

# TURBINY POLSKIEJ GOSPODARKI

GAZETA  
FINANSOWA

NAJLEPSZY PRODUKT DLA MSP

2017

**Najlepsze  
produkty  
dla MSP**

**Ranking 150 firm z sektora MSP**



## RANKING 150 FIRM Z SEKTORA MSP (wg przychodów 2016)

LP	SPÓŁKA	PRZYCHODY NETTO W TYS. ŻŁ 2016	PRZYCHODY NETTO W TYS. ŻŁ 2015
1	LOKUMD EWELOPER	189 327,00	129 176,00
2	MERCATORME DICAL	187 108,00	151 856,00
3	P.A.NO VA	182 938,00	138 890,00
4	ES-SYSTEM	182 131,00	184 160,00
5	TUWSK OK	179 557,81	195 607,50
6	ASMG ROUP	176 846,00	171 405,50
7	POLSKI HOLDING NIERUCHOMOŚCI	175 400,00	159 700,00
8	AEGONOF E	173 852,00	bd
9	CERAMIKA NOWA GALA	170 982,00	180 649,00
10	NORTHCOAST	168 748,00	151 671,00
11	KRYNICA VITAMIN	166 723,00	165 331,00
12	MDIE NERGIA	162 608,00	37 162,00
13	AATHOLD ING	156 851,00	159 530,00
14	BYTOM	152 930,00	130 823,00
15	SEKO	152 227,00	141 303,00
16	INDATA	149 032,00	88 095,00
17	PRZEDSIĘBIORSTWO DERNIZACJI URZĄDZEŃ ENERGETYCZNYCH REMAK	144 266,00	122 009,00
18	KORPORACJA BUDOWLANA "DOM"	140 218,00	134 451,00
19	ODLEWNIĘP OLSKIE	138 160,00	136 719,00
20	TUW POLSKI ZAKŁAD UBEZPIECZEŃ WZAJEMNYCH	137 751,81	bd
21	SOLARC OMPANY	137 606,00	140 287,00
22	POLSKI BANK KOMÓREK MACIERZYSTYCH	128 780,00	104 816,00
23	CELONP HARMA	128 778,00	107 540,00
24	MEDICALGORITHMICS	127 921,00	49 331,00
25	HERKULES	127 741,00	155 704,00
26	KCI	126 497,00	143 942,00
27	MAKARONYP OLSKIE	124 181,00	132 776,00
28	RELPOL	114 430,00	115 226,00
29	BUMECH	114 314,00	121 056,00
30	KINO POLSKA TV	113 936,00	107 057,00
31	TALEX	113 037,00	124 057,00
32	FAM	111 872,00	88 343,00
33	PROCHEM	109 682,00	220 954,00
34	FABRYKA OBRABIAREK RAFAMET	109 165,00	92 979,00
35	FABRYKI SPRZĘTU I NARZĘDZI GÓRNICZYCH GRUPA KAPITAŁOWA FASING	108 895,00	175 231,00
36	PROTEKTOR	107 553,00	102 814,00
37	GRUPA KAPITAŁOWA IMMOBILE	106 713,00	98 311,00
38	MLPG ROUP	101 033,00	102 091,00
39	ZAKŁADY RZĄDZEŃ KOMPUTEROWYCH ELZAB	100 325,00	116 469,00
40	DROZAPOL-PROFIL	99 211,00	138 280,00
41	QUERCUS TOWARZYSTWO FUNDUSZY INWESTYCYJNYCH	98 143,00	95 578,00
42	T.U.W.P OCZTOWE	97 035,16	82 579,61
43	K2I NTERNET	94 373,00	87 601,00
44	APLISENS	94 295,00	88 365,00
45	NOVITA	92 211,00	83 567,00
46	POLMED	92 054,00	72 861,00
47	ERG	91 964,00	84 231,00
48	APLITT	91 501,00	99 139,00
49	GEOPLAST	90 574,00	83 981,00
50	AILLERON	89 045,00	68 157,00

## Szanowni Państwo,

bez wątpienia każdy, kto choć trochę interesuje się sytuacją rodzimej gospodarki wie, że motorem napędowym naszego rynku jest sektor małych i średnich przedsiębiorstw. To właśnie najmniejsi najprężniej inwestują w swoje biznesy, dążą do nieustannego rozwoju, starają się poprawiać sytuację swoją i swoich pracowników. W cyklicznym projekcie Biznes Raportu „Gazety Finansowej” prezentujemy Państwu listę 150 spółek, które zakwalifikowaliśmy (na podstawie wielkości przychodów, jak zawsze odrzucając kryterium zatrudnienia) do grupy małych i średnich. Uszeregowaliśmy je wg wielkości przychodów w 2016 r., a także dynamiki tychże. W raporcie znajdziecie Państwo również wyniki plebiscytu Najlepsze Produkty dla MSP. Na podstawie zbieranych przez redakcję ankiet wyłoniliśmy firmy, które w naszym przekonaniu oferują najmniejszym najatrakcyjniejsze rozwiązania umożliwiające im coraz sprawniejsze działanie. I tym razem macie też Państwo, po analizie wyników finansowych i ofert produktowych, zapoznać się z oceną sektora przygotowaną przez ekspertów zajmujących się różnymi dziedzinami gospodarki.

NIE ROZWIJASZ SIĘ  
– NIE IDZIESZ DALEJ

Ostatnie lata pokazały, że brak świadomości rozwoju i myślenia przyszłościowego stawia poszczególne podmioty w sytuacji podbramkowej: nie rozwijasz się – nie idziesz dalej.



Krzysztof  
Korzeniecki

kierownik działu promocji  
Wyższej Szkoły Humanitas w Sosnowcu.  
Konsultant, szkoleniowiec, doradca  
marketingowy firm sektora MSP  
i organizacji pozarządowych

Kontekst inwestycji w nowe technologie przez małe i średnie firmy jest tematem od wielu lat poruszanym podczas niemal wszystkich konferencji i imprez branżowych. Ostatnie lata pokazały, że brak świadomości rozwoju i myślenia przyszłościowego stawia poszczególne podmioty w sytuacji podbramkowej: nie rozwijasz się – nie idziesz dalej. Oczywiście każda branża będzie zainteresowana innymi rozwiązaniami i często łącząc to z innymi kosztami, które musi ponieść i ponieść.

## Otwarcie na pomysły

Małe i średnie przedsiębiorstwa – absolutnie nie generalizując – borykają się z problemami podobnej natury: wsparciem eksperckim w zakresie rozwoju, dużym uzależnieniem od koniunktury panującej w branży, i co również istotne, mniejszym kapitałem w stosunku do większych graczy. Co nie zmienia faktu, że rynki w XXI wieku są otwarte na nowe pomysły małych podmiotów i odwrotnie, małe podmioty coraz częściej zaczynają budować swoje zaplecze przy technologicznym wsparciu większych.

W obawie przed  
nietrafioną inwestycją

Problemem małych i średnich firm, nie jest tylko nieufność i strach przed kosztami (często dużymi), które należy ponieść. To w dużej mierze powodujący je brak świadomości o dostępie do narzędzi inwestycyjnych, brak wiedzy na temat budowania swojego wizerunku, właśnie pod kątem nowoczesności, świeżego i perspektywicznego myślenia, nie na zasadzie jednorazowego działania, a permanentnej pracy nad samym sobą. Dostęp do narzędzi inwestycyjnych, na zasadach projektów wszelkiej maści, przez odpowiednie porozumienia, umowy inwestycyjne – bezpośrednie wsparcie inwestora (np. start up) po inwestycyjne produkty finansowe (oferowane np. przez banki) to nie są nowości, to rzeczy które są już dostępne długie lata i będą dostępne nadal. Pozostaje pytanie, czy sektor MSP ma do nich dostęp i wiedzę na temat ich wykorzystania? A strach przed nietrafioną inwestycją będzie powodować szereg spekulacji na temat zasadności poniesienia ryzyka, zaszufadkowaniem się w myśleniu krótkoterminowym i utwierdzeniem w przekonaniu „że tak musi być”. Wdrożenie nowoczesnych technologii nie tylko będzie wiązać się z gotowością do wkładu finansowego, ale i późniejszym wdrożeniem w nasz podmiot, serwisowaniem, ewaluacjami naszych działań.

Gotowość do działania  
w szerszym kontekście

W oczach potencjalnych partnerów, rozwój może być synonimem kreatywności, siły do bycia graczem na rynku, zasygnalizowaniem że „jestem, znam realia, działam rozwojowo, nie stoję w miejscu – nie cofam się!”.

Czy nasz partner biznesowy, wysyłając mu komunikat o inwestycji w obszarze high tech, może stracić do nas zaufanie? NIE, dlaczego miałoby tak być. Czy pokazując mu, że nasza firma pomimo swojego rozmiaru jest gotowa akcentować swoją obecność na rynku, zrazi go to do współpracy z nami? Absolutnie nie. Wręcz przeciwnie, mocny i czytelny komunikat o ścieżce rozwoju (roadmap), skierowany do naszego otoczenia, będzie równoznaczny z podkreśleniem naszego bytu, gotowości do działania w szerszym kontekście i sygnałem do współpracy ciekawszej i bardziej rzetelnej. Szczególny wpływ na to mają przede wszystkim rozwiązania IT w kontekście usprawnienia pracy, np. narzędzi do pracy w chmurze, automatyzacji wybranych czynności, celem redukcji kosztów pośrednich. Nie każdy ma tego świadomość.

## Istnieć i zarabiać

Inwestycje w nowoczesne technologie, małe i średnie przedsiębiorstwa mogą i powinny traktować zarówno jako ulepszenie obecnych usług ale i rozbudowanie swojej oferty. Co więcej, może być to nawet i szansą na utworzenie komórki istniejącej w innej branży, połączenia usług dwóch i więcej branż w jedną ofertę, itd., wszystko oczywiście w zależności od planu rozwoju i warunków ekonomicznych. Uzależniamy się od technologii czy tego chcemy czy nie. Co raz częściej zdarza się, że nasze „być albo nie być” to właśnie wykonanie zdecydowanego ruchu w obszarze naszych działań. Jeżeli nie zrobi tego firma A, istnieje ogromne prawdopodobieństwo że zrobi to firma B, C itd. Przeciąganie decyzyjności to tak naprawdę, odwlekanie w czasie tego co i tak nieuchronne. Czy firmy sektora MSP powinny inwestować w nowoczesne technologie? Tak, jeżeli planują istnieć i zarabiać. Czy są na to gotowe? Niekoniecznie, co nie zmienia faktu, że muszą być.



# RECEPTA NA SUKCES W BRANŻY FINANSOWEJ. O ROSNĄCEJ POPULARNOŚCI FAKTORINGU I SZYBKIEJ ZAMIANIE FAKTUR NA GOTÓWKĘ

Pewnie niewielu przedsiębiorców zastanawia się, ile czasu miesięcznie poświęca na czekanie aż otrzymają pieniądze za swoje faktury. Tymczasem rośnie popularność szybszego finansowania faktur. Nowocześni przedsiębiorcy nie czekają na pieniądze za wykonane zlecenie czy dostarczony towar. O najnowszych rozwiązaniach i trendach w finansowaniu firm w rozmowie z menadżerem działu rozwoju jakości Idea Money S.A., Joanną Gasek.

## Idea Money istnieje na rynku od pięciu lat. To zasługa...

Przede wszystkim naszego podejścia do przedsiębiorców. Jesteśmy kreatorem i liderem faktoringu w segmencie mikrofirm. Postawiliśmy na dostarczanie pieniędzy za faktury małym przedsiębiorcom, którzy stanowią o sile polskiej gospodarki. W ten sposób wspieramy naszym innowacyjnym podejściem małe i średnie przedsiębiorstwa. Dzięki Idea Money dbają o swoją płynność finansową i rozwijają się na dynamicznie zmieniających się rynkach.

## W jakim sensie wasze podejście jest innowacyjne?

Historycznie segment MSP znajdował się poza zainteresowaniem faktorów bankowych. Obserwując tendencje rynkowe zwróciliśmy uwagę, że najbardziej dynamicznie rosnący na rynku jest segment mikro. W Polsce właściciele małych i średnich firm nie mieli do tej pory do dyspozycji narzędzi ułatwiających prowadzenie biznesu. Dzięki skoncentrowaniu naszych działań właśnie na segmencie MSP przedsiębiorcy otrzymali produkty i rozwiązania pozwalające unikać zatorów płatniczych czy problemów ze stabilnością finansową.

## Co zyskali przedsiębiorcy?

Uszyliśmy dla nich produkty, które odpowiadały na potrzeby osób prowadzących jednoosobowe działalności gospodarcze. Wprowadziliśmy najniższy na rynku oferowany poziom limitu – 10 tys. zł oraz finansujemy faktury o najniższej wartości na rynku – średnio 9 tys. zł. W Idea Money finansujemy faktury już od 100 zł! Przedsiębiorca otrzymuje od nas realne wsparcie prowadzonego biznesu, niezależnie czy prowadzi go na dużą, czy niewielką skalę.

## Rzeczywiście właściciele firm z takim zapalem zaczęli korzystać z faktoringu w Idea Money?

Te firmy, które nie zdecydowały się jeszcze na korzystanie z usług faktoringowych chciałabym serdecznie do tego zachęcić. Po co czekać na płatności za wykonane zlecenie, skoro można prawie na

tychmiast po wystawieniu faktury otrzymać środki finansowe od Idea Money. Zamiast tracić czas i energię na odświeżanie rachunku bankowego i sprawdzanie czy przelew od kontrahenta już dotarł, lepiej skupić się na rozwoju biznesu.

## Skąd macie takie dokładne dane dotyczące tego, w jaki sposób polscy przedsiębiorcy wypowiadają się na temat faktoringu?

Cyklicznie przeprowadzamy badania satysfakcji. Z naszych analiz wynika, że aż połowa przedsiębiorstw niekorzystających z faktoringu otwarcie przyznaje, że nigdy nie słyszała o takich usługach. Szczególnie wysoki stopień nieświadomości usług faktoringowych notujemy się wśród objętych badaniem małych firm do 5 mln obrotu, gdzie aż prawie 1/3 z nich nie słyszała o takich produktach. Wśród firm większych – do 30 mln obrotów o faktoringu nie słyszało 40 proc. badanych przez nas przedsiębiorców!

## Jaki z tego wniosek?

Że przed firmami faktoringowymi jeszcze sporo pracy, aby pokazać zalety tego produktu finansowego. Tym bardziej, że w Idea Money finansowanie faktur jest dziecinnie proste. Oferujemy klientom zawieranie umów przez Internet, bez konieczności podpisywania papierowych dokumentów i spotkań z doradcą. Całkowicie online mogą zawrzeć umowę z Idea Money i uzyskać dostęp do szybszych pieniędzy za swoje faktury.

## Co się dzieje po zawarciu umowy faktoringowej?

Klient otrzymuje dostęp do naszego serwisu IdeaFaktor24. Czy to na komputerze, czy przez aplikację mobilną na ekranie swojego telefonu może dodawać faktury do finansowania, zarządzać limitem faktoringowym, czy generować raporty. Eliminujemy ograniczenia w czasie i przestrzeni – chcemy, żeby prowadzenie biznesu z Idea Money było bardzo proste, a przedsiębiorca mógł troszczyć się o stabilność finansową o dowolnej porze, gdziekolwiek się znajduje.



## Aktualnie aplikacje mobilnych czy serwisów obsługowych jest coraz więcej. Co sprawia, że te oferowane przez Idea Money są innowacyjne?

Wdrożyliśmy rozwiązania dopasowane do preferencji użytkowników. Nasze aplikacje i serwisy budujemy testując je na wybranych grupach przedsiębiorców, aby były w pełni dopasowane do ich potrzeb. W efekcie klienci chętnie polecają nasze usługi swoim kontrahentom i partnerom biznesowym. Na uwagę zasługuje fakt, że aplikacje oddane do użytku klientom Idea Money są przez nich oceniane bardzo wysoko. 91 proc. klientów docenia łatwość obsługi programu udostępnionego do finansowania faktur, a 88 proc. klientów jest zadowolonych z generowania raportów. Te wyniki zachęciły nas do oddania w ręce klientów kolejnych wirtualnych narzędzi obsługi.

## Sceptycy twierdzą, że branża finansowa ma problem ze sprzedażą swoich produktów i usług przez Internet.

Zmiany technologiczne są naszą codziennością. Dlatego my postawiliśmy sobie za cel stworzyć finansowe produkty przyszłości. Tylko w ostatnich miesiącach wdrożyliśmy możliwość zawarcia umowy faktoringowej przez Internet, aplikację mobilną ułatwiającą dodawanie i weryfikowanie faktur. Kilka tygodni temu uruchomiliśmy stronę www, gdzie każdy zainteresowany może dokonać weryfikacji kosztów faktoringowych.

## Co to oznacza?

W branży faktoringowej wyróżnia nas to, że sprzedajemy faktoring przez telefon. Posiadamy Infolinię, która odpowiada na wszystkie pytania Klientów w godzinach 8.00-19.00. Nasi doradcy są dostępni dla przedsiębiorców, wspierają ich w prowadzeniu biznesu i troszczą o finanse ich firm. Czas oczekiwania na połączenie z doradcą w 93 proc. nie przekracza 30 sekund. 77 proc. naszych klientów ocenia czas oczekiwania na połączenie bardzo dobrze, a 84 proc. wskazuje na nasz profesjonalizm i szybkość obsługi.

## Sprzedajecie faktoring przez telefon. Faktycznie taka forma dostępu do finansowania faktur jest atrakcyjna dla klientów?

Przedsiębiorcy szukają fachowego wsparcia w kwestiach zarządzania finansami swoich przedsiębiorstw. Dzięki telefonicznej obsłudze klienta i dostępności naszych ekspertów od faktoringu, nie muszą sami szukać odpowiedzi na nurtujące ich pytania. Ponadto Idea Money jest poddawana cyklicznym badaniom, które wyznaczają poziom satysfakcji naszych klientów, przedsiębiorcy wyrażają oczekiwania i wskazują trendy rynkowe. Satysfakcja naszych klientów od dwóch lat przekracza średnią 4 w pięciostopniowej skali ocen!

## Co się składa na tak dobry wynik?

Dla nas „obsługa klienta” to przede wszystkim prosta, rzeczowa komunikacja, szybka i profesjonalna ob-

ługa, spełnianie obietnic danych klientom i wysoka kultura osobista pracowników.

Traktujemy naszych klientów jak partnerów biznesowych, a podpis złożony na umowie jest dla nas świadectwem zaufania, jakim obdarzył nas klient. Każde przedłużenie umowy traktujemy jak wyróżnienie, każdą reklamację jak szansę na zmianę i ułożenie z klientem współpracy.

## Z jednej strony obsługa klienta, jednak zanim przedsiębiorca zacznie korzystać z faktoringu w Idea Money, spotyka doradcę, który oferuje mu produkt finansowy, o którym nie miał do tej pory pojęcia.

Dlatego przywiązujemy dużą wagę do szkoleń i rozwoju naszych pracowników. Chcemy, żeby nasz sprzedawca potrafił wyjaśnić klientowi, jak działamy, w jaki sposób troszczymy się o finanse jego przedsiębiorstwa. Warto podkreślić, że klienci doceniają szybkość procesowania wniosku, uruchomienia usługi, możliwość bezpłatnej analizy i profesjonalizm pracowników Idea Money. Potwierdzają to przeprowadzone przez nas badania, które wykazują, że aż 93 proc. klientów jest zadowolona z procesu sprzedaży. Nasi doradcy od razu po aktywacji usług faktoringowych w czasie powitalnego telefonu udzielają naszym klientom niezbędnych informacji potrzebnych do efektywnego zarządzania limitem faktoringowym – czyli jak szybko zamieniać faktury na środki na koncie.

TEKST PROMOCYJNY



## RANKING 150 FIRM Z SEKTORA MSP (wg przychodów 2016)

LP	SPÓŁKA	PRZYCHODY NETTO W TYS. ŻŁ 2016	PRZYCHODY NETTO W TYS. ŻŁ 2015
51	PRZEDSIĘBIORSTWOHY DRAULIKI SIŁOWEJ 'HYDROTOR'	88 813,00	89 978,00
52	EUROPEJSKIE CENTRUM ODSZKODWAŃ	88 583,00	91 287,00
53	IPOPEMASE CURITIES	88 038,00	98 015,00
54	APSE NERGIA	83 471,00	88 379,00
55	SONEL	81 682,00	90 464,00
56	JHMD EVELOPMENT	80 146,00	83 329,00
57	RANKP ROGRESS	79 643,00	73 823,00
58	PGSSOF TWARE	76 209,00	57 108,00
59	OFEP ocztylion	71 994,00	bd
60	BERLING	71 979,00	84 320,00
61	KRYNICKIRE CYKLING	71 263,00	72 962,00
62	MEDIACAP	67 266,00	71 545,00
63	I2D EVELOPMENT	66 103,30	84 646,95
64	PRZEDSIĘBIORSTWOP RODUKCYJNO- HANDLOWE KOMPAP	65 112,00	62 547,00
65	CONCORDIAC APITAL	59 981,22	57 827,00
66	MEXP OLSKA	58 891,00	52 309,00
67	M. W. TRADE	58 369,00	76 987,00
68	PEKAO OFE	57 284,00	bd
69	PMPG POLSKIE MEDIA	57 130,00	51 800,00
70	PRÓCNIK	56 479,00	44 667,00
71	ATREM	55 097,00	75 944,00
72	SANWILHOLD ING	53 509,00	63 037,00
73	MO-BRUK	53 226,00	45 220,00
74	PATENTUS	51 902,00	66 068,00
75	PROCAD	50 839,00	56 684,00
76	SYNEKTIK	49 433,14	83 598,42
77	LABOP RINT	48 970,00	35 997,00
78	SIGNAL IDUNA POLSKA TU	48 923,38	41 684,80
79	MASTERP HARM	48 908,00	49 050,00
80	TUW-CUPRUM	48 347,58	45 482,00
81	SELVITA	48 133,00	41 029,00
82	CZERWONA TOREBKA	47 001,00	65 596,00
83	KUKE	45 396,74	47 565,12
84	TU SKOK ŻYCIE	45 090,82	61 674,87
85	PRIVATE EQUITY MANAGERS	44 103,00	79 953,00
86	IMS	43 226,00	42 001,00
87	FEERUM	40 271,00	109 281,00
88	SIGNAL IDUNA ŻYCIE POLSKA TU	39 974,55	62 184,09
89	FASTF INANCE	39 934,00	40 627,00
90	MEGARON	39 481,00	41 745,00
91	EDI NVEST	37 425,00	43 423,00
92	BIOMED-LUBLIN WYTWÓRNI SUROWIC I SZCZEPIONEK	36 339,00	42 588,00
93	PRIMAMOD A	35 838,00	39 486,00
94	SIMPLE	35 820,00	45 077,00
95	LSISOF TWARE	33 084,00	28 744,00
96	MIRACULUM	32 180,00	29 465,00
97	TUZ DROWIE	30 535,42	22 882,33
98	SUNEX	27 672,00	29 823,00
99	POCZTOWE TUŃŻ	27 150,33	9 023,77
100	QUANTUM SOFTWARE	25 857,00	24 614,00



## FAKTORING - ROZWIĄZANIE PROBLEMÓW MSP

W 13. fali cyklicznie przeprowadzanego badania firmy Bibby Financial Services wartość wskaźnika Bibby MSP Index, który obrazuje kondycję małych i średnich przedsiębiorstw, wyniosła 54,7 pkt. Oznacza to wzrost w stosunku do ubiegłego roku o 3 proc. Badanie pokazało, że głównymi czynnikami, które utrudniają rozwój przedsiębiorstw z sektora MSP są: wysokie koszty pracy, w tym ubezpieczenie społeczne pracowników, niepewność związana z nowymi regulacjami prawno podatkowymi, niejasność przepisów prawnych i handlowych oraz zbyt duże obciążenie podatkowe.



**Jerzy  
Dąbrowski**

dyrektor generalny  
Bibby Financial Services

Prawie 25 proc. respondentów przyznało, że nie dysponuje wystarczającymi środkami na nowe inwestycje oraz nie ma zdolności kredytowej, a ponad 15 proc. otwarcie mówi o braku płynności finansowej w ich przedsiębiorstwie.

zmniejsza zapotrzebowanie na źródła finansowania bez wzrostu zadłużenia.

### Wsparcie w codziennej pracy

Dzięki faktoringowi firma nie musi polegać na dodatkowych źródłach finansowania, w terminie otrzymuje należności, które pozwalają na ugruntowanie jej pozycji na rynku. Prawie 90 proc. zbadanych przez nas małych i średnich przedsiębiorców deklaruje, że zna pojęcie faktoringu, ale korzysta z niego niespełna 11 proc. Bibby Financial Services przyznając limit faktoringowy mikroprzedsiębiorstwu ocenia przede wszystkim klientów, z którymi współpracuje. Jeżeli mimo stosunkowo małego doświadczenia oraz krótkiej historii działalności klientami danego biznesu są firmy, które wyróżniają się rzetelnością – przedsiębiorca może ubiegać się o finansowanie w drodze faktoringu. Każde przedsiębiorstwo oceniamy indywidualnie, dzięki temu możemy oszacować jego potencjał i pomóc mu w dalszym rozwoju. Dzięki wieloletniemu doświadczeniu jesteśmy w stanie nie tylko proponować usługi faktoringowe na najwyższym poziomie, ale również zapewnić naszym klientom kompleksową obsługę i wsparcie w codziennej pracy.

### Zabezpieczyć się przed opóźnieniami

Zmora wielu firm są opóźnienia w płatnościach. Warto wspomnieć, że nie tylko start-upy czy mikro przedsiębiorstwa brak płynności finansowej może doprowadzić do upadłości. Priorytetem firm z sektora MSP jest zabezpieczenie przed opóźnieniami w płatnościach. Przedsiębiorstwa, które są krótko obecne na rynku mogą mieć trudności z pozyskaniem tradycyjnego finansowania z banku i rozwijania prowadzonej działalności. Alternatywą skrojoną na miarę sektora MSP jest faktoring. Poprawia on nie tylko płynność finansową, ale również skraca czas oczekiwania na gotówkę, zmniejsza pracochłonność obsługi należności, dyscyplinuje dłużników firmy oraz, co istotne,



# eFAKTORING TO REWOLUCJA W FINANSOWANIU PRZEDSIĘBIORCÓW

**Już dzisiaj najmniejsze firmy mogą szybko i tanio zdobyć gotówkę na prowadzoną działalność. Wystarczy sfinansować faktury wystawione z odroczonym terminem płatności. Koszt? Stały, 49 złotych za fakturę. Formalności? Minimum i wszystko przez Internet. Czas otrzymania pieniędzy? Nawet 15 minut od zaakceptowania wniosku. – To rewolucja w finansowaniu przedsiębiorców – uważa Jacek Obłąkowski, prezes NFG, wcześniej wieloletni wiceprezes PKO BP.**

**Paweł Konieczny**

Popularność faktoringu rośnie z roku na rok. Faktorzy zrzeszeni w Polskim Związku Faktorów odnotowali na koniec 2016 roku obroty sięgające około 158,2 miliarda złotych, podczas gdy rok wcześniej była to kwota 131,1 miliarda złotych. To oznacza, że dynamika wzrostu w ujęciu rocznym przekroczyła 20 procent. Wzrosty wynikają jednak głównie z rosnącej popularności faktoringu wśród największych firm. Wśród mniejszych jest to produkt wciąż często niedostrzegany. – Faktoring dotychczas był usługą skierowaną przede wszystkim do największych podmiotów gospodarczych. Z kolei mikro i małe firmy były do tej pory traktowane trochę po macoszemu. eFaktoring oferowany przez NFG pokazuje, że może być inaczej. Jako spółka z branży FinTech zapewniamy nowoczesne, szybkie i bezpieczne rozwiązanie, które pomoże wielu mikrofirmom w zachowaniu płynności finansowej. eFaktoring nie tylko wesprze ich w kłopotach, ale pozwoli też rozwinąć skrzydła – zapowiada Jacek Obłąkowski, prezes Narodowego Funduszu Gwarancyjnego.

## eFaktoring pomoże w problemach

Prosta historia. Jeden z klientów nie opłacił faktury, bo jego kontrahent nie zapłacił mu w terminie, drugi nie przelał pieniędzy, bo akurat w danym miesiącu pojawiły się nieprzewidziane koszty, trzeci po prostu zapomniał. Niezależnie od powodu

efekt jest taki, że w firmowej kasie pojawia się pustka, a swoje faktury, rachunki czy pensje pracownikom trzeba zapłacić. – Takie sytuacje to codzienność wielu polskich firm. Jedna nie płaci drugiej, ta nie jest w stanie zapłacić dwóm kolejnym, a one kilku następnym. W taki właśnie sposób tworzą się zatory płatnicze, które biją nie tylko w samych zainteresowanych, ale też w całą gospodarkę. W najlepszym przypadku prowadzą one do ograniczenia inwestycji czy zatrudnienia, w najgorszym skutkują potężnymi kłopotami, a bywa, że nawet bankrutem – wyjaśnia prezes NFG.

Z badania przeprowadzonego na zlecenie Narodowego Funduszu Gwarancyjnego przez Keralla Research wynika, że z problemami finansowymi boryka się ponad 61 procent najmniejszych przedsiębiorców. Sporą część z nich da się jednak rozwiązać finansując faktury, których termin płatności jeszcze nie upłynął. Firmy często widzą pustą kasę, zapominają natomiast o wystawionych fakturach. – Na rynku działa też wiele firm, które po prostu nie zdają sobie sprawy, jak olbrzymi potencjał drzemie w fakturach z odroczonym terminem płatności. Nasze spostrzeżenia potwierdzają badania, z których wynika, że choć przedsiębiorcy całkiem nieźle oceniają swoją wiedzę na temat faktoringu, to niewielu z nich potrafi poprawnie odpowiedzieć na pytanie, czym właściwie jest faktoring – wskazuje Emanuel Nowak, dyrektor Departamentu Sprzedaży i Produktów w NFG.

Wiedzę na temat faktoringu zadeklarowało aż 74,5 procent firm z sektora MSP. Kiedy jednak pojawiło się konkretne pytanie ankietera („Czym jest faktoring?”), prawidłowej odpowiedzi udzieliło zaledwie 28,3 procent ankietowanych przedsiębiorców. Podawane definicje faktoringu były bardzo różnorodne. Najpopularniejsze to windykacja należności (7,8 proc.), rodzaj kredytu bankowego (6,1 proc.), czy pożyczka z firmy do firmy (5,6 proc.). Jedna trzecia przedsiębiorców w ogóle nie była w stanie podać jakiegokolwiek definicji faktoringu, a ponad 8 procent odmówiło udzielenia odpowiedzi.

## eFaktoring pozwoli też rozwinąć skrzydła

Warto pamiętać, że eFaktoring to nie tylko narzędzie mogące ratować przedsiębiorców w kryzysowych sytuacjach. To także opcja dla wszystkich firm, które chcą rozwijać się szybciej. Pieniądze uwolnione z faktur z odroczonym terminem płatności przedsiębiorcy mogą bowiem wykorzystać na swój biznes i w ten sposób rozwijać go szybciej niż gdyby swoją działalność finansowali jedynie własnymi środkami. – W rozmowach z przedsiębiorcami wielokrotnie słyszymy o tym, że mogliby oni rozwijać swoje biznesy szybciej, gdyby tylko mieli więcej pieniędzy. Często też żartują, że okazje biznesowe pojawiają się najczęściej wtedy, kiedy akurat ich firmy nie mogą narzekać na nadmiar wolnej gotówki. W obu przypadkach faktoring byłby więc dla nich szansą na przyspieszenie biznesu – uważa Emanuel Nowak.

Najmniejsze firmy, szukając zewnętrznego finansowania, do tej pory najczęściej były skazane na pożyczkę lub kredyt bankowy. Pieniądze były dostępne szybko, ale koszt ich pozyskania był wysoki albo warunki były atrakcyjne, ale żeby pieniądze dotarły na konto trzeba było spełnić wiele kryteriów i przebrnąć przez długotrwałe procedury. eFaktoring skutecznie rozwiązuje ten problem.

## Finansowanie faktury w 15 minut za 49 złotych

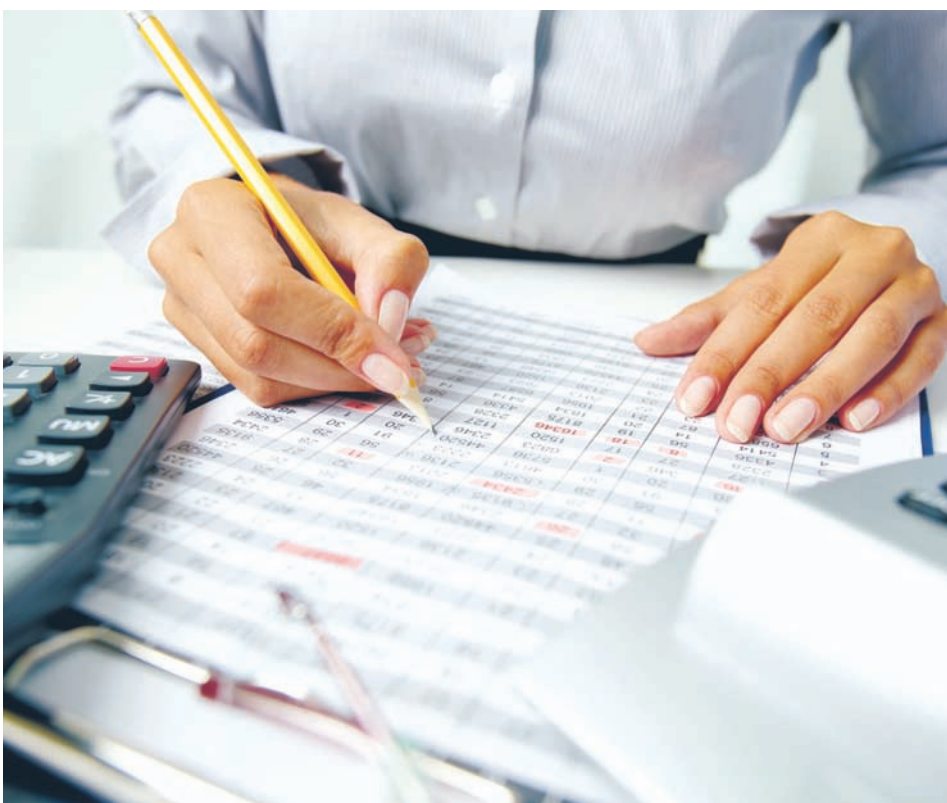
eFaktoring to nowoczesne, szybkie i bezpieczne rozwiązanie. Klient, po przyznaniu limitu, ma możliwość finansowania wybranych przez siebie faktur w wysokości 100 proc. ich wartości do poziomu określonego w umowie. Zarówno decyzja o przyznaniu limitu, jak i zawarcie umowy odbywa się online, a środki są dostępne nawet w kilkanaście minut od zaakceptowania wniosku. – Przedsiębiorcy często stawiają na to, co znają, czyli kredyt albo pożyczkę. To błąd. Wielu naszych klientów na początku również podchodziło do eFaktoringu z dużą rezerwą. Kiedy jednak się z nim oswoiili, byli zaskoczeni, jak wpasował się w ich potrzeby. Przekonał ich prosty rachunek ekonomiczny – minimum formalności, które można załatwić przez Internet, szybkość pozyskania pieniędzy i fakt, że są one dostępne właśnie wtedy, kiedy są potrzebne – wyjaśnia Jacek Obłąkowski.

”

**Warto pamiętać, że eFaktoring to nie tylko narzędzie mogące ratować przedsiębiorców w kryzysowych sytuacjach. To także opcja dla wszystkich firm, które chcą rozwijać się szybciej. Pieniądze uwolnione z faktur z odroczonym terminem płatności przedsiębiorcy mogą bowiem wykorzystać na swój biznes i w ten sposób rozwijać go szybciej niż gdyby swoją działalność finansowali jedynie własnymi środkami.**

Aby lepiej zobrazować, jak efektywnym rozwiązaniem może być eFaktoring, warto posłużyć się prostym przykładem. Załóżmy, że przedsiębiorca który pilnie potrzebuje pieniędzy wystawił jednemu ze swoich klientów fakturę o wartości 5 tysięcy złotych z terminem płatności upływającym za miesiąc. Jeśli już dziś zdecyduje się ją sfinansować korzystając z eFaktoringu, zapłaci za to jedynie 49 złotych. Koszt miesięcznego finansowania tej konkretnej faktury to mniej niż procent jej wartości. – Stała opłata w wysokości 49 złotych za sfinansowanie faktury to świetna okazja, żeby zapoznać i zaprzyjaźnić się z tym rozwiązaniem. Tym bardziej, że na rynku trudno obecnie znaleźć atrakcyjniejszą ofertę dla mikroprzedsiębiorców – podsumowuje prezes NFG.

Narodowy Fundusz Gwarancyjny to nowoczesna, niezależna od banku, instytucja finansowa specjalizująca się w świadczeniu usług dla mikro- i małych przedsiębiorstw. NFG jest partnerem Kaczmarek Group, do którego należą między innymi Krajowy Rejestr Długów Biuro Informacji Gospodarczej, Rzetelna Firma, firma windykacyjna Kaczmarek Inkasso oraz kancelaria prawna Via Lex.





## RANKING 150 FIRM Z SEKTORA MSP (wg przychodów 2016)

LP	SPÓŁKA	PRZYCHODY NETTO W TYS. ZŁ 2016	PRZYCHODY NETTO W TYS. ZŁ 2015
101	ORIONI INVESTMENT	25 662,00	23 802,00
102	CIG AMES	24 231,00	25 019,00
103	HYPERION	21 913,00	20 892,00
104	MACIFŻ YCIE TUW	20 981,23	17 752,00
105	EKOE XPORT	20 375,00	20 431,00
106	CPD	20 022,00	18 735,00
107	INC	16 978,00	17 270,00
108	BIURO INWESTYCJI KAPITAŁOWYCH	16 835,00	17 266,00
109	TUWRE JENT-LIFE	16 810,97	15 984,03
110	ARTERIA	15 999,00	16 902,00
111	D.A.S. TU OCHRONY PRAWNEJ	15 824,19	19 915,64
112	CAPITAL PARTNERS	15 255,56	30 050,46
113	POWERME DIA	12 722,00	10 614,00
114	PLAYWAY	12 578,00	10 381,00
115	CREDITA GRICOLE TU	11 924,95	4 991,84
116	TU INTER-ŻYCIE POLSKA	11 838,32	10 286,00
117	PBS FINANSE	9 854,00	10 292,00
118	LARQ	7 363,00	8 477,00
119	INVISTA	5 960,00	629,00
120	SKYLINE INVESTMENT	5 636,00	5 742,00
121	ADIUVOI INVESTMENTS	4 779,00	3 937,00
122	ELKOP	4 341,00	4 394,00
123	INTERBUD-LUBLIN	4 305,00	49 148,00
124	ATLANTIS	4 226,00	2 350,00
125	CALATRAVA CAPITAL	4 069,00	4 665,00
126	ALTA	2 925,00	4 953,00
127	CFI HOLDING	2 878,00	16 337,00
128	DGA	2 490,00	7 028,00
129	FINANCIALASSETS MANAGEMENT GROUP	2 319,00	493,00
130	FON	2 186,00	1 815,00
131	PCGUARD	2 121,00	2 326,00
132	IBSM	2 060,00	4 504,00
133	INVESTMENTFRIENDS CAPITAL	1 476,00	804,00
134	INDYGOTECH MINERALS	1 473,00	2 774,00
135	SKOTAN	1 289,00	636,00
136	CLEAN&CARBONE ENERGY	1 053,00	1 103,00
137	IMPERAC CAPITAL	834,00	1 163,00
138	TUIR PARTNER	670,88	2 081,25
139	TUWME DICUM	464,68	bd
140	BRASTER	427,00	bd
141	ABADON REAL ESTATE	389,00	bd
142	PLATYNOWE INWESTYCJE	279,00	143,00
143	PETROLINVEST	231,00	145,00
144	MNI	209,00	312,00
145	EVEREST INVESTMENTS	199,00	12,00
146	RESBUD	198,00	350,00
147	IQP PARTNERS	197,00	17 707,00
148	PEMUG	120,00	bd
149	INVESTMENTFRIENDS	31,00	104,00
150	POLSKIGAZTUW	20,34	bd

źródło: GPW, oprac. CBSF

# CZY PRZEDSIĘBIORCY MAJĄ CZEGO SZUKAĆ W POZABANKOWYCH INSTYTUCJACH FINANSOWYCH?

**Małe i średnie przedsiębiorstwa to dziś prawdziwe koło napędowe polskiej gospodarki. Nowatorskie pomysły ambitnych, a przy tym przedsiębiorczych osób, stanowią świetne podwaliny pod dopiero co tworzone i otwierane firmy, które mają ogromny potencjał na rozwój. To, czego w takiej chwili zwykle najbardziej potrzebują, to dostęp do finansowania.**



**Dominik  
Ciula**

sales manager Aasa Polska

Wiele osób w różnym wieku wybiera pracę na własny rachunek zamiast zwyczajowego etatu. Założenie własnej firmy wymaga od początkującego przedsiębiorcy przede wszystkim innowacyjnego pomysłu, dzięki któremu wybije się spośród konkurencji i zbuduje mocną pozycję na rynku. Niestety sam pomysł jednak nie wystarczy – konieczne jest jeszcze wypełnienie szeregu formalności oraz pozyskanie wkładu pieniężnego, który pokryje początkowe koszty naszej działalności, nim ta zacznie przynosić zyski.

## Dostępne opcje finansowe

Każda osoba, która myśli o założeniu własnej firmy, powinna już na etapie planowania swojego biznesu zainteresować się dostępnymi opcjami finansowania. Dawniej były one dostępne jedynie na rynku bankowym, a dziś również na pozabankowym. To właśnie rozwiązania rynku Fintech, łączącego nowe technologie z finansami, są w stanie dostarczyć środki finansowe, nawet jeszcze tego samego dnia. Główną zaletą takich rozwiązań, z punktu widzenia przedsiębiorcy, jest zdjęcie z niego ciężaru konieczności przedstawienia dokumentacji w formie papierowej swoich przychodów i oparcie wydawania decyzji w tzw. live scoringu. Czyli poinformowanie wnioskodawcy za pomocą internetu o możliwości przyznania mu środków na rozwój jego działalności. Ogrom informacji, jaki nowoczesna firma zaawansowana technologicznie, jest w stanie przeanalizować w bardzo krót-

kim czasie sprawiła, że powstało bardzo duże pole, po części już zagospodarowywane, dla przedsiębiorców szukających finansowania poza ofertą bankową.

## Dla młodych biznesów

Kredyt bankowy czy wśród przedsiębiorców pewnie bardzo popularny kredyt obrotowy, z reguły trudno dostępny jest dla młodych działalności o nieugruntowanej pozycji na rynku. Banki często uznają takie podmioty za obciążone zbyt dużym ryzykiem i odmawiają przyznania im potrzebnego finansowania. Odesłanym z kwitkiem przedsiębiorcom z pomocą przychodzi firma pożyczkowa. Mamy tu do czynienia z know-how, które takie podmioty już posiadają, chociażby ze względu na międzynarodowe doświadczenie w swojej działalności. Otrzymanie dodatkowej gotówki w takiej instytucji staje się dzięki temu dużo prostsze niż w banku. Co ważne, o takie zobowiązanie mogą ubiegać się właściciele firm i start-upów już w kilka chwil po zarejestrowaniu własnej działalności gospodarczej. Dzięki tak szybkiemu terminowi pozyskania potrzebnych środków, właściciel firmy będzie mógł niezwłocznie zainwestować w rozwój swojej działalności. Przykładem takiego produktu może tu być z pewnością serwis „aasadlabiznesu”, za pośrednictwem którego możemy uzyskać szybkie finansowanie firmy od międzynarodowej spółki Aasa, obecnej na naszym rynku już od 5 lat. Wyspecjalizowaną ofertę tylko dla przedsiębiorców zaoferowała pod koniec ubiegłego roku, dziś rozwijając swój produkt patrzy na nowo powstające marki zajmujące się podobną działalnością.

## Zacieśnienie współpracy

Najbardziej prawdopodobnym scenariuszem rozwoju sektora usług finansowych na rynku pożyczek pozabankowych w Polsce będzie zacieśnienie współpracy pomiędzy tradycyjnymi instytucjami finansowymi typu bank

czy fundusz a właśnie instytucjami pożyczkowymi. Połączone siły tradycyjnych banków i bardzo często firm nazywanych fintechami doprowadzą do powstania nowego ekosystemu usług finansowych, skutecznie odpowiadającego na potrzeby klientów i wyzwania rynkowe. Dzięki takiej współpracy wszyscy będą mogli m.in. obniżyć koszty operacji, w tym koszty IT, a także rozbudować oferty dla swoich klientów, a w oparciu o rozwiązania partnerów, będą mogli na nowo zbudować swoje strategie, od których zależeć będzie ich przewaga konkurencyjna

## Pozyskać inwestora

Alternatywnym sposobem zdobycia potrzebnego kapitału może być zawsze pozyskanie inwestora. Dobry pomysł porywa za sobą ludzi i znajduje ich uznanie. Tak jest w przypadku tzw. aniołów biznesu, czyli inwestorów, którzy lokują swój kapitał w przedsięwzięciach innowacyjnych, wypełniających lukę istniejącą na rynku. Często takie przedsięwzięcia związane są bezpośrednio z rozwojem najnowszych technologii czy z sektorem IT. Niestety uzyskanie wsparcia aniołów biznesu może okazać się trudnym i czasochłonnym zadaniem, dlatego jedną z najbardziej wybieranych form pozyskania środków na pierwsze miesiące działania naszej firmy stanowi pożyczka. Dodatkowo, w przypadku pozyskania finansowania inwestorskiego najczęściej musimy podzielić się posiadanymi udziałami w przedsięwzięciu, co nie zawsze musi być przez nas akceptowalne.

Każda osoba, prowadząca własną działalność gospodarczą bądź pracująca na kierowniczym stanowisku, zmuszona jest do zapewnienia firmie płynności finansowej. Zachowanie właściwej ilości gotówki może okazać się twardym orzechem do zgryzienia, szczególnie gdy musimy borykać się z niewypłacalnymi kontrahentami czy ze spóźnieniami w regulowaniu faktur. Zarządzanie budżetem firmy opiera się na nieustannym planowaniu wpływów i wydatków, aby zawsze dysponować kwotą potrzebną do terminowego regulowania zobowiązań wobec innych instytucji.



## BIZNES RAPORT

GAZETA FINANSOWA

26 maja – 1 czerwca 2017 r.

MSP SIĘGAJĄ  
PO WYNAJEM

Firmy MSP coraz częściej korzystają z wynajmu, mimo że przez lata takie usługi były postrzegane jako dedykowane korporacjom i dużym firmom. Na rynku widać zresztą tendencję do ewolucji oczekiwań klientów, którzy przechodzą od prost-

szych do bardziej zaawansowanych usług zapewniających mobilność.

**Wybór mikro-, małych i średnich firm**

Wśród firm MSP zwolenników wyraźnie zyskują pierwsze dwa kierunki. Decyzję o wyborze bardziej zaawansowanych usług ułatwia coraz szersza oferta nowych produktów na polskim rynku. Przykładem nowoczesnego leasingu z niskimi miesięcznymi ratami mogą być rozwiązania de-

dykowane konkretnym markom samochodowym, na przykład Audi Perfect Lease dla marki Audi, leasing EasyDrive dla Volkswagena czy ŠKODA Leasing Niskich Rat. Każdy z tych produktów zapewnia wyjątkowo niskie miesięczne raty i możliwość częstej zmiany samochodu na nowy, a przy tym może być uzupełniony o pakiety serwisowe. Firmy MSP chętnie korzystają z takiego finansowania, opartego na jasnych zasadach i wzbogaconego o usługę serwisu.

**Leasing z serwisem dla MSP**

Drugi kierunek to oferta produktów flotowych łączących finansowanie z wybranymi usługami, czyli tzw. leasing z serwisem. Pozwala on mniejszym firmom korzystać z bardziej zaawansowanych rozwiązań i produktów. Można wtedy dostosować opiekę nad samochodem do własnych potrzeb i oczekiwań swojego przedsiębiorstwa, zlecając zewnętrznej firmie te zadania, które są bardziej czasochłonne.

REKLAMA

Nowe firmy  
stawiają na  
zewewnętrzne  
finansowanie

W całym 2016 r. w Polsce otwarto ponad 340 tysięcy nowych firm. W samym tylko pierwszym kwartale 2017 r. powstało ponad 86,6 tys., tj. o ponad 2,6 tys. więcej niż w tym samym czasie w 2016 r. Tzw. start-upy są coraz bardziej znaczące dla krajowej gospodarki.



**Daniel  
Mrozek**

dyrektor marketingu i wsparcia sprzedaży  
w BZ WBK Leasing

Każda z firm dla rozwoju potrzebuje środków finansowych, które dla nowopowstałych działalności nie są łatwo dostępne na rynku. Ponad 90 proc. polskich małych przedsiębiorstw to działalności jednoosobowe i mikro firmy – zatrudniające do 10 osób. Stąd też, aby ułatwić młodym przedsiębiorcom start i zwiększyć szanse na skorzystanie z zewnętrznego finansowania zdecydowaliśmy, że z naszej oferty mogą skorzystać firmy już od pierwszego dnia działalności firmy. W świetle wyników badania „Leasing Index” korzystanie z leasingu wśród małych firm z całej Polski deklaruje 35 proc. Cieszy również fakt, że kolejny rok z rzędu ponad 90 proc. przedsiębiorstw korzystających z leasingu ocenia dobrze lub bardzo dobre współpracę z leasingodawcą. Dane te tylko potwierdzają bardzo wysoki standard obsługi klientów na przestrzeni ostatnich lat, ale i również dojrzałość całego sektora leasingu. Warto docenić aktywność małych firm w kontekście finansowania swojej działalności przez leasing, a prognozy w tym zakresie tylko potwierdzają, że udział tego segmentu biznesu będzie systematycznie rósł, przy jednoczesnym zwiększaniu się poziomu świadomości finansowej i potrzeb inwestycyjnych tego typu podmiotów. Są na to duże szanse, gdyż nie słabnie skłonność Polaków do zakładania firm. Nieprzerwanie od 2014 r. odnotowujemy w Polsce mocny wzrost odsetka mikroprzedsiębiorstw w całej populacji przedsiębiorstw.

**OD 15 LAT ZAPEWNIAMY  
FINANSOWANIE  
DLA POLSKICH FIRM**

Elastyczność, otwartość na współpracę i doświadczenie to nasze trzy największe atuty potwierdzone badaniami satysfakcji klientów.\* Finansujemy wierzytelności, znajdując rozwiązanie również w najbardziej nietypowych sytuacjach. Nie pytamy „czy”, tylko „jak”.

\*Źródło: badanie satysfakcji klientów przeprowadzone w listopadzie 2015 przez GfK dla Bibby Financial Services.

**ZADZWOŃ 800 224 229**

**ODWIEDŹ [bibbyfinancialservices.pl](http://bibbyfinancialservices.pl)**

**WIERZYMY W TWÓJ BIZNES**

FAKTORING Z REGRESEM • FAKTORING BEZ REGRESU • FAKTORING EKSPORTOWY

**BIBBY**  
FINANCIAL SERVICES



## 50 NAJBARDZIEJ DYNAMICZNYCH MSP

(dynamika przychodów 2015/2016)

LP	SPÓŁKA	PRZYCHODY NETTO W TYS. ZŁ 2016	PRZYCHODY NETTO W TYS. ZŁ 2015	ZMIANA PROC.
1	EVERESTI NVESTMENTS	199,00	12,00	1 558,33
2	INVISTA	5 960,00	629,00	847,54
3	FINANCIALASSE TS MANAGEMENT GROUP	2 319,00	493,00	370,39
4	MDIE NERGIA	162 608,00	37 162,00	337,57
5	POCZTOWE TUŃŻ	27 150,33	9 023,77	200,88
6	MEDICALGORITHMICS	127 921,00	49 331,00	159,31
7	CREDITA GRICOLE TU	11 924,95	4 991,84	138,89
8	SKOTAN	1 289,00	636,00	102,67
9	PLATYNOWEJ NWESTYCJE	279,00	143,00	95,10
10	INVESTMENTF RIENDSC APITAL	1 476,00	804,00	83,58
11	ATLANTIS	4 226,00	2 350,00	79,83
12	INDATA	149 032,00	88 095,00	69,17
13	PETROLINVEST	231,00	145,00	59,31
14	LOKUMD EWELOPER	189 327,00	129 176,00	46,57
15	LABOP RINT	48 970,00	35 997,00	36,04
16	PGSSOF TWARE	76 209,00	57 108,00	33,45
17	TUZ DROWIE	30 535,42	22 882,33	33,45
18	P.A.NO VA	182 938,00	138 890,00	31,71
19	AILLERON	89 045,00	68 157,00	30,65
20	FAM	111 872,00	88 343,00	26,63
21	PRÓCHNIK	56 479,00	44 667,00	26,44
22	POLMED	92 054,00	72 861,00	26,34
23	MERCATORME DICAL	187 108,00	151 856,00	23,21
24	POLSKI BANK KOMÓREK MACIERZYSTYCH	128 780,00	104 816,00	22,86
25	ADIUVOI NVESTMENTS	4 779,00	3 937,00	21,39
26	PLAYWAY	12 578,00	10 381,00	21,16
27	FON	2 186,00	1 815,00	20,44
28	POWERME DIA	12 722,00	10 614,00	19,86
29	CELONP HARMA	128 778,00	107 540,00	19,75
30	PRZEDSIĘBIORSTWOMOD ERNIZACJI URZĄDZEŃ ENERGETYCZNYCH REMAK	144 266,00	122 009,00	18,24
31	MACIFŻ YCIE TUW	20 981,23	17 752,00	18,19
32	MO-BRUK	53 226,00	45 220,00	17,70
33	T.U.W.P OCZTOWE	97 035,16	82 579,61	17,50
34	FABRYKA OBRABIAREK RAFAMET	109 165,00	92 979,00	17,41
35	SIGNAL IDUNA POLSKA TU	48 923,38	41 684,80	17,37
36	SELVITA	48 133,00	41 029,00	17,31
37	Bytom	152 930,00	130 823,00	16,90
38	LSISOF TWARE	33 084,00	28 744,00	15,10
39	TU INTER-ŻYCIE POLSKA	11 838,32	10 286,00	15,09
40	MEXP OLSKA	58 891,00	52 309,00	12,58
41	NORTHCOAST	168 748,00	151 671,00	11,26
42	NOVITA	92 211,00	83 567,00	10,34
43	PMPG POLSKIE MEDIA	57 130,00	51 800,00	10,29
44	POLSKI HOLDING NIERUCHOMOŚCI	175 400,00	159 700,00	9,83
45	MIRACULUM	32 180,00	29 465,00	9,21
46	ERG	91 964,00	84 231,00	9,18
47	GRUPA KAPITAŁOWA IMMOBILE	106 713,00	98 311,00	8,55
48	RANKP ROGRESS	79 643,00	73 823,00	7,88
49	GEKOPLAST	90 574,00	83 981,00	7,85
50	ORIONI NVESTMENT	25 662,00	23 802,00	7,81

źródło: GPW, oprac. CBSF

## TO SIĘ OPŁACA

Polska gospodarka rozwija się od ponad ćwierćwiecza, co stanowi ewenement na skalę światową. Od 1991 roku, kiedy zaczyna się historia wzrostu gospodarczego, Polska przeszła od stanu ekonomicznego rozkładu do rozkwitu, nadrabiając w imponującym tempie zaległości rozwojowe względem zachodniej części Starego Kontynentu.



Piotr Wołejko

ekspert ds. społeczno-gospodarczych Pracodawców Rzeczypospolitej Polskiej

Pomogła nam w tym kombinacja takich czynników, jak m.in. położenie geograficzne, relatywnie duży wewnętrzny rynek, obecność dużej liczby dobrze wykształconych pracowników, integracja z Unią Europejską i możliwość swobodnej wymiany handlowej w ramach jednolitego rynku. Polskie firmy potrafiły adaptować się do zachodzących zmian, co pozwalało im zyskiwać przewagę konkurencyjną nad zagranicznymi rywalami.

#### Nie ma ucieczki od innowacyjności

Często, z dzisiejszej perspektywy zbyt często, działo się to jednak dzięki korzystaniu z przewagi wynikającej z niskich kosztów pracy. Można zaryzykować stwierdzenie, że niektórych przedsiębiorców korzystanie z tej przewagi rozleniwiło. Nie obserwowali wystarczająco uważnie swoich rywali, nie przyglądali się rozwijającym się dookoła trendom. Stanowczo zbyt mało spośród nich decydowało się na podjęcie ryzyka wdrożenia, nie mówiąc o opracowaniu, nowoczesniejszych rozwiązań do swoich firm. Innowacje i technologie były im obce. Niestety, w ten sposób sami podkopali swoją pozycję. Teraz nie mają już wyjścia i muszą wpisać się w trwającą od kilku lat Rewolucję Cyfrową, czyli proces twórczej destrukcji wywołanej przez dynamiczny rozwój technologii, która wywraca dotychczasowe modele biznesowe do góry nogami. Od tego nie ma ucieczki. I nie powinno być. Dlaczego bowiem unikać czegoś, co przyczynia się do wzmocnienia przedsiębiorstwa?

#### Zbyt wolno

Aktualny stan „cyfryzacji” polskich przedsiębiorstw jest zły. Z unijnego Indeksu Gospodarki Cyfrowej i Społeczeństwa Cyfrowego DESI 2017 wynika, że zajmujemy przedostatnie miejsce w całej UE pod względem integracji technologii cyfrowej. Oznacza to, że proces digitalizacji przedsiębiorstw postępuje znacznie wolniej, niż w pozosta-

łych państwach. Z pewnymi wyjątkami, digitalizacja dotyczy głównie firm dużych, a wśród tych dominują podmioty zagraniczne. Mikro-, mali i średni przedsiębiorcy tworzący polski biznes mają sporo do nadrobienia. O ile w ponad 90 proc. przedsiębiorstw jest już komputer, najczęściej z dostępem do Internetu, to obecność sprzętu i podłączenie go do sieci jeszcze nie determinują digitalizacji. Potrzebna jest bowiem strona internetowa – sieciowa wizytówka firmy – oraz, w razie potrzeby, elektroniczny obieg dokumentów, systemy zarządzania pracownikami, być może chmura obliczeniowa oraz, o czym nadal wiele firm zapomina, odpowiednie zabezpieczenie cyfrowe. Zbyt świeża jest pamięć po atakach hakierskich z 12 maja, w wyniku których sparaliżowane zostały takie instytucje jak brytyjski NHS (odpowiednik NFZ) czy rosyjskie MSW, a także tysiące firm oraz prywatnych użytkowników komputerów, by kwestii cyberbezpieczeństwa nie traktować poważnie. Zabezpieczenia chronią w końcu nasze dane, w tym firmowy know-how.

#### Sprawniej, szybciej, taniej

Dlaczego warto inwestować w nowoczesne technologie, digitalizować przedsiębiorstwo i korzystać z dobrodziejstw Rewolucji Cyfrowej? Bo to się opłaca, brzmi najkrótsza odpowiedź. Jednak dlaczego się to opłaca? Jakie są zyski, korzyści? Na czym można zaoszczędzić, na czym zwiększyć marżę? Rozwiązania cyfrowe obniżają koszty po stronie przedsiębiorcy. Dzięki nim można działać sprawniej, szybciej, taniej, a więc efektywniej. Technologie pozwalają uwolnić pracowników od najbardziej męczących, powtarzalnych czynności i przekierować ich do zadań wymagających kreatywności i twórczego myślenia. Użycie internetowych narzędzi pomaga budować rozpoznawalność i prestiż marki, a także dotrzeć do potencjalnych klientów i partnerów handlowych. I to na całym świecie, bo teraz niemal każdy przedsiębiorca może działać w skali globalnej. Każdy, nawet taki zatrudniający zaledwie kilka osób. Także wtedy, gdy siedziba firmy zlokalizowana jest w małej miejscowości oddalonej od większego miasta o kilkadziesiąt czy więcej kilometrów. Dla wielu firm ważniejsze od lokalizacji działalności czy dobrej infrastruktury transportowej jest to, by miały one dostęp do wysokiej klasy infrastruktury telekomunikacyjnej. Jeśli jest dostęp do szybkiego Internetu, można myśleć i działać - globalnie.



Aktualny stan „cyfryzacji” polskich przedsiębiorstw jest zły. Z unijnego Indeksu Gospodarki Cyfrowej i Społeczeństwa Cyfrowego DESI 2017 wynika, że zajmujemy przedostatnie miejsce w całej UE pod względem integracji technologii cyfrowej.

#### Nieważne jest narzędzie

Zyski płynące z wykorzystywania nowoczesnych technologii są trudne do oszacowania. Zależą one od wielu czynników: od wiedzy i umiejętności właściciela/dyrektora/prezesa firmy, po branżę w jakiej przedsiębiorstwo działa. Niemniej jednak od digitalizacji nie ma odwrotu. Nawet nie tylko dlatego, że taki jest aktualny trend, czy dlatego, że przynosi to liczne korzyści. To wszystko ważne, lecz jest jeszcze jeden czynnik, który należy wziąć pod uwagę. Młode pokolenie, dzisiejsi kilku i nastolatki, to tzw. cyfrowi tubylcy. Umiejętności, które my musimy – nierzadko z trudem – wypracowywać, dla nich są naturalne. Dla nich liczy się przede wszystkim to, do czego mają dostęp w świecie cyfrowym. Dziś dzięki smartfonom i tabletom, a w przyszłości być może dzięki okularom korzystającym z narzędzi tzw. poszerzonej rzeczywistości. Albo dzięki inteligentnym zegarkom. Nieważne jest bowiem narzędzie, lecz sposób działania. Dla młodego pokolenia jeśli czegoś nie ma sieci, to nie istnieje. Jeśli coś nie jest zintegrowane z siecią, to nie istnieje. Firmy nie mogą pozwolić sobie na niedostępność dla coraz liczniejszej grupy klientów. Druga kwestia – cyfrowi tubylcy wkrótce sami zaczną zakładać firmy, pracować w nich i zmieniać je na swój wzór i podobieństwo. Będzie to proces naturalny. Jednak lepiej nie czekać na to, aż proces ten nastąpi, tylko uprzedzać fakty i działać już teraz. Nowoczesne firmy radzą sobie lepiej w nowoczesnym świecie.



Wyróżnienia

# NAJLEPSZE PRODUKTY DLA MSP 2017

## BANK

### POŻYCZKA EKSPRESOWA BIZNES

Pożyczka Ekspresowa Biznes oferowana jest firmom działającym na rynku co najmniej 24 miesiące, prowadzącym uproszczoną księgowość. Produkt przeznaczony jest na finansowanie wydatków związanych z prowadzoną działalnością gospodar-

czą lub spłatę zobowiązań w innym banku. Maksymalna kwota pożyczki to 150 tys. zł, jednak nie więcej niż 60 proc. wartości rocznych przychodów ze sprzedaży za poprzedni rok. Pożyczka może być udzielona na 5 lat, a zabezpieczenie stanowi

jedynie pełnomocnictwo do dysponowania rachunkiem bankowym oraz weksel. Podstawową zaletą produktu jest możliwość wykorzystania środków na dowolny cel bez konieczności udokumentowania wydatków.

### KONTO ELASTYCZNE

Konto Elastyczne zgodnie ze swoją nazwą daje możliwość wyboru wariantu do potrzeb firmy. Mikroprzedsiębiorcom, którzy korzystają z rachunku w podstawowym zakresie, BOŚ proponuje Konto Elastyczne z Taryfą Oszczędną. Klient nie płaci za prowadzenie rachunku bieżącego, a ponadto ma możliwość bezpłatnego korzystania z bankowości elektronicznej. Do tego dochodzą korzyści w postaci bezpłatnych elektronicznych przelewów do ZUS i US oraz 5 innych, bezpłatnych elektronicznych przelewów ze-

wewnętrznych. Przelewy po przekroczeniu tego limitu kosztują tylko 1,50 zł za przelew. W każdym miesiącu posiadacz rachunku może raz wpłacić i raz wypłacić gotówkę z konta bieżącego bez opłat. Konto Elastyczne z Taryfą Optymalną skrojone jest na potrzeby przedsiębiorców aktywnie korzystających z rachunku firmowego. W tym przypadku opłata miesięczna za prowadzenie rachunku wynosi 40 zł. W zamian Taryfa zawiera kilka istotnych benefitów. Środki zgromadzone na rachunku – do kwoty 15 tys. zł – są

oprocenowane – aktualnie w wys. 1 proc. p.a. Ponadto bezpłatnych jest 100 elektronicznych przelewów zewnętrznych w miesiącu (kolejne są za 1 zł) i 10 wpłat oraz 10 wypłat gotówkowych. Taryfa ta, podobnie jak w przypadku wariantu „oszczędnego” oferuje darmową obsługę konta elektronicznego i bezpłatne przelewy do ZUS i US. Bieżące finansowanie potrzeb umożliwia limit overdraft w Koncie Elastycznym – do 20 tys. zł udzielany na podstawie obrotów z działalności gospodarczej.

### KREDYT INWESTYCYJNY – BIZNES HIPOTEKA

W ramach kredytu Biznes Hipoteka środki mogą zostać przeznaczone na dowolny cel inwestycyjny lub finansowanie bieżącej działalności firmy. Zabezpieczeniem w tym wypadku jest hipoteka na nieruchomości. Kredyt oferowany jest w trzech

walutach: PLN, EUR i USD, w wysokości od 100 tys. zł do równowartości 1 mln EUR, przy czym maksymalna kwota uzależniona jest od poziomu LTV nieruchomości stanowiącej jego zabezpieczenie. Może być nim działka, lokal mieszkalny

lub użytkowy, dom czy nieruchomość komercyjna. Kredyty udzielane są również w powiązaniu z transakcją IRS, w celu zabezpieczenia ryzyka stopy procentowej. Maksymalny okres kredytowania wynosi 15 lat.

REKLAMA



**ALFA ROMEO STELVIO**

## LEASING STELVIO INTEGRALE!

- 1 rok ubezpieczenia komunikacyjnego za 1 zł netto!
- 3 lata gwarancji w cenie samochodu!
- Wysoki wykup samochodu
- Niski miesięczny czynsz leasingowy
- Brak zaświadczeń ZUS i US oraz dokumentów rejestrowych



## FAKTORING



## FAKTORING EKSPORTOWY

Faktoring eksportowy to narzędzie dedykowane przedsiębiorcom współpracującym z kontrahentami zagranicznymi. Oprócz finansowania, przedsiębiorca otrzymuje wsparcie w zakresie weryfikacji kondycji zagranicznego

partnera, a także informacje dotyczące prawa i zwyczajów handlowych. Faktoring eksportowy może być zarówno bez regresu (pełny), jak i z regresem (niepełny). Główne korzyści, które płyną z tego źródła finansowania to zabezpieczenie przed niewypłacalnością zagranicznych kontrahentów oraz obniżenie ryzyka kursowego, a co za tym idzie zwiększenie konkurencyjności eksportera.

wania to zabezpieczenie przed niewypłacalnością zagranicznych kontrahentów oraz obniżenie ryzyka kursowego, a co za tym idzie zwiększenie konkurencyjności eksportera.

## IdeaMoney. IDEA PŁYNNOCI

Idea Płynności to innowacyjny produkt faktoringowy, który łączy w sobie możliwość finansowania faktur należnościowych oraz kosztowych. A to wszystko bez ograniczania proporcji tych limitów. Stanowi odpowiedź na aktualne potrzeby przedsiębiorców, którzy dotychczas byli niedostrzegani przez działające na rynku

firmy faktoringowe. Właściciele firm otrzymują dostęp do usługi pozwalającej na szybką zamianę wystawionych faktur na pieniądze. W ramach Idea Płynności przedsiębiorca może zgłosić fakturę, która wynosi 100 zł. Ponadto otrzymuje dostęp do limitu faktoringowego wyższy niż w przypadku kredytu obrotowego,

który często uważa się za konkurencyjny dla faktoringu. Korzystanie z niego pozwala przedsiębiorcom zwiększać efektywność i konkurencyjność swojego biznesu. Idea Płynności to innowacyjny produkt faktoringowy, który łączy w sobie możliwość finansowania faktur należnościowych oraz kosztowych.



## eFAKTORING

eFaktoring to usługa skierowana głównie do mikroprzedsiębiorców, która umożliwia błyskawiczne sfinansowanie wystawionych faktur z odroczonym terminem płatności. Najważniejsze cechy eFaktoringu to szybkość (pieniądze są dostępne na koncie nawet w 15 minut od zaakceptowania

wniosku), wygoda (minimum formalności, wszystko za pośrednictwem Internetu, bez wychodzenia z domu/biura i bez przedstawiania zbędnych dokumentów), dyskrekcja (klient, któremu została wystawiona faktura nie wie, że została ona już sfinansowana) oraz cena (49 zł niezależnie od kwoty fi-

nansowanej faktury). Wysokość odnawialnego limitu na finansowanie faktur dla nowych klientów to 25 tys. zł. Dzięki eFaktoringowi firmy mogą łatwo, szybko i na atrakcyjnych warunkach pozyskać finansowanie na bieżącą działalność.

## TRANSPORT



## USŁUGI TRANSPORTU I SPEDYCJI DROGOWEJ, KOLEJOWEJ, MORSKIEJ I LOTNICZEJ, DYSTRYBUCJI PRZESYŁEK DROBNICOWYCH, MAGAZYNOWANIA ORAZ OBSŁUGI CELNEJ

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

minali spedycyjnych, ponad 68 tys. m<sup>2</sup> powierzchni magazynowej w okolicach Warszawy, Poznania, Łodzi, Wrocławia, Katowic i Gdańska. Szeroki wachlarz wysokiej jakości usług realizowany jest przez ponad 1000 pracowników firmy w trybie door-to-door oraz one-stop-shopping. Flota JAS-FBG, w tym tabor należący do Grupy Kapitałowej JAS-FBG

TRANSBUDU-KATOWICE, obejmuje ponad 200 nowoczesnych ciągników wyposażonych w System Satelitarnego Lokalizowania GPS umożliwiające monitorowanie trasy przejazdu i stanu realizacji zlecenia. Gwarancją wysokiej jakości usług stanowią uzyskane certyfikaty: ISO 9001, 14000 i 22000.

## KUEHNE+NAGEL KN FREIGHTNET

KN FreightNet to internetowy system, pozwalający na uzyskanie oferty oraz zamówienia transportu w zaledwie 30 sekund. Wycena bazuje na podaniu kilku prostych danych, takich jak miejsce odbioru, adres dostarczenia towaru, waga i ilość towaru. Intuicyjny

i prosty w użyciu system ułatwia podejmowanie działań biznesowych, poprawia efektywność planowania oraz pomaga zwiększyć produktywność. KN FreightNet – usługa działa dla spedycji lotniczej jak i również spedycji morskiej. Poprzez wykorzystanie na-

rzędzia KN FreightNet, klienci mogą uzyskać wycenę online w eksporcie i imporcie ładunków w zaledwie kilka sekund i złożyć zamówienie szybciej, niż kiedykolwiek. Nie jest również wymagana wcześniejsza rejestracja, gdyż dostęp do platformy może mieć każdy.



## TRANSPORT PŁYNNYCH PALIW, BENZYN, OLEJU NAPĘDOWEGO ORAZ GAZU (LPG), PŁYNNYCH ŚRODKÓW CHEMICZNYCH, PŁYNNYCH MAS BITUMICZNYCH ORAZ PŁYNNYCH PRODUKTÓW SPOŻYWCZYCH

Grupa Kapitałowa Trans Polonia (TPG) jest specjalistycznym operatorem transportowo-logistycznym świadczącym usługi w zakresie transportu: płynnych paliw, benzyn, oleju napędowego oraz gazu (LPG), płynnych środków chemicznych, płynnych mas bitumicznych oraz płynnych produktów spożywczych. GK Trans Polonia działa na terenie całej Europy i jest obecnie jednym z największych dostawców wysoko specjalistycznych usług logistycznych w Europie Środkowej. Międzynarodowy zespół pracowników TPG składa

się z najwyższej klasy specjalistów, których kompetencje wynikają z odbytych szkoleń potwierdzonych certyfikatami oraz wieloletnim doświadczeniem w branży. Klienci TPG to m.in. największe przedsiębiorstwa działające w branży petrochemicznej. Współpraca na tym wyspecjalizowanym rynku oparta jest przede wszystkim na najwyższej jakości oferowanych usług, renomie dostawcy oraz umiejętności zbudowania wzajemnego zaufania. Trans Polonia spełnia wszelkie standardy

branży począwszy od konwencji ADR do certyfikatów ISO 9001:2008 oraz SQAS. Firma sukcesywnie inwestuje w nowoczesny sprzęt do przewozu płynnych surowców oraz paliw, rozbudowując flotę do ponad 500 drogowych zestawów cysternowych. Grupa stworzyła bardzo elastyczny model międzynarodowego przedsiębiorstwa. Nasze działania, a tym samym usługi, wyróżnia profesjonalizm, najwyższa jakość i dbałość o klienta na każdym etapie kontaktu, a także pasja, która motywuje nas do ciągłego rozwoju.



## FLOTA



## WYNAJEM DŁUGOTERMINOWY DLA MSP

ALD Automotive ma do zaoferowania kompleksowy i elastyczny produkt – wynajem długoterminowy dla MSP. Produkt jest połączeniem leasingu operacyjnego z wysokim wykupem z pakietem usług dodatkowych, które mają na celu obniżenie kosztów eks-

ploatacji. W ramach wniesionej opłaty klient otrzymuje opiekę w zakresie rejestracji samochodu, ubezpieczenia, obsługi serwisowej oraz wsparcia assistance. ALD Automotive oferuje również możliwość wypożyczenia nowego pojazdu, zaraz po zwróceniu

poprzedniego. Dzięki pomocy doświadczonych konsultantów, klienci mogą dopasować model floty oraz parametry kontraktów do swojej działalności. Wynajem długoterminowy to dobra alternatywa dla leasingu, a w szczególności dla firm z sektora MSP.



## WYNAJEM DŁUGOTERMINOWY POJAZDÓW

Wynajem długoterminowy jest aktualnie najbardziej kompleksowym rozwiązaniem finansowania pojazdów firmowych. Poza sfinansowaniem pojazdu klient otrzymuje pełen pakiet usług dodatkowych takich jak m.in. obsługa serwisowa, ubezpieczenie, zakup i wymiana opon, assistance

oraz samochód zastępczy. Wszelkie obowiązki administracyjne związane z pojazdami spoczywają na firmie, co znacznie zmniejsza zaangażowanie po stronie klienta. Stosowane są uproszczone procedury, które ułatwiają dostęp do usługi oraz skracają czas jej realizacji. Dzięki aplikacjom interne-

towym oraz mobilnym umożliwia się klientom MSP łatwy i szybki dostęp do wszelkich szczegółów dotyczących wynajmowanego pojazdu, sieci serwisowej, historii auta, a co najważniejsze zapewnia błyskawiczny kontakt z dedykowanym opiekunem klienta.



## WYNAJEM DŁUGOTERMINOWY SAMOCHODÓW

Wynajem długoterminowy w Carefleet jest optymalnym rozwiązaniem pozwalającym małym i średnim przedsiębiorstwom zminimalizować nakłady finansowe oraz czas pracy, który do tej pory ponosiły w związku z zarządzaniem swoim parkiem pojazdów. Regularne opłaty są niezmiennie i oprócz finansowania auta, pokrywają m.in. koszt serwisu mecha-

nicznego, sezonową wymianę opon oraz ubezpieczenia. W związku z tym, iż pojazd nie jest wykazany w księgach rachunkowych najemcy, prawo do odpisów amortyzacyjnych pozostaje po stronie wynajmującego. Ponadto czynsz płacony za wynajem długoterminowy samochodu można traktować jako koszt uzyskania przychodu. Wszelkimi spr-

wami dotyczącymi pojazdów zajmują się doświadczeni eksperci Carefleet, którzy wspierają klientów i użytkowników na każdym etapie współpracy – począwszy od doradztwa przy wyborze nowego pojazdu, poprzez jego rejestrację i ubezpieczenie, aż po całościową opiekę serwisową przez 24 godziny na dobę, 7 dni w tygodniu.

REKLAMA

# Tak dobrze nie było od lat

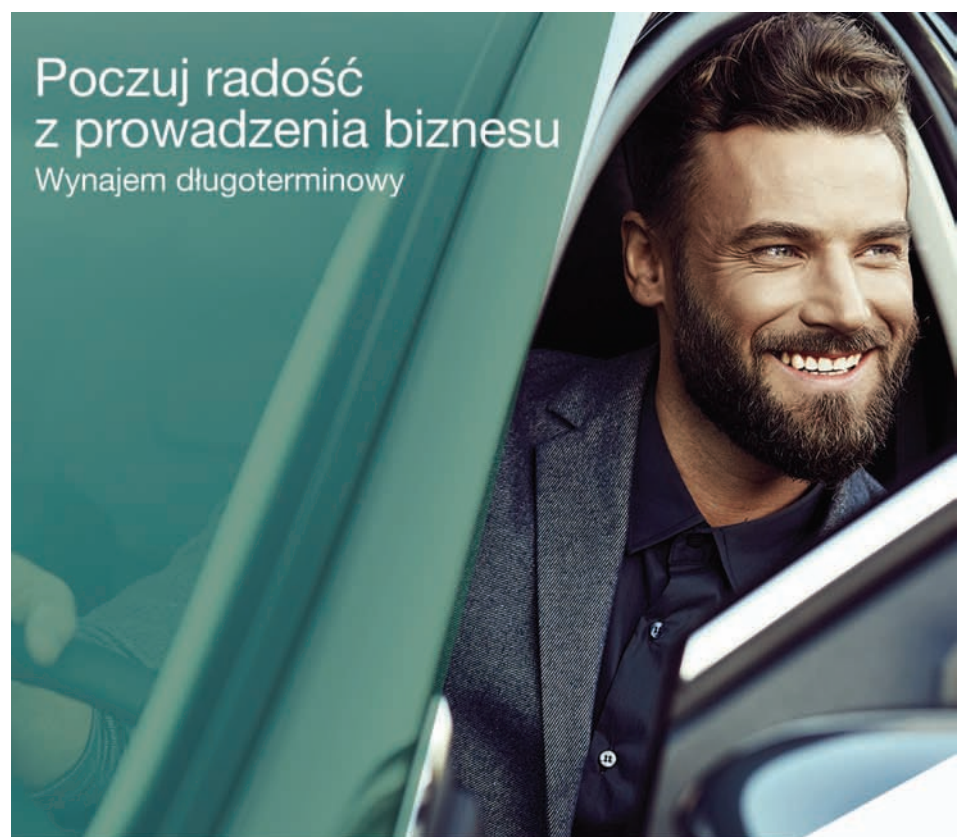
**Instytut Keralla Research od lat zajmuje się badaniem nastrojów w sektorze MSP i prognozowaniem trendów na kolejny kwartał. W najnowszej odsłonie badania, wyniki indexu ZAIR, który wskazuje na skalę inwestycji prowadzonych przez sektor MSP, są lepsze nie tylko w stosunku do tych z poprzedniej edycji, ale i w ciągu ostatnich sześciu lat.**

**Paweł Mazur**

ekspert ANG Biznes

Najwięcej inwestować chcą przedsiębiorcy z małych firm, zatrudniających od 10 do 49 pracowników. Osoby biorące udział w badaniu planują więcej inwestycji niemal w każdym z ośmiu przedstawionych obszarów (platforma e-commerce, maszyny i technologie, flota, oprogramowanie, nieruchomości, szkolenia pracownicze, działania reklamowe, zatrudnienie nowych pracowników). Inwestycje w środki trwałe najczęściej będą dotyczyły kupna nowych maszyn, służbowych samochodów oraz oprogramowania. Lepsze prognozy dla przedsiębiorców, oznaczają także dobry czas dla osób, które zajmują się produktami dla MSP. W tak dynamicznie zmieniającej się rzeczywistości, będzie rosła rola solidnych partnerów, na których będzie można liczyć zarówno w sprawach operacyjnych, jak i przy wsparciu produktowym. To, co

w największym stopniu wpływa na sukces sprzedażowy doradcy finansowego, to komfort pracy. Jeżeli ma dostęp do najlepszych ofert na rynku, może liczyć na wsparcie operacyjne i technologiczne, a także wie, że pracuje w firmie o ugruntowanej pozycji na rynku, to nie stoi na przeszkodzie, aby osiągał dobre wyniki. Przedsiębiorcy często nie mają czasu, aby załatwiać ważne sprawy w kilku miejscach. Liczy się dla nich kompleksowość i dobra opinia, świadcząca o tym, że oferowane im usługi będą najwyższej jakości. Oferta doradcy finansowego powinna zatem zawierać nie tylko kredyty, ale i ciesząc się nadal dużą popularnością opcję leasingu czy faktoringu. Najważniejszym aspektem pracy doradcy finansowego jest umiejętność stworzenia z klientem długofalowej relacji. Należy dbać o to, aby przedstawiona oferta była dopasowana do indywidualnych potrzeb klienta. Ważne jest zmienienie sposobu myślenia z „zarobić” na „zarabiać”, w związku z tym, w doradztwie finansowym nie liczy się jednorazowy zysk, a klient, który powraca i poleca usługi kolejnym osobom.



### Wynajem długoterminowy w Carefleet:

- finansowanie dowolnie wybranej marki i modelu pojazdu
- elastyczne podejście i dopasowanie oferty do potrzeb klienta
- optymalizacja kosztów utrzymania pojazdów
- kompleksowa obsługa serwisowa
- doradztwo w zakresie zarządzania samochodami firmowymi





## OPROGRAMOWANIE

EDIKO

MPS SATELLITE

MPS Satellite to autorskie, innowacyjne narzędzie informatyczne pozwalające na błyskawiczny audyt drukarek w firmie, jak również na ich ciągły, zdalny monitoring. Aplikacja jest w pełni niezależna od zewnętrznych źródeł informacji, co oznacza, że nie potrzebuje połączenia do wirtualnej chmury – analiza jest możliwa dzięki raportom wysyłanym za pośrednictwem poczty elektronicznej. System pozwala na kontrolę

i optymalizację kosztów związanych z drukiem oraz na weryfikację poziomu bezpieczeństwa środowiska druku, zwłaszcza w kontekście nasilających się cyberataków na firmowe urządzenia. Od czasu powstania aplikacja MPS Satellite została wdrożona w około 50 firmach w Polsce i za granicą. Na targach IT Future Expo, które odbyły się we wrześniu 2016 r. w Warszawie, aplikacja zwyciężyła w konkursie Liderzy IT w kategorii

Industry Dedicated IT Solution. W listopadzie rozwiązanie zostało zaprezentowane na prestiżowych targach Web Summit w Lizbonie, w ramach programu ALPHA, prezentującego najciekawsze startupy o dużym potencjale dla rynku międzynarodowego. Oprogramowanie to wyróżnia innowacyjne wykorzystanie technologii Internetu Rzeczy, które pozwala zapewnić bezpieczeństwo ważnych, firmowych danych.

InsERT

GESTOR NEXO

Gestor nexo to program wspomagający budowanie trwałych relacji z klientami oraz zarządzanie pracą w firmie. Dzięki automatyzacji różnych czynności pozwala zaoszczędzić czas, zapewniając większą wydajność i efektywność. Gestor nexo umożliwia m.in: ewidencjonowanie szczegółowych danych klientów wraz z historią kontaktów, przedstawianie i nego-

cjowanie ofert oraz prowadzenie korespondencji mailowej czy zbiorczą wysyłkę maili za pomocą wbudowanego klienta pocztowego. Działa również w obszarze wewnątrzfirmowym, organizując i usprawniając pracę – pozwala planować wykonanie zadań wraz z delegowaniem ich na pracowników, monitorować postępy w wykonywaniu prac, rezerwować ogólnodo-

stępne zasoby w firmie (np. pojazdy służbowe). Gestor nexo jest częścią linii InsERT nexo. Ścisła integracja z systemem sprzedaży Subiekt nexo umożliwia m.in. korzystanie ze wspólnych kartotek klientów i asortymentu, cenników i promocji oraz łatwe przekształcanie ofert w dowolne dokumenty handlowe i magazynowe.

macrologic

MACROLOGIC MERIT

Macrologic Merit wspomaga zarządzanie zdefiniowanymi sposobami działania organizacji (procesami), a taki sposób informatyzacji firmy jest zgodny z jej naturalnym funkcjonowaniem.

System posiada zdefiniowane już procesy, podzielone na 6 bloków tematycznych: zasoby ludzkie, zasoby rzeczowe, sprzedaż, zakupy i magazyn, produkcja oraz rozliczenia finansowe, spra-

wozdawczość i controlling. Procesy te można monitorować, mierzyć, modyfikować, a wprowadzane zmiany odzwierciedlać bezpośrednio w systemie – i działać w nowy sposób natychmiast po ich wprowadzeniu. Rozwiązanie umożliwia zarządzającym kontrolę przebiegu procesów oraz ich modelowanie z wykorzystaniem informacji zawartych w miernikach. Z kolei pracownicy, korzystając z tego rozwiązania, wykonują tylko te zadania,

które są do nich przypisane do pełnionych przez nich ról. To rozwiązanie oparte o polską technologię MacroBASE, która zapewnia stabilność zgodną z najwyższymi standardami bezpieczeństwa danych. Macrologic Merit to pierwszy polski system klasy ERP, dzięki któremu możliwe jest zaimplementowanie procesów zachodzących w przedsiębiorstwie bezpośrednio do rozwiązania informatycznego.

## LEASING

FCA LEASING  
Polska

LEASING STELVIO INTEGRALE

Leasing Stelvio Integrale oferowany jest przez FCA Leasing Polska. Spółka powstała 2 czerwca 2003 r. Jej wyłącznym akcjonariuszem jest FCA Bank – spółka koncernu FCA zajmująca się działalnością finansową. Oferta Leasing Stelvio Integrale to leasing operacyjny na finansowanie zakupu nowych samochodów Alfa Romeo Stelvio dostępnych w Salonach sieci Alfa Romeo. Na ofertę składa się: – 1 rok ubezpieczenia komunikacyjnego

Compensa TU S.A. Vienna Insurance Group (AC, OC, NW, Assistance) za 1 zł netto; – Pakiet Usług Wydłużonej Gwarancji „Maximum Care” 3 lata 90 tys. km, który obejmuje 2 lata gwarancji kontraktowej i 1 rok gwarancji dodatkowej z limitem przebiegu całkowitego 90 000 km w cenie samochodu; – Wysokie wykupy samochodu – do 55 proc.; – Minimalna opłata wstępna: 0 proc.; – Bez zaświadczeń US, ZUS oraz dokumentów rejestrowych; – Obowiązkowe

finansowanie ubezpieczenia GAP; - Procedura uproszczona (oświadczenie dotyczące wyników finansowych) od 10 proc. opłaty wstępnej; - Wszystkie formalności w salonie - możliwość rejestracji na lokalnych numerach tablic rejestracyjnych w wybranych punktach dealerskich/Oddziałach FCA Leasing. Leasing Integrale Stelvio z pakietem ubezpieczeń komunikacyjnych, wydłużoną gwarancją i bardzo wysokim wykupem to optymalizacja kosztu dla klienta.

Idea Leasing®

NAJEM NA ŚRODKI TRANSPORTU CIĘŻKIEGO

Idea Leasing SA oferuje przedsiębiorcom transportowym najem długoterminowy na środki transportu ciężkiego: samochody ciężarowe pow. 3,5 t, ciągniki siodłowe, naczepy/przyczepy. Najem łączy w sobie zalety leasingu bez opłaty wstępnej oraz pełną obsługę serwisową pojazdu (przeglądy okresowe, wymiana opon), ubezpieczenie przedmiotu oraz podatek od środków transportu na cały okres umowy, a także produkty dodatkowe (GAP, GanDNA, assistance na terenie całej Europy, GPS). W najmie transportowcy

doceniają fakt, że mogą korzystać z pojazdu bez wkładu własnego. A dzięki z góry określonym opłatom mają przewidywalne, prostoliniowe wydatki oraz nie naruszają zdolności kredytowej i płynności finansowej swojego przedsiębiorstwa. Zamiast angażować kapitał w środek trwały, mogą go przeznaczyć na rozwój swojej firmy. Wówczas opłata za wynajem pojazdu jest zaliczana w koszty uzyskania przychodu. W najmie, w odróżnieniu od leasingu, po zakończeniu umowy przedsiębiorca nie wykupuje pojazdu, a od-

daje go wynajmującemu. Najem to znakomite rozwiązanie dla transportowców, którzy np. co 3 lata chcieliby wymienić swój tabor. Maksymalny okres najmu na naczepy to 4 lata, a na ciągniki siodłowe i sam. ciężarowe pow. 3,5t – 5 lat. Najem na środki transportu ciężkiego, który łączy w sobie zalety leasingu bez opłaty wstępnej oraz pełną obsługę serwisową pojazdu, to wygodny i korzystny finansowo produkt, który umożliwia użytkowanie pojazdu bez naruszania płynności finansowej firmy.

ING

ING AUTO

Klienci z sektora małych oraz średnich firm mogą skorzystać z leasingu samochodów osobowych i dostawczych do 3,5 t na dogodnych warunkach w ramach ING Auto. Program opiera się na uproszczonych procedurach – minimum formalności, brak wymogu przedstawiania dokumentów finansowych.

Wystarczy złożyć wniosek leasingowy wraz z fakturą proforma zawierającą specyfikację wybranego pojazdu, a decyzja podejmowana jest do 24 godzin. Dodatkowym atutem są wysokie wartości finansowania – nawet do 700 tys. zł. Klient może skorzystać z finansowania pojazdów zarówno nowych, jak i używa-

nych – nawet 8 letnich. Z programu mogą skorzystać również firmy dopiero rozpoczynające działalność gospodarczą. Ułatwieniem dla klientów zainteresowanych ofertą leasingu w ING jest również szeroka dostępność Programu ING Auto w blisko 400 placówkach ING Banku Śląskiego w całej Polsce.



## BIZNES RAPORT

GAZETA FINANSOWA

26 maja – 1 czerwca 2017 r.

## WINDYKACJA

DEBITUM

WINDYKACJA \ USŁUGI DETEKTYWISTYCZNE

Skuteczna i kompleksowa windykacja w tym windykacja międzynarodowa, małych zadłużeń czy spraw po umorzeniu komorniczym zarówno w stosunku do osób fizycznych, jak i firm. Brak: opłat wstępnych, zbędnych formalności, kosztów w przypadku nieodzyskania należności, płatności KZP przez wierzyciela dla spraw z etapu sądowego. Prowizja płatna tylko od wyegze-

kwowanych spłat, które w większości przypadków obciążają dłużnika. Skuteczne mediacje i działania motywacyjne wobec dłużników. Koncentracja na zamykaniu spraw na etapie polubownym lub porozumień stron. Poszukiwanie dłużników i ich majątków. Windykacja wobec prezesów/członków zarządu niewypłacalnych spółek. Monitoring należności i windykacja miękka

dla zachowaniu i podtrzymaniu dobrych relacji klientów z kontrahentami. Pełna obsługa prawna nawet dla najbardziej zawiłych spraw. Prowadzenie windykacji wobec spadkobierców po ewentualnej śmierci dłużnika. Skup wierzytelności, finansowanie kosztów windykacji sądowej lub komorniczej. Wysoka skuteczność, windykacja małych kwot i po umorzeniu komorniczym.



WINDYKACJA POLUBOWNA Z WYJAZDAMI TERENOWYMI

Bezpośrednie negocjacje z dłużnikiem to jedno z najbardziej efektywnych działań windykacyjnych, szczególnie w sektorze B2B. Dłużnik, w przeciwieństwie do kontaktu telefonicznego bądź mailowego, traci możliwość unikania rozmowy i usprawiedliwiania się kolejnymi wymówkami. W bezpośredniej

rozmowie musi jasno określić swoje stanowisko dotyczące uregulowania zadłużenia. W czasie windykacji terenowej realizowanej przez EULEO negocjator odwiedza dłużnika w siedzibie jego firmy i ustala sposób oraz harmonogram spłat. Może również uzyskać dodatkowe informacje na temat ma-

jątku i sytuacji firmy, uzyskać dokumenty uznania długu czy ugody, odebrać pieniądze bądź sprawdzić, czy dłużnik wywiązuje się z zawartych ustaleń. Wyjazdy terenowe są realizowane przez doświadczonych negocjatorów, wyłącznie w dni robocze, w godzinach pracy firm i przedsiębiorstw.



WYWIAD GOSPODARCZY

Wywiad gospodarczy jest usługą kierowaną przede wszystkim do przedsiębiorców chcących zminimalizować ryzyko poniesienia strat finansowych na etapie pozyskiwania nowych kontrahentów. Niezależnie od branży i wielkości firmy warto bowiem sprawdzać wiarygodność potencjal-

nego partnera handlowego. W ramach usługi wywiadu gospodarczego uzyskuje się oraz analizuje informacje dotyczące sytuacji prawnej i finansowej wskazanego przedsiębiorcy. Informacje uzyskane w ramach wywiadu gospodarczego mogą być również przydatne na etapie ewentualnej egze-

kucji komorniczej. Prawidłowo przeprowadzony wywiad gospodarczy pozwala ograniczyć ryzyko zawierania umów z nierzetelnymi lub niewypłacalnymi kontrahentami, a tym samym uniknąć konieczności późniejszej windykacji należności.

## Najmniejsi wybierają mobilność

Wśród działających na polskim rynku firm z sektora MŚP najwięcej jest mikroprzedsiębiorstw zatrudniających do 10 osób. Ponad 90 proc. tych podmiotów stanowią osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą.

Maciej **Zwiewka**

fleet brand manager Volkswagen Financial Services

Jeżeli dodamy do tego wzrost zainteresowania Polaków zakupem nowych samochodów (rekordowe 475 tys. aut osobowych i lekkich użytkowych na koniec 2016 r.), mikroprzedsiębiorstwa stają się grupą o znaczącym potencjale nabywczym.

### Pierwszy krok to samochód

Zakup nowego samochodu wiąże się z emocjami. Klienci najpierw wybierają markę i model, kierując się potrzebami firmy, a także swoimi upodobaniami i oczekiwaniami. Na dalszym etapie zaczyna się wybór optymal-

nych narzędzi finansowania, takich jak leasing czy coraz bardziej popularny wynajem długoterminowy, nazywany też full service leasingiem.

### Czym jest wynajem długoterminowy?

Wynajem długoterminowy to nic innego jak outsourcing zarządzania pojazdami firmowymi, który zapewnia pełną mobilność użytkownikom i ich firmom. Podstawą tego produktu jest leasing operacyjny z rynkową wartością końcową samochodu. Dzięki temu firmy mogą spłacać równe miesięczne raty, zazwyczaj niższe niż w leasingu z tzw. niskim wykupem. Warto dodać, że większość klientów korzystających z wynajmu długoterminowego nie wnosi opłaty wstępnej. Dodatkowe usługi wynajmu długoterminowego to: serwis mechaniczny i naprawy, zakup, przechowywanie i wymiana opon, assistance i samochód zastępczy, ubezpieczenia, likwidacja szkód, karty paliwowe i inne. Wynajem długoterminowy jest więc usługą „skrojoną na miarę” potrzeb klienta, który może zoptymalizować procesy i koszty firmy.

## NAJLEPSZA FORMA WSPIERANIA DZIAŁALNOŚCI

Branża leasingowa dynamicznie się rozwija. Na rynku pojawia się coraz więcej produktów i wariantów tej formy finansowania. Oferty kierowane są nie tylko do dużych przedsiębiorstw czy korporacji, ale również do tych z sektora MSP czy nawet start-upów. Wygoda, dostępność oraz korzyści podatkowe sprawiają, że leasing jest bardzo popularny wśród przedsiębiorców i w wielu przypadkach stanowi alternatywę dla kredytu samochodowego.

Przedsiębiorcy szukają najlepszych form wspierających ich działalność, a jednocześnie obniżających koszty. Potrzebują rozwiązań niekłopotliwych i nieabsorbujących będących w zasięgu ręki i bez klauzul pisanych drobnym drukiem.

ING Auto jest odpowiedzią na te oczekiwania – wyjaśnia **Małgorzata Lipska, zastępca dyrektora Departamentu Zarządzania Produktami, Procesami i Systemami w ING Lease.**



### Uproszczona formuła i minimum formalności

Program ING Auto, w ramach którego możemy sfinansować samochody osobowe i dostawcze do 3,5 t opiera się na uproszczonych procedurach z minimum formalności i brakiem wymogu przedstawiania dokumentów finansowych. W zależności od potrzeb, klient ma możliwość skorzystania z usług dodatkowych jak np. odpowiedni pakiet

ubezpieczenia, w tym także ubezpieczenia GAP, które zabezpiecza przed ewentualnymi stratami w przypadku kradzieży czy szkody całkowitej.

### Cena i procedura to nie wszystko

Czas, który przedsiębiorca może poświęcić na swoje finansowe sprawy jest bardzo cenny i z każdym rokiem klienci mają go coraz mniej. Szeroka dostępność oferty w blisko 400 stacjonarnych placówkach ING Banku Śląskiego w całej Polsce oraz wygoda całego procesu pozwala przedsiębiorcom skupić się na wykonywaniu swoich zadań zawodowych. – Warto również zauważyć, że w czasach cyfryzacji i automatyzacji przedsiębiorcy coraz częściej i odważniej sięgają po produkty czy usługi dostępne „online”. W ING Lease wychodzimy naprzeciw i już dziś dajemy obecnym klientom ING Banku możliwość szybkiego i sprawnego wnioskowania o leasing poprzez bankowość internetową i mobilną ING – dodaje Małgorzata Lipska.

TEKST PROMOCYJNY





## OPIEKA MEDYCZNA



CENTRUM MEDYCZNE

## ABONAMNET MEDYCZNY ENEL-CARE DLA FIRM Z SEKTORA MAŁYCH I ŚREDNICH PRZEDSIĘBIORSTW ZATRUDNIAJĄCYCH OD 2 DO 20 PRACOWNIKÓW

Program opieki medycznej Enel-Care dla małych i średnich przedsiębiorstw to propozycja dla firm zatrudniających od 2 do 20 pracowników. Wychodząc naprzeciw oczekiwaniom naszych klientów, stworzyliśmy pięć alternatywnych programów opieki medycznej zróżnicowanych pod względem ceny i zakresu. W ramach naszej oferty zapewniamy kompleksową pomoc wszystkim pracownikom oraz ich rodzinom. Możliwość wyboru jednego z pięciu wariantów abonamentu pozwala w optymalny sposób

dopasować zakres oferowanych usług do oczekiwań pracownika. Pakiety Enel-Care bowiem, proponują zarówno pomoc w zakresie podstawowym, z którego pacjent najczęściej korzysta, jak też pomoc wyspospecjalistyczną, w której znajduje się hospitalizacja, ubezpieczenie zagraniczne, leczenie stomatologiczne, rehabilitacja czy operacje Chirurgii Jednego Dnia. Zalety opieki Enel-Care dla pracodawcy i pracownika: • opieka doświadczonych lekarzy • szeroka sieć placówek ponad 1500 lo-

kalizacji • możliwość umawiania wizyty on-line, infolinia medyczna 24h, recepty na telefon, e-wizyty • pakiety medyczne dla rodziny i seniorów • zmniejszenie absencji chorobowej • zwiększenie motywacji do pracy i lojalność pracowników. Abonament medyczny Enel-Care dla MSP to najwyższa jakość świadczonych usług medycznych, wysokie standardy obsługi klienta, elastyczność w doborze pakietów, konkurencyjne ceny oraz codzienna troska o zdrowie pacjenta.



## PAKIETY MEDYCZNE DLA FIRM OD 3 DO 30 PRACOWNIKÓW

W odpowiedzi na zróżnicowane potrzeby klientów w ofercie LUX MED do wyboru jest 5 pakietów medycznych, w tym 2 w opcji „niskie opłaty, małe dopłaty”, które zapewniają redukcję kosztów

(pracodawca opłaca pracownikowi abonament medyczny, zapewniając mu dostęp do specjalistycznej opieki, a pacjent – pracownik, dopłaca niewielką kwotę za zrealizowaną usługę). Pakiety dostępne

są również dla rodzin pracowników. W ramach pakietu dostępnych jest 90 placówek własnych marki LUX MED i Medycyny Rodzinnej oraz nawet ponad 1000 placówek współpracujących.



## OPIEKA MEDYCZNA DLA MAŁYCH I ŚREDNICH PRZEDSIĘBIORSTW

Opieka medyczna dla małych i średnich przedsiębiorstw w Medicover to propozycja dla firm zatrudniających od 2 do 20 pracowników. Mając na uwadze specyficzne potrzeby klientów tego sektora, firma oferuje szeroki wybór rozwiązań, zróżnicowany pod względem zakresu i ceny. Do minimum ograniczone są formalności przy zawieraniu umowy, uproszczony jest sposób rozliczeń. Medicover zapewnia kompleksową

opiekę od profilaktyki, opieki podstawowej, poprzez konsultacje specjalistyczne, 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 623 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 czat, wideorozmowę i telefon.

## UBEZPIECZENIA



GOBIZNES

W ramach pakietu GoBiznes klient może dowolnie zaaranżować ochronę ubezpieczeniową i dodatkowo skorzystać z wielu klauzul rozszerzających zakres ubezpieczenia. Poza podstawowymi elementami ubezpieczenia takimi jak ubezpieczenie mienia od pożaru i innych zdarzeń losowych, w tym od wszystkich ryzyk, odpowiedzialności cywilnej z tytułu prowadzonej działalności, przedsiębiorca ma możliwość wybrania

szeregu dodatkowych ubezpieczeń, m. in. NNW pracowników, ubezpieczenie mienia w transporcie czy ochrony prawnej. Wśród klauzul dodatkowych, rozbudowujących ochronę ubezpieczeniową jest ubezpieczenie maszyn od awarii, ubezpieczenie kosztów stałych działalności, ubezpieczenie maszyn i urządzeń wykorzystywanych poza siedzibą przedsiębiorstwa czy OC pracodawcy. W ramach składki podstawowej klient

otrzymuje w prezencie usługi asystance oraz telefoniczną asystę prawną. Właściciele aptek, dilerzy samochodowi i warsztaty samochodowe, zarządzający hotelami oraz firmami budowlanymi mogą skorzystać ze specjalnie dla nich sprofilowanej oferty. W ramach pakietu GoBiznes klient może dowolnie zaaranżować ochronę ubezpieczeniową i dodatkowo skorzystać z wielu klauzul rozszerzających zakres ubezpieczenia.



## GRUPOWE UBEZPIECZENIE NA ŻYCIE

Open Life TU Życie S.A. oferuje w ubezpieczeniach grupowych korzyści zarówno dla przedsiębiorców jak i ich pracowników. Przedsiębiorca, dzięki ubezpieczeniu grupowemu, zwiększa swoją atrakcyjność jako pracodawca. Z punktu widzenia Pracownika, w ubezpieczeniu grupowym istotny jest wybór wariantu jaki najbardziej odpowiada jego oczekiwaniom. Nasz Klient, otrzymuje szeroki i kompleksowy zakres ochrony ubezpieczeniowej w przystępnej cenie, dodatkowe

wsparcie w postaci programu asystance oraz najwyższy standard obsługi. W ofercie Open Life znajduje kilkadziesiąt dodatkowych ubezpieczeń, dzięki którym pomagamy przebrnąć przez trudne sytuacje życiowe, np.: śmierć, niezdolność do pracy czy ciężką chorobę. Nasza oferta skonstruowana jest na miarę potrzeb. Jeśli Pracownik pragnie ubezpieczyć swojego małżonka lub pełnoletnie dziecko jesteśmy gotowi zaoferować szeroki zakres ochrony

również członkom rodziny ubezpieczonego. Grupowe Ubezpieczenie na Życie Open Life TU Życie S.A. to rozwiązanie ochronne dedykowane także Klientom Partnerów biznesowych Open Life obejmowanych ochroną w ramach tzw. „grup otwartych”. Grupowe ubezpieczenie na Życie Open Life to nowoczesne i inteligentne rozwiązanie ochronne, szyte na miarę potrzeb zarówno Pracodawców, jak i Pracowników, jednocześnie oferujące bogaty pakiet korzyści dla Ubezpieczonych.



PZU DORADCA

Pakiet PZU Doradca to polisy chroniące przedsiębiorców przed podstawowymi zagrożeniami w działalności firm. To kompleksowe ubezpieczenie, które pozwala na dowolny wybór rodzaju i zakresu ubezpieczenia w dostosowaniu do potrzeb klienta. W jego ramach każda firma może ubezpieczyć swój majątek: od ognia i innych żywiołów, od kradzieży z włamaniem i rabunku, szyby i inne przedmioty od stłu-

czenia, sprzęt elektroniczny, mienie w transporcie krajowym (cargo), asystance oraz w zakresie OC ogólne w związku z prowadzeniem działalności gospodarczej i mieniem, które jest wykorzystywane w prowadzeniu działalności. Ubezpieczenia zapewnia szeroki zakres ochrony, np. w ubezpieczeniu mienia od ognia i innych żywiołów przedsiębiorca ma do wyboru dwa warianty: od ryzyk nazwanych w wariantcie

standardowym i formułę All Risk – w wariantcie od wszystkich ryzyk. Ubezpieczenia pakietowe chronią od standardowych ryzyk, których potrzebują wszyscy przedsiębiorcy. Dają również możliwość rozszerzenia o ubezpieczenie specyficznych ryzyk w ramach dodatkowych klauzul, które pozwalają przygotować ofertę „szytą na miarę” dla klienta w zależności od specyfiki prowadzonej działalności.



## BIZNES RAPORT

GAZETA FINANSOWA

26 maja – 1 czerwca 2017 r.

## TELEKOMUNIKACJA



UNIFIED COMMUNICATION AS A SERVICE (UCAAS)

Unified Communication as a Service (UCaaS) – Usługa ujednoliconej komunikacji w chmurze, zapewniająca użytkownikom dostęp do najświeższych informacji i możliwości pracy grupowej. UCaaS łączy ze sobą aktywne, rozproszone zespoły robocze za pomocą urządzeń mobilnych, podnosząc w ten sposób produktywność całego przedsiębiorstwa. UCaaS umożliwia m.in. współdzielenie pulpitu i firmowych dokumentów, odbieranie połączeń telefonicznych z wykorzy-

staniem komputera, prowadzenie konferencji audio, Web oraz wideo z dowolnego miejsca i urządzenia. Rozwiązanie udostępnia informacje o statusie obecności współpracowników w oparciu o kalendarz, lokalizację GPS i urządzenie Bluetooth. Istotną funkcją jest również szybki dostęp do poczty głosowej oraz wiadomości faksowych, które odbierane i nadawane są z poziomu skrzynki e-mail. UCaaS to kilka profili końcowych ze zróżnicowanymi narzędziami do kolaboracji, skalo-

walność w miarę rosnących wymagań klienta oraz atrakcyjny sposób rozliczenia (pay-as-you-grow). Zintegrowane rozwiązanie tradycyjnych i nowoczesnych usług telekomunikacyjnych z wykorzystaniem komunikatora biznesowego Unified Communications. Produkt ten wyróżnia kompleksowe podejście do problematyki komunikacji w przedsiębiorstwie, dzięki czemu pozwala on na integrację wszystkich kanałów komunikacyjnych w jedną, efektywną platformę.



NOWA NETIA

Oferta Nowa Netia adresowana jest dla pojedynczych biur jak i dla wielu rozproszonych oddziałów. Nie ma ograniczeń lokalizacyjnych i geograficznych w korzystaniu z usług objętych tą ofertą. Od tego momentu Twój numer stacjonarny usługi telefonicznej będzie służył Twojej firmie

wszędzie, gdzie będzie potrzeba, aby z niego korzystać. Korzyści: Możliwość wykorzystania dowolnego numeru stacjonarnego na wszystkich urządzeniach: smartfon, tablet, PC, telefon. Jedna cena – pozwoli przewidzieć i zaplanować wydatki każdej usługi, niezależnie od sposobu komunika-

cji. Mobilność – zapewniająca efektywność pracowników poza biurem. Zintegrowane rozwiązanie tradycyjnych i nowoczesnych usług telekomunikacyjnych z wykorzystaniem komunikatora biznesowego Unified Communications.



JUMP! PROFIRMA

Dzisiejszy biznes to nieskrępowana komunikacja, dlatego T-Mobile dla swoich klientów biznesowych, oprócz nielimitowanych rozmów i SMS-ów, oferuje także większe pakiety Internetu w taryfach S-XL. W każdej chwili także można zwiększyć dostępny w taryfie limit o kolejne gigabajty. Każde kolejne 2 GB miesięcznie to koszt 5 zł. Pakietami dodatkowymi można zarządzać elastycznie

– wyłączenie pakietu dodatkowego jest możliwe w każdej chwili i obowiązuje od następnego cyklu rozliczeniowego. Przedsiębiorcy ceniący sobie stabilne rozwiązania i sprawdzone warunki mają możliwość skorzystania z oferty na 30 miesięcy – przez pierwsze 6 miesięcy abonament w każdej taryfie obniżony jest do 1 zł. Oferta kierowana jest do klientów przenoszących numer. Bardziej atrak-

cyjne oferty T-Mobile dla firm to kolejna zmiana dla segmentu MSP. Operator wprowadził standard obsługi małych i średnich przedsiębiorstw, zapewniając im priorytetowy dostęp w sklepach i na infolinii. Aktualnie ponad 9 z 10 zgłaszanych spraw jest załatwianych przy pierwszym kontakcie z konsultantem. Stali klienci T-Mobile mogą ponadto liczyć zawsze na dodatkowe korzyści.

## CZY OPIEKA MEDYCZNA DLA MAŁYCH I ŚREDNICH PRZEDSIĘBIORSTW TO JUŻ STANDARD?

Prywatna opieka medyczna w Polsce staje się dziś standardem zapewnianym przez pracodawcę. W Medicover wzrost zainteresowania obserwujemy również w sektorze małych i średnich przedsiębiorstw, które coraz częściej i chętniej inwestują w opiekę dla swoich pracowników.



Artur Białkowski

wiceprezes zarządu Medicover Polska

### Dobrze skoordynowana opieka medyczna ma znaczenie

Z raportu „Praca. Zdrowie. Ekonomia” wynika, że średni roczny koszt absencji i prezentyzmu pracownika będącego pod opieką Medicover, dla analizowanych w Raporcie problemów zdrowotnych, jest o 623 zł niższy niż w przypadku pracownika korzystającego z innego niż w Medicover modelu opieki. Na koszt ten wpływa m.in. częstotliwość, rodzaj dolegliwości i ryzyko powikłań, ale również – dostęp do diagnostyki i możliwość szybkiego skorzystania z konsultacji lekarskiej. W sektorze MSP, nieobecność pracowników, ma dużo większe znaczenie dla funkcjonowania firmy niż w przypadku dużych organizacji. Jeżeli przedsiębiorstwo zatrudnia osiem osób, a połowa z nich idzie na zwolnienie, to w praktyce oznacza to, że firma nie jest w stanie normalnie funkcjonować. Krótsza absencja, szybszy powrót do zdrowia, utrzymanie w lepszym zdrowiu i w lepszej kondycji pracowników jest niezmienne istotną dla mniejszych przedsiębiorstw. Dlatego tak ważna jest dobra, skoordynowana opieka medyczna, która powoduje, że nawet jeżeli pracownik się rozchoruje, to ma zapewniony szybki dostęp do specjalistów, dzięki czemu unika powikłań i szybciej wraca do zdrowia.

### Standard w biznesie

Zainteresowanie opieką medyczną MSP wzrasta również ze względu na osoby, które wcześniej pracowały w dużych firmach, a następnie założyły własny biznes i chcą, by opieka medyczna była standardem w ich nowym biznesie. Jest to możliwe, ponieważ planem medycznym można objąć już mikroprzedsiębiorstwo zatrudniające dwie osoby. Opieka taka jest dostępna

od 45 zł miesięcznie. Mając na uwadze specyficzne potrzeby klientów sektora małych i średnich przedsiębiorstw, w Medicover stworzyliśmy osiem dedykowanych pakietów medycznych zróżnicowanych pod względem zakresu i ceny. Zadbaliśmy również o to, by do minimum ograniczone były formalności przy zawieraniu umowy oraz by uproszczony został sposób rozliczeń. Wybierając ofertę grupową dla pracowników, pracodawca powinien wziąć pod uwagę zakres opieki medycznej, jakość świadczonych usług, miejsce, warunki ich świadczenia oraz zasady współpracy. Dodatkowo warto rozważyć dodatkowe elementy – na jaką pomoc mogą liczyć pracownicy w przypadku nagłej choroby czy wypadku, jakie usługi wymagają skierowania, które są limitowane, a które dostępne bez ograniczeń.

### Kompleksowa opieka

Oferta dla MSP w 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. Proponujemy działania profilaktyczne, wspierające zarządzanie zdrowiem pracowników oraz certyfikowane szkolenia z pierwszej pomocy. W ramach pakietów zapewnione jest uzyskanie porady przez 7 dni w tygodniu, w miejscu i o czasie odpowiadającym potrzebie zdrowotnej pacjenta. Pacjent ma możliwość uzyskania porady medycznej za pośrednictwem różnych kanałów: podczas wizyty, poprzez czat, wideorozmowę i telefon.

TEKST PROMOCYJNY

Przedsiębiorcy dostrzegają zależność między dostępem pracowników do profilaktyki i opieki medycznej a mniejszą skalą absencji chorobowych – a tym samym poziomem kosztów. 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.



# REWOLUCJA NA MIARĘ SKOKU CYWILIZACYJNEGO

W roku 1967, Paul Baran, Amerykanin polskiego pochodzenia, na zjeździe stowarzyszenia marketingowców, prezentując swój referat zatytułowany: „Some changes in information technology affecting marketing in the year 2000” powiedział: – Wyobraźcie sobie użytkownika przed ekranem przypominającym telewizyjny. Kilkoma guzikami łączy się z „potężną siecią przetwarzania informacji”. Kolejno wybiera opcje: „chcę coś kupić”, potem „narzędzia”, a następnie „piły do drewna”. Pojawiają mu się do wyboru piły różnych wytwórców, razem z ich cenami i recenzjami. Można mu teraz pokazać reklamę innych produktów, które interesują kogoś, kto kupuje piłę.



Grażyna  
Sroczyńska

prezes zarządu AURA Technologies

I dodał: – Duże firmy będą mogły ograniczyć koszty delegacji przez organizowanie videokonferencji, sieć pozwoli bowiem na to, żeby rozmówcy widzieli siebie nawzajem na ekranach. W 2000 r. wiele transakcji będzie więc zawieranych przez ludzi, którzy się nie spotkają w rzeczywistości i nie zobaczą na własne oczy towaru, który zamawiają.

## Zmiany w komunikacji

Z perspektywy czasu wiemy, jak wiele racji miał wtedy Paul Baran, ale wówczas jego wystąpienie nie spotkało się ze zrozumieniem. Nikt wtedy nie wierzył, że takie futurystyczne modele biznesowe są w ogóle możliwe. Współcześnie nikogo nie trzeba przekonywać, że Internet to rewolucja na miarę skoku cywilizacyjnego, która zmieniła każdy obszar naszego życia, zarówno prywatnego, jak i zawodowego. Inaczej się komunikujemy, pracujemy, żyjemy. Pojawiły się nowe zawody grzebiąc po drodze wiele starych, wydawałoby się ponadczasowych i dobrze płatnych profesji, a w wielu obszarach ludzka praca została zdigitalizowana. Co więcej, na co dzień widzimy też, że te zmiany technologiczne i cywilizacyjne są bardzo pożądane. Korzystamy z nich masowo, wręcz nie wyobrażamy sobie bez nich jednego dnia. Nie obserwujemy też żadnych ruchów luddystycznych na miarę tych z rewolucji przemysłowej początku XIX wieku, które wtedy bardzo wyraźnie walczyły z nowoczesnością.

## Nadążać za potrzebami użytkowników

Dzięki Internetowi i jego pochodnym technologiom zmieniły się bardzo wyraźnie modele prowadzenia biznesu, dlatego oprogramowanie, niezależnie jaki obszar biznesu wspiera,

musi nadążać za jakże szybko zmieniającymi się potrzebami użytkowników, prezesów czy właścicieli firm. Osobiście uważam, że „oprogramowanie powinno stać w służbie wyobraźni jego użytkowników”, dlatego niezwykle aktualne są dla mnie słowa Alberta Einsteina „przyszłość należy do wyobraźni”, dodam „do naszej wyobraźni”. Dlatego wybierając dobry program księgowym należy, upewnić się nie tyle co do jego możliwości funkcjonalnych (to zawsze można oprogramować), ale w pierwszej kolejności sprawdzić, czy technologicznie program pozwoli nam zoptymalizować nasze procesy biznesowe w oparciu o aktualnie stosowane i bardzo dynamicznie zmieniające się modele pracy w przyszłości.

## Duża dynamika

A dlaczego obserwujemy tak dużą dynamikę zmian w modelach naszych biznesów? Wynika to z dużej aktywności, świadomych swoich potrzeb klientów, którzy nie boją się głośno artykułować swoich bardzo wysublimowanych oczekiwań. Wydawałoby się, że bardzo klasyczna praca księgowej zawsze będzie taka sama, a jednak nie. Model pracy księgowości i biur rachunkowych już dawno uległ zmianom, a firmy które tego nie widzą, za chwilę bardzo stracą. Po pierwsze klient chce wszystko „na JUZ”, więc nie rozumie, dlaczego musi czekać na dane finansowe do czasu zamknięcia okresu księgowego. Aby móc podjąć jakiegokolwiek decyzje biznesowe, bardzo często potrzebujemy danych finansowych właśnie w ciągu symbolicznych 5 minut. A w dobie współczesnych rozwiązań jest to zwyczajnie możliwe. Wystarczy dobrze przemyślany obieg dokumentów (Workflow) w połączeniu z inteligentną technologią OCR (Optical Character Recognition), służącą do rozpoznawania znaków, a dane finansowe widzimy na bieżąco. Nie musimy nigdzie przekazywać, czy wozic dokumentów i czekać na ich zanalizowanie. Już od chwili wystawienia dokumentu zakupowego u naszego Dostawcy, nadajemy mu elektroniczną formę i wprowadzamy do elektronicznego obiegu. Dodatkową korzyścią jest nieustający dostęp do dokumentów księgowych. Nie musimy niczego szukać w żadnych archiwach czy dziesiątkach segregatorów. Integrując dodatkowo nasz system księgowy z dobrym



homebankingiem, płatności również realizujemy bez zbędnego wysiłku. Co ważne, te rozwiązania są już na miarę możliwości finansowych każdej, nawet najmniejszej firmy. Jedynym warunkiem jest myślenie perspektywiczne o przedsiębiorstwie przez jej promientów.

## Motor zmian

Wielkim motorem zmian, według mnie na lepsze, stał się ostatni światowy kryzys ekonomiczny roku 2008. Od stuleci wiadomo, jest, że najczęściej ponadczasowych pomysłów rodzi się w czasach kryzysu i dużej niepewności, kiedy to w sposób naturalny zmuszeni jesteśmy sprostać nowym wyzwaniom. Takim milowym krokiem od czasu ostatniego kryzysu jest generalna zmiana koncepcji myślenia człowieka. My już nie musimy „mieć”, my chcemy tylko z czegoś korzystać/ mieć do tego dostęp. Ta koncepcja myślenia, na miarę już XXII wieku, zafundowała nam dość intrygujący, ale jakże prosty i praktyczny nowy trend w gospodarce światowej – ekonomię współdzieloną, czyli sharing economy. Aktualnie wynajmujemy długoterminowo czy krótkoterminowo nie tylko samochody, nie musząc troszczyć się o ich ubezpieczenie, przeglądy a nawet tankowanie. Tak samo możemy postępować z oprogramowaniem finansowym. Aby korzystać z jego dobrodziejstw, nie musimy przeznaczać na niego jednorazowo dużych środków finansowych. Możemy go szybko wynająć i korzystać bez ograniczeń. Dodatkowo nie musimy już martwić się o infrastrukturę czy modyfikacje, które wraz z rozwojem technologii chmury obliczeniowej możemy scedować na dostawcę rozwiązania.

## Efekt skali

Ekonomia współdzielona (zwana też ekonomią współpracy) zaczęła rozwijać się od wspomnianego ostatniego kryzysu roku 2008 i jest efektem bardzo rozwiniętej infrastruktury teleinformatycznej oraz nowej rze-

czywistości cyfrowej z jaką mamy aktualnie do czynienia. Ekspansja geograficzna jaką możemy dzięki temu uzyskać oraz efekt skali biznesu są zdumiewające. Nawet małe z pozoru biznesy w bardzo krótkim czasie mogą dostarczać swoje usługi na terenie całego świata. Przykładem mogą być takie przedsięwzięcia jak: blablacar, Airbnb, czy PolakPotrafi. Ekonomia współdzielona odchodzi od klasycznych modeli, które koncentrowały się na nieustannym poszerzaniu rynków zbytu, z wykorzystaniem kosztownych pośredników oraz ciągłej walce o poprawę efektywności i wydajności pracy. Mieliliśmy producenta, dostawcę i konsumenta. Teraz sam koszt i proces dotarcia do konsumenta jest zupełnie inny. Teraz, w modelu sharingowym wracamy do starej idei Prosumenta, który jest producentem, dostawcą i konsumentem w jednym. Prosumenci między sobą wymieniają się swoimi produktami i ograniczają do niezbędnego minimum pośredników.

## Ewolucja wynikająca z globalizacji

Branża informatyczna również przeszła swoją ewolucję wynikającą z globalizacji narzędzi, usług i produktów branżowych. Z dostawców rozwiązań IT, w większości hardwarowych, staliśmy się branżą ICT (Information and Communication Technologies), oferującą produkty/usługi/infrastrukturę w modelu AS A SERVICE (jako usługa), zdobywając po drodze kompetencje INTEGRATORÓW wielu rozwiązań, mając przy tym wysokie ambicje stać się dla swoich klientów SSP (Strategic Service Provider – Strategiczny Dostawca Usług). Mając świadomość sytuacji gospodarczej świata i wspomnianych wyżej cywilizacyjnych skoków, musimy pamiętać, że cokolwiek robimy, jakimkolwiek obszarem biznesu się zajmujemy i jakąkolwiek branżą reprezentujemy, oprogramowanie musi być naszą wyraźną wartością dodaną. Oprogramowanie ma być

nie tylko elastyczne, funkcjonalne; musimy mieć również możliwość wyboru modelu jego posiadania (na własność, wynajem, a może dostęp na żądanie) biorąc pod uwagę również różne możliwości finansowania. I co ważne, musimy mieć do niego dostęp 24/7/365 z każdego urządzenia i miejsca na ziemi.

## Odległość nie ma znaczenia

Decyzja, czy sprawami księgowymi zajmuje się księgowość w siedzibie naszej firmy, czy delegujemy te obowiązki na zewnątrz, jest już decyzją wynikającą ze specyfiki pracy naszej firmy oraz wymagań naszej branży. Nie ma tu jednoznacznej odpowiedzi. Warto jednak pamiętać, że niezależnie od tego na jaki model się zdecydujemy (księgowość w firmie czy outsourcing) dobra księgowość i system księgowy to taki, który na bieżąco gwarantuje nam dostęp do danych (zdarzeń gospodarczych) i wyników finansowych. Współcześnie nawet biuro rachunkowe oddalone o dziesiątki kilometrów od naszej siedziby może to zaoferować, pytanie tylko czy posiada oprogramowanie, które na taką usługę mu pozwala i czy gotowe jest zmienić swoje wieloletnie przyzwyczajenia. Każdy dobry program do zarządzania firmą, w tym program księgowy, musi być naszym orężem i sprzymierzeńcem. To on dostarcza nam fundamentalne informacje, z których rodzą się śmiałe decyzje i innowacyjne projekty. Czasy w których system księgowy służył przede wszystkim rozliczaniu się z fiskusem już na szczęście bezpowrotnie minęły. Rozliczenia podatków i wszelkich danin muszą się zwyczajnie odbywać i angażować nas przy tym jak najmniej. A wtedy nasz cały kapitał (ludzki, informacyjny i organizacyjny), dzięki dobrze dobranemu oprogramowaniu dedykowanemu do różnych obszarów, będzie mógł w 100 proc. koncentrować się na rozwoju naszego przedsięwzięcia.



# Rozwój MSP nakręca rodzimą gospodarkę

**Rozwój gospodarczy jest wypadkową wielu czynników. Główne siły napędowe gospodarki to: dostępne zasoby naturalne, praca, kapitał, wykorzystywana technologia oraz poziom przedsiębiorczości społeczeństwa. Ostatni z czynników jest najtrudniej mierzalny, choć jego wpływ na rozwój gospodarki jest niezwykle istotny. Przedsiębiorczość obywateli wyraża się przede wszystkim w liczbie otwieranych firm, które w większości funkcjonują jako mikro, małe i średnie firmy, wpływając w sposób bardzo istotny na poziom rozwoju całej gospodarki.**



dr Tomasz  
**Hermaniuk**

adiunkt na Wydziale Ekonomii  
Uniwersytetu Rzeszowskiego,  
właściciel firmy Nextep

Rozwój gospodarki obejmuje z jednej strony zmiany ilościowe, związane ze wzrostem najważniejszych parametrów ekonomicznych, jak: produkcja, zatrudnienie, poziom inwestycji, dochodów, konsumpcji itp., z drugiej zaś związane z nimi zmiany jakościowe. Najważniejszą korzyścią wynikającą z rozwoju gospodarczego jest zwiększenie poziomu życia społeczeństwa.

## Sporo do nadrobienia

Pod tym względem sytuacja w Polsce wygląda nieźle. Według prognoz Komisji Europejskiej produkt krajowy brutto wzrośnie w tym roku o 3,7 proc., a w przyszłym o 3,6 proc. Spośród krajów UE najszybciej rozwijać się będzie w tym roku Irlandia (4,9 proc. PKB), Rumunia (4,2 proc. PKB) i Malta (4,1 proc. PKB). Gospodarka Polski jest czwartą najszybciej rozwijającą się gospodarką UE w tym roku oraz odnotowuje najwyższy wzrost PKB spośród dużych państw unijnych. Mimo że liczby te mogą napawać optymizmem, to należy odnotować fakt, iż produktywność przedsiębiorstw w Polsce znajduje się na wyraźnie niższym poziomie niż średnia w krajach UE. Mało optymistycznie wygląda również efektywność funkcjonowania polskich firm na tle ich unijnych odpowiedników. Przeciętna firma w naszym kraju wytwarza produkty o niemal dwa razy mniejszej wartości i generuje ponad dwa razy mniejsze obroty oraz ponad dwa razy niższą wartość dodaną. Również polscy pracownicy są blisko połowę mniej wydajni niż wynosi średnia dla firm w Unii. Jak widać, mimo optymistycznych informacji płynących z gospodarki, daje się zauważyć obszary, które mogą być skutecznie usprawniane i wskazują, że jest w tej materii sporo do nadrobienia.

## Mikroprzedsiębiorstwa z największym udziałem

PKB naszego kraju kreowany jest w większości (73,5 proc.) przez sektor przedsiębiorstw, z czego małe i średnie firmy generują 50,1 proc., czyli co drugą złotówkę tej wartości. Jeśli chodzi o wielkość przedsiębiorstw, to największy udział w tworzeniu PKB mają mikroprzedsiębiorstwa – ok. 30 proc. Co więcej, udział przedsiębiorstw w tworzeniu PKB systematycznie rośnie. W Polsce działa 1,84 mln firm określanych jako przedsiębiorstwa aktywne, co daje nam szóste miejsce w UE. Sytuacja wygląda nieco gorzej kiedy uwzględnimy wielkość populacji danego kraju. W Polsce systema-

tycznie zmienia się struktura pracujących w poszczególnych grupach przedsiębiorstw według wielkości. Od 2010 r. spada udział średnich i dużych przedsiębiorstw, rośnie natomiast znaczenie firm z grupy mikro i małych. Od początku obecnej dekady w Polsce, w porównaniu ze średnią unijną, pogłębiały się różnice jeśli chodzi o udział pracujących w mikroprzedsiębiorstwach i dużych firmach – wzrosło znaczenie najmniejszych przedsiębiorstw, spadło – dużych podmiotów. Systematycznie rośnie również wartość nakładów inwestycyjnych przedsiębiorstw, stanowiąc trzy czwarte nakładów inwestycyjnych ogó-



na 1000 mieszkańców przypada 41 przedsiębiorstw i w tym ujęciu zajmujemy dopiero 22. miejsce w UE. Co ciekawe, największą liczbę przedsiębiorstwa na 1000 mieszkańców mają Czechy (95), na drugim miejscu znajduje się Portugalia (75), a na trzecim Słowacja (74). Zaskakiwać może fakt, że wskaźnik ten u naszych zachodnich sąsiadów wynosi zaledwie 31, a w Wielkiej Brytanii 29. Pewnym optymizmem napawać może fakt, iż od 2014 r. odnotowuje się systematyczny wzrost odsetka mikroprzedsiębiorstw w całej populacji przedsiębiorstw. Widoczny jest również trend wzrostowy, jeśli chodzi o inne wartości opisujące działalność firm z sektora MSP. Tendencję tę odnotowuje się również w liczbie miejsc pracy w przedsiębiorstwach, produktywność oraz nakłady inwestycyjne. Z drugiej strony, pomimo odnotowanych wzrostów, w większości analizowanych wymiarów, przedsiębiorstwa w Polsce osiągają niższe wyniki niż średnio firmy w UE.

Liczba osób pracujących w gospodarce narodowej naszego kraju wynosi niemal 15 mln osób, z czego liczba pracujących w przedsiębiorstwach wynosi ok. 9 mln osób, z czego zdecydowana większość – 6,3 mln osób (69,2 proc.) pracowało w podmiotach sektora MSP. Nadal widoczna jest wyraźna dominacja osób pracujących w mikro i małych firmach. Zatrudnienie znajduje tam ponad połowa (ponad 4,7 mln osób) pracujących w całym sektorze przedsiębiorstw. Co piąty pracujący (1,6 mln osób) ma swoje miejsce pracy w średniej firmie, zaś co trzeci (2,8 mln osób) – w dużej.

## Rosnące znaczenie najmniejszych

Od 2010 roku w zasadzie nie zmienia się wielkość przeciętnego przedsiębiorstwa w Polsce. Dane GUS wskazują, że w statystycznym polskim przedsiębiorstwie pracuje przeciętnie 5,5 osoby. Podmioty osób fizycznych tworzą miejsca pracy dla 40 proc. (3,8 mln osób) ogólnej liczby pracujących. Ogromna większość (93,5 proc.) pracujących w tych podmiotach to pracujący w jednostkach mikro i małych (3,5 mln osób); 79,6 proc. – w mikroprzedsiębiorstwach. W Polsce systema-

tycznie zmienia się struktura pracujących w poszczególnych grupach przedsiębiorstw według wielkości. Od 2010 r. spada udział średnich i dużych przedsiębiorstw, rośnie natomiast znaczenie firm z grupy mikro i małych. Od początku obecnej dekady w Polsce, w porównaniu ze średnią unijną, pogłębiały się różnice jeśli chodzi o udział pracujących w mikroprzedsiębiorstwach i dużych firmach – wzrosło znaczenie najmniejszych przedsiębiorstw, spadło – dużych podmiotów. Systematycznie rośnie również wartość nakładów inwestycyjnych przedsiębiorstw, stanowiąc trzy czwarte nakładów inwestycyjnych ogó-

tem. Większość nakładów inwestycyjnych przedsiębiorstw realizowana jest jednak przez duże firmy. Udział średnich firm w nakładach inwestycyjnych przedsiębiorstw w Polsce wynosi 19,6 proc., mikroprzedsiębiorstw 16,4 proc., zaś małych firm 10,6 proc. Przedstawione dane wskazują jednoznacznie na znaczenie firm z sektora MSP na kształt gospodarki narodowej oraz ich wkład w jej rozwój. Jasno wynika z tego również to, że tworzenie warunków sprzyjających przedsiębiorczości Polaków to krok we właściwym kierunku, który daje możliwości poprawy sytuacji całego społeczeństwa.

## WYSOKOSPECJALISTYCZNA POMOC

**W 2016 roku według raportu PARP działało w Polsce blisko 1,84 mln przedsiębiorstw niefinansowych wśród których większość 99,8 proc. stanowiły małe i średnie przedsiębiorstwa.**



Monika Wilk

kierownik działu ubezpieczeń  
zdrowotnych Enel - Med

50,1 proc. z nich prowadziło działalność w sektorze usług, 27 proc. w branży handlowej, 12,5 proc. w branży budowlanej a dla 10,3 proc. głównym obszarem działalności był przemysł.

## Zaspokoić różne potrzeby

Wychodząc naprzeciw oczekiwaniom tak różnorodnej i prężnie rozwijającej się grupy klientów, dedykowaliśmy jej specjalny abonament medyczny. Z jednej strony zaspakaja on potrzeby pracodawcy, oferując pełen pakiet badań z zakresu medycyny pracy, z drugiej, pracowników oferując szybki dostęp do lekarzy specjalistów, badań laboratoryjnych i diagnostycznych.

## Kompleksowa pomoc

Program opieki medycznej Enel-Care dla firm z sektora MSP proponowany jest naszym klientom od 2012 roku i jest to oferta dla podmiotów zatrudniających od 2 do 20 pracowników. W ramach abonamentu

zapewniamy kompleksową pomoc wszystkim pracownikom oraz ich rodzinom. Konstrukcja produktu daje możliwość wyboru jednego z pięciu wariantów abonamentu. Pozwala to w optymalny sposób dopasować zakres oferowanych usług do oczekiwań przyszłych pacjentów. Pakiety Enel-Care to zarówno pomoc w zakresie podstawowym, z którego najczęściej korzystamy, jak też pomoc wyspecjalizowaną, w której znajdziemy hospitalizację, ubezpieczenie zagraniczne, leczenie stomatologiczne, rehabilitację czy operacje Chirurgii Jednego Dnia.

## Co zyskuje pracodawca i pracownik wybierając abonament dla MSP proponowany przez nas?

Enel-Med to przede wszystkim poczucie bezpieczeństwa, komfortu, intymności poprzez gwarancję opieki medycznej na najwyższym poziomie. W centrum wszystkich naszych działań stawiamy pacjenta i to jego potrzeby oraz dobro są dla nas najważniejsze. Dysponujemy wysoko wykwalifikowaną kadrą lekarzy, którzy oceniani są przez naszych pacjentów na 5,51 w naszej sześciopunktowej skali. W trosce o wygodę naszych pacjentów zapewniamy im kontakt telefoniczny z dyżurującymi pielęgniarkami, ratownikami medycznymi 7 dni w tygodniu przez 24 godziny na dobę. Dla oszczędności czasu, wprowadziliśmy usługę e-wizyty, która pozwala odbyć konsultację u specjalisty z zacisza swojego domu.

TEKST PROMOCYJNY



# PORADNIK START-UPOWEGO SURVIVALU

**Startup Genome przewiduje, że aż 90 proc. młodych firm może w dłuższej perspektywie nie utrzymać się na rynku. To prawda. Jednak 2 proc. projektów osiąga wielki sukces. Nie istnieje wzór, który gwarantowałby, że wszystko się uda, ale wyciągając właściwe wnioski znacznie zwiększymy szanse na sukces. Dlatego, jeśli masz pomysł i chcesz rewolucjonizować świat, poznaj 8 rad, które to ułatwią.**

**Joanna Parasiewicz**

Communication & Social Media  
Manager w OVH

## **Z**najdź rozwiązanie, które jest potrzebne

Co mają wspólnego polskie start-upy, o których jest głośno w mediach? Co łączy np.: Brand24 ułatwiający monitoring Internetu i mediów, z usług którego korzystają takie tuzy, jak IKEA czy H&M, LiveChat, narzędzie do komunikacji, wykorzystywane globalnie przez kilka tysięcy klientów, m.in. Adobe, Pizza Hut i Ryanair, Yanosik będący najbardziej popularną aplikacją samochodową, której udało się zintegrować tysiące kierowców? Otóż te trzy brandy, poza międzynarodowym uznaniem i skalą działania, mają wspólną cechę: udało im się rozwiązać konkretny problem użytkowników. A krok wcześniej, ich założyciele dostrzegli na rynku potrzebę, na którą mieli pomysł. Jeśli zatem potrafisz odpowiedzieć jednym zdaniem dla kogo przeznaczona jest usługa, nad którą pracujesz, jaką niszę chcesz zająć oraz wiesz, co sprawi, że klient skorzysta z Twojego rozwiązania to znak, że jesteś na dobrej drodze.

## **Doskonałe oferty**

Zgodnie ze strategią lean start-up stworzoną przez Erica Riesa, twórcę IMVU, prowadzenie młodej firmy polega na szybkim i ciągłym testowaniu swojej oferty wśród klientów. Dlaczego koncepcja lean może Cię zainteresować? Choćby dlatego, że start-up założony i prowadzony zgodnie z metodą lean ma statystycznie większe szanse na sukces niż ten zakładany i prowadzony w inny sposób. Metodę prowadzenia firmy zaproponowaną przez Erica Riesa można sprowadzić do dwóch wskazówek, przy czym obydwie wiążą się z odwagą:

Masz pomysł? Postaraj się go wdrożyć. Testuj, jak działa i nie czekaj. Uwierz, że nic nigdy nie jest wystarczająco doskonałe, a ulepszać można bez końca.

Co zyskasz, jeśli udostępnisz prototyp? Otóż dostaniesz odpowiedzi na podstawowe pytania, które uznaliśmy za strategiczne, czyli czy Twój pomysł trafia w potrzeby, czy oferuje korzyści, których użytkownicy potrzebują i za które będą chcieli zapłacić?

Słuchanie przyszłych klientów pomaga także bezpiecznie sprawdzić rozwiązanie w boju. Tworząc np. aplikację mobilną dla graczy, jeśli zweryfikujemy, jak się zachowa w sytuacji nagłego i natężonego zainteresowania użytkowników gamingowych, zyskamy bezcenną wiedzę.

**Pielegnuj ambasadorów, o marketing trzeba dbać!** Satysfakcja testerów jest wymierną wartością dla Twojego biznesu. Jeśli im się produkt spodoba, to jest spora szansa, że zaczną polecać go innym. Tu kolejna wskazówka – bonus. Musisz wiedzieć, że nawet najlepszy produkt sam się nie sprzedaje. Chyba że oferujesz unikat pożądaną na skalę światową, jak np. eliksir gwarantujący wieczną młodość.

promocją.  
– Brak dostępności kluczowej aplikacji w przypadku zewnętrznego ataku (np. niezaktualizowany system CMS).  
– Wolne ładowanie się stron WWW z powodu niewystarczającej mocy infrastruktury.  
Te scenariusze mogą być konsekwencją niewłaściwego rozwiązania IT. Przynajmniej sytuacje wydają się być abstrakcyjne, ale umówmy się, prezentując moc projektu przed poten-

cialnym inwestorem, każda z nich to realne zagrożenie.

## **Nie rób wszystkiego sam**

Aby zaważyć o sukces, musisz skupić się na pomysłach. To oznacza, że potrzebujesz wsparcia osób, które Ci to zadanie ułatwią. Jest większa szansa, że dzieląc się pracą, zyskasz więcej czasu i mocy, aby szybciej osiągnąć cel. Start-upy zbyt często próbują robić wszystko same i często z różnym skutkiem. Prawda jest taka, że nie musisz się na wszystkim znać, a ponadto będzie prościej, jeśli będziesz pracować nie tylko z osobami, które będą się uczyć na Twoim projekcie.

## **Dobierz rozwiązania IT do swoich planów**

Rozważmy kilka wypadków przy pracy:  
– Błąd 503 wskutek nagłego zainteresowania użytkowników zachęconych

– z punktu widzenia start-upu – rozwiązaniem jest korzystanie z płatności abonamentowej i używanie tylko takich usług, jakie w danej chwili są potrzebne. To oferują zarówno serwery dedykowane, jak i chmura. Pamiętajmy – brak umowy terminowej to ważny punkt zwłaszcza w początkowej fazie działania start-upu. Zaoszczędzone środki lepiej przeznaczyć na wspomniany marketing i sprzedaż produktu. Poza tym oba rozwiązania – zarówno chmura, jak i serwer dedykowany zapewniają elastyczność. To oznacza, że w każdej chwili i w ciągu kilku minut, można zmieniać swoje zasoby – zwiększać lub zmniejszać. Startując z projektem naprawdę trudno jest zgadnąć rzeczywiste zapotrzebowanie w tym zakresie. Wyobraź sobie: stawiasz portal dla miłośników starej broni. W tym przypadku możesz spać spokojnie, bo ruch będzie stabilny. Jeśli jednak postanowisz uruchomić e-sklep z bronią i z ambicjami, który poza szerokim asortymentem będzie udostępniał kursy on-line, zawierał filmy, prezentował dobrej jakości zdjęcia, a także oferował okresowe promocje, trudno będzie Ci prawidłowo oszacować ruch.

Zaletą właściwego rozwiązania jest to, że możesz mieć podobne dywagacje z głowy. Dzierżawiąc usługi, takie jak chmura lub serwer dedykowany, zapewnienie stabilnego dostępu oraz

bieżącą obsługę infrastruktury pozostawiasz dostawcy, czyli masz to w cenie usługi. Bardzo korzystnym rozwiązaniem jest także brak umowy terminowej i miesięczny, a nawet godzinowy model rozliczenia. Jak to możesz wykorzystać? Przykładowo zorganizować promocję na oferowany produkt w określonych godzinach i mieć pewność, że nic się nie zawiesi, czyli zadbać o święty spokój.

**Zabezpiecz swój biznes**  
W kwestii bezpieczeństwa, planując start-up, powinien zainteresować Cię dwie kwestie:

- ochrona danych osobowych (GIODO), czyli podpisanie z dostawcą stosownej umowy powierzenia przetwarzania danych osobowych, czyli ochrona przed atakami, którą w pakiecie oferują niektórzy dostawcy i co jest zaletą cenioną zwłaszcza przez start-upy gamingowe czy te prowadzące sprzedaż w Internecie.

Ataki DDoS polegają na wysłaniu do serwera wielu zapytań jednocześnie. Ich ilość prowadzi do przerwy w dostępie, a nawet do całkowitego braku połączenia z serwerem. Brak możliwości korzystania z usługi to realne straty – użytkownicy nie mogą się zapoznać z ofertą czy złożyć zamówienia.

**Pamiętaj o nazwie**  
Już w chwili pojawienia się pomysłu na start-up, pomysł o jego nazwie. Dobra informacja jest taka, że nazwa nie musi się wszystkim podobać. Musi natomiast być chwytliwa i łatwa do zapamiętania. Pierwsze, co należy zrobić, to sprawdzić dostępność nazwy w Internecie, a w następnym kroku ją zarejestrować. Jeśli tego nie zrobimy, będziemy ewentualnie musieli upatrzoną nazwę odkupić na rynku wtórnym, co jest możliwe, ale kosztowne.

**Daj sobie pomoc**  
Sukces jest efektem zmiennych, a w szczególności wynika z pomysłu, który musi odpowiadać na realne potrzeby. W wielu przypadkach zdarza się, że nawet najlepsza idea, która potencjalnie może zdobyć zainteresowanie odbiorców, potyka się o problemy organizacyjne, menedżerskie, finansowe czy związane z technologią.

”  
**Aby zaważyć o sukces, musisz skupić się na pomysłach. To oznacza, że potrzebujesz wsparcia osób, które Ci to zadanie ułatwią.**

GAZETA  
FINANSOWA

**POSZUKUJEMY**

**osób lub firm do przygotowywania rankingów i raportów branżowych**

Zainteresowane osoby zapraszamy do kontaktu tel 22 339 05 45, a.prasowska@gazetafinansowa.pl



# GOTOWY CZY INDYWIDUALNY – jak wybrać najlepszy projekt domu?

Pracownie projektowe bezpłatnie pomagają w wyborze projektu. Przeanalizują również warunki zabudowy oraz w ramach współpracy podpowiedzą, jak dostosować projekt do indywidualnych potrzeb inwestora.

**Marcin Śniegowski**

właściciel pracowni HomeConcept

**P**o podjęciu decyzji o budowie domu, poza znalezieniem odpowiedniej działki, trzeba wybrać projekt. Jak do tego podejść? Czy warto inwestować w projekt na indywidualne zamówienie, czy lepiej skorzystać z gotowego i szybciej zacząć budowę?

**Szybko i w pełni profesjonalnie**  
Olbrzymi wybór gotowych projektów dostępnych na rynku sprawia, że praktycznie każdy inwestor może znaleźć wymarzony dom dla siebie i swojej rodziny. Co ważne, wszystkie są dostępne „od ręki”, dzięki czemu można łatwiej i szybciej rozpocząć budowę. Wszystkie takie projekty opracowywane są przez sprawdzony zespół profesjonalistów. Architekci, konstruktorzy, instalatorzy, kosztorysanci i architekci wnętrz wspólnie pracują nad w pełni funkcjonalnymi domami

oraz dbają o najwyższą jakość dokumentację techniczną. W projektach stosowane są sprawdzone na rynku technologie oraz popularne materiały budowlane, dostępne w całym kraju. Dzięki wieloletniemu doświadczeniu projektantów wszystkie domy są przemyślane i spełniają wysokie oczekiwania klientów.

Duże znaczenie ma możliwość poznania kosztów budowy jeszcze przed wyborem projektu. Profesjonalne kosztorysy opracowane do wszystkich domów pozwalają inwestorom „przymierzyć” się do budowy i zaplanować

budżet. Ponadto, kosztorysy są bardzo pomocne w trakcie współpracy z wykonawcą i pozwalają kontrolować budowę na każdym jej etapie.

Projekty gotowe przeznaczone są przede wszystkim dla klientów indywidualnych. W dzisiejszych czasach wiele osób ceni sobie oszczędność czasu, a przy rozpiętości oferty, takie rozwiązanie jest bardzo atrakcyjne. Z typowych projektów korzystają także deweloperzy, którzy decydują się na realizację różnej wielkości osiedli mieszkaniowych na terenie całego kraju. Potrzebują oni sprawdzonych już na rynku rozwiązań projektowych, aby zminimalizować ryzyko inwestycyjne. Co ważne, gotowe projekty są znacznie tańsze niż te przygotowane na indywidualne zamówienie, ich ceny zaczynają się już od 2 tys. zł.

**Dopasowanie projektu do wymagań inwestora**

Pracownie projektowe bezpłatnie pomagają w wyborze projektu. Prze-

analizują również warunki zabudowy oraz w ramach współpracy podpowiedzą, jak dostosować projekt do indywidualnych potrzeb inwestora.

Klient otrzymuje informację, czy požądane przez niego zmiany są możliwe do wprowadzenia w projekcie, a następnie otrzymuje od nas bezpłatną zgodę na zmiany. Poprawek dokonuje lokalny architekt w ramach adaptacji projektu do działki, która jest konieczna do uzyskania pozwolenia lub zgłoszenia budowy.

Projekty indywidualne sprawdzają się w momencie, kiedy posiadamy działkę o nietypowym kształcie lub usytuowaniu, mamy indywidualne potrzeby związane z wielkością budynku lub układem funkcjonalnym, albo dom ma powstać na starych fundamentach. Taki projekt idealnie dopasuje się do potrzeb inwestora, jednak należy pamiętać, że wiąże się to z dużo wyższymi kosztami i długotrwałą współpracą z architektem.

**Piękne wizualizacje i katalogi oraz rekomendacje klientów**

Olbrzymią zaletą gotowych projektów jest atrakcyjnie przygotowana oprawa graficzna każdego domu. Na uwagę zasługują przede wszystkim fotorealistyczne wizualizacje, szczegółowo opracowane rzuty pomieszczeń, widoki elewacji oraz dodatkowe materiały graficzne dostępne na stronach internetowych pracowni.

Często istnieje możliwość zamówienia bezpłatnego, atrakcyjnie wydawnego katalogu z pełną ofertą domów oraz ciekawymi materiałami poradnikowymi. Niektóre firmy oferują również inspirujące projekty wnętrz, które ułatwiają klientom urządzenie i wyposażenie zbudowanego już domu.

Jeżeli projekt został już wcześniej zrealizowany, klient ma możliwość obejrzenia zdjęć z realizacji, co jest bardzo pomocne przy podjęciu decyzji o wyborze konkretnego domu. Fakt, że ktoś wcześniej skorzystał z danego projektu, stwarza także szansę porozmawiania z innymi inwestorami, np. na forach dyskusyjnych, przeczytania ich opinii i wymienienia się doświadczeniami. W razie jakichkolwiek wątpliwości, przez cały proces budowy oferujemy bezpłatną pomoc telefoniczną i mailową.

Wybór między projektem indywidualnym i gotowym zależy od spersonalizowanych potrzeb każdego inwestora. Warto pamiętać, że profesjonalna pracownia doradzi, jakie rozwiązanie będzie najlepsze. Pod uwagę trzeba wziąć nie tylko zasoby finansowe, ale przede wszystkim możliwości, jakie daje konkretna działka oraz potrzeby przyszłych mieszkańców. Niezależnie od wyboru, należy pamiętać, że profesjonalnie opracowany projekt to gwarancja udanej realizacji.



## Mieszkania – chcemy nowych i... mniejszych

Deweloperzy biją rekordy w budowaniu nowych mieszkań, a Polacy kupują ich najwięcej w Europie. Sukcesywnie spada metraż, choć nie zmienia się oczekiwanie względem ich komfortu i funkcjonalności. Jak to pogodzić?

**Magdalena Dymek**

**K**upujemy coraz więcej nowych, a przy tym mniejszych mieszkań. Polacy wyrosli na europejskich liderów rynku pierwotnego – dotyczyła go niemal połowa transakcji zawartych w 2016 roku. Na taki wybór wpływa fakt, że coraz częściej mieszkamy w pojedynkę lub bez dzieci. Nie zmieniają się tylko wymagania dot. mieszkań. – Oczekuje się, że małe mieszkania zapewnią niezbędny komfort i swobodę ruchu, a ergonomicznością nie będą ustępowały większym lokalom – mówi Magdalena Dymek z firmy Häfele, jednego z największych dostawców akcesoriów

budowlanych i meblowych w Polsce. Skąd ta tendencja?

**Mieszkaniowa hossa**

Branża budowlana w Polsce przeżywa prawdziwą hossę – jak pokazują dane GUS, w marcu 2017 r. liczba mieszkań, których budowę rozpoczęto, wzrosła o ponad 34 proc. w stosunku do analogicznego okresu ubiegłego roku. Nie ma też obaw o to, że budynki będą stały puste, czekając na nabywców. Polacy chcą kupować nowe mieszkania dużo chętniej niż ich europejscy koledzy – jak wynika z szacunków Eurostatu, transakcje na rynku pierwotnym to aż 48 proc. udziału w ogólnej wartości sprzedanych nieruchomości. Pod tym względem wyprzedzają nas tylko Malta oraz Cypr. Okazuje się jednak,

że choć kupujemy więcej, to jednocześnie mniej – jeśli przeliczymy mieszkania na nabyte „metry”.

**Ciasne, ale własne**

Opierając się na danych Głównego Urzędu Statystycznego łatwo zauważyć, że deweloperzy odpowiadając na oczekiwania rynku, wnioskują o pozwolenia na budowę coraz mniejszych lokali. Od 2010 roku przeciętne mieszkanie w ofercie dewelopera „skurczyło się” aż o 8 metrów kwadratowych. Wybieramy mieszkania coraz bardziej kompaktowe oczekując, że będą równie wygodne i funkcjonalne co dużo większe lokale. Szczególnie widać to po aktualnych trendach aranżacyjnych. Da się bowiem zaobserwować rosnące zainteresowanie rozwiązaniami pozwalającymi maksymalnie wykorzystać dostępną przestrzeń, uczynić ją wygodną, a przy tym pojemną. Polacy coraz większą uwagę poświęcają na przykład głębokim szufladom czy górnym szafkom obecnym w zabudowie pod sam sufit. Na wybór mniejszego mieszkania i sposób jego aranżacji w wyraźny sposób wpływają też siła nabywcy Polaków i zmieniający się model życia.

**Mniejszy metraż, ta sama wygoda**

Za średnią miesięczną pensję Polak może kupić ok. pół metra kwadratowego mieszkania. Oprócz argumentu finansowego dochodzi także głos rozsądku – większe mieszkania są nabywcom po prostu niepotrzebne. Jak to możliwe? Jak wskazują dane Eurostatu, w ostatnich latach znacznie zmieniła się sytuacja społeczno-demograficzna Polaków. Na przestrzeni 10 lat (od 2006 do 2015 r.) przybyło samotnie mieszkających Polaków – i to aż o 34 proc., do tego dochodzą pary mieszkające bez dzieci (wzrost o ponad 38 proc.). Nabywcy nie oczekują więc dodatkowej prze-

strzeni, ale skutecznego wykorzystania metrażu kawalerki czy dwupokojowego mieszkania. – Należy spodziewać się wyższej sprzedaży rozwiązań zapewniających wielofunkcyjność mebli, jak okucia łączące funkcje biurka i łóżka czy na przykład blatów wysuwanych, które na co dzień nie zajmują miejsca, a mogą posłużyć jako stolik do kawy czy minibiurko. I choć daleko nam do Hongkongu, gdzie hitem są nanomieszkania poniżej 20 mkw., wszystko wskazuje na to, że zainteresowanie małymi mieszkaniami i dedykowanymi im rozwiązaniami aranżacyjnymi, będzie rosła także w kolejnych latach.

**SPROSTOWANIE**

W Raporcie Najciekawsze Inwestycje 2017 opublikowanym na łamach Biznes Raportu Gazety Finansowej znalazł się nieprawidłowy opis Inwestycji Apartamenty Krasińskiego II. Inwestycje ta, to kontynuacja mieszkaniowego bestsellera. Kameralny sześciopiętrowy budynek położony w zacisznej, zielonej okolicy, dobrze skomunikowanej z centrum miasta pozwoli poczuć prawdziwy klimat Żoliborza. W budynku znajdują się 123 funkcjonalne mieszkania o powierzchni od 25 do 108 m<sup>2</sup>, wyposażone w zwiększające doświadczenie duże przeszklenia okienne, balkony, tarasy oraz przestronne ogródki na parterze. Inwestycję wyróżniać będzie elegancka i staranna architektura, a dodatkowym jej atutem są lokale projektowane ściśle według potencjalnych wymagań klientów. Zakończenie budowy planowane jest w IV kwartale 2017 r.



## PORADNIK PRZEDSIĘBIORCY

## W jaki sposób fundusze venture capital zabezpieczają drogę wyjścia z inwestycji?

Przedsiębiorcy pozyskujący wsparcie funduszu venture capital muszą pamiętać, że tego typu inwestor – przystępując do spółki – z góry określa czas trwania współpracy. Mało tego – określa również sposób i warunki wyjścia z inwestycji. Dlatego tak ważne jest, by przedsiębiorca już na etapie omawiania umowy inwestycyjnej miał tego świadomość i wynegocjował ofertę współpracy najlepszą dla swojej firmy.

Krystyna Kalinowska

dyrektor inwestycyjny  
Podlaskiego Funduszu Kapitałowego

**P**rojekty zarządzane przez kompetentny i doświadczony zespół odznaczające się dużym potencjałem wzrostu oraz pozwalające na wyjście z inwestycji z jednoczesnym zyskiem – to one mają największą szansę na pozyskanie inwestora w postaci funduszu venture capital. W zależności od prowadzonej polityki inwestycyjnej, współpraca przy projekcie trwa od trzech do siedmiu lat. Po tym okresie przychodzi czas wycofania się z inwestycji. Fundusze przewidują różne warianty zakończenia inwestycji i proponują odpowiednie zapisy w umowie inwestycyjnej. Jakże zatem klauzule są najczęściej stosowane?

#### Prawo przyłączenia (Tag Along)

Jedną z klauzul stosowanych w umowach jest prawo przyłączenia się do transakcji sprzedaży udziałów

ów realizowanej przez któregokolwiek z pozostałych udziałowców. Taka klauzula zabezpiecza przed sytuacją, w której na przykład inwestor branżowy wykupuje pakiet kontrolny udziałów od pozostałych udziałowców, a fundusz zostaje ze swoim pakietem udziałów mniejszościowych, bez możliwości zrealizowania swojego zwrotu. Prawo przyłączenia jest bardzo korzystne dla założycieli, ponieważ często, gdy inwestor znajduje nabywcę swoich udziałów właściciel ma okazję sprzedać udziały na korzystnych warunkach.

#### Prawo pociągnięcia do sprzedaży (Drag Along)

Kolejną klauzulą stosowaną w umowach pomiędzy inwestorem a przedsiębiorcą jest prawo pociągnięcia do sprzedaży. W ramach umowy wspólnicy zobowiązują się po upływie określonego czasu do sprzedaży swoich udziałów na takich samych warunkach, jak te zaproponowane funduszowi venture capital. Klauzula umożliwia po-

szukiwanie nabywcy spółki przez fundusz i w przypadku uzyskania satysfakcjonującej oferty zobowiązanie pozostałych współników do sprzedaży również swoich udziałów. Z punktu widzenia założycieli jest to mniej korzystna sytuacja, gdyż pozbawiają się oni prawa do decyzji o momencie wyjścia oraz o wycenie swoich udziałów.

#### Opcja odkupu udziałów funduszu przez pozostałych udziałowców (Opcja put)

Opcja put w umowach inwestycyjnych dotyczy sytuacji, gdy strony umawiają się, że po upływie określonego czasu inwestor może skierować do pozostałych udziałowców żądanie odkupu swoich udziałów po z góry ustalonej cenie. Taka

klauzula jest zwykle stosowana na wypadek niezbyt udanej inwestycji. Nie jest ona korzystna dla założyciela, ponieważ niesie ze sobą ryzyko konieczności zwrotu za-inwestowanych przez fundusz środków.

#### Umorzenie udziałów

Taki sposób wyjścia z inwestycji polega na odkupieniu udziałów przez spółkę w celu umorzenia. Wiąże się to z koniecznością wygenerowania przez spółkę odpowiednich środków, z których umorzenie można sfinansować. Poprzez taką klauzulę inwestorzy zabezpieczają swoją pozycję w przypadku, gdy preferowane wyjście kapitałowe, na przykład sprzedaż udziałów, jest niemożliwe.

#### Prawo do przeprowadzenia IPO

Jedną z metod zabezpieczenia drogi z inwestycji jest prawo do przeprowadzenia IPO. Polega ono na tym, że po upływie określonego czasu fundusz venture capital ma prawo do zainicjowania procesu wprowadzenia spółki na giełdę papierów wartościowych. Spółkę na giełdę wprowadza fundusz wraz z zarządem spółki.

Każdy przedsiębiorca, który chce pozyskać wsparcie od jednego z funduszy venture capital powinien wiedzieć, w jaki sposób zabezpieczają one zwykle drogę wyjścia z inwestycji. Istnieją różne możliwości, dlatego warto się z nimi zapoznać przed przystąpieniem do negocjacji warunków transakcji.



## Inspekcja pracy to nie sąd

Pomysł posłów PiS, aby inspektorzy pracy mieli wydawać nakaz zmiany umowy cywilnoprawnej w umowę o pracę to naruszenie kompetencji sądów – bardzo wątpliwe pod względem prawnym. Właśnie z tego powodu identyczna propozycja została odrzucona w poprzedniej kadencji Sejmu.

Wioletta Żukowska-Czaplicka

ekspert Pracodawców RP

**Z** fikcyjnymi umowami cywilnoprawnymi należy walczyć i powinna

się tym zajmować inspekcja pracy. Jednak kwestie sporne muszą być rozstrzygane przez sądy, a nie przez samych inspektorów. Dlatego obowiązująca regulacja, zgodnie z którą inspektor ma prawo wytoczyć powództwo o ustalenie istnienia stosunku pracy, jest prawidłowym rozwiązaniem, odpowiednio zabez-

pieczającym interesy pracowników. Z jednej strony daje ono pracownikowi możliwości – poprzez organy inspekcji pracy – obrony swoich praw, a z drugiej – ostateczne rozstrzygnięcie pozostawia niezależnym i profesjonalnym sądom pracy.

PIP nie jest uprawniona do kreowania stosunku prawnego, a jedynie do kontroli i nadzoru zastanego stanu rzeczy. Inspektorzy pracy nie muszą być też prawnikami, stąd przyznanie im tak daleko idącego uprawnienia w postaci prawa do zastąpienia umowy cywilnoprawnej umową o pracę rodzi spore ryzyko. Można też podejrzewać, że inspektor pracy nie będzie w stanie obiektywnie ocenić, jaka w istocie była wola stron, ponieważ często jego interwencja jest skutkiem skargi pracownika. Obiektywną ocenę może zapewnić jedynie niezależny sąd powszechny – sąd pracy. W naszym systemie prawnym

jedynie sądy mają prawo ustalenia istnienia danego stosunku prawnego. Tylko sądy są w stanie skutecznie i sprawiedliwie rozstrzygać spory prawne obywateli. Przedstawiona przez posłów propozycja dotycząca rozszerzenia uprawnień inspektorów pracy byłaby niezgodna z naszym porządkiem prawnym oraz naruszałaby właściwość sądów powszechnych.

Warto przypomnieć, że taka propozycja była już zgłaszana w poprzedniej kadencji Sejmu. Jednak w 2014 r. została odrzucona przez posłów ze względu na zastrzeżenia co do zgodności tego rozwiązania z naszym systemem prawnym. Czy tym razem parlamentarzyści przymkną oko na wątpliwości prawne i mimo wszystko uchwalą taką regulację? Oby nie, ponieważ konsekwencje stanowienia złego i nieprzemyślanego prawa poniosą jego adresaci, w szczególności pracodawcy i osoby pracujące.

”

Czy tym razem parlamentarzyści przymkną oko na wątpliwości prawne i mimo wszystko uchwalą taką regulację?