

TURBINY POLSKIEJ GOSPODARKI 2020

RANKING 100 FIRM Z SEKTORA MŚP

| Lp | SPÓŁKA | Przychody po I półroczu 2019 r. (w tys zł) | Przychody po I półroczu 2020 r. (w tys zł) |
|----|---|--|--|
| 1 | IPOPEMA SECURITIES | 59 320 | 105 741 |
| 2 | PLAYWAY | 47 738 | 95 578 |
| 3 | ATM | 71 465 | 82 392 |
| 4 | HERKULES | 61 162 | 72 900 |
| 5 | BOOMBIT | 22 207 | 70 182 |
| 6 | VOTUM | 64 091 | 68 602 |
| 7 | AILLERON | 61 962 | 67 038 |
| 8 | RADPOL | 73 504 | 65 467 |
| 9 | SELVITA | 14 669 | 65 149 |
| 10 | BBI DEVELOPMENT | 7 507 | 64 650 |
| 11 | RELPOL | 67 014 | 64 182 |
| 12 | SONEL | 51 500 | 62 141 |
| 13 | DROZAPOL-PROFIL | 58 074 | 56 785 |
| 14 | K2 INTERNET | 50 366 | 54 211 |
| 15 | APLISENS | 55 723 | 51 485 |
| 16 | 11 BIT STUDIOS | 30 739 | 50 169 |
| 17 | KRYNICKI RECYKLING | 46 867 | 49 973 |
| 18 | ED INVEST | 13 681 | 49 662 |
| 19 | SOLAR COMPANY | 68 223 | 47 218 |
| 20 | HOLLYWOOD | 56 496 | 47 029 |
| 21 | ERG | 45 001 | 44 367 |
| 22 | PROTEKTOR | 50 164 | 40 313 |
| 23 | ATREM | 61 024 | 38 713 |
| 24 | ALTUS TFI | 81 345 | 32 734 |
| 25 | PZ CORMAY | 31 588 | 30 271 |
| 26 | APS ENERGIA | 48 821 | 30 101 |
| 27 | EUROPEJSKIE CENTRUM ODSZKODOWAŃ | 37 459 | 29 632 |
| 28 | MASTER PHARM | 30 613 | 27 107 |
| 29 | CI GAMES | 7 164 | 27 037 |
| 30 | BORUTA – ZACHEM | 15 583 | 26 201 |
| 31 | PROCAD | 24 532 | 26 037 |
| 32 | RANK PROGRESS | 29 814 | 25 014 |
| 33 | 4FUN MEDIA | 26 798 | 24 363 |
| 34 | TERMO-REX | 22 897 | 22 780 |
| 35 | LSI SOFTWARE | 21 902 | 20 878 |
| 36 | MEX POLSKA | 34 690 | 20 811 |
| 37 | OPTTEAM | 22 074 | 20 739 |
| 38 | JWW INVEST | 33 390 | 19 759 |
| 39 | BIOMED-LUBLIN WYTWÓRNIĄ SUROWIC I SZCZEPIONEK | 18 367 | 19 701 |
| 40 | IMS | 27 874 | 16 920 |
| 41 | STARHEDGE | 20 466 | 16 665 |
| 42 | EKO EXPORT | 19 428 | 16 251 |
| 43 | AGROMEPI | 15 791 | 16 100 |
| 44 | BUMECH | 22 875 | 15 348 |
| 45 | BLOOBER TEAM | 9 323 | 15 336 |
| 46 | RYVU THERAPEUTICS | 1 932 | 14 715 |
| 47 | UNIMA 2000 | 11 418 | 14 445 |
| 48 | SANWIL HOLDING | 14 528 | 13 721 |
| 49 | TERMO-REX | 27 370 | 13 501 |
| 50 | ARTIFEX MUNDI | 8 114 | 13 359 |

Szanowni Państwo!

Turbiny Polskiej Gospodarki to cykliczny raport „Gazety Finansowej”, w którym poświęcamy uwagę sektorowi MŚP. Aktualna sytuacja gospodarcza, spowodowana pandemią COVID-19, uderza w głównej mierze w najmniejszych właśnie. Jak sobie radzą? Jaki sposób znaleźli na przetrwanie? Jakiego wsparcia potrzebują i czy je dostają? Dowiedzą się tego Państwo, poświęcając czas lekturze wypowiedzi ekspertów zaproszonych na nasze łamy. Zachęcamy do poświęcenia chwili na analizę wyników finansowych spółek z segmentu MŚP – tradycyjnie nie bierzemy pod uwagę wielkości zatrudnienia, a jedynie wysokość przychodów. Warto przyjrzeć się uważniej, co dzieje się wśród prężnie działających przedstawicieli najmniejszych firm.

Redakcja

MŚP, GŁUPCZE!

Z wielu dostępnych obecnie na rynku badań wynika, że do firm z sektora MŚP (małe i średnie przedsiębiorstwa) wraca optymizm i to znacznie szybciej niż przypuszczano jeszcze kilka miesięcy temu. Abstrahując od wszystkich złożonych analiz ekonomicznych, warto w obserwowaniu gospodarki dokładniej wsłuchiwać się w głos wywodzący się od przedsiębiorców właśnie z MŚP. Dlaczego?



Łukasz Chodkowski
dyrektor zarządzający, Déhora

Po pierwsze, właściciele polskich firm z tego sektora zostali zahartowani już na początku swojej przygody w latach 90. XX w. Sama decyzja o otwarciu biznesu była wtedy nie lada wyczynem. Pomijam fakt niepewności, ale przede wszystkim należy zwrócić uwagę, że wtedy to byli pionierzy na skalę krajową. Nawet nie było nikogo pośród najbliższych, kto mógłby wesprzeć wiedzą czy doświadczeniem w tym, jak prowadzić biznes. Efekt? Zaskakująco: z 26 tys. firm założonych w 1989 r. prawie 16 tys. działa nadal! Po drugie, co równie ważne – małe i średnie firmy reagują zwinniej na zmiany niż wielkie koncerny. Dodatkowo rozmiar przedsiębiorstw wymusza niejako potrzebę ciągłego doskonalenia i zwiększania produktywności, pamiętając cały czas, że MŚP odpowiada w Polsce za 2/3 wszystkich zatrudnionych pracowników. Wiemy też, że zdecydowanie woli inwestycje w ludzi, a nie w maszyny. To bardzo duża wartość dla rynku pracy. Skala działalności przekłada się również na czułość bycia podatnym na wahania gospodarcze. W sytuacji, kiedy w efekcie ogólnonarodowego lockdownu mieliśmy do czynienia z sytuacją w ekonomii niemającą wcześniej

precedensu, pośród właścicieli małych i średnich firm obawy o przyszłość pojawiły się, co oczywiste, natychmiast. Z drugiej strony jednak w momencie luzowania restrykcji wspomniana skala działalności pozwoliła na szybkie wznowienie pracy w warunkach nowej normalności.

Nowe wyzwania

Nowe wyzwanie dla firm w Polsce to przede wszystkim kwestie digitalizacji i pracy zdalnej. Nie dość, że prawo nie nadążało do tej pory za tempem rozwoju technologii, to po lockdownie nie nadąża po wielokroć (pomijam fakt trwających prac ustawodawczych, póki co żaden rewolucyjny przepis jeszcze nie wszedł w życie). Niejednokrotnie firmy w Polsce w ostatnich kilku miesiącach musiały przejść natychmiastowy kurs zarządzania zmianą. Bardzo szybko okazało się, że sama decyzja o przejściu na model zdalnej (czy też hybrydowy) pracy to dopiero początek. Należało zadbać o odpowiednią komunikację z pracownikami, niekiedy zapewnić dostęp do szybkiego Internetu lub wyposażyć w meble biurowe, nie wspominając o kwestii zarządzania procesami i pracownikami. Tu niestety jest pewne zagrożenie. Tak jak cieszy fakt inwestowania w ludzi, tak niepokoją nadal zbyt wolne inwestycje w IT (information technology), jeśli chodzi o firmy z sektora MŚP. Inwestycje w IT to dziś budowanie przewagi dzięki lepszemu organizowaniu pracy zdalnej czy rozproszonej. To niezbędne zapewnienie bezpieczeństwa danych firmowych, co niejednokrotnie jest warunkiem zdobycia lub nie dobrego zlecenia.

Rok 2020 – szansa?

Komisja Europejska (KE) przewiduje, że w 2020 r. PKB Polski obniży się o 4,4 proc. W skali Europy to i tak jeden z lepszych wyników. Dla przykładu szacuje się, że gospodarka Niemiec skurczy się o 6,3 proc., a we Włoszech czy Hiszpanii spodziewany jest spadek PKB o około 11 proc. Paradoksalnie może to być dobry czas, żeby podjąć ryzyko i wykorzystać moment głębszego załamania pozostałych konkurencyjnych gospodarek. Być może nawet epokowa szansa. To wymaga pewnych strukturalnych zmian, które pozwolą wykorzystać tę szansę. Głęboko wierzę, że wykorzystamy ten czas.

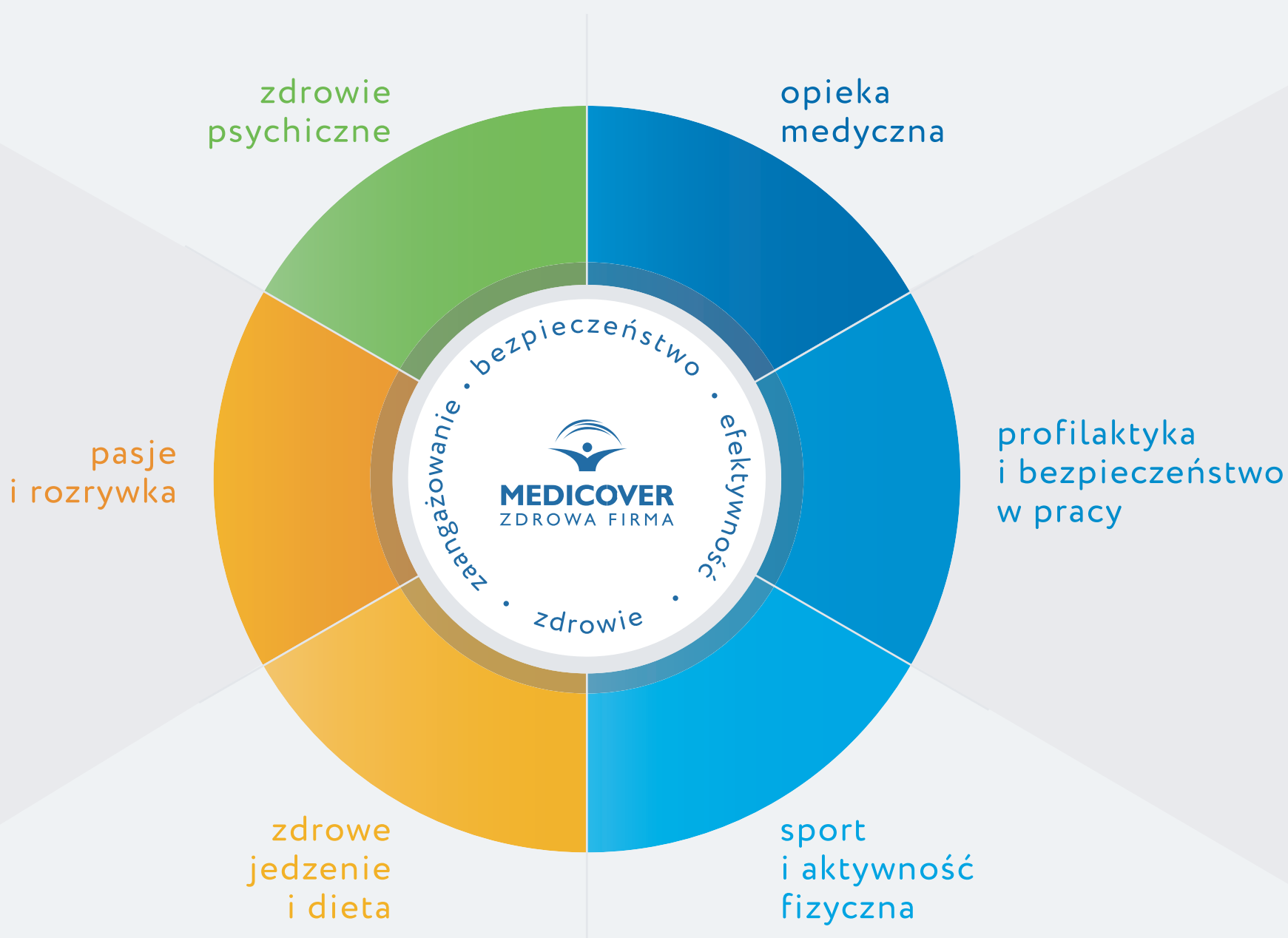
Jaka nowa normalność?

Jednym z największych wyzwań dla pracodawców jest sprawienie, żeby pracownicy czuli się bezpiecznie również w zakresie ich stabilności zatrudnienia. Z drugiej strony elastyczność nabiera jeszcze większego znaczenia. Uelastycznienie czasu pracy stało się jednym z kluczowych wyzwań dzisiejszej gospodarki. Jest to problem, który w bardzo dużym stopniu dotyka zarówno pracodawców, jak i pracowników. Szczególnie, jeśli nie jest traktowany w sposób zrównoważony. Wiele organizacji nie przetrwa, jeśli nie będzie w stanie nadążyć i nie da rady szybko się dostosować (i stale dostosowywać) do zmieniającej się rzeczywistości. Wystarczy spojrzeć na ostatnie wydarzenia w gospodarce. W idei uelastycznienia czasu pracy chodzi o umożliwienie organizacji dostosowania się do szybko zmieniających się okoliczności. Innymi słowy chodzi o nadanie organizacji pewnej zwinności w działaniu oraz zdolności przystosowawczych. Istnieje już wiele rodzajów strategii uelastycznienia, ale ich cechą wspólną jest nacisk na osiągnięcie optymalnej równowagi wszystkich dostępnych zasobów oraz wypracowanie długoterminowej, zrównoważonej strategii. Do dzieła, MŚP!

WSPIERAMY FIRMY W REALIZACJI CELÓW HR I BIZNESOWYCH



Jesteśmy partnerem w budowaniu bezpieczeństwa, zdrowia i zaangażowania pracowników.



CHĘTNIE DORADZIMY NAJLEPSZE ROZWIĄZANIA
DLA TWOJEJ FIRMY I PRACOWNIKÓW

zdrowafirma.medicover.pl



+48 22 265 97 51

PN - PT: 8:00 - 16:00

TURBINY POLSKIEJ GOSPODARKI 2020

RANKING 100 FIRM Z SEKTORA MŚP

| Lp | Spółka | Przychody po I półroczu 2019 r. (w tys zł) | Przychody po I półroczu 2020 r. (w tys zł) |
|-----|---|--|--|
| 51 | APN PROMISE | 13 725 | 12 702 |
| 52 | IZOLACJA-JAROCIN | 13 530 | 12 605 |
| 53 | IFIRMA | 10 230 | 11 702 |
| 54 | INC | 3 544 | 11 670 |
| 55 | MUZA | 11 368 | 11 393 |
| 56 | 4MASS | 5 849 | 11 212 |
| 57 | COMPERIA.PL | 13 231 | 10 865 |
| 58 | EURO-TAX.PL | 7 738 | 9 377 |
| 59 | NEPTIS | 10 265 | 8 946 |
| 60 | ADATEX DEWELOPER | 118 | 8 513 |
| 61 | TRITON DEVELOPMENT | 15 879 | 8 492 |
| 62 | AITON CALDWELL | 7 049 | 8 321 |
| 63 | ALDA | 8 938 | 8 079 |
| 64 | BIURO INWESTYCJI KAPITAŁOWYCH | 10 269 | 7 977 |
| 65 | STANDREW | 9 779 | 7 425 |
| 66 | ACKERMAN | 5 262 | 7 250 |
| 67 | KORPORACJA BUDOWLANA "DOM" | 5 242 | 6 874 |
| 68 | 7FIT | 5 360 | 5 922 |
| 69 | DATAWALK | 761 | 5 116 |
| 70 | SKOTAN | 2 454 | 4 727 |
| 71 | ALUMAST | 6 576 | 4 091 |
| 72 | ALL IN! GAMES | 28 | 3 600 |
| 73 | ANALIZY ONLINE | 4 225 | 3 202 |
| 74 | GK ABAK | 2 492 | 2 855 |
| 75 | INTERBUD-LUBLIN | 27 395 | 2 401 |
| 76 | GK HORNIGOLD REIT | 2 052 | 2 366 |
| 77 | 4MOBILITY | 1 823 | 2 204 |
| 78 | ACARTUS | 2 448 | 2 071 |
| 79 | ADVERTIGO | 2 683 | 1 600 |
| 80 | APIS | 5 446 | 1 432 |
| 81 | ACREBIT | 1 736 | 1 289 |
| 82 | REINO CAPITAL | 1 583 | 1 135 |
| 83 | TOWER INVESTMENTS | 5 450 | 1 087 |
| 84 | OCTAVA | 1 274 | 1 002 |
| 85 | 7LEVELS | 976 | 987 |
| 86 | XTPL | 1 592 | 936 |
| 87 | ONCOARENDI THERAPEUTICS | 928 | 932 |
| 88 | SATIS GROUP | 945 | 911 |
| 89 | APANET | 1 983 | 764 |
| 90 | O1 CYBERATON | 2 834 | 627 |
| 91 | ALTA | 380 | 492 |
| 92 | BESKIDZKIE BIURO INWESTYCYJNE | 279 | 305 |
| 93 | IMPERA CAPITAL ALTERNATYWNA SPÓŁKA INWESTYCYJNA | 179 | 242 |
| 94 | ADIUVO INVESTMENTS | 785 | 228 |
| 95 | NANOGROUP | 138 | 218 |
| 96 | GK CAMBRIDGE CHOCOLATE TECHNOLOGIES | 502 | 207 |
| 97 | CANNABIS POLAND | 41 | 165 |
| 98 | AKCEPT FINANCE | 1 102 | 150 |
| 99 | AGENCJA ROZWOJU INNOWACJI | 129 | 140 |
| 100 | AIRWAY MEDIX | 25 | 109 |

Oprac.: CBSF, źródło: GPW

LEASING, POŻYCZKA, KREDYT, KONTO – CO DLA MŚP?

Zmiany w sektorze MŚP są niezwykle dynamiczne, i to nie tylko ze względu na ostatnie wydarzenia. Sprawdziliśmy, jakie możliwości finansowania mają obecnie prowadzący małe i średnie przedsiębiorstwa.



Szymon Fiecek

członek zarządu, Comperia.pl

Z najnowszej, corocznego raportu PARP-u o MŚP dowiadujemy się, że tak jak w poprzednich latach, w 2017 r. ponad dwie trzecie nakładów inwestycyjnych sektora (ale bez uwzględnienia mikrofirm) było finansowanych środkami własnymi (70 proc.). Mniej niż co piąta inwestycja realizowana była przez kredyt i pożyczkę krajową (18,25 proc.), a niespełna 5 proc. stanowiły środki ze źródeł zagranicznych. Warto więc przyjrzeć się plusom i minusom finansowania, po które sięgają rodzimi przedsiębiorcy.

Do tego finansowego trio dołączyłem firmowe konto, gdyż dla wielu mikroprzedsiębiorców może to być wystarczające narzędzie. Z analiz porównawczy finansowej Comperia.pl wynika, że aktualne zasady proponowane dla przedstawicieli MŚP przez banki nie są tak złe, jak w przypadku klienta detalicznego.

Żadnych zmian? Niekoniecznie

Badania z początku XXI w. miały dać odpowiedź, jakie czynniki wpływają na ograniczenie wykorzystywania zewnętrznych źródeł finansowania przez podmioty sektora MŚP. Część z nich swoje zastosowanie znajduje i dzisiaj, kilkanaście lat po opublikowaniu pracy Anny Skowronek-Mielczarek. To m.in. niski poziom zdolności akumulacyjnych podmiotów sektora MŚP, brak zabezpieczeń koniecznych w sytuacjach korzystania z konkretnych kapitałów czy problemy wynikające z przeprowadzenia obiektywnej oceny sytuacji ekonomiczno-finansowej.

Trudno nie dostrzec zmian, które według mnie mają swoje odbicie nie tylko w mentalności, ale i sposobie zarządzania organizacjami. Rośnie poziom wiedzy zarządzających i właścicieli MŚP, wiele organizacji edukuje sektor (i skłania do kreatywnego, w dobrym znaczeniu tego słowa, rozglądania się za możliwością finansowania), a swoje dorzuca państwo i samorządy, zachęcając do przedsiębiorczości. To różnicuje obecną sytuację z tą z początku wieku.

Zmiany widoczne są nie tylko w zarządzaniu, ale stanie sektora jako takiego. „Analiza danych dotyczących liczby polskich mikroprzedsiębiorstw w latach 2008–2018 pokazuje rosnący

trend w tym obszarze. (...) W roku 2018 była ona (liczba MŚP) wyższa o 16 proc. w porównaniu z rokiem 2008. Największe procentowo wzrosty liczby mikrofirm miały miejsce w latach 2014–2016 (...). W 2018 r., w porównaniu z poprzednim rokiem, liczba mikroprzedsiębiorstw wzrosła o 3,7 proc.” – czytamy w przytoczonym już raporcie PARP z 2020 r.

Leasing vs. pożyczka vs. kredyt

Z leasingu korzysta już ok. połowy mikroprzedsiębiorców – z tym, że po to rozwiązanie chętniej sięgają więksi. Leasing jest najpopularniejszy w firmach transportowych (74 proc.). W ten sposób przedsiębiorcy najczęściej finansują swoją flotę pojazdów. Z tego instrumentu chętnie korzystają również firmy produkcyjne, aż 66 proc. z tych przebadanych przez Barometr EFL finansuje w ten sposób swoją działalność. Po piętach depcze im branża budowlana i handlowa. Pewną zaletą wykorzystania leasingu dla VAT-owców jest możliwość uczynienia licznych odpisów i optymalizacji podatkowych. Z leasingowanego przedmiotu czy pojazdu łatwiej też zrezygnować, porównując np. do kredytu na tę samą rzecz.

O pożyczkach dla MŚP najgłośniejsze było w ostatnim czasie w kontekście koronawirusa. Zwrotne i bezzwrotne pożyczki w ramach tarczy antykrzysowej zaproponowało bowiem państwo. Ale to tylko kropla w morzu potrzeb, a polskie banki i instytucje finansowe prześcigają się w ofertach szytych na miarę małych i średnich przedsiębiorstw.

Tu warto wspomnieć o pewnej zmianie. Jeszcze dwa lata temu Związek Przedsiębiorców i Pracodawców informował, że „dużym wyzwaniem dla podmiotów komercyjnych jest stworzenie atrakcyjnej oferty pro-

duktów dedykowanych przedsiębiorstwom z sektora MŚP. Jak wynika z badań, mikro-, małe i średnie przedsiębiorstwa wciąż rzadko (choć coraz częściej) korzystają z kredytów, leasingu i faktoringu”.

Dzisiaj banki – przynajmniej w sferze komunikacyjnej – informują sektor mikro- i średnich przedsiębiorstw o kredytach bez zabezpieczeń, wysokich liniach kredytowych do kilku mln zł, pożyczkach „na start” dla nowych firm. Tyle reklamy. Oczywiście na etapie procedowania wniosku część MŚP okazuje się nie spełniać wymogów banku, a tylko część z nich jest w stanie zaoferować alternatywną formę finansowania.

Czy w obliczu kryzysu wystarczy konto?

Banki przyzwyczyły klientów indywidualnych do taniej, wręcz bezpłatnej bankowości. Nowa, postcovidowa rzeczywistość zrewidowała jednak wiele dotychczasowych założeń. Przed wakacjami zauważyłem – co spotkało się z ogromnym zainteresowaniem mediów – że po dokładnym sprawdzeniu umowy okazuje się, że na rynku dostępny jest tylko jeden rachunek bankowy, za którego prowadzenie, korzystanie z karty i wypłaty z bankomatów faktycznie nie trzeba płacić bez konieczności spełnienia dodatkowych warunków.

Dla czytelników „Gazety Finansowej” Comperia postanowiła sprawdzić, jak się ma rzeczywistość w przypadku kont oferowanych dla przedstawicieli sektora MŚP. Okazuje się, że mikroprzedsiębiorcy mają dużo łatwiej (i taniej) niż klienci indywidualni. W aż 11 bankach przedsiębiorcy mogą mieć konto i kartę za 0 zł – po spełnieniu konkretnych, niezbyt wymagających warunków. Szczegóły prezentujemy w naszym comiesięcznym internetowym zestawieniu.

Jednym z głównych ułatwień – zwłaszcza w dzisiejszych czasach – jest umożliwienie założenia rachunku firmowego z pominięciem wizyty w oddziale. Spośród 14 banków wymienionych w zestawieniu, 11 oferuje zdalną ścieżkę zawierania umów. Warto jednak pamiętać o tym, że nie w każdym z nich przedsiębiorca otworzy konto „od ręki”. Tylko w sześciu bankach z rachunku bieżącego jeszcze tego samego dnia po zdalnym złożeniu wniosku będą mogli korzystać nowi klienci MŚP. Kolejne dwie instytucje rezerwują internetową ścieżkę zawierania umów wyłącznie dla dotychczasowych klientów (za pośrednictwem bankowości elektronicznej). Zależnie od procedury przyjętej przez dany bank, bez wychodzenia z domu w kilka minut rachunek założyciel może podać podczas wideorozmowy z pracownikiem banku, „na selfie” w aplikacji mobilnej, z użyciem kodu SMS lub po wykonaniu



Mikroprzedsiębiorcy mają dużo łatwiej (i taniej) niż klienci indywidualni. W aż 11 bankach przedsiębiorcy mogą mieć konto i kartę za 0 zł – po spełnieniu konkretnych, niezbyt wymagających warunków.

Odzyskać pieniądze, by iść do przodu z inwestycjami

– Aby móc inwestować i rozwijać firmę, potrzebne są pieniądze. Niestety wiele przedsiębiorstw nie było w stanie wypracować zysków w okresie zamrożenia gospodarki spowodowanego pandemią. Nie dziwi więc ich ostrożność

w wydawaniu środków. Ci bardziej świadomi biznesowo i zdecydowani w działaniu przypominają sobie teraz, że mają pieniądze uwięzione w fakturach sprzed, dwóch–trzech miesięcy, których nie zapłacili im kontra-

henci, i zlecają windykację. Nasi doradcy w rozmowach z klientami słyszą, że zależy im na odzyskaniu pieniędzy nie tylko po to, żeby zapłacić pensje pracownikom, ale także by iść do przodu z inwestycjami. Chcą kupo-

wać surowce i półprodukty bądź rozbudować zaplecze informatyczne. Z kryzysu zazwyczaj najszybciej wychodzą ci, którzy patrzą w przyszłość – mówi Jakub Kostecki, prezes zarządu firmy windykacyjnej Kaczmarek Inkasso.

MŚP nie zwalniają

Pod koniec kwietnia wśród MŚP panowały pesymistyczne nastroje. Co czwarta firma wskazywała, że w najbliższych trzech miesiącach będzie musiała zmniejszyć zatrudnienie. Dla wielu oznaczało to bolesne decyzje, kogo z pracowników pożegnać. MŚP to w dużej mierze przedsiębiorstwa rodzinne lub opierające zatrudnienie na kręgu znajomych. W przeciwieństwie do korporacji nie mają zaplecza finansowego, które pozwoliłoby przetrwać trudny okres bez cięć kadrowych. Dlatego optymistyczne jest to, że w realizowanej pod koniec maja drugiej fali badania „KoronaBilans MŚP” deklarują one poprawę sytuacji w zakresie zatrudnienia. – Częściowo wynika to oczywiście z tego, że cięcia kadrowe już się odbyły. Ale spodziewaliśmy się, że trend redukcji zatrudnienia będzie kontynuowany co najmniej w tym samym stopniu, co w pierwszej fali badania. Tymczasem wyniki naszego najnowszego sondażu wskazują, że teraz powinno być już tylko lepiej. Pomogła tarcza antykryzysowa oraz przemyślane gospodarowanie pracownikami. Nawet jeśli część osób musiała się pogodzić z obniżką wynagrodzeń lub skróceniem czasu pracy, to finalnie firmy obroniły miejsca pracy – ocenia Adam Łącki, prezes zarządu Krajowego Rejestru Długów Biura Informacji Gospodarczej.

Odważny krok w chmurę

Wśród MŚP około 20–30 proc. korzysta obecnie z usług chmurowych. Jednak w dobie pandemii coraz więcej firm decyduje się na wdrożenie rozwiązań zapewniających ciągłość działalności. Nowe narzędzia są doceniane, ponieważ wpływają na wzrost efektywności pracy, rozwój i modernizację przedsiębiorstwa. Rozwiązaniem, które szczególnie sprawdza się w przypadku MŚP, jest PaaS, która nie wymaga zaangażowania znacznych środków inwestycyjnych. – Model działania MŚP jest zazwyczaj bardziej elastyczny i PaaS dobrze przystaje do ich potrzeb. Szczególne zainteresowanie usługami PaaS można zauważyć wśród MŚP, które decydują się na wprowadzenie pracy zdalnej ze względu na brak konieczności inwestowania we własną infrastrukturę oraz dostarczenie gotowych rozwiązań, szeregu możliwości analiz biznesowych czy zarządzania bazami danych. MŚP najczęściej decydują się na uruchomienie środowiska informatycznego w chmurze publicznej. Pozwala ono ograniczyć lub całkowicie wyeliminować koszty związane z utrzymaniem swojej lokalnej infrastruktury. Podejście to daje im także dostęp do szerokiej gamy usług bez konieczności poniesienia dodatkowych nakładów wejścia w konkretne, specjalistyczne rozwiązanie – mówi Grzegorz Przebieracz, Chief IT Solutions Architect w ITBoom.



Innowacyjna usługa dyrektora finansowego dla MMŚP i startupów

Uporządkuj finanse firmy, aby ograniczyć ryzyka prowadzenia działalności

Szukasz wsparcia w:

- stworzeniu wiarygodnego i profesjonalnego budżetu
- optymalizacji struktury kosztów, dostępie do informacji zarządczej
- ocenie rentowności i ryzyka inwestycji
- zbudowaniu i wdrożeniu strategii finansowej
- przygotowaniu business planu i modeli finansowych, które pozwolą Ci podejmować trafne decyzje

Poznaj rozwiązanie dostosowane do specyfiki MMŚP.

Dowiedz się więcej:



cfoservices.pl



731 249 622

TURBINY POLSKIEJ GOSPODARKI 2020

45 NAJBARDZIEJ DYNAMICZNYCH MŚP

| | Spółka | przychody po I półroczu 2019 r. (w tys zł) | przychody po I półroczu 2020 r. (w tys zł) | zmiana proc. r/r |
|----|---|--|--|------------------|
| 1 | ALL IN! GAMES | 28 | 3 600 | 12 757,14 |
| 2 | ADATEX DEVELOPER | 118 | 8 513 | 7 114,41 |
| 3 | BBI DEVELOPMENT | 7 507 | 64 650 | 761,20 |
| 4 | RYVU THERAPEUTICS | 1 932 | 14 715 | 661,65 |
| 5 | DATAWALK | 761 | 5 116 | 572,27 |
| 6 | SELVITA | 14 669 | 65 149 | 344,13 |
| 7 | AIRWAY MEDIX | 25 | 109 | 336,00 |
| 8 | CANNABIS POLAND | 41 | 165 | 302,44 |
| 9 | CI GAMES | 7 164 | 27 037 | 277,40 |
| 10 | ED INVEST | 13 681 | 49 662 | 263,00 |
| 11 | INC | 3 544 | 11 670 | 229,29 |
| 12 | BOOMBIT | 22 207 | 70 182 | 216,04 |
| 13 | PLAYWAY | 47 738 | 95 578 | 100,21 |
| 14 | SKOTAN | 2 454 | 4 727 | 92,62 |
| 15 | 4MASS | 5 849 | 11 212 | 91,69 |
| 16 | IPOPEMA SECURITIES | 59 320 | 105 741 | 78,26 |
| 17 | BORUTA – ZACHEM | 15 583 | 26 201 | 68,14 |
| 18 | ARTIFEX MUNDI | 8 114 | 13 359 | 64,65 |
| 19 | BLOOBER TEAM | 9 323 | 15 336 | 64,50 |
| 20 | 11 BIT STUDIOS | 30 739 | 50 169 | 63,21 |
| 21 | NANOGROUP | 138 | 218 | 57,97 |
| 22 | ACKERMAN | 5 262 | 7 250 | 37,78 |
| 23 | IMPERA CAPITAL ALTERNATYWNA SPÓŁKA INWESTYCYJNA | 179 | 242 | 35,20 |
| 24 | KORPORACJA BUDOWLANA "DOM" | 5 242 | 6 874 | 31,13 |
| 25 | ALTA | 380 | 492 | 29,47 |
| 26 | UNIMA 2000 | 11 418 | 14 445 | 26,51 |
| 27 | EURO-TAX.PL | 7 738 | 9 377 | 21,18 |
| 28 | 4MOBILITY | 1 823 | 2 204 | 20,90 |
| 29 | SONEL | 51 500 | 62 141 | 20,66 |
| 30 | HERKULES | 61 162 | 72 900 | 19,19 |
| 31 | AITON CALDWELL | 7 049 | 8 321 | 18,05 |
| 32 | GK HORNIGOLD REIT | 2 052 | 2 366 | 15,30 |
| 33 | ATM | 71 465 | 82 392 | 15,29 |
| 34 | GK ABAK | 2 492 | 2 855 | 14,55 |
| 35 | IFIRMA | 10 230 | 11 702 | 14,39 |
| 36 | 7FIT | 5 360 | 5 922 | 10,49 |
| 37 | BESKIDZKIE BIURO INWESTYCYJNE | 279 | 305 | 9,32 |
| 38 | AGENCJA ROZWOJU INNOWACJI | 129 | 140 | 8,53 |
| 39 | AILLERON | 61 962 | 67 038 | 8,19 |
| 40 | K2 INTERNET | 50 366 | 54 211 | 7,63 |
| 41 | BIOMED-LUBLIN WYTWÓRNIA SUROWIC I SZCZEPIONEK | 18 367 | 19 701 | 7,26 |
| 42 | VOTUM | 64 091 | 68 602 | 7,04 |
| 43 | KRYNICKI RECYKLING | 46 867 | 49 973 | 6,63 |
| 44 | PROCAD | 24 532 | 26 037 | 6,13 |
| 45 | AGROMEP | 15 791 | 16 100 | 1,96 |

Oprac.: CBSF, źródło: GPW

Usługi dla sektora MŚP

– o budowaniu oferty na miarę potrzeb średnich i małych przedsiębiorców

Rynek produktów finansowych przeżywa obecnie bardzo trudny okres. Mikrofinansowanie okazało się znakomitym kołem ratunkowym dla tych firm, które próbują wyjść z pandemicznego zastoju. Małym przedsiębiorcom trudniej jest pozyskać dodatkowe finansowanie, w porównaniu do dużych graczy. Alternatywa w postaci kredytów bywa dla wielu z nich nieosiągalna.



Maciej Drowanowski

prezes zarządu, Monevia

Od kilku miesięcy branża finansowa próbuje się podnieść po niedawnym lockdownie, ale prognozy jesienne (dotyczące zachorowań na COVID-19) wskazują, że sytuacja może się pogorszyć. W pierwszym półroczu br. banki udzieliły o prawie 40 proc. mniej kredytów obrotowych niż w 2019 r. Rynek kredytów dla mikrofirm zmierza w kierunku zapaści. Aby tego uniknąć, banki będą musiały ograniczyć kredytowanie i działać ostrożnie w warunkach wysokiej niepewności, jaką widać obecnie. Kredyty obrotowe obciążone są bowiem ryzykiem powodzenia biznesu, a zapowiedź drugiej fali zachorowań na koronawirusa stawia pod znakiem zapytania wiele mikrodziałalności. Wzrasta też wskaźnik szkodowości kredytów, co może wynikać np. z branży, w której działa podmiot. Obecnie najlepiej spłacane są kredyty zaciągane przez przedsiębiorstwa budowlane oraz te, których COVID-19 nie dotknął bezpośrednio jak inne sektory – np. branża turystyczna ma obecnie największe problemy z regulowaniem swoich zobowiązań.

Liczy się bezpieczny biznes

O ile do niedawna instytucje finansowe prześcigały się w budo-

waniu ofert „szytych na miarę” dla każdego przedsiębiorcy, o tyle pandemia koronawirusa znacznie przyhamowała te ambicje. Dziś liczy się przede wszystkim bezpieczny biznes, który przetrwa w warunkach przejściowych problemów z cash flow. W czasie, gdy banki stawiają kolejne wymagania dotyczące zabezpieczeń kredytowych, z pomocą przychodzi faktoring. Jest on bardzo popularny wśród mikroprzedsiębiorców, bo jest przede wszystkim wygodny i pozwala bezpiecznie rozwijać biznes. Przedsiębiorca korzysta z niego tylko wtedy, gdy tego potrzebuje. Nie ma tu żadnych zabezpieczeń majątkowych ani zobowiązań do długoterminowej współpracy. Elastyczność faktoringu sprawdza się w każdej branży, jednak najpopularniejszy jest w transporcie, gdzie terminy płatności są odległe nawet o 90 dni, a właściciele firm często są w trasie. Firmy faktoringowe w ostatnim czasie notują wzrost zainteresowania finansowaniem faktur, zwłaszcza wśród mikro- i małych przedsiębiorstw. Niepewna przyszłość oraz odmrażanie gospodarki spowodowały również, że przedsiębiorcy zaczęli gromadzić dodatkową gotówkę na wypadek utraty płynności finansowej, a faktoring online okazał się w tym czasie bardzo atrakcyjną formą finansowania – alternatywną dla kredytów i pożyczek bankowych. Dodatkowo faktoring nie obciąża zdolności finansowej i BIK, co w okresie niepewności rynkowej okazało się bardzo istotne dla przedsiębiorców, którzy wychodząc z lockdownu zaczęli sięgać po kredyty! Pomimo

ograniczeń związanych z koronawirusem, niezmiennie dostarczamy finansowanie mikro- i małym firmom. Bez wsparcia płynności finansowej trudno byłoby im przetrwać ten trudny czas. Dalej jesteśmy gotowi nieść pomoc finansową, zwłaszcza w okresie zapowiadanej drugiej fali zachorowań.

Bezpiecznie rozwijać firmę

Faktoring i mikrofinansowanie pozwalają bezpiecznie rozwijać firmę. Dzięki istotnej funkcji prewencyjnej, tzw. weryfikacji kontrahentów, umożliwiają wcześniejsze wychwycenie pojawiających się problemów po stronie płatnika faktury oraz w porę ostrzec przed realizacją transakcji z budzącym wątpliwość kontrahentem. Takie informacje pozwalają uniknąć strat w przyszłości, wynikających ze współpracy z niewypłacalnymi firmami, a przy okazji zbadać, czy są oni wypłacalni i wiarygodni finansowo.

Nie bez znaczenia obecnie jest też funkcja monitoringu płatności, dostępna w ramach faktoringu. Klienci zdecydowanie preferują, by tę czynność przejęła profesjonalna instytucja finansowa i zadbała o terminową zapłatę należności. Należy pamiętać, że faktoring obniża koszty prowadzenia działalności przez uwolnienie przedsiębiorstwa od działalności operacyjnej, polegającej na pracochłonnych i uciążliwych procedurach związanych z monitorowaniem i egzekwowaniem należności.

Faktoring jest rozwiązaniem dla firm, które wystawiają faktury z odroczonym terminem płatności i jednocześnie nie spełniają warunków finansowych, aby otrzymać kredyt. Polecany jest podmiotom gospodarczym o krótkim stażu na rynku, bez dużego doświadczenia i historii kredytowej lub też dla firm, które generują zbyt niskie obroty rocznie, by móc skorzystać z ofert banków.



Rynek fintech – prognoza na najbliższy czas

Globalny rynek fintech w 2018 r. był wart niespełna 128 mld dolarów. Prognozy mówią o wzroście do wartości bliskiej 310 mld dolarów w przeciągu najbliższych dwóch lat¹. Inwestycje w rodzimy sektor już w zeszłym roku przekroczyły miliard złotych. Tendencję wzrostową może spowolnić ciągle trwająca pandemia COVID-19, jednak w tym względzie nastroje wśród polskich przedsiębiorców fintechowych są raczej optymistyczne. Jeśli chodzi o trendy, to cały czas na topie prawdopodobnie będzie szeroko pojęty regtech. Dużą skalę osiągnie również wymiana kryptowaluty na realne pieniądze, co doprowadzi do szerszego wykorzystania mechanizmów transferowych.



Marcin Sikora

Chief Sales Officer, LOANDO Group

To potwierdza tylko, że rozwój sektora, pomimo zachwiania na początku roku, powinien postępować. Rozwój jest zaś idealnym motorem napędowym do powstawania wszelkiego rodzaju innowacji we wszystkich obszarach gospodarki. Można więc przypuszczać, że rynek fintech, a przynajmniej nasz rodzimy sektor, dalej będzie mógł być pionierem jeśli chodzi o wdrażanie nowatorskich rozwiązań i swojego rodzaju benchmarkiem dla pozostałych gałęzi produkcji oraz usług.

Fintech a koronawirus – Polska

Rok 2020 jest dla fintechów czasem niepokoju, na którym piętno odcisnęła globalna pandemia koronawirusa, a przede wszystkim jej ekonomiczne skutki. Rodzimy rynek radzi sobie z kryzysem relatywnie dobrze. Według danych serwisu Fintek.pl, aż 16 proc. polskich przedsiębiorców z sektora uważa, że ich biznesy radzą sobie lepiej niż przed pandemią. Z kolei ponad 40 proc. twierdzi, że powrót do normalności nastąpi najpóźniej w I kwartale przyszłego roku².

Fintech a koronawirus – świat

W skali globalnej również widać odbicie na rynku fintech. Z danych z raportu CB Insights za II kwartał 2020 r. wynika, że finansowanie sektora wzrosło o 17 proc. i osiągnęło kwotę 9,3 mld dolarów. Miesięczna liczba transakcji inwestycyjnych zwiększyła się zaś ze 127 w kwietniu do 141 w czerwcu³. Wznowienie ruchu inwestycyjnego w obrębie globalnego sektora fintech wskazuje, że wszystko zaczyna wracać do normy po okresie kilkumiesięcznego marazmu wywołanego per-

manentnym lockdownem wielu światowych gospodarek. Zjawisko to jest również dobrym sygnałem dla polskiego podwórka. Globalny rynek fintech, tak samo zresztą jak cały system finansowo-gospodarczy, to system naczyń połączonych. Wszystko co dzieje się w jego obszarze, wywołuje reperkusje na rynkach lokalnych.

Trendy na lata 2020–2021

1. Rozwój regtechu

Zarządzanie mechanizmami finansowymi i dostosowywanie się do regulacji prawnych to obecnie jedna z największych bolączek fintechów. Według wyliczeń, firmy finansowe poświęcają od 15 do 20 proc. rocznego budżetu na GRC (governance, risk and compliance), czyli zarządzanie ryzykiem i zgodnością. Ma to pomóc w uniknięciu kar finansowych od regulatorów. W tym miejscu pojawia miejsce dla regtechu w postaci technologicznego wsparcia dla firm w redukcji kosztów. Uproszczenie procesów GRC oraz odsunięcie od nich osób fizycznych pozwoli przerzucić środki na marketing, UX czy inne obszary wymagające ludzkiej ingerencji.

2. Transfery z krypto do realnych walut

Niespadające zainteresowanie kryptowalutami i rosnąca popularność systemu blockchain sprawia, że coraz częściej szuka się technologii pozwalających na konwersję z kryptowaluty na realne waluty. Im szersze kręgi będzie zataczać to zjawisko, tym większy nacisk będzie kładziony na ten aspekt.

Obecnie kryptowalutę na gotówkę wymienić można w ramach platform takich jak kraken czy coinbase, lub po prostu sprzedać lub kupić w bitcoinomacie. Jestem pewien, że w myśl idei, iż popyt kreuje podaż, obecna popularność kryptowalut pozwoli na pojawienie się szerokiej gamy technologii konwersyjnych.

3. Robotyzacja procesów biznesowych

Robotyzacja procesów biznesowych to metoda, zgodnie z założeniami której specjalne oprogramowanie zastępuje pracowników w wykonywaniu rutynowych, czasochłonnych zadań. Roboty dzięki pojawiającej się powtarzalności czynności zapamiętują ich kolejność. Fintech to obszar, w którym na dużą skalę wykorzystuje się automatyzację na przykład w wypełnianiu wniosków kredytowych w przypadku lendtechów. Odpowiednie algorytmy oparte na machine learningu rozpoznają jedną daną i dobierają na jej podstawie resztę. Zgodnie z naszymi przewidywaniami, na przełomie lat 2020/2021 zastosowanie narzędzi automatyzujących będzie cieszyć się jeszcze większą popularnością wśród przedsiębiorstw, a ich zastosowanie wykroczy poza wnioski pożyczkowe.

1. <https://www.thebusinessresearchcompany.com/report/fintech-global-market-report>

2. <https://fintek.pl/wp-content/uploads/2020/06/Polski-sektor-Fintech-w-obliczu-pandemii-koronawirusa-SARS-CoV-2.pdf>

3. <https://www.cbinsights.com/research/report/fintech-trends-q2-2020/>

Główne wnioski z III edycji badania Krajowego Rejestru Długów „KoronaBilans MŚP”:

- Firmy częściej oceniają swoją sytuację ekonomiczną dobrze – 36,1 proc. wskazań, lub neutralnie, czyli ani dobrze, ani źle – 33,8 proc. wskazań.
- 54,1 proc. przedsiębiorców, uważa, że ich przychody w najbliższych trzech miesiącach zmniejszą – jest to spadek o 10,4 pp. względem poprzedniego miesiąca i o 24,9 pp. względem pierwszej edycji badania.
- Spadła również liczba firm, które przez koronawirusa zmuszone były całkowicie zawiesić produkcję, sprzedaż bądź świadczenie swoich usług. Obecnie to 3 proc. przedsiębiorstw.
- Wzrosła natomiast liczba firm, które przez pandemię były zmuszone częściowo zawiesić działalność. Obecnie to 26,1 proc. przedsiębiorstw, czyli o 10,5 pp. więcej niż miesiąc temu.
- Aktualnie mniej przedsiębiorców chce przeznaczyć środki na inwestycje. Takie plany ma 13,8 proc. firm, wobec 16,6 proc. w drugiej fali badania.
- Na podobnym poziomie jak miesiąc wcześniej firmy chcą inwestować w IT, nowością jest wzrost planów remontowych i budowlanych z 10 proc. do 23,8 proc.
- W najbliższych miesiącach firmy otworzą się na nowych pracowników. Już niemal 15 proc. z nich deklaruje, że zwiększy zatrudnienie. W poprzedniej edycji badania wskazało tak 12,7 proc. firm.
- Mniej firm deklaruje konieczność zwalniania pracowników. Obecnie to 7 proc. przedsiębiorstw, wobec 8,7 proc. miesiąc wcześniej i 25,8 proc. dwa miesiące wcześniej.
- Wciąż wiele, bo aż 74,4 proc. firm, jest zainteresowanych pomocą rządową. 77 proc. zamierza skorzystać ze zwolnienia ze składek ZUS, a 55 proc. firm z dofinansowania zatrudnienia.
- Rośnie również liczba firm zadowolonych z pomocy rządowej. Obecnie pozytywnie ocenia ją ponad 30 proc. respondentów, co w porównaniu z pierwszą edycją badania oznacza wzrost o prawie 20 pp.

Jak zarządzać firmą w dobie pandemii?

Kryzys gospodarczy 2020, to jedno z haseł coraz częściej wpisywanych w popularne wyszukiwarki. Przedsiębiorcy boją się nadejścia kryzysu, jego skutków i komplikacji biznesowych, które wywoła.

Bogusław Bieda

prezes Vindicat.pl

Czy czeka nas dramatyczna powtórka z 2008 r. i czy faktycznie jest się czego obawiać? Ekspertci mają w tym zakresie różne opinie. Wiele biznesów musi zmienić model działania i dostosować się do obecnych warunków – powiedział Bogusław Bieda, prezes Vindicat.pl.

Jak przygotować się do nadchodzącego kryzysu gospodarczego? W opinii prezesa Vindicat kilka działań będzie miało kluczowe znaczenie.

1. Racjonalne zmniejszenie stałych wydatków firmy.
 2. Odroczenie lub zawieszenie rat kredytu lub leasingu.
 3. Analiza subskrypcji i abonamentów.
 4. Rezygnacja lub ograniczenie wystawiania faktur z odroczonym terminem płatności.
 5. Analiza zasobów w firmie. Uwaga! Przygotowań do kryzysu gospodarczego nie warto rozpoczynać od redukcji etatów. – Ostatecznie to właśnie ludzie są największym kapitałem firmy, który procentuje także w czasie kryzysu – ocenia Bieda.
 6. Dodatkowe źródła przychodu – ważniejsze niż kiedykolwiek
- Zdaniem prezesa Vindicat.pl warto pomyśleć o tym, czy firma wykorzystuje

wszystkie możliwości zarobkowania. Przygotowując się do kryzysu, warto zastanowić się, czy można – możliwie niskim kosztem – poszerzyć zakres usług firmy i w ten sposób wygenerować nowe przychody.

7. Budowa poduszki finansowej
Co zrobić ze środkami zaoszczędzonymi na skutek cięcia kosztów i dostosowania oferty firmy do czasów kryzysowych? Najlepiej odłożyć. Kolejne kilka miesięcy może okazać się kluczowe dla firm, które jeszcze nie mają wystarczającej poduszki finansowej.

8. Skuteczne odzyskiwanie należności...
póki jest co odzyskiwać
W okresie pandemii zainteresowanie naszym narzędziem przeszło najśmielsze oczekiwania powiedział Prezes Vindicat.pl. Zanotowaliśmy największy wzrost klientów zainteresowanych windykacją online. Największe szanse na odzyskanie pieniędzy mają firmy, które upomną się o nie jako pierwsze. Później może być zwyczajnie za późno.. Windykacja online jest prostsza niż wielu się wydaje. Nie wymaga specjalnej wiedzy ani umiejętności technicznych!
Największym hitem windykacji polubownej jest nasz „Robot windykacyjny”, który sekwencyjnie podejmuje działania za dłużnika i doprowadza do skutecznego odzyskania należności.

WYRÓŻNIENIA

NAJLEPSZE
PRODUKTY
DLA MŚP 2020

Szanowni Państwo,

w dzisiejszej pandemicznej rzeczywistości niezwykle istotnym elementem jest współpraca – świadomość potrzeb kontrahentów i wychodzenie im naprzeciw to gwarancja sukcesu. Dlatego na naszej

liście Najlepszych Produktów dla MŚP znajdują się rozwiązania firm, dla których klient jest najważniejszy. Dostrzegają go, wiedzą, jakie ma oczekiwania, co się u niego zmienia i reagują na to natychmiast,

zapewniając mu narzędzia najbardziej odpowiadające jego oczekiwaniom. Może znaleźć Państwo wśród naszych propozycji coś, co ułatwi działanie Państwa biznesowi? Życzymy inspirującej lektury.

Redakcja

WINDYKACJA



AGORA – PLATFORMA WINDYKACYJNA

Agora umożliwia polskim firmom przekazanie spraw do windykacji na całym świecie, online, w trzech prostych krokach. Cały proces, od wyceny, poprzez podpisanie umowy aż po przekazanie faktur, odbywa się online. Dodatkowo klienci mają dostęp do platformy z dowolnego urządzenia i mogą śledzić postępy

w przekazanych sprawach w trybie 24/7/365. Wszystkie formalności przebiegają sprawnie, a cena usługi i potencjalne koszty są przedstawione wcześniej. Atradius Collections zajmuje się odzyskaniem należności kompleksowo – przeprowadzi negocjacje z dłużnikiem i ustali plan spłaty. Dzięki globalnej obecności firmy i współ-

pracy z ponad 480 certyfikowanymi lokalnymi agentami, Atradius Collections to skuteczny windykator zarówno na rynku krajowym, jak i międzynarodowym. Produkt umożliwia polskim firmom przekazanie spraw do windykacji na całym świecie, w trzech prostych krokach, całkowicie online.



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 modelu negocjacji online czy wystawić ofertę na internetowej

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. Produkt jest innowacyjnym LegalTech, automatyzującym procesy prawne związane z zarządzaniem wierzytelnościami w małej lub średniej firmie. Giełda Długów jest produktem dla korporacji oraz segmentu MŚP.

OUTSOURCING



ZEWNĘTRZNY DYREKTOR FINANSOWY

CFO Services zapewnia spółkom z sektora MŚP zewnętrznego dyrektora / kontrolera finansowego w elastycznej i przystępnej cenowo formule (usługa zamiast etatu). To usługa pomyślana o spółkach, które nie potrzebują takiej funkcji na cały etat. Projektując ją, chciano stworzyć rozwiązanie dla MŚP, które dostarczy im wysokie kompetencje finansowe. W MŚP często brakuje osoby, która dba o finanse operacyjne i strategiczne i jest partnerem w tym zakresie dla zarządu. Przy-

czyną, dla której tak się dzieje, są oczywiście wysokie koszty. Firma chce rozwiązać ten problem. Usługa zapewnia funkcję finansową na najwyższym poziomie, dostarczaną przez konsultantów – dyrektorów finansowych z doświadczeniem z dużych spółek, którzy dbali o wielomilionowe obroty – a jednocześnie na warunkach dopasowanych do skali prowadzenia działalności i do realnych potrzeb MŚP. Spółka chce przenieść do tego sektora swoją wieloletnią wiedzę o finansach. Pracując

z nią, klienci zwiększają swoją konkurencyjność poprzez lepszą efektywność oraz jakość i wykorzystanie informacji, poprawiają swoje bezpieczeństwo finansowe i komfort prowadzenia biznesu, w efekcie zwiększają swoją wartość poprzez porządek w finansach, mniejsze ryzyko i lepsze decyzje. Organizację wyróżniają ludzie – dyrektorzy finansowi z realnym i wieloletnim doświadczeniem z dużych przedsiębiorstw, którzy wiedzą wspierają rozwój sektora MŚP oraz zwiększają wartość firm.

TURBINY POLSKIEJ GOSPODARKI 2020

UBEZPIECZENIA

EULER HERMES

UBEZPIECZENIE NALEŻNOŚCI ALL COVER

Ubezpieczenie należności handlowych All Cover chroni firmę przed nieplanowanymi, nagłymi stratami, które mogą pojawić się w związku z brakiem płatności ze strony kontrahentów. W przypadku nieotrzymania zapłaty za należności handlowe Euler Hermes wypłaci odszkodowanie. Warunki polisy są optymalnie dostosowane do potrzeb małych i średnich firm, zabezpieczając sprzedaż ich towarów i usług udokumentowanych fakturami z odroczonym terminem płatności, tzw. kredytem kupieckim w kraju i zagranicą. W ubezpieczeniu All Cover znajduje się szereg rozwiązań, dostępnych dotąd głównie dla dużych przedsię-

biorstw i międzynarodowych korporacji. W ramach polisy All Cover przedsiębiorca otrzymuje ubezpieczenie należności powstałych w okresie obowiązywania umowy, jak również do 90 dni przed jej zawarciem, z maksymalnym terminem płatności wynoszącym do 180 dni. Kluczową innowacją ubezpieczenia All Cover jest model Claim First ukierunkowany na jak najszybsze uregulowanie roszczeń przedsiębiorcy. W momencie powstania nieuregulowanej płatności ubezpieczony przesyła poprzez system Syntesys jeden wniosek windykacyjno-szkodowy, dzięki któremu zostaje rozpoczęta windykacja skutkująca odzyskaniem należności lub, w przypadku

faktycznie stwierdzonej niewypłacalności kontrahenta, następuje wypłata odszkodowania. Przedsiębiorca ma stały dostęp do polisy dzięki platformie internetowej Syntesys 24/7 oraz może na bieżąco weryfikować potencjalnego klienta, dzięki połączeniu systemu operacyjnego firmy z bazą danych Euler Hermes, poprzez tzw. Credit Check Connect. Ocena Credit Check dokonywana jest w oparciu o automatyczną analizę kilkunastu (nie tylko finansowych) parametrów. Każda firma posiadająca ubezpieczenie All Cover otrzymuje Pieczęć Windykacyjną, której można używać np. na fakturach czy wezwaniach do zapłaty.



GRUPOWE UBEZPIECZENIA NA ŻYCIE „PAKIET DLA FIRMY”

Produkt „Pakiet dla Firmy” z pewnością zalicza się do grona najlepszych produktów ubezpieczeniowych dla małych i średnich przedsiębiorstw. Zapewnia kompleksową ochronę dla właścicieli firm, ich pracowników oraz członków rodzin w formie wsparcia finansowego w przypadku nieprzewidzianych zdarzeń losowych. Produkt wyróżnia: pakiet VIP z wysokimi sumami ubezpieczenia (aż 500 tys. zł) dla właścicieli, współników firmy oraz kluczowego pracownika, oferta dla firm rodzinnych; jeden z najwęższych na rynku katalogów wyłączeń odpowiedzialności ubezpieczyciela; wysoka jakość obsługi – dedykowany opiekun polisy, krótki czas wypłaty świadczenia – średnio do 3 dni roboczych od daty dostarczenia pełnej dokumentacji; brak karencji dla pracowników przystępujących w pierwszym terminie od zawar-

cia umowy albo daty zatrudnienia (ochrona od momentu przystąpienia do ubezpieczenia) w większości umów m.in. umowie podstawowej; w zakresie dostępny Assistance medyczny ubezpieczonego, zapewniający całodobową pomoc w przypadku zajścia nagłego zdarzenia w życiu pracownika oraz jego najbliższych; w przypadku uprawiania sportów (także tych o ryzykownym charakterze) ochroną objęte są zdarzenia będące ich następstwem w umowach, których szczególnie to dotyczy, np: uszczerbek na zdrowiu, niezdolność do pracy, poważnych chorób; bardzo szeroki katalog poważnych chorób ubezpieczonego oraz małżonka – aż 45 jednostek chorobowych, a w przypadku poważnych chorób dziecka – aż 24 jednostki chorobowe; w przypadku urodzenia dziecka, przeprowadzenia procedury w ramach leczenia specja-

listycznego lub w przypadku wystąpienia choroby nowotworowej w okresie ograniczenia odpowiedzialności wypłacimy 10 proc. sumy ubezpieczenia; w przypadku pobytu w szpitalu już krótki pobyt kwalifikuje zdarzenie do wypłaty świadczenia: powyżej 1 dnia w przypadku zarówno zdarzeń chorobowych jak i nieszczęśliwych wypadków; bardzo szeroki katalog operacji chirurgicznych – aż 462 procedury medyczne objęte ochroną – obejmuje również operacje wykonane w trybie tzw. chirurgii jednego dnia; dożywnia kontynuacja ubezpieczenia dla pracowników po ustaniu zatrudnienia; w przypadku śmierci ubezpieczonego w ciągu 30 dni od daty zakończenia ochrony w ramach umowy grupowej Unum wypłaci świadczenie osobie uposażonej; uproszczona procedura zawarcia umowy.

BANK

Idea Bank

KONTO FIRMA+

Idea Bank został stworzony, aby wspierać osoby przedsiębiorcze w realizacji ich marzeń o własnym biznesie. Bank służy pomocą w rozwijaniu działalności podmiotom gospodarczym: mikro-, małym i średnim przedsiębiorcom. Oferuje kompleksowe i innowacyjne produkty bankowe, w tym konta, lokaty i kredyty, internetową platformę Idea Cloud/Chmurę Faktur, ChatBoty, kasoterminale #ideapay, a także udostępnia atrakcyjną ofertę leasingową i faktoringową. Wdraża nowoczesne technologie w bankowości internetowej oraz mobilnej.

Idea Bank jest laureatem wielu konkursów, w tym Edison Awards, Stevie Awards oraz Efma Accenture Distribution & Marketing Innovation Awards. Zyskuje także uznanie w niezależnych plebiscytach, takich jak konkurs Innovation2020 organizowany przez Stowarzyszenie Komunikacji Marketingowej SAR, w którym za rozwiązanie Video Bot otrzymał srebrną i drugą nagrodę w kategorii „Innowacyjny Biznes”. Idea Bank S.A. zdobył także Złoty Laur Klienta/Konsumenta 2020 i pierwszą nagrodę w kategorii „Konta firmowe” oraz Srebrny Laur Klienta/Konsumenta

2020 i drugą nagrodę w kategorii „Lokaty” za Lokatę Happy. Konto FIRMA+ z bonusem za ZUS to narzędzie w ramach którego klient otrzymuje zwrot 10 proc. wartości ZUS przez sześć miesięcy od otwarcia konta (maksymalna kwota zwrotu wynosi 50 zł miesięcznie). Prowadzenie rachunku przez 24 miesiące, przelewy internetowe (w tym ZUS i US) są bezpłatne. Dodatkowo klient otrzymuje możliwość korzystania z platformy Chmura Faktur i Kasotermin 3 w 1 na preferencyjnych warunkach.

OPROGRAMOWANIE

InsERT

PORTAL BIURA

Portal Biura to wygodna aplikacja — miejsce kontaktu klienta z biurem rachunkowym. Jest w pełni zintegrowana z programami księgowymi – Rewizorem i Rachmistrzem GT oraz nexo. Oferuje dwie usługi: Dokumenty oraz Raporty, które gwarantują szereg praktycznych funkcji, zarówno dla biur, jak i ich klientów i mogą być wykorzystywane niezależnie od siebie. Pozwala klientom błyskawicznie wysyłać dokumenty do

biura rachunkowego, w formie pliku PDF czy zdjęcia zrobionego za pomocą smartfona, na bieżąco analizować postęp prac nad nimi. W razie błędu otrzymują zwrot z odpowiednią adnotacją i szybko mogą nanieść poprawki. O każdej porze mają dostęp do raportów, mailem lub SMS-em otrzymują automatyczne powiadomienia o terminach i czynnościach podatkowo-składkowych. Biuro rachunkowe szybko wyśle klientom raporty fi-

nansowo-księgowo, błyskawicznie wczyta odebrane dokumenty do programu księgowego, poinformuje o nadchodzących terminach podatkowo-składkowych, konieczności dostarczenia dokumentów, rozliczeniach czy raportach. Ma stały wgląd w wysłane raporty, może je analizować z klientami w dowolnej chwili. Portal Biura umożliwia online'ową, obustronną i płynną komunikację między biurem rachunkowym a klientem.



STUDIO VSS.NET

Oprogramowanie Studio VSS.net jest systemem awizacyjnym pozwalającym na optymalne wykorzystanie zasobów firmy i zarządzaniem transportami, wyrównując obciążenie magazynu oraz tym samym ograniczając kolejki do zakładu. System oferowany przez SoftwareStudio umożliwia rejestrację wszystkich typów wjazdów oraz wejść na teren zakładu, kontrolując cel, czas, jak i ich

przebieg. Studio VSS.net oprócz wsparcia przy zarządzaniu transportami wspomaga firmę oraz jej kontrahentów i przewoźników w wymianie informacji. Firmy współpracujące mogą mieć również dostęp do programu z dedykowanymi funkcjami umożliwiającymi dopisanie awizacji, przeglądanie wolnych terminów awizacji i monitorowanie stopnia realizacji poszczególnych awizacji powiązanych

z firmą współpracującą. Dostęp do programu może być zapewniony z każdego miejsca na świecie dzięki wykorzystaniu połączenia internetowego i przeglądarki internetowej oraz dedykowanej aplikacji na urządzenia mobilne z systemem Android. Nowoczesna aplikacja www oraz Android zapewnia elastyczność, dzięki której można dostosować oprogramowanie do struktury organizacyjnej firmy.

TURBINY POLSKIEJ GOSPODARKI 2020

FAKTORING

 AFORTI Factor

FLASH

FFLASH to unikatowy produkt na polskim rynku faktoringu. Jego najważniejsze cechy to dostępność oraz szybkość. W ramach tego produktu można w łatwy sposób sfinansować faktury aż do 50 tys. zł. Aby skorzystać z FLASH-a, wystarczy wypełnić i podpisać wniosek. W tym przypadku

firma nie wymaga żadnej dodatkowej dokumentacji finansowej oraz nie wymagamy przedstawiania historii współpracy z kontrahentami. Przedsiębiorca chcący skorzystać z faktoringu FLASH w AFORTI Factor otrzyma decyzję zaledwie w ciągu doby, dzięki czemu będzie mógł zachować płynność fi-

nansową swojej firmy. Dodatkowo AFORTI Factor zapewnia swoim klientom bezpłatny dostęp do systemu faktoringowego. Dedykowany program jest dostępny bez względu na liczbę użytkowników oraz jest dostępny na wszystkich urządzeniach mobilnych. To najszybsza forma finansowania faktur na rynku.



FINANSOWANIE ŁAŃCUCHA DOSTAW

Finansowanie łańcucha dostaw to kompleksowe rozwiązanie dla przedsiębiorcy, w którym dzięki połączeniu transakcji faktoringu odwrotnego i klasycznego jest zapewnione pełne wsparcie zarządzania środkami obrotowymi na każdym etapie cyklu operacyjnego, od dostawy towarów i utworzenia zapasów poprzez produkcję, sprzedaż towarów z uzyskaniem spłaty należności. W faktoringu odwrotnym bank dokonuje zapłaty za dostawy towarów, jednocześnie

wydłużając termin zapłaty; funkcjonujący synchronicznie faktoring klasyczny umożliwia natychmiastowy dostęp do gotówki z faktur sprzedaży. Dzięki odpowiedniemu powiązaniu obu transakcji klient otrzymuje niezawodne narzędzie zarządzania należnościami i zobowiązaniami. Poprawia się płynność, wzrasta możliwość kształtowania warunków współpracy z partnerami biznesowymi, m.in. w obszarze terminów płatności, rabatów, programów lojalnościowych. Idea

ekofaktoringu, opierającego się na przekazywaniu informacji o fakturach dotyczących dostaw i sprzedaży w wersji elektronicznej, daje oszczędności, zmniejszenie ilości papierowej dokumentacji. Współpraca z bankiem ułatwia utrzymanie pozytywnych relacji z kontrahentami z obu stron: zakupów i sprzedaży oraz nawiązywanie nowych kontaktów. Kompleksowość usługi, finansowe wsparcie dla biznesu na każdym etapie cyklu operacyjnego.



FINANSOWANIE FAKTUR

Finansowanie faktur to prosta i szybka usługa, w ramach której klient za pośrednictwem serwisu transakcyjnego iPKO może podpisać umowę i sfinansować faktury bez wychodzenia z biura czy domu. PKO Bank Polski na podstawie dotychczasowej współpracy z bankiem, bez konieczności dostarczania dokumen-

tów finansowych, zaświadczeń ZUS i US przyznaje swoim klientom odnawialny limit faktoringowy o maksymalnej wartości do 100 tys. zł. Zawarcie umowy online trwa zaledwie kilka minut. Dzięki usłudze finansowania faktur można sfinansować do 100 proc. wartości faktury brutto. PKO Faktoring potrąca jedynie prowizję za usługę, a pie-

niądze znajdują się na koncie firmowym tego samego dnia. Co ważne, nie informujemy odbiorców faktury o usłudze dzięki zastosowaniu cichej. Najszybszy (ok. 2 min.) i najprostszy na rynku proces zawarcia umowy o produkt mikrofaktoringowy dostępny z poziomu serwisu transakcyjnego iPKO.

TELEKOMUNIKACJA/IT

NETIA

NETIA SD-WAN+

SD-WAN+ jest rozwiązaniem dopasowanym do potrzeb wielolokalizacyjnych klienta. Innowacyjne i inteligentne rozwiązanie spinające sieć wielolokalizacyjną w jednym punkcie zarządzającym, co pozwala na optymalizację kosztów. Konfiguracja, zarządzanie,

utrzymanie, modyfikacja, monitoring i diagnostyka sieci z jednego miejsca (panel zarządzania). Wszystkie łącza aktywne (m.in. dwa), co oznacza większą przepustowość, niezawodność i dobór optymalnych łączy dostępowych w każdej lokalizacji. Zaawansowane mechanizmy bezpie-

czeństwa oraz Integracja z chmurą prywatną i publiczną. Priorytetyzacja, jakość obsługi i ochrona aplikacji krytycznych. Konsolidacja urządzeń w jednym systemie monitorowania. Inteligentne i hybrydowe rozwiązanie dla twojej firmy.

KARTA PALIWOWA



DKV CARD

Dostęp do sieci blisko 57 tys. stacji w 42 krajach Europy. Najszerza sieć stacji w Polsce (5 tys.). Ponad 600 tanich stacji w Polsce – cena paliwa liczona na bazie SPOT, koszty tankowania nawet o 40 gr/l niższe niż w dyskontach. Do sieci tanich stacji należą m.in. Moya, Pieprzyk,

Amic, Lotos, Uniwar, Citronex czy Eko-Tank. Brak zabezpieczenia. Możliwość rozliczania zagranicznych podatków: VAT i akcyzy. Fakturowanie netto. Podatek automatycznie odliczony od kwoty na fakturze. Darmowe wydanie i wymiana karty. Liczne serwisy online, m.in. DKV Maps, wskazujące najtańsze

punkty tankowania na trasie. Opłaty drogowe za autostrady we wszystkich systemach w Europie. Możliwość rozliczania ładowania pojazdów energią elektryczną w 100 tys. punktów w całej Europie. Najszerza sieć stacji akceptujących płatność kartą DKV w Polsce i w Europie.

TURBINY POLSKIEJ GOSPODARKI 2020

LEASING



LEASING

Alior Leasing zapewnia firmom możliwość skorzystania w maksymalnie uproszczonej formie z finansowania zakupu instalacji fotowoltaicznych. Oferowane rozwiązanie daje przedsiębiorcom możliwość łatwego obniżenia kosztów prowadzenia działalności i w dłuższej perspektywie

FINANSOWANIE ZESTAWÓW FOTOWOLTAICZNYCH

umożliwia osiągnięcie niezależności energetycznej. Zakup instalacji fotowoltaicznych możliwy jest zarówno w formie leasingu, jak i pożyczki. Atutami oferty Alior Leasing, wpływającymi na jej łatwą dostępność dla przedsiębiorców są: niski wkład własny, możliwość ustalenia niskiej raty oraz

maksymalnie uproszczona procedura uzyskania finansowania. Oferta finansowania zakupu instalacji fotowoltaicznych to również jedno z działań Alior Leasing, które wpisuje się w projekty związane z zieloną energią mające istotny wpływ na ochronę środowiska.



ŁATWY START

„Łatwy start” to elastyczne rozwiązania, z pewnym partnerem – na niepewny czas. Oferta „Łatwy start” uwzględnia indywidualnie ustalony harmonogram spłat, w którym trzy pierwsze raty zostaną obniżone o 50 proc. w porównaniu do wysokości rat wynikających z harmonogramu równomiernego. Po-

została kwota finansowania rozłożona jest według harmonogramu równomiernego. Z oferty mogą skorzystać zarówno obecni, jak i nowi klienci EFL zainteresowani nabyciem nowych i używanych aut osobowych i dostawczych oraz maszyn i urządzeń. Oferta przeznaczona jest dla klientów poszukujących bezpiecznej formy finansowania

swojej inwestycji, którzy na początku inwestycji chcieliby skorzystać z niższych rat – ulga/wakacje kredytowe. Zwykle możliwość obniżenia rat dostępna jest w trakcie finansowania po 12 miesiącach (jak w leasingu swobodnym). Tym razem firma obniżyła raty już od pierwszego terminu spłaty.



LEASING OD 100 PROC.

Leasing od 100 proc. to jedna z wiodących ofert finansowych Leasys Polska dostępna na nowe samochody osobowe marek Fiat, Alfa Romeo, Jeep oraz Abarth. Brak konieczności wniesienia pierwszego czynszu oraz całkowity koszt leasingu od 100 proc. (możliwy do uzyskania przy 20 proc. pierwszej wpłaty na okres 36 miesięcy) to nie

jedne zalety oferty. Wszystkie formalności od wyboru samochodu poprzez finansowanie zakupu i zawarcie umowy leasingowej odbywają się zupełnie zdalnie, bez wychodzenia z domu. Ponadto w ramach jednej umowy leasingu klient ma możliwość sfinansować atrakcyjne ubezpieczenia chroniące zarówno klienta jak i leasingowany samochód. Leasys

Polska to spółka Leasys (należąca do Grupy FCA Bank) głównego gracza na rynku wynajmu we Włoszech i jednego z głównych graczy na rynku wynajmu w Europie. Na rynku polskim, za pośrednictwem Leasys Polska oferuje produkty leasingowe oraz usługi wynajmu – zarówno samochodów osobowych, dostawczych jak i specjalnych.

OPIEKA MEDYCZNA



OPIEKA MEDYCZNA DLA MAŁYCH I ŚREDNICH PRZEDSIĘBIORSTW

Oferta „Zdrowa Firma” to rozwiązania dla firm z każdego obszaru zdrowia: fizycznego, psychicznego, aż po społeczne. Rozwiązania wspierają firmy w realizacji celów biznesowych, podnoszą odporność i zaangażowanie pracowników. Wśród propozycji są m.in.: opieka medyczna dla małych i średnich przedsiębiorstw zatrudniających od 2 do 69 pracowników. Mając na uwadze specyficzne potrzeby klientów tego sektora, oferujemy rozwiązania zróżnicowane pod kątem zakresu i ceny. Oferta obejmuje siedem

programów opieki medycznej do wyboru, zapewniając kompleksowość od medycyny pracy, profilaktyki, opieki podstawowej, poprzez konsultacje specjalistyczne i (także w formie teleporad) diagnostykę, stomatologię i rehabilitację, aż po opiekę szpitalną. Firma oferuje też działania profilaktyczne, wspierające zdrowie fizyczne i psychiczne oraz bezpieczeństwo pracowników. Nieocenione w budowaniu „Zdrowej Firmy” są także pakiety sportowe, zdrowa dieta, a także dostęp do Platformy Benefitowej.

„Zdrowa Firma” to zdrowi pracownicy. Według raportu „Praca. Zdrowie. Ekonomia” średni roczny koszt choroby na pracownika prowadzonego w Medicover jest o 1005 zł niższy niż ten sam koszt u pracownika korzystającego z opieki poza Medicover. „Zdrowa Firma” to rozwiązania ze wszystkich obszarów zdrowia: od opieki medycznej, poprzez profilaktykę i bezpieczeństwo, sport i zdrową dietę, zdrowy styl życia, aż po zdrowie psychiczne.

CALL CENTER



SYSTEM CALL CENTER THULIUM - NARZĘDZIE DO WIELOKANAŁOWEJ KOMUNIKACJI Z KLIENTEM

System Thulium powstał, by wspierać firmy w obsłudze klienta. To zaawansowany system call center, który pomaga tworzyć efektywny proces obsługi klientów. Z Thulium obsłużysz telefony, maile, czaty, Facebook Messenger oraz stworzysz chatbota do automatycznej obsługi. Każdy kanał kontaktu posiada funkcjonalności dopasowane do jego specyfiki. Ich rolą jest rozwiązywanie najczęstszych

problemów w kontakcie z klientem. Thulium jest dostępne w chmurze, a jego uruchomienie zajmuje kilka minut. Wdrażając system możesz liczyć na pełne wsparcie opiekunów firmy. Najważniejsze korzyści wynikające z korzystania z narzędzia: szybsza i wydajniejsza obsługa klienta, automatyzacja wybranych czynności (dostępny syntezytor mowy, chatbot), kontrola nad procesem obsługi klienta, możliwość

szkolenia i nauki na podstawie nagrań z rozmowy, niższe koszty utrzymania oraz administracji, jeden system zamiast kilku narzędzi, możliwość integracji z zewnętrznymi systemami. Thulium to nie tylko system, to także wieloletnie doświadczenie w branży call center (firma jest na rynku już 14 lat) i wsparcie każdego klienta – zarówno w procesie wdrażania systemu, jak i biznesowym.

TURBINY POLSKIEJ GOSPODARKI 2020

Proces przygotowania budżetu w MŚP. Na co zwrócić uwagę i za co jest odpowiedzialny dyrektor finansowy?

Ostatni kwartał roku to czas na pierwsze podsumowania i na plany na rok następny. Dlatego chcielibyśmy podsumować jeden z kluczowych procesów, za jaki jest odpowiedzialny dyrektor finansowy w jednej ze swoich ról – eksperta finansowego, tj. przygotowanie budżetu.



Grzegorz Skupniewicz

CFOservices.pl

Wiele się teraz mówi o zmieniającej się roli dyrektora finansowego w organizacji. Roli, która zamiast skupiać się tylko na raportowaniu historycznych danych, ewoluje w kierunku operacyjnego i strategicznego wsparcia biznesu. Ale czy to na pewno nowa rola? Naszym zdaniem nie, choć w kontekście MŚP rzeczywiście można odnieść wrażenie, że wartość dostarczana przez funkcję dyrektora finansowego jest trochę niepełna. Już w 2013 r. McKinsey wyróżnił cztery typy CFO w dużych firmach: *finance expert*, *generalist*, *performance leader* i *growth champion*. Taka specjalizacja pomaga uzmysłowić sobie, jak kluczową rolę odgrywa CFO w organizacji, a jego rola od dawna była tak postrzegana. Duże firmy mają jednak wyspecjalizowane potrzeby. W CFO-Services uważamy, że skala MŚP ma

tę przewagę, że odpowiednio zaprojektowana usługa pozwala dostarczyć funkcję CFO 4w1, czyli eksperta finansowego, osoby, która widzi „duży obrazek”, lidera efektywności oraz osoby wspierającej rozwój biznesu. Tak zaprojektowana usługa zapewnia bezpieczeństwo i komfort prowadzenia biznesu.

Dziś chcielibyśmy się skupić na roli dyrektora finansowego jako eksperta finansowego i jego udziale w procesie budżetowania.

Jakie są korzyści z przygotowania profesjonalnego budżetu?

Niezależnie od biznesu jaki prowadzisz, budżet jest jednym z podstawowych narzędzi planowania Twojej działalności. Jest kilka podstawowych korzyści, jakie może przynieść poprawne przygotowanie budżetu:

- masz plan na rok, wiesz jakie masz cele przychodowe i jak je osiągnąć (planowanie zasobów).
- znasz swoją przewidywalną płynność; wiesz, czy będziesz potrzebował dodatkowego finansowania.
- proces budżetowania wymusza usystematyzowane podejście do planowania działalności i pozwala uniknąć wielu ryzyk, a niektóre sobie uświadomić;



Na co zwrócić uwagę i jak zacząć przygotowywać taki budżet?

Naszym zdaniem ostatni kwartał bieżącego roku to najwyższy czas, żeby zacząć planować budżet na rok następny.

Podstawą dobrego budżetu jest komunikacja między koordynatorem budżetu i właścicielami centrów przychodów/kosztów, tak żeby wszyscy mieli te same liczby i znali założenia. Za przygotowanie budżetów centrów kosztów i przychodów odpowiadają odpowiednie działy. Powinny robić budżet na poziomie szczegółowości minimum kont i centrów kosztów, ułatwia to późniejsze raportowanie i analizę wyników. Budżet to też proces iteracyjny – pierwsza wersja w MŚP zajmie zwykle 7–10 dni, a całość powinna zamknąć się w miesiąc. Budżet powinien być procesem dochodzenia do ostatecznych liczb w oparciu o realne i przemyślane założenia podstawowe co do rozwoju firmy i rynku. Nie zalecamy wpisywania liczb ręcznie albo budżetowania wszystkiego na zasadzie +10 proc. Ważne dla sprawności przeprowadzania prac i informacji, jakie chcemy monitorować, jest przygotowywanie budżetu w tysiącach złotych, w ujęciu minimum miesięcznym.

Co jest istotne z punktu widzenia zawartości budżetu?

Budżety w firmach potrafią być rozbudowane i szczegółowe. Punkty poniżej zapewnią, że budżet będzie skutecznym narzędziem do planowania i zarządzania organizacją:

- budżet powinien być robiony biznesowo, tak, żeby było bezpośrednie odniesienie do kontraktów/warunków handlowych.
- budżet powinien zawierać rachunek przepływów pieniężnych. Planowanie płynności oraz zaplanowanie finansowania jest bardzo istotne.
- na każdym etapie warto robić podsumowania – w ten sposób sprawdzimy, czy liczby mają sens.
- przychody są oczywiście kluczowe – budżet powinien odzwierciedlać „mechanikę” generowania przychodów, inna będzie w e-commerce, a inna w kontraktach budowlanych.
- Koszty i inwestycje powinny być skorelowane z budżetem przychodów (to są zasoby, jakich firma będzie potrzebowała, żeby osiągnąć planowane przychody). Szczegółowy model przychodów i związanych z nimi zasobów ułatwia definiowanie i śledzenie celów.

Zalecamy także ponowne przygotowanie budżetu po każdym kwartale w oparciu o aktualne dane.

Za co jest odpowiedzialny dyrektor finansowy?

Dyrektor finansowy jest odpowiedzialny za koordynację budżetu, przygotowanie narzędzi, sprawną komunikację, tak aby wszyscy znali założenia, cele oraz zasoby założone do ich realizacji, za przygotowanie cash flow, a później za comiesięczny monitoring i bieżącą płynność. Na każdym etapie powinien angażować osoby merytorycznie odpowiedzialne.

Dyrektor finansowy nie może przyjmować bezkrytycznie prognoz sprzedaży, ponieważ jest odpowiedzialny za płynność. Stąd osoba odpowiedzialna za finanse powinna rozumieć sprzedaż i funkcjonowanie operacyjne całej organizacji.

Dyrektor finansowy jest więc kluczową osobą w procesie budżetowania oraz służy jako pierwszy ostrzegający. Na koniec chcielibyśmy podkreślić naszym zdaniem najważniejszą rzecz w całym procesie – jest nią sprawna komunikacja i wymiana informacji, tak aby cele firmy na następny rok i zasoby niezbędne do ich osiągnięcia były jasne dla wszystkich.



Firmy nie muszą rezygnować z innowacji

Kryzys wywołany pandemią koronawirusa zmusił firmy, zwłaszcza MŚP, do szukania dodatkowych źródeł kapitału – zarówno na sfinansowanie bieżącej działalności, jak i dalszy rozwój. Przedsiębiorstwa, które miały w planach wdrażanie innowacji, nie muszą z nich rezygnować mimo niepewnej sytuacji. Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości w czterech prowadzonych konkursach „Bony na innowacje dla MŚP” ma do rozdysponowania 160 mln zł

z funduszy unijnych na takie projekty. O dotację mogą ubiegać się mikro-, małe i średnie firmy z całego kraju, niezależnie od branży. Do tej pory blisko 900 przedsiębiorców pozyskało już w ten sposób ponad 220 mln zł. W obecnie trwających konkursach jest do rozdysponowania 160 mln zł. – Bony na innowacje dla MŚP” to dotacja udzielana w ramach Programu Operacyjnego Inteligentny Rozwój przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości

dla mikro-, małych i średnich przedsiębiorców, która jest dostępna już od 2015 roku. W tym czasie wpłynęło do nas blisko 3,9 tys. projektów od przedsiębiorców i zawarliśmy z nimi prawie 900 umów. To oznacza, że w każdej rundzie dostajemy kilkadziesiąt projektów do dofinansowania, niezależnie od tego, czy mamy stan epidemiczny, czy też nie – mówi agencji Newseria Biznes Anna Forin, dyrektor Departamentu Usług Proinnowacyjnych w PARP.

Zachować ciągłość produkcji

– Firmy przemysłowe z sektora MŚP miały za sobą umiarkowanie dobry rok, co w połączeniu z programami wsparcia rządowego, ułatwiło przetrwanie zamrożenia gospodarki. Teraz jednak przedsiębiorcy muszą się przystosować do nowych warunków. Niektórzy już to zrobili zmieniając, chociaż czasowo, profil działalności w stronę produkcji najpotrzebniejszych obecnie rzeczy – mówi Tomasz Kukulski, prezes zarządu Siemens Financial Services w Pol-

sce. – Z kolei większość musi zaimplementować rozwiązania, które ułatwią funkcjonowanie w rygorze sanitarnym. W konsekwencji może to jeszcze bardziej zwiększyć znaczenie automatyzacji procesów produkcji, której poziom w porównaniu do ubiegłego roku zwiększyła co trzecia firma, a jeszcze przed epidemią w najbliższym roku planowała prawie co druga. Wymagać to będzie także elastycznych form finansowania – dodaje.

PRACOWAĆ MĄDRZEJ

Według badań pracownicy mogą tracić nawet 30 proc. czasu na szukanie, przygotowywanie i zabezpieczanie informacji, a kolejne 20 proc. na tworzenie plików z danymi, które już istnieją¹. Jednocześnie w firmach stale przybywa dokumentów zawierających istotne informacje, co szczególnie w małych i średnich przedsiębiorstwach niesie ryzyko przytłoczenia pracowników, opóźnień w rozliczeniach i obsłudze klientów czy gubienia ważnych druków. Z tego powodu powinny one nauczyć się pracować w sposób bardziej efektywny – odchodzić od papieru na rzecz elektronicznego obiegu dokumentów i informacji.

Łukasz Rudziński

Business Information Product
Manager, Konica Minolta

minów. Cierpi na tym wydajność, pojawia się więcej błędów oraz opóźnia się obsługa klientów.

E-dokumenty odciążą pracowników

Odpowiedzialność za czasochłonne zarządzanie dokumentami mogą przejąć systemy chmurowe typu ECM⁴. Taki elektroniczny dział księgowy, kancelaria czy sekretariat usprawnia obieg faktur, prowadzenie rejestru korespondencji, aneksów czy umów i kontrolowanie terminów płatności. Każdy dokument może być łatwo odszukany za pomocą słów kluczowych, dostępne jest też śledzenie wprowadzanych zmian oraz odnotowywanie, kto ich dokonał. W firmie zatrudniającej 10 pracowników zapewni to oszczędność nawet 74

godzin tygodniowo, poświęconych dotąd na szukanie informacji⁵.

Pokonać bariery

Wciąż ok. 35 proc. polskich firm odrzuca możliwość korzystania z systemów do zarządzania treścią i procesami – najczęściej z obawy o koszty i brak wystarczających środków (20 proc.) oraz przekonania, że skala działania firmy nie uzasadnia wdrożenia takich na-

rzędzi (30 proc.)⁶. Istnieją jednak cyfrowe systemy, które działają w chmurze, nie wymagają więc inwestycji w licencje, serwery czy pamięć masową. Odchodzenie od papieru nie oznacza rezygnacji z drukowania dokumentów, ale znalezienie obszarów, które są papierem „przeciążone”, co przekłada się na niepotrzebną stratę dużej ilości czasu. Przetwarzanie faktur, reklamacji, skanowanie i archiwiz-

owanie umów czy segregowanie korespondencji to zadania, z którymi szybko i sprawnie radzą sobie cyfrowe programy i systemy. Pracownikom zostaje więcej swobody na wykonywanie bardziej złożonych zadań, co ma duże znaczenie, zwłaszcza w małych firmach, gdzie często zadania sekretariatu czy kordynację przepływu dokumentacji prowadzą „z doskoku” specjaliści z zupełnie innych dziedzin. Odciążenie ich z tych administracyjnych procesów nie tylko zwiększy jakość pracy, ale też zmniejszy ryzyko zgubienia dokumentów oraz popełnianych błędów.



1. Według badania IDC *The State of Data Discovery and Cataloging*, 2018.
2. Zettabajt równy jest tryliardowi bajtów.
3. Według badania IDC *Data Edge 2025. The Digitization of the World from Edge to Core*, 2018.
4. Ang. *Enterprise Content Management, zarządzanie treścią w przedsiębiorstwie. Są to systemy i aplikacje stosowane do zbierania, zarządzania, gromadzenia i archiwizacji firmowych danych*.
5. Według danych IDC, <https://www.konicaminolta.pl/pl-pl/solutions/it-services/invoice-processing>
6. Według raportu Webcon, „Zarządzanie zmianą i procesami biznesowymi w polskich przedsiębiorstwach”.

W morzu informacji

Według prognoz do 2025 r. na świecie będzie już 175 zettabajtów² danych, z czego 64 proc. generowanych i przetwarzanych przez przedsiębiorstwa³. Niesie to wyzwanie zwłaszcza dla sektora MŚP, w którym wolniej przyjmowane są nowe technologie i narzędzia do zarządzania informacjami. Nawet gdy firmy korzystają z cyfrowych rozwiązań do przechowywania danych, zazwyczaj nie są one ze sobą połączone. W efekcie utrudniony jest przepływ dokumentów oraz ich poszukiwanie, a także rośnie ryzyko ich zagubienia oraz niedotrzymania ter-

Istotny wpływ kryzysu na małe przedsiębiorstwa

Ten rok przyniósł wyzwania dla przedsiębiorstw każdej wielkości, nie omijając także sektora małych i średnich firm. Raport Salesforce ukazuje najbardziej aktualne spojrzenie na to, jak w ciągu ostatnich sześciu miesięcy przedsiębiorcy z różnych branż musieli borykać się na przemian z kryzysami gospodarczymi, zdrowotnymi, jak również tymi związanymi z rasizmem czy klimatem.

– Małe przedsiębiorstwa zawsze stanowiły kluczową część naszej gospodarki, dlatego szczególnie ważne jest, abyśmy je wspierali także podczas pandemii – powiedziała Meredith Schmidt, GM i EVP, Essentials i SMB. – Mamy nadzieję, że te spostrzeżenia dadzą liderom małych i średnich przedsiębiorstw na całym świecie inspirację, jak inne firmy poruszają się w tym trudnym okresie i hartują swoje biznesy przed potencjalnymi zagrożeniami w przyszłości. Jestem optymistką i wierzę, że rynek MŚP będzie mógł stać się rozwijać pomimo przeszkód jakie stanowią obecne kryzys – dodała.

Zorientowanie na klienta pozostaje kluczowe dla rozwijających się małych i średnich przedsiębiorstw

Małe i średnie przedsiębiorstwa, które znajdują się obecnie w fazie wzrostu (mające 1 lub więcej procent wyższy przychód w przeciągu ostatnich 6 miesięcy) o wiele chętniej podejmują działania mające

na celu poprawę interakcji z klientem, biorąc pod uwagę okres od początku pandemii. Co więcej, wydaje się że są one zdecydowanie lepiej wyposażone w narzędzia dostarczające klientom elastyczną politykę zwrotów i szeroki zakres opcji płatności. Ponadto przedsiębiorstwa rozwijające się są skłonne do priorytetowego traktowania relacji z potencjałem na stałą współpracę niż transakcji jednorazowych.

Optymizm w obliczu nowych wyzwań nie opuszcza sektora MŚP

Wiele małych i średnich przedsiębiorstw szczególnie mocno ucierpiało podczas pandemii z powodu braku dostępu do zasobów, od których zostali odcięci poprzez obostrzenia epidemiczne. Trzy najbardziej znaczące ograniczenia w działalności biznesowej stanowi brak kapitału, zaspokajanie potrzeb klientów i zatrudnianie odpowiednich specjalistów. Wszystkie te ograniczenia nie zmieniły się w przeciągu trwania pandemii – utrzymują się na stałym poziomie przez cały okres jej trwania.

Poza wyżej wymienionymi utrudnieniami COVID-19 dołożył jeszcze kilka, takich jak obniżone przychody, zmniejszony popyt oraz

ograniczenia w zakresie zdrowia publicznego. Te trudności zajmują trzy pierwsze miejsca w zestawieniu wszystkich wyzwań, na które były skazane przedsiębiorstwa podczas pandemii. Co więcej, aż trzech na pięciu liderów małych i średnich firm twierdzi, że lokalne nakazy zamknięcia lub ograniczenia działalności gospodarczej zagrażały rentowności ich przedsiębiorstw, natomiast wymogi w zakresie zdrowia publicznego stanowiły nadmierne obciążenie.

Nawet w przypadku tych wyzwań 22 proc. MŚP patrzy na przyszłość bardzo optymistycznie, a aż ponad 50 ppc. – nieco optymistycznie.

MŚP, które korzystają z nowych technologii są w stanie lepiej dostosować się do zmienności rynku

Na przestrzeni lat wykorzystanie technologii przez małe i średnie przedsiębiorstwa stale rośnie. Według danych z ankiety ponad połowa respondentów deklaruje, że korzysta z systemu zarządzania relacjami z klientem, co stanowi wzrost o 24 proc. w porównaniu z rokiem 2019. Nawet podczas pandemii małe i średnie przedsiębiorstwa kontynuowały wdrażanie nowych technologii, a co najmniej jeden na pięciu liderów małych i średnich przedsiębiorstw twierdzi, że w ciągu ostat-

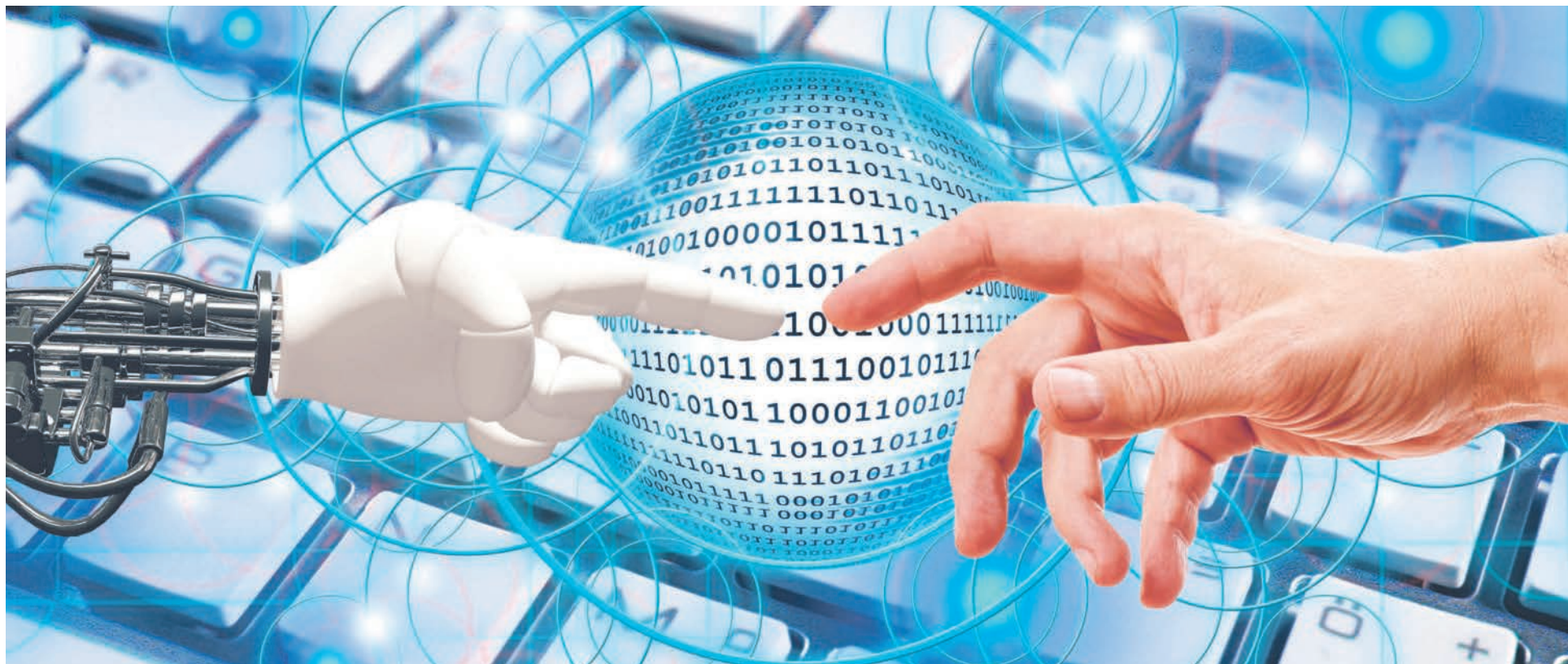
nich sześciu miesięcy wdrożyli co najmniej jedno z następujących rozwiązań: aplikacje do e-mail marketingu, system obsługi klienta, narzędzia do współpracy przy projektach lub oprogramowanie do handlu elektronicznego. Około jeden na pięciu liderów MŚP nie korzysta obecnie z tych rozwiązań, ale planuje je wdrożyć w ciągu najbliższych 12 miesięcy. Ponadto, liderzy korzystali z mniejszej liczby aplikacji w porównaniu z poprzednimi latami i prawie trzy czwarte respondentów (72 proc.)* uważa, że jedna scentralizowana aplikacja do zarządzania ich funkcjami biznesowymi byłaby wystarczająca. * Odpowiedzi z badania z marca 2020 r.

Metodologia

Salesforce opublikował czwartą edycję swojego Raportu Trendów Małych i Średnich Przedsiębiorstw. Badanie zostało przeprowadzone w dwóch częściach – w marcu 2020 r., a następnie w sierpniu w ramach badania uzupełniającego, dzięki czemu uzyskano pełny zakres wiedzy na temat funkcjonowania małych i średnich przedsiębiorstw na początku i w trakcie pandemii. Badania objęły ponad 2300 właścicieli i liderów małych i średnich przedsiębiorstw w Ameryce Północnej, Ameryce Południowej, Europie i regionie Azji i Pacyfiku. Małe i średnie przedsiębiorstwa definiuje się jako zatrudniające od 2 do 200 pracowników, z rocznym przychodem mniejszym niż 1 mld dolarów.



TURBINY POLSKIEJ GOSPODARKI 2020



MŚP planują inwestować w robotyzację

Prawie 1/3 małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce, Czechach, Rumunii i na Węgrzech planuje inwestować w robotyzację w ciągu najbliższych trzech lat. To główny wniosek z badania Universal Robots „Barometr robotyzacji MŚP” przeprowadzonego w Polsce pod koniec 2019 r. i rozszerzonego w 2020 r. o dane z innych krajów Europy Środkowo-Wschodniej.

Blisko 1/4 małych i średnich przedsiębiorstw w Czechach planuje w ciągu najbliższych trzech lat robotyzację. Wyższy odsetek MŚP planujących robotyzację zarejestrowano na Węgrzech i w Rumunii. W Polsce chęć robotyzacji wyraziła aż 1/3 MŚP. Najważniejszymi czynnikami motywującymi MŚP do robotyzacji stanowią: zwiększenie efektywności produkcji, konkurencyjność oraz optymalizacja kosztów.

Badanie dotyczące planów robotyzacji w małych i średnich firmach produkcyjnych zostało przeprowadzone w Polsce przez ASM – Centrum Badań i Analiz Rynku, natomiast w Czechach, Rumunii i na Węgrzech przez firmę badawczą SC&C. Wyniki ukazują interesujące fakty dotyczące planów w zakresie robotyzacji oraz powody, dla których firmy chcą lub nie chcą inwestować w roboty. Podczas gdy w Czechach 23 proc. MŚP planuje zainwestować w robotyzację w ciągu najbliższych trzech lat, na Węgrzech i w Rumunii jest to 27,6 proc. respondentów. Najwyższą liczbą MŚP planujących automatyzację przypada na Polskę – na chęć robotyzacji wskazało 33,7 proc. przedsiębiorstw. W Czechach 26,9 proc. z firm planujących automatyzację chce inwestować w roboty współpracujące. Na Węgrzech jest to 22,5 proc., natomiast w Polsce oraz Rumunii wskaźnik wynosi kolejno 38,8 proc. i 38,7 proc.

Obecna sytuacja

Najniższy poziom robotyzacji wśród badanych krajów jest obecnie na

Węgrzech, gdzie jedynie 11 proc. MŚP deklaruje posiadanie robota przemysłowego lub współpracującego. Nieco lepsza sytuacja ma miejsce w Rumunii – 15,4 proc. MŚP wskazało, że posiada robota. Polska jest pod tym względem druga – 22,7 proc. MŚP deklaruje, że ma już roboty. Najwyższy poziom robotyzacji notują Czechy, gdzie 23,3 proc. firm biorących udział w badaniu zadeklarowało posiadanie robotów. We wszystkich badanych krajach więcej średnich niż małych przedsiębiorstw deklaruje posiadanie robotów, a liczba zainstalowanych robotów przemysłowych przewyższa liczbę współpracujących. W małych przedsiębiorstwach wskaźnik posiadania robotów jest znacznie niższy. Specyficzna sytuacja panuje w Rumunii, gdzie odsetek robotów przemysłowych i współpracujących jest prawie równy. Istotnym czynnikiem dla firm rozważających robotyzację w ciągu najbliższych trzech lat jest fakt, czy posiadają one już roboty. Na Węgrzech 1/4 firm planujących robotyzację posiada już robota, w Rumunii blisko 1/3, w Czechach blisko połowa, podczas gdy w Polsce jest to jedynie 14,3 proc. MŚP.

Czego MŚP oczekują od robotyzacji?

Kluczowymi czynnikami dla MŚP na Węgrzech i w Rumunii motywującymi do robotyzacji są: obniżenie kosztów produkcji, a co za tym idzie poprawa jej wydajności, wzrost konkurencyjności i podniesienie jakości produktów. W Czechach i w Polsce są

to: obniżenie kosztów produkcji i poprawa wydajności, skrócenie czasu od zamówienia do dostawy, poprawa jakości produktów poprzez wyeliminowanie ludzkich błędów, rozwiązanie problemów związanych z utrzymaniem lub zatrudnieniem pracowników i zwiększenie konkurencyjności. Innymi istotnymi czynnikami (ponad 50 proc. odpowiedzi) są: standaryzacja procesów, wzrost bezpieczeństwa pracy i elastyczności produkcji. W pierwszej kolejności respondenci we wszystkich czterech krajach planują robotyzację montażu, pakowania i paletyzacji. Szczegółowe dane: w Czechach firmy wymieniały na pierwszym miejscu obsługę maszyn (64,2 proc.), montaż (42,3 proc.), pick and place (37,1 proc.), pakowanie i paletyzację (32 proc.), sortowanie (18,1 proc.), transport produktów lub komponentów (17,8 proc.), klejenie (15,4 proc.) i polerowanie (10,3 proc.).

W Polsce w pierwszej kolejności firmy chcą zrobotyzować pakowanie i paletyzację (39,6 proc.), obsługę maszyn (37,6 proc.), montaż (18,8 proc.), pick and place (17,8 proc.), spawanie i szlifowanie (16,8 proc.) oraz malowanie (12,9 proc.).

W Rumunii pierwsze miejsce, podobnie jak na Węgrzech, zajmuje montaż (57 proc.), następnie są to kolejno: pick and place (55,9 proc.), pakowanie i paletyzacja (47,4 proc.), załadunek i rozładunek (46,5 proc.), obsługa maszyn (41,6 proc.), klejenie (39,4 proc.), logistyka (37,1 proc.), malowanie (30,9 proc.), polerowanie (28,2 proc.), transport produktów lub komponentów (15,9 proc.) i formowanie wtryskowe (13,1 proc.). Na Węgrzech: montaż (27,6 proc.), pakowanie i paletyzacja (20,3 proc.), obsługa maszyn (14,7 proc.), malowanie (13,4 proc.), pick and place (12,7 proc.) oraz klejenie (10,7 proc.).

Najwyższe zapotrzebowanie na robotyzację występuje w poniższych branżach:

Czechy: żywność i wyroby tytoniowe (52,8 proc.), produkcja materiałów budowlanych (30,2 proc.), przetwórstwo tworzyw sztucznych, produkty chemiczne (29 proc.), elektryczna i elektroniczna (26,4 proc.), drewno, wyroby z drewna / meble (25,8 proc.), tekstylia, skóra, odzież (24,6 proc.), motoryzacja (24,3 proc.), metale i maszyny (22,2 proc.).

Polska: papier, wyroby papiernicze, druk (46,7 proc.), przetwórstwo tworzyw sztucznych, produkty chemiczne (43,6 proc.), metale i maszyny (37 proc.), elektryczna i elektroniczna (34,8 proc.), żywność i wyroby tytoniowe (31,3 proc.), drewno, wyroby z drewna / meble (27,6 proc.), motoryzacja (23,5 proc.) oraz tekstylia, skóra, odzież (19,2 proc.).

Węgry: papier, wyroby papiernicze, druk (47,5 proc.), produkcja materiałów budowlanych (30,6 proc.), metale i maszyny (30,5 proc.), przetwórstwo tworzyw sztucznych, produkty chemiczne (23,6 proc.), drewno, wyroby z drewna / meble (21,8 proc.), tekstylia, skóra, odzież (19,5 proc.) oraz żywność i wyroby tytoniowe (12,8 proc.).

Rumunia: przetwórstwo tworzyw sztucznych, produkty chemiczne (44,4 proc.), drewno, wyroby z drewna / meble (37,3 proc.), metale i maszyny (35 proc.), wyroby szklane, ceramika, kamień, minerały (34,6 proc.), tekstylia, skóra, odzież (18,1 proc.), żywność i wyroby tytoniowe (17,1 proc.) oraz produkcja materiałów budowlanych (16,3 proc.).

Oczekiwany zwrot z inwestycji w Czechach, na Węgrzech i w Rumunii to 2 do 3 lat, za to w Polsce firmy najczęściej wymieniały okres 1–2 lat.

Najistotniejsze czynniki w procesie decyzyjnym wyboru robota w Czechach, na Węgrzech i w Rumunii to cena i zwrot z inwestycji, podczas gdy w Polsce jest to cena oraz łatwość użytkowania.

Firmy z krajów objętych badaniem, które nie planują robotyzacji, swoje podejście argumentują następująco: ich profil produkcji nie wymaga robotyzacji; ich aplikacje nie mogą być zautomatyzowane; skala produkcji jest zbyt mała lub nie widzą korzyści z robotyzacji.

– Badanie „Barometr robotyzacji MŚP”, przeprowadzone w pierwszej kolejności w Polsce i kontynuowane w Czechach, Rumunii i na Węgrzech potwierdza, że coraz więcej firm produkcyjnych z sektora MŚP widzi potencjał robotyzacji. Respondenci we wszystkich krajach zgodzili się co do tego, że wprowadzenie robotów do procesów produkcyjnych może pomóc w zwiększeniu efektywności produkcji, konkurencyjności oraz optymalizacji kosztów. Dane dotyczące inwestycji w roboty współpracujące są dla nas szczególnie istotne – potwierdzają, że rośnie zarówno świadomość, jak i zapotrzebowanie na elastyczne i proste w obsłudze coboty – mówi Slavoj Musilek, General Manager CEE, CIS i Rosja, Universal Robots.

Informacje o badaniu

Badanie „Barometr robotyzacji małych i średnich przedsiębiorstw”, wykonane techniką CATI, odbywało się między listopadem 2019 a kwietniem 2020 r. Zostało przeprowadzone na zlecenie firmy Universal Robots przez firmę badawczą SC&C w Czechach, na Węgrzech i w Rumunii. W Polsce badanie przeprowadziło ASM – Centrum Badań i Analiz Rynku. W badaniu wzięły udział 196 firmy z sektora MŚP z Czech, 180 przedsiębiorstw z Węgier, 300 respondentów z Polski oraz 186 z Rumunii.