

GAZETA
FINANSOWA

NAJLEPSZY PRODUKT DLA MSP

2018

Turbiny Polskiej Gospodarki to cyklicznie prezentowany na łamach Gazety Finansowej raport podsumowujący wyniki finansowe spółek z sektora MSP i prezentujący produkty, które mogą się przyczynić do usprawnienia funkcjonowania firm działających w obszarze MSP. Spośród nadsyłanych do redakcji zgłoszeń wybieramy te, które w naszej ocenie są najbardziej innowacyjne, spełniają wymaganie coraz bardziej świadomych swoich potrzeb klientów i wychodzą im naprzeciw. Aktywność zgłaszających produkty do jesiennej edycji Turbin Polskiej Gospodarki bardzo nas ucieszyła, bo potwierdza, jak istotny z punktu widzenia dostawców usług dla biznesu jest sektor MSP. To mali i średni przedsiębiorcy nakręcają rozwój naszej gospodarki, stanowią jej koło zamachowe. Warto się dla nich starać, obserwować ich potrzeby i rozwój oraz dostosowywać swoją ofertę do ich potrzeb i oczekiwań. Wszystkim, których produkty i usługi znalazły się pośród wyróżnionych – gratulujemy, a pozostałych zachęcamy do wyteżonej pracy nad swoją ofertą dla sektora MSP.

TURBINY POLSKIEJ GOSPODARKI

RANKING 100 FIRM Z SEKTORA MSP (wg przychodów 2018)

Lp.	SPÓŁKA	wielkość przychodów po II kwartałach 2017 r. (w tys. zł)	wielkość przychodów po II kwartałach 2018 r. (w tys. zł)
1	BALTICON	55 568,76	74 784,97
2	AQUA SPÓŁKA AKCYJNA W BIELSKU-BIAŁEJ	71 561,00	72 963,00
3	GK SFD	69 537,33	67 968,39
4	POLSKA MEAT	69 594,23	57 799,13
5	POLSKIE TOWARZYSTWO WSPIERANIA PRZEDSIĘBIORCZOŚCI	30 237,80	33 549,90
6	BIO PLANET	29 207,00	29 674,00
7	LS TECH-HOMES	16 535,00	25 711,00
8	TAMEX OBIEKTY SPORTOWE	34 894,27	24 512,58
9	BLACK POINT	26 790,35	23 860,80
10	BIOGENED	18 301,43	23 280,17
11	CLOUD TECHNOLOGIES	34 033,21	23 048,30
12	SMS KREDYT HOLDING	18 772,50	22 082,10
13	COLUMBUS ENERGY	15 485,72	21 309,07
14	KUPIEC	20 839,54	20 564,22
15	GK HM INWEST	33 913,48	19 014,35
16	ALEJASAMOCODOWA.PL	16 679,59	18 093,05
17	WODKAN PRZEDSIĘBIORSTWO WODOCIĄGÓW I KANALIZACJI	16 769,19	17 596,42
18	ICP GROUP	21 481,73	15 475,52
19	EKOBOX	9 596,14	15 170,25
20	BIOMAXIMA	14 643,16	15 018,98
21	AGROMEP	13 398,40	13 679,88
22	E-MUZYKA	10 524,73	13 389,65
23	ALDA	10 970,00	12 734,00
24	CSY	9 966,63	12 609,09
25	PLASMA SYSTEM	11 488,00	10 955,00
26	BLOOBER TEAM	7 375,26	10 696,39
27	XPLUS	10 535,08	9 573,99
28	KLON	11 411,95	9 938,97
29	GENOMED	7 889,79	8 960,41
30	CENTRUM FINANSOWE	4 068,45	8 901,40
31	AQUATECH	2 630,03	7 510,11
32	GEOTRANS	7 555,37	7 217,75
33	AITON CALDWELL	8 169,55	7 086,06
34	POLTRONIC	5 772,20	6 606,70
35	ALIORT TFI	7 914,80	6 507,44
36	BIOFACTORY	5 866,00	6 132,00
37	APIS	4 700,92	6 085,98
38	TECHMADEX	6 485,94	6 022,86
39	GALVO	5 449,34	5 688,68
40	ARAMUS	2 607,92	5 520,95
41	KBJ		5 380,07
42	7FIT	5 016,92	5 322,78
43	ALUMAST	4 122,10	5 270,80
44	KORBANK	4 530,00	5 072,80
45	SKOCZOWSKIEJ FABRYKI KAPELUSZY POLKAP	5 919,00	4 878,00
46	E-KIOSK	4 772,00	4 594,00
47	EASYCALL	12 706,58	4 578,46
48	LK DESIGNER SHOP	5 604,86	4 372,07
49	TAX-NET	3 629,98	3 854,87
50	VABUN	2 527,30	1 539,37

Na fali popularności

Wynajem długoterminowy samochodów zyskuje coraz większą popularność wśród przedsiębiorców w Polsce. Opublikowane przez Polski Związek Wynajmu i Leasingu Pojazdów (PZWLP) dane wskazują, że wysokie do tej pory tempo wzrostu rynku wynajmu długoterminowego, w II kwartale 2018 r. jeszcze się zwiększyło i osiągnęło nie notowaną od wielu lat wartość 15,5 proc. r/r.



Michał Jankowski
dyrektor biura PZWLP

W całym I półroczu 2018 r. branża wynajmu długoterminowego rozwijała się znacznie, bo 2,5-krotnie, szybciej od pozostałych dostępnych form finansowania aut firmowych, nabywając na potrzeby oferowanych usług o 25,4 proc. więcej nowych samochodów osobowych, niż w pierwszych sześciu miesiącach roku ubiegłego. Dla porównania, z wykorzystaniem kredytu, leasingu finansowego czy zakupu ze środków własnych firmy nabyły o 10,4 proc. aut więcej niż w I półroczu 2017 r.

Uzasadniony optymizm

Optymistyczne prognozy z początku roku, dotyczące sprzedaży nowych samochodów w 2018 roku w Polsce, zdają się potwierdzać po I półroczu. Po ubiegłorocznym rekordzie, kiedy z salonów wyjechało najwięcej nowych aut w ostatnich 18 latach, w tym roku jest duża szansa na jeszcze większy poziom sprzedaży. W I półroczu 2018 r. na drogi z salonów wyjechało bowiem o ponad 10 proc. więcej samochodów osobowych niż w porównywalnym czasie rok wcześniej, łącznie już ponad 273 tys. aut. Oznacza to, że przekroczenie symbolicznej bariery 0,5 mln nowych sprzedanych samochodów w tym roku staje się realne i tym samym ma szansę zostać ustanowiony nowy rekord. Za bardzo dobre wyniki sprzedaży w salonach, podobnie jak już od kilku lat, odpowiadają przede wszystkim firmy. Co więcej, udział firm w łącznej sprzedaży nowych aut osobowych był według IBRM Samar w pierwszym półroczu 2018 r. większy o blisko 2 proc., niż w porównywalnym okresie rok temu i wyniósł niemalże 70 proc. (dokładnie 69,4 proc.).

Szybki wzrost wynajmu długoterminowego

Największym wzrostem popularności, a mówiąc precyzyjniej – wzrostem sprzedaży, mógł się w całym w pierwszym półroczu bieżącego roku pochwalić wynajem długoterminowy samochodów (leasing operacyjny z częściową lub pełną obsługą pojazdów). W jego przypadku zakupiono aż o ponad ¼ (25,4 proc.) więcej nowych aut osobowych niż w pierwszym półroczu 2017 r. Wzrosty,

jednakże znacząco mniejsze, odnotowane zostały również w pozostałych formach finansowania samochodów służbowych. W kredycie, z wykorzystaniem środków własnych oraz leasingu finansowym łącznie w okresie styczeń – czerwiec 2018 r. zakupiono o 10,4 proc. większą liczbę samochodów osobowych niż w analogicznym czasie rok temu.

Dużą i wciąż rosnącą popularność wynajmu długoterminowego aut w Polsce potwierdzają nie tylko dane sprzedażowe, a więc dotyczące tempa wzrostu rejestracji nowych samochodów w tej formie finansowania. Świadczą o niej bowiem także wskaźniki pokazujące tempo wzrostu całego rynku, czyli łącznej liczby aut znajdujących się w wynajmie długoterminowym na polskich drogach. Zgodnie z danymi PZWLP (reprezentującego ok. 80 proc. tego rynku w naszym kraju), na koniec II kw. 2018 r. łączna flota (bez firmy Athlon Car Lease) aut firm wynajmu długoterminowego, będących Członkami tej organizacji, wynosiła już ponad 170 tysięcy samochodów. Oznacza to, że wzrost branży wynajmu długoterminowego (mierzony łączną wielkością rynku – liczby aut – w dominującej usłudze Full Serwis Leasing) osiągnął po II kw. 2018 r. nie notowany już od wielu lat poziom – aż 15,5 proc. r/r. Co więcej, dynamika rozwoju zwiększa się sukcesywnie od dłuższego czasu. Dla porównania, wzrost branży w całym 2014 r. wynosił 7,1 proc. r/r, a więc obecnie (po I półroczu 2018 r.) jest już ponad dwukrotnie wyższy. Imponujące wręcz wyniki dotyczące rozwoju wynajmu długoterminowego samochodów w Polsce, osiągnięte w I półroczu 2018 r., w połączeniu z rosnącą dynamiką wzrostu branży na przestrzeni ostatnich lat wskazują, że mamy do czynienia z trendem popularności tej formy finansowania aut służbowych. Dane po I półroczu po raz kolejny już w ostatnim czasie pokazują również, że wynajem długoterminowy pod względem bieżącej sprzedaży, czyli wzrostu liczby nowych rejestrowanych samochodów, rozwija się znacznie szybciej od pozostałych form finansowania floty. Zja-

wisko to nie jest zaskoczeniem. Polski rynek wynajmu długoterminowego jest bowiem nadal bardzo nienasycony i znajduje się wciąż w fazie bardzo szybkiego wzrostu. Większość aut kupowanych obecnie w naszym kraju przez firmy znajduje się już w jakiejś formie leasingu. Naturalnym i obserwowanym na bardziej rozwiniętych rynkach zachodnioeuropejskich zjawiskiem jest sięganie przez firmy w pierwszej kolejności po najprostszą formę leasingu, a więc leasing finansowy. Następnie, po przekonaniu się do tej formy finansowania, firmy zaczynają korzystać z bardziej zaawansowanych rozwiązań, czyli leasingu operacyjnego z obsługą, popularnie zwanego wynajmem długoterminowym. Aktualnie w Polsce wchodzimy właśnie w ten etap rozwoju rynku. Część z firm, bardzo często z sektora MŚP, zaczyna powoli zastępować leasing finansowy, gwarantujący tylko sfinansowanie auta służbowego, wynajmem długoterminowym, który dodatkowo oferuje przedsiębiorcom obsługę aut firmowych, pełen serwis, ubezpieczenie, opony, likwidację szkód oraz szereg innych usług dodatkowych. A wszystko to jest w przypadku wynajmu oferowane w miesięcznej racie o stałej wysokości, co znacząco ułatwia planowanie kosztów. Na dodatek, wynajem długoterminowy, biorąc pod uwagę całkowity koszt posiadania auta, a więc m.in. utratę jego wartości, ubezpieczenie, naprawy etc., jest rozwiązaniem po prostu tańszym w porównaniu np. z leasingiem finansowym.

Rośnie udział wynajmu długoterminowego w sprzedaży nowych samochodów do firm

W efekcie szybszego, zarówno w I półroczu 2018 r., jak i wcześniejszych okresach, wzrostu rejestracji nowych aut osobowych w wynajmie długoterminowym od pozostałych form finansowania, udział wynajmu długoterminowego w łącznej sprzedaży samochodów do firm wyniósł w I półroczu bieżącego roku 20,6 proc. Tym samym, zwiększył się o 2 proc. w porównaniu do analogicznego okresu w zeszłym roku. Na łącznie 189,5 tys. nowych aut osobowych sprzedanych w I półroczu 2018 r. do firm, w wynajmie długoterminowym znalazło się 39 tys. samochodów, czyli o 25,4 proc. więcej niż rok wcześniej (wówczas było to 31,1 tys. aut).



Coraz więcej małych i średnich firm inwestuje w opiekę medyczną dla pracowników

Jak pokazują dane Eurostat, Polska znajduje się w pierwszej piątce krajów Unii Europejskiej o najniższej stopie bezrobocia. Statystyki te z jednej strony cieszą, z drugiej stanowią duże wyzwanie dla wielu pracodawców, którym coraz trudniej o dobrego pracownika.

Aby być konkurencyjnym na rynku, trzeba oferować atrakcyjne benefity pozapłacowe. Na szczycie listy oczekiwań kandydatów o pracę plasuje się prywatna opieka medyczna – ważna dla 14 proc. z nich^[1]. I choć jest ona standardem w korporacjach, wciąż stanowi wyzwanie dla małych i mikroprzedsiębiorstw. Dlaczego warto w nią zainwestować?

Opieka medyczna – inwestycja, nie koszt

Statystyczny pracownik przebywa na zwolnieniu chorobowym kilkanaście dni w roku. Koszty z tym związane, ponoszone zarówno przez ZUS, jak i samych pracodawców, są liczone w miliardach złotych. Inwestycja w opiekę zdrowotną wysokiej jakości jest więc dla pracodawców korzystna z dwóch powodów. Po pierwsze, efektywna, dopasowana do potrzeb pracowników opieka pozwala obniżyć koszty związane ze zwolnieniami lekarskimi pracowników. Po drugie, są to najbardziej

cenione benefity pozapłacowe, więc firma ma szansę przyciągnąć najlepszych pracowników. Dziś takim rozwiązaniem są zainteresowane już nie tylko duże korporacje.

Jak wskazuje raport „Praca. Zdrowie. Ekonomia. Perspektywa 2012-2016”, opracowany przez Medcover Polska, inwestycja w wysokiej jakości efektywną opiekę medyczną dla pracowników to korzyść, a nie strata. Dzięki szybszemu dostępowi do porad lekarskich i efektywnej, koordynowanej opiece medycznej, która pozwala uniknąć powikłań czy zaostreżeń choroby, można znacząco skrócić liczbę dni nieobecności w pracy i tym samym zaoszczędzić aż 726 zł na kosztach choroby na jednym pracowniku w skali roku. Możliwość zmniejszenia długości zwolnień lekarskich jest szczególnie istotna w małych firmach, liczących od 2 do 5 pracowników, gdzie osłabienie zespołu może wpłynąć na wydajności danej organizacji.



Artur Białkowski, wiceprezes Medcover Polska

Specyficzne potrzeby mikroprzedsiębiorców

Do niedawna prywatna opieka, podobnie jak cała gama benefitów pozapłacowych, kojarzona była ze świadczeniem premium, dostępnym głównie dla pracowników międzynarodowych korporacji z dużych miast. Jednak rosnące zainteresowanie prywatnymi abonamentami medycznymi ze strony osób indywidualnych sprawiło, że dziś świadczenia te są coraz łatwiej dostępne dla Polaków, w tym także dla mikrobiznesu. – Dosto-

sowując się do obserwowanych zmian na rynku pracy, przygotowujemy dla naszych klientów dedykowane pakiety, na tyle elastyczne, że planem medycznym możemy objąć już mikroprzedsiębiorstwo zatrudniające nawet dwie osoby. W wielu przypadkach osoby, które wcześniej pracowały w dużej firmie, a następnie założyły własny biznes, chcą, żeby opieka medyczna była standardem również w ich przedsiębiorstwie – mówi Artur Białkowski, wiceprezes Medcover Polska.

Prywatna opieka zachętą dla pracowników

Sektor małych i średnich przedsiębiorstw wciąż się rozwija. Już dziś jest siłą napędową gospodarki, wytwarzającą 3/4 polskiego PKB oraz dającą zatrudnienie 6 mln osób. Wraz z wielkością firmy rosną jednak trudności ze znalezieniem wykwalifikowanych pracowników. Obecnie najbardziej na brak odpowiednio wykształconych kadr skarżą się średnie firmy przemysłowe i budowlane i to m.in. one najczęściej decydują się na opiekę medyczną.

O korzyściach z benefitów pozapłacowych mówią też sami przedsiębiorcy, którzy muszą nadążać za zmieniającym się rynkiem. Benefity pozapłacowe, takie jak pakiety medyczne, poza konkurencyjnością na rynku ofert pracy, to oczywiście też inwestycja w poczucie bezpieczeństwa zdrowotnego pracowników.

Aby dowiedzieć się więcej o opiece medycznej dla małych i średnich firm oferowanej przez Medcover, odwiedź stronę: www.sme.medcover.pl lub zadzwoń pod numer: 22 265 97 51.

[1] Randstad, Plany Pracodawców, 34. edycja, maj 2017.

REKLAMA

Monevia.
www.monevia.pl

Co jest lepsze:
**faktura w szufladzie,
czy gotówka od ręki?**

Odzyskaj pieniądze już dziś!
ZADZWOŃ: 52 525 77 10



TURBINY POLSKIEJ GOSPODARKI

RANKING 100 FIRM Z SEKTORA MSP (wg przychodów 2018

Lp.	SPÓŁKA	wielkość przychodów po II kwartałach 2017 r. (w tys. zł)	wielkość przychodów po II kwartałach 2018 r. (w tys. zł)
51	ACKERMAN	3 178,85	3 804,74
52	IBC POLSKA F & P	5 113,41	3 799,42
53	WDB BROKERZY UBEZPIECZENIOWI	2 715,14	3 471,27
54	ANALIZY ONLINE	3 402,11	3 396,93
55	TELEMEDYCYNAPOLSKA	2 714,00	3 170,60
56	KANCELARIA PRAWNA INKASO WEC	2 704,73	2 908,86
57	BLIRT	2 618,00	2 615,00
58	SAKANA	4 437,17	2 543,51
59	SFERANET	1 475,13	2 490,32
60	LOGINTRADE	2 103,53	2 351,43
61	PARCEL TECHNIK	387,81	2 346,20
62	ABAK	2 239,65	2 304,07
63	CIASTEczKA Z KRAKOWA	2 090,38	2 255,78
64	GEO-TERM POLSKA	827,90	2 247,10
65	JR HOLDING	2 082,45	2 120,16
66	AQUA SPÓŁKA AKCYJNA W POZNANIU	1 594,97	2 105,07
67	LUKARDI	2 150,23	2 036,14
68	TELESTO	2 170,18	1 999,97
69	4MOBILITY	643,20	1 963,26
70	PIK	10,37	1 960,10
71	2C PARTNERS	1 972,65	1 797,11
72	ACREBIT	1 769,50	1 704,72
73	G-ENERGY	170,00	1 617,01
74	CORELENS	153,83	1 616,83
75	VABUN	2 527,30	1 539,37
76	AKCEPT FINANCE	1 296,69	1 322,65
77	LAUREN PESO	1 119,27	1 309,86
78	ADVERTIGO	583,83	1 241,75
79	EC2	491,44	1 077,06
80	CWA	1 220,83	1 071,90
81	BIOMASS ENERGY PROJECT	1 360,65	1 067,65
82	TELEHORSE	17 250,00	1 000,00
83	CYBERATON	515,00	963,39
84	ACARTUS	747,10	936,40
85	WIERZCIEL	1 333,15	899,08
86	CAMBRIDGE CHOCOLATE TECHNOLOGIES	3 712,00	846,00
87	AGENCJA ROZWOJU INNOWACJI	289,28	820,94
88	K&K HERBAL POLAND	896,52	753,26
89	COMPRESS	544,00	581,00
90	7LEVELS	124,19	525,45
91	2INTELLECT.COM	433,89	504,40
92	5TH AVENUE HOLDING	399,20	357,90
93	WOLFS TECHNOLOGY FUND	589,63	266,41
94	LUXIMA	637,33	247,06
95	CENTRUM WSPIERANIA PROJEKTÓW EUROPEJSKICH	326,95	216,00
96	BIT EVIL	655,81	145,93
97	LOKATY BUDOWLANE	1 748,91	91,43
98	PLATIGE IMAGE	33,34	37,83
99	PARTNER NIERUCHOMOŚCI	19,00	32,00
100	TECH INVEST GROUP	39,30	25,00

źródło: GPW, firmy, oprac. CBSF

Pieniądze to nie wszystko, czyli dlaczego podejście Smart Money jest korzystne nie tylko w przypadku start-upów

Nawet najlepszy pomysł potrzebuje wsparcia kapitału, aby mógł się rozwijać. Same pieniądze jednak nie wystarczą, żeby zbudować od podstaw coś trwałego i dobrze prosperującego w zmieniających się warunkach rynkowych. Na wsparciu innym niż finansowe skorzystać mogą także już istniejące przedsiębiorstwa.



Łukasz Blichewicz
ekspert Grupy Essay

Zacznijmy od start-upów

Choć w ciągu ostatnich dwóch, trzech lat świat start-upów powoli zaczął zmierzać we właściwym niż dotychczas kierunku, nadal większość z nich upada. Wbrew pozorom nie jest to kwestia wynikająca wyłącznie z braku kompetencji twórców, a w znacznej mierze z nastawienia instytucji finansujących ich rozwój. Samo za-inwestowanie pieniędzy, nawet ogromnych, i sprawdzanie comiesięcznych raportów to jednak za mało, aby nowy projekt miał dużą szansę na sukces. Osoby, które do tej pory nie miały wiele wspólnego z prowadzeniem biznesu, potrzebują bowiem, oprócz kapitału, szeroko pojętego wsparcia. I tu pojawia się Smart Money.

Czym jest Smart Money?

Mówiąc w skrócie, są to pieniądze, za którymi stoją dodatkowe, pozafinansowe korzyści. Jakie one będą, zależy już tylko od poszczególnych inwestorów. Warto więc poznać kilka najważniejszych elementów takiej modelowej współpracy na przykładzie młodych przedsiębiorstw.

1) Pierwsza linia kontaktu

Inwestor wnoszący Smart Money jest przede wszystkim dostępny. To pierwszy kontakt, do którego start-up powinien móc zwrócić się zapytaniem, prośbą o pomoc, radę. O ile bardziej komfortowo pracuje się nad rozwojem projektu, kiedy ma się pewność, że nie jest się tylko kolejną pozycją w portfelu inwestycyjnym, a inwestor żywo interesuje się naszą działalnością. Nie nachalnie, nie przesadnie, ale wspierająco. Dla drugiej strony to jest także korzystne. Bieży, proaktywny kontakt pozwala na stały przepływ informacji, oszczędza czas i pieniądze. Pozwala na dostrzeżenie potencjalnych zagrożeń na bardzo wczesnym etapie, dzięki czemu da się ich uniknąć lub zaradzić im w bardzo prosty sposób.

2) Swoboda pracy twórczej

Świadomy inwestor pozwala twórcom swobodnie pracować nad projektem, z którym do niego przyszli. W ten sposób jeszcze bardziej utożsamiają się oni z prowadzoną firmą, chętniej angażują się w jej rozwój i zabiegają o jej sukces. W przyszłości będą też potrafili, bazując na swoich błędach, uniknąć katastrofalnych w skutkach pomyłek. Nie oznacza to jednak pozostawienia ich samym sobie. W ważnych kwestiach zawsze mogą liczyć na pomoc i radę. To działa dodatkowo motywująco na zespół, jest bowiem przejawem zaufania do start-upu.

3) Udostępnienie zasobów

Dobrze, gdy inwestor wnosi ze sobą wiedzę i doświadczenie, ale także zasoby pomocne w prowadzeniu działalności. Nawet najbardziej innowacyjny pomysł wymaga bowiem codziennych, przyziemnych działań, zanim uda się na nim zbudować doskonale prosperującą firmę. Prawnik, księgowy, grafik, webmaster, programista, analityk, copywriter – to przykładowe wsparcie, które może być częścią wkładu Smart Money w rozwój projektu.

4) Proaktywne działanie na rzecz start-upu

Nieocenionym wsparciem dla założycieli jest również możliwość korzystania ze szlaków biznesowych przetartych przez inwestora. Jako instytucja już funkcjonująca na rynku, ma on większą siłę przebicia i renomę, która pozwala dotrzeć do faktycznych decydentów w dużych firmach. Może też pomóc nawiązać relacje biznesowe z innymi start-upami, którymi się opiekował bądź opiekuje, dzięki czemu każdy z nich odniesie określone korzyści. Takie proaktywne działanie na rzecz młodego przedsiębiorstwa może przejawiać się również we wspólnej promocji np. podczas istotnych eventów i branżowych wydarzeń. Wszystko oczywiście w porozumieniu z założycielami.

5) Pozytywna motywacja

Zaangażowanie, zaufanie, wsparcie emocjonalne – to niematerialne elementy Smart Money, które działają niezwykle motywująco na twórców start-upu i ich zespół. W pozytywnej atmosferze współpracy inaczej odbiera się przeciwności, które nie raz stają na drodze do sukcesu. Nawet ogrom pracy, jaką należy wykonać przeprowadzając projekt od fazy pomysłu do realnej usługi bądź produktu, nie jest aż tak przytłaczający, gdy ma się świadomość, że nie jest się pozostawionym samemu sobie. Tego nie zastąpią żadne pieniądze.

A co z firmami z sektora MŚP?

Smart Money jako idea i system działania nie musi dotyczyć tylko start-upów. Co warto podkreślić, korzyści płynące z tego podejścia są o wiele bardziej widoczne w przypadku już funkcjonujących małych i średnich przedsiębiorstw. Większość z czynników ważnych dla rozwoju młodych firm, jest bardzo istotna również dla tych dojrzałych – kontakty, wiedza o rynkach, możliwościach ekspansji czy doświadczenie w zakresie restrukturyzowania organizacji – to tylko niektóre z usług możliwych do dostarczenia przy okazji realizowanej inwestycji. Towarzyszące dokapitalizowaniu świeże spojrzenie na firmę i rynek także często prowadzi do niespodziewanych wcześniej, a bardzo korzystnych rezultatów. Myśląc więc o rozwoju swojej firmy z ugruntowaną pozycją na rynku, warto mieć na względzie, że pieniądze to nie wszystko i jeżeli to tylko możliwe, bardzo opłacalnym staje się pozyskanie partnera, który wnosi do organizacji coś więcej. Wybierając inwestora należy więc kierować się nie tylko kwotą, jaką ma do zaoferowania. Liczy się także model współpracy, którą proponuje. W jakim zakresie będzie obecny i zaangażowany w rozwój firmy? Czy wnieśli swoje kontakty i dodatkowe zasoby? Czy pozwoli rozwinąć projekt zgodnie z założeniami jego twórców? To pytania, które warto zadać jeszcze przed podpisaniem umowy, żeby nie zaprzepaścić szansy na zbudowanie silnego i prężnie działającego biznesu.



Dobrze, gdy inwestor wnosi ze sobą wiedzę i doświadczenie, także zasoby pomocne w prowadzeniu działalności.

TURBINY POLSKIEJ GOSPODARKI

Od czego może zależeć dynamika rozwoju Internetu Rzeczy?



Kamil Kopczyński

dyrektor Departamentu
Centrum Zarządzania Siecią
w HAWE TELEKOM

Lodówka samodzielnie zamawiająca brakujące produkty dla rodziny, autonomiczny samochód, bezałogowy dron dostarczający przesyłkę na zamówienie sklepu bezobsługowego – to na razie science-fiction jeśli myślimy o masowej skali wykorzystania albo przykłady laboratoryjnych testów. Jednak dynamiczny rozwój technologii sprawia, iż jej wpływ na codzienne życie jest coraz większy. Świat przedmiotów urządzeń codziennego użytku na masową skalę komunikujących się on-line bez naszego udziału... ludzi prędzej czy później stanie się faktem. Oczywiście musi zmienić się prawo, nasza mentalność i zwyczaje, ale przede wszystkim technologia zapewniająca bezawaryjną komunikację i łatwy dostęp do platform przesyłających dane. Połączenie ringów światłowodowych

z technologią 5G oraz zaawansowanymi systemami zarządzania da nam w ciągu kilku najbliższych lat odpowiedź na pytanie: jak szybko Internet Rzeczy się upowszechni.

Najpierw smart city?

Połączenie szerokorozumianej cyfryzacji określanej jako gigantyczny wzrost liczby modułów komunikacyjnych w jakie są wyposażane coraz to liczniejsze: przedmioty, narzędzia, czy urządzenia w połączeniu z możliwością zapewnienia dwukierunkowej komunikacji pomiędzy wszystkimi elementami takiego ekosystemu – M2M (ang. Machine to Machine) sprawia, iż mamy do czynienia z tzw. Internetem Rzeczy IoT (ang. Internet of Things). Trend ten znajduje zastosowanie w coraz liczniejszych obszarach, gdzie warto wyróżnić: transport, bezpieczeństwo, opiekę medyczną, teleremetering, media, telekomunikacje, miasta, energetykę czy wiele innych. Możliwości są praktycznie nieograniczone, a kolejne wdrożenia są jedynie przejawem innowacyjnego podejścia do optymalizacji. Za szczególnie ciekawy zjawisko należy uznać rozwój miast w kierunku tzw. „Smart City”. Wdrażanie przez miasta kolejnych rozwiązań M2M/IoT w obszarach zarządzania: komunikacją,

sterowaniem ruchem, oświetleniem, miejscami parkingowymi w centrach miast, gospodarką odpadami komunalnymi, monitoringiem staje się coraz popularniejsze, a w połączeniu z zaawansowanymi systemami zarządzania przetwarzającymi ogromne ilości danych – Big Data, przyczyniają się do wprowadzenia w dłuższej perspektywie optymalizacji posiadanych zasobów. W efekcie prowadzą one do obniżania kosztów utrzymania miast, zwiększenia niezawodności, zwiększenia możliwości dynamicznego oddziaływania na otoczenie w trybie czasu rzeczywistego. Migracja w kierunku technologii potocznie określanych jako „Smart City” stanowi obecnie jeden z podstawowych celów dla większości metropolii. Przykładem polskich miast wprowadzających technologie z obszaru „Smart City” są np.: Warszawa, Poznań, Wrocław, Kraków, czy Łódź, gdzie systematycznie budowane i rozbudowywane są zintegrowane systemy zarządzania transportem publicznym, ruchem ulicznym czy parkingami.

W kategoriach ciekawostek warto wskazać przykład takich europejskich miast jak holenderski Rotterdam czy chorwacki Dubrownik. O ile Rotterdam od zawsze był liderem wdrażania nowoczesnych technologii „Smart

City” to Dubrownik nazywany „Perłą Adriatyku” stanowi przykład jak można wkomponować nowoczesne technologie na obszarze i w otoczeniu Starego Miasta, które zostało wpisane na Listę Światowego Dziedzictwa Kulturowego UNESCO.

Światłowód i 5G razem

Jednak, aby funkcjonowanie tak rozległej infrastruktury w wydaniu „Smart” było możliwe, niezbędne jest, aby była ona oparta o wydajną infrastrukturę telekomunikacyjną, która zapewni możliwości komunikacyjne pomiędzy całą siecią urządzeń komunikujących się ze sobą bez udziału człowieka. W zapewnieniu komunikacji pomiędzy urządzeniami – M2M, oraz systemami typu CMP (ang. Connection Management Platform) kluczową rolę odgrywają operatorzy sieci komórkowych oraz posiadana przez nich infrastruktura telekomunikacyjna. Przyszłością staje się tutaj rozwój technologii komórkowych 5 generacji tzw. „5G”, która w przyszłości stopniowo będzie wypierać wcześniejsze technologie jak UMTS, HSPA czy LTE. Proces wdrażania sieci 5G w Polsce został opisany w „Strategii 5G dla Polski” opublikowanej przez Ministerstwo Cyfry-

zacji w styczniu 2018 roku (przyjęta strategia zakłada, że komercyjne uruchomienie sieci 5G w pierwszym mieście nastąpi w 2020 roku). Jednym z najistotniejszych parametrów sieci 5G poza bezsprzecznym wzrostem dostępnego i oferowanego pasma będzie zmniejszenie czasów opóźnień, które mogą sięgnąć nawet 1 ms (sieci LTE zapewniają opóźnienia na poziomie 10ms). Ma to fundamentalne znaczenie dla obsługi aplikacji i systemów czasu rzeczywistego. Warunkiem koniecznym dla rozwoju technologii 5G jest jednak rozwój infrastruktury światłowodowej, co wynika z faktu, iż światłowód stanowi jedyne medium, które w połączeniu z zaawansowanymi optycznymi systemami transmisji danych jak: DWDM, CWDM, WDM PON może zapewnić wydajną infrastrukturę transportową dla połączenia makro, mikro czy piko komórek. Mając na uwadze powyższe oraz coraz większe zapotrzebowanie na pasmo szczególnej wagi nabiera podejmowanie nowych inwestycji w infrastrukturę światłowodową oraz dokonywanie migracji z dotychczas wykorzystywanych technologii transportowych opartych np. o łącza radiowe na łącza światłowodowe.

REKLAMA



PROSTE FINANSOWANIE MASZYN I TRANSPORTU CIĘŻKIEGO W PKO LEASING

Leasing to nie tylko samochód! Chcesz rozwinąć skrzydła?

Skorzystaj z oferty finansowania maszyn i transportu ciężkiego w PKO Leasing:

- elastyczna oferta i harmonogram spłat
- uproszczona procedura finansowania
- szeroka dostępność oferty – u dealera, w banku, u doradcy leasingowego
- atrakcyjny pakiet produktów ubezpieczeniowych
- produkty z gwarancją unijną i możliwość finansowania innowacyjnych rozwiązań

Oferta nie stanowi oferty handlowej w rozumieniu art. 66 § 1 Kodeksu cywilnego oraz innych właściwych przepisów prawnych

www.pkoleasing.pl, infolinia: 801 887 887 opłata zgodna z taryfą operatora

Zapraszamy również do placówek PKO Leasing oraz PKO Banku Polskiego



TURBINY POLSKIEJ GOSPODARKI

50 NAJBARDZIEJ DYNAMICZNYCH MSP

(dynamika przychodów 2017/2018)

Lp	SPÓŁKA	wielkość przychodów po II kwartałach 2017 r. (w tys. zł)	wielkość przychodów po II kwartałach 2018 r. (w tys. zł)	zmiana proc.
1	PIK	10,37	1 960,10	18 801,64
2	CORELENS	153,83	1 616,83	951,05
3	G-ENERGY	170,00	1 617,01	851,18
4	PARCEL TECHNIK	387,81	2 346,20	504,99
5	POLMAN	689,00	3 847,00	458,35
6	7LEVELS	124,19	525,45	323,10
7	AFORTI HOLDING	75 166,97	243 746,95	224,27
8	4MOBILITY	643,20	1 963,26	205,23
9	AQUATECH	2 630,03	7 510,11	185,55
10	AGENCJA ROZWOJU INNOWACJI	289,28	820,94	183,79
11	GEO-TERM POLSKA	827,90	2 247,10	171,42
12	EC2	491,44	1 077,06	119,16
13	CENTRUM FINANSOWE	4 068,45	8 901,40	118,79
14	ADVERTIGO	583,83	1 241,75	112,69
15	ARAMUS	2 607,92	5 520,95	111,70
16	CYBERATON	515,00	963,39	87,07
17	SFERANET	1 475,13	2 490,32	68,82
18	PARTNER NIERUCHOMOŚCI	19,00	32,00	68,42
19	EKOBOX	9 596,14	15 170,25	58,09
20	LS TECH-HOMES	16 535,00	25 711,00	55,49
21	BLOOBER TEAM	7 375,26	10 696,39	45,03
22	COLUMBUS ENERGY	15 485,72	21 309,07	37,60
23	BALTICON	55 568,76	74 784,97	34,58
24	AQUA SPÓŁKA AKCYJNA W POZNANIU	1 594,97	2 105,07	31,98
25	APIS	4 700,92	6 085,98	29,46
26	ALUMAST	4 122,10	5 270,80	27,87
27	WDB BROKERZY UBEZPIECZENIOWI	2 715,14	3 471,27	27,85
28	E-MUZYKA	10 524,73	13 389,65	27,22
29	BIOGENED	18 301,43	23 280,17	27,20
30	CSY	9 966,63	12 609,09	26,51
31	ACARTUS	747,10	936,40	25,34
32	A.P.N. PROMISE	199 116,00	239 187,00	20,12
33	ACKERMAN	3 178,85	3 804,74	19,69
34	SMS KREDYT HOLDING	18 772,50	22 082,10	17,63
35	LAUREN PESO	1 119,27	1 309,86	17,03
36	TELEMEDYCYN POLSKA	2 714,00	3 170,60	16,82
37	2INTELLECT.COM	433,89	504,40	16,25
38	ALDA	10 970,00	12 734,00	16,08
39	POLTRONIC	5 772,20	6 606,70	14,46
40	GENOMED	7 889,79	8 960,41	13,57
41	PLATIGE IMAGE	33,34	37,83	13,47
42	KORBANK	4 530,00	5 072,80	11,98
43	LOGINTRADE	2 103,53	2 351,43	11,78
44	POLSKIE TOWARZYSTWO WSPIERANIA PRZEDSIĘBIORCZOŚCI	30 237,80	33 549,90	10,95
45	ALEJASAMOCHODOWA.PL	16 679,59	18 093,05	8,47
46	CIASTECZKA Z KRAKOWA	2 090,38	2 255,78	7,91
47	KANCELARIA PRAWNA INKASO WEC	2 704,73	2 908,86	7,55
48	COMPRESS	544,00	581,00	6,80
49	TAX-NET	3 629,98	3 854,87	6,20
50	7FIT	5 016,92	5 322,78	6,10

Rynek usług szkoleniowych i edukacyjnych a intensywny rozwój gospodarczy

Od kilkunastu lat w Polsce rośnie rynek usług szkoleniowych. Do wyboru mamy szkolenia każdego rodzaju – otwarte, zamknięte, indywidualne, z niemal każdej możliwej dziedziny. W ramach głębszego rozwoju coaching biznesowy, indywidualny i dla zarządzających wielkimi firmami. Do tego stale popularne studia podyplomowe, które obecnie są niemal szturmowane – powstają bowiem nowe kierunki, ale i te obecne, dobrze znane, mają się bardzo dobrze, dlatego uczelnie zdecydowanie nie narzekają na brak chętnych na nadchodzący rok akademicki.



Jakub **Lewandowski**

prezes Pasja G.D.T,
trener, coach ICC

Wielu zastanawia się z pewnością, kiedy ta „hossa” się skończy, i co będzie zwiastowało jej koniec. Od kilku lat zwykło się mawiać, że żyjemy „w dobie Internetu”. To już nie wystarczy, by precyzyjnie określić nasze czasy. Żyjemy w dobie Internetu i wyjątkowo intensywnego rozwoju gospodarczego i technologicznego. Nowe technologie, sztuczna inteligencja z łatwością w przyszłości zastąpią człowieka i jego pracę w wielu branżach i na wielu stanowiskach. Dziś tworzone są listy zawodów, które jeszcze w tym dziesięcioleciu znikną z rynku. Po co więc się uczyć, szkolić, zgłębiać jakieś zagadnienia, skoro przyszłość w danym zawodzie jest niepokojąca?

Nieprzerwany wzrost
Moje odczucia są przeciwne i jako właściciel firmy szkoleniowej, a także autor programów studiów podyplomowych, wykładowca na uczelniach wyższych i baczny obserwator, bardzo się z tego cieszę. Uważam bowiem, że rynek usług szkoleniowo-edukacyjnych nadal będzie rość w siłę. Przyczyniają się do tego trzy główne fakty. Przede wszystkim Polacy obudzili w sobie chęć do rozwoju i nauki. Spowodowane jest to zarówno przez rosnące wymagania pracodawców, co pośrednio jest spowodowane intensywnym rozwojem gospodarczym i technologicznym, a także indywidualną potrzebą posiadania pewnej wiedzy, czy umiejętności. Choć obecnie obserwujemy w Polsce rynek pracownika, co oznacza, że to praca szuka człowieka, a nie, jak dotąd, człowiek pracy, to, mimo wszystko, pracownik musi wykazać się wiedzą, umiejętnościami i pewnymi cechami, które umożliwią mu efektywną pracę na kon-

kretnym stanowisku. Studia wyższe I i II stopnia umożliwiają zdobycie określonej wiedzy i umiejętności. Sprawdzenie jej w praktyce często okazuje się rozczarowujące, gdyż nie zawsze wszystko działa tak, jak opisano to w książce. Szkolenia mają za zadanie poprawić i wzmocnić te nieskuteczne elementy, wysłuchać problemu uczestnika i znaleźć rozwiązanie, podsunąć sposoby, itp. Studia podyplomowe, ukierunkowane na konkretne zagadnienie, które kończą się praktycznym egzaminem, pozwalają zdobyć brakującą wiedzę i umiejętności i precyzyjnie wypełnić luki z wcześniejszych lat nauki.

Łatwy dostęp do wiedzy
Płynnie więc przejdę do kolejnego czynnika, dzięki któremu zarówno usługi szkoleniowe, jak i edukacja na poziomie studiów podyplomowych nadal będą się rozwijać, mianowicie łatwy dostęp do wiedzy. Na rynku istnieje obecnie mnóstwo uczelni, które oferują naprawdę bogatą ofertę studiów – zarówno I i II stopnia, jak i podyplomowych. Studiować można na uczelni, dzieląc salę z innymi, ale też przez Internet,

w domu, czy w podróży. Wystarczy połączenie z Internetem i gotowe. Książki można pobrać z sieciowych bibliotek, obejrzeć film z instrukcjami, porozmawiać z drugą osobą za pomocą komunikatorów – innymi słowy – studia i nauka już nie zabierają nam tyle czasu, co jeszcze np. 10 lat temu. Dziś jest to zdecydowanie łatwiejszy i szybszy proces. Dodatkowo studia podyplomowe wyróżniają się tym, że skoncentrowane są na kilku najistotniejszych elementach. W programach nie ma miejsca na zbędne „zapychacze”. To niemal spersonalizowane programy, uszyte na miarę potrzeb konkretnych grup i zawodów. Crème de la crème wśród studiów wyższych.

Dla nas, a nie przeciwko nam
Po trzecie pamiętajmy, że nowe technologie stworzone są dla nas, a nie przeciwko nam. Trzeba je zrozumieć, nauczyć się ich i tego, w jaki sposób je wykorzystać. Menedżer w korporacji dziś, a menedżer w tej samej korporacji 10-15 lat temu to zupełnie różne terminy. Dzisiejsi pracownicy na każdym szczeblu pracują inaczej, szybciej, w większym stresie, niż ich koledzy z poprzedniej dekady. Nowe technologie, nauka, wykorzystywanie zasobów, sposób kontaktów międzyludzkich – to i jeszcze więcej zmieniło się bardzo na przestrzeni lat. Zachód te różnice tworzy, stopniowo przez nie przechodzi, żywa się z nimi. My, w Polsce, musimy za nimi gonić niemal dosłownie a rynek edukacyjno-szkoleniowy idealnie się w tym odnajduje. Dostarcza rozwiązania, przynosi ulgę, wysłuchuje i pomaga. Wdraża.



TURBINY POLSKIEJ GOSPODARKI

Firmy pożyczkowe czy może już Lend-Tech?

Lend-tech, czyli technologie kredytowania to pojęcie, które w polskiej branży finansowej zyskuje coraz większy rozgłos i zainteresowanie. Wciąż jednak niewiele wiadomo na jego temat, a źródeł informacji szukać można jedynie w zagranicznych publikacjach na temat rynków, w których model ten funkcjonuje już od jakiegoś czasu. Czym właściwie jest lend-tech? Jaki ma on wpływ na sprzedaż pożyczek lub kredytów? Czy polski rynek lendingowy załapie bakcylię i zacznie stopniowo wdrażać ideę innowacyjnych technologii kredytowania?

Genezy pojęcia lend-tech możemy doszukiwać się w artykule naukowym „Lending Technology, Bank Organization and Competition” autorstwa Hansa Degryse’a, Stevena Ongena i Günseli Tümer-Alkan z 2009 roku, ale tak naprawdę sformułowanie to krążyło w świecie ekonomii i technologii jak tylko Internet zaczął być wykorzystywany w sektorze finansowym.

Lend-Tech – co to w ogóle jest?

Lend-Tech definiowany był tutaj przez pryzmat dwóch kategorii: kredytowania opartego na informacjach o klientach, którzy posiadają historię kredytową, a zatem mogą dostarczyć twardych informacji na temat swojej zdolności płatniczej. Druga kategoria to kredytobiorcy, którzy takiej historii nie posiadają i do udzielenia im kredytu konieczna jest analiza innych tzw. „miękkich informacji”. Podział ten dotyczył rynku amerykańskiego i sami autorzy przyznali, że w innych rejonach świata środowisko „lend-tech” może opierać się na innego rodzaju infrastrukturze zarówno prawnej, jak i technologicznej.

Co wchodzi do kategorii Lend-Tech?

W 2006 roku naukowcy Berger i Udell stwierdzili dosyć oczywistą rzecz. Otóż traktowanie transakcji pożyczkowych jako jednej technologii może prowadzić do błędnych wniosków. Gregory F. Udell to profesor ekonomii Kelley School of Business (Indiana) – obecnie konsultant m.in. w Bank of Japan i Banku Rezerwy Federalnej (FED). Allen N. Berger jest tytułowanym profesorem ekonomii, autorem ponad 100 publikacji dotyczących m.in. funkcjonowania instytucji finansowych. W 2016 roku otrzymał tytuł „Professor of Year for 2015-2016” przyznawany przez Darla Moore School of Business Doctoral Students Association (Karolina Półd.).

Zdaniem Bergera i Udella, do „lending technologies” należy zaliczyć doradztwo finansowe, kredyty dla MiŚP, faktoring oraz leasing. W przypadku faktoringu i leasingu obecnie jesteśmy świadkami digitalizacji tych usług, które dzięki „onlinezacji” stają się dostępne nie tylko dla dużych i średnich firm, ale także dla zwykłych konsumentów, którzy prowadzą działalność gospodarczą. – To, na jakim etapie znajduje się lend-tech w danym państwie, zależy od wielu czynników. Kluczowe to poziom rozwoju usług sektora finansowego dla ludności. W zależności od tego, na jakim etapie znajduje się bankowość w danym kraju, tworzy się mniejsza lub większa przestrzeń dla pozabankowych usług finansowych. Wiele zależy też od poziomu technologicznego – im bankowość mniej zaawansowana, tym większy popyt na zaawansowane technologicznie usługi ofero-

wane przez startupy fintechowe. – komentuje Maciej Suwik, CTO&Co-founder w Grupie LOANDO.



Z drugiej jednak strony praktyka pokazuje, że nawet silnie rozwinięte technologicznie sektory bankowe w poszczególnych państwach tworzą przestrzeń do popytu na zaawansowane niebankowe usługi finansowe (np. Polska, Czechy). To w dużej mierze kwestia środowiska prawnego, które duży nacisk kładzie na stabilność sektora finansowego. Uniemożliwia to np. plasowanie niektórych produktów mających pokrycie w depozytach klientów, których często (tylko ze względu na brak odpowiednich zunifikowanych danych) klasyfikuje się jako subprime.

Naukowcy stosunkowo często skupiają się na badaniu relacji klientów z instytucjami finansowymi. Ich główną domeną jest tzw. kredytowanie partnerskie, które w dużej mierze dotyczy finansowania małych firm przy wykorzystaniu linii kredytowych. Jak wynika z badań – są one dużo tańsze od pożyczek.

Niemniej, badania m.in. Udella i Bergera potwierdzają, że im lepsze i bardziej weryfikowalne relacje, tym produkty finansowe są tańsze. To z kolei otwiera pole do rozważań na temat alternatywnych technologii kredytowania. W tym wypadku potwierdzono, że dobre relacje można w zasadzie zbudować w ekspresowym tempie poprzez dostarczenie do instytucji finansowych sprawdzalnych danych nt. sytuacji kredytobiorcy. – Innymi słowy, tradycyjne produkty bankowe są tańsze dla klientów, ale wynika to z faktu, że są oni dobrze poznani, a ich weryfikacja jest stosunkowo tania, nieskomplikowana i powszechna. Rzecz w tym, że świat poszedł do przodu. Pojawił się Internet, który zmienił wszystko, wytworzył nadzieję, pobudził wyobraźnię i stworzył dziesiątki nowych sektorów gospodarki, które mają dostęp do całej gamy nowych rynków zbytu dosłownie na jeden klik. Bankowość nie może być już tylko dokumentowa, oparta na relacji „prezesa” ze swoim prywatnym opiekunem w danej instytucji finansowej, bo wówczas następuje samoograniczenie dla tych, dla których budowanie tego typu relacji zwykle kończy się fiaskiem, zwyczajnie ich na to nie stać lub nie mają na to czasu. I tutaj pojawia się lendtech, który sprawia, że dostęp do kredytu staje się powszechny. – komentuje Łukasz Piechowiak, redaktor naczelny fintek.pl.

Lend-Tech też dzieli się na kategorie – bankową i niebankową. W przypadku tej pierwszej mówimy o technologiach, które uzupełniają tradycyjne metody kredytowania m.in. pozwalając na lepszą weryfikację zdolności płatniczej w oparciu o inne zestawy danych, często dostarczane przez samych klientów. Do tego dochodzą rozwiązania, które skracają proces aplikowania o kredyt, czas potrzebny do analizy wniosku kredytowego, a następnie szybko dokonują wypłaty środków.

Weryfikują one klienta w oparciu o standardy dostarczone przez sektor bankowy i na podstawie wyniku udostępniają klientowi pełną gamę dostępnych dla niego produktów kredytowych w postaci tzw. „marketplace’u”. Tego rodzaju agregatory dostępne z poziomu aplikacji mo-

bilnej zainstalowanej w telefonie umożliwiają nie tylko porównanie oferty, ale także pomagają w ocenie rzeczywistych potrzeb klienta w oparciu często o znacznie szerszy zestaw danych niż ten, którym dysponują tylko banki.

Lend-Tech w różnych rejonach świata

Niebankowe lendtechy to przede wszystkim firmy pożyczkowe działające online. Wonga w Wielkiej Brytanii wystartowała w 2006 roku. Wielka Brytania jawi się zatem jako ojczyzna tego rodzaju rozwiązań, ale w ostatnich 5 latach digital lending dotarł do praktycznie wszystkich krajów europejskich. – Podstawowe różnice wynikają z kwestii regulacyjnych. W niebankowych fintechach pożyczkowych głównym składnikiem kalibrującym model biznesowy i poziom przyznawalności jest dopuszczalna cena kredytu (wyrażona w poszczególnych ustawach jako limit oprocentowania, maksymalnych opłat), popyt na tego rodzaju usługę, koszty stałe oraz moralność płatniczą klientów. Wypadkowa tychże decyduje o dynamice rozwoju rynku. – komentuje Tymon Zastrzeżyński, CEO&Co-founder Grupy LOANDO (właściciel pożyczkaportal.pl i loando.pl)

Podobna sytuacja ma miejsce w Azji, ale tutaj z uwagi na rozmiar państw i stosunkowo niski poziom rozwoju sektora bankowego dla ludności, usługi lendtech bardzo szybko zyskują na popularności. W Indonezji – największym muzułmańskim kraju świata – nadzór bankowy podjął decyzję, że nie bę-

dzie ograniczać maksymalnego oprocentowania dla kredytów konsumenckich, które upowszechniają się za sprawą fintechowych startupów.

Lend-Tech jednym z elementów rozwoju

Rozwiązania lend-tech w każdym rejonie świata odpowiadają na popyt ze strony klientów. Ich wspólnym mianownikiem jest upowszechnienie prostego produktu kredytowego dla ludności – w tym firm, które do tej pory nie miały możliwości korzystania z finansowania w sposób prosty i szybki.

Kredyt w tym wypadku jest tylko instrumentem, który daje możliwość nabycia dóbr i usług, które są konieczne do zrealizowania danego przedsięwzięcia – czasem chodzi o zakup telewizora, wykupienie wycieczki lub kursu edukacyjnego, a czasem poprawienie płynności w mikroprzedsiębiorstwie lub sfinansowanie drobnej inwestycji, która przyczynia się do jego rozwoju.

Rozwój technologiczny pozwala na lepsze adresowanie produktów np. poprzez nowocześniejsze i dokładniejsze metody analizy. Jest to element ekonomii lean, który jednocześnie zwiększa podaż klientów, wspiera handel i niejako wyrównuje szanse. Ma to oczywiście swoje wady, które niwelują dobrze zaadresowane regulacje. Niemniej, mariaż lendingu i technologii otworzył drzwi prowadzące do nowych ścieżek rozwoju dla wszystkich tych ludzi, którzy potrzebowali bankowości, a niekoniecznie samych banków jako instytucji.

REKLAMA



A może Twoja firma też chce coś zrobić dla środowiska? Skorzystaj z leasingu na samochód elektryczny lub hybrydowy w Programie ING EKO.

Już teraz:

0% prowizji

0 zł za rejestrację pojazdu

ING EKO jest produktem ING Lease (Polska) Sp. z o.o. Więcej szczegółów na inglease.pl/ingeko



TURBINY POLSKIEJ GOSPODARKI

WYRÓŻNIENIA

NAJLEPSZE PRODUKTY
DLA MSP 2018

BANK



KREDYT DLA FIRMY

Kredyt dla Firmy to rozwiązanie ułatwiające mikroprzedsiębiorstwu codzienne funkcjonowanie i planowanie kolejnych etapów rozwoju. To idealne rozwiązanie pozwalające firmie utrzymać płynność finansową, zainwestować w nowocześniejszy sprzęt, czy rozmaite innowacje. Oferowany jest dla jednoosobowej działalności gospodarczej. BOŚ

proponuje kredyt w złotówkach na dowolny cel związany z prowadzeniem działalności gospodarczej. Wysoka kwota kredytu do 300 tys. zł., długi okres kredytowania do 96 m-cy, bez przedstawiania faktur potwierdzających cel kredytowania. Dodatkowe benefity: możliwość zastosowania 6 miesięcznej karencji w spłacie kapitału, uruchomienie

kredytu na rachunek bieżący klienta, kredyt bez zabezpieczeń rzeczowych i majątkowych. Klient nie płaci prowizji za udzielenie kredytu, a w przypadku skorzystania z Gwarancji COSME bank proponuje preferencyjnie oprocentowanie. Kredyt dla Firmy to kredyt na dowolny cel, bez faktur, wysoka kwota i długi okres kredytowania.

PRZELEWY
W TECHNOLOGII
OPARTEJ O BLOCKCHAIN

Bank wdrożył usługi płatności zagranicznych opartej na technologii blockchain – Santander One Pay FX. Przelewy w walucie obcej (GBP) przesyłane do Banku Santander UK są wykonywane w czasie rzeczywistym – środki są dostępne na rachunku niemal natychmiast. Dodatkowo, od 1 maja do 31

grudnia br. klienci MŚP, zlecający online przelewy na rachunki Santander w Wielkiej Brytanii, skorzystają z ulgi grupowej i wysłą ekspresowy przelew zupełnie bezpłatnie (limit: 20 tys. GBP). Liczba klientów, którzy zwracają się ze swoim potrzebami w zakresie handlu do Santander Bank Pol-

ska rośnie w dwucyfrowym tempie (dzięki wspierającym klientów lokalnie Menedżerom Biznesu Międzynarodowego). Wprowadzenie innowacyjnych przelewów opartych na technologii blockchain, umożliwiającej wykonywanie przelewów w walutach obcych w czasie rzeczywistym.



KREDYT SMARTPLAN

Kredyt SMARTPLAN charakteryzuje się bardzo niską ratą miesięczną (nawet 40 proc. mniejszą względem kredytów klasycznych) przy oprocentowaniu nominalnym równym 5,99 proc. oraz braku prowizji za udzielenie finansowania. Ponadto, konstrukcja kredytu umożliwia klientowi wymianę kupionego

auta na kolejne nowe, zaraz po zakończeniu umowy. W ofercie Toyota Bank dostępne są dwa okresy kredytowania – 36 oraz 48 miesięcy, a wymagany minimalny wkład własny zaczyna się już od 10 proc. wartości auta. Tzw. efektywny cykl wymiany auta (TCM) jest niezwykle przyjazny dla kredytobiorcy,

ponieważ diler Toyoty odkupi od klienta jego obecny samochód w chwili zakończenia okresu umowy i zaoferuje mu kolejny nowy pojazd na preferencyjnych warunkach. Wszystkie formalności klient załatwia w jednym miejscu – u najbliższego dealera Toyoty.

OPROGRAMOWANIE



SFC 4FACTORY

SFC 4FACTORY to autorski produkt DSR, nadzorujący realizację zleceń produkcyjnych. Dzięki temu rozwiązaniu wiemy, co się dzieje w poszczególnych procesach na produkcji. Wszystkie zlecenia są monitorowane i zbierane w czasie rzeczywistym w bazie danych systemu, w celu późniejszego ich raportowania i analizowania. Zgromadzone przez system dane dotyczące różnych wskaźników KPI informują

o postępach prac nad poszczególnymi zleceniami, efektywności pracy ludzi, maszyn i urządzeń. SFC 4FACTORY jest prosty w obsłudze, można go uruchomić poprzez standardową przeglądarkę internetową, a graficzny interfejs użytkownika zaprojektowany został, by móc wykorzystać różnej wielkości ekrany i sprzęt stosowany w zakładzie produkcyjnym i biurze. Oprogramowanie działa w oparciu o instalację

On-Premise, jak i SaaS (np. Microsoft Azure). Dodatkową zaletą systemu jest jego szybkie wdrożenie, zapewniające szybszy zwrot z inwestycji. Produkt jest aktualizowany cyklicznie, co 3 miesiące, w oparciu o Azure, wykorzystując tym samym najnowsze trendy związane z IIoT oraz uwzględniając potrzeby rynku i klientów, dzięki czemu to użytkownicy mają wpływ na rozwój SFC.



SENTE S4

Sente S4 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. Sente S4 to nie zwykły system ERP, bo

oprócz rozwiązań klasy ERP swoją funkcjonalnością obejmuje CRM, DMS, WMS, MES, WORKFLOW, umożliwiając firmie obsługę wszystkich wewnętrznych procesów operacyjnych w jednym, zintegrowanym środowisku. Główny cel, który Sente S4 pomaga osiągnąć przedsiębiorcom, to rozwój firmy

dzięki zwiększeniu efektywności jej codziennej pracy. Przed biznesem stoi coraz więcej wyzwań, a Sente S4 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.



ENOVA365

System enova365 to najnowszej generacji oprogramowanie ERP przeznaczone do kompleksowego zarządzania firmami. Korzysta z niego już ponad 11 500 podmiotów i aż 88 proc. użytkowników poleca enova365. Oprogramowanie koncentruje się na wokół takich obszarów biznesowych, jak: sprzedaż, CRM, handel, księgowość, kadry i płace, HR czy projekty. Poszczególne rozwiązania pozwalają na szybki dostęp do informacji firmowych, skrócenie

czasu niektórych procesów oraz usprawnienie komunikacji wewnątrz organizacji. Jednym z najważniejszych wyróżników oprogramowania jest jego elastyczność. System można dowolnie konfigurować, personalizować i integrować z używanymi przez firmę aplikacjami biznesowymi i programami. enova365 jest aktualizowana do zmieniających się przepisów prawa, tak aby przed ich wprowadzeniem w życie system był już na nie przygotowany. Klienci na bieżąco

otrzymują od producenta nowe, zaktualizowane wersje systemu. Oprogramowanie enova365 daje możliwość korzystania z różnych urządzeń w obrębie tej samej bazy danych, ma szerokie możliwości integracji z zewnętrznymi systemami (EDI, API, enova365 Integrator) oraz rozbudowane platformy komunikacyjne dedykowane różnym grupom użytkowników (Pulpit kierownika, pracownika, kontahenrta B2B, dla Biur Rachunkowych).

TURBINY POLSKIEJ GOSPODARKI

KARTA PALIWOWA



CIRCLE K PREPAID

Karta rabatowa Circle K Prepaid akceptowana jest na stacjach Circle K w Polsce i daje możliwość uzyskania rabatu na paliwo, myjnię i zakupy w sklepie bez

zbędnych formalności i dodatkowych kosztów.

Kartę można doładować na stacji bezpośrednio przed dokonaniem zakupu lub

przelewem na dedykowane konto. Klienci korzystający z tej karty otrzymują zbiorczą fakturę raz w miesiącu oraz dostęp do portalu internetowego



KARTA PALIWOWO-SERWISOWA DKV (DKV CARD)

Karta honorowana w ok. 70 tys. punktów w 42 krajach Europy, umożliwia bezgotówkowe tankowanie i rabaty na paliwo, zakup wybranych akcesoriów, rozliczanie opłat drogowych we wszystkich systemach opłat drogowych, przejazdy autostradami i tunełami, usługi promowe. Daje dostęp do wielu usług dodatkowych, ułatwiających zarządzanie kosztami transportu: usługi serwisu i naprawy pojazdów, myjnię, zakupy na stacjach

czy parkingi, doradztwo, 24 h pogotowie awaryjne. Karta umożliwia też oszczędności: niższe stawki opłat drogowych, zwrot podatku VAT oraz akcyzy. Karta DKV umożliwia bezgotówkowe tankowanie na ok. 4 tys. stacji paliw w całej Polsce – zarówno największych, jak i lokalnych sieci stacji paliw. Warto też zwrócić uwagę, że DKV jest pierwszym zachodnioeuropejskim operatorem kart, który przeniósł swój standard usług na ry-

nek Rosji i Białorusi. Dotyczy to zarówno tankowania w preferencyjnych cenach, jak i rozliczania opłat drogowych – w rosyjskim systemie Platon i w Rejonie Pskova, a także w białoruskim systemie BelToll. Karta DKV jest akceptowana na przeszło 2083 stacjach paliw w Rosji i na Białorusi. Karta DKV zapewnia klientom dostęp do atrakcyjnych cen paliw, pełną mobilność w trasie oraz większą efektywność pracy.



KARTA PALIWOWA SHELL/SHELL CARD

Shell Card integruje transakcje związane bezpośrednio z transportem m.in. za paliwo, opłaty za przejazdy płatnymi drogami (w Polsce za viaTOLL oraz autostrady A1, A2, A4, ale też drogi, tunele i mosty we Francji, Hiszpanii, Belgii czy Portugalii), zakupy na stacjach i pomoc drogową na zbiorczej fakturze. W Polsce kartą paliwową Shell można uregu-

lować transakcje na blisko 900 strategicznie zlokalizowanych stacjach, jak również 22 000 punktach w 35 krajach na terenie Europy, z czego około 2 500 to stacje Shell odpowiednio wyposażone do obsługi pojazdów ciężarowych. Karta usprawnia też pracę menadżerów dzięki możliwości całodobowego zarządzania kartami paliwowymi za pomocą nowoczesnej

platformy internetowej Shell Card Online z dostępem do danych na temat zużycia paliwa oraz szczegółowych raportów i kompleksowych analiz na temat realizowanych transakcji. Ponadto Shell Card to również szybki i przejrzysty sposób odzyskania zwrotu podatku VAT oraz akcyzy od paliwa zakupionego w 31 krajach Europy.

Wspierając projekty przyjazne środowisku

Bank Ochrony Środowiska specjalizuje się w finansowaniu przedsięwzięć z zakresu ochrony środowiska. W swojej misji łączy biznes i ekologię z korzyścią dla klientów. W portfelu ekologicznych transakcji banku dominują inwestycje służące poprawie jakości powietrza, głównie związane z energetyką odnawialną i szeroko rozumianą efektywnością energetyczną. W ciągu 27 lat swojej działalności, wielkość kredytów proekologicznych udzielonych przez BOŚ wyniosła 19,9 mld zł, z czego 12,9 mld stanowiło finansowanie służące ochronie atmosfery.

Bank Ochrony Środowiska, wspierając przyjazne środowisku projekty, oferuje jednocześnie pełne spektrum nowoczesnych usług finansowych kierowanych zarówno do klientów indywidualnych, jak i instytucjonalnych. Dla odbiorcy detalicznego tworzy innowacyjne produkty bankowe, do których dodaje „zielone korzyści” – z zyskiem dla ich osobistych finansów. Klientom korporacyjnym oferowane są preferencyjne kredyty na przedsięwzięcia związane z ochroną środowiska i zarazem wspierające rozwój ich biznesu. Na wsparcie w prowadzonych przez siebie inwestycjach mogą liczyć także samorządy.

Istotną częścią działalności banku jest obsługa programów rządowych. BOŚ ściśle współpracuje ze swoimi głównymi akcjonariuszami – przede wszystkim z Narodowym Funduszem Ochrony Środowiska i Gospo-



darki Wodnej, Dyrekcją Generalną Lasów Państwowych oraz Wojewódzkimi Funduszami Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej – w procesie dystrybucji środków publicznych, służących ochronie środowiska naturalnego i zrównoważonemu rozwojowi gospodarcemu kraju. Dzięki tej kooperacji wszyscy adresaci programów mogą wspólnie przyczynić się do poprawy jakości naszego życia – i przyszłych pokoleń – oraz rewitalizacji zaniedbanych i niewykorzystanych obszarów na terenie kraju.

Bank zatrudnia ekspertów m.in. inżynierów ekologów, analityków i doradców, którzy zapewniają m.in. kompleksowe doradztwo w realizacji projektów od strony technicznej, finansowej i ekologicznej, czyli tzw. montażu finansowego.

Dalszy rozwój BOŚ w zakresie finansowania inwestycji ekologicznych i zrównoważonego rozwoju umożliwia m.in. wyższy kapitał zakładowy uzyskany w drodze emisji akcji V. W ramach podwyższenia

kapitału zakładowego bank pozyskał 300,7 mln zł.

Grupę Kapitałową BOŚ S.A. tworzą Bank Ochrony Środowiska S.A., pełniący rolę dominującą nad jednostkami bezpośrednio zależnymi: Domem Maklerskim BOŚ S.A., BOŚ Eko Profit S.A., BOŚ Capital sp. z o.o. Od 1997 r. akcje BOŚ są notowane na rynku podstawowym Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie. BOŚ wchodzi w skład prestiżowego RESPECT Index, który skupia najsilniej zaangażowane społecznie firmy na GPW.

TEKST PROMOCYJNY

TURBINY POLSKIEJ GOSPODARKI

LEASING



LEASING ALL INCLUSIVE

Leasing All inclusive, to usługa, która jest odpowiedzią na trzy najważniejsze oczekiwania klientów związane z używaniem firmowego auta: wybór samochodu, optymalne finansowanie (leasing), serwis.

Dzięki współpracy GO-leasing z ponad 100 dealerami samochodowymi oraz blisko 40 firmami leasingowymi, Klienci w jednym miejscu i czasie mają dostęp do atrakcyjnych ofert 36 marek samochodów wraz z najbardziej dopasowaną formą finansowania oraz serwisu. Dzięki Leasingowi All Inclusive Klienci przede wszystkim oszczędzają czas i pieniądze – to profesjonalni doradcy GO-leasing na

podstawie analizy potrzeb, dobierają i wyszukują najbardziej optymalne gotowe rozwiązania: samochód wraz z leasingiem i serwisem. Połączenie atrakcyjnych rabatów flotowych wraz z najkorzystniejszą ofertą finansowania tworzy efekt synergii w postaci bardzo niskiej miesięcznej raty leasingowej w stosunku do wartości samochodu.

Leasing All inclusive dopasowuje się do potrzeb przed wszystkim małych i średnich firm oferując: niską ratę (opłaty za rzeczywiste zużycie pojazdu), gwarantowaną wartość końcową pojazdu (wykup jest jedynie opcją), stałe koszty serwisowe (brak niespo-

dzianek i nieprzewidzianych napraw podczas eksploatacji), wygodę i kompleksową obsługę na telefon (serwis, likwidacja szkody), pełną mobilność (samochód zastępczy na czas naprawy), komfort (klienci szukający używanych aut – za podobną ratę mogą jeździć nowym autem, klienci szukający nowego auta – mogą jeździć autem o klasę wyższą), znaczącą poprawę płynności finansowej (brak opłaty wstępnej i niskie raty) oraz indywidualną opiekę doradcy GO-leasing (doradztwo w doborze samochodu i struktury leasingu, pomoc w czasie trwania umowy, mobilność i dostępność).

PROGRAM
ING AUTO&ING EKO

Program ING Auto skierowany jest do firm zainteresowanych leasingiem nowych i używanych samochodów osobowych, dostawczych do 3,5 t oraz motocykli i skuterów. Oferta dostępna jest również dla klientów

dopiero rozpoczynających swoją działalność (start-upów).

W ramach programu ING Auto firma oferuje sub-program ING EKO, dedykowany dla leasingu pojazdów hybrydowych i elek-

trycznych na preferencyjnych warunkach, gdzie brak jest prowizji oraz opłaty za rejestrację pojazdu. ING Auto&ING EKO to prosty, szybki, łatwo dostępny i wygodny leasing na oświadczenie.

LEASING NA MASZYNY
I URZĄDZENIA
W PKO LEASING

Leasing to nie tylko samochody! To również doskonała oferta na maszyny i urządzenia, przygotowana specjalnie dla przedsiębiorców pragnących w łatwy sposób rozwijać swój biznes. W ramach oferty spółka finansuje wszystkie nowe maszyny, bez względu na typ i dostawcę, do 100 tys. zł w szybkiej procedurze z niską

opłatą wstępną. Dla wybranych typów maszyn i urządzeń od sprawdzonych dostawców obowiązuje procedura uproszczona nawet do 500 tys. zł. W ofercie dostępna jest możliwość korzystania z produktów z gwarancją unijną, a dzięki temu finansowanie przedsięwzięć innowacyjnych, elastyczny harmonogram spłat oraz do-

godny wybór formy finansowania. W ramach oferty dostępne jest finansowanie na maksymalny okres do 84 miesięcy. Leasing dostępny jest także w palcówkach PKO BP lub u doradcy leasingowego. Leasing na maszyny i urządzenia w PKO Leasing to szybkie finansowanie i uproszczona procedura.

OPIEKA MEDYCZNA



MEDI-CARE

ENEL-MED istnieje od 1993 roku i w tym roku obchodzi jubileusz 25 lecia istnienia firmy. Od 2011 r. jest spółką notowaną na Giełdzie Papierów Wartościowych. Oferuje pełną obsługę medyczną na terenie całego kraju. W skład grupy wchodzi przychodnie wieloprofilowe, dwa szpitale, oddziały diagnostyki obrazowej oraz specjalistyczne kliniki: medycyny estetycznej ESTELL i medycyny sportowej

enel-sport oraz marka enel-senior. Grupa posiada 39 placówek oraz współpracuje z 1700 placówkami partnerskimi na terenie całego kraju. Prowadzi pacjenta od konsultacji, przez diagnostykę, hospitalizację, operację, aż po rehabilitację – czyli przez cały zamknięty cykl leczenia. Współpracuje z 1800 lekarzami w 60 specjalnościach. Obsługuje ponad 5 tys. firm i ponad 700 tys. pacjentów. Jest liderem jako-

ści obsługi. W badaniu satysfakcji pacjentów firma zdobyła 5,46 pkt. w 6 stopniowej skali. Ponadto oferuje pacjentom szereg e-udogodnień m.in. aplikację mobilną, możliwość wykonania e-konsultacji, podczas której pacjent może otrzymać e-zwolnienie i e-receptę. Produkt medi-care jest kompleksowym produktem, który zapewni pracownikom dostęp do usług medycznych najwyższej jakości.

PAKIET OPIEKI
MEDYCZNEJ
DLA ŚREDNICH FIRM

LUX MED jest liderem rynku prywatnej opieki medycznej w Polsce. Ponad 26 lat doświadczenia na rynku opieki medycznej w Polsce czyni go placówką polecaną nie tylko osobom prywatnym, ale i coraz bardziej wymagającym klientom instytucjonalnym.

Korzyści płynące dla pracodawcy z korzystania z pakietu opieki medycznej dla średnich firm: uatrakcyjnienie oferty rekrutacyjnej, benefit, który pomaga zatrzymać pracownika w firmie, zmniejszenie absencji chorobowej, rozliczenie kosztów częściowo w ramach kosztów uzyskania przychodu,

łatwa obsługa medycyny pracy. Korzyści dla pracowników korzystających z pakietu opieki medycznej dla średnich firm: kompleksowa opieka medyczna, bezpieczeństwo medyczne gwarantowane przez najwyższe standardy jakości, dogodne lokalizacje, dostęp online do usług medycznych.

MEDICOVER
OPIEKA MEDYCZNA
DLA MAŁYCH I ŚREDNICH
PRZEDSIĘBIORSTW

Opieka medyczna dla małych i średnich przedsiębiorstw w Medicover to 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. Formalności przy zawieraniu umowy ograniczone są do minimum. Medicover zapewnia kompleksową opiekę od profilaktyki,

opieki podstawowej, poprzez konsultacje specjalistyczne, zaawansowaną 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 726 zł niższy niż ten sam koszt u pracownika korzystającego z opieki poza Medicover. Medicover oferuje 8 pakietów medycznych zróżnicowanych pod względem zakresu i ceny, które zapewniają różne metody uzyskania porady medycznej: podczas wizyty, poprzez chat, wideorozmowę i telefon.

TURBINY POLSKIEJ GOSPODARKI

UBEZPIECZENIE



UBEZPIECZENIE
GRUPOWE „RAZEM
DLA SIEBIE”

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

do 60 chorób (w tym zawał serca, udar mózgu, nowotwory) i inne nieprzewidziane zdarzenia, w tym otwarty katalog operacji. Ponadto, produkt obudowany jest szeregiem umów dodatkowych. Są to m.in. „Miesięczna wypłata”, która zapewnia ubezpieczonemu regularne wypłaty na wypadek niezdolności do pracy trwającej dłużej niż pół roku czy umowa na wypadek uszczerbku

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



PZU DORADCA

Kompleksowy pakiet, który pozwala na dowolny wybór rodzaju i zakresu ubezpieczenia dostosowanego do potrzeb klienta. W ramach PZU Doradca każda firma może ubezpieczyć swój majątek od ognia i innych żywiołów, od kradzieży z włamaniem i rabunku, a także szyby i inne przedmioty od stłuczenia, sprzęt elektroniczny, mienie w transporcie krajowym (cargo), assistance oraz OC w związku z prowadzeniem działalności gospodarczej i posiadanym mieniem, które przedsiębiorca wykorzystuje w dzia-

łalności. Ubezpieczenia mają szerokie zakresy ochrony. Przykładowo, w ubezpieczeniu mienia od ognia i innych żywiołów, przedsiębiorca ma do wyboru dwa warianty ubezpieczenia – od ryzyk nazwanych w wariancie standardowym oraz formułę all risk – w wariancie od wszystkich ryzyk. Ubezpieczenia pakietowe dają ochronę od standardowych ryzyk, której potrzebują wszyscy przedsiębiorcy. Mogą oni również rozszerzyć zakres o ubezpieczenie specyficznych ryzyk w ramach dodatkowych klauzul, co po-

zwala przygotować ofertę „szytą na miarę” dla danego klienta, w zależności od specyfiki prowadzonej działalności. Przykładowo, przedsiębiorca może ubezpieczyć od ryzyka rozmrożenia towary w ladzie chłodniczej w sklepie, sprzęt wykorzystywany do prowadzenia firmy od przecięcia, a maszyny – od uszkodzeń. Dodatkowo, może ubezpieczyć stałe oraz dodatkowe koszty działalności w razie przerwy w prowadzeniu firmy spowodowanej nagłym zdarzeniem takim jak np. pożar.

warta.

WARTA EKSTRABIZNES
PLUS

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

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

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

Zmiany w samochodach firmowych: leasing wciąż najbardziej korzystny

Niemal każdy, kto ma firmę, ma także służbowe auto lub wykorzystuje samochód prywatny do celów służbowych, bo jest to korzystne pod względem opłat dla fiskusa. Jednak resort finansów pracuje nad zmianami w tym zakresie. O analizę proponowanych przez resort finansów zmian oraz o odpowiedź na pytanie, co będzie teraz dla firm najkorzystniejszym działaniem, poprosiliśmy eksperta rynku leasingu – Grzegorza Olszewskiego, prezesa zarządu GO-leasing.



Czego konkretnie dotyczą te zmiany?

Nowelizacja przepisów z punktu widzenia przedsiębiorców będzie skutkować zwiększeniem obciążeń podatkowych. Najbardziej niekorzystna zmiana dotyczy zasad zaliczania do kosztów podatkowych wydatków związanych z użytkowaniem samochodów osobowych będących na stanie firmy w przypadku, gdy będą one wykorzystywane także w celach prywatnych. Wg najnowszych informacji rządowych, od 1 stycznia 2019 r. tylko 75 proc. (do 24.09 była mowa nawet o 50 proc.) faktycznie poniesionych nakładów będzie stanowił koszt uzyskania przychodów. Dotyczyć

to będzie wszystkich wydatków związanych z użytkowaniem samochodu, nie tylko z jego nabyciem. Są to przede wszystkim: odpisy amortyzacyjne, koszty serwisowania samochodu (przeglądy i naprawy), zakup paliwa, wydatki na myjnię czy wymianę opon, itp.

Co jeszcze planuje rząd? Czy to prawda, że kilometrówka idzie do lamusa?

Zapowiada się także zmiana limitu amortyzacji z 20 tys. euro na 150 tys. zł. (ten sam limit będzie obowiązywał również w przypadku rozliczenia w koszty ubezpieczenia). Jednak pomimo zwiększonego limitu amortyzacji przedsiębiorcy nie zawsze będą mogli w całości zaliczyć do kosztów wydatki związane z kupnem auta – obowiązywać będzie wspomniany limit 75 proc. wydatków w przypadku wykorzystania auta w celach mieszanych. Jeśli chodzi o używanie samochodów prywatnych do celów służbowych, zostanie zlikwidowana tzw. „kilometrówka”, a do kosztów będzie można zaliczyć jedynie 20 proc. wszystkich wydatków związanych z użytkowaniem prywatnego auta na cele firmowe.

Czy przedsiębiorcy mogą coś zrobić, by uniknąć tych niekorzystnych dla nich zmian?

Możliwości jest kilka. Jedną z nich jest wprowadzenie prywatnego samochodu na stan środków trwałych w firmie, o ile do tej pory ktoś tego nie zrobił. Wówczas będzie możliwe zaliczenie 75 proc. wydatków w koszty. Jeszcze lepszym sposobem jest wzięcie auta w leasing. Najlepiej, by wartość auta nie przekraczała 150 tys. zł, ponieważ wówczas całość wszystkich opłat leasingowych będzie można zaliczyć w koszty (do limitu 150 tys. zł) oraz 75 proc. pozostałych kosztów eksploatacji. A tak naprawdę najbardziej korzystnym rozwiązaniem będzie wzięcie auta w formułę leasingu All Inclusive (zwanej na rynku także pod nazwami: auto w abonamencie, full service leasing, smartplan czy wynajem długoterminowy), gdzie przedsiębiorca nie tylko skorzysta na mniejszych podatkach, ale jednocześnie poprawi swoją płynność finansową. Wynika to ze specyfiki kalkulacji opłat leasingowych, które polegają na tym, że na początku umowy leasingu biznesmen nie wnosi żadnych opłat wstępnych, a następnie płaci bardzo niskie raty, które są odzwierciedleniem spadku wartości auta w czasie. Krótko mówiąc: Im mniej płacę za leasing tym mniej stracę na niekorzystnych zmianach podatkowych. Na koniec umowy wykup samochodu jest jedynie opcją, z której przedsiębiorcy zwykle rezygnują, wymieniając auto na nowe. Proponowane zmiany będą więc utrudniały wielu firmom życie, lecz z drugiej

strony, jest nadzieja i sposoby, by te trudności zminimalizować.

Ile mamy czasu na skorzystanie ze „starych zasad”?

Jeśli przepisy mają zacząć obowiązywać od przyszłego roku, ustawa zmieniająca przepisy musi być opublikowana najpóźniej do końca listopada b.r. Najnowsza wersja projektu zakłada, że obecne korzystniejsze przepisy będą miały zastosowanie do końca 2018 r., a więc jest jeszcze trochę czasu, aby z nich skorzystać.



Nowelizacja przepisów będzie skutkować zwiększeniem obciążeń podatkowych. Najbardziej niekorzystna zmiana dotyczy zasad zaliczania do kosztów podatkowych wydatków związanych z użytkowaniem samochodów osobowych będących na stanie firmy w przypadku, gdy będą one wykorzystywane także w celach prywatnych.

TURBINY POLSKIEJ GOSPODARKI

WINDYKACJA

WEZWANIE DO ZAPŁATY
PLUS NA KOSZT DŁUŻNIKA

Wezwanie do zapłaty PLUS na koszt dłużnika to kompleksowa usługa odzyskiwania pieniędzy od niesolidnych kontrahentów, która zawiera pełną gamę rozwiązań i narzędzi windykacyjnych. Zakres podejmowanych działań jest dostosowany do sytuacji (m.in. wielkości długu i okresu przeterminowania) i może mieć charakter upominawczy, polubowny, windy-

kacyjny lub sądowy. W przypadku windykacji jest możliwe wpisanie dłużnika do Krajowego Rejestru Długów BIG. Jeśli wierzyciel zdecyduje się na oddanie sprawy do sądu, jego interesy będzie reprezentować Kancelaria Prawna Via Lex. Dopełnieniem usługi jest możliwość odzyskania od dłużnika poniesionych kosztów windykacji zgodnie z Ustawą o terminach

zapłaty w transakcjach handlowych. W DZ PLUS charakteryzuje się wysoką skutecznością. Spłatą zadłużenia kończy się aż 68 proc. spraw przekazanych do obsługi, a w przypadku długów nie starszych niż 90 dni odsetek ten sięga nawet 85 proc. To powoduje rosnącą popularność usługi - w minionych 12 miesiącach skorzystało z niej 12,5 tys. firm z sektora MŚP.

PRZYWRACAMY
PŁYNNOŚĆ
FINANSOWĄ
WINDYKACJA
POWIERNICZA

INDOS SA od 27 lat specjalizuje się windykacji należności pochodzących z obrotu gospodarczego. Windykacja powiernicza to usługa, w ramach której realizujemy aktywne i bezpośrednie działania windykacyjne polegające na osobistych kontaktach

z dłużnikami na wszystkich etapach procesu odzyskiwania należności – od windykacji polubownej, przez sądową, aż po egzekucję komorniczą. Gwarantujemy pełną obsługę prawną. Nie pobieramy żadnych opłat stałych, naszym jedynym wynagrodzeniem

jest prowizja od odzyskanych kwot. Na czas windykacji Klient przelewa na INDOS SA prawa do wierzytelności i tym samym dla dłużnika stajemy się właścicielem wierzytelności, a Klient przestaje uczestniczyć w sporze.



VINDICAT.PL

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

sma wzywające do zapłaty, skorzystać z modułu negocjacji online czy wystawić ofertę na internetowej giełdzie 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. Produkt jest innowacyjnym LegalTech, automatyzującym procesy prawne związane z monitoringiem płatności oraz zarządzaniem wierzytelnościami w małej lub średniej firmie.

FAKTORING



EKOFAKTORING

EKOFAKTORING to wyspecjalizowana usługa finansowa dedykowana dużym, średnim oraz małym przedsiębiorcom. Umożliwia uzyskanie szybkiego dostępu do gotówki, dotychczas zamrożonej w fakturach z odroczonym terminem płatności. Ułatwia zarządzanie należnościami, zapewnia finansowanie ob-

rotowe, poprawia płynność. Dzięki przesyłaniu informacji o wierzytelnościach bez konieczności dostarczania papierowych dokumentów, klienci oszczędzają czas oraz zmniejszają koszty obsługi. Produkt wyróżnia się pierwiastkiem "EKO" – ekologicznym charakterem współpracy z bankiem.

System faktoringowy umożliwia księgowanie wierzytelności bez dostarczania do banku fizycznych, papierowych faktur. Taki sposób działania pozwala na oszczędność czasu, zmniejsza koszty związane z tradycyjnym obiegiem dokumentacji i podkreśla szacunek BOŚ dla zasobów środowiska naturalnego.

IDEA PŁYNNOŚCI
ABONAMENT

Idea Płynności Abonament to produkt dla przedsiębiorców, którzy cenią bezpieczeństwo i gwarancję płynności finansowej. Dzięki faktoringowi w abonamencie mogą przy jednej, stałej, miesięcznej opłacie finansować tyle faktur, ile chcą w ramach limitu faktoringowego. Limit ustalany jest wspólnie z klientem, z uwzględnieniem indywidualnych potrzeb firmy. Idea Płynności Abonament oferuje finansowa-

nie faktur, wystawianych zarówno w złotych, jak i w euro. Ważną cechą tego produktu jest również jego dostępność dla mikro, małych i średnich przedsiębiorców już od pierwszego dnia działalności. Zależnie od potrzeb, w każdej chwili mogą oni skorzystać z możliwości natychmiastowego otrzymania środków z faktur z 30, 60, a nawet 90-dniowym terminem płatności i z góry wiedzą, ile za to zapłacić. Co

więcej, w sytuacji, gdy klient spóźnia się z zapłatą za fakturę, faktorant otrzymuje dodatkowe 30 dni bezpłatnego finansowania i możliwość przedłużenia tego okresu o kolejne 30 dni. Idea Płynności Abonament to produkt, który oferuje gwarancję płynności finansowej poprzez możliwość finansowania dowolnej ilości faktur w ramach limitu faktoringowego, przy jednej, transparentnej, stałej, miesięcznej opłacie.



MikroFAKTORING Monevii to odpowiedź na oczekiwania klientów z sektora mikro i małych przedsiębiorstw w zakresie finansowania należności. Produkt dedykowany jest tym podmiotom, które wystawiają miesięcznie małą liczbę faktur lub o niewielkich nominalach. MikroFAKTORING umożliwia szybkie odzyskanie gotówki zamrożonej w formie faktur z odroczonym terminem płatności.

Środki ze sprzedaży faktur mogą być przeznaczone na pokrycie własnych zobowiązań lub dalszy rozwój biznesu. Produkt ten sprawdza się znakomicie jako stałe zewnętrzne źródło finansowania działalności, ale może być również stosowany doraźnie – np. na podreperowanie płynności finansowej. To przedsiębiorca decyduje, ile faktur i jakiej wartości sprzedawać, a formalności

zostały ograniczone do niezbędnego minimum. Tam, gdzie wymagania banków są nie do przeskokowania, z pomocą przychodzi prosty i przejrzysty produkt fintechowy Monevii. MikroFAKTORING to prosty w użytkowaniu produkt wspierany nowoczesną technologią, zapewniającą mobilność i elastyczność w dopasowywaniu się do bieżących potrzeb klientów.

TURBINY POLSKIEJ GOSPODARKI

FAKTORING W ABONAMENCIE – czym różni się od innych produktów faktoringowych?

Faktoring w abonamencie staje się zabezpieczeniem płynności finansowej firmy, a jednocześnie zachętą do przekazywania do faktoringu wielu faktur i finansowania rozwoju działalności bez konieczności sięgania po pożyczki czy kredyty.



Alicja Jędrzejewska
manager Działu Produktów
Idea Money

Faktoring w abonamencie różni się od innych oferowanych produktów faktoringowych przede wszystkim transparentnością i stałością opłat.

Tylko jedna miesięczna opłata, dowolna ilość faktur
Przedsiębiorca, który w trosce o swoją płynność finansową decyduje się wybrać ten rodzaj usługi, płaci jedną stałą, mie-

sięcną opłatę. Opłata ta zastępuje szereg standardowych, często skomplikowanych i nie do końca jasnych dla wszystkich opłat towarzyszących produktom faktoringowym. Co więcej, abonament obejmuje dowolną ilość faktur, jakie klient chce sfinansować w ramach przyznanego mu limitu faktoringowego. Co to oznacza w praktyce? Doradca wraz z przedsiębiorcą omawia charakterystykę danej firmy, jej potrzeby i ograniczenia. Na podstawie tej rozmowy wspólnie ustalają limit faktoringowy, czyli maksymalną kwotę, do której faktor wypłacać będzie zaliczki za przekazane faktury. Dzięki faktoringowi w abonamencie i w ramach tego limitu, przedsiębiorca finansować może dowolną ilość faktur, bez koniecz-

ności płacenia za finansowanie każdej z nich z osobna.

Wygodne źródło finansowania

Tym samym faktoring w abonamencie staje się zabezpieczeniem płynności finansowej firmy, a jednocześnie zachętą do przekazywania do faktoringu wielu faktur i finansowania rozwoju działalności bez konieczności sięgania po pożyczki czy kredyty. Miesięczną opłatę abonamentową przedsiębiorcy wpuszczają w koszty prowadzenia działalności, a dzięki podpisanej umowie i stałej gotowości faktora do wypłacenia im pieniędzy, nie czekają tygodniami aż klienci uregulują należności. Jeśli ważny jest dla nich czas, a jednocześnie mają pewność, że współpracują z rzetelnymi kontrahentami, mogą spokojnie obracać pieniędzmi z faktur już w kilka godzin od ich wystawienia. Przedsiębiorcy mają gwarancję bezpieczeństwa finansowego i nie muszą wiązać się skomplikowanymi umo-

wami kredytowymi, które głęboko zapuszczają korzenie w strukturach spółek, narzucając im liczne wymogi i ograniczenia.

Również dla eksportu

Faktoring w abonamencie ma również wiele innych zalet. Dzięki możliwości wyboru produktu z cichą lub jawną, Klient może zdecydować się na usługę, w ramach której jego klienci nie zostaną poinformowani o tym, że korzysta on z faktoringu. Jeden z naszych produktów abonamentowych obejmuje także obsługę faktur wystawianych w zagranicznych walutach, dzięki czemu jest chętnie wykorzystywany przez eksporterów z branży transportowej, produkcyjnej czy handlowej.

Aplikacja mobilna w cenie!

Faktoring w abonamencie od Idea Money obejmuje także bezpłatne korzystanie z aplikacji mobilnej IdeaFaktor24, która pozwala na przesyłanie faktur do finansowa-

nia, dodawanie nowych kontrahentów czy monitorowanie spłat przez telefon, z dowolnego miejsca na świecie i o dowolnej porze. Aplikacja mobilna Idea Money to rozwiązanie, które cenią sobie szczególnie przedsiębiorcy, którzy stale są w ruchu lub w podróży oraz wszyscy ci, którzy chętnie korzystają z praktycznych, intuicyjnych, nowoczesnych rozwiązań. Wszystko to sprawia, że faktoring w abonamencie, jako produkt niezwykle wygodny, transparentny i wyjątkowy na rynku produktów faktoringowych, jest coraz chętniej wybierany przez przedsiębiorców, którzy chcą zabezpieczyć się przed zatorami płatniczymi i utrzymać płynność finansową. Oferujemy im środki na bieżącą działalność, czas i poczucie bezpieczeństwa, a wszystko to szybko i przy minimalnej ilości dokumentów i formalności. Po szczegóły zapraszam na www.ideamoney.pl/faktoring-abonament oraz do kontaktu z naszymi doradcami.

TEKST PROMOCYJNY

REKLAMA



Wciąż czekasz na pieniądze od klienta?
Odzyskaj je szybko i za darmo!
Za efekty naszej pracy zapłaci Twój dłużnik.

Skontaktuj się z nami i zleć windykację!



71 77 37 678



biuro@kaczmarski.pl

KACZMARSKI
GROUP

Koszty dochodzenia należności mogą zostać przeniesione na dłużnika zgodnie z Ustawą z dnia 8 marca 2013 r. o terminach zapłaty w transakcjach handlowych (Dz. U. z 2016 r. poz. 684).

TURBINY POLSKIEJ GOSPODARKI

Ile będziesz zarabiał, czyli o jawności wynagrodzenia na etapie ogłoszenia

W Polsce toczy się debata, której oś wyznacza propozycja, aby na pracodawców nałożyć obowiązek informowania w ogłoszeniach rekrutacyjnych o wysokości oferowanego wynagrodzenia. Projekt nowelizacji Kodeksu pracy został złożony w sejmie. Czy zarobki w Polsce będą jawne? Eksperci Hays dostrzegają zalety transparentności płac podczas procesów rekrutacyjnych – zwłaszcza w dobie rynku pracownika. Mówią jednak również, że proponowana zmiana znacząco wpłynie na procesy rekrutacyjne i pracodawcy będą potrzebować czasu, aby dostosować się do nowego prawa.

W całej Europie temat jawności płac poruszany jest coraz częściej. W wielu krajach zawieranie w ofertach pracy informacji o poziomie wynagrodzenia jest standardem – tak robią m.in. pracodawcy z Wielkiej Brytanii. W Finlandii pytanie o zarobki współpracowników można przesłać do urzędu skarbowego. W Niemczech osoby zatrudnione w dużych firmach mają prawo do informacji o wynagrodzeniach współpracowników.

Czego brakuje kandydatom

W Polsce ogłoszenia zawierające widełki płacowe wciąż stanowią rzadkość, a informacje o wynagrodzeniu traktowane są jako poufne. Jednak obserwacje rynku pracy pokazują pewne zmiany, co nie jest zaskakujące w kontekście widocznego w wielu branżach rynku kandydata. Osoby zapoznające się z ogłoszeniami rekrutacyjnymi coraz częściej już na etapie selekcji ofert oczekują informacji o oferowanych zarobkach, aby na tej

podstawie określić, czy warto angażować się w dany proces rekrutacyjny. – Z naszego doświadczenia wynika, że kandydatom w ogłoszeniach najbardziej brakuje informacji o wysokości zarobków – podkreśla **Anna Podolska, Branch Manager w Hays Poland**. – Oferta pracy, która nie zawiera informacji o oferowanym wynagrodzeniu jest mniej widoczna dla kandydatów i zmniejsza szanse na szybkie dotarcie do docelowej grupy ekspertów i zatrudnienie pracownika o pożądanym kompetencjach. Rekruterzy zachęcają pracodawców do podawania przynajmniej widełek płacowych w ogłoszeniach, ale wciąż spotykają się z licznymi wątpliwościami, a nawet oporem – dodaje.

Kontrowersyjny obowiązek

Proponowana nowelizacja ma pomóc w zapobieganiu dyskryminacji płacowej i ułatwić rekrutację. Bezpośrednie komunikowanie wynagrodzenia mogłoby pozytywnie



Anna Podolska,
Branch Manager w Hays Poland

wpłynąć na efektywność rekrutacji i pozwolić kandydatom dokonywać świadomych wyborów. Obowiązek publikowania wysokości wynagrodzenia w ogłoszeniu o pracę budzi jednak wątpliwości pracodawców, którzy podkreślają, że chcieliby mieć możliwość rozważenia korzyści i ryzyka, które w ich przypadku wiąże się z transparentnością płac. Część pracodawców uważa też, że informacja na temat poziomu wynagrodzenia nie powinna być publiczna, ponieważ jest negocjowanym elementem umowy między pracodawcą a pracownikiem. Obawy wynikają także z polityki personalnej i klauzul zawartych w umowach pracowników. Pracodawcy obawiają się m.in. wzrostu kosztów współpracy – zarówno z nowymi, jak i dotychczasowymi pracownikami firmy. – Obawy pracodawców w wielu przypadkach są nieuzasadnione. Rolą rekrutera jest poznanie doświadczenia i umiejętności kandydata, a także ocena, czy jego oczekiwania finansowe są zgodne ze standardami rynku i budżetem.



Dorota Hechner,
Team Manager w Hays Poland

Jeśli nie, to kolejnym krokiem jest próba negocjacji. W przypadku dotychczasowych pracowników firmy i obaw przed masowymi podwyżkami, nie można zapominać o roli współpracy i komunikacji – wszyscy zatrudnieni powinni wiedzieć, jaki poziom wiedzy i doświadczenia muszą osiągnąć, aby otrzymać wynagrodzenie zgodne z treścią ogłoszenia – wyjaśnia Anna Podolska.

Rekrutacja na porządku dziennym

Upowszechnienie informacji o poziomie wynagrodzeń może przede wszystkim przyspieszyć i usprawnić procesy rekrutacyjne. Zapewni to firmom satysfakcjonujący napływ aplikacji od kandydatów, którym odpowiadają określone warunki. Pracodawcy mogliby również podejmować rozmowy wyłącznie ze specjalistami, których oczekiwania finansowe będą w stanie spełnić. To szczególnie ważne w sytuacji, kiedy najczęstszym powodem odrzucenia przez kandydata finalnej oferty zatrudnienia są zbyt niskie zarobki. – Brak informacji o wy-

nagrodzeniu na początku rekrutacji sprawia, że wiele aplikacji pochodzi od kandydatów, którzy w ostateczności nie będą skłonni przyjąć oferty – podkreśla **Dorota Hechner, Team Manager w Hays Poland**. – Takiej sytuacji można uniknąć, już na początku podając kluczowe dla kandydatów informacje. Dla niektórych największe znaczenie ma wysokość wynagrodzenia, dla innych informacja o przełożonym, hierarchii w organizacji albo wielkości zespołu. Nowelizacja ustawy może zapewnić oszczędność czasu. Oczywiście konieczna jest przy tym uregulowana siatka płac i przejrzystość komunikacji wewnątrz organizacji – dodaje ekspert Hays.

Opór przed proponowaną nowelizacją wynika również z braku gotowości na pełną transparentność płac. W polskiej kulturze wysokość zarobków jest rozpatrywana w kategorii tabu, a praca zawodowa kojarzona jest z – nie zawsze nawet komunikowaną w firmie – tajemnicą wynagrodzenia. Wiele wskazuje jednak na to, że najbliższe lata przyniosą przełom w tej kwestii. Niezależnie od losów proponowanej nowelizacji, przedstawiciele najmłodszych pokoleń, którzy rozpoczynają swoją drogę zawodową mają inne oczekiwania. Dla nich transparentność oraz elastyczność plasują się tak samo wysoko, a pracodawcy będą musieli dostosować swoją strategię do ich preferencji.

Finansowanie leasingiem to wiele możliwości dla MŚP

Leasing maszyn i urządzeń cały czas się rozwija, co potwierdzają dane Związku Polskiego Leasingu. Dynamika po pierwszym półroczu br. w tym segmencie wyniosła 21 proc. rok do roku, stanowiąc 24 proc. całości rynku leasingu.



Piotr Klimczak

dyrektor Departamentu
Maszyn i Urządzeń PKO Leasing

Zakładamy, że prognozy dla rynku maszyn i urządzeń będą również bardzo korzystne w kolejnym półroczu, a firmy leasingowe będą intensywnie rozwijały ten obszar z korzyścią dla małych i średnich przedsiębiorstw. Już dziś przedsiębiorcy mają wiele możliwości, jeśli chodzi o finansowanie sprzętu. Leasingiem można sfinansować

standardowe maszyny rolnicze i budowlane tj. ciągniki, koparki, minikoparki, ładowarki, spycharki, dźwigi, urządzenia wiertnicze, betonarki czy inne środki transportu budowlanego. Dodatkowo można pozyskać finansowanie na maszyny specjalistyczne z różnych branż np. poligraficznej, spożywczej, metalurgicznej. PKO Leasing w swojej ofercie kładzie nacisk na elastyczność oraz szybki proces finansowania. Jedynym ograniczeniem jest wiek maszyny. W momencie wykupu nie może być ona starsza niż 10 lat. Oferta ustalana jest indywidualnie z każdym klientem. Jej warunki determinowane są przez takie czynniki jak: rodzaj i wartość finansowanego przedmiotu oraz strukturę finansowania czyli

m.in. okres finansowania, wkład własny oraz wartość wykupu. Dodatkowo to, o co ubiegać się mogą przedsiębiorcy, zwłaszcza z sektora MŚP, to program InnovFin. Obecnie do wykorzystania w ramach funduszu jest 150 mln zł. Możliwość skorzystania z tych środków przez firmy została wydłużona do kwietnia 2019 roku. Jednocześnie do 2,5 mln euro zwiększona została maksymalna kwota umowy. Gwarancja unijna InnovFin w ramach największego programu w historii UE: Horyzont 2020 jest przeznaczona na finansowanie innowacyjnych przedsięwzięć i projektów badawczych, które z natury są obciążone większym ryzykiem inwestycyjnym. Część z takich transakcji byłaby trudna do sfinansowania w standardowym procesie leasingu czy pożyczki. Gwarancja InnovFin otwiera drogę grupie o podwyższonym ryzyku inwestycyjnym, dając możliwość stworzenia uniikatowego przedsięwzięcia.

62 proc. firm z sektora MSP finansuje rozwój ze środków własnych

Jak wynika z raportu ZPP pt. „Finansowanie biznesu w Polsce” najważniejszym sposobem inwestowania przedsiębiorstw nadal jest wykorzystanie środków własnych. Należą do nich oszczędności z zysków osiągniętych w latach poprzednich i aktualnie wygoształowane środki. Według dostępnych danych, aż 62 proc. firm z sektora MSP finansuje rozwój ze środków własnych. Związek Przedsiębiorców i Pracodawców (ZPP) opublikował drugi już raport nt. finansowania biznesu w Polsce. Tematyka jest istotna, bowiem decyduje o poziomie dokonywanych przez przedsiębiorstwa inwestycji na rozwój oraz unowocze-

śnianie prowadzonych działalności. Inwestycje natomiast są niezbędne dla utrzymania wzrostu gospodarczego. – Wyraźnie widać, że polscy przedsiębiorcy z sektora MSP finansują swoje działania przede wszystkim z własnych środków. – twierdzi prezes ZPP Cezary Kaźmierczak – Obawy przed zaciąganiem poważnych zobowiązań są zrozumiałe, ale wydaje się że przeprowadzanie naprawdę dużych inwestycji nie może obyć się bez korzystania z zewnętrznych źródeł finansowania. Dlatego właśnie odpowiednio skrojona oferta i brak przeszkód tworzone przez prawodawcę to tak istotne czynniki dla rozwoju polskich firm.

