

TURBINY

POLSKIEJ GOSPODARKI 2019



NAJLEPSZE PRODUKTY DLA MSP

TURBINY POLSKIEJ GOSPODARKI 2019

RANKING 100 FIRM Z SEKTORA MSP (wg przychodów 2018)

	spółka	wielkość przychodów ze sprzedaży 2017 (dane w tys zł)	wielkość przychodów ze sprzedaży 2018 (dane w tys zł)
1	SFINKS POLSKA	187 074,00	181 611,00
2	ZAMET	167 578,00	178 611,00
3	ARTERIA	168 752,00	176 982,00
4	ESOTIQ&HENDERSON	156 489,00	155 001,00
5	REDAN	153 975,00	154 242,00
6	MAKARONY POLSKIE	144 872,00	154 017,00
7	DROZAPOL	126 028,00	153 724,00
8	GINO ROSSI	184 504,00	153 502,00
9	PROCHEM	112 006,00	153 194,00
10	CFI HOLDING	134 965,00	144 524,00
11	JHM DEVELOPMENT	137 854,00	143 171,00
12	ARCUS	141 676,00	138 381,00
13	MDI ENERGIA	174 210,00	137 209,00
14	ATM	132 985,00	136 620,00
15	RELPOL	123 429,00	135 759,00
16	HERKULES	128 808,00	133 747,00
17	ATREM	77 877,00	132 829,00
18	POZBUD T&R	101 527,00	130 458,00
19	SOLAR COMPANY	129 782,00	129 075,00
20	APS ENERGIA	95 765,00	123 932,00
21	RAFAMET	111 799,00	121 316,00
22	HOLLYWOOD	98 710,00	110 334,00
23	K2 INTERNET	110 322,00	108 792,00
24	AILLERON	96 643,00	108 692,00
25	VOTUM	93 970,00	105 196,00
26	PROTEKTOR	112 074,00	104 233,00
27	IPOPEMA SECURITIES	97 155,00	98 108,00
28	SONEL	87 326,00	91 671,00
29	RANK PROGRESS	85 142,00	88 481,00
30	ERG	82 068,00	88 156,00
31	KRYNICKI RECYKLING	75 793,00	85 134,37
32	EUROPEJSKIE CENTRUM ODSZKODOWAŃ	98 292,00	83 389,00
33	11 BIT STUDIOS	19 151,00	82 113,00
34	SELVITA	67 536,00	77 206,00
35	MASTER PHARM	63 567,00	74 640,00
36	APLISENS	74 246,00	73 883,00
37	PLAYWAY	39 462,00	71 953,00
38	PZ CORMAY	77 585,00	69 793,00
39	OPTTEAM	68 508,00	67 122,00
40	MEX POLSKA	64 242,00	66 530,00
41	BUMECH	62 684,00	66 027,00
42	4FUN MEDIA	49 201,41	60 933,80
43	PROCAD	45 279,00	53 302,00
44	IMS	48 054,00	52 695,00
45	SARE	45 965,00	48 334,00
46	LSI SOFTWARE	47 568,00	47 667,00
47	VINDEXUS	65 257,00	47 247,00
48	PRAGMA INKASO	41 795,00	44 504,00
49	UNIMA 2000	41 293,00	43 486,00
50	TOWER INVESTMENTS	31 493,00	43 271,00



Ile dostaliśmy od Unii Europejskiej?

1 maja 2019 roku minęło dokładnie 15 lat od momentu wejścia Polski do Unii Europejskiej. Przez te lata Polska otrzymała z unijnych funduszy 100 miliardów euro. To więcej niż tegoroczny budżet naszego kraju.



Krzysztof Pawlak

dealer walutowy,
Internetowykantor.pl
i Walutomat.pl

Dla wielu ludzi członkostwo w Unii Europejskiej to już niemal normalność. Nie da się jednak ukryć, że zmiany, które nastąpiły w 2004 roku, wywarły w kolejnych latach duży wpływ na wszystkie dziedziny życia gospodarczego i społecznego w naszym kraju.

Korzyści z członkostwa są niezaprzeczalne

Wystarczy spojrzeć na bilans wpłat i wypłat z unijnej kasy. W ciągu tych 15 lat Polska otrzymała netto, czyli po uwzględnieniu transferów wynikających z unijnych traktatów ponad 100 mld euro, czyli po dzisiejszym kursie EUR/PLN ponad 430 mld złotych. Żeby uzmysłowić, jak to duża kwota wystarczy spojrzeć na tegoroczny budżet Polski, który wynosi 387 mld złotych.

Największe wpływy netto nasz kraj uzyskał w 2014 roku i było to blisko 13 mld euro. W poprzednim roku uzyskaliśmy netto 11,3 mld. Początkowo spora nadwyżka wynikała

z różnic rozwojowych naszego kraju względem innych krajów członkowskich. Te różnice ma eliminować fundusz spójności. W jego ramach Polska w budżecie na lata 2014-2020 otrzyma 82 mld euro. Poza tym 31 mld trafi do nas w ramach polityki rolnej. Kolejny budżet unijny na lata 2021-2027 jest ciągle negocjowany, lecz już wiemy wstępnie, że Polska otrzyma znacznie niższe środki w ramach wspomnianych funduszy nawet o około 20 proc. Wynika to z coraz mniejszych różnic w rozwoju w stosunku do pozostałych członków UE.

Dobrze wykorzystane

Trzeba też przyznać, że Polska, patrząc ogólnie na całe te 15 lat, środki unijne wykorzystwała w zadowalający sposób. Początkowo były spore trudności formalne, chociażby z wypełnieniem wniosków, z czasem jednak krajowe instytucje nabrały doświadczenia, a również świadomość społeczeństwa w kontekście istnienia różnych form pomocy z UE się zwiększyła, co pozwoliło optymalnie wykorzystywać środki. Środki z funduszu spójności były wykorzystywane przede wszystkim na infrastrukturę, w tym drogi i autostrady. Dla przykładu w momencie wstępowania do UE autostrad mieliśmy raptem 500 km, podczas gdy dzisiaj jest już to 1630 km.

Narzekać nie będą też rolnicy. Miliardy euro, które trafiły w ramach dopłat bezpośrednich, pozwoliły

znacznie unowocześnić polską wieś, hodowlę, czy uprawę roślin. Zwiększył się też znacznie eksport produktów do UE. Wzrósł niemal pięciokrotnie.

Rok 2019 jest w UE rokiem wyborczym. Już 26 maja odbędą się wybory do Parlamentu Europejskiego. Waga tego wydarzenia jest dość spora. Ten organ Unii jako jedyny jest wybierany w bezpośrednich wyborach przez obywateli krajów członkowskich UE. Organ ten decyduje de facto o kształcie budżetu Unii. Jak wspominaliśmy powyżej, ten póki co jest jeszcze negocjowany na lata 2021-2027. Ma to niebagatelne znaczenie w kontekście naszego kraju i tego jakie środki otrzymamy.

Pod kontrolą

Parlament Europejski zatwierdza i kontroluje działanie prac Komisji Europejskiej. Przed tym organem odpowiada również szef Europejskiego Banku Centralnego Mario Draghi. Bez wątpienia można go nazwać jednym z najważniejszych organów zaraz po Radzie UE, który bez skrupułów potrafi reagować w przypadku naruszenia prawa człowieka czy innych wspólnotowych postanowień. Parlament liczy 732 członków, wybieranych na pięcioletnią kadencję. W Polsce wybiera się 50 posłów. Polacy chcą być w UE, według sondaży CBOŚ tak deklaruje ponad 90 proc., i doceniają korzyści bycia członkiem. Głównie chodzi o wzrost polskiej gospodarki i rosnącą jakość życia. Coraz więcej Polaków docenia też rolę Parlamentu Europejskiego i tym samym deklaruje większą chęć uczestniczenia w wyborach do tego organu.

TURBINY POLSKIEJ GOSPODARKI 2019

Rozwój rynku leasingowego to korzyści dla rynku ubezpieczeń

Zdecydowana poprawa sytuacji gospodarczej Polski w ostatnich latach sprzyjała rozwojowi wszystkich podmiotów. W 2018 roku wskaźnik PKB wyniósł aż 5,1 proc. Z danych zaprezentowanych na wykresie 1 wynika, że w 2012 roku PKB wynosił jedynie 1,8 proc, jednak co roku, oprócz 2013 i 2016, odnotowywano wzrost tego wskaźnika. Ożywienie gospodarcze odczuły praktycznie wszystkie sektory gospodarki.

Dorota Ostrowska

adiunkt w Wyższej Szkole Finansów i Zarządzania w Białymstoku, prezes Koła Naukowego „Economy&Society”

Katarzyna Najgrodzka

członek Koła Naukowego „Economy&Society”

Przyczyn tak dobrych wyników upatrywać można głównie we wzroście popytu krajowego, mającego swoje źródło w zdecydowanie większej części w konsumpcji prywatnej. Nie bez znaczenia jest tutaj bardzo dobra sytuacja na rynku budownictwa mieszkaniowego, gdzie od lat nie odnotowywaliśmy takiego wzrostu liczby mieszkań oddanych do użytku.

jest korzystniejszy dla przedsiębiorstwa pod względem podatkowym.

Co i jak leasingują przedsiębiorcy

W tabeli 1 umieszczono dane dotyczące finansowania rynku leasingowego a dokładniej pojazdów, samolotów, statków i kolei w Polsce w latach 2012–2018 (w mln zł).

Analizując dane dotyczące leasingu,

pojazdów. W 2012 roku wyniosła 16 856,8 mln zł i rok do roku odnotowano następujące wzrosty: 22,92 proc. w 2013 roku, 27,71 proc. w 2014 roku, 18,96 proc. w 2015 roku, 30,67 proc. w 2016 roku, 15,03 proc. w 2017 roku i 23,58 proc. w 2018 roku, kiedy to odnotowano 58 473,6 mln zł jako wartość netto wyleasingowanych pojazdów. W porównaniu do 2012 roku kwota ta wzrosła o 246,88 proc.

Drugą grupą wyleasingowanych, a poddanych analizie przedmiotów, są samoloty, statki i koleje. Wartość leasingu w 2012 roku wyniosła tutaj 919,6 mln zł. W dwóch kolejnych latach, w przeciwieństwie do pojazdów odnotowano tendencję malejącą. W 2013 i 2014 roku spadek rok do roku wyniósł: -38,24 proc. i -3,59 proc. W 2015 i 2016 roku odnotowano wzrost o: 22,28 proc. i 57,01 proc. a w 2017 znaczny spadek, bo wynoszący -28,03 proc. W 2018 roku zainteresowanie przedmiotami leasingu wzrosło w stosunku do 2017 roku o 33,28 proc. do kwoty 1 008,4 mln zł, co oznacza wzrost w 2018 roku w stosunku do 2012 roku jedynie o 9,66 proc. Nie może dziwić tak mały wzrost, gdyż przedsiębiorstwa muszą dbać o zachowanie odpowiedniej płynności finansowej, a te właśnie środki transportu są bardzo kapitałochłonne i decyzja o przyjęciu ich w leasing musi być poddana dokładnej analizie. Dla rynku leasingowego nie jest to jednak w tym przypadku duży problem, gdyż udział wyleasingowanych samolotów, statków i kolei jest niewielki w stosunku

do pojazdów, bo w 2018 roku wyniósł jedynie 1,7 proc.

Leasing a OC

Gdy stajemy się posiadaczem lub użytkownikiem (jak w przypadku leasingu) danego środka transportu, mamy obowiązek wykupić ubezpieczenie OC. Oprócz tego dodatkowo możemy wykupić ubezpieczenie dobrowolne, czyli tzw. casco. Jeżeli bierzemy w leasing środek transportu wówczas firma leasingowa dyktuje nam warunki dotyczące ubezpieczenia i tu oprócz obowiązkowego, czyli tzw. OC musimy wykupić dodatkowe.

Dynamiczny wzrost rynku leasingowego powinien więc przełożyć się odpowiednio na wzrost składki przypisanej brutto w dziale II ubezpieczeń, czyli w dziale ubezpieczeń majątkowych i osobowych, a dokładniej w grupach dotyczących ubezpieczenia analizowanych środków transportu, czyli:

1. W grupie 3. – ubezpieczenia casco pojazdów lądowych, z wyjątkiem pojazdów szynowych, obejmujące szkody w pojazdach samochodowych i pojazdach lądowych bez własnego napędu;

2. W grupie 4. – ubezpieczenia casco pojazdów szynowych, obejmujące szkody w pojazdach szynowych;

3. W grupie 5. – ubezpieczenia statków powietrznych, obejmujące szkody w statkach powietrznych;

4. W grupie 6. – ubezpieczenia żeglugi morskiej i śródlądowej casco statków żeglugi śródlądowej, obejmujące szkody w statkach żeglugi morskiej i statkach żeglugi śródlądowej.

W tabeli 2 zawarto dane dotyczące składki przypisanej brutto zebranej w grupach: 3, 4, 5 i 6 działu II w Polsce w latach 2012–2018. Dla lepszego zobrazowania zależności zachodzących pomiędzy rynkiem leasingowym a ubezpieceniowym połączono w 2 tabeli składki zebrane w grupach: 4, 5 i 6, czyli dotyczących kolei, samolotów i statków.

Analizując dane zawarte w tabeli 2, a dotyczące zebranej składki ogółem z tytułu ubezpieczeń casco środków transportu nie w każ-

dym roku odnotowano wzrost, jak to było w przypadku leasingu środków transportu. W 2012 roku zebrano 5 805 113 tys. zł i już w kolejnych dwóch latach odnotowano spadek wynoszący – 5,13 proc. oraz – 0,98 proc. Wzrost zauważono w 2015, 2016, 2017 i 2018 roku wynoszący rok do roku odpowiednio: 2,57 proc., 19,50 proc., 16,27 proc. oraz 8,67 proc. W 2018 roku składka wyniosła 8 444 986 tys. zł i była wyższa niż w 2012 roku o 45,47 proc.

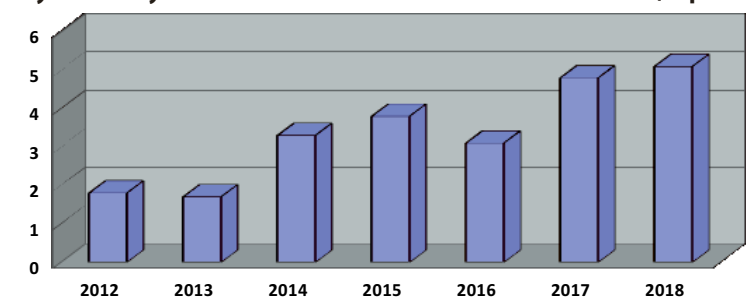
Rozpatrując już składowe tej wartości a odnoszące się do grupy 3, czyli pojazdów, zauważono bardzo podobną tendencję. W 2012 roku składka zebrana w tej grupie wynosiła 5 627 343 tys. zł. i tutaj również w kolejnych dwóch latach odnotowano spadek wynoszący: – 5,43 proc. i – 1,15 proc. Wzrosty nastąpiły już w kolejnych latach i wyniosły kolejno: 3,72 proc., 20,49 proc., 16,38 proc. oraz 8,51 proc. W 2018 roku składka wyniosła 8 301 880 tys. zł i była wyższa niż w roku 2012 o 47,53 proc.

Wartość zebranej składki w grupie 4, 5 i 6 łącznie nie była już tak duża jak w przypadku samych pojazdów (grupa 3). Tutaj dynamika kształtowała się nieco odmiennie aniżeli w przypadku składki zebranej w grupie 3. W 2012 roku zebrano 177 770 tys. zł. W kolejnych dwóch latach wartość ta wzrosła o: 4,34 proc. oraz 3,70 proc., w kolejnych dwóch latach, tj. 2015 oraz 2016 zanotowano spadek rok do roku – 28,83 proc. i – 20,19 proc. a w 2017 wzrost o 9,69 proc. oraz 19,41 proc. w 2018 roku. W 2018 roku składka wyniosła 143 106 tys. zł i była niestety niższa o 19,49 proc. niż w 2012 roku.

Podsumowanie

Powyższa analiza pozwala na stwierdzenie, że dynamiczny rozwój rynku leasingowego w pewnym stopniu wpływa na rozwój zakładów ubezpieczeń, a dokładniej ubezpieczeń majątkowych. Generalnie, rynek ubezpieczeń jest ściśle związany z każdą sferą rynku finansowego i wpływa jednocześnie na jego rozwój, a także na rozwój całej gospodarki – wyższa wartość zebranej składki – większa alokacja na rynku kapitałowym i pieniężnym.

Wykres 1. Dynamika PKB w Polsce w latach 2012–2018 (w proc.)



Źródło: Biuletyn statystyczny, GUS, Warszawa 2015, s. 55; Biuletyn statystyczny, GUS, Warszawa 2018, s. 10; Biuletyn statystyczny, GUS, Warszawa 2019, s. 35; <https://www.tvp.info/41204773/komisja-europejska-51-proc-wzrostu-pkb-polski-w-zeszlym-roku> dostęp 12.03.2019.

Wzrost gospodarczy to również wzrost zatrudnienia, wzrost płac, zwiększenie zdolności kredytowej potencjalnych kredytobiorców, czy to kredytów hipotecznych czy konsumpcyjnych. Powyższe dyscyplinuje przedsiębiorstwa do dalszego rozwoju, tj. uruchamiania nowych linii produkcyjnych, otwierania nowych przedstawicielstw, poprawę jakości dotychczas produkowanych towarów, czy świadczonych usług. Muszą one sprostać rosnącemu popytowi oraz usprawniać obsługę coraz większej liczby klientów.

Nie wypaść z gry

Przedsiębiorstwa, aby nie „wypaść” z gry rynkowej, zgłaszają zapotrzebowanie na różnego rodzaju środki trwałe, w tym na środki transportu. Bardzo popularnym wśród przedsiębiorców źródłem finansowania takich inwestycji jest leasing, gdyż w odróżnieniu od kredytu nie badana jest tutaj zdolność kredytowa, co skraca czas oczekiwania na leasingowany przedmiot. Nie wymaga się tutaj tytułu formalności, co w przypadku kredytu, oraz angażowania dużej ilości środków finansowych. Poza tym leasing

Tabela 1. Finansowanie środków transportu na rynku leasingowym – pojazdów, samolotów, statków i kolei w Polsce w latach 2012–2018 (w mln zł)

Przedmiot leasingu	Lata					
	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Pojazdy	16856,8	20721,2	26463,5	31480,7	41134,5	47315,8
Samoloty, statki, koleje	919,6	567,9	547,5	669,5	1051,2	756,6
Razem	17776,4	21289,1	27011	32150,2	42185,7	48072,4

Źródło: opracowanie własne na podstawie: <http://www.leasing.org.pl/pl/statystyki/2018> dostęp 12.03.2019

a zaprezentowane w tabeli 1, stwierdzono, że wartość przedmiotów leasingu w latach 2012–2018 ogółem systematycznie wzrastała. Wartość ta w 2012 roku wyniosła 17 776,4 mln zł. Odnotowano tutaj coroczne wzrosty odpowiednio o: 19,76 proc. w 2013 roku, 26,88 proc. w 2014 roku, 19,03 proc. w 2015 roku, 31,21 proc. w 2016 roku, 13,95 proc. w 2017 roku oraz 23,73 proc. w 2018 roku, kiedy to wyniosła 59 482,0 mln zł. Porównując dane z 2018 roku z danymi w roku bazowym, odnotowano wzrost aż o 234,61 proc.

Na wartość tą złożyła się między innymi wartość wyleasingowanych

„
Dynamiczny rozwój rynku leasingowego w pewnym stopniu wpływa na rozwój zakładów ubezpieczeń, a dokładniej ubezpieczeń majątkowych.

Tabela 2. Składka przypisana brutto zebrana w grupach: 3, 4, 5 i 6 działu II w Polsce w latach 2012–2018 (w tys. zł)

Grupa	Lata					
	2012	2013	2014	2015	2016	2017
3	5627343	5321608	5260521	5456171	6574303	7651149
4, 5, 6	177770	185483	192354	136895	109257	119843
Razem	5805113	5507091	5452875	5593066	6683560	7770992

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z KNF: https://www.knf.gov.pl/publikacje_i_opracowania?categories=/publikacje_i_opracowania/dane_statystyczne/ubezpieczeniowy&pageNumber=0 data dostęp: 12.03.2019.

TURBINY POLSKIEJ GOSPODARKI 2019

RANKING 100 FIRM Z SEKTORA MSP (wg przychodów 2018)

	spółka	wielkość przychodów ze sprzedaży 2017 (dane w tys zł)	wielkość przychodów ze sprzedaży 2018 (dane w tys zł)
51	ED INVEST	48 599,00	40 304,00
52	KORPORACJA BUDOWLANA DOM	120 110,00	39 466,00
53	PRAGMA FAKTORING	30 293,00	39 007,00
54	STARHEDGE	5 380,54	37 985,95
55	EKO EXPORT	25 534,90	33 980,00
56	TRITON	39 220,00	32 854,00
57	BIOMED-LUBLIN WYTWÓRNIĄ SUROWIC I SZCZEPIONEK	31 404,00	32 293,00
58	ZASTAL	58 159,00	30 850,00
59	MUZA	30 191,00	29 820,00
60	SANWIL HOLDING	33 297,00	29 797,00
61	IZOLACJA JAROCIN	28 764,00	27 351,00
62	MZN PROPERTY	21 310,00	26 464,00
63	COMPERIA.PL	22 380,00	26 385,00
64	PRIMA MODA	35 649,00	25 522,00
65	CI GAMES	103 029,00	21 985,00
66	ARTIFEX MUNDI	20 521,00	20 119,90
67	INTERBUD - LUBLIN	2 372,97	19 320,49
68	BIURO INWESTYCJI KAPITAŁOWYCH	17 736,00	19 158,00
69	VIVID GAMES	17 654,96	17 486,56
70	IFIRMA	15 201,00	17 404,00
71	TERMO-REX	16 241,00	17 156,00
72	REGNON	-1 747,00	14 644,00
73	SATIS GROUP	10 309,00	10 850,00
74	BBI DEVELOPMENT	25 729,00	10 319,00
75	I2 DEVELOPMENT	78 758,00	9 866,00
76	HUB STYLE	9 866,00	8 549,00
77	SKYLINE INVESTMENT	4 739,00	7 351,00
78	DGA	8 115,00	6 937,00
79	INC	5 288,00	6 248,00
80	NANOGROUP	0,00	5 038,00
81	JWW INVEST	4 009,00	3 520,00
82	SKOTAN	3 187,00	3 499,00
83	RUBICON PARTNERS	5 107,00	3 213,00
84	YOLO	-20,00	3 135,00
85	ADIUVO INVESTMENTS	5 762,00	2 794,00
86	XTPL	1 763,00	2 267,00
87	DATAWALK	1 747,12	1 731,43
88	OCTAVA	6 335,00	1 708,00
89	EVEREST INVESTMENTS	321,00	1 480,00
90	ONCOARENDI THERAPEUTICS	1 472,00	1 409,00
91	DROP	1 235,00	1 235,00
92	ALTA	1 640,00	1 177,00
93	AIRWAY	57,00	921,00
94	BRASTER	397,00	866,00
95	REINO CAPITAL	0,00	658,00
96	LARQ	932,00	451,00
97	IMPERA	684,00	400,00
98	PLATYNOWE INWESTYCJE	430,00	147,00
99	BALTIC BRIDGE	1 921,00	139,00
100	INVISTA	1 954,00	35,00

źródło: GPW, firmy, oprac. CBSF

Skutecznie chronić swój biznes

Jak pokazują badania, zatory płatnicze to problem, który w największym stopniu dotyka mikroprzedsiębiorstwa. Skutecznym sposobem na ograniczenie tego zjawiska może być likwidacja zakazu cesji wierzycelności. Obecnie bowiem przepisy zezwalają na wprowadzanie do umów między przedsiębiorcami zakazu cesji. Z tej możliwości korzystają zwłaszcza duże firmy w stosunku do swoich małych kooperantów. Nie dość, że nie płacą im w terminie, to jeszcze w umowach zabraniają przenoszenia wierzycelności na kogoś innego. W efekcie małe firmy zostają bez pieniędzy i jakichkolwiek możliwości manewru.

Dariusz Szkaradek

prezes zarządu, NFG

Aż 64 proc. mikroprzedsiębiorców przyznaje, że przeterminowane należności stanowią dla nich istotną barierę: blokują inwestycje (36,8 proc.), utrudniają wprowadzanie nowych produktów na rynek (15,1 proc.), lecz przede wszystkim uniemożliwiają regulowanie własnych zobowiązań (38,3 proc.). To wyniki najnowszego raportu Krajowego Rejestru Długów i Konferencji Przedsiębiorstw Finansowych „Portfel należności polskich przedsiębiorstw”. Jeśli dodatkowo takie firmy w umowach handlowych są związane zakazem cesji, to nie mogą skutecznie chronić swojego biznesu przed utratą płynności finansowej, gdy klient nie płaci im w terminie. Nie mogą na przykład sprzedać tego długu firmie windykacyjnej lub kancelarii prawnej, ani skorzystać z faktoringu, czyli otrzymać pieniądze od firmy faktoringowej za wystawioną klientowi fakturę. Cesja należności w kontraktach między przedsiębiorcami jest bardzo ważna. Umożliwia firmom przeniesienie ryzyka nieterminowego regulowania płatności, czy wręcz niewypłacalności kontrahenta, na podmioty silniejsze finansowo. Firmy windykacyjne czy faktoringowe mają odpowiednią wiedzę i doświadczenie, żeby odzyskać pieniądze. Tym samym cesja chroni wielu przedsiębiorców przed zatorami i poprawia ich płynność finansową, zapobiegając spirali zadłużenia i bankructwom. Niestety polski Kodeks cywilny pozwala stosować w umowach między przedsiębiorstwami zakaz przenoszenia wierzycelności na osobę trzecią. Z tej możliwości chętnie korzystają więc duże firmy, wzmacniając w ten sposób swoją silniejszą pozycję względem mniejszych dostawców.

Szkodliwy zakaz cesji

Małe przedsiębiorstwa, często dostawcy usług i towarów dla większych podmiotów, są poszkodowane w relacjach handlowych, ponieważ długie terminy płatności blokują im dostęp do pieniędzy. Jeśli potrzebują ich szybko, lepszym rozwiązaniem będzie faktoring. Dlatego postulat zniesienia zakazu cesji w Polsce od dawna

zgłasza wiele instytucji, stowarzyszeń i firm, jak chociażby Polski Związek Faktorów. Również NFG forsuje ten pomysł. Nie może być tak, że dłużnik nie dość że nie płaci w terminie lub w ogóle, to jeszcze blokuje przedsiębiorcy możliwość dysponowania swoją własnością, bo tak to trzeba traktować. Obsługujemy kilka tysięcy mikrofirm i codziennie słyszymy od nich takie historie. Likwidacja tego przepisu uratuje wielu przedsiębiorców przed poważnymi kłopotami czy wręcz bankructwem. Zakaz cesji pozbawia przedsiębiorcę możliwości dysponowania swoją wierzycelnością i ogranicza mu wyegzekwowanie świadczenia od kontrahenta. To zaś otwiera furtkę nieuczciwym kontrahentom, którzy wykorzystują ten fakt do kredytowania własnej działalności kosztem uczciwych przedsiębiorców. Dla porównania, firmy, na których nie ciąży obowiązek zakazu cesji w umowach handlowych, mogą świadomie i w dowolny sposób dysponować wierzycelnością w celu poprawy własnej kondycji finansowej. Mogą na przykład wybrać faktoring online, który szybko, bezpiecznie i skutecznie uwalnia środki zamrożone w fakturach i przenosi na faktora ryzyko niewypłacalności kontrahenta.

Faktoring cichy vs jawny

Na rynku jest wiele rodzajów i form faktoringu. Wybór zależy od preferencji przedsiębiorcy. Jeśli przedsiębiorca obawia się o relacje biznesowe i nie chce informować kontrahenta o korzystaniu ze wsparcia zewnętrznego, powinien wybrać eFaktoring z cesją cichą. Wtedy zyskuje gotówkę szybko, bez zbędnych formalności i bez powiadomienia kontrahenta. W odróżnieniu od faktoringu z cesją jawną, faktoring cichy zapewnia zdecydowanie większą poufność. Cesję cichą oferują jednak tylko bardzo wprawione instytucje, które mają duże zaplecze i doświadczenie w zarządzaniu ryzykiem swoim i swoich klientów. Warto więc wcześniej zorientować się, jakie są możliwości na rynku i wybrać współpracę tylko z takim zaufanym faktorem. Reasumując: w faktoringu cichym kontrahent nie dowiaduje się o tym, że przedsiębiorca skorzystał z usługi finansowania faktur. Z perspektywy relacji pomiędzy przedsiębiorcami nic się

nie zmienia: kontrahent opłaca faktury na konto przedsiębiorcy, a ten rozlicza się z faktorem samodzielnie. Faktor przekazuje pieniądze na konto przedsiębiorcy w kilkanaście minut, bez konieczności zawiadomienia kontrahenta o realizacji cesji. To rozwiązanie dla przedsiębiorców, którym zależy na błyskawicznej wymianie faktur na gotówkę, i na tym, by nie informować kontrahenta o finansowaniu zewnętrznym. Jednak faktoring cichy jest zazwyczaj droższy od faktoringu jawnego. Decyzja o przyznaniu tej formy finansowania zależy od dokładnej oceny wypłacalności klienta i kontrahenta. Nieco tańszym i zdecydowanie najpopularniejszym rodzajem faktoringu w Polsce jest faktoring jawny (inaczej otwarty, notyfikowany). To rozwiązanie dla przedsiębiorców, którzy chcą zdyscyplinować swoich kontrahentów do terminowego regulowania zobowiązań. W ramach faktoringu jawnego kontrahent musi zostać skutecznie poinformowany o tym, że doszło do cesji wierzycelności, co może wpłynąć na wydłużenie procesu finansowania przez firmę faktoringową. Spłata faktury jest wymagana od kontrahenta na specjalne konto podane przez faktora.

Wspólne korzyści i... ograniczenia

Co ważne, w obu przypadkach wydatki związane z korzystaniem z faktoringu (provizje, odsetki) można odliczyć od podatku. Uwolnione z faktur pieniądze można przeznaczyć na dowolny cel: bieżące opłaty (podatki, wynagrodzenia, ZUS, US itp.) oraz inwestycje. Zarówno jedna, jak i druga forma faktoringu poprawia płynność finansową przedsiębiorstwa, a także pozwala zwiększać przewagę konkurencyjną przedsiębiorcy, poprzez wydłużenie terminów płatności kontrahentom. Niestety skorzystanie z jakiegokolwiek formy faktoringu uzależnione jest od tego, czy w umowie pomiędzy przedsiębiorcami nie ma informacji o zakazie cesji. Jeśli taki zakaz istnieje, nie ma możliwości skorzystania z faktoringu, nawet tego cichego.



Wydatki związane z korzystaniem z faktoringu można odliczyć od podatku. Uwolnione z faktur pieniądze można przeznaczyć na dowolny cel: bieżące opłaty oraz inwestycje.

TURBINY POLSKIEJ GOSPODARKI 2019

Mimo że mały, to przeszkolony. O potrzebach rozwojowych małych i średnich przedsiębiorstw

Patrząc z perspektywy firmy szkoleniowo-doradczej, możemy zaobserwować pewne zmiany w polityce szkoleniowej w przypadku małych i średnich przedsiębiorstw. Jeszcze jakiś czas temu właściciele takich firm traktowali szkolenia załogi jako koszt, który ze wszech miar należało ograniczyć, by nie narażać firmy na niepotrzebne straty. Dzisiaj już zupełnie inaczej postrzegają takie działania rozwojowe. Traktuje się je jako inwestycję, która nieraz okazuje się niezbędną, by zapewnić prawidłowe funkcjonowanie przedsiębiorstwa i jego stabilną pozycję na rynku wśród gigantów z tej samej branży.



Katarzyna Heflik

koordynator ds. rozwoju jednostek franczyzowych, Lauren Peso Polska

I nie mówimy tutaj bynajmniej o szkoleniach obligatoryjnych, czyli kursach zawodowych, które

prowadzą do zdobycia uprawnień koniecznych do pracy na danym stanowisku takim jak spawacz czy elektryk, czy chociażby szkoleniach dla księgowych z zakresu szybko zmieniających się przepisów. Wchodzimy w obszar szkoleń miękkich, które w sposób znaczący zwiększają kompetencje w temacie zarządzania, sprzedaży czy też budowania wizerunku i promowania marki przedsiębiorstwa.

Umiejętne zarządzanie

Tylko umiejętne zarządzanie firmą, należącą do sektora MŚP, pozwoli

jej przetrwać, a także konkurować z większymi przedsiębiorstwami w walce o klienta. Bez ciągłego podnoszenia kompetencji pracowników właściciele firm narażają je na stagnację oraz pokaźne braki w osiągnięciu planowanych zysków. Doświadczeni zarządzający doskonale zdają sobie z tego sprawę i w myśl zasady „lepiej zapobiegać niż leczyć” szukają rozwiązań umożliwiających odpowiednie doszkolenie personelu, dzięki któremu będą mogli utrzymać firmę na szczycie. Opcji jest naprawdę sporo. Nie żyjemy już w czasach, w których właściciele mniejszych biznesów musieli opłacać w całości z firmowego budżetu za szkolenia dla swoich pracowników. Środki pozyskane z różnych programów unijnych, chociażby z Podmiotowego Systemu Finansowania sprawiają, że także ci mniejsi przedsiębiorcy mogą bez przeszkód delegować na warsztaty swoją kadrę zarządzającą czy też zespół handlowy. Oczywiście należy przy tym spełniać kilka podstawowych kryteriów, które

umożliwiają pozytywne rozpatrzenie wniosków o takie formy dofinansowania. Prawdą jest jednak, że odrobina cierpliwości związana z przebrnięciem przez stronę formalną przedsięwzięcia niezwykle się opłaca, ponieważ pozwala na zwiększenie poziomu umiejętności personelu niejednokrotnie przy minimalnych nakładach finansowych ze strony firmy.

Jakich szkoleń potrzebują właściciele oraz pracownicy firm z sektora MŚP?

Podnoszenie kompetencji w wspomnianym wcześniej obszarze zarządzania jest dzisiaj jedną z kluczowych potrzeb. Doskonalenie umiejętności w tym zakresie pozwoli dobrać do współpracy zespół, który odporny będzie na dużą rotację pracowników. Osoba zarządzająca będzie go bowiem w umiejętny sposób scalać, motywować i zwiększać zaangażowanie jego członków w wykonywane zadania. Oczywiście nie obejdziesz się przy tym bez warsztatów dla per-

sonelu ze skutecznej komunikacji w zespole, która nie tylko leży u podstaw samego zarządzania, lecz stanowi też nieodłączny element codziennej współpracy wewnątrz całego zespołu.

Ponieważ przychody przedsiębiorstwa nie wygenerują się same, właściciele biznesów muszą zadbać również o swoje działy handlowe. W zależności od wielkości firm z sektora MŚP ich liczebność wynosi zazwyczaj od kilku do kilkudziesięciu osób. Osób, których zadaniem jest przekonać klienta, że to właśnie oferowany przez nich produkt czy usługa jest odpowiedzią na jego potrzeby. Warsztaty z budowania relacji z klientem, technik sprzedaży i negocjacji oraz tematów pokrewnych będą w tej sytuacji idealnym rozwiązaniem. Firma zyskuje bowiem na tym podwójnie, może liczyć na zwiększony poziom swoich przychodów i zyskuje bardziej kompetentnego, doświadczonego handlowca, który w dalszej perspektywie zajmie się także wdrażaniem nowych pracowników.

Dla kogo wynajem długoterminowy samochodów?

Wynajem długoterminowy to model użytkowania samochodów, który z roku na rok cieszy się coraz większą popularnością w polskich firmach. Korzystający z tego rozwiązania przedsiębiorcy w ramach stałej, atrakcyjnej opłaty miesięcznej mają zapewnione finansowanie pojazdów oraz dostęp do szeregu usług dodatkowych związanych z ich obsługą. O tym, dlaczego warto postawić na wynajem długoterminowy, rozmawiamy z Bartoszem Olejnikami, dyrektorem sprzedaży i marketingu w Carefleet, jednej z czołowych na polskim rynku firm specjalizujących się w finansowaniu i zarządzaniu flotą.

Kto obecnie korzysta z wynajmu długoterminowego samochodów?

Tak naprawdę obecnie firmy ze wszystkich branż i sektorów rynku, a nawet konsumenci. Jeszcze piętnaście, dwadzieścia lat temu były to przede wszystkim zagraniczne korporacje. Po nich przyszedł czas na duże polskie przedsiębiorstwa, a od kilku lat rozwiązanie to cieszy się coraz większym uznaniem firm z sektora MŚP. Z badań Carefleet wynika, że obecnie z wynajmu długoterminowego korzysta ponad 20 proc. mikro, małych i średnich podmiotów. Dla porównania, w 2009 było to niespełna 5 proc. Naj-

ogólniej mówiąc, jest to usługa dla wszystkich firm, które chcą mieć nowe samochody, relatywnie często je wymieniać, a przy tym nie przejmować się obowiązkami związanymi z ich obsługą.

Jakie główne korzyści wynikają z tej formy finansowania pojazdów?

Przede wszystkim jest to rozwiązanie kompleksowe. W ramach wynajmu, obok finansowania, można korzystać z wielu usług dodatkowych, takich jak serwisowanie i naprawy mechaniczne, zarządzanie zakupem i wymianą ogumienia, a także ubezpieczenie, likwidacja szkód oraz Assistance i sa-



mochody zastępcze. Wszystko to za stałą opłatą miesięczną, która pozwala z dużą precyzją zaplanować wydatki. Kolejną korzyścią wynikającą ze stosowania tego rozwiązania jest elastyczne podejście do wnoszenia opłaty inicjalnej. Firmy z branży CFM, w przeciwieństwie do firm leasingowych, rzadko stosują taką formę zabezpieczenia transakcji. Warto także wspomnieć o możliwości odliczenia części podatku VAT od kosztów wynajmu długoterminowego, a także wliczenia miesięcznych rat do kosztów uzyskania przychodu. Wynajem uznawany jest za usługę, która może być dopasowana do potrzeb każdego podmiotu, a duża autonomia

w konfiguracji jego parametrów sprawia, że mogą z niego korzystać przedsiębiorstwa dysponujące nie tylko dużymi, lecz także mniejszymi budżetami.

Jak w praktyce wygląda korzystanie z wynajmu długoterminowego w Carefleet?

Podchodzimy indywidualnie do potrzeb każdej firmy, dopasowując ofertę do jej potrzeb i możliwości finansowych. Umowy podpisywane są na okres od 12 do 48 miesięcy, lecz zawsze dajemy możliwość modyfikacji warunków kontraktu w trakcie jego trwania. Wszelkimi sprawami dotyczącymi pojazdów zajmują się doświadczeni eksperci Care-

fleet, którzy wspierają klientów i użytkowników na każdym etapie współpracy, począwszy od doradztwa przy wyborze nowego pojazdu, poprzez jego rejestrację i ubezpieczenie, aż po całościową opiekę serwisową i pomoc Assistance przez 24 godziny na dobę, siedem dni w tygodniu. Po zakończeniu umowy klient decyduje, czy oddaje użytkowane auto i wymienia je na nowe, czy je wykupuje dla siebie lub przekazuje prawo nabycia innemu podmiotowi.

Czy wynajem długoterminowy dotyczy tylko samochodów osobowych?

Nie tylko. W formie wynajmu długoterminowego finansujemy również samochody dostawcze. Naszym klientom oferujemy standardowe wersje pojazdów, jak również z zabudowami specjalistycznymi. Współpracujemy z wybranymi firmami wykonującymi specjalistyczne zabudowy, akceptujemy również ich wykonywanie w firmach rekomendowanych przez samych klientów. Oferta naszych usług dla pojazdów dostawczych o DMC do 3,5 t jest podobna jak w przypadku aut osobowych.

TURBINY POLSKIEJ GOSPODARKI 2019

50 NAJBARDZIEJ DYNAMICZNYCH MSP

	spółka	wielkość przychodów ze sprzedaży 2017 (dane w tys zł)	wielkość przychodów ze sprzedaży 2018 (dane w tys zł)	zmiana proc. r/r
1	AIRWAY	57,00	921,00	1 515,79
2	INTERBUD - LUBLIN	2 372,97	19 320,49	714,19
3	STARHEDGE	5 380,54	37 985,95	605,99
4	EVEREST INVESTMENTS	321,00	1 480,00	361,06
5	11 BIT STUDIOS	19 151,00	82 113,00	328,77
6	DROP	291,00	1 235,00	324,40
7	BRASTER	397,00	866,00	118,14
8	PLAYWAY	39 462,00	71 953,00	82,33
9	ATREM	77 877,00	132 829,00	70,56
10	SKYLINE INVESTMENT	4 739,00	7 351,00	55,12
11	TOWER INVESTMENTS	31 493,00	43 271,00	37,40
12	PROCHEM	112 006,00	153 194,00	36,77
13	EKO EXPORT	25 534,90	33 980,00	33,07
14	APS ENERGIA	95 765,00	123 932,00	29,41
15	PRAGMA FAKTORING	30 293,00	39 007,00	28,77
16	XTPL	1 763,00	2 267,00	28,59
17	POZBUD T&R	101 527,00	130 458,00	28,50
18	MZN PROPERTY	21 310,00	26 464,00	24,19
19	4FUN MEDIA	49 201,41	60 933,80	23,85
20	DROZAPOL	126 028,00	153 724,00	21,98
21	INC	5 288,00	6 248,00	18,15
22	COMPERIA.PL	22 380,00	26 385,00	17,90
23	PROCAD	45 279,00	53 302,00	17,72
24	MASTER PHARM	63 567,00	74 640,00	17,42
25	IFIRMA	15 201,00	17 404,00	14,49
26	SELVITA	67 536,00	77 206,00	14,32
27	AILLERON	96 643,00	108 692,00	12,47
28	KRYNICKI RECYKLING	75 793,00	85 134,37	12,32
29	VOTUM	93 970,00	105 196,00	11,95
30	HOLLYWOOD	98 710,00	110 334,00	11,78
31	RELPOL	123 429,00	135 759,00	9,99
32	SKOTAN	3 187,00	3 499,00	9,79
33	IMS	48 054,00	52 695,00	9,66
34	RAFAMET	111 799,00	121 316,00	8,51
35	BIURO INWESTYCJI KAPITAŁOWYCH	17 736,00	19 158,00	8,02
36	ERG	82 068,00	88 156,00	7,42
37	CFI HOLDING	134 965,00	144 524,00	7,08
38	ZAMET	167 578,00	178 611,00	6,58
39	PRAGMA INKASO	41 795,00	44 504,00	6,48
40	MAKARONY POLSKIE	144 872,00	154 017,00	6,31
41	TERMO-REX	16 241,00	17 156,00	5,63
42	BUMECH	62 684,00	66 027,00	5,33
43	UNIMA 2000	41 293,00	43 486,00	5,31
44	SATIS GROUP	10 309,00	10 850,00	5,25
45	SARE	45 965,00	48 334,00	5,15
46	SONEL	87 326,00	91 671,00	4,98
47	ARTERIA	168 752,00	176 982,00	4,88
48	RANK PROGRESS	85 142,00	88 481,00	3,92
49	JHM DEVELOPMENT	137 854,00	143 171,00	3,86
50	HERKULES	128 808,00	133 747,00	3,83

źródło: GPW, firmy, oprac. CBSF

Nowelizacja Kodeksu Postępowania Cywilnego a sektor MSP?

Wzrost opłat sądowych, likwidacja „fikcji doręczenia”, poszukiwanie adresu zamieszkania dłużnika przez komornika czy wstrzymanie planów stworzenia Elektronicznego Biura Podawczego, to tylko niektóre ze zmian, które 14 maja zostały przyjęte przez Sejmową Komisję ds. nowelizacji prawa cywilnego. Eksperti Polskiego Związku Zarządzania Wierzytelnościami (PZZW) komentują szereg poprawek do projektowanej nowelizacji oraz wyjaśniają, które zmiany wpłyną najbardziej na sytuację finansową przedsiębiorców w naszym kraju.

dr Jan **Prasałek**

pełnomocnik ds. legislacji PZZW
i RK RODO

Sprawy majątkowe są jednymi z najczęściej rozpatrywanych przez sądy – nie dziwi więc fakt, że wzrost opłat najbardziej wpłynie właśnie na ten rodzaj postępowań. Aktualna wysokość opłat sądowych uzależniona jest od wartości roszczenia, a to, w jaki sposób jest ustalana, zależy od przekroczenia kwoty 20 tys. zł (w postępowaniach uproszczonych). Jeżeli wartość roszczenia jest mniejsza niż wskazana kwota, ustalana jest opłata stała, a w sytuacji, gdy spór dotyczył wyższej kwoty, opłata jest proporcjonalna i wynosi 5 proc. wartości przedmiotu sporu.

Zmiany w opłatach sądowych i kosztowne uzasadnienie

Nowe regulacje utrzymały ten podział, zwiększając jednak wysokość opłat, przede wszystkim dla roszczeń nieprzekraczających kwoty 20 tys. zł. Jak to może wyglądać w praktyce? Osoby, które będą chciały dochodzić roszczeń w kwocie 2,5 tys. zł, poniosą opłatę 200 zł zamiast 100 zł, jak ma to miejsce obecnie. Gdy wartość roszczenia wyniesie 16 tys. zł, koszt po zmianach będzie proporcjonalnie wyższy i będzie wynosił 1000 zł (w porównaniu do 300 zł obecnie). Co jednak ze sporami, w których przedsiębiorcy będą starać się dochodzić roszczeń o dużej wysokości? Opłata nadal wynosić będzie 5 proc. wartości roszczenia, jej górna granica zwiększona jednak została ze 100 do 200 tys. zł. Ostatnie poprawki Ministerstwa Sprawiedliwości i tak złagodzą radykalnie zwiększenie opłat w sprawach cywilnych, ograniczając ich maksymalną wysokość z 500 do 200 tys. zł. Niestety, przedsiębiorcy dochodzący roszczeń na kwoty do 20 tys. zł, nadal będą musieli się zmierzyć z kilkukrotnym podwyższeniem tych opłat. Zmiany w opłatach sądowych będą miały wpływ na wszystkie firmy, w tym instytucje finansowe, banki, firmy ubezpieczeniowe, telekomunikacyjne, ale także przedsiębiorców z sektora MSP, którzy dochodzą swoich należności. Im więcej wierzytelności, tym więcej opłat, a więc najdotkliwiej poczują zmiany podmioty świadczące usługi masowe. Te negatywne konsekwencje wzmocni także brak zwrotu powodowi 3/4 opłaty w przypadku uprawomocnienia się nakazu w postępowaniu upominawczym. Podobne utrudnienie spotka osoby chcące uzyskać uzasadnienie wyroku. Do tej pory takie działanie było wolne od opłaty, teraz, przez likwidację możliwości nieodpłatnego uzyskania uzasadnienia wydanego orzeczenia, każdorazowo zostanie pobrana opłata w wysokości 100 zł. Opłata ta będzie mogła być co prawda zaksięgowana na poczet środka odwoławczego, ale dla stron i tak oznacza to zwiększenie kosztów związanych z postępowaniami sądowymi. Po wejściu w życie nowelizacji, bez uzyskania uzasadnienia, nie będziemy mogli już odwołać się od wyroku sądu. Do tej pory takie rozwiązanie było dopuszczalne, mimo że oznaczało to wniesienie apela-

cji „w ciemno”. Opłata ma odciążyć działanie sądów, które poświęcają ogromną ilość czasu na pisanie uzasadnień do wyroków w praktycznie każdej sprawie, nawet w tej, w której strona przegrywająca nie ma zamiaru odwoływać się, a chce jedynie poznać przyczyny przegranej. Dzięki wprowadzeniu opłaty za uzasadnienie, inne sprawy, rzeczywiście wymagające apelacji, mogłyby zostać rozwiązane szybciej. Z drugiej jednak strony, utrudnia to wierzycielom możliwość szybkiego i bezpłatnego odwołania się od wyroku, co może mocno uszczuplić ich finanse.

Likwidacja „fikcji doręczenia”

Obecnie, nieodebrane pismo procesowe, które jest podwójnie awizowane, uznaje się za skutecznie doręczone, co zostało określone tzw. fikcją doręczenia. Za jedną z najważniejszych poprawek do k.p.c. przyjętych przez Komisję, było wprowadzenie do pierwotnego projektu nowelizacji postępowania obejmującego poszukiwanie przez komornika aktualnego adresu zamieszkania osoby zadłużonej. Takie działanie miało uzupełnić sugerowane w nowelizacji przez Ministerstwo rozwiązanie likwidujące fikcyjne doręczenia, wprowadzając w zamian przekazywanie pism sądowych właśnie przez komornika. Niestety, po naniesionych poprawkach cały proces może się okazać bardzo kosztowny – opłata wynosić będzie od 100 do 120 zł za każde doręczenie i dodatkowo 40 zł za poszukiwanie adresu pozwanego. – Takie działanie nie tylko obciąża finansowo wierzyciela, ale także nałoży dodatkowe obowiązki na komorników, którzy staną się „listonoszami”, nie mówiąc już o wydłużeniu trwania postępowania. Co więcej, opłata za dostarczenie pism sądowych będzie teraz wynosiła 60 zł – ta, wydawałoby się, niewielka kwota, przy ogromnej ilości wniosków może okazać się przeszkodą szczególnie dla przedsiębiorców z sektora MSP. Nie rozwiązuje to także w żadnym stopniu największego problemu związanego z doręczaniem pism drogą pocztową – czyli braku informacji o aktualnym adresie osoby zadłużonej. Nowelizacja k.p.c. oraz zmiany dotyczące opłat sądowych mogą mieć bardzo negatywny wpływ na odzyskiwanie należności, a to z pewnością nie rozwiąże problemu związanego z zatorami płatniczymi, które niewątpliwie przyczyniają się do hamowania gospodarki, co bezpośrednio odbije się na naszych portfelach – dodaje Marcin Nakielski, Aleksander. Jakże jeszcze zmiany czekają nas w doręczeniach? – Wierzyciel w terminie dwóch miesięcy od otrzymania zobowiązania składa potwierdzenie doręczenia pisma osobie zadłużonej przez komornika lub też wskazuje jej aktualny adres. Może także udowodnić, że adresat przebywa pod wskazanym adresem, co jednak w praktyce może być często niewykonalne. Po upływie dwóch miesięcy bez skutecznego doręczenia, postępowanie zostaje zawieszona, a po kolejnych trzech miesiącach umorzona – komentuje adw. Michał Rączkowski, kancelaria RK Legal. Eksperti PZZW są zgodni, zmiany będą miały ogromny wpływ nie tylko na branżę zarządzania wierzytelnościami, lecz także na wszystkie przedsiębiorstwa, nie tylko z sektora MSP, które staną przed koniecznością ubiegania się o zaległe płatności.

TURBINY POLSKIEJ GOSPODARKI 2019

Uniknąć zatorów

Piotr Prus

radca prawny, kancelaria
Ecovis Milczarek i Wspólnicy

Już od 1 stycznia 2020 roku mają wejść w życie zmiany przepisów, które mają na celu ograniczenie zatorów płatniczych. Projekt ustawy, przyjętej przez rząd w połowie maja br. zapowiada m.in. skrócenie terminów zapłaty oraz uprawnienie prezesa UOKiK do ścigania dużych przedsiębiorstw generujących największe zatory, co ma poprawić płynność finansową wielu firm.

Dlaczego zatory płatnicze są groźne?

Zatory płatnicze, czyli nieterminowe wywiązywanie się z odczonych płatności bądź stosowanie zbyt długich terminów na regulowanie zobowiązań płatniczych za już dostarczone towary i usługi sprawia, że wiele polskich przedsiębiorstw, szczególnie tych małych i średnich, doświadcza problemów z płynnością finansową. Skutkuje to m.in. brakiem możliwości wykorzystania potencjału rozwojowego, a ostatecznie negatywnie wpływa na gospodarkę kraju. Opóźnienia w regulowaniu należności sprawiają, że kolejne przedsiębiorstwa w danym łańcuchu dostaw również nie otrzymują płatności za dostarczone towary i usługi na czas. To generuje problemy z wypłacalnością kolejnych podmiotów i tak tworzy się efekt domina. Zatory płatnicze powodują, że firmy ponoszą dodatkowe koszty prowadzenia działalności, które są w szczególności uciążliwe dla mikro- i małych przedsiębiorstw. Zmniejszają się szanse na nowe inwestycje czy wprowadzanie na rynek nowych produktów, a to hamuje ich rozwój. Dłużnicy nie zdają sobie sprawy lub nie przejmują się tym, że brak terminowej zapłaty za faktury wystawione przez ich kontrahentów powoduje zachwianie całej maszyny biznesowej wielu firm. Ratując sytuację, są zmuszone podejmować niekorzystne – dla siebie samych i dla całej gospodarki – decyzje, skutkujące wzrostem kosztów wytworzenia produktów i usług, a więc podwyżką cen, zmniejszaniem wynagrodzeń pracowników lub redukcją ich liczebności. Utrzymujące się zbyt długo problemy z płynnością finansową doprowadzają do upadłości wielu firm. Proponowane zmiany prawne mogą w końcu zniwelować choć trochę problem zatorów płatniczych.

Proponowane zmiany

W projekcie ustawy, przyjętej przez rząd, przede wszystkim proponowane jest skrócenie do 30 dni terminu zapłaty w transakcjach, w których dłużnikiem jest podmiot publiczny, bez możliwości wydłużenia, z wyjątkiem podmiotów leczniczych, dla których termin płatności wynosi 60 dni. Kolejną zmianą jest wprowadzenie ustawowego obowiązku stosowania maksymalnego 60-dniowego terminu zapłaty w transakcjach, w których wierzycielami jest firma z kategorii małych i średnich przedsiębiorstw, a dłużnikiem duży podmiot, pod rygorem nieważności zapisu umownego przewidującego dłuższy termin zapłaty. Następny postulat dotyczy wprowadzenia możliwości odstąpienia przez wierzyciela od umowy bądź wypowiedzenia umowy w momencie, gdy termin zapłaty ustalony w umowie jest nadmiernie wydłużony, a ustalenie tego terminu było rażąco nieuczciwe wobec wierzyciela. Ma zostać również wprowadzony mechanizm zwiększający szybkość rozliczeń

między podmiotami uczestniczącymi w procesach inwestycyjnych oraz zapobiegający nadużywania prawa do rekompensaty w wysokości 40 euro w chwili dokonania cesji wierzytelności na osoby trzecie, w szczególności na firmy windykacyjne. Wiele polskich firm jest często zmuszanych przez swoich kontrahentów do

akceptowania niekorzystnych terminów płatności, co i tak nie daje gwarancji otrzymania należności na czas. Dla nieterminowych płatników jest to pewien sposób na tanie kredytowanie swojej działalności, ponieważ pozostawiając środki na swoim koncie, unikają brania droższych kredytów bankowych. Największy problem widać wśród dużych przedsiębiorstw, które kredytuują się kosztem tych najmniejszych i średnich. Oczywiście chcąc utrzymać dobre relacje z klientem, małe podmioty zgadzają się

na opóźnienie w płatnościach i rezygnują z odsetek, co powoduje powstanie zatoru. Nowe zmiany mają wyjść naprzeciw oczekiwaniom małych i średnich firm oraz doprowadzić do zaniechania zatorów płatniczych. Pomysłodawcy zmian mają nadzieję na poprawę sytuacji wierzycieli, w szczególności tych, którzy są „słabszą” stroną w transakcji oraz tych, którzy zawierają umowy z podmiotami publicznymi. Zasadniczo nowe przepisy mają wejść w życie od 1 stycznia 2020 roku.

Ekofactoring – dobre rozwiązanie na każdy czas



Z Małgorzatą Szymańską, dyrektorką Departamentu Faktoringu w Banku Ochrony Środowiska, rozmawiała Joanna Zielińska.

interesującym elementem w umowie faktoringowej. Nasi klienci doceniają, że monitorujemy szybko i skutecznie, a przede wszystkim nie angażując w ten proces się i czasu naszych klientów.

Polski rynek faktoringu rośnie szybciej od rynku europejskiego i światowego. Co na to wpływa?

Dla mnie to też jest fenomen. Kiedy startowaliśmy ponad 20 lat temu z faktoringiem w Polsce, wyniki osiągnięte przez faktorów zagranicznych wydawały się nam niemożliwe do osiągnięcia. Z jednej strony to oczywiście warunki ekonomiczne – przy stałym rozwoju wzrasta zapotrzebowanie na środki obrotowe, z drugiej wielka otwartość polskich przedsiębiorców na nowe rozwiązania, z trzeciej pasja i praca ludzi z branży faktoringowej.

Na jaką ofertę od faktora mogą liczyć mali i średni przedsiębiorcy? Jeszcze do niedawna przedsiębiorcy uważali, że to usługa tylko dla największych.

To już jest dawno nieaktualne, faktoring otrzyma na rynku każda firma bez względu na wielkość obrotów. Rynek faktoringowy się wyspecjalizował i oferuje faktoring dla bardzo dużych korporacji, średnich i małych. Każda z tych grup ma inne potrzeby – oczekiwania, dlatego faktorzy tworzą odpowiednie dla każdej z nich produkty. Większe korporacje są zainteresowane pełną automatyzacją procesu faktoringowego od momentu wystawienia faktury, finansowania, rozliczenia spłat itd., mniejsze dostępnością i elastycznością usług faktoringowych.

Czym różnią się od siebie poszczególne formy faktoringu i która najbardziej dostosowana jest do potrzeb małych i średnich przedsiębiorstw?

Największa różnica jest pomiędzy faktoringiem odwrotnym a klasycznym, ponieważ w pierwszym przypadku finansujemy zobowiązania firmy, a w drugim należności. Najciekawsze efekty osiągamy, gdy połączymy oba te produkty i stworzymy indywidualny projekt dla naszego klienta, który nazywamy finansowaniem „łańcucha dostaw”. Zapewniamy wtedy klientowi komfort spłaty jego zobowiązań w terminie, jak również finansowania należności dzień po ich wystawieniu. To daje klientowi fantastyczne możliwości podpisywania korzystnych dla niego kontraktów, zarówno z dostawcami jak i odbior-

cami. Poprawia się zdecydowanie pozycja rynkowa takiej firmy, jako partnera, który jednocześnie w terminie spłaca swoje zobowiązania i oferuje swoim kontrahentom wydłużone terminy płatności.

Czym oferta Państwa firmy dla małych i średnich przedsiębiorców wyróżnia się spośród innych ofert dostępnych na rynku?

Przede wszystkim jako bank możemy zaoferować klientowi kompleksowe rozwiązania finansowe, połączone z faktoringiem. Mamy dla naszych klientów wszystkie rodzaje faktoringu, możemy więc zaoferować zarówno finansowanie zobowiązań jak i należności, zarówno z regresem jak i z przejęciem ryzyka wypłacalności odbiorców, w obrocie krajowym i zagranicznym. Co ważne, oferujemy automatyczny proces realizacji umów faktoringowych, mówiąc w skrócie, jak najmniej papierów, co również doskonale wpisuje się w misję naszego ekologicznego banku. Ekofactoring to produkt dzięki któremu klient nie musi przywozić faktur w celu ich sfinansowania, nie wymagamy regularnego przesyłania kopii faktur. Takie rozwiązania są bardzo przyjazne dla środowiska, oszczędzamy benzynę, papier i czas. To są naprawdę wymierne korzyści, o których nie można zapominać przy wyborze oferty.



Kiedy startowaliśmy ponad 20 lat temu z faktoringiem w Polsce, wyniki osiągnięte przez faktorów zagranicznych wydawały się nam niemożliwe do osiągnięcia. Z jednej strony to oczywiście warunki ekonomiczne – przy stałym rozwoju wzrasta zapotrzebowanie na środki obrotowe, z drugiej wielka otwartość polskich przedsiębiorców na nowe rozwiązania, z trzeciej pasja i praca ludzi z branży faktoringowej.

Czy koniunktura gospodarcza w Polsce sprzyja prowadzeniu biznesu faktoringowego?

Factoring jest usługą, która sprawdza się na rynku zarówno w czasie lepszej jak i gorszej koniunktury. W obecnej sytuacji dynamicznego rozwoju wielu firm oraz wysokiej konkurencyjności na rynku, przedsiębiorcy potrzebują dopasowanego do ich indywidualnych potrzeb finansowania obrotowego. Właściwie we wszystkich branżach jest duża presja odbiorców na otrzymywanie od dostawców wydłużonych terminów płatności. Dostawcy produktów i usług doskonale wiedzą, że możliwość oferowania kontrahentom wydłużonych terminów płatności znacząco poprawia atrakcyjność ich oferty. Właśnie w takiej sytuacji wsparcie banku oferującego faktoring jest bardzo ważne. Faktor zapewnia dostawcy finansowanie następnego dnia po wystawieniu faktury, bez względu na to, jak długi jest termin płatności.

Jak zmieniające się otoczenie prawne i podatkowe wpływa na rynek faktoringu?

Ostatnie zmiany regulacyjne, np. ustawa split payment, na pewno wpłynęła na usługi faktoringowe, a pewnie przed nami jeszcze kolejne jej modyfikacje. Jednak rynek bardzo sprawnie dostosował systemy informatyczne i inne rozwiązania procesowe, legislacyjne, tak aby klienci mogli swobodnie dalej korzystać z usług faktoringowych.

Jak dyscyplina płatnicza w przedsiębiorstwach wpływa na zainteresowanie faktoringiem? Czy fakt, że rodzimi przedsiębiorcy średnio przywiązują wagę do terminowości w decydujący sposób wpływa na to, że coraz więcej firm korzysta z faktoringu?

Factoring jest usługą, która oferuje oprócz finansowania również usługi windykacyjne. Dla wielu naszych klientów to właśnie skuteczny monitoring płatności jest najbardziej

TURBINY POLSKIEJ GOSPODARKI 2019

WYRÓŻNIENIA

NAJLEPSZE PRODUKTY DLA MSP 2019



Szanowni Państwo

cyklicznie wracamy do Państwa z plebiscytem Turbiny Polskiej Gospodarki. Dlaczego? Sektor małych i średnich przedsiębiorstw bowiem, do którego kierujemy ten raport, stanowi znaczącą część biznesu w Polsce. To od średnich i najmniejszych zależy, jak kształtuje się sytuacja w polskiej gospodarce. To mali i średni nadają ton rynkowi i to im przyglądają się bacznie najwięksi, chcąc świadczyć na ich rzecz usługi skrojone na miarę ich potrzeb. Poza

tradycyjnie zaproszonymi na nasze łamy ekspertami, którzy komentują dla Państwa kondycję, potrzeby i potencjał sektora MŚP, znajdą też Państwo w raporcie rankingi 100 firm z sektora MŚP i 50 najbardziej dynamicznych firm z sektora MŚP. Warto też poświęcić uwagę nagrodzonym w plebiscyście na Najlepsze produkty dla MŚP 2019. Wszak z najlepszych usług i produktów korzystają chęć wszyscy, bez względu na rozmiar prowadzonego biznesu.

Redakcja

UBEZPIECZENIA



PRAWO
PO TWOJEJ STRONIE

UBEZPIECZENIE OCHRONY PRAWNEJ FIRM I WOLNYCH ZAWODÓW

Ubezpieczenie Ochrona Prawna Firma i Wolny Zawód DAS zapewnia przedsiębiorstwu telefoniczną asystę wykwalifikowanego prawnika już od momentu pojawienia się problemu prawnego. W razie potrzeby gwarantuje środki finansowe na pokrycie kosztów i wydatków prawnych z tytułu dochodzenia swoich praw albo ich obrony przed sądem cywilnym lub karnym. Jeśli sprawy nie można rozwiązać po-

lubownie, wówczas polisa DAS zapewnia nie tylko pokrycie kosztów wytoczenia powództwa, kosztów opinii biegłych sądowych, honorarium adwokata (lub radcy prawnego) za reprezentowanie przedsiębiorcy, lecz także zapłatę kosztów procesu sądowego w sytuacji przegranej sprawy przed sądem. Oznacza to eliminację ryzyka finansowego, oszczędność czasu, a także stały dostęp do porad prawnych udzielanych

przez specjalistów. To szczególnie korzystne rozwiązanie dla MŚP, które nie mają działu prawnego lub prawnika w swojej firmie. Posiadanie Ubezpieczenia Ochrony Prawnej Firm i Wolnych Zawodów DAS daje przedsiębiorcy szansę na wykorzystanie wszelkich możliwych metod dochodzenia swoich praw i roszczeń oraz obrony przed roszczeniami bez obaw o związane z tym koszty.



GENERALI, Z MYŚLĄ O FIRMIE

Nowoczesny pakiet ubezpieczeń „Generali, z myślą o firmie” to kompleksowa oferta ubezpieczenia dla małego i średniego biznesu. To nie tylko podstawowa ochrona od pożaru, ale także możliwość dopasowania ubezpieczenia do specyfiki prowadzonej działalności gospodarczej. To oferta dostosowująca

się do zmieniającego się świata i nowych zagrożeń wynikających z tych zmian. W najnowszej ofercie Generali proponujemy klientom cyberassistance, czyli ochronę danych i sprzętu IT w przypadku cyberataku lub awarii w formie zdalnej pomocy informatyka i odzyskiwania danych. Firma zapewnia

pomoc w przypadku nieautoryzowanych transakcji internetowych lub niezgodnej z umową transakcji internetowej, ochronę reputacji internetowej (cyber mobbing) w ramach ID monitoringu oraz wsparcie agencji PR. W ramach tej opcji zapewnia też pomoc psychologa i prawnika.



PAKIET ONKOLOGICZNE S.O.S.

Unum wprowadziło unikalny na polskim rynku produkt skierowany do pracowników objętych ochroną w ramach grupowego ubezpieczenia na życie. Pakiet usług wraz z ubezpieczeniem zapewniają pracownikom dodatkowe środki pieniężne, pomoc medyczną oraz opiekę i wsparcie w wyjątkowo ciężkich chwilach po zdiagnozowaniu nowotworu.

Środki na leczenie

Wypłata świadczenia finansowego przysługuje ubezpieczonemu pracownikowi w przypadku: zdiagnozowania nowotworu złośliwego lub nowotworu o granicznej złośliwości; konieczności przeprowadzenia u pracownika leczenia specja-

listycznego np. chemioterapia, radioterapia i pobytu w szpitalu na skutek nowotworu.

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.

Pomoc medyczna

Firma zadbała także, aby pakiet zapewniał, niezwykle ważną w trakcie leczenia nowotworu, specjalistyczną pomoc medyczną. Obejmuje ona: dodatkowe konsultacje lekarzy takich specjalizacji jak np. onkolog, chirurg, ginekolog, endokrynolog, hematolog

i wielu innych, które pozwalają na precyzyjną diagnostykę i dobrane najbardziej skutecznego procesu leczenia; powtórny opinię lekarską w zagranicznych placówkach medycznych; niezbędną diagnostykę laboratoryjną; badania specjalistyczne takie jak biopsja, USG, rezonans magnetyczny czy tomografia komputerowa.

Opieka i wsparcie

Ponadto, aby zapewnić klientom kompleksową opiekę oraz potrzebne w chorobie wsparcie i jak najbardziej odciążyć ich od części spraw, pakiet obejmuje m.in. centrum pomocy dostępne całodobowo, pobyt w sanatorium, pomoc psychologa, transport na badania i zaplanowane operacje.

TURBINY POLSKIEJ GOSPODARKI 2019

Fintechy narzędziem dla MSP

Nowoczesne technologie służą wygodzie i oszczędnościom nie tylko osób indywidualnych, ale i firm. Oferują narzędzia do faktoringu, leasingu czy rozliczania się z kontrahentami. Niewątpliwie ciekawym narzędziem dla firm, które współpracują z zagranicznymi partnerami, są także kantory internetowe.



Katarzyna
Moszko-Stachowska

PR Manager, Currency One,
operatora serwisów Walutomat.pl
i Internetowykantor.pl

Firmy preferują kompleksowe rozwiązania, które umożliwią nie tylko jedną usługę, lecz ich szereg. Dzięki temu mogą zaoszczędzić na wielu płaszczyznach. Tę prawidłowość zauważyły właśnie kantory internetowe, które poszerzyły portfolio swoich usług.

Płatności za zagraniczne faktury

Teraz firma, która chce ominąć wysokie bankowe spready, może w kantorach internetowych wymienić korzystnie złotówki na walutę (lub odwrotnie) i od razu z tego samego serwisu wysłać płatność za fakturę kontrahentowi. Co ciekawe, może to uczynić nie tylko do Polski, ale do większości krajów w Europie i niektórych na świecie. Kantory internetowe lub społecznościowe platformy wymiany walut uruchomiły także konkurencyjne cenowo przelewy zagraniczne w trybach OUR lub przyspieszone. Dzięki temu przedsiębiorca może z jednego systemu wymienić złotówki na euro czy funty i przesłać je przelewem w trybie OUR (ma wtedy pewność, że banki pośredniczące

nie pobiorą dodatkowych kosztów) do kontrahenta np. w Niemczech, czy Wielkiej Brytanii.

Konkurencyjne ceny

Tę usługę oferują także oczywiście banki, jednak standardowa tabela wymiany walut w większości banków ma o wiele wyższe spready niż ta w kantorach internetowych. Konkurencyjność cenowa fintechów przejawia się także w stawkach za przelewy zagraniczne, SEPA czy choćby wspomniany OUR. Całościowo więc przedsiębiorca może otrzymać znacznie tańszą usługę opłacenia zagranicznej faktury w fintechu niż w banku.

API dla firm

Warto wiedzieć, że niektóre fintechy, zajmujące się wymianą walut, oferują swoje API dla firm, które są zainteresowane wymianą walut czy automatyzacją rozliczeń w oparciu o przelewy krajowe i zagraniczne. Oznacza to, że udostępniają technologię do automatycznej integracji z innymi systemami. To znaczne ułatwienie technologiczne.



Wybór kantoru internetowego

Jaki kantor internetowy wybrać dla firm? To oczywiście zależy od potrzeb danej firmy. W pierwszej kolejności sprawdzimy, czy serwis umożliwia właśnie przelewy zagraniczne, do jakich krajów, jakie oferuje metody wpłat środków. Warto skorzystać z kantorów sprawdzonych już przez duże grono klientów. Należy zapoznać się z opiniami o kantorach, warto sprawdzić, czy operator ser-

wisów posiada licencję Krajowej Instytucji Płatniczej Komisji Nadzoru Finansowego. Oczywiście, dla firmy istotny jest zawsze czas. Zwróćmy więc uwagę na szybkość realizacji przelewów i naturalnie na kursy walut, wysokość spreadów, ewentualne prowizje. Istotna jest także kwestia bezpieczeństwa – w najlepszych kantorach są osobne działy security, które czuwają nad bezpieczeństwem działania fintechu.

IDEA MONEY – obsługa faktoringu na najwyższym poziomie

Idea Money to dopasowane do potrzeb produkty faktoringowe i najwyższej jakości obsługa, dzięki której firma uzyskała znakomity na tle branży finansowej wynik badania Net Promoter Score, czyli prawdopodobieństwa rekomendacji firmy przez jej klientów. Idea Money już po raz kolejny cieszy się pozytywną i coraz wyższą wartością tego wskaźnika. Jakie działania składają się na ten sukces i dlaczego to właśnie faktoring w abonamencie od Idea Money jest najlepszym produktem dla MŚP, opowiada Joanna Gasek, dyrektor Departamentu Obsługi Klienta.

Zależy nam przede wszystkim na tym, by klient czuł się z nami pewnie i komfortowo, poczynając już od samego procesu podpisania umowy. Uprościliśmy zasady, treści regulaminów, sposoby naliczania opłat i ograniczyliśmy ilości pozycji kosztowych na umowach. Chcemy, by klient jasno widział, ile będzie kosztowała jego firmę usługa faktoringu i był świadomy, z czego ten koszt wynika. Cieszymy się, że klienci doceniają nasze działania. Po najnowszym badaniu satysfakcji klientów, badaniu NPS przeprowadzonym na przełomie kwietnia i maja 2019 r., nasza firma zanotowała znaczny, bo aż 11-punktowy, wzrost, zbliżając się w niektórych segmentach do tzw. wyniku idealnego, który jest celem wielu organizacji.

Nie mnożymy przeszkód

Jednak najważniejszym czynnikiem charakteryzującym faktoring jako usługę finansową jest gwarancja szybkiej wypłaty. W Idea Money poszerzamy to pojęcie, a obietnicą błyskawicznej reakcji objęte jest nie tylko finansowanie, czyli wypłata środków z faktury na konto fakturanta, które odbywa się już w ciągu kilku godzin, lecz także bieżące księgowanie wpłat, krótki czas rozpatrzenia wniosku oraz odpowiedzi na reklamację. My nie mnożymy przeszkód, których na swojej drodze przedsiębiorcy mają już wystarczająco dużo – przekonuje Joanna Gasek – za to upraszczamy i usprawniamy procesy tak, by maksymalnie ułatwić klientowi korzystanie z produktu i pomóc mu dokładnie w tym momencie, kiedy



tego potrzebuje. Wystarczy jeden kontakt, by odpowiednie jednostki zaangażowane w proces, zarówno te z obsługi pośredniej, jak i bezpośredniej, zrobiły wszystko, co w ich mocy, by natychmiast odpowiedzieć na zgłoszoną przez danego przedsiębiorcę potrzebę. Aby wypełnić złożoną obietnicę czasu, systematycznie usprawniamy system obsługi, a część naszych klientów posiada własnych opiekunów, którzy są z nimi w stałym kontakcie. Natychmiastowy czas reakcji i błyskawiczny kontakt z klientem to priorytety, które obowiązują w naszej organizacji tak w odniesieniu do tych największych, jak i najmniejszych przedsiębiorców. Obsługa klienta w Idea Money to jednak nie tylko finansowanie

faktur pod względem technicznym czy analitycznym. To także profesjonalne doradztwo oraz stały kontakt i budowanie relacji. Realizujemy to poprzez wizyty u klienta, bieżącą optymalizację produktu czy pomoc w zakresie księgowania i operowania usługą. Podpowiadamy, jak efektywnie korzystać z przyznanego limitu i tworzymy atmosferę, w której nasi klienci wiedzą, że w każdej chwili mogą wrócić do nas z pytaniem i zawsze otrzymają od nas fachową wiedzę.

Budować zaufanie

Nie bez znaczenia dla poczucia bezpieczeństwa i budowania zaufania do naszej marki są także intuicyjne i innowacyjne systemy jakimi dysponujemy. Dzięki zaawansowanym technologicznie rozwiązaniom i długo-

letniej obecności na rynku, jak również w obliczu coraz większej mobilności współczesnych przedsiębiorców, oferujemy faktoring online czy aplikację faktoringową IdeaFaktor24, bardzo wysoko ocenioną w badaniu. Naszym pracownikom przyświecają wspólne cele. Dzięki ich ogromnemu zaangażowaniu osiągnęliśmy najwyższy poziom obsługi klienta, udokumentowany wynikami badania NPS oraz ponownie otrzymanym przez nas godłem Firmy Przyjaznej Klientowi, a także, co jest jeszcze trudniejsze, utrzymaliśmy go, a nawet poprawiliśmy!

Zamiast mówić do klientów, wsłuchujemy się w ich potrzeby, reagujemy na pytania, wątpliwości, a także krytyczne uwagi. Jesteśmy nie tylko firmą dostarczającą faktoring, lecz również inspirujemy i wspieramy przedsiębiorców, wpływając na rozwój i bezpieczeństwo ich biznesów – zapewnia Joanna Gasek. Faktoring to nie tylko szybki zastrzyk firmowej gotówki. To narzędzie i proces, i to właśnie w tym Idea Money, wraz ze swoim produktem Idea Płynności Abonament, jest liderem na rynku faktoringu w Polsce.

TURBINY POLSKIEJ GOSPODARKI 2019

FAKTORING



EKOFAKTORING

EKOFAKTORING to wyspecjalizowana usługa finansowa, dzięki której klient uzyskuje natychmiastowy dostęp do gotówki. Przynosi korzyści małym i średnim przedsiębiorcom. Wspierając zarządzanie należnościami, umożliwia uzyska-

nie przewagi konkurencyjnej, poprawia płynność. Klienci oszczędzają swój czas i minimalizują koszty obsługi dzięki ekologicznemu modelowi współpracy, dostarczając informacje drogą elektroniczną, bez wysyłki papierowych doku-

mentów. Produkt wyróżnia pierwiastek „EKO” – współpraca z bankiem z szacunkiem dla środowiska naturalnego, księgowanie wierzycelności bez przysyłania papierowej, fizycznej dokumentacji.



FAKTORING 360

Finea oferuje mikro przedsiębiorcom oraz firmom z sektora MŚP prawdziwy faktoring w nowoczesnym wydaniu z wykorzystaniem innowacyjnych technologii w zakresie komunikacji, procesowania transakcji oraz oceny ryzyka. Dzięki temu produkt jest elastyczny i dokładnie dopasowany do potrzeb i możliwości klientów. Właśnie takie dopasowanie i poprawna ocena możliwości są kluczem do bycia stabilnym, solidnym

i przewidywalnym partnerem. W ramach pakietu Faktoring 360 każdy klient dostaje dostęp do trzech produktów przeznaczonych do finansowania faktur w postaci faktoringu klasycznego i cichego oraz do finansowania zakupów poprzez faktoring odwrotny. Każda transakcja jest wyceniana i parametryzowana indywidualnie. Oznacza to, że dla każdej zgłoszonej faktury Finea zaprezentuje ofertę finansowania, która

sprecyzuje warunki proponowanej transakcji. Dopiero akceptacja przez klienta przedstawionej oferty wiąże się z jakimkolwiek zobowiązaniem klienta wobec Finea. Finea jako jedyny fintech nie wymaga od klientów podania danych logowania do banku (login + hasło), zamiast tego ocena finansowa dokonywana jest w oparciu o zwykły wyciąg bankowy oraz Jednolity Plik Kontrolny (JPK_VAT).



IDEA PŁYNNOCI ABONAMENT

Idea Płynności Abonament to produkt dla przedsiębiorców, którzy lubią mieć wolną rękę i cenią bezpieczeństwo finansowe firmy. Dzięki faktoringowi w abonamencie mogą przy stałej, miesięcznej opłacie finansować tyle faktur, ile chcą w ramach swojego limitu faktoringowego. Limit ten ustalany jest wspólnie z klientem, z uwzględnieniem indywidualnych potrzeb. Pro-

dukt oferuje finansowanie faktur zarówno w PLN, jak i w EUR, i jest dostępny tak dla mikro, małych, jak i średnich przedsiębiorców już od pierwszego dnia ich działalności. Zależnie od sytuacji, w każdej chwili mogą oni skorzystać z możliwości natychmiastowego otrzymania pieniędzy z faktur wystawionych z 30, 60, a nawet 90-dniowym terminem płatności i z góry wie-

dzą, ile za to zapłacą. Co więcej, w sytuacji, gdy klient spóźnia się z zapłatą, faktorant otrzymuje dodatkowo 30 dni bezpłatnego finansowania i możliwość przedłużenia tego okresu o kolejne 30 dni. Idea Płynności Abonament to jedna stała, miesięczna opłata, dowolna ilość finansowanych faktur, wysoki limit faktoringowy i pieniądze na koncie jeszcze tego samego dnia.

LEASING



LEASING SWOBODNY AUTO+

Produkt dedykowany dla samochodów osobowych i dostawczych. Jego główne atuty to: niskie miesięczne koszty w porównaniu ze zwykłym leasingiem dzięki wysokim wartościom wykupu. Klient spłaca tylko ratę leasingu, a nie całą wartość auta co pozwala na użytkowanie pojazdu z wyższego segmentu (w tym Premium) lub z wyższym pakietem wyposażenia. Moż-

liwość zmiany wysokości rat przez klienta w trakcie trwania umowy dzięki dostępowi online do Portalu KlientEFL. Szeroka oferta produktów dodatkowych, w tym atrakcyjne pakiety ubezpieczenia i karta paliwowa. Klient ma pełną swobodę w podjęciu decyzji o zakończeniu umowy: czy wykupić auto, czy zwrócić je i wybrać nowszy model. To wszystko dzięki ela-

stycznym parametrom oferty, w tym wartości pojazdu do 250 tys. zł netto, okresowi umowy do 60 miesięcy oraz możliwości wyboru limitu rocznego przebiegu do 45 tys. km. Możliwość samodzielnego obniżenia wysokości raty przez klienta nawet do 1 zł w trakcie trwania umowy dzięki dostępowi online do Portalu KlientEFL.



LEASING 4PRO

Leasing 4PRO to leasing operacyjny oferowany przez FCA Leasing Polska we współpracy z FCA Poland na finansowanie zakupu wybranych samochodów dostawczych marki Fiat Professional: niski pierwszy czynsz leasingowy, niski cał-

kowity koszt leasingu, niestandardowa wartość wykupu, elastyczny okres leasingu, możliwość przełożenia spłaty pięciu rat leasingowych (jedna rata rocznie, bez dodatkowych kosztów), uproszczona procedura udzielenia leasingu, obowiązkowe fi-

ansowanie ubezpieczenia GAP lub bezpieczny Leasing. Leasing 4PRO jest bardzo elastyczną ofertą przygotowaną dla wymagających PROfesjonalistów szukających kompletnej i uczciwej oferty.



Program mAuto to nowoczesny sposób finansowania samochodów osobowych i dostawczych, realizowany przez mLeasing, łączący w sobie korzyści wynikające z leasingu operacyjnego z wygodą, którą zapewniają odpowiednio do-

brane pakiety serwisowe, a wszystko to przy znacznie obniżonych miesięcznych kosztach. Leasing w programie mAuto opiera się na wysokiej wartości resztowej samochodu, zbliżonej do jego wartości

rynkowej po zakończeniu umowy. Można powiedzieć, że korzystając z programu mAuto spłacasz w ratach tylko utratę wartości rynkowej samochodu.

TURBINY POLSKIEJ GOSPODARKI 2019

Samoregulacja branży pożyczkowej to inwestycja w przyszłość

W połowie stycznia Polski Związek Instytucji Pożyczkowych opublikował projekt Kodeksu Odpowiedzialnego Pożyczania, który jest odpowiedzią na potrzeby samoregulacji branży pożyczkowej. Eksperti instytucji przeanalizowali kodeksy dobrych praktyk z rynków zagranicznych, przeprowadzili badania praktyk polskiego rynku pożyczkowego oraz zidentyfikowali punkty zapalne, wymagające gruntownej samoregulacji. Dokument wszedł właśnie w ostatnią fazę uzgodnień.



Jarosław Ryba

prezes zarządu, Polski Związek Instytucji Pożyczkowych – Związek Pracodawców

W styczniu Związek opublikował projekt Kodeksu na swojej stronie i zaprosił instytucje pożyczkowe, organizacje konsumenckie, przedstawicieli świata nauki i inne ośrodki monitorujące rynek do zgłaszania uwag i propozycji uzupełnienia treści. W toku tego procesu spłynęły do nas liczne cenne opinie i sugestie.

Kolejny krok na ścieżce samoregulacji

PZIP od lat aktywnie działa na rzecz samoregulacji sektora pożyczkowego. Prowadzi bezpłatną infolinię konsumencką, zainicjował stworzenie bezpłatnego systemu ochrony przed negatywnymi skutkami kradzieży tożsamości „Bezpieczny PESEL” oraz pierwszy branżowy Rejestr Firm Pożyczko-

wych. Ponadto Związek na bieżąco monitoruje rynek i zgłasza nieprawidłowości do publicznych organów nadzoru.

W ramach prowadzonych prac samoregulacyjnych, w połowie 2018 roku rozpoczęliśmy prace nad nowoczesnym i odpowiadającym na obecne wyzwania Kodeksem Odpowiedzialnego Pożyczania, którego celem jest zwiększenie bezpieczeństwa konsumentów, eliminacja niepożądanych praktyk rynkowych, a także poprawa reputacji legalnie działających podmiotów.

Przygotowany dokument powstał w demokratycznym duchu uwzględniającym interesy nie tylko członków Związku, lecz także ich najbliższych partnerów biznesowych, pracowników, klientów oraz rodzin. Tak rozumiana przez nas samoregulacja, jest nie tylko daleka od reaktywnego podejścia, lecz przede wszystkim ma charakter możliwie najbardziej kompleksowy, uwzględniający czynniki, które mogą mieć wpływ na interesariuszy także w przyszłości. Rozumiejąc wagę tego dokumentu, podejmujemy kroki uzgodnieniowe z jak najszerszym gronem przedstawicieli branży.

Zamiast powielania prawa uzupełnienie przepisów

Celem PZIP było przygotowanie Kodeksu, który stanie się pewnego rodzaju standardem dla branży. Udośćniono go także innym przedsiębiorcom niezrzeszonym w Związku. W ostatnich latach wiele niezamierzonych nieprawidłowości wynikało z niewiedzy, błędnej interpretacji. Zależy nam, by Kodeks był drogowskazem, a także piętnował patologię. Kodeks Odpowiedzialnego Pożyczania, w przeciwieństwie do innych podobnych dokumentów, nie powiela obowiązujących przepisów prawa. Celem samoregulacji ma być uzupełnienie tych obszarów, które nie są wyartykułowane w przepisach prawa, lecz są zgodne z duchem praktyki i kierunku jego stanowienia. Dlatego w Kodeksie zaproponowaliśmy rozwiązania, które po prostu powinny być standardem i są oczywiste dla profesjonalistów, np. publikacja wszystkich dokumentów potrzebnych do zawarcia umowy pożyczki na stronie przedsiębiorcy w widocznym miejscu, tak by konsument w każdej chwili mógł się z nimi zapoznać, a nie dopiero w momencie podpisywania umowy.

Konsument w centrum uwagi

Istotnym dla PZIP postulatem jest także samoograniczenie skali zadłużenia tych konsumentów, którzy znaleźli się w spirali zadłużenia. Jest to niewielka grupa, bo ok. 5 proc. portfela pożyczkowego, która finansuje jedną pożyczkę inną pożyczką, czyli „roluje zadłużenie” w tej samej lub innej firmie pożyczkowej. Gdy nie ma

żadnych wątpliwości, że konsument znajduje się w takiej sytuacji, odpowiedzialna instytucja pożyczkowa powinna odmówić udzielenia kredytu. Zależy nam na tym, by wypracować taki model lub zasadę, która ograniczy skalę przekredytowania w tej grupie nadaktywnych pożyczkobiorców. Konsultacje są już na bardzo zaawansowanym etapie, jesteśmy na najlepszej drodze do tego, by wypracować odpowiednią regułę.

Branża pożyczkowa w ostatnich latach należała do najsilniej regulowanych. Łącznie w ostatnich trzech latach, pośrednio lub bezpośrednio, na instytucje pożyczkowe wpływało co najmniej dwanaście nowych ustaw. Mimo tego Ministerstwo Sprawiedliwości, Rzecznik Finansowy i Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów wskazywały kolejne obszary możliwych nieprawidłowości. Tworzony Kodeks Odpowiedzialnego Pożyczania stara się odpowiadać na te wyzwania, a także uzupełnia je o inne kwestie społeczne.

Pomimo regulacji zarówno Rzecznik Finansowy, Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów, jak i Ministerstwo Sprawiedliwości wskazywały obszary, gdzie najczęściej dochodzi do nadużyć. Pokazuje to m.in. raport Rzecznika Finansowego, a także głośna kampania Ministerstwa Sprawiedliwości za pośrednictwem Funduszu Sprawiedliwości, która wprost piętnuje największe problemy w zakresie udzielania pożyczek. Mowa o ekstremalnie drogich pożyczkach udzielanych seniorom, często ponad wyznaczony ustawą limit i z niewspółmiernie wysokim zabezpieczeniem.

Działalność pożyczkowa musi być profesjonalna

Bardzo często osoby starsze zadłużają się pod wpływem presji ze strony członków rodziny, którym chcą pomóc. To w wielu przypadkach prowadziło do utraty nieruchomości. Tego rodzaju pożyczki udzielane są zwykle przez pseudofirmy, które nie mają nic wspólnego z instytucjami pożyczkowymi. Doprowadzają one od zawarcia skrajnie niekorzystnych umów poza lokalem przedsiębiorstwa, zwykle są pisane niezrozumiałym językiem, a najważniejsze informacje zapisane są drobnym drukiem. Na takie praktyki nie może być zgody.

Uzupełnieniem działań ustawodawcy powinna być mądra i przemyślana samoregulacja branży. Instytucje nadzorujące rynek pożyczkowy, m.in. Rzecznik Finansowy i Ministerstwo Sprawiedliwości wielokrotnie zwracały uwagę, że chociaż branża uległa znacznej profesjonalizacji, a pozycja konsumentów wyraźnie się poprawiła, to jednak na rynku wciąż obecne są praktyki niepożądane. PZIP podziela to zdanie, dlatego podejmujemy aktywne wysiłki na rzecz samoregulacji branży.

Polski Związek Instytucji Pożyczkowych to organizacja pracodawców zrzeszająca ponad 60 wiodących marek internetowego rynku pożyczkowego w Polsce, reprezentujących ponad 90 proc. sprzedaży przez Internet. Związek zrzesza internetowe instytucje pożyczkowe, które uzyskały wpis do Rejestru prowadzonego przez Komisję Nadzoru Finansowego oraz zobowiązały się stosować do wysokich standardów etycznych i samoregulacyjnych Związku.

REKLAMA

LEASING
4PRO

FCA LEASING
Polska

- Atrakcyjny całkowity koszt leasingu: od 102,9%
- Pierwszy czynsz: od 10%
- Obowiązkowe ubezpieczenie: GAP lub Bezpieczny Leasing
- Niestandardowa wartość wykupu (do 40%)
- Elastyczność spłaty*



Leasing 4PRO:

Leasingodawca: FCA Leasing Polska Sp. z o.o. Oferta leasingu jest skierowana tylko do przedsiębiorców oraz dotyczy wybranych wersji samochodów Fiat Professional. Szczegóły promocji dostępne są u autoryzowanych dealerów Fiat Professional. Szczegółowe warunki leasingu określone są w umowie, zawarcie umowy jest uzależnione od oceny zdolności leasingowej klienta. Niniejszy materiał nie stanowi oferty w rozumieniu przepisów Kodeksu cywilnego i ma charakter wyłącznie informacyjny, rzeczywisty wygląd i cechy pojazdu mogą się różnić od prezentowanych w materiale reklamowym. Szczegóły i informacje dotyczące spełniania wymogów ochrony środowiska dostępne u dealerów sieci FCA Poland.

* W każdym momencie trwania umowy będą Państwo mogli przelożyć jedną miesięczną spłatę raty leasingowej w ciągu roku, bez ponoszenia żadnych dodatkowych kosztów – surna spłata i odsetek pozostanie na pierwotnym poziomie. Jest to doskonałe rozwiązanie dla tych z Państwa, którzy chcą mieć większą kontrolę nad swoimi środkami pieniężnymi.

TURBINY POLSKIEJ GOSPODARKI 2019

OPROGRAMOWANIE



INFOR M3

Infor M3 to kompleksowy, zintegrowany system ERP przeznaczony dla średnich i dużych przedsiębiorstw produkcyjnych i dystrybucyjnych. System rozwijany jest od wielu lat przez producenta, firmę Infor, dla wybranych branż (spożywczej, drzewno-meblowej, odzieżowej, kosmetycznej i chemii lekkiej, dystrybucyjnej oraz serwisu i wynajmu maszyn). Oznacza to, że na przykład w branży produkcji kosmetyków Infor M3 zapewnia m.in. możliwości prognozowania popytu z uwzględnieniem sezonowości, obsługuje produkcję mieszaną, planuje szeregowanie operacji i przezbrojenia wg typów i rozmiarów opakowań, zarządza produktami pochod-

nymi i ubocznymi, zapewnia możliwość identyfikowalności partii i przedmiotów oraz wycofania, a także możliwość etykietowania zgodnie z przepisami. W branży spożywczej z kolei zapewnia m.in. poprawę prognozowania i planowanie popytu, wspiera planowanie promocji i monitorowanie ich wyników, przetwarza duże ilości produktów zamawianych przez klientów, obsługuje produkcję procesową i receptury odwrócone, zarządza magazynami z obsługą okresów przydatności, a także opakowaniami zwrotnymi, wspiera przepisy dotyczące jakości oraz umożliwia śledzenie partii produktów, by móc je szybko zidentyfikować i wycofać w razie błędu. Infor M3 obsługuje

dziewiętnaście języków i spełnia wymagania lokalne dla ponad czterdziestu krajów, w tym dla Polski. W Polsce system jest oferowany przez partnera Infor, firmę iPCC, której konsultanci mają wieloletnie doświadczenie w pracach wdrożeniowych w różnych branżach. System Infor M3 wyróżnia się branżowością, zawiera funkcjonalności przygotowane specjalnie dla danej branży, nawet z uwzględnieniem specyfiki tzw. mikrospecjalizacji (np. w branży spożywczej funkcjonalność odzwierciedla procesy typowe dla „podbranż” sektora spożywczego – przetwórstwa mięsa, produkcji serów, produkcji napojów, produkcji pieczywa itp.).



SUBIEKT 123

Subiekt 123 to aplikacja do fakturowania oraz zarządzania informacją o klientach i towarach. Wystarczy wejść na stronę www.subiekt123.pl, a następnie zalogować się lub zarejestrować konto. Umożliwia szybkie wystawienie paragonów lub faktur, łatwe zarządzanie usługami i towarami, gromadzenie informacji o klientach w jednym miejscu czy dostęp do terminarza należności oraz zob-

wiązań wobec kontrahentów, urzędu skarbowego i ZUS. Umożliwia generowanie i przesyłanie JPK. Subiekt 123 został zintegrowany z programami księgowymi InsERT nexo (Rewizor i Rachmistrz), dzięki czemu dokumenty handlowe mogą od razu trafić w postaci elektronicznej do biura rachunkowego. Co więcej, biuro rachunkowe, które zakupi specjalną licencję, może udostępniać aplikację

wszystkim swoim klientom. – Wystarczy skomunikować tę aplikację z naszymi programami księgowymi InsERT nexo, a wystawione przez klienta dokumenty pojawiają się w naszych bazach po kilkudziesięciu sekundach, gotowe do dalszego zapisu. Cała operacja jest przy tym niezwykle bezpieczna, potwierdzona certyfikatem SSL – mówi Paweł Rychlicki z Biura Rachunkowego Perfekt w Opolu.



TENEUM

Teneum to kompleksowa platforma informatyczna do wspierania firm w ich codziennym funkcjonowaniu. System już od 2000 r. usprawnia zarządzanie w średnich i dużych przedsiębiorstwach. Firma stale rozwija swoje oprogramowanie, aby szło w parze ze zmianami na rynku i potrzebami klientów. Teneum to nie zwykły system ERP, bo oprócz rozwiązań

klasy ERP swoją funkcjonalnością obejmuje CRM, DMS, WMS, POS, MES, WORKFLOW, umożliwiając firmie obsługę wszystkich wewnętrznych procesów operacyjnych w jednym, zintegrowanym środowisku. Główny cel, który Teneum pomaga osiągnąć przedsiębiorcom, to rozwój firmy, dzięki zwiększeniu efektywności, jej

codziennej pracy. Przed biznesem stoi coraz więcej wyzwań, a Teneum ma pomóc im sprostać i pozwolić zdobyć przewagę konkurencyjną. Aplikacja pozwala zarządzać zasobami firmy, ale inaczej niż zwykłe systemy ERP, koncentrując się na przebiegu procesów i efektywnym realizowaniu zadań w organizacji.

OPIEKA MEDYCZNA



PAKIETY MEDYCZNE DLA FIRM OD 2 DO 50 PRACOWNIKÓW

Grupa LUX MED oferuje pięć wariantów opieki medycznej dla firm z segmentu MŚP, co pozwala elastycznie dopasować zakres świadczeń w zależności od faktycznych potrzeb klienta i jego pracowników. Klienci mogą zdecydować się na opiekę w wariantach podstawowym, standardowym, rozszerzonym, kompleksowym lub premium. Wybór oferty LUX MED daje dostęp do największej sieci placówek wła-

nych na terenie całego kraju oraz ponad tysiąca placówek współpracujących w ponad sześciuset miastach. Pracodawcy mogą również skorzystać ze świadczeń medycyny pracy: ta oferta zawiera pełny zakres usług i uwzględnia wszystkie badania i konsultacje lekarskie wymagane prawem. Pracownicy mogą umówić się na badania za pośrednictwem Ogólnopolskiej Infolinii oraz online, korzystając z Portalu

Pacjenta. Istnieje też możliwość zapewnienia opieki medycznej rodzinom pracowników. Oferta LUX MED obejmuje wiele rozwiązań online, które ułatwiają pacjentom korzystanie z opieki medycznej (m.in. e-skierowania medycyny pracy, e-recepta, konsultacje z lekarzem lub pielęgniarką za pośrednictwem czatów i videochatów, odbiór wyników badań na Portalu Pacjenta).



OPIEKA MEDYCZNA DLA MAŁYCH I ŚREDNICH PRZEDSIĘBIORSTW

Propozycja dla firm zatrudniających od 2 do 49 pracowników. Mając na uwadze specyficzne potrzeby klientów tego sektora, firma oferuje szeroki wybór rozwiązań, zróżnicowany pod względem zakresu i ceny. Do minimum ograniczone są formalności przy zawieraniu umowy, uproszczony jest sposób rozliczeń. Medicover zapewnia kompleksową opiekę od profilaktyki, opieki podstawowej, poprzez konsultacje specjalistyczne, za-

awansowaną diagnostykę, stomatologię i rehabilitację, aż po pełnoprofilową opiekę szpitalną. Badania medycyny pracy realizowane są nawet w ciągu jednego dnia. Firma proponuje działania profilaktyczne, wspierające zarządzanie zdrowiem pracowników oraz certyfikowane szkolenia z pierwszej pomocy. Z raportu „Praca. Zdrowie. Ekonomia” wynika, że średni roczny koszt choroby na pracownika prowadzonego

w modelu opieki Medicover jest o 1004,00 zł niższy niż ten sam koszt u pracownika korzystającego z opieki poza Medicover. Medicover oferuje osiem pakietów medycznych zróżnicowanych pod względem zakresu i ceny, które zapewniają różne metody uzyskania porady medycznej: podczas wizyty, poprzez chat, wideorozmowę i telefon.



ABONAMENT MEDYCZNY

Współpracując z siecią kilku tysięcy podmiotów medycznych na terenie całego kraju, POLMED gwarantuje dostęp do badań i konsultacji lekarskich z zakresu medycyny pracy, zgodnie z obowiązującymi przepisami prawa, stosując jednolite procedury. Decydując się na współpracę z POLMED pracodawcy mają zapewnioną dedykowaną ścieżkę komunikacji, która mak-

symalnie skraca czas realizacji usług oraz zapewnia wysoką jakość obsługi swoich pracowników. Co zyskujesz współpracując z POLMED-em? Szybki dostęp do lekarza: już w ciągu 24 godzin firma zapewnia dostęp do lekarza pierwszego kontaktu, a dzięki szerokiej sieci placówek w ciągu kilku dni skieruje Cię do specjalistów w całej Polsce. Twój Pracownicy uzyskają po-

moc tam, gdzie aktualnie jej potrzebują, dzięki sieci 2 tys. placówek w kraju. Firma oferuje narzędzia umożliwiające pełne zarządzanie pakietami medycznymi z zachowaniem najwyższego bezpieczeństwa danych pracowników. Każdy klient może w POLMED liczyć na nieustanne wsparcie w zakresie obsługi umowy.

Nowoczesne formy płatności ułatwiają spłatę zadłużenia

W kwietniu 2019 r. przeciętny polski internauta spędził w sieci blisko 2 godziny dziennie^[1]. Najwięcej czasu online, blisko 24 godziny tygodniowo – spędzają ludzie młodzi w wieku 18–24 lata. Nieco mniej, bo 15 godzin tygodniowo w sieci spędzają osoby w wieku 35–44 lata^[2]. Oni również, według raportu BIG InfoMonitor, mają najczęściej problemy z terminową spłatą swoich zobowiązań. Właśnie dlatego nowoczesne firmy windykacyjne wychodzą naprzeciw oczekiwaniom swoich klientów, umożliwiając im spłatę długów za pomocą specjalnych portali obsługi zadłużenia.



Anna Musiał

menadżer kanałów cyfrowych,
Ultimo

Na co dzień rzadko rozstajemy się telefonem, tabletem czy komputerem. Coraz więcej spraw załatwiamy przez Internet: płacimy rachunki, zawieramy umowy czy umawiamy się do lekarza. Teraz także możliwa jest spłata długów online. Wyjaśniamy, jak korzystać z platform udostępnianych przez

firmy windykacyjne oraz czy jest to bezpieczne.

Jak to działa?

Chcąc skorzystać z udogodnień platformy do obsługi zadłużenia po pierwsze należy sprawdzić, czy dana firma windykacyjna posiada takie rozwiązanie. W tym celu wystarczy wejść na jej stronę internetową. Następnie, gdy portal obsługi zadłużenia jest udostępniony klientom, wymagane jest bezpłatne zarejestrowanie się do niego. W tym celu należy podać imię i nazwisko oraz kilka innych danych, które umożliwią firmie windykacyjnej weryfikację, czy dana osoba jest jej klientem. Po założeniu indywidualnego konta klient otrzymuje pełny dostęp do platformy i w prosty sposób może zarządzać swoimi zobowią-

zaniami 24 godziny, 7 dni w tygodniu za pomocą komputera stacjonarnego, laptopa, tabletu czy smartfona. Do zalet portalu obsługi zadłużenia zaliczyć można przede wszystkim nieograniczony dostęp i możliwość zarządzania swoimi zobowiązaniami bez wychodzenia z domu. Zarejestrowani klienci mogą sprawdzić wielkość swojego zadłużenia i zapoznać się z przygotowaną ofertą rozłożenia długu na raty. Dodatkowo w kilku krokach mogą zatwierdzić umowę online lub samodzielnie ustalić wysokość comiesięcznej raty, jak również dokonać spłaty poprzez system płatności online. Dodatkowo platforma umożliwia kontakt z konsultantem, przejrzanie dokumentów czy sprawdzenie harmonogramu rat pozostałych do spłaty.

Czy to jest bezpieczne?

Portale do obsługi zadłużonych zostały stworzone z wykorzystaniem najlepszych praktyk wytwarzania bezpiecznego oprogramowania, a każda nowa wdrażana funkcjonalność jest konsultowana z ekspertem bezpieczeństwa IT oraz Inspektorem Danych Osobowych. Konto chronione jest hasłem, które klient sam tworzy



podczas rejestracji, a wgląd do wszystkich informacji ma tylko użytkownik platformy.

Coraz więcej firm udostępnia swoim klientom liczne udogodnienia. Wszystko po to, aby klienci mogli kontaktować się z nimi w najwygodniejszy dla nich sposób, za pomocą telefonu, maili, różnorodnych platform czy aplikacji mobilnych. Dzięki nowoczesnym rozwiązaniom także

osoby borykające się z problemami finansowymi w prosty sposób mogą spłacać swoje długi przez Internet oraz załatwić wszystkie formalności online bez konieczności wychodzenia z domu.

[1] <http://pbi.org.pl/raporty/polscy-internauci-w-kwietniu-2019/>

[2] https://www.cbos.pl/SPISKOM.POL/2018/K_133_18.PDF

REKLAMA

Otaczamy opieką Pracowników i ich bliskich

Naszą misją jest troszczyć się o Pacjentów poprzez najwyższą jakość opieki medycznej.

Poznaj ofertę dedykowaną dla Małych i Średnich Przedsiębiorstw:

- dla firm od 2 do 50 Pracowników,
- 5 dopasowanych Pakietów,
- kompleksowa obsługa Medycyny Pracy,
- wygodne rozwiązania online dla Pacjentów.



opiekadlafirm.luxmed.pl

GRUPA
LUXMED

TURBINY POLSKIEJ GOSPODARKI 2019

BANK



KREDYT EKOOSZCZĘDNY

Kredyt Ekooszczędny to okres kredytowania do 15 lat oraz możliwość sfinansowania do 100 proc. wartości przedsięwzięcia: projektu proekologicznego własnego bądź zleconego przez podmiot trzeci, dzięki któremu firma uzyska wymierne oszczędności, np. zmniejszenie zużycia energii elektrycznej, energii cieplej, wody, surowców wykorzystywanych

do produkcji, opłat za gospodarcze korzystanie ze środowiska, kosztów produkcji ponoszonych w związku z składowaniem i zagospodarowaniem odpadów, oczyszczaniem ścieków, uzdatnianiem wody, wykonanie instalacji mającej na celu wytwarzanie energii na własne potrzeby lub uzyskanie oszczędności z tytułu zmiany źródła energii, sposobu

zaopatrzenia w energię. Kredyt przeznaczony jest dla mikroprzedsiębiorcy, małego bądź średniego przedsiębiorcy spełniającego kryteria MSP, w tym podmiotów ESCO i spółek celowych (SPV). Kredyt spłacany jest z uzyskanych przez firmę oszczędności. Dodatkowo finansowanie może zostać zabezpieczone gwarancją BGK.



PAKIET MŚP STANDARD

Pakiet dla firm, które prowadzą pełną rachunkowość, potrzebują kompleksowej obsługi i gotowych rozwiązań oraz dostępu do specjalistycznych produktów. W jego ramach dostępnych jest wiele produktów: rachunek bieżący, karta debetowa oraz

bezpieczna bankowość elektroniczna i mobilna PekaoBiznes24. Korzystający nie ponosi też żadnej opłaty, jeżeli średnie dzienne saldo na rachunkach bieżących i pomocniczych klienta w danym miesiącu kalendarzowym wyniesie 40 tys. zł. Opłata 0 zł

dotyczy też bankowości elektronicznej PekaoBiznes24 z modulem dealingowym i leasingowym, a także karty debetowej w przypadku rozliczenia przez bank transakcji bezgotówkowych na kwotę min. 300 zł miesięcznie.



EKOPOŻYCZKA DLA FIRM ONLINE

ING Bank nieustannie wspiera działania ekologiczne i swoją ofertą zachęca do proaktywnej postawy Polaków na rzecz czystego powietrza i dbałości o środowisko naturalne. Wierzy, że polscy przedsiębiorcy już są świadomi konieczności zmiany. Zmiana jest procesem, ale warto zacząć od teraz. Dlatego w ofer-

cie dla firm znajduje się pożyczka online w bankowości internetowej na finansowanie zakupu produktów, które przyczyniają się do zmniejszenia zużycia energii konwencjonalnej i zwiększenia czystej energii (energooszczędne sprzęty AGD i RTV, oświetlenie LED, sterowniki energooszczędne, samochody elektryczne

i hybrydowe, rowery, kolektory słoneczne i ogniwa fotowoltaiczne, pompy ciepła). Takim produktem bank wspiera rozwój firm, biorąc pod uwagę poprawę jakości środowiska naturalnego. Bardzo atrakcyjna cena (niska marża, zwrot prowizji do 4 tys. zł), łatwy proces kredytowy w bankowości internetowej.

INFORMACJA GOSPODARCZA



RAPORT BIG INFOMONITOR

Pobierz raport i sprawdź, czy Twój kontrahent terminowo wywiązuje się z zobowiązań, zanim podejmiesz z nim współpracę. Co zyskujesz? Dostęp do ponad 70 mln informacji o zaległym zadłużeniu oraz o terminowym wywiązywaniu się z zobowiązań osób

i firm. Dane z kilku baz jednocześnie: Rejestr BIG, bazy Biura Informacji Kredytowej i Związku Banków Polskich. Ograniczenie ryzyka poniesienia strat finansowych przed podjęciem współpracy z nieterminowym kontrahentem. Na podstawie danych z raportu

możesz ustalić dogodne warunki współpracy z nowym kontrahentem. Możesz skorzystać z pojedynczych usług lub wybrać Abonament BIG – czyli dostęp do pełnego pakietu produktów i usług, by skuteczniej zarządzać ryzykiem finansowym w swojej firmie.



PROGRAM ANALIZ NALEŻNOŚCI

Program analiz należności to wyjątkowe narzędzie pozwalające śledzić bieżącą sytuację Państwa kontrahentów bądź potencjalnych kontrahentów 24 godziny na dobę. Uczestnicy Programu Analiz Należności otrzymują dostęp do aktualnej i rzetelnej bazy danych tworzonej dzięki ciągłemu gromadzeniu i konsolidowaniu informacji z rynku. Baza Euler Her-

mes zawiera dane o 3,5 milionach podmiotów. Firma rocznie pozyskuje raporty dotyczące ponad 250 tysięcy firm. Funkcjonujący obecnie model Analiz powstał w oparciu o wieloletnie doświadczenie w branży ubezpieczeń finansowych, a przez lata został pozytywnie zweryfikowany przez uczestników Programu. Program Analiz Należności to pomocne narzędzie,

które ułatwi Państwu m.in. sprawdzenie dyscypliny płatniczej kontrahentów, wyszukanie firm solidnych, z którymi warto nawiązać wymianę handlową, porównanie warunków płatności, jakie otrzymują odbiorcy, tempa spłaty zobowiązań itp., uzyskanie automatycznej informacji o zmianach kondycji finansowej kontrahentów oraz branży.



OGÓLNOPOLSKI SYSTEM WYMIANY INFORMACJI GOSPODARCZEJ

Ogólnopolski system wymiany informacji gospodarczej integrujący firmy z wszystkich branż i województw, który pomaga w minimalizacji ryzyka w prowadzeniu działalności gospodarczej zarówno mikro, małym i średnim przedsiębiorstwom, jak i dużym korporacjom. Umożliwia sprawdzenie, czy obecny lub potencjalny kontrahent jest wiarygodnym

płatnikiem. Dzięki temu ułatwia podjęcie decyzji, czy warto z nim wchodzić w relacje biznesowe bez ryzyka utraty pieniędzy. Zawiera informacje o 2,8 mln dłużników posiadających 8,8 mln niezapłaconych zobowiązań o wartości 55,3 mld zł. System pozwala zarówno na sprawdzenie, czy kontrahent nie jest dłużnikiem przed zawarciem z nim umowy, jak i na

monitorowanie jego wiarygodności finansowej w trakcie jej trwania. Dostęp do danych zawartych w KRD jest możliwy przez stronę www.krd.pl, protokoły wymiany danych i aplikację mobilną. Cieszy się rosnącą popularnością wśród przedsiębiorców – w 2018 roku pobrali oni 35,8 mln raportów, a w I kwartale 2019 roku 8,8 mln.

TURBINY POLSKIEJ GOSPODARKI 2019

Rok po RODO

RODO przyniosło przedsiębiorcom liczne obowiązki, wyzwania oraz koszty. Rok po wprowadzeniu, przepisy nadal powodują wiele zamieszania. Biznes wolałby raczej usłyszeć, co konkretnie powinien robić, tymczasem rozporządzenie nie wyznacza sztywnych granic i zostawia duże pole do interpretacji.



Marcin Czarnecki

konsultant ds. ochrony danych osobowych, Konica Minolta

Wciąż nie powstał więc jednolity standard dokumentów, a np. umowy powierzenia danych w każdej firmie wyglądają inaczej. Powoduje to chaos i utrudnia pracę, gdyż trzeba się zapoznawać z wieloma różnymi wzorami. W przypadku podejmowania współpracy firmy mają również problem z ustaleniem, która z nich jest rzeczywistym administratorem danych. Często nie jest jasne także, jak długo mogą przechowywać informacje i kiedy powinny uznać, że zrealizowały cel ich przetwarzania. Sytuacja z czasem się jednak ustabilizuje, a rynek w końcu wypracuje standardy. Pomaga w tym zwłaszcza postępująca digitalizacja i rozwój systemów IT, np. cyfrowego przetwarzania dokumentów.

Pozytywy

Niewątpliwie jednym z największych pozytywnych aspektów wprowadzenia RODO jest zwiększenie świadomości wielu firm w kwestii bezpieczeństwa danych. Nowe przepisy i kary związane z ich nieprzebraniem wymusiły uważność i większe zabezpieczenia. Pomaga to działom IT pozyskiwać od zarządów środki na informatyzację czy rozwiązania ochronne. Przepisy nagradzają też uczciwych przedsiębiorców i pomagają im konkurować z tymi firmami, które dotąd działały nieczysto, kupując ogromne bazy danych i rozsyłając spam bez ponoszenia kosztów związanych ze spełnianiem obowiązków prawnych.

Nauczyć się korzystać z przepisów

Na poziomie konsumenckim RODO także nie przynosi na razie jednoznacznych rozstrzygnięć. Z jednej strony możemy kontrolować, co dzieje się z naszymi danymi, z drugiej telefony od marketerów nie zamilkły. Możliwe, że nie wszystkie firmy działają zgodnie z przepi-



Jednym z największych pozytywnych aspektów wprowadzenia RODO jest zwiększenie świadomości wielu firm w kwestii bezpieczeństwa danych.

sami, ale bazy mogą też być zbierane legalnie. Klauzule RODO są długie, zawiłe, podobnie jak w przypadku regulaminów, wiele osób ich nie czyta. Możliwe więc, że nieświadomie wyrażają zgodę na przekazywanie ich danych fir-

mom trzecim, umieszczoną małym drukiem gdzieś na samym dole. W efekcie RODO, które miało dać nam wiedzę i kontrolę nad danymi, w pewnym stopniu jest iluzoryczne i nie do końca działa tak, jak się spodziewaliśmy.

Oczywiście nie znaczy to, że przepisy były niepotrzebne czy niewłaściwe. Sytuacja musi jednak jeszcze okrzepnąć, a firmy i konsumenci potrzebują czasu, aby nauczyć się z nich korzystać.

Jakość transakcji wpływa na płynność finansową

Nieważne z kim, ważne za ile. To przekonanie, któremu hołduje wielu przedsiębiorców, często obraca się przeciwko nim samym. W Krajowym Rejestrze Długów widnieje ponad 271 tys. zadłużonych firm z całej Polski, czyli ok. 11 proc. działających. Łącznie mają do oddania swoim wierzycielom ponad 9,3 mld zł. Nie trudno więc o podjęcie współpracy z dłużnikiem. Dlatego tak ważne jest sprawdzanie kontrahenta przed podpisaniem kontraktu oraz jego monitorowanie w czasie trwania umowy.

Dorota Stadnicka

ekspert, Krajowy Rejestr Długów
Biuro Informacji Gospodarczej

Przedsiębiorcy przy jednym kontrakcie denerwują się dwa razy. Pierwszy, kiedy czekają na finalizację współpracy, zastanawiając się, czy kontrahent wybierze ich ofertę. Drugi, kiedy mija termin zapłaty, a pieniędzy wciąż nie ma na koncie. Wtedy również pojawia się pytanie: czy w ogóle zapłaci?

Odpowiedzią na zminimalizowanie stresu związanego z płatnościami jest Krajowy Rejestr Długów, który udostępnia przedsiębiorcom ogólnopolski system wymiany informacji gospodarczej, pozwalający na ograniczenie ryzyka w prowadzeniu firmy. Informacja o tym, czy dany kontrahent jest wiarygodnym płatnikiem, ułatwia podjęcie decyzji o współpracy z nim.

– Z naszego systemu przedsiębiorcy otrzymują pełną informację o wielkości zadłużenia, liczbie wierzycieli i zobowiązaniach oraz od kiedy są przeterminowane. Dokładniej – wiedzą komu, ile i od kiedy dana firma zalega z płatnościami – mówi Adam Łącki, prezes zarządu Krajowego Rejestru Długów Biura Informacji Gospodarczej.

Baza danych zgromadzona przez KR D BIG jest ogromna. Zawiera informacje o 2,8 mln dłużników (przedsiębiorców i konsumentów), którzy mają do oddania 8,8 mln zobowiązań o łącznej wartości 55,3 mld zł. Ponad 271 tysięcy to przedsiębiorcy. Biorąc pod uwagę, że w Polsce działa ok. 2,5 mln firm oznacza to że ok. 11 proc. spośród nich jest zadłużonych. Prawdopodobieństwo trafienia na kontrahenta, który może nie zapłacić, jest więc duże, a tym większe, im ktoś sprzedaje swoje towary bądź usługi większej liczbie klientów. Dlatego warto sprawdzać nie tylko nowych, lecz także monitorować stałych klientów, czyli obserwować, czy nie zostają dopisani do listy dłużników. Co to znaczy? Do systemu KR D należy wpisać NIP-y firm, które miałyby zostać objęte monitoringiem. Może to zrobić przedsię-

biorca lub jego opiekun w KR D. Wpisane numery najpierw są sprawdzane, a później uruchamiany jest monitoring.

– Od tego momentu system KR D będzie informował przedsiębiorcę, co i u kogo się zmieniło. Jeśli któraś z monitorowanych firm popadnie w kłopoty finansowe i zostanie wpisana na listę dłużników KR D, osoba monitorująca swoich kontrahentów od razu się o tym dowie. Jeśli dłużnik ureguluje zobowiązanie i wpis zniknie z bazy danych KR D, również o tym poinformujemy – zapewnia Adam Łącki.

Sprawdzać należy zawsze

Część firm zapomina, że to nie liczba kontraktów, lecz rzetelność płatnicza klientów ma wpływ na ich płynność finansową. Wg badań przeprowadzonych na zlecenie Rzetelnej Firmy wynika, że 66,8 proc. firm przyznaje, że z płatnością spóźniają się zarówno nowi jak i stali klienci.

– Kiedy klient nie płaci, przedsiębiorcy cierpliwie czekają, bo nie chcą popsuć relacji biznesowej. Niestety często kończy się to tak, że sami zostają wpisani na listę dłużników, ponieważ przez bezgraniczne zaufanie zaczynają mieć problemy z utrzymaniem płynności finansowej. Analiza zadłużenia firm, które ogłosiły upadłość w 2018 roku, a były notowane w KR D jako dłużnicy, wskazuje, że blisko jedna trzecia ubiegłorocznych bankrótów została wpisana do KR D już na rok przed plajtą, a 58 proc. z nich widniało w KR D w dniu ogłoszenia upadłości – zauważa Adam Łącki.

Tymczasem, jak pokazuje badanie „Audyt windykacyjny”, przeprowadzone na zlecenie Kaczmarek InKasso, tylko co ósmy przedsiębiorca zawsze sprawdza wszystkich klientów. 45,8 proc. firm z sektora MŚP nie sprawdza wiarygodności partnerów przed rozpoczęciem z nimi współpracy. Jedna trzecia sprawdza tylko nowych kontrahentów, a 7,8 proc. robi to, kiedy w grę wchodzi zlecenie o dużej wartości. W efekcie, przy pozyskiwaniu zleceń, przedsiębiorcy trafiają na firmy z problemami, co ma późniejsze, groźne konsekwencje dla ich własnej sytuacji finansowej. Jeśli jakaś firma jest już dłużnikiem i nie reguluje w terminie swoich

zobowiązań, to prawdopodobieństwo, że nie zapłaci kolejnemu kontrahentowi, graniczy z pewnością. Dlatego sprawdzanie jest tak ważne, a mówienie, że firmy obrażają się, kiedy są sprawdzane, to przeszłość.

– Nie jest tak, że firmy obrażają się, że są sprawdzane. W różnych rozmowach przedsiębiorcy sami przyznają, że dzięki temu, że wiedzą, kto ich sprawdza, mogą w odpowiedni sposób zareagować. Jeśli jest to podwykonawca, to wiadomo, że sprawdzał, aby zobaczyć, czy firma jest wypłacalna. Tu świetnym potwierdzeniem wiarygodności biznesowej będzie Certyfikat Rzetelności, przyznawany przez Rzetelną Firmę. Jeśli natomiast sprawdza potencjalny inwestor, to można bezpośrednio umówić się na spotkanie i doprowadzić do owocnej dla obu firm współpracy – zaznacza Adam Łącki. Baza danych KR D cieszy się ogromnym powodzeniem. Tylko w I kwartale 2019 roku pobrano z niej ponad 8,8 mln raportów, a w 2018 roku 35,8 mln. Jednak za ten wynik odpowiadają głównie duże firmy, dla których weryfikacja klientów jest standardową procedurą. W przypadku sektora MŚP liczba sprawdzeń z roku na rok również rośnie, choć nie na taką skalę, jakby to wynikało z potrzeb. Efektem są wciąż dokuczliwe zatory płatnicze.

Część firm zapomina, że to nie liczba kontraktów, lecz rzetelność płatnicza klientów ma wpływ na ich płynność finansową. Wg badań przeprowadzonych na zlecenie Rzetelnej Firmy wynika, że 66,8 proc. firm przyznaje, że z płatnością spóźniają się zarówno nowi jak i stali klienci.



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

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

TURBINY POLSKIEJ GOSPODARKI 2019

FLOTA



FULL SERVICE LEASING

To najbardziej efektywna forma finansowania floty samochodowej. Umożliwia firmom pozyskanie parku samochodowego i zarządzanie nim bez angażowania własnych środków finansowych w ramach stałej miesięcznej opłaty. Rata zawiera nie tylko koszty finansowania, lecz również pełen zakres usług dodatko-

wych, dopasowanych do potrzeb przedsiębiorstwa, takich jak pakiet serwisowy, opony, ubezpieczenie, assistance czy karta paliwowa. Firma oferuje klientom usługę, w której właścicielem samochodu jest Business Lease i to ona ponosi koszt wszystkich bieżących obciążeń. Dla użytkowników pojazdów oznacza to

beztroską mobilność, a dla klientów pełną kontrolę i przewidywalność kosztów w czasie. Pełen zakres obsługi serwisowej, wgląd w koszty na nadchodzące lata oraz wsparcie i doradztwo w utrzymaniu firmowej floty pozwalają na optymalizację kosztów i oszczędność tego, co najcenniejsze: czasu.



WYNAJEM DŁUGOTERMINOWY SAMOCHODÓW

Wynajem długoterminowy w Carefleet jest optymalnym rozwiązaniem pozwalającym firmom z sektora MŚP zminimalizować nakłady finansowe oraz czas pracy, który do tej pory ponosili w związku z utrzymaniem samochodów służbowych. Klienci firmy w ramach wynajmu, obok finansowania, mogą korzystać z wielu usług dodatkowych, takich jak serwisowanie

i naprawy mechaniczne, zarządzanie zakupem i wymianą ogumienia, a także ubezpieczenie, likwidacja szkód oraz assistance i samochody zastępcze. Wszystko to za stałą opłatę miesięczną pozwalającą przedsiębiorcom z dużą precyzją zaplanować swoje wydatki. Wszelkimi sprawami dotyczącymi pojazdów zajmują się doświadczeni eksperci Carefleet, którzy wspierają klientów

i użytkowników na każdym etapie współpracy, począwszy od doradztwa przy wyborze nowego pojazdu, poprzez jego rejestrację i ubezpieczenie, aż po całościową opiekę serwisową przez 24 godziny na dobę, 7 dni w tygodniu. Produkt Carefleet to kompleksowe i elastyczne rozwiązanie, którego parametry można dostosować do indywidualnych potrzeb każdej firmy.



DAS FLOTA

Ubezpieczenie ochrony prawnej DAS FLOTA to produkt dedykowany firmom posiadającym flotę pojazdów, który idealnie uzupełnia gamę firmowych ubezpieczeń komunikacyjnych. To wyróżniające się ubezpieczenie na polskim rynku, gwarantuje profesjonalną ochronę prawną dla flot pojazdów oraz ich kierowców. Dzięki DAS FLOTA ubezpieczony uzyskuje dostęp do profesjonalnej obsługi prawnej i unika wysokich kosztów obrony

własnych interesów oraz dochodzenia swoich praw. W ramach DAS FLOTA finansowane są koszty usług radcy prawnego lub adwokata, koszty sądowe i inne koszty prawne objęte ubezpieczeniem. Ubezpieczenie chroni mienie firmy oraz pracowników na terenie 43 państw na świecie. Każdy klient otrzymuje spersonalizowaną ofertę dostosowaną do jego możliwości i potrzeb. Zakres ubezpieczenia obejmuje także spory z Inspekcją Transportu Dro-

gowego lub jej lokalnymi odpowiednikami w Europie, a ubezpieczeni mogą korzystać z nielimitowanych, telefonicznych porad prawnych. Głównymi wyróżnikami ubezpieczenia ochrony prawnej DAS FLOTA jest możliwość ubezpieczenia pojazdów lub samych kierowców oraz szybki i sprawny system likwidacji szkód, oraz wieloletnie doświadczenie DAS w likwidacji szkód zaistniałych zagranicą.

TRANSPORT



OFERTA DLA MAŁYCH FIRM

Firma oferuje kompleksowe rozwiązania w zakresie obsługi przesyłek krajowych i międzynarodowych. Zapewnia doskonałą jakość i konkurencyjne ceny. Rzetelnie wywiązuje się z podjętych zobowiązań, doręczając przesyłki szybko i skutecznie do ponad 220 krajów na świecie. Rozpoczynając współpracę z DPD otrzymujesz dostęp do aplikacji DPD Online, która umożliwi sprawne zarządzanie całym procesem wysyłki.

Możesz nadawać paczki przez 24 godziny, 7 dni w tygodniu, gdziekolwiek jesteś. Jako mały przedsiębiorca nie musisz deklarować miesięcznej liczby nadawanych paczek. Dzięki ofercie dla małych firm możesz wysłać 10, 20 lub 50 paczek w ramach stałego, miesięcznego abonamentu. Podpisując umowę w trakcie okresu promocyjnego, otrzymujesz niezmiennie i bardzo atrakcyjne warunki cenowe, także na

przesyłki, które nadasz po wykorzystaniu puli paczek abonamentowych. Dodatkowo Twój klient nie musi już czekać na kuriera. Dzięki usłudze Predict możesz zlecić dostarczenie przesyłki w czasie dogodnym dla odbiorcy. Firma gwarantuje dwugodzinny przedział czasowy doręczenia, a także powiadomienia SMS oraz bezpłatny e-mail, w którym można zmienić datę dostarczenia przesyłki.



SEA EXPLORER

Kuehne + Nagel wykorzystuje potencjał nowych technologii, aby zapewnić unikalny wgląd we wszystkie możliwości transportu morskiego. Sea Explorer jest inteligentną platformą dla wszystkich serwisów w ramach morskiego transportu kontenerowego. Kuehne + Nagel aktywnie angażując się w zrównoważony rozwój, dostarcza klientom pełną widoczność emisji CO₂ wszystkich przewoźników, jak również pojedynczych serwisów. W świetle nadchodzącej regulacji IMO 2020 pozwoli to także spedytorom przyczynić się do rozwoju gospodarki przyjaznej środowisku.

Użytkownicy, dzięki Sea Explorer, mogą stworzyć wizualizację dowolnego transportu u różnych przewoźników. Przetwarzane informacje poparte są aktualizowanymi w czasie rzeczywistym wiarygodnymi danymi z zewnętrznych źródeł oraz systemów operacyjnych Kuehne + Nagel. Inteligencja biznesowa oparta jest na innowacjach i bogactwie danych uzyskanych za pomocą algorytmów, zbudowanych na solidnej wiedzy branżowej naszych specjalistów. Sea Explorer jest wysoce zintegrowana ze wszystkimi głów-

nyimi przewoźnikami oceanicznymi i opiera się na standaryzowanych procesach biznesowych, które zapewniają transparentny obraz wszelkich oferty usług i serwisów. Platforma i przetwarzane dzięki niej dane są motorem napędowym innych rozwiązań cyfrowych Kuehne + Nagel. Zapewnia najwyższą niezawodność obsługi, łącząc innowację ze zrozumieniem wymagań klientów i dopasowaniem usług do indywidualnych potrzeb przedsiębiorstw, działających w różnych sektorach gospodarki.



UPS QUANTUM VIEW® MANAGE

Logistyka to także rozwiązania technologiczne, które pomagają w przetwarzaniu przesyłek w sposób łatwy, efektywny, zgodny z przepisami i przy zredukowaniu liczby błędów i oszczędności czasu. Dzięki Quantum View Manage® narzędziu, które zapewnia połączony widok zarówno statusu przesyłek jak i frachtu, można proaktywnie zarządzać łańcuchem dostaw, otrzymując

pełną kontrolę nad tym kiedy, gdzie, ile, a nawet kto otrzymuje informacje o wysyłkach. Co więcej, Quantum View Manage® jest w pełni plastyczne – można je dostosować do potrzeb; można uruchomić automatyczne fakturowanie, połączyć różne widoki i filtry, by mieć bezpośredni dostęp do potrzebnych nam informacji. Zastosowanie w MŚP tego wydajnego i elastycznego narzędzia

do monitorowania, powiadamiania i raportowania pozwala na obniżenie kosztów, jednocześnie ulepszając komunikację z klientami, dostawcami i własnymi pracownikami. Pozwala także przewidywać i rozwiązywać problemy związane z dostawą i dalszymi procesami, zwiększając w ten sposób poziom obsługi i zadowolenia klientów. Widoczność, elastyczność, dostępność, mobilność.

UBI, czyli insurtechowa rewolucja ubezpieczeń

UBI i telematyka? Tempo, z jakim na polski rynek wchodzi coraz to nowsze pojęcia może zaskakiwać. O ile insurtechy, czyli technologie usprawniające działanie branży ubezpieczeniowej funkcjonują w Polsce już od kilku dobrych lat (i mają się dobrze) jako integralna część rynku fintech, o tyle pozostałe pojęcia mogą budzić u przeciętnego Kowalskiego lekką konsternację. Czym jest telematyka i jak się ma ona do rynku ubezpieczeniowego nad Wisłą? Czy nowe modele ubezpieczeniowe to rzeczywiście innowacja, czy może jednak... zbyt ingerencja w decyzje zakupowe konsumentów?



Marcin Grabiec

ekspert w Ocenapolis.pl

To klient rządzi rynkiem

Branżą insurtech, podobnie jak rynkiem fintechów, rządzi preferencje i potrzeby konsumentów. Doskonałym przykładem może być na przykład możliwość ubezpieczenia podróży, zarezerwowanej za pośrednictwem portali ridesharingowych, co oczywiście było odpowiedzią na potrzeby płynące ze strony rynku. Nie inaczej jest w przypadku rezerwacji podróży za pośrednictwem biura. W pakiecie z wakacyjnym wyjazdem oczekujemy otrzymania spersonalizowanego planu ubezpieczeniowego, dostosowanego do obranego przez nas kierunku czy okresu trwania wakacyjnego wyjazdu. Podstawą, zwłaszcza dla młodszych pokoleń, są również aplikacje mobilne, które pozwalają na szybkie załatwienie wszelkich, niezbędnych formalności.

Ubezpieczyciel a start-up.

Współpraca czy rywalizacja?

Choć największą obawą ubezpieczycieli według raportu PwC jest konkurencja ze strony startupów (obawia się tego 90 proc. z nich), w Polsce ten problem, zdawać by się mogło, nie istnieje, bowiem znaczna część insurtechowego rynku należy do banków, takich jak Bank Millennium, BZ WBK czy PKO BP. Nad Wisłą insurtech stawia dopiero pierwsze kroki. Zauważyć można jednak dość duże zaangażowanie rynku w ich rozwój, zwłaszcza ze strony tradycyjnych ubezpieczycieli, którzy coraz częściej, zamiast wyniszczającej walki o rynek ubezpieczeniowy, podejmują współpracę z technologicznymi start-upami, upatrując w tym szansy na dalszy rozwój. Coraz częściej słychać o inwestycjach w start-upy, tworzeniu akceleratorów czy modernizacji struktur od wewnątrz, poprzez powoływanie do życia m.in. zespołów technologicznych.² Badania przeprowadzone przez HRK pokazują, że te ostatnie rozwijane są dość silnie. 71 proc. badanych (spośród 21 prezesów zarządów i dyrektorów personalnych spółek ubezpieczeniowych

w Polsce) deklaruje, że ich pracownicy posiadają wszelkie możliwości do dalszego rozwoju kompetencji cyfrowych, natomiast 80 proc. zawarło w planach biznesowych nowe projekty, które te kompetencje znacznie poszerzą. Nieco inaczej sytuacja jawi się, jeśli chodzi o samych pracowników. Ich zdaniem tylko 40 proc. ubezpieczycieli stwarza dogodne warunki dalszego rozwoju umiejętności cyfrowych.

Na tle światowych rynków *insurtech* rozwój oraz ambicje polskiego rynku technologii ubezpieczeniowych wygląda obiecująco. Zgodnie z raportem PwC 38 proc. ogółu ubezpieczycieli na świecie nie traktuje wdrażania nowych technologii jako priorytetu w ich strategii działania, a jedynie 5 proc. otworzyło spółkę insurtech lub przejęło taką spółkę z rynku. Współpracę z rynkiem insurtech zadeklarowało niespełna 28 proc. respondentów, pomimo że z takiej współpracy mogłoby płynąć wiele korzyści, m.in. znaczna redukcja kosztów. Być może nieufność do rynku innowacji ubezpieczeniowych wynika z bariery, jaką dla ubezpieczycieli jest bezpieczeństwo informacji. Dla start-upów z kolei problem stanowi zupełnie inna kultura organizacji oraz różnice w zarządzaniu biznesem³.

Światowe inwestycje w insurtech, mimo wszystko, pną się w górę. W ciągu ostatnich 3 lat wzrosły 5-krotnie, a ich łączne finansowanie od 2010 roku wyniosło 3,4 mld dolarów. Insurtechy, oferując szybszą i mniej skomplikowaną obsługę, wychodzą naprzeciw oczekiwaniom klientów. Dzięki łatwiejszej personalizacji odpowiadają one na potrzeby ubezpieczających, wynikające m.in. z zasobności portfela, stylu życia czy charakteru pracy. Przyszłością branży są takie technologie, jak sztuczna inteligencja czy *blockchain*, których pozytywne efekty wdrożenia odczuwają klienci.

UBI, czyli rewolucja w świecie ubezpieczeń

UBI (*usage-based insurance*) określa część rynku spersonalizowanych ubezpieczeń komunikacyjnych. To nowy, choć bardzo dobrze rokujący model wśród insurtechów, bowiem ubezpieczenia komunikacyjne to jedne z najlepiej sprzedających się polis. Prym w zakresie telematyki wiodą Włosi, gdzie



UBI (*usage-based insurance*) określa część rynku spersonalizowanych ubezpieczeń komunikacyjnych. To nowy, choć bardzo dobrze rokujący model wśród insurtechów, bowiem ubezpieczenia komunikacyjne to jedne z najlepiej sprzedających się polis.

dzięki zastosowaniu tej technologii częstość szkód obniżyła się trzykrotnie. Obok nich znaczącymi graczami na globalnym rynku UBI są Wielka Brytania i USA. Szacunkowo wartość rynku UBI ma wzrosnąć do 123 miliardów dola-

rów w 2022 roku, a liczba osób korzystających z rozwiązań telematycznych w 2016 roku na całym świecie wynosiła niemalże 33 miliony (według firmy Visiongain). IHS Automotive w swym raporcie przewiduje natomiast wzrost liczby konsumentów do 142 milionów (do 2023 roku).

Model ten polega na monitorowaniu stylu jazdy kierowców za pomocą urządzeń telematycznych. Z wykorzystaniem IoT (internetu rzeczy) i za pośrednictwem zainstalowanych w pojeździe modułów lub urządzeń telematycznych, ubezpieczyciele mają szansę na uzyskanie cennych informacji o stylu jazdy ich klientów.

UBI to jednocześnie ukłon w stronę kierowców, którzy w ramach zastosowania telematyki w swym pojeździe mogą liczyć ze strony ubezpieczyciela na zniżki przy wznowieniu polisy (od 5 do 30 proc.), a także krok milowy dla ubezpieczycieli w kierunku poprawy jakości swych usług i personalizacji ofert. Telematyka umożliwia bowiem lepsze poznanie klientów oraz dokładniejsze szacowanie szkód spowodowanych wypadkami. Oprócz oczywistych korzyści, takich jak przeprowadzanie dokładnych analiz jazdy oraz wypadków drogowych, telematyka pozwala na uzyskanie przewagi konkurencyjnej wśród ubezpieczycieli, którzy nie wdra-

żają nowoczesnych technologii oraz przyczynia się do zmniejszenia kosztów związanych z próbami wyłudzeń i oszustw⁴.

Czy w Polsce technologie telematyczne mają szansę zaistnieć?

Oczywiście, że tak, zwłaszcza, że ten segment rodzimego rynku technologii ubezpieczeniowych jest jeszcze niezagospodarowany. Na ten moment funkcjonują w Polsce dwa programy ubezpieczeniowe, choć częściowo oparte na UBI. Nad technologiami telematycznymi pracuje również Centrum Zastosowań Matematyki i Inżynierii Systemów (CZMIS). Ich projekt UBIK zakłada model wysokości składek dla kierowców według ich zachowań „za kółkiem”. Model „*pay as you use*” bierze pod uwagę takie czynniki jak styl jazdy kierowcy czy pokonywane dystanse.

1. <https://fintek.pl/insurtech-historia-prawdziwal/>

2. <https://www.obserwatorfinansowy.pl/tematyka/rynki-finansowe/rozwoj-insurtech-wciaz-zalezny-od-wspolpracy-z-tradycyjnymi-ubezpieczycielami/>

3. <https://www.pwc.pl/pl/media/2016/2016-09-30-insurtech-pwc.html>

4. <http://it-filolog.pl/ubi-ubezpieczenia-oparte-na-telematyce-iot-i-siecach-5g/>

TURBINY POLSKIEJ GOSPODARKI 2019



Skutecznie wykorzystać fundusze UE

Oczekiwanie na spóźniony przelew funduszy unijnych spędza sen z powiek wielu przedsiębiorcom w branży poligraficznej. Rozwiązaniem, które może przyjść firmom z pomocą w tym trudnym okresie są dotacje ze wsparciem finansowania zewnętrznego. Coraz większą popularność zdobywają w tym względzie pożyczki. Dlaczego?

Anita Grygorowicz

szef zespołu vendorskiego,
Siemens Financial Services

O wartości unijnych dotacji przekonało się już wiele firm poligraficznych w Polsce. To między innymi dzięki inwestycjom sfinansowanym za ich pomocą polska branża poligraficzna jest jednym z najszybciej rozwijających się sektorów przemysłu przetwórczego. W tym momencie, jak wskazuje raport „Rynek Poligraficzny i opakowań z nadrukiem w Polsce”, przygotowany przez Polskie Bractwo Kawalerów Gutenberga, KPMG oraz Uniwersytet Warszawski, zajmuje już siódme pod względem wielkości miejsce w Europie. Eksport w branży poligraficznej w latach 2011-2016 wzrósł ponad dwukrotnie, a zaplanowane przez ponad 65 proc. firm inwestycje na najbliższe 2-3 lata pozwalają stwierdzić, że rynek będzie dalej się rozwijał. W 71 proc. przypadków planowane inwestycje dotyczyć będą zakupu maszyn i urządzeń, a dużą rolę w ich finansowaniu odegrają ponownie fundusze z UE, pochodzące z programów Inteligentny Rozwój, Program Polska Wschodnia oraz z programów regionalnych. Dzięki nim firmy ubiegające się o dotacje, mogą sfinansować nawet 70 proc. inwestycji.

Programy funduszy europejskich, w których firmy z branży poligraficznej mogą ubiegać się o dotacje: 1. Program Operacyjny Inteligentny Rozwój

Krajowy program jednofunduszowy, finansowany wyłącznie ze środków Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego (EFRR).

CEL: zbudowanie gospodarki opartej na wiedzy, utworzenie bogatego i konkurencyjnego działu nauki oraz efektywnych instytucji otoczenia biznesu, umożliwiających inteligentny rozwój gospodarczy kraju. 2. Program Polska Wschodnia: dotyczy 5 województw: lubuskie, podkarpackie, podlaskie, świętokrzyskie, warmińsko-mazurskie.

CEL: wzrost konkurencyjności tego makroregionu.

3. Programy regionalne Programy Operacyjne koncentrują się na potrzebach danego województwa. Priorytety znacząco się różnią w zależności od tego, gdzie inwestycja jest realizowana.

Jednak na drodze do pełnego wykorzystania możliwości, jakie dają środki unijne, stoi nie do końca efektywny system ich rozdzielania. W niektórych wypadkach z tego powodu beneficjent może nie otrzymać funduszy na czas, co przełoży się na duże koszty związane na przykład z koniecznością wstrzymania inwestycji. Jak zatem najlepiej ubiegać się o dopłaty z UE, by wykorzystać szansę, jaką one dają?

Skuteczne wykorzystanie funduszy UE z finansowaniem zewnętrznym

W jaki sposób opóźnienia w wypłacie środków, sięgające nawet roku, mogą wygenerować straty finansowe dla przedsiębiorstwa? Za przy-

kład może posłużyć sytuacja, gdy firma jest w trakcie budowy pomieszczenia, w którym ma się znaleźć duża maszyna drukarska, już zainwestowała w budowę oraz zapłaciła zadatki na zakup maszyny. Brak funduszy na zakup urządzenia wywołuje reakcję łańcuchową, powoduje przestój w pracach budowlanych, co z kolei generuje koszty związane z zabezpieczeniem robót, wynagrodzeniem robotników oraz zamrożeniem części kapitału. To oznacza także stracone szanse biznesowe, między innymi ze względu na niezrealizowane zamówienia.

Wiele firm w takiej sytuacji posilkuje się własnymi rezerwami gotówki, co jest działaniem dosyć ryzykownym, ponieważ szybko topniejące fundusze postawią firmę przed trudnym zadaniem pozyskania finansowania w krótkim czasie, często wiążącym się z dużymi kosztami. Będzie to szczególnie dotkliwe w przypadku firm mikro, które stanowią ponad 90 proc. podmiotów z branży poligraficznej. Sytuację zaoğnia rosnący problem z terminowym pozyskiwaniem należności od kontrahentów. W 2018 r. 31 proc. firm z branży poligraficznej wskazało, że problem z regulowaniem ich faktur na czas, staje się coraz większy.

Dlatego przy planowaniu inwestycji, warto zrezygnować z inwestowania środków własnych i rozważyć pożyczkę jako wkład przy ubieganiu się o środki unijne oraz finansowanie pomostowe (umożliwia utrzymanie płynności finansowej firmy do czasu otrzymania refundacji poniesionych wydatków). Pożyczki to zyskująca na popularności metoda finansowania zakupu maszyn i urządzeń. W 2018 r. wartość udzielonych w ten sposób funduszy wzrosła o 21 proc., a w 2019 r. ma według prognoz wynieść ponad 15 proc. Taka forma finansowania pozwala firmie zabezpieczyć pieniądze na in-

westycje, przy jednoczesnym utrzymaniu płynności finansowej, co w przypadku nieterminowego przelewu funduszy UE z urzędu jeszcze bardziej zyskuje na znaczeniu.

Co więcej, wykorzystanie pożyczki jako wkładu własnego przy ubieganiu się o środki unijne daje firmie znacznie większe pole manewru w wypadku nieoczekiwanych wydarzeń, jak chociażby awaria sprzętu i związana z tym konieczność jego naprawy. Stanowi także pewną poduszkę finansową w kontekście wzrostu kosztów operacyjnych związanych z rosnącymi wynagrodzeniami pracowników. Firmy poligraficzne mogą spodziewać się takiej sytuacji, bowiem tempo wzrostu płac w tej branży zbliżone jest do całego przemysłu przetwórczego. Według ostatnich dostępnych danych z 2017 r. wyniosło ono 5,1 proc. Co więcej, jak wynika z raportu KPMG i Polskiego Bractwa Kawalerów Gutenberga, aż 42 proc. przedsiębiorstw z branży poligraficznej uważa, że zwiększy zatrudnienie w 2019 roku.

Dla mikro i małych firm to dobre rozwiązanie również ze względu na dużą kapitałochłonność inwestycji w maszyny drukarskie. Ich koszt przekracza nawet 8,6 mln zł, podczas gdy 70 proc. firm poligraficznych w Polsce ma przychody roczne na poziomie niższym niż 10 mln zł. To także rozwiązanie, które dobrze pasuje do sposobu, w jaki wypłacane są fundusze unijne. Dotacja może zostać wypłacona dopiero po nabyciu nowego sprzętu, dlatego konieczne jest, by już na początku dysponować pełną kwotą wymaganą do sfinansowania inwestycji. Po otrzymaniu dotacji, firma zwraca pożyczkodawcy wartość przyznanych funduszy, a następnie regularnie spłaca pozostałą należną kwotę w formie rat, zgodnie z ustalonym harmonogramem.

W jaki sposób wybrać najlepszą pożyczkę?

Jednym z pierwszych kroków, jakie warto podjąć przed wyborem instytucji finansowej udzielającej pożyczek, jest przeanalizowanie doświadczenia poszczególnych podmiotów. To kryterium zyskuje na znaczeniu szczególnie w sytuacji, gdy fundusze unijne są wykorzystywane do realizacji dużo większych projektów niż te, na które firmy mogłyby sobie pozwolić bez dofinansowania. Dotacje potrafią sięgać nawet 70 proc. ceny netto maszyny, co często wymaga posilkowania się przez firmy pożyczkami pomostowymi, które pomogą przejść przez trudny czas między realizacją płatności a otrzymaniem spłaty z dotacji.

Ważny jest również odpowiednio dopasowany okres finansowania, który uwzględni możliwości finansowe firmy. Im dłuższy czas spłaty rat, tym większa szansa na to, by nabyć najnowocześniejsze środki do produkcji za korzystną cenę. Dlatego warto szukać firm, które oferują finansowanie nawet na 10 lat. Ze względu na wspomnianą już dużą wartość inwestycji w branży poligraficznej, firma udzielająca pożyczki powinna mieć możliwość zasilenia klienta znaczącym kapitałem. Warto również zwrócić uwagę na to, by decyzje kredytowe na znaczne sumy były podejmowane na poziomie lokalnym, gdyż proces uzyskania finansowania będzie znacznie szybszy i prostszy.

Istotną kwestią jest również biegłość pożyczkodawcy w realizacji zakupu przedmiotu. Każdy dostawca proponuje inne warunki płatności, często wymagając dużych zaliczek przed wyprodukowaniem maszyny. Stąd doświadczenie i elastyczność firmy są kluczowe na tym finalnym etapie transakcji.

TURBINY POLSKIEJ GOSPODARKI 2019

Finansowanie pozabankowe szansą na rozwój małych i średnich przedsiębiorstw

Raporty Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości podają, że najczęstszą formą finansowania inwestycji przez małe i średnie przedsiębiorstwa w Polsce są środki własne. Co jednak w przypadku, gdy niewielka firma nie posiada kapitału na dalszy rozwój, a banki nie chcą jej udzielić kredytu? Często rozwiązaniem wciąż pozostają pożyczki ze strony rodziny i znajomych. Przedsiębiorcy nie mają zwykle świadomości, że korzystne dla nich formy finansowania mogą pochodzić z sektora pozabankowego. Przykładem jest *private debt*, czyli finansowanie dłużne, które dzięki działającym niszowo funduszom stało się dostępne także dla sektora MŚP.



Krystyna Kalinowska

dyrektor inwestycyjny,
Podlaski Fundusz Kapitałowy

Najczęstszym czynnikiem hamującym rozwój małych i średnich przedsiębiorstw jest brak kapitału. Problem nie zawsze rozwiązuje finansowanie bankowe. Wiele firm spotyka się z odmową udzielenia kredytu z przyczyn takich jak: negatywna ocena ryzyka, brak wymaganych zabezpieczeń, zbyt wysoka kwota kredytu czy brak historii kredytowej. Jeszcze większa liczba firm w ogóle nie ubiega się o kredyt bankowy, wiedząc, że nie będzie w stanie sprostać stawianym warunkom. Czy zatem mniejsze firmy skazane są jedynie na pożyczki od rodziny lub niepewny kredyt?

Środki na rozwój MŚP oferuje sektor pozabankowy

Na rynku dostępnych jest wiele alternatywnych rozwiązań, w ramach których spółka może pozyskać środki pieniężne na dalszy rozwój. Jednym z nich jest *private debt*, czyli finansowanie dłużne oferowane przez wybrane fundusze inwestycyjne. Jest to forma pośrednia między



Sektor MŚP to spory potencjał, dlatego na rynku pojawiają się fundusze skoncentrowane właśnie na nim, oferujące finansowanie już od kwoty kilkuset tysięcy złotych.

Analizy pokazują, że plany inwestycyjne posiada większość małych i średnich firm. Wiele z nich może mieć jednak problem z pozyskaniem środków na realizację swoich celów. Wówczas wartym rozważenia rozwiązaniem staje się finansowanie dłużne typu *private debt*.

długiem a kapitałem udziałowym. Nie wymaga zmiany struktury udziałowej w spółce, a akceptowalne formy zabezpieczeń są dużo bardziej elastyczne niż w przypadku kredytu bankowego. Finansowanie tego typu wiąże się co prawda z wyższym kosztem, lecz i tak pozostaje atrakcyjną formą, zwłaszcza dla firm z sektora MŚP oraz branż, które nie mogą pozyskać środków w inny sposób. Największą zaletą *private debt* jest jego elastyczność. Oferta jest mocno zindywidualizowana, mówi się, że wręcz „szyta na miarę” i dostosowana do potrzeb konkretnego podmiotu. Fundusz stara się zrozumieć model biznesowy, doradza w zakresie strategii i optymalizacji procesów w firmie. Pomaga również ułożyć system raportowania, co sprawia, że do zarządu informacje spływają w sposób bardziej usystematyzowany niż dotychczas.

Choć rozwiązań w zakresie finansowania jest na rynku wiele, to nie zawsze spełniają one oczekiwania lub możliwości firmy ubiegającej się o środki. W ofertach banków można znaleźć stosunkowo nisko oprocentowany kredyt, jednak jego koszty dla małych firm są zazwyczaj wyższe. Uzyskanie kredytu wiąże się też z dużymi formalnościami, historia działalności nie może być zbyt krótka, a branża zbyt ryzykowna, konieczne są także określone formy zabezpieczeń. Emisja obligacji wymaga z kolei zaangażowania wyspecjalizowanej firmy doradczej. Zgromadzenie wielu inwestorów jest przy tym dużo trudniejsze niż pozyskanie jednego partnera jakim jest fundusz. Emisja generuje też zwykle koszty, które przynajmniej częściowo są ponoszone również w przypadku nieuplasowania jej w całości. Kolejną alternatywą może być inwestor finansowy w postaci funduszu *venture capital*. Oznacza to jednak konieczność przyjęcia do grona wspólników nowego podmiotu. Co więcej, inwestor wchodzi do spółki na czas określony, zwykle do 5-7 lat. Po upływie tego czasu decyduje się na sprzedaż swoich udziałów, co najczęściej oznacza zbycie całej firmy lub debiut na giełdzie. Z tych powodów nie każda firma jest gotowa na taki krok. Ponadto finansowanie ze strony większości funduszy *venture capital* zarezerwowane jest przede wszystkim dla innowacyjnych start-upów i nie zawsze jest dostępne dla tradycyjnych firm prowadzących działalność np. produkcyjną lub handlową.

Kto może skorzystać z oferty *private debt*?

Finansowanie *private debt* dla sektora MŚP to propozycja niszowa na polskim rynku. Większość funduszy oferuje rozwiązania adresowane do dużych przedsiębiorstw, poszukujących środków w wysokości od kilkunastu do kilkudziesięciu milionów złotych. Znacznie trudniej jest znaleźć ofertę kierowaną do mniejszych podmiotów. Im większe kwoty finansowania, tym wyższy zysk osiąga fundusz. Małe transakcje wiążą się z dużym nakładem pracy i ryzyka, przy mniejszym zwrocie. Nie są więc atrakcyjne

dla funduszy dysponujących dużym kapitałem. Sektor MŚP to jednak spory potencjał, dlatego na rynku pojawiają się fundusze skoncentrowane właśnie na nim, oferujące finansowanie już od kwoty kilkuset tysięcy złotych.

Raporty i analizy pokazują, że plany inwestycyjne posiada większość małych i średnich firm. Wiele z nich może mieć jednak problem z pozyskaniem środków na realizację swoich celów. Wówczas wartym rozważenia rozwiązaniem staje się finansowanie dłużne typu *private debt*. Kierowane jest ono do firm, które planują swój rozwój, lecz powszechnie dostępne produkty finansowe typu: kredyt, leasing czy faktoring nie są dla nich dostępne lub są niewystarczające, bądź niedopasowane do ich potrzeb. Przy *private debt* liczy się przede wszystkim stabilny, realny, dobrze rokujący biznes, nawet jeśli jego wymiar jest bardzo tradycyjny. Elastyczność tego rozwiązania sprawia, że może być ono traktowane zarówno jako jedyne źródło finansowania, jak i uzupełnienie np. kredytu bankowego. Wśród potencjalnych odbiorców oferty finansowania typu *private debt* można wyróżnić kilka grup przedsiębiorców. Przede wszystkim są to szybko rozwijające się podmioty z ustabilizo-

waną pozycją na rynku, które potrzebują kapitału na dalszy rozwój. Może to wynikać na przykład z długiego cyklu konwersji gotówki, który generuje duże zapotrzebowanie na kapitał obrotowy. Branża nie jest aż tak istotna, ważne jest natomiast, aby sprzedaż była realizowana na wysokich marżach, powyżej 30 proc. Drugą ważną grupą to firmy chwilowo przechodzące kryzys. Dotychczas wiodło im się znakomicie, lecz z różnych przyczyn nastąpiło pogorszenie wyników, a przez to ograniczenie kredytowania ze strony banków. Finansowanie *private debt* umożliwia im odbudowanie pozycji i powrót na ścieżkę wzrostu. Trzecią grupą są firmy działające sezonowo lub realizujące zlecenia w formie kontraktów długoterminowych. W ich przypadku problematyczne bywają zaplanowane etapowo rozliczenia i konieczność znalezienia środków na pokrycie kosztów pomiędzy poszczególnymi etapami.

Private debt to rozwiązanie, które wypełnia istotną lukę w finansowaniu firm w sektorze MŚP. Pozwala przedsiębiorstwom zachować płynność finansową, zarówno w momentach gdy przeżywają bardzo intensywny rozkwit, jak i wtedy, gdy dopada je przejściowy kryzys.

Zabezpieczyć firmę na wypadek ulewy i wichury

Ostatnie zjawiska pogodowe, silne wiatry, ulewy, a także towarzyszące im zerwane dachy, podtopienia i powodzie, skłaniają również właścicieli małych i średnich firm do zastanowienia się nad ubezpieczeniem i zweryfikowaniem, czy to, które posiadają, zawiera te ryzyka.

Arkadiusz Wiśniewski

członek zarządu, Generali TU

Przykładowo silny wiatr jest standardowym ryzykiem ubezpieczenia mienia od zdarzeń losowych w Generali w ramach pakietu dla MŚP. Ze względu na problemy z określeniem prędkości wiatru, zdecydowaliśmy się już w 2015 r. zmienić definicję wiatru i zrezygnować z określenia m/s. Jeżeli szkoda została wyrządzona przez wiatr, to przyjmujemy, że był na tyle silny, że klient poniósł szkodę. Oferujemy ochronę dla każdego rodzaju wiatru niezależnie od tego, czy wieje 10, 17 czy 24 m/s. Małym i średnim firmom rekomendujemy również zadbanie o dobry *assistance* oraz o ubezpieczeniu kosztów dodatkowych. Dzięki usłudze *assistance* klient otrzyma pomoc w tymczasowym zabezpieczeniu mienia, np. w zorganizowaniu dekarza przy zerwanym dachu, przy organizacji lokalu zastępczego po podtopieniu budynku firmy, transportu ocalałego mienia, czy jego przechowania. Natomiast w ramach ubezpieczenia zwiększonych kosztów zostanie pokryty koszt wynajmu tymczasowego pomieszczenia. Warto pamiętać również, że są sytuacje, w których ubezpieczyciel nie wypłaci odszkodowania. Może tak się zdarzyć w przypadku, gdy ubezpieczone mienie było przechowywane, magazynowane lub użytkowane nie-

zgodnie z przeznaczeniem, np. na zewnątrz budynku, albo także gdy do szkody przyczynił się niezabezpieczony dach, niezabezpieczone lub niezamknięte okna, drzwi czy inne otwory w budynku, a także zły stan techniczny budynku czy budowli. Mając tę wiedzę, warto zadbać o swoje mienie, odpowiednio je zabezpieczyć, by nie narażać go na ryzyko zniszczenia niespodziewanymi zjawiskami pogodowymi, a gdy coś się stanie, otrzymać pomoc od ubezpieczyciela.

Poradnik, co zrobić, by szybko otrzymać odszkodowanie?

1. Wykonać zdjęcia jeszcze przed rozpoczęciem sprzątnięcia terenu i wykonywania napraw, nawet tymczasowych.
2. Zabezpieczyć mienie, by uniknąć powiększenia rozmiaru uszkodzeń.
3. Zgłosić szkodę, np. w Generali najlepiej przez formularz na stronie www; do zgłoszenia dołączyć wykonane zdjęcia.
4. Ubezpieczyciel skontaktuje się z Poszkodowanym, jeżeli będzie potrzebna wizyta rzeczoznawcy.
5. Jeżeli potrzebna jest pilna naprawa, poinformować o tym ubezpieczyciela. Robić zdjęcia, żeby udokumentować jej przebieg.
6. Zachować wszystkie faktury i paragony, to pomoże ubezpieczycielowi zwrócić poszkodowanemu poniesione przez niego koszty.

MATERIAŁ POWSTAŁ PRZY WSPÓŁPRACY Z FIRMĄ GENERALI

TURBINY POLSKIEJ GOSPODARKI 2019

O wsparciu ze strony państwa dla najmniejszych, czyli czy ustawodawca ułatwia życie najmniejszym?

Nie ulega wątpliwości, że sektor mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw jest motorem napędowym nie tylko polskiej, lecz także unijnej gospodarki. Firmy te generują już ponad 60 proc. PKB w Polsce, a największy udział (bo ponad połowę) mają mikrofirmy. Sprawdźmy, czy nasze państwo wspiera ich rozwój, doceniając tym samym wkład, jaki wnoszą w polską gospodarkę.



Ewa

Szpytko-Waszczyszyn

ekspert wfirma.pl

Czy założenie firmy w Polsce jest proste?

Firmę jednoosobową rejestruje się, składając wniosek w Centralnej Ewidencji Działalności Gospodarczej. Można go złożyć przez internet (podpisując e-PUAP) lub w dowolnym urzędzie miasta lub gminy, a wpis do rejestru działalności jest bezpłatny. Są też mikrofirmy, które od razu decydują się działać w formie spółki z o.o. Obecnie jej rejestracja również może być wykonana przez internet dzięki systemowi s24 działającemu przy KRS, posiadającemu gotowy wzór umowy spółki. Kapitał, jaki trzeba posiadać, by założyć spółkę, to min. 5000 zł, a opłaty za rejestrację wynoszą ok. 350 zł. – Obecnie samo założenie działalności, czy to w postaci jednoosobowej działalności gospodarczej, spółki cywilnej czy spółki z o.o. nie rodzi większych trudności – potwierdza Andrzej Lazarowicz, prezes spółki tworzącej serwis wFirma.pl, wieloletni praktyk w zakresie prowadzenia biura rachunkowego – widzimy to na przykładzie firm zgłaszających się do naszego biura. Nowe firmy pomocy potrzebują najczęściej przy doborze odpowiedniej formy opodatkowania, czy podjęciu decyzji o rejestracji do VAT. Z jakich ulg podatkowych mogą korzystać mikrofirmy?

Od 2019 r. obowiązują nowe ulgi dla firm. Zaliczamy do nich m.in.:

- ulgę na start dla przedsiębiorców,
- ulgę na innowacje (Innovation Box),
- ulgową stawkę podatku CIT dla małych podatników,
- firmę na próbę, czyli działalność nierejestrowaną,
- ulgę na złe długi VAT (ulga ta obowiązuje od lat, ale w 2019 r. została zmodyfikowana).

Ulgę na start zachęciła przedsiębiorców

Jedną z głównych wątpliwości przedsiębiorcy zakładającego jednoosobową działalność jest pytanie: Czy to co zarobię, wystarczy mi na ZUS i podatki? Podstawowa

miesięczna składka ZUS wynosi bowiem 1300 zł, co na początku działalności może być trudne do sfinansowania. Dlatego ulga na start była strzałem w dziesiątkę! Państwo umożliwiło przez pierwsze sześć miesięcy działalności opłacanie wyłącznie składki zdrowotnej, czyli 342,32 zł (która w dużej części pomniejsza jeszcze podatek dochodowy do zapłaty), a kolejne 24 miesiące składki zostały obniżone do poziomu 550,00 zł, co zachęciło przedsiębiorców do zakładania nowych firm.

Innovation Box, czyli polska myśl innowacyjna

Ministerstwo Finansów, wzorując się na innych unijnych państwach, wprowadziło w 2019 r. możliwość korzystania z obniżonego podatku do 5 proc. (różnica zatem jest duża, bo ok. 13/14 proc.), by zachęcić i wspomóc przedsiębiorstwa innowacyjne, wspierając tym samym rozwój rodzimych nowych technologii. Trudność przy tej uldze polega na niedoprecyzowanych zasadach dokumentowania i rozliczenia, stąd bez pomocy doradcy mikro- i małe firmy mogą napotkać problemy w jej samodzielnym wdrożeniu.

Dziewiątka dla małych, czyli obniżony CIT

Kolejnym przywilejem, jakim państwo obdarzyło mikro- i małe firmy, jest obniżona stawka podatku CIT

do 9 proc., pozwalająca na opłacanie dwukrotnie mniejszego podatku z tytułu dochodów spółki z o.o. Tu w odróżnieniu od Innovation Box zasady są jasne. Z ulgi może skorzystać każdy przedsiębiorca, opłacający CIT, który osiąga przychody w danym roku podatkowym na poziomie mniejszym lub równym 1 200 000,00 EUR.

Firma na próbę

W 2019 roku zaproponowano również nowe rozwiązanie dla osób, które chcą zacząć swój drobny biznes, lecz boją się formalności związanych z rejestracją działalności oraz obciążen z tytułu ZUS. Jest to tzw. firma na próbę, czyli działalność nierejestrowana. Limit przychodu stanowi dla niej połowa płacy minimalnej i w 2019 r. ustalono go na poziomie 1125,00 zł. Tej kwoty nie można przekroczyć w żadnym miesiącu. Przywileje, z jakich korzysta firma na próbę, to brak obowiązku

opłacania składek ZUS i zaliczek na podatek w trakcie roku. Wystarczy rozliczyć się z jej działania w zeznaniu rocznym.

Ulgę na złe długi, czyli poprawa płynności finansowej

Chcąc wesprzeć mikro- i małe firmy w utrzymywaniu płynności finansowej, czyli zdolności opłacania zobowiązań w terminie, ministerstwo od lat stosuje przepisy dotyczące tzw. ulgi na złe długi. Pomaga ona zdyscyplinować nabywców będących firmami do opłacania wydatków w terminie. Brak zapłaty w ustawowym terminie (w 2019 r. skrócono go ze 150 do 90 dni) powoduje brak możliwości odliczenia VAT.

Obowiązki sprawozdawcze

Obszar, w którym ustawodawca może wspomóc mikro- i małe firmy, to również zakres obowiązków sprawozdawczych. Upraszając kwestie sprawozdawcze mikro- i małych firm, pozwala się im skoncentrować na prowadzeniu biznesu. Jak to wygląda obecnie? Widoczny jest wysoko posunięty nacisk na cyfryzację w tym obszarze. Wprowadzone JPK_VAT czy e-sprawozdania, mają przyspieszyć i uprościć relacje z urzędami. W kolejnym roku proponuje się nawet wprowadzenie możliwości uzupełniania zeznania rocznego PIT-36 przez urząd, co uprości obowiązek sprawozdawczy mikroprzedsiębiorcom.

Zakaz handlu w niedzielę. Co na to mikrofirmy?

W ostatnich latach pojawiły się również inne zmiany prawne, które wywołały dużą dyskusję wśród mikroprzedsiębiorców. Jednym z tematów budzących kontrowersję

do dziś jest zakaz handlu w niedzielę, o którym tak wypowiada się Cezary Kaźmierczak, prezes Związku Przedsiębiorców i Pracodawców: Widzimy tutaj doskonale zależność, którą można było przewidzieć. O ile większe firmy sobie jakoś z zakazem radzą i dlatego łagodniej oceniają jego rezultaty, o tyle mikroprzedsiębiorcy bardziej radykalnie wskazują na negatywne skutki tej regulacji. Możemy zauważyć również, że skutki ograniczeń bardzo krytycznie oceniają przedstawiciele branży usługowej, spośród których aż 66 proc. uważa, że wskutek wejścia w życie regulacji, sektor handlu ucierpiał.

Wieloletni Plan Finansowy Państwa. Czy uwzględnił potrzeby tych najmniejszych?

Odpowiedź na pytanie, czy państwo wspiera najmniejsze firmy, daje również analiza Wieloletniego Planu Finansowego Państwa przyjętego na lata 2019–2022. Główne zagadnienia ujęte w planie, dotyczące bezpośrednio lub pośrednio mikrofirm, to:

- wprowadzenie w niektórych branżach obowiązku stosowania mechanizmu podzielonej płatności,
 - uszczelnienie kwalifikacji przychodów do źródła „pozarolnicza działalność gospodarcza” (tzw. test przedsiębiorcy),
 - opodatkowanie przedsiębiorstw cyfrowych,
 - zniesienie ograniczenia rocznej podstawy wymiaru składek na ubezpieczenia emerytalne i rentowe.
- Związek Przedsiębiorców i Pracodawców, który stoi na straży interesów przedsiębiorców, co do zasady negatywnie ocenia proponowane zmiany, choć mocno wskazuje chęć debaty i pomocy w tworzeniu nowych przepisów.

Nie ulega wątpliwości, że znaczenie mikro- i małych firm w budowaniu polskiej gospodarki rośnie. Potwierdza to Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce z 2018 r. przygotowany przez PARP (Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości), w którym czytamy m.in., że w ostatnich latach szczególnie dynamicznie rozwija się w Polsce mikroprzedsiębiorczość, która ma największy udział w tworzeniu PKB (30,5 proc.) i co więcej, jest coraz bardziej otwarta na rozwój i inwestycje. W ulgach, jakie pojawiły się w Polsce na przestrzeni ostatniego roku, widać pomoc państwa w kierunku mikrofirm, chociażby przy obniżonym podatku CIT czy ulgach w płaceniu składek ZUS. Natomiast są obszary, w których pomoc ta byłaby jeszcze bardziej pożądana, by mikrofirmy miały szansę na rozwój przy tak licznej korporacyjnej konkurencji.



W ostatnich latach pojawiły się również inne zmiany prawne, które wywołały dużą dyskusję wśród mikroprzedsiębiorców. Jednym z tematów budzących kontrowersję do dziś jest zakaz handlu w niedzielę,

