

# TURBINY

## POLSKIEJ GOSPODARKI 2019



# NAJLEPSZE PRODUKTY DLA MSP

## TURBINY POLSKIEJ GOSPODARKI 2019

## KARTA PALIWOWA



## BP +ARAL

Oferta kart paliwowych BP+Aral Routex to zestaw usług i narzędzi świetnie spełniających potrzeby firm transportowych, niezależnie od wielkości i rodzaju posiadanych pojazdów. Można z nich korzystać na ponad 20 tys. stacjach zrzeszonych w porozumieniu Routex w całej Europie oraz na ponad 4 tys. stacji Total, jak również na ponad 700 stacjach TNK BP oraz Rosneft w Rosji. Dodatkowo karty BP zapewniają dostęp do pełnej gamy usług i opłat drogowych, włącznie z odzy-

skiwaniem podatku VAT na bardzo atrakcyjnych warunkach. Położenie stacji przy głównych trasach tranzytowych pomaga oszczędzać czas i pieniądze. Nowoczesny monitoring i dobre oświetlenie stacji dają poczucie bezpieczeństwa i umożliwiają archiwizowanie materiału filmowego. Ścisłe procedury bezpieczeństwa zapewniają szybkie rozpoznawanie wszelkich nieprawidłowości, a specjalne systemy kontroli dają najlepsze wyniki w wykrywaniu nadużyć. Wieloletnie doświadczenie,

dostęp do jednej z największych sieci stacji paliw w Europie oraz rozumienie potrzeb klientów dają BP możliwość przygotowania atrakcyjnej oferty, która uwzględni preferowane trasy i specjalne warunki cenowe na wybranych stacjach. Dodatkowo użytkownicy karty mają dostęp do uniwersalnego urządzenia BP Tollbox, które pozwala w prosty sposób regulować opłaty drogowe we wszystkich krajach Europy objętych systemem EETS.



## DKV CARD

DKV Euro Service to międzynarodowy operator kart paliwowo-serwisowych. W 2019 r. firma zdobyła 6. miejsce w prestiżowym rankingu Great Place to Work, wskazującym najlepszych pracodawców w Polsce. Spółka istnieje od 1934 roku i jest najstarszą i zarazem największą na drogach Europy organizacją serwisową. Obejmuje zasięgiem ponad 80 tys. stacji i punktów usługowych. Na terenie Polski przedstawicielstwo DKV działa od ponad 25 lat. Współpracuje tu z siecią

ok. 5 tys. stacji paliw i 150 warsztatów. Karta DKV umożliwia bezgotówkowe tankowanie na stacjach różnych marek i dostęp do wielu usług dodatkowych, m.in. rozliczania opłat drogowych (pionier rozwiązań EETS), serwisów naprawczych, internetowych serwisów do zarządzania transakcjami czy zwrotu zagranicznego podatku VAT i akcyzy. Firma stawia obecnie na rozwój inteligentnych aplikacji i rozwiązań w oparciu o Big Data, z czym powiązana jest m.in. współpraca z TomTom

i Daimler. Na polskim rynku szczególnie popularna jest oferta tankowania na stacjach tanich marek lokalnych, jak Moya, Pieprzyk, Citronex czy Uniwar, gdzie paliwo z kartą DKV jest średnio 40 groszy tańsze. Zapewnia najbardziej kompleksową ofertę usług, wspierających pojazd w trasie: karta paliwowa, opłaty drogowe i parkingi, zwrot VAT, akcesoria na stacjach, serwis naprawczy i zaawansowane usługi online do zarządzania transakcjami.



## SHELL CARD

Shell Card to bezpieczne i wygodne narzędzie dla flot z dostępem do jednej z największych sieci stacji paliw w Europie: 22 tys. punktów w 35 krajach, z czego 2,5 tys. lokalizacji przystosowane jest do obsługi pojazdów ciężarowych. W Polsce użytkownicy Shell Card mają do dyspozycji łącznie prawie dziewięćset stacji Shell i Lotos. Karta umożliwia bezgotówkowe tankowanie, zakupy na stacjach, opłaty za serwisy drogowe, np. w Polsce viaTOLL oraz autostrady A1, A2 i A4,

DarsGo w Słowenii czy Go-Maut w Austrii oraz tunele i mosty we Francji, Hiszpanii, Belgii, Niemczech czy Portugalii. Dodatkowo oferuje szeroki zakres nowoczesnych narzędzi do elektronicznego poboru opłat w Europie (EETS) oraz profesjonalne doradztwo w zakresie doboru odpowiedniego rozwiązania dopasowanego do potrzeb danej floty. Do zarządzania kartami służy intuicyjna platforma Shell Card Online, która umożliwia monitorowanie wydatków, zużycia paliwa, gene-

rowanie raportów, określenie własnych parametrów kontrolnych oraz alertów w formie wiadomości e-mail lub SMS, ostrzegających o podejrzanym transakcjach. Wszystkie karty Shell zabezpieczone są chipem oraz kodem PIN, a transakcje monitorowane w czasie rzeczywistym. Shell Card zapewnia kontrolę, bezpieczeństwo, oszczędności oraz wygodę w zarządzaniu flotą, a także kompleksowe wsparcie w zakresie elektronicznego poboru opłat drogowych w Europie.

## WINDYKACJA



## WINDYKACJA POWIERNICZA

Wysokość sum ubezpieczenia dla wygody oraz komfortu klientów jest ustalana indywidualnie dla każdej grupy pracowników. Kwotę wypłaconego świadczenia ubezpieczony

pracownik może przeznaczyć na dowolny cel, w tym na odpłatne leczenie. Na czas windykacji klient przelewa na IN-DOS prawa do wierzytelności i tym samym dla dłużnika

firma staje się właścicielem wierzytelności, a klient przestaje uczestniczyć w sporze o należność.



## WINDYKACJA

Gdy kontrahent nadwyreżył 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 należności

– 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.



## VINDICAT.PL

Vindicat.pl to skuteczna i innowacyjna platforma do odzyskiwania wierzytelności. Jest jedynym na rynku kompleksowym rozwiązaniem automatyzującym procesy związane z samodzielną windykacją dla segmentu MŚP. Za pomocą Vindicat.pl przedsiębiorca podejmuje działania, korzystając z kroków, które podpowiada mu system: może wygenerować pisma wzywające do zapłaty, skorzystać z mo-

dułu negocjacji online czy wystawić ofertę na internetową giełdę długów. Jeśli te sposoby zawiodą, może skorzystać z gotowego pozwu do sądu i e-sądu oraz wniosków koniecznych przy egzekucji komorniczej. Co istotne, to wierzyciel ma wybór i to on decyduje, który sposób wybrać, aby wyegzekwować należność i zachować jak najlepsze relacje z dłużnikiem. Przedsiębiorcy korzystający z tego rozwiązania

chwalą skuteczność i innowacyjność systemu, ponieważ jest to nowatorski model prowadzenia windykacji, polegający na działaniach związanych z motywowaniem dłużnika do polubownej spłaty należności. Vindicat.pl oferuje również produkt Giełda Długów dla korporacji (ubezpieczenia, bankowość, leasing, pożyczki), które chcą zwiększyć efektywność procesu windykacji polubownej.



## TURBINY POLSKIEJ GOSPODARKI 2019

# Nowoczesne technologie płatnicze na rynku MŚP

**Płatności bezgotówkowe stały się codziennością. Możliwość zapłaty kartą, zbliżeniowo czy też za pomocą BLIK-a jest codziennym elementem zakupów w centrach handlowych, osiedlowych sklepach, restauracjach czy punktach usługowych. Kiedyś domena większych miast, dzisiaj standard również w mniejszych miejscowościach.**



**Zdzisław Mikłaszewicz**

dyrektor Biura Strategii i Rozwoju Produktów, eService

Z badań eService zrealizowanych w ubiegłym roku przez instytut badawczy ARC Rynek i Opinia wynika, że Polacy bardzo szybko przyswoili nowe metody płatności i wypowiadają się o nich wyłącznie w pozytywnym tonie. Z karty czy BLIK-a korzystamy już nawet przy drobnych płatnościach, na przykład za bilet autobusowy w biletomacie czy napój lub batonik w automacie vendingowym. Dzięki nowoczesnym trendom płatności bezgotówkowe stopniowo wypierają tradycyjne płacenie gotówką.

## **Płatności bezgotówkowe są standardem**

Pod koniec ubiegłego roku Mastercard zaprezentował wyniki badania „Przedsiębiorca w bezgotówkowym

świecie”. Dotyczyły one stosunku małych i średnich przedsiębiorstw do przyjmowania płatności bezgotówkowych. Badanie pokazuje, że polski przedsiębiorca coraz częściej dostrzega potrzebę posiadania terminala płatniczego i widzi korzyści płynące z akceptacji płatności bezgotówkowych. Wyniki pokazują jednoznacznie, że właściciele małych i średnich firm zdają sobie sprawę, że płatności bezgotówkowe są już standardem, a nie tylko możliwą alternatywą. Aż 37 proc. ankietowanych jako powód instalacji terminala w swoim przedsiębiorstwie wskazało chęć „bycia firmą nowoczesną i podążającą za aktualnymi trendami”. W tym samym badaniu niemal co piąty przedsiębiorca (19 proc.) zauważył, że udostępnienie klientom możliwości płacenia kartą lub telefonem to część modelu biznesowego firmy, a już niemal co trzeci (31 proc.) decyduje się na używanie terminala od samego początku działalności biznesowej. Daje to świadectwo coraz silniejszemu przekonaniu, że zaplecze techniczne do przyjmowania płatności elektronicznych jest uważane za jeden z ważniejszych filarów biznesu, taki, który

w dużym stopniu decyduje o sukcesie przedsiębiorstwa.

## **Skuteczne narzędzia budowania przewagi konkurencyjnej**

Część przedsiębiorców na starcie działalności biznesowej przyjmuje jedynie gotówkę, jednak praktyka pokazuje, że wraz ze wzrostem liczby klientów pojawia się też większe zainteresowanie płatnościami kartą lub telefonem. Klienci to doceniają i postrzegają jako spore ułatwienie. Bardzo często ci konsumenci, którzy z konieczności płacili wcześniej gotówką, szybko i chętnie przerzucają się na karty płatnicze.

Technologie dają przedsiębiorstwom skuteczne narzędzia budowania przewagi konkurencyjnej. Firmy implementujące nowoczesne płatności, budują wrażenie zdecydowanie bardziej innowacyjnych i dbających o klientów, niż przedsiębiorstwa ograniczające się do gotówki. Pośród biznesów,

które wdrażają nowoczesne technologie płatnicze, dominuje stanowisko „przewzrostowe”. W tej grupie to nie status quo, a dynamiczny wzrost dochodów i ciągły progres są największymi priorytetami. Naturalnie najlepiej w dziedzinie innowacji technologicznych orientują się najmłodszy przedsiębiorcy, ci z pokolenia millenialsów (urodzeni w latach 1980–2000), którym od dziecka towarzyszą Internet, łączność bezprzewodowa i inne rozwiązania techniczne. Bariera technologiczna nie powinna jednak stanowić żadnego problemu, wszyscy agenci rozliczeniowi szkółą właścicieli firm i ich pracowników z obsługi płatności.

## **Dodatkowe atuty rozwiązań cyfrowych**

Dodatkowym atutem rozwiązań cyfrowych jest znaczące obniżenie kosztów akceptacji kart płatniczych na przestrzeni ostatnich

lat. Coraz większa liczba konsumentów posiadających karty płatnicze powoduje, że lokata kapitału w terminal zwraca się znacznie szybciej. Istotny wpływ na zmianę postrzegania przez sektor MŚP kosztów obrotu bezgotówkowego ma z pewnością program Polska Bezgotówkowa – dzięki niemu przedsiębiorcy otrzymują pełne dofinansowanie na korzystanie z terminala i koszty jego obsługi przez pierwszy rok użytkowania. Szereg działań Fundacji Polska Bezgotówkowa, zmierzających w kierunku popularyzacji metod cashless spowodował, że od początku działania programu na rynku pojawiło się już ponad 100 tys. nowych terminali płatniczych. Na zasadzie analogii warto przytoczyć dane Narodowego Banku Polskiego, według których w Polsce tylko w ciągu ostatniego roku liczba terminali płatniczych wzrosła o ponad 20 proc.

Z danych Narodowego Banku Polskiego wynika też, że pod koniec I kwartału 2018 r. w Polsce było zarejestrowanych aż 39,6 mln kart płatniczych, zaś 86 proc. wszystkich dokonanych transakcji miało charakter bezgotówkowy. Takie okoliczności powinny być zachętą dla małych i średnich przedsiębiorców, którzy chcą rozwijać się zgodnie z oczekiwaniami rynku, do zaopatrzenia się w terminal płatniczy, umożliwiającą sprawne przeprowadzenie transakcji bezgotówkowych.



**Część przedsiębiorców na starcie działalności biznesowej przyjmuje jedynie gotówkę, jednak praktyka pokazuje, że wraz ze wzrostem liczby klientów pojawia się też większe zainteresowanie płatnościami kartą lub telefonem. Klienci to doceniają i postrzegają jako spore ułatwienie.**

## Czy można uniknąć zatorów płatniczych?

**Zatory płatnicze to problem, z którym spotyka się większość małych i średnich firm. Szczególnie problematyczne są dla najmniejszych przedsiębiorstw, które często wpadają z ich powodu w niekończącą się spiralę zadłużenia. Czy zatorów płatniczych da się w ogóle uniknąć i jak to zrobić?**

**Z Bogusławem Biedą, prezesem zarządu Vindicat.pl, rozmawiała Joanna Zielińska.**

### **Jak powstają zatory płatnicze?**

Zatory płatnicze to zjawisko, które towarzyszy przedsiębiorcom praktycznie od zawsze. Jak sama nazwa wskazuje, powstają na skutek nagromadzenia się zadłużeń w jednym przedsiębiorstwie. Następnie te zadłużenia „przechodzą” na kolejnych kontrahentów, będących partnerami biznesowymi. Zmagają się z nimi nie tylko polskie, lecz również zagraniczne firmy. Szczególnie często występują w okresach zastoju gospodarczego oraz w warunkach dużej inflacji. Niestety, nawet gdy sytuacja gospodarcza jest dobra nie udaje się ich całkowicie wyeliminować. Przerazające dane przedstawia raport FOR

z 2017 r. Zgodnie z nim, ponad 7 na 10 (!) firm nie jest w stanie zapłacić kontrahentom, ponieważ nie dostaje na czas pieniędzy od swoich klientów.

### **Jakie są przyczyny powstawania zatorów?**

Do częstych przyczyn powstawania zatorów można zaliczyć lekkomyślność i brak wiedzy przedsiębiorców, którzy nie monitorują, czy stać ich na odroczone terminy płatności i nie sprawdzają wcześniej kontrahenta. Często również w obawie o utratę partnera biznesowego nie negocjują terminu zapłaty. Powodowane jest to brakiem odpowiedniej edukacji i świadomości finansowej. Decydując się



„pójść na rękę” kontrahentowi powinni sprawdzić, czy stać na to ich firmę oraz zastanowić się, co może stać się w najgorszym wypadku (zarządzanie ryzykiem). W praktyce zatory płatnicze sprowadzają się do tego, że poszkodowany sprzedawca do czasu, aż należność zostanie uregulowana, udziela pewnego rodzaju kredytu. Zwykle też, w obawie o utratę kontrahenta, sprzedawca nie nalicza odsetek. Zdarza się, że wlicza ustawowe odsetki od tego specyficz-

nego „kredytu” w koszty swojej działalności.

### **Skutki zatorów płatniczych są jednoznacznie negatywne?**

Do najczęstszych skutków zatorów płatniczych zaliczamy znaczny wzrost nieprzewidywanych wcześniej i możliwych do uniknięcia kosztów po stronie odbiorcy płatności. W takiej sytuacji często nie ma on wyjścia i musi ratować się szybkim kredytem. Jak powszechnie wiadomo, szybkie kredyty zwykle udzielane są na wyjątkowo niekorzystnych warunkach. Istotną kwestią są też kłopoty sprzedawcy z utrzymaniem płynności finansowej. W konsekwencji dochodzi do problemów z utrzymaniem całego przedsiębiorstwa, a w skrajnych sytuacjach może zająć konieczność ogłoszenia upadłości.

### **Co zrobić z zatorami płatniczymi?**

Konieczne są działania nie tylko ustawodawcy, lecz i samych przed-

siębiorców. Pomocne może być także zaangażowanie stowarzyszeń branżowych. Ustawodawca powinien oczywiście podjąć odpowiednie działania w sferze legislacyjnej. Za dobre rozwiązanie uchodzi np. konstrukcja tzw. ulgi na złe długi. Konieczne jest też usystematyzowanie działań ograniczających szarą strefę gospodarczą oraz takich, które pozwolą przedsiębiorcom na łatwiejsze uzyskiwanie informacji o zobowiązaniach publicznoprawnych potencjalnych kontrahentów. Przedsiębiorcy mogą i powinni kłaść większy nacisk na dokładną weryfikację kontrahenta. Dostępność do biur informacji gospodarczej jest przecież obecnie tak duża. Nie powinni jednak ograniczać się wyłącznie do sprawdzania potencjalnych kontrahentów, lecz powinni również zgłaszać nieuczciwych przedsiębiorców. Umieszczać dane nierzetelnych kontrahentów można również na Giełdach Długów.