio z systemu księgowego klienta. Plik ten, po zaimportowaniu do aplikacji Factornet inicjuje w pełni zautomatyzowane procesy finansowania fak-

tur czy dodawania nowych kontrahentów bez konieczności zmiany numeru rachunku do spłat dla odbiorców. Ponadto klient sam dokonuje rozliczeń spłat na podstawie wpływów na rachunek cesyjny, do którego ma stały dostęp. Korzystanie z Faktoringu LOP to bieżące zasilanie klienta środkami finansowymi, dzięki którym może terminowo regulować własne zobowiązania czy dokonywać zakupów na lepszych warunkach od własnych dostawców.

Czym się wyróżnia ten produkt?

Faktoring LOP, w przeciwieństwie do klasycznego faktoringu, umożliwia w pełni zautomatyzowaną obsługę setek, a nawet tysięcy kontrahentów i faktur za pomocą jednego, cyklicznie aktualizowanego pliku – Listy otwartych pozycji.



FAKTORING ONLINE

Usługa faktoringu od PragmaGO to produkt, dzięki któremu mikro, mali i średni przedsiębiorcy mogą w łatwy sposób odzyskać środki zamrożone w fakturach. To dostęp do gotówki wtedy, kiedy jest potrzebna. W zależności od potrzeb finansuje pojedyncze faktury (od czasu do czasu) lub cyklicznie faktury od wskazanych kontrahentów (w stałej umowie). Udziela finansowania od 5 tys. zł

do nawet 5 mln zł. Rozwiązania dostosowuje do klienta – gwarantuje wsparcie doradcy przez cały okres trwania współpracy. Finansuje różne branże i firmy o różnym stażu na rynku (nawet start-upy). Proces wnioskowania o przyznanie środków odbywa się całkowicie online, jest szybki i intuicyjny – dba o wygodę i User Experience (tworzy własne rozwiązania IT, dzięki software house – PragmaGO.tech).

Czym się wyróżnia ten produkt?

Elastyczność oferty, dostępność i szybkość pozyskiwania pieniędzy (nawet dla mikroprzedsiębiorców) – dzięki wnioskowaniu online, przedsiębiorca w wygodny sposób przystępuje do finansowania z dowolnego miejsca i o dowolnym czasie.

FLOTA



Wynajem elastyczny to odpowiedź największej wypożyczalni samochodów w Polsce na brak samochodów na rynku oraz niepewną sytuację gospodarczą. W ramach tej oferty klienci mogą korzystać z wynajmu samochodów osobowych oraz dostawczych dostępnych od ręki. Zazwyczaj są to pojazdy już używane, jednak w doskonałym stanie technicznym, zaledwie 2-3-letnie. To oferta dedykowana zarówno dla firm, jak i klientów indywidualnych, którzy nie lubią zobowiązań. Umowa podpisywana jest na okres 12 miesięcy, jednak klienci dowolnie mogą modyfikować czas jej trwania. Wynajem elastyczny

WYNAJEM ELASTYCZNY

gwarantuje też duże bezpieczeństwo – nie musimy obawiać się o nagły wzrost kosztów, rata jest bowiem stała bez względu na wibor oraz dopasowana do indywidualnych preferencji dotyczących limitu kilometrów. Express Car Rental połączył elastyczną usługę wynajmu wraz z doskonałą innowacją technologiczną – każdy samochód dostępny w ramach tej usługi można zarezerwować samodzielnie przez stronę, korzystając z automatycznej rezerwacji online. Dzięki temu klienci mają czas na spokojnie przejrzanie oferty, wybór dodatkowych pakietów czy wybranie miejsca i terminu dostarczenia pojazdu. To elastyczna oferta, która daje wy-

soki komfort klientom wypożyczalni. Nic dziwnego, wypożyczalni od dawna przyświeca bowiem hasło „Kieruj się wygodą”.

Czym się wyróżnia ten produkt?

Klienci mogą w pełni samodzielnie skonfigurować swoją ofertę wynajmu oraz ustalić miejsce i termin odbioru pojazdu, bez konieczności kontaktu z Infolinią czy Handlowcem. To rozwiązanie, które wyróżnia markę Express na tle konkurencyjnych firm.

KARTA PALIWOWA



UTA Edenred to emitent specjalistycznych kart paliwowo-serwisowych i dostawca rozwiązań do opłat drogowych dedykowanych dla firm transportowych, spedycyjnych lub wykorzystujących flotę dla własnych celów, mających zastosowanie dla wszystkich typów pojazdów: od pojazdów ciężarowych, dostawczych, autobusów aż po samochody osobowe. Największą zaletą kart UTA jest ich uniwersalność i rozległa sieć akceptacji, obejmująca powyżej 73 000 punktów w 40 krajach Europy. Aktualnie zawiera

KARTA UTA

ona niemal 56 000 stacji paliw różnych marek, z czego ponad 5 000 jest zlokalizowanych w Polsce. Klienci UTA Edenred korzystają z szerokiego zakresu usług i produktów: wszelkiego rodzaju paliwa (również alternatywne), nowoczesne rozwiązania do opłat drogowych, usługi serwisowe, a także cyfrowe narzędzia do zarządzania flotą. UTA Edenred stale wspiera i ułatwia mobilność swoich klientów, indywidualnie dopasowując ofertę do ich potrzeb. Profesjonalne doradztwo, korzystne warunki i pakiety rabatowe pozwalają

generować oszczędności oraz istotnie wpływać na poprawę wydajności firm.

Czym się wyróżnia ten produkt?

Karty UTA są przeznaczone dla wszystkich typów pojazdów a dzięki ich uniwersalności i szerokiej sieci akceptacji, są niezbędnym narzędziem, wspierającym zarządzanie firmą, ale również pracę kierowców zawodowych.

Synergia biznesu i ekologii



Z Robertem Reszkowskim, Business Sales Managerem w Epson Polska, rozmawiała Justyna Szymańska.

dokumentów ostatnich lat jest tu ogłoszona w 2008 r. lista, konsekwentnie realizowanych od tej pory, celów firmy w zakresie ochrony środowiska. Uwzględniając fakt, że pojemność ziemskiego środowiska jest ograniczona, a także wierząc, że każdy powinien być w równym stopniu odpowiedzialny za ograniczanie negatywnego wpływu na nie, Epson zamierza do 2050 r. ograniczyć o misję CO₂ w całym cyklu życia swoich produktów i usług oraz stać się firmą negatywną w zakresie emisji dwutlenku węgla, która dodatkowo nie korzysta z surowców kopalnych (np. ropy).

Co wyróżnia technologię druku atramentowego opracowanego przez Epson?

Epson opracował technologię Heat-Free, która zmniejsza zużycie energii elektrycznej o 83 proc. w porównaniu z konkurencyjnymi urządzeniami laserowymi. W tradycyjnej drukarce kluczowym elementem procesu drukowania jest mocne nagrzanie samego sprzętu (w laserowych) lub tuszu (w atramentowych), jednak wtedy sprzęt pobiera najwięcej energii. Zastosowanie Heat-Free powoduje, że drukarki Epsona nie muszą się nagrzewać. Nasza atramentowa technologia drukowania idealnie wpisuje się w potrzeby, które zgłaszają klienci. Klient szuka nie tylko urządzeń efektywnych ekonomicznie, ale także działających długo i bezawaryjnie. Po pierwsze dostarczamy narzędzia druku, które są bardzo efektywne i tanie w użytkowaniu. Po drugie dzięki temu, że jest to technologia bez wykorzystania ciepła w procesie drukowania, gwarantuje mniejsze zużycie energii elektrycznej. Eliminacja nagrzewania – poza widocznymi od razu ogromnymi oszczędnościami na rachunkach za prąd – pozwala na rzadsze serwisowanie i przekłada się na dłuższą żywotność urządzenia. Inaczej niż w przypadku technologii laserowej, gdzie mamy podlegające cyklicznym wymia-

nom bębny, zasobniki tonera, pasy transmisyjne, elementy nagrzewające itd., w urządzeniach Epson praktycznie jednym materiałem eksploatacyjnym jest atrament.

Czyli parametry drukarki atramentowej czynią ją bardziej eko niż laserowej?

Na pewno, jeśli chodzi o drukarki Epson. Przy ich eksploatacji nie jest wytwarzana wysoka temperatura i nie jest generowany ozon i CO₂. Przekłada się to w praktyce na nieporównywalnie mniejszy ślad węglowy, a dodatkowo przy ich używaniu powstaje zdecydowanie mniej odpadów w porównaniu z technologią laserową. Pod względem ekologicznym jest to prawdziwa rewolucja! Ważne, by na kwestie ekologii patrzeć dwutorowo. Po pierwsze z punktu widzenia produkcji urządzeń, a po drugie uwzględniając ich eksploatację podczas całego cyklu życia. Epson podchodzi bardzo poważnie do zrównoważonego procesu produkcyjnego. Realizujemy konkretne cele w określonym zakresie czasowym, które korporacja realizuje zgodnie z założeniami nakreślonymi przez organizacje międzynarodowe. W praktyce chodzi m.in. o odzyskiwanie materiałów z recyklingu i zwiększenie ich udziału w procesie produkcji nowych urządzeń. Kompaktowy design – poza wygodą – oznacza optymalizację miejsca w transporcie i ograniczenie zużycia paliwa. Nasze opakowania w większości nie są już pokryte wielobarwnymi lakierowanymi wydrukami – pozostają po prostu szare (wszak to, co najważniejsze i tak znajduje się w środku). Zwiększamy funkcjonalność modeli, wiedząc, że jedno kompaktowe urządzenie wielofunkcyjne zawsze będzie bardziej oszczędne niż kilka bardziej wyspecjalizowanych. Cały czas szukamy nowych rozwiązań, aby urządzenia były bardziej efektywne, by nie trzeba było często ich wymieniać na nowe i wymagały jak najmniej wizyt serwisu.

W jaki sposób firma Epson łączy cele biznesowe z zaangażowaniem w działania proekologiczne?

Celem naszej firmy jest dostarczanie klientom nowoczesnych i innowacyjnych rozwiązań, które bez jakichkolwiek kompromisów związanych funkcjonalnością urządzeń mają minimalny lub neutralny wpływ na środowisko naturalne – zarówno w procesie produkcji, jak i użytkowania, a także w dużej mierze podlegają ponownemu przetworzeniu. Od dekad we wszystkich swoich działaniach Epson zwracał uwagę na ekologię i to, w jaki sposób produkty, które wytwarza, wpływają na środowisko. Geneza tego tkwi m.in. w *Monozukuri* – japońskim harmonijnym podejściu do pracy, jako elementu relacji ze światem. Pozycja, którą Epson zbudował na rynku, to przede wszystkim efekt długofalowych planów rozwojowych, ich skrupulatnej realizacji, ale także gigantycznych, nawet jak na firmę działającą w branży technologicznej, inwestycji w sektorze R&D, odpowiedzialnym za opracowywanie i testy nowych rozwiązań. Działania na rzecz zminimalizowania wpływu technologii na środowisko to od lat długofalowa polityka firmy. Jednym z ważniejszych

INNOWACJE

EPSON®
EXCEED YOUR VISION

TECHNOLOGIA DRUKU NIEWYMAGAJĄCA CIEPŁA – HEAT FREE

Wynaleziona i wdrożona przez Epson technologia druku Heat-Free, będąc najbardziej ekologicznym rozwiązaniem w swej klasie, zapewnia firmom i użytkownikom ogromną oszczędność energii i pieniędzy. Jest ona oparta na wykorzystaniu zjawiska piezoelektryczności, co oznacza, że w procesie umieszczania atramentu na papierze (czy innym nośniku) eliminuje się podgrzewanie tuszu czy żadnego podzespołu drukarek. Eliminacja ciepła w procesie drukowania sprawia, że pobór energii (i związanej z jej produkcją emisji CO2) jest na-

wet o 83 proc. mniejszy, co – szczególnie w obecnej sytuacji – ma także ogromne znaczenie w kwestii obniżenia rachunków za prąd. Dzięki konsekwentnemu stosowaniu technologii Heat Free, w drukarkach Epson (w tym popularnych rodzinach EcoTank, WorkForce Pro i Enterprise) znajduje się mniej części podlegających wymianie, niż w przypadku drukarek modeli czy atramentowych starszej generacji. Dodatkowo – poprzez mniejsze zużycie – znacząco eliminuje to skutki produkcji i recyklingu części oraz materiałów eksploatacyjnych na środowisko naturalne. W odróżnieniu

od innych rozwiązań, które wymagają rozgrzania sprzętu (głównie rozwiązań laserowych), Epson pozwala drukować natychmiast, bez oczekiwania na nagrzanie sprzętu podczas wybudzania go ze stanu uśpienia, co jest jej dodatkowym atutem.

Czym się wyróżnia ten produkt?

Doskonałe połączenie ekologii z wymierną oszczędnością dla firm.



FAKTURATKA.PL

Fakturatka.pl to innowacyjny produkt dla małego biznesu skierowany do przedsiębiorców, którzy sprzedają usługi lub towary innym przedsiębiorcom oraz sami dokonują zakupów firmowych. Kupujący może rozłożyć na raty faktury zakupu za towar, usługi, licencje, oprogramowanie czy sprzęt, w 100 procentach przez Internet, bez formalności, nawet w 5 minut. Samodzielnie wybiera liczbę rat i z góry wie, ile zapłaci. W odróżnieniu od leasingu tutaj od razu po zakupie towaru staje się

jego właścicielem i unika skomplikowanej procedury wykupu. Płatność odbywa się w dogodnych ratach, a koszty usługi finansowania zakupów może zaliczyć do kosztów uzyskania przychodu i odliczyć podatek VAT. Fakturatka.pl to również idealne rozwiązanie dla firm sprzedających produkty czy usługi dla biznesu, gdyż zapewnia im wpływ z faktur na czas. Bez konieczności wprowadzenia zmian w systemach sprzedaży, wyłącznie za pomocą dołączanego do faktury

linka. Ewentualne ryzyko niewypłacalności klienta spada na NFG.

Czym się wyróżnia ten produkt?

Fakturatka.pl to innowacyjna usługa NFG, która z jednej strony pozwala małym przedsiębiorcom na finansowanie firmowych zakupów na raty, z drugiej umożliwia oferowanie własnych produktów i usług innym firmom w systemie ratalnym.

TRANSPORT

TPG
TRANS POLONIA GROUP

WYSOKO WYSPECJALIZOWANE USŁUGI PRZEWOZU PŁYNNYCH SUROWCÓW, W TYM MATERIAŁÓW NIEBEZPIECZNYCH (ADR)

GK Trans Polonia jest specjalistycznym operatorem transportowo-logistycznym. Firma działa na terenie całej Europy, prowadząc zarządzanie operacyjne z biur w Polsce oraz posiadając dwa zagraniczne biura – w Niemczech i Belgii, a także przedstawicielstwa handlowe na terenie Beneluxu i Hiszpanii. Zagraniczne siedziby pozwalają Grupie być jeszcze bliżej swoich klientów oraz jeszcze szybciej poznawać i reagować na ich potrzeby. Przez lata TPG stało się jednym z największych dostawców wysoko specjalistycznych usług logistycznych w Europie Środkowej.

Firma jest członkiem Europejskiego Stowarzyszenia Firm Petrochemicznych, które zapewnia szerokie kontakty na rynku oraz networking w ramach największych podmiotów branży, a wśród partnerów biznesowych firmy są największe zakłady chemiczne i petrochemiczne w Europie. Priorytetem w działaniu TPG jest świadczenie usług transportowych przy zachowaniu najwyższych standardów jakości, bezpieczeństwa oraz terminowości. Trans Polonia spełnia wszelkie standardy branży, począwszy od konwencji ADR do certyfikatów ISO 9001:2015, ISO 14 001:2015 oraz SQAS.

Czym się wyróżnia ten produkt?

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

JASFBG
Twoja Logistyka...

TSL

JAS-FBG jest jedną z największych spółek z polskim kapitałem w branży TSL. Spółka zapewnia kompleksową obsługę w zakresie: usługi transportu i spedycji drogowej, kolejowej, morskiej i lotniczej, dystrybucji przesyłek drobnicowych, magazynowania oraz obsługi celnej. Do dyspozycji klientów pozostaje ponad 100 placówek agencji celnej i terminali spedycyjnych, ponad 100 tys. m2 powierzchni magazynowej w okolicach Warszawy, Pozna-

nia, Łodzi, Wrocławia, Katowic, Krakowa, Lublina, Białogostoku, Szczecina, Bydgoszczy i Gdańska. Wiele wysokiej jakości usług realizowany jest przez ponad 1000 pracowników firmy w trybie door-to-door oraz one-stop-shopping. Flota JAS-FBG, w tym tabor należący do Grupy Kapitałowej JAS-FBG TRANSBUDU-KATOWICE, obejmuje ponad 500 nowoczesnych ciągników i naczep spełniających normę Euro 6 (90 proc.) i Euro 5. Gwarancję wysokiej

jakości usług stanowią uzyskane certyfikaty: ISO 9001, 14 000, 22 000, 28 000 i IFS Logistics.

Czym się wyróżnia ten produkt?

Firma obsługuje każdy rodzaj transportu drogą lądową, morską i powietrzną

WINDYKACJA



Usługa polega na zmotywowaniu dłużnika do dobrowolnej spłaty należności i odnowienia rzetelnej współpracy z wierzycielem. Podstawowym instrumentem stosowanym na tym etapie są negocjacje poprzez kontakt drogą telefoniczną, pocztową i elektroniczną, a także, w uzasadnionych przypadkach, poprzez bezpośrednie spotkania negocjatorów terenowych w miejscu zatrudnienia lub zamieszkania dłużnika. Negocjatorzy Kaczmarski Inkasso mają szerokie doświadczenie w prowadzeniu efektywnych rozmów z dłużnikami, a także bardzo dobrą znajomość poszczególnych branż gospodarki. Miarą nowoczesnej windykacji nie jest nakłanianie do spłaty zaległości, ale do-

WINDYKACJA POLUBOWNA

prowadzenie do stanu, w którym dłużnik sam wykaże chęć uregulowania zaległości. Usługa windykacji polubownej ma na celu rozwiązanie sporu z dłużnikiem przed podjęciem bardziej radykalnych kroków prawnych – na tym etapie można wyjaśnić potencjalne sporne sytuacje. Działania prowadzone są w taki sposób, aby zachować jak najlepsze kontakty pomiędzy wierzycielem a dłużnikiem. Dzięki temu odnowienie współpracy z klientem po zakończonej windykacji nie stanowi żadnego problemu. W przypadku braku zapłaty na etapie polubownym sprawa może zostać skierowana do Kancelarii Prawnej VIA LEX, która zapewnia kompleksową obsługę wierzycieli drogą sądowo-egzekucyjną. Kaczmarski

Inkasso było wielokrotnie nagradzane za innowacyjne rozwiązania służące polubowemu odzyskiwaniu należności, m.in. czterokrotnie otrzymało prestiżową nagrodę CESSIO Outsourcingu – Serwis Wierzytelności. Jest ona oparta na wynikach głosowania podmiotów organizujących przetargi na outsourcing zarządzania wierzytelnościami.

Czym się wyróżnia ten produkt?

Windykacja na koszt dłużnika – możliwość odzyskania przez wierzyciela poniesionych kosztów windykacji.



Vindicat.pl to innowacyjny i skuteczny Legaltech. Lider windykacji on-line w Polsce. System Vindicat.pl pozwala przedsiębiorcom (firmom) na samodzielne odzyskiwanie pieniędzy od swoich kontrahentów. By osiągnąć ten cel, system umożliwia dostęp do różnych automatycznych działań związanych z wyegzekwowaniem należności od dłużnika. Działania te pozwalają na automatyczne wygenerowanie wezwania do zapłaty, pozwu o zapłatę, pozwu do e-sądu, a także pisma o upublicznieniu danych dłużnika

VINDICAT.PL

na internetowej giełdzie długów Vindicat.pl Dla osób, które dbają o relacje ze swoimi kontrahentami, dzięki aplikacji, przedsiębiorca może prowadzić monitoring płatności, negocjacje online w wyniku których można zawrzeć ugodę, którą również generuje system. Dzięki rejestracji w systemie Vindicat.pl użytkownik ma dostęp do wszystkich narzędzi potrzebnych, by odzyskać Swoje pieniądze. Skuteczność narzędzia obecnie wynosi 93 proc. szans na odzyskanie pieniędzy, jeżeli faktura jest przeterminowana nie dłużej niż 90 dni. Vindicat.

pl posiada najskuteczniejszą giełdę długów w Polsce. Z usług VINDICAT korzystają firmy z branży pożyczkowej, bankowej, ubezpieczeniowej, energetycznej oraz fotowoltaicznej.

Czym się wyróżnia ten produkt?

Zastosowanie zaawansowanych rozwiązań technologicznych w zakresie automatyzacji monitoringu płatności i windykacji polubownej.



Celem firmy jest wsparcie przedsiębiorstw w utrzymaniu płynności finansowej, bez względu na globalny czy lokalny charakter handlu. Podczas windykacji polubownej oprócz tradycyjnych metod wzywania dłużników do zapłaty, wykorzystywane są video wezwania, chatbot-y oraz wiadomości głosowe typu push vocals. W oparciu o doświadczenie Atradius Collections, natężenie i sposób kontaktu z dłużnikiem różnią się w za-

WINDYKACJA B2B

leżności od kraju i dobierane są pod kątem efektywności. Jeżeli nie uda się odzyskać należności na drodze polubownej, firma ocenia możliwość kontynuowania działań na drodze sądowej. Po wnikliwej analizie sytuacji finansowej dłużnika, wieku należności, dostępnej dokumentacji, wycenie kosztów postępowania sądowego oraz szansy powodzenia postępowania rekomenduje dalsze kroki. Firmę wyróżnia posiadanie własnej kancelarii prawniczej, dzięki

czemu sprawy prowadzone na terenie Polski obsługiwane są w pełni wewnątrz niej.

Czym się wyróżnia ten produkt?

Skuteczna windykacja i prawdopodobnie najlepsza obsługa klienta na rynku.

UBEZPIECZENIE



Wiener poszerzył swoją ofertę produktową dla przedsiębiorstw o pakiet ubezpieczeń podróży dla organizatorów turystyki. Produkt został przygotowany z myślą o biurach podróży, firmach organizujących zakup usług turystycznych oraz nowych organizatorach turystyki poszukujących obowiązkowych gwarancji. Wśród przygotowanych ubezpieczeń oprócz gwarancji, które honorowane są przez wszystkie urzędy marszałkowskie w Polsce, został przygotowany nowatorski produkt dla branży incentive - ubezpieczenie od kosztów rezygnacji dla

UBEZPIECZENIE KORPORACYJNE TRAVEL

Firm z rozszerzeniem ochrony o zdarzenia związane z COVID-19 (w tym np: otrzymanie pozytywnego testu bez zachorowania co uniemożliwia wejście na pokład samolotu lub statku wycieczkowego). Każda gwarancja oraz oferta pakietów ubezpieczeniowych turystycznych jest przygotowywana indywidualnie, przez zespół wyspecjalizowanych Menedżerów Sprzedaży. Do dyspozycji organizatorów wyjazdów turystycznych Wiener stworzył wyspecjalizowany zespół ekspertów, który zapewnia szybką i profesjonalną obsługę. Nowym klientom oferowane jest szkolenie z obsługi systemów i

produktów zarówno on-line, jak i w siedzibie touroperatora, a także dostęp do łatwego i intuicyjnego portalu do ubezpieczania klientów B2B.

Czym się wyróżnia ten produkt?

Kompleksowa oferta dla Organizatorów Turystyki bez względu na specyfikę działalności - obowiązkowe gwarancje oraz all-riskowe pakiety ubezpieczenia Travel i kosztów rezygnacji z imprezy lub anulacji biletu lub noclegu

LEASING



ING LEASE NOW

ING Lease Now to platforma online przeznaczona dla producentów, dystrybutorów i sprzedawców maszyn i urządzeń, za pomocą której mogą oferować leasing dla swoich klientów. Nasi Partnerzy za pomocą ING Lease Now mają możliwość przedstawienia oferty leasingu dla swoich klientów. ING Lease Now działa na dowolnym urządzeniu: laptopie, tablecie czy smartfonie, także jest doskonałym narzędziem dla handlowców, którzy w dowolnym miejscu i czasie mogą przedstawić ofertę finanso-

wania. Dla leasingobiorców ING Lease Now jest metodą płatności – szybką i nieangażującą, można zdecydować się na leasing o dowolnej porze 24/7. Platforma umożliwia złożenie wniosku online, bez potrzeby przedstawiania dokumentów finansowych. Cały proces jest szybki i intuicyjny, a także samo podpisanie umowy leasingu może się odbyć w formie elektronicznej, ponieważ umożliwiamy naszym klientom możliwość wydania i użycia podpisu kwalifikowanego. W tym roku udostępniliśmy również

wtyczki dla naszych Partnerów, które umożliwiają integrację ze sklepami e-commerce.

Czym się wyróżnia ten produkt?

ING Lease Now to platforma, dzięki której sprzedawcy maszyn i urządzeń mogą oferować leasing dla swoich klientów i tym samym zwiększać swoje możliwości sprzedażowe.



FINANSOWANIE FOTOWOLTAIKI

EFL jest jedną z nielicznych firm leasingowych, które udzielają finansowania na zakup instalacji fotowoltaicznych w Polsce. Z oferty EFL mogą skorzystać przedsiębiorcy, którzy planują instalacje fotowoltaiki na nieruchomościach komercyjnych. Instalacja może być zamontowana na dachach budynku bądź na gruncie. Brak

ograniczeń dotyczących mocy instalacji. Klienci zainteresowani finansowaniem instalacji fotowoltaicznych w EFL mogą skorzystać z procedury uproszczonej – wystarczy tylko oświadczenie klienta o wynikach firmy, które zastępuje wymagane standardowo dokumenty finansowe. Do wyboru pozostaje jedynie forma finansowania – leasing

czy pożyczka. Ponadto wpłata początkowa może wynieść nawet 0 proc., a okres finansowania do 84 miesięcy.

Czym się wyróżnia ten produkt?

Wspiera transformację energetyczną przedsiębiorców.

OPROGRAMOWANIE



SYSTEM OBSŁUGI TRANSPORTU I PRACOWNIKÓW MOBILNYCH – SOTiPM

SOTiPM – prawdopodobnie jedyny tak kompleksowy i rozbudowany system TMS+. Logistyka to serce biznesu a SOTiPM (TMS360+) to inteligentne rozwiązanie cyfrowe, które optymalizuje logistykę (również tę specjalistyczną) i integruje ją za pomocą informatycznego frameworku (opcjonalnie) z biznesem, wspierając również pracowników mobilnych działających w terenie. Jeśli chcesz działać inteligentnie, sprawniej oraz efektywniej docierać do klientów ze swoimi

usługami lub produktami, to kompleksowe, wysoce adaptowalne (niemal uszyte na twoją miarę) i przetestowane w wielu branżach, rozwiązanie jest również dla Ciebie. SOTiPM to możliwość obsłużenia najbardziej skomplikowanych i indywidualnych logik występujących w Twoim biznesie przy jednoczesnym zaspokojeniu apetytu na maksymalną automatyzację. Sprawdź, jak daleko możemy zajść z automatyzacją procesów optymalizujących twoją logistykę.

Czym się wyróżnia ten produkt?

Bardzo silne dostosowanie systemu do indywidualnych potrzeb biznesowych klientów pozwala osiągnąć bardzo wysoki poziom automatyzacji procesów w szeroko rozumianym obszarze logistyki.

PŁATNOŚCI



LIKEPOS

Aplikacja LikePOS jest uniwersalnym, ultramobilnym rozwiązaniem umożliwiającym łatwe i bezpieczne przyjmowanie płatności zbliżeniowych z użyciem PIN – za pomocą smartfonów, tabletów oraz innych urządzeń mobilnych z systemem operacyjnym Android w wersji 8.1 lub wyższej. LikePOS obsługuje transakcje płatnicze realizowane za pomocą wszystkich popularnych metod płatności: zbliżeniowych kart płatniczych Visa oraz Mastercard, ich wirtualnych nośników, czyli płatności przy użyciu smartfonów i zegar-

ków oraz za pomocą Google Pay, Apple Pay, Garmin Pay, Xiaomi Pay, SwatchPAY! oraz BLIKA zbliżeniowego. Możliwość wysłania potwierdzenia transakcji na adres e-mail użytkownika karty sprawia, że rozwiązanie dba o środowisko, wpisując się w trend paperless. Ponadto, dzięki bliskiej współpracy z największym podmiotem rynku bankowego – PKO Bankiem Polskim, klienci zamawiający LikePOS mogą bardzo szybko rozpocząć przyjmowanie płatności, korzystając z całkowicie elektronicznej formy obsługi i zawarcia umowy.

Czym się wyróżnia ten produkt?

LikePOS rewolucjonizuje i rozwija świat płatności elektronicznych, bezpiecznie przenosząc w pełni funkcjonalny terminal płatniczy do jednego z najpopularniejszych na świecie urządzeń, jakimi są smartfony.

ROŚNIE NIEPEWNOŚĆ W BIZNESIE

W łańcuchu gospodarczym małe i średnie przedsiębiorstwa odgrywają ściśle określoną rolę. Zapewniają one produkcję, która jest niezbędnym warunkiem konsumpcji – nie da się bowiem skosztować czegoś, czego nie wyprodukowano. Dają pracę i płacą 17 milionom pracowników w Polsce, w tym ponad 2,5 milionom drobnych przedsiębiorców, umożliwiają im także utrzymanie rodzin.

Kamil Sobolewski

główny ekonomista, Pracodawcy RP

Płaca podatki, stanowią podstawę siły finansowej państwa, źródło finansowania administracji publicznej, edukacji, zdrowia, wydatków społecznych, socjalnych, obronnych. Jak radzą sobie one dziś, w szczególnej ogólnospołecznej sytuacji gospodarczej?

Rosyjska agresja na Ukrainę a sytuacja gospodarcza

Z perspektywy gospodarki zdarzył się kryzys niedoboru. Brakuje dostaw surowców energetycznych, żywności, drewna, ale też produktów wytwarzanych dotąd w Rosji, na Białorusi czy w Ukrainie oraz komponentów, których produkcję wstrzymano w efekcie pandemii i zamknięcia gospodarek oraz zakorkowania łańcuchów dostaw. Kryzys niedoboru w pierwszej rundzie dotyka odbiorców towarów deficytowych (np.: gazu), ale poprzez zmniejszenie dostaw rozlewa się w rosnącym tempie na ich produkcję oraz sytuację ich dostawców i odbiorców (producentów nawozów sztucznych, ryb, mięsa, napojów czy opakowań). Prowadzi on także do spadku zaufania do dostawców i odbiorców (nie wiadomo, kto będzie dotknięty) i trudności w prognozowaniu dostępności i ceny składników do produkcji, wolumenów i cen sprzedaży produktów, kosztu finansowania. Rosnąca niepewność przyczynia się do wstrzymania inwestycji nawet w tych branżach, które na razie mają się dobrze, powodując ograniczenie mocy produkcyjnych za rok, trzy czy pięć lat. Tym samym kryzys niedoboru kanałem niepewności i inwestycji przenosi się na wszystkie dziedziny gospodarki. To wpływ średnioterminowy. Ceny, po których przedsiębiorstwa kupują, rosną znacznie szybciej niż ceny konsumenckie, po których przedsiębiorstwa sprzedają. Oznacza to kurczenie się marż przedsiębiorstw, a w wielu przypadkach deficytową produkcję, czyli straty z tytułu kontynuowania działalności gospodarczej, zachętę do ograniczenia czy wręcz wstrzymania działalności. To efekt natychmiastowy, choć np.: tanie taryfy na prąd mogą w niektórych firmach obowiązywać jeszcze rok i ułatwiać im konkurencję. W krótkim okresie obraz kurczenia się marż jest zaciemniony czy wręcz pozornie odwrócony przez efekt rewaluacji majątku obrotowego: każda firma operuje pewnym zapasem, który wskutek wojny gwałtownie zwiększył wartość. Ten zapas jest konieczny do kontynuacji działalności, a po zrealizowaniu cyklu obrotowego (w handlu) czy produkcyjnego (w produkcji) musi zostać odtworzony, pochłaniając rzekome „nadwyżkowe zyski”. Ta sytuacja nie dotyczy branży wydobywczej, ale dotyczy całego przetwórstwa przemysłowego.

Reakcja polityki gospodarczej na wojnę

Rząd skupia się na uzupełnieniu spadającej wartości nabywczej dochodów ludności, ale większa ilość pieniędzy w warunkach ograniczonej podaży dóbr wywoła głównie wzrost cen (który najbardziej uderza w osoby biedne,

konsumujące największą część swoich dochodów) a niedobór może zostać uzupełniony jedynie z importu po wysokich cenach, przyczyniając się do powstania w gospodarce deficytu handlowego i naruszenia stabilności makroekonomicznej. Rząd nie uzupełnia w analogiczny sposób dochodów przedsiębiorstw nawet w przypadku, gdy ich produkcja stała się deficytowa, ryzykując ograniczenie czy wręcz wstrzymanie produkcji, a tym samym zwiększając problem niedoboru. Dobrym rozwiązaniem byłaby stabilizacja taryf na prąd czy gaz dla przedsiębiorców (tzn. zablokowanie wzrostu powyżej np.: 50 proc. czy 100 proc. rocznie), ale tu też reakcja rządu wydaje się nieznaczna. Przewidziana ustawą zaproponowaną 20 września pomoc państwa dla około 250 firm w kwocie łącznej maksymalnie 5 mld zł w tym roku to kropelka w morzu potrzeb, a nie realny program ratowania polskich przedsiębiorstw, ich produkcji i zatrudnienia. Skuteczna reakcja polityki gospodarczej powinna stabilizować sytuację przedsiębiorstw i tworzyć przewidywalność warunków działania w takim stopniu, by nowe projekty inwestycyjne dały się jednoznacznie zweryfikować jako opłacalne. Wówczas gospodarkę, też od strony dochodów pracowników, podtrzymałaby fala inwestycji, najlepiej wielkoskalowych inwestycji publicznych, np.: budowa elektrowni jądrowej czy modernizacja sieci przesyłowych, w połączeniu z szeregiem inwestycji prywatnych (od farm wiatrowych na lądzie i morzu, przez odtworzenie części mocy wydobywczych w sektorze węgla kamiennego i brunatnego, po inwestycje prywatne w sektorach niepowiązanych z energią, stanowiące o realnej transformacji gospodarki w kierunku mniej energochłonnych linii biznesowych). Niestabilne przepisy gospodarcze, antybiznesowa retoryka w kręgach społecznych i politycznych, stanowienie prawa w sposób uniemożliwiający rzetelne konsultacje społeczne i uzyskanie informacji zwrotnej od partnerów społecznych szczególnie w przypadku błędnie zaprojektowanych, finansowanie programów społecznych z kieszeni przedsiębiorców (np.: płaca minimalna), w tym banków (np.: wakacje kredytowe), te czynniki powiększają niepewność biznesu, pogłębiają awersję do inwestycji, zniechęcają do rozwoju i skłaniają przedsiębiorców do działań krótkowzrostnych.

Co nas czeka?

W krótkim terminie produkcja (o ile nie ma lockdownu jak w pandemii) realizowana jest w oparciu o wcześniej złożone zamówienia i zawarte kontrakty. Kolejno następują wstrzymanie inwestycji, spadek zamówień na dobra inwestycyjne, schłodzenie koniunktury, spadek zagregowanego popytu w gospodarce (w Polsce hamowany w segmencie dóbr konsumpcyjnych przez znaczny napływ uchodźców), spadek zamówień na dobra nieinwestycyjne, po czasie spadek produkcji (w ramach cyklu obrotowego trwającego w zależności od branży od kilku tygodni do kilku lat), pogorszenie perspektyw produkcji w przewidywalnej przyszłości, ograniczenie zatrudnienia i racjonalizacja kosztów, wtórne efekty dla

dochodów ludności, firm i państwa generujące dalszy spadek popytu. W średnim terminie wstrzymane inwestycje oznaczają nieuchronne ograniczenie potencjału wytwórczego gospodarki i wolniejsze dostosowanie do nowych warunków braku przewagi konkurencyjnej Polski i jej głównego partnera handlowego, Niemiec, po stronie kosztów surowców, w tym energetycznych. Całość dodaje się w stopniowe, płynne wejście w długotrwały okres spowolnienia wzrostu, a przy słabszym otoczeniu zewnętrznym recesji, przy jednocześnie trwającej silnej presji inflacyjnej wynikającej z utrzymywania się warunków niedoboru mimo bolesnych ograniczeń konsumpcji. Tempo wejścia w recesję może być przyspieszone, jeśli firmy z wybranych branż będą zmuszone skokowo wstrzymać produkcję. Odpowiedzią polityki gospodarczej będzie prawdopodobnie dalszy wzrost wydatków państwa przy nieoptymalnej strukturze ukierunkowanej na zwalczanie objawów, a nie przyczyn kryzysu. Wspierająca

podtrzymanie koniunktury polityka stóp procentowych NBP mimo dwucyfrowej inflacji, inaczej podtrzymywanie ujemnych realnych stóp procentowych, podsyca tylko efekty dystrybucji dochodu w stronę grup ludności o niskiej i malejącej (w warunkach szoku energetycznego) skłonności do oszczędzania. Barięrami czy powodem wstrzymania nieoptymalnej polityki gospodarczej rządu i NBP będzie narosnięcie nierównowag wewnętrznych (inflacja, wysoki deficyt sektora finansów publicznych, narastanie długu publicznego w warunkach spadku realnego PKB, pogorszenie sytuacji sektora bankowego poprzez nominalny spadek wyposażenia w kapitał mimo wzrostu nominalnego PKB) oraz zewnętrznych (deficyt na rachunku obrotów bieżących, brak transferów unijnych, spadek FDI, konieczność finansowania kapitałem portfelowym lub użycia rezerw walutowych banku centralnego). Te efekty rozwiną się za minimum rok. Znacznie osłabienie złotego skutkujące wzmocnieniem inflacji lub interwencyjne podwyżki stóp procentowych w warunkach załamującej się gospodarki to czarny scenariusz, na obecną chwilę poza scenariuszem bazowym. Skutkiem gwałtownego pogorszenia sytuacji gospodarczej i ograniczenia możliwości interwencyjnych państwa w momencie szczególnej dotkliwości społecznej będzie niezadowolone społeczeństwo rzutujące na nastroje i sytuację polityczną. W warunkach nadmiernej inercji decyzyjnej i w czasie przedwyborczym uniknięcie negatywnego scenariusza gospodarczego wydaje się mniej prawdopodobne niż dalsze wykorzystywanie dostępnych możliwości podtrzymania popytu w gospodarce bez należytej uwagi dla jej strony podaźowej.



W średnim terminie wstrzymane inwestycje oznaczają nieuchronne ograniczenie potencjału wytwórczego gospodarki i wolniejsze dostosowanie do nowych warunków braku przewagi konkurencyjnej Polski i jej głównego partnera handlowego,

REKLAMA

wiener
VIENNA INSURANCE GROUP

Dajemy ochronę na udaną podróż

Ubezpieczeni W PODRÓŻY

Materiał reklamowy niestanowiący oferty w rozumieniu Kodeksu cywilnego. Szczegółowe informacje na temat Ubezpieczeni W PODRÓŻY znajdują się w Ogólnych warunkach ubezpieczenia.

Recesja – wyrok czy szansa na rozwój?

Dla wszystkich jest jasne, że gospodarkę czeka trudniejszy okres. Rosnące ceny produktów i usług, a tym samym spadek realnych dochodów dotyczą praktycznie wszystkich – zarówno konsumentów, jak i przedsiębiorców. Dodatkowo deglobalizacja czy powszechna niepewność to wyzwania, z którymi zmierzyć musi się każda firma – bez względu na wielkość.

dr Paweł Gliniak

menedżer ds. rozwoju e-commerce
w Biurze Strategii i Rozwoju
Produktów, eService

Sytuacja tych małych i średnich może wydawać się trudniejsza niż wielkich korporacji, a to ich kondycja wyznacza faktyczną sytuację rynkową. Mimo prognozowanego zahamowania gospodarczego są jednak pewne kwestie, które pozwolą przedsiębiorstwom nie tylko przejść przez recesję, ale również wyjść z niej wzmocnionymi.

Najnowsze raporty pokazują obniżenie nastrojów przedsiębiorców w Polsce. Nie ma się czemu dziwić. Początek 2020 r. ostatecznie zakończył okres szybkiego rozwoju naszego kraju oraz największych partnerów handlowych. Kolejne wydarzenia wydają się tylko przyspieszać nadejście silnego zahamowania gospodarczego. Widać to zwłaszcza w aktualnych wskaźnikach makroekonomicznych. Instytucje państwa jak dotąd nie są w stanie zahamować inflacji oraz spadku wartości złotego. Wraz z rosnącymi stopami procentowymi rośnie koszt kredytu zarówno dla firm, jak i dla konsumentów. Tym samym spada wartość inwestycji. Znajduje to swoje odzwierciedlenie np. na rynku kredytów hipotecznych, gdzie wartość udzielonych

kredytów rok do roku spadła o ponad dwie trzecie.

Wskaźniki PMI, obrazujące kondycję przemysłu w Polsce, czy szerzej, w Unii Europejskiej, również sygnalizują pogłębiającą się recesję. Od wiosny tego roku coraz słabiej prezentują się statystyki produkcji przemysłowej, budowlanej czy sprzedaży detalicznej. Nasz PKB zanotował w II kwartale 2022 r. silny spadek względem poprzedniego, a w kolejnych okresach prognozuje się jego dalsze zmniejszenie. Problemem pozostaje groźba skokowego wzrostu cen energii, który dotknie przede wszystkim przedsiębiorstwa. Na szczęście w Polsce wciąż notujemy rekordowo niskie bezrobocie, choć trzeba przy tym pamiętać, że rynek pracy reaguje na zmiany w gospodarce z kilkumiesięcznym opóźnieniem.

Ekonomiści pozostają zgodni. Recesja w Polsce na pewno nadejdzie i będzie nam towarzyszyć co najmniej przez zimę, kiedy będziemy świadkami wzrostów cen energii i pogarszających się nastrojów konsumentów. Zaczniemy zwracać jeszcze większą uwagę na wydatki, co może mocno odbić się na sektorze MŚP. Optymiści zakładają jednak, że prawdopodobna jest powtórka z zakończenia lockdownu covidowego, czyli odbicie i szybki powrót do normalności. Mając to na uwadze, nie prognozuje

się ogromnej fali bankructw, jaka w trakcie ostatniego kryzysu miała miejsce np. w Stanach Zjednoczonych. Niemniej sporo się zmieni. Konkurencja związana z jakością obsługi czy ceną będzie większa, tak jak powszechna stanie się walka o klienta.

Kryzys to również szansa na rozwój Mimo trudnej sytuacji gospodarczej nie należy zapominać, że przejściowy kryzys to również szansa na rozwój i poszukiwanie nowych rozwiązań, które będą częścią przyszłego sukcesu. Analizy wskazują, że w dłuższej perspektywie recesje nie mają wpływu na ostateczne powodzenie firmy. Potwierdzeniem tej tezy mogą być rynkowi potentaci, tacy jak Apple, Microsoft czy Disney. Ich sukces ma swoje korzenie w czasach minionych kryzysów.

Niektóre firmy rzeczywiście cierpią z powodu spadku sprzedaży wywołanego recesją, podczas gdy inne notują w tym czasie gwałtowny wzrost sprzedaży. Co więcej, popularna teoria mówiąca o tym, że małe firmy są szczególnie podatne na dekonstrukcję, nie zawsze znajduje potwierdzenie. To, czego małym firmom brakuje w zasobach i gotówce, z nawiązką nadrabiają szybkością reagowania na zmiany i elastycznością. Strategia dostosowania się do przyszłej sytuacji jest kluczowym elementem ich obrony przed recesją.

Jaką strategię przyjąć?

Z badań jasno wynika, że koncentracja strategii wyłącznie na cięciu kosztów i rezygnacji z inwestycji jest receptą na katastrofę. Takie podejście zakłada, że po zakończeniu bessy niezbędne do działania firmy talenty czy technologia będą łatwo dostępne i zostaną szybko pozyska-

ne. Zwykle tak nie jest, a firma, która przyjęła takie założenia, będzie miała trudności z odzyskaniem zdolności wytwórczych i produktywności. W efekcie pozostanie w tyle, nawet gdy gospodarka wróci do normy.

O wiele rozsądniej jest przygotować firmę na zmiany mające przynieść wzrost produktywności. Jak zacząć? Warto rozpocząć od solidnej analizy i ustalenia, które z aktualnych działań firmy skierowanych do klienta mogą zostać uproszczone lub zdigitalizowane, aby dostarczać produkty i usługi szybciej, taniej i lepiej? W jakie technologie lub szkolenia zainwestować, by przy rozsądnych kosztach w miarę szybko poprawić wydajność? Taka strategia nie tylko poprawi strukturę kosztów, ale pozwoli wyprzedzić konkurencję dzięki lepszej jakości produktów i usług.

Rozwój technologiczny firmy nie musi wiązać się z wysokimi kosztami

Właściwa technologia może pomóc utrzymać przedsiębiorstwo w trudnych czasach – zwiększając produktywność, jednocześnie oszczędzając pieniądze. Przykładowo, łatwe w użyciu i wdrożeniu, a przy tym przystępne cenowo rozwiązania płatnicze mogą znacząco usprawnić przyjmowanie należności za usługi i produkty oraz obniżyć koszt obsługi sprzedażowej. Mogą one być wykorzystywane w wielu branżach i modelach biznesowych, a zwłaszcza tam, gdzie fizyczna lub osobista dostawa nie jest możliwa, lub konieczna. Podobnie w przypadku, w którym ze względu na charakter biznesu zazwyczaj czekamy na zapłacenie faktury, gdy zamówienia zbieramy telefonicznie lub mailowo lub kiedy systematycznie pobieramy opłaty np. za usługi edukacyjne,

transportowe, parkingowe. Innowacyjne i niedrogie technologie mogą stać się filarem działania firmy, dając klientom lepsze doświadczenie w interakcji z nami oraz przyczyniając się do wzrostu ich lojalności. Nam z kolei pozwalają obniżyć koszty i zwiększają efektywność tak istotnej kwestii, jak przepływ pieniędzy w firmie. W walce o klienta kluczowy jest rozwój nowych kanałów sprzedaży. Z całą pewnością prym wiodą tu kanały cyfrowe i towarzyszące im metody płatności, które cieszą się ogromną popularnością w naszym kraju. Prawie 90 proc. Polek i Polaków, czyli prawie wszyscy, skorzystało w ostatnim roku z co najmniej jednej metody płatności cyfrowej. Ponadto, w praktyce wszyscy deklarują, że są otwarci na ich używanie. Według badań najważniejsze dla klientów pozostają równocześnie bezpieczeństwo i łatwość obsługi. Już dziś dostępne są różnego rodzaju narzędzia i aplikacje do zdalnego przyjmowania płatności. Można z nich z powodzeniem korzystać, nawet kiedy nie posiadamy sklepu internetowego. Są tanie i banalnie proste w obsłudze, a zamawiając je u wiarygodnego dostawcy, można liczyć na pomoc w doborze optymalnego rozwiązania. Niektórzy z nich udostępniają możliwość darmowego testowania, co może być istotne przy podjęciu właściwej decyzji.

Prawdziwych przyjaciół poznaje się w biedzie

To stare przysłowie doskonale pasuje do sytuacji niejednego małego i średniego przedsiębiorstwa, które w najbliższym czasie czeka trudniejszy okres. Choć ciemne chmury na horyzoncie nie nastroją zbyt dobrze, nie wolno ulegać pesymistycznym stereotypom. Warto za to pamiętać, że wyjście z recesji z sukcesem daje wielką przewagę oraz pozwoli na wzmocnienie firmy na lata. To konkluzja, którą trzeba zamienić w cel do osiągnięcia. Oczywiście na myśl przychodzi kolejne przysłowie „Łatwiej powiedzieć niż zrobić”. To prawda, zwłaszcza gdy w grę wchodzi wdrożenie nowych technologii czy rozwiązań eCommerce. Tu jednak pora na trzecie przysłowie – Nie taki diabeł straszny, jak go malują. Bez trudu można znaleźć partnerów biznesowych – doświadczonych dostawców, którzy są w stanie pomóc w doborze odpowiednich rozwiązań, dostosować je do indywidualnych potrzeb, a nawet przygotować i pomóc wdrożyć kompleksowe rozwiązania szyte na miarę i to bez konieczności ponoszenia dużych kosztów. Dobrym przykładem takich możliwości była chociażby inicjatywa Sklepy w sieci, stworzona z myślą o przedsiębiorcach zmagających się ze skutkami lockdownów. Dziś, choć okoliczności są zupełnie inne, biznes nadal przyciąga biznes i wspólny cel działania.

