TURBINY POLSKIEJ GOSPODARKI 2020

NAJLEPSZE PRODUKTY DLA MSP

RANKING NAJWIĘKSZYCH I NAJBARDZIEJ DYNAMICZNYCH FIRM Z SEKTORA MSP

RANKING 100 FIRM Z SEKTORA MSP (wg przychodów 2019)

	SPÓŁKA	WIELKOŚĆ PRZYCHODÓW ZE SPRZEDAŻY 2018 (DANE W TYS. ZŁ)	WIELKOŚĆ PRZYCHODÓW ZE SPRZEDAŻY 2019 (DANE W TYS. ZŁ)
1	ATM	136 620,00	149 020,00
2	VOTUM	105 196,00	141 777,00
3	AILLERON	117 730,00	140 661,00
4	IPOPEMA SECURITIES	98 108,00	139 992,00
5	I2 DEVELOPMENT	9 866,00	139 794,00
6	SOLAR COMPANY	129 075,00	139 730,00
7	JHM DEVELOPMENT	143 171,00	139 362,00
8	APS ENERGIA	123 932,00	134 758,00
9	HERKULES	133 747,00	124 200,00
10	DROZAPOL	153 724,00	123 437,00
11	ATREM	132 829,00	123 271,00
12	RELPOL	135 759,00	122 225,00
13	PLAYWAY	71 953,00	116 206,00
14	K2 INTERNET	108 792,00	109 693,00
15	SONEL	91 671,00	109 040,00
16	RANK PROGRESS	88 481,00	103 953,00
17	PROTEKTOR	104 233,00	99 715,00
18	KRYNICKI RECYKLING	85 134,37	96 264,82
19	ERG	88 156,00	84 926,00
20	FORBUILD	82 861,00	78 330,00
21	MEX POLSKA	66 530,00	75 304,00
22	EUROPEJSKIE CENTRUM ODSZKODOWAŃ	83 389,00	74 636,00
23	BUMECH	66 027,00	74 318,00
24	11 BIT STUDIOS	82 113,00	71 221,00
25	MASTER PHARM	74 640,00	71 221,00
26	PZ CORMAY	69 793,00	68 410,00
27	OPTEAM	67 122,00	59 457,00
28	IMS	52 695,00	58 969,00
29	4FUN MEDIA	60 933,80	58 839,67
30	PROCAD	53 302,00	53 141,00
31	CI GAMES	21 985,00	47 478,00
32	LSI SOFTWARE	47 667,00	46 791,00
33	STARHEDGE	37 985,95	45 393,11
34	ED INVEST	40 304,00	43 653,00
35	EKO EXPORT	33 980,00	40 972,00
36	BIOMED-LUBLIN WYTWÓRNIA SUROWIC I SZCZEPIONEK	32 293,00	39 107,00
37	TOWER INVESTMENTS	43 271,00	38 959,00
38	MZN PROPERTY	26 464,00	33 179,00
39	UNIMA 2000	43 486,00	31 915,00
40	SELVITA	77 206,00	30 443,00
41	INTERBUD - LUBLIN	19 320,49	28 714,52
42	IZOLACJA JAROCIN	27 351,00	27 680,00
43	SANWIL HOLDING	29 797,00	27 616,00
44	MUZA	29 820,00	26 570,00
45	BORUTA ZACHEM	24 384,95	26 497,41
46	COMPERIA.PL	26 385,00	26 162,00
47	TERMO-REX	17 156,00	22 897,00
48	IFIRMA	17 404,00	21 111,00
49	BBI DEVELOPMENT	10 319,00	20 770,00
50	STANDREW	22 376,00	20 367,00

Kto gwarantuje bezpieczeństwo naszym płatnościom?

W czasach postępującej digitalizacji płatności i rezygnacji z obrotu gotówką bezpieczeństwo płatności jest kluczowym wyzwaniem każdego systemu finansowego. Jednak mówiąc o nim należy rozróżnić dwa aspekty: finansowy (czyli dotyczący gwarancji środków) oraz technologiczny.

Piotr **Alicki**

prezes zarządu, KIR

W pierwszym wypadku mówimy o kwestiach zapewnienia bezpieczeństwa rozliczenia środków. Bezpieczeństwo to nie dotyczy wyłącznie obszaru technologii i zastosowanych mechanizmów kryptograficznych lecz także rozrachunku środków, który, w przypadku systemów prowadzonych przez KIR dokonywany jest przy współpracy z Narodowym Bankiem Polskim. Drugi aspekt, czysto techniczny, uwzględnia zastosowanie odpowiednich systemów i algorytmów. Dopiero połączenie standardów operacyjnych i doświadczenia kluczowych podmiotów polskiego systemu finansowego, w tym takich instytucji jak KIR, a także zabezpieczeń tworzonych przez same banki, przekłada się na bezpieczeństwo transakcji Polaków.

Rosnąca popularność

Jak jest to ważne, pokazuje szybki rozwój całego rynku płatności: zarówno na świecie, jak i w Polsce, co widać wyraźnie w statystykach. Z danych z systemu Elixir, największego w kraju systemu do rozliczania płatności detalicznych między bankami wynika, że tylko w kwietniu tego roku Polacy zlecili łącznie ponad 166 mln transakcji (czyli średnio blisko 8 mln transakcji dziennie) o wartości przekraczającej 470 mld zł. W 2019 r. w porównaniu do 2018 r. liczba transakcji wzrosła o 18 proc., a ich wartość o 14 proc. Widać też rosnącą popularność usług mobilnych. Z takiej formy korzysta już ok. 11,8 mln Polaków, a aż 88 proc. z nas zakłada, że do 2023 r. skorzysta z płatności mobilnych[1]. Zresztą tylko w I kwartale 2020 r. Polacy dokonali 144 mln transakcji, właśnie poprzez aplikacje mobilne[2].

Istotnym czynnikiem wzrostu popularności płatności mobilnych jest na pewno rozwój usług online – zarówno sklepów internetowych, jak i usług cyfrowych, takich jak serwisy streamingowe czy kursy online. Czasy dystansowania społecznego jeszcze bardziej wpłyną na zwiększenie znaczenia tego segmentu gospodarki. Dla wielu usługodawców to moment na wdrażanie nowych funkcjonalności oraz promocję przy ograniczonej konkurencji ze strony świata offline. Polacy stopniowo, choć systematycznie, odchodzą od płatności gotówką na rzecz innych rozwiązań. Jak pokazuje ostatni raport NBP, jeszcze w 2005 r. transakcji realizowanych gotówką było w Polsce aż 98 proc., natomiast w 2018 r. wskaźnik ten spadł do 57 proc. Przy rosnącej w ostatnich miesiącach popularności transakcji bezgotówkowych spodziewamy się utrzymania tego trendu.

Znaczenie transakcji natychmiastowych

Patrząc z perspektywy rynku obserwujemy, że na popularności zyskują płatności natychmiastowe, na bazie których funkcjonuje wiele aplikacji płatniczych. Standardowo przelewy są rozliczane w ramach trzech sesji rozliczeniowych dziennie (w dni robocze). Natomiast systemy płatności natychmiastowych umożliwiają przekazanie środków do odbiorcy od razu. Tegoroczna edycja badania Kantar dla KIR i ZBP pokazała, że już prawie co trzeci Polak oczekuje dostępności przelewów natychmiastowych w bankowości elektronicznej w standardzie. W Polsce funkcjonują dwa rozwiązania w tym zakresie i widać, że klienci korzystają z nich coraz chętniej. Tylko w kwietniu tego roku w oferowanym przez większość banków systemie Express Elixir przetworzono prawie 4 mln płatności natychmiastowych, o łącznej wartości przekraczającej 4,9 mld zł, a w ciągu 12 miesięcy liczba transakcji uległa praktycznie podwojeniu.

Zapewnić użytkownikom bezpieczeństwo

Tym, co wiąże się z rosnącym zainteresowaniem usługami płatności mobilnych i internetowych, jest konieczność zapewnienia im odpowiedniego poziomu bezpieczeństwa. Wśród klientów jednego z operatorów sieci internetowych w kraju w ubiegłym roku doszło do 11,5 mln prób wyłudzenia danych, co stanowiło 40 proc. wszystkich ataków hakerskich[3]. Jednocześnie rośnie popularność tzw. smishingu, czyli prób wyłudzenia płatności poprzez fałszywe wiadomości SMS, wzywające np. do uregulowania długu[4]. By zapewnić użytkownikom bezpieczeństwo, potrzebne jest aktywne działanie wszystkich podmiotów zaangażowanych w płatności: banków, operatorów internetowych oraz dostawców oprogramowania. Swoją rolę ma tu także KIR, jako instytucja tworząca infrastrukturę systemów płatności w Polsce. Usługa Paybynet, będąca odpowiedzią na potrzeby rynku, umożliwia realizację przelewu bezpośrednio z rachunku klienta na rachunek sklepu internetowego lub urzędu. To jedyna tego typu usługa w Polsce, w której bezpieczeństwo transakcji gwarantuje instytucja będąca częścią sektora bankowego.

W czasach intensywnie postępującej informatyzacji płatności potrzebne są instytucje i standardy, które są w stanie zagwarantować bezpieczeństwo wszystkim uczestnikom systemu. Priorytetem dla KIR jest zapewnienie bezpieczeństwa w ramach dostarczanych systemów dla wszystkich użytkowników: niezależnie od tego, czy dokonują oni przelewu w bankowości internetowej, przesyłają pieniądze „z telefonu na telefon", czy w jakikolwiek inny, obsługiwany przez nas sposób. Bazując na tej strategii, planujemy też nasze kolejne kroki, by niezależnie od pojawiania się na polskim rynku nowych rozwiązań i nowych technologii Polacy mogli zawsze mieć pewność, że ich transakcje są bezpieczne.

1. Raport Visa: Polacy otwarci na innowacyjne płatności, również z wykorzystaniem biometrii, Visa.pl

2. Raport PRNews.pl: Liczba użytkowników bankowych aplikacji mobilnych – I kw. 2020 r., prnews.pl

3. Zagrożenia w sieci – rok 2019 w liczbach. Jak się chronić przed zagrożeniami oraz czego możemy się spodziewać w roku 2020?, ITReseller

4. Zagrożenia w sieci – rok 2019 w liczbach. Jak się chronić przed zagrożeniami oraz czego możemy się spodziewać w roku 2020?, ITReseller

MONITOROWANIE ZAGROŻEŃ WARUNKIEM SUKCESU W WALCE Z NADUŻYCIAMI

Instytucje finansowe, prowadzące działalność leasingową i faktoringową, to obok banków i firm pożyczkowych przedstawiciele sektora finansowego najbardziej narażeni na ryzyka związane z nadużyciami finansowymi, w tym przestępstwami finansowymi, zwanymi w branży fraudami.

Wyrazem zaangażowania sektora leasingowego i faktoringowego w walkę z nadużyciami finansowymi jest udział firm leasingowych i faktoringowych w badaniu ankietowym realizowanym na potrzeby konferencji Risk & Supervision Meeting, organizowanej corocznie przez CRIF. W tym roku badanie zostało przeprowadzone na przełomie marca i kwietnia, ale konferencja z powodu epidemii koronawirusa została przesunięta na 10 września br. Celem badania jest identyfikowanie wspólnych ryzyk, zagrożeń i tendencji w sferze nadużyć w sektorze leasingowym i faktoringowym, a docelowym rezultatem definiowanie i tworzenie nowoczesnych rozwiązań antyfraudowych dla obydwu branż.

Wynikami badań chcemy podzielić się już dzisiaj

Analiza własna wyników tegorocznych badań utwierdza nas w przekonaniu, że w dziedzinie fraudów nie występuje takie zjawisko jak spokojniejszy rok czy też ustabilizowanie się poziomów ryzyka. Największy przyrost obserwujemy w zakresie oszustw związanych z wykorzystywaniem nowych technologii. Ta grupa oszustw nie nadaje się do jednoznacznego sklasyfikowania i opisania, nie cechuje jej bowiem konkretny schemat – ale sposób wykonania tj. z wykorzystaniem uproszczonych, elektronicznych metod postępowania często ułatwiających zachowanie anonimowości bez pozostawienia tzw. śladu cyfrowego. Można ją ogólnie określić mianem cyberprzestępczości. Do tego zaobserwować można coraz niższy próg wejścia w świat przestępstw finansowych. Wynika to w naszej ocenie z prostoty założenia biznesu w Polsce, w tym np. utworzenia spółki albo nabycia jej udziałów, jak również stworzenia pozoru wiarygodnej firmy w oparciu o atrakcyjny adres i dobre wrażenie internetowe, które można osiągnąć relatywnie niskim kosztem. Nakłada się na to dążenie do maksymalnego uproszczenia dokumentacji i procedur przez segment finansowy celem uczynienia ich bardziej przystępnymi i tym samym marketingowo korzystnymi.

Własny system antyfraudowy

Powyższe powoduje, iż szczególnego znaczenia nabiera budowanie i rozwijanie przez instytucje finansowe własnego systemu antyfraudowego jako części szerszego compliance. Skuteczność takiego systemu będzie tym większa, im bardziej kompleksowo będzie on zabezpieczał instytucję finansową. Nieodłącznym elementem takiego systemu powinien być nieprzerwany dostęp do nowoczesnych narzędzi pozwalających m.in. na badanie zdolności płatniczej kontrahenta, ustalenie beneficjenta rzeczywistego, badania powiązań – w przypadku leasingu pomiędzy dostawcą a leasingobiorcą, w przypadku faktoringu – pomiędzy faktorantem a odbiorcą, wyłapywanie transakcji podejrzanych i anomalii w transakcjach (np. przy faktoringu w fakturach zgłaszanych do finansowania). Tego typu rozwiązania pozwalają na odciążenie działu ryzyka instytucji finansowej od monitorowania setek, a nawet tysięcy transakcji, często na niewielkim wolumenie (np. mikrofaktoring), gdzie nadmierne zaangażowanie czynnika ludzkiego będzie nierentowne. Systematycznie budowana wiedza o potrzebach faktoringu i leasingu w Polsce pozwala CRIF sp. z o.o. na konkretne działania w zakresie rozwiązań technologicznych i wspólne przygotowanie takich narzędzi, które minimalizują nadużycia. Przykładem takiego narzędzia jest Credit Check Platforma Weryfikacji Klienta (PWK), która jest wzmocnieniem procesu oceny zdolności kredytowej lub wiarygodności płatniczej podmiotów oraz analiz zmierzających do przeciwdziałania wyłudzeniom. Jest to tylko jedno z wielu rozwiązań oferowanych dla obu branż przez CRIF

„Skłonność do oszustwa rośnie w trakcie kryzysu"

Końcowo zwracamy uwagę, iż co prawda badanie było przeprowadzone w okresie rozprzestrzeniania się koronawirusa, ale dotyczyło roku 2019, zatem nie obejmowało jeszcze odczuwalnych skutków pandemii. Jak mawiają specjaliści: „skłonność do oszustwa rośnie w trakcie kryzysu". Pandemia niewątpliwie nie pozostanie bez wpływu na działalność branży leasingowej i faktoringowej. Czas kryzysu to bardzo dynamiczne zmiany na rynkach, okazje, ale też uśpienie wielu podmiotów i instytucji finansowych czy też organów ścigania skupionych na zupełnie nowych problemach i dostosowywaniu się do dynamicznie zmieniającej się rzeczywistości. W takich czasach bardzo łatwo o chwilę nieuwagi, którą chętnie wykorzystają fraudsterzy szukając swojej szansy. Zjawiska takie mogą nakręcać: zaburzenia płynności finansowej, zwiększona liczba postępowań restrukturyzacyjnych i upadłościowych, utrudniony dostęp do finansowania, spowolnione tempo pracy sądów, komorników i organów ścigania oraz duża zmienność w zakresie wyceny aktywów. Konkludując – nowoczesne rozwiązania antyfraudowe nabierają szczególnego znaczenia w momencie, w jakim publikujemy wyniki badania CRIF.

Dariusz Steć, dyrektor wykonawczy Polskiego Związku Faktorów

Ważnym elementem funkcjonowania rynku finansowego są działania zmierzające do zachowania jego bezpieczeństwa i stabilności. Warunkiem sukcesu na tym polu jest monitorowanie zagrożeń związanych z potencjalnymi wyłudzeniami i przeciwdziałanie im. Eksperci rynku faktoringowego mają tego pełną świadomość. Dlatego są wrażliwi na wszelkie anomalie, jakie mogą wystąpić w obrocie fakturami.

Faktorzy, ze względu na specyfikę swojej działalności, dokonują pogłębionej analizy ryzyka gospodarczego. Wypracowali skuteczne metody badania otoczenia, w jakim działają. Opierają je zarówno na przepisach o przeciwdziałaniu praniu brudnych pieniędzy, jak i wieloletnim doświadczeniu całej branży.

Firmy faktoringowe sprawdzają wiarygodność klientów zarówno na etapie ich pozyskiwania, jak i w trakcie współpracy. Coraz większą wagę przykładają do analizy behawioralnej, z której czerpią informacje i która nierzadko zastępuje tradycyjną analizę finansową. W ciągu roku branża przeprowadza ponad 15 mln transakcji i na podstawie analizy wynikających z nich danych, przy użyciu sztucznej inteligencji, może na wczesnym etapie wykryć potencjalne nieprawidłowości.

Występujące zdarzenia o charakterze przestępczym są rzadkie, można powiedzieć marginalne w swojej ilości. Branża pozostaje jednak czujna i nie bagatelizuje sygnałów mogących świadczyć o pojawianiu się nadużyć. Cały czas doskonali rozwiązania i korzysta z coraz większej ilości danych, w tym pochodzących np. z mediów społecznościowych. Dostrzega też potrzeby natury prawnej. Jednym z postulatów Polskiego Związku Faktorów jest zmiana brzmienia art. 106 d Prawa bankowego i rozszerzenie katalogu podmiotów uprawnionych do przetwarzania i wzajemnego udostępniania informacji bankowych także o firmy faktoringowe.

Andrzej Sugajski, dyrektor generalny Związku Polskiego Leasingu

W tegorocznym badaniu dotyczącym nadużyć na rynkach finansowych firmy leasingowe po raz kolejny potwierdziły, że najskuteczniejszą metodą walki z nadużyciami są czynności podejmowane przez samodzielny zespół specjalizujący się w przeciwdziałaniu fraudom, wspierany przez rozwiązania IT do wykrywania i zapobiegania nadużyciom, a także wykorzystujący zewnętrzne i wewnętrzne bazy danych. Niestety w dalszym ciągu przeszkodą w pracy tego typu zespołów są ograniczone możliwości weryfikacji dokumentów prezentowanych przez potencjalnych klientów, takich jak np. deklaracje podatkowe. Potrzeba weryfikacji autentyczności dokumentów w tym zakresie staje się coraz bardziej istotna, ponieważ stale rośnie liczba przypadków fałszowania sprawozdań finansowych, podpisów, faktur, a wykorzystywanie przy tym nowych technologii sprawia, że bez potwierdzenia zgodności danych z oryginalnymi dokumentami problem ten będzie nadal narastał.

Bardzo istotnym ograniczeniem w przeciwdziałaniu fraudom jest także brak możliwości wymiany pomiędzy uczestnikami rynku finansowego informacji o działaniach podejmowanych na szkodę tych instytucji. W związku z tym dostrzegam ogromną rolę międzysektorowej współpracy i wymiany doświadczeń w zakresie przeciwdziałania nadużyciom finansowym. Każda konferencja, warsztat czy raport przyczyniają się do zwiększenia poziomu bezpieczeństwa rynku finansowego, ponieważ zwiększają poziom wiedzy jego uczestników.

Bartosz Nadra, adwokat, specjalista od rozwiązań antyfraudowych, autor bloga Faktoring a Prawo

Modus operandi oszustów finansowych ewoluuje. Wyraźna i trwała jest tendencja wzrostu ilości prób wyłudzeń online i z zastosowaniem kanałów elektronicznych, co wynika nie tylko z większej automatyzacji procesów (i co za tym idzie – zmniejszenia roli czynnika ludzkiego), ale także ze wzrostu znaczenia i wolumenu tzw. mikrofaktoringu oraz uproszczonego leasingu.

W mojej ocenie skuteczną walkę z fraudami sektora finansowego daje jedynie kompleksowe podejście do budowy zindywidualizowanego systemu ochrony. Taki komplementarny system compliance to przede wszystkim przeszkoleni specjaliści w dziale ryzyka, którzy powinni jednak posiadać odpowiednie oręże w postaci wyspecjalizowanych narzędzi, zwłaszcza dostępu do baz danych, źródeł informacji, systemów monitoringu i wykrywania powiązań. Doskonałym uzupełnieniem takiego systemu są rozwiązania antyfraudowe monitorujące anomalia – zwłaszcza tam, gdzie z racji mniejszego wolumenu angaż czynnika ludzkiego może być niepożądany (np. finansowanie na niższym wolumenie).

Co roku otrzymujemy dostęp do kolejnych narzędzi internetowych. Z uwagi na ich mnogość i rozproszenie tym większa rola podmiotów takich jak CRIF, które są w stanie dokonać komplementarnego połącznie baz danych w jedną spójną i przejrzystą całość oraz zapewnić pragmatyczne rozwiązania polegające na zbieraniu, syntezowaniu oraz wykorzystywaniu informacji pod kątem oczekiwań instytucji finansowych.

W badaniu udział wzięło 5 firm faktoringowych i 6 firm leasingowych, którym serdecznie dziękujemy. Na podstawie odpowiedzi firm, które wypełniły ankiety online, przygotowaliśmy wnioski szczegółowe.

RANKING 100 FIRM Z SEKTORA MSP (wg przychodów 2019)

	SPÓŁKA	WIELKOŚĆ PRZYCHODÓW ZE SPRZEDAŻY 2018 (DANE W TYS. ZŁ)	WIELKOŚĆ PRZYCHODÓW ZE SPRZEDAŻY 2019 (DANE W TYS. ZŁ)
51	GK EURO-TAX.PL	16 715,00	19 221,00
52	BLOOBER TEAM	12 746,77	19 178,50
53	ACKERMAN	20217, 13	18 728,15
54	TRITON	32 854,00	18 713,00
55	BIURO INWESTYCJI KAPITAŁOWYCH	19 158,00	18 384,00
56	GK ALUMAST	13 141,73	18 361,91
57	ALDA	22 705,00	17 632,00
58	ARTIFEX MUNDI	20 119,90	16 654,30
59	AITON CALDWELL	14021, 89	14 239,98
60	AUXILIA	10 649,92	13 415,16
61	KORPORACJA BUDOWLANA DOM	39 466,00	12 661,00
62	7FIT	9 051,10	10 877,21
63	BROWAR CZARNKÓW	13 334,15	10 132,02
64	MINERAL MIDRANGE	9 636,20	9 327,42
65	ANALIZY ONLINE	1 6 898,12	7 799,83
66	TERMOEXPERT	9 231,86	7 739,25
67	AGROMEP	28475, 36	6 040,05
68	TELEMEDYCYNA POLSKA	6 232,60	4 995,20
69	ACARTUS	4 640,27	4 550,22
70	SKOTAN	3 499,00	4 443,00
71	4MOBILITY	1 019,35	4 385,06
72	INSTYTUT SZKOLEŃ I ANALIZ GOSPODARCZYCH	3 911,10	4 224,90
73	INC	6 248,00	3 813,00
74	DATAWALK	1 731,43	3 512,00
75	INTELIWISE	3 53, 40	3 493,41
76	REINO CAPITAL	658,00	3 312,00
77	EC2	2 084,30	3 216,99
78	INBOOK	4 969,27	3 184,55
79	OCTAVA	1 708,00	2 978,00
80	BRAS	2 682,36	2 772,77
81	JWW INVEST	3 520,00	2 741,00
82	ACREBIT	3 011,00	2 608,00
83	READ GENE	2 356,90	2 442,45
84	XTPL	2 267,00	2 063,00
85	ONCOARENDI THERAPEUTICS	1 409,00	2 035,00
86	HEMP&WOOD	180,12	2 022,40
87	SATIS GROUP	10 850,00	1 941,00
88	AKCEPT FINANCE	2 684,59	1 853,18
89	5TH AVENUE HOLDING	168 130,00	1 521,97
90	ALTA	1 177,00	929,00
91	ARTS ALLIANCE	2 517,00	857,00
92	RUBICON PARTNERS	2 001,00	461,00
93	NANOGROUP	110,00	352,00
94	LARQ	451,00	321,00
95	AGENCJA ROZWOJU INNOWACJI	251,95	267,98
96	DENT A MEDICAL	296,83	261,52
97	ZASTAL	53,00	225,00
98	ADATEX DEWELOPER	5 000,79	119,11
99	CANNABIS POLAND	100,00	85,58
100	IMPERA	400,00	58,00

źródło: GPW, firmy, oprac. CBSF

Jak sztuczna inteligencja zmienia branżę technologii regulacyjnych

Sztuczna inteligencja coraz częściej postrzegana jest wśród specjalistów jako jedno z podstawowych narzędzi wykorzystywanych do gromadzenia danych. Jej zastosowanie jest szczególnie ważne w branży technologii regulacyjnych (powszechnie zwaną RegTech), bez której finanse i technologie nie miałby dostępu do informacji ułatwiających dalszy rozwój i zarządzanie biznesem. Czy AI na dobre zastąpi pracę ludzką w zakresie analizy i statystyki danych?

Michał **Dąbrowski**

dyrektor zarządzający, Fintek.pl oraz KLANG! Media

Uniwersum RegTech

Spostrzeżenia na temat rozwoju światowego rynku RegTech są na bieżąco aktualizowane w raporcie „RegTech Universe 2020", prowadzonym przez Deloitte. Uwzględniono w nim firmy dostarczające rozwiązania w zakresie sprawozdawczości regulacyjnej, zarządzania ryzykiem, kontroli tożsamości czy zgodności transakcji. Zgodnie z raportem, na świecie mamy obecnie 362 legalnie działające podmioty branży RegTech. Większość dostarcza usługi z zakresu compliance (146 firm) oraz związane z zarządzaniem tożsamością (85 firm). Pod względem liczby RegTechów w statystykach prowadzą Wielka Brytania, Stany Zjednoczone i Włochy.

RegTech jako część branży finansów i technologii

Do tej pory nie skonstruowano jednolitej definicji określającej, czym właściwie są RegTechy. Wiadomo jednak, że dzięki nim podmioty sektora technologii finansowych mogą w szybki i tańszy sposób pozyskiwać wszelkiego rodzaju dane pozwalające określić zgodność działań z obowiązującymi regulacjami.

RegTechy znajdują zastosowanie także w innych sektorach, niekoniecznie związanych z finansami, ale regulowanych prawnie. Jest to np. transport, telekomunikacja czy logistyka. Złożoność oraz częstotliwość zmian w obszarze finansów sprawia jednak, że to głównie tam wykorzystywane są narzędzia dostarczane przez regtechy. Bez nich kontrolowanie sytuacji w środowisku prawnym byłoby utrudnione, a często też niemożliwe.

AI a RegTech

Badanie przeprowadzone przez Chartis i IBM rzuca nowe światło na rolę, jaką pełni sztuczna inteligencja w rozwijającym się rynku RegTech. Wskazuje także na skalę wpływu zaawansowanych technologii na sposób zarządzania ryzykiem finansowym, przestępstwami finansowymi czy GRC (risk management and compliance).

Na podstawie badań można wywnioskować, że skala korzystania z technologii sztucznej inteligencji jest stosowana w branży RegTech dość powszechnie. Około 70 proc. firm korzysta z rozwiązań AI w trzech głównych obszarach ryzyka, takich jak ryzyko finansowe, FCRM (financial crime risk management) oraz GRC. W przypadku wielu firm z branży finansowej ich wdrożenie może okazać się rewolucyjne dla funkcjonowania biznesu.

Za główne powody wdrożenia technologii AI respondenci wskazują przede wszystkim wymagania zgodności z obowiązującym prawem (64 proc.), redukcję kosztów (56 proc.) oraz większą dokładność w zakresie analizy (44 proc.). Za wciąż istniejące wyzwanie uznano natomiast rozbieżność pomiędzy osobami posiadającymi wiedzę, jak skutecznie korzystać ze sztucznej inteligencji oraz tymi, którzy w ogóle jej nie wdrażają.

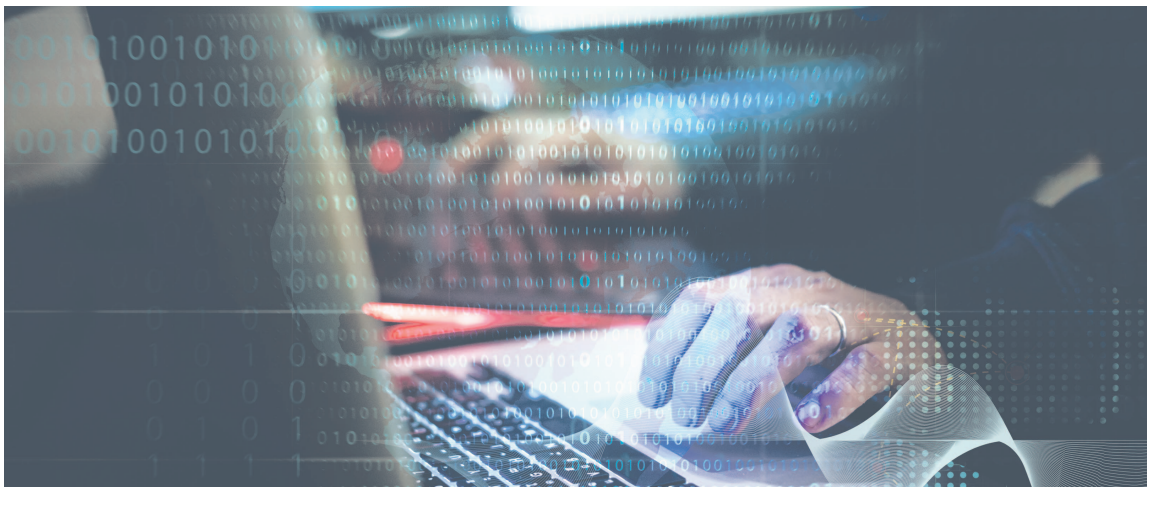
Najczęściej stosowanymi technikami są machine learning (ML) oraz programowanie neurolingwistyczne (NLP). W ramach ryzyka finansowego ML i NLP są coraz częściej stosowane do rozwiązywania problemów w obszarach zarządzania ryzykiem, ryzykiem kredytowym i podejmowania decyzji inwestycyjnych.

AI – brak odpowiednich regulacji prawnych?

Choć sztuczna inteligencja odgrywa ogromną rolę w świecie innowacji finansowych, wspomagając dynamiczny rozwój branż RegTech i FinTech, nie można zapominać o wyzwaniach i potencjalnych przeszkodach. Szczególnie w zakresie odpowiedzialności i audytu. Wynikające tutaj niejasności, spowodowane zastosowaniem mechanizmów AI, mogą prowadzić do poważnego podważenia istniejących koncepcji prawnych.

Nie można zapominać, że choć sztuczna inteligencja z pewnością ułatwia procesy analityczne, jednocześnie, będąc oprogramowaniem samym w sobie, nie podlega żadnym przepisom czy karom. W przypadku audytu i ewentualnych błędów popełnionych przez sztuczną inteligencję, a co za tym idzie strat finansowych, ciężko wskazać osobę za te błędy odpowiedzialną. Zwłaszcza w sytuacjach, w których człowiek nie był bezpośrednio zaangażowany w proces decyzyjny.

Sztuczna inteligencja to bez wątpienia rewolucyjne rozwiązanie ułatwiające dynamiczny rozwój branży RegTech i FinTech. Nie można jednak zapominać, jak duże ryzyko systemowe i etyczne może nieść za sobą wdrożenie AI. Zadaniem globalnego ekosystemu finansów jest zatem maksymalizacja korzyści przy jednoczesnym, efektywnym zmniejszeniu występowania szkód i błędów.



Inwestowanie – na jakie rozwiązanie postawić?

Dziś – w dobie nisko oprocentowanych lokat bankowych, depozytów i obligacji – na popularności zyskują już sprawdzone inwestycje w złoto i nieruchomości oraz kryptowaluty. Co je wyróżnia na tle innych możliwości? Jak uciec przed inflacją, która obecnie w Polsce jest najwyższa od 2011 r.? Rozwiązań jest kilka i każde z nich charakteryzuje się innym stopniem ryzyka.

Aleksander **Pawlak**
prezes zarządu, Tavex

Złoto to od dawna jedna z najlepszych, długofalowych inwestycji. Warto jednak pamiętać, że nie zawsze przyniesie nam zysk w krótkiej perspektywie. Udostępnia solidne stopy zwrotu długoterminowym, cierpliwym inwestorom. Co ciekawe, ostatnio jego zalety doceniają również niektóre banki centralne – liderami w tym przypadku są Rosja i Chiny.

Sztabka zaufania

Obecnie złoto odnotowuje tendencje wzrostowe – w ciągu ostatnich trzech miesięcy jego wartość zwiększyła się o prawie 10 proc. Długoterminowo chroni pieniądze przed inflacją, w obliczu której gotówka traci siłę nabywczą. Ponadto na inwestycji w kruszec można zarobić. Sztabki złota i złote monety w ostatniej dekadzie znacznie zyskały na wartości, dzięki czemu inwestorzy mogą cieszyć się wysokimi stopami zwrotu.

Jak każde inne dobro, złoto ulega procesom rynkowym i jego cena czasem może się wahać. Warto jednak podkreślić, że w porównaniu np. do sytuacji na amerykańskiej giełdzie czy do cen ropy naftowej spadki wartości kruszcu są nieznaczne. Cena ropy naftowej spadła niedawno aż o 20 proc., co w konsekwencji przyczyniło się do obniżenia akcji w USA o ponad 7,5 proc. (najwięcej od czasu kryzysu finansowego) – wynika z danych bloomberg.com. W tym samym czasie złoto straciło jedynie trochę ponad 2 proc. wartości. Analizując zależności pomiędzy cenami kruszcu a wycenami głównych indeksów na Wall Street możemy zaobserwować, że złoto drożeje, gdy mamy do czynienia z różnego rodzaju kryzysami. Uzupełniając regularnie swoje zasoby o niewielkie ilości kruszcu, jesteśmy w stanie zabezpieczyć się przed spadkiem wartości posiadanych oszczędności.

A co z nieruchomościami?

Nieruchomości są postrzegane jako równie atrakcyjne rozwiązanie, jak lokowanie oszczędności w złocie. W dłuższej perspektywie ich wartość rośnie szybciej niż ceny w sklepach. Co więcej, kupując mieszkanie pod inwestycje możemy je wynająć i czerpać dodatkowy zysk. Jednak, podobnie jak w przypadku złota, musimy brać pod uwagę, że jest to działanie długoterminowe. Jeżeli chcemy kupić nieruchomość i już za rok lub dwa lata ją upłynnić, to nie przyniesie nam ona dodatkowych benefitów. Przyczyna jest prosta: koszty transakcyjne są bardzo duże.

Stosunek ryzyka do zysku w przypadku nieruchomości jest niski. Jeżeli przed zakupem w odpowiedni sposób przeanalizujemy naszą inwestycję pod kątem prawnym oraz atrakcyjności, możemy być prawie pewni, że za kilka lat sprzedamy ją z zyskiem. Prognozy pokazują, że wartość mieszkań z roku na rok będzie rosła. Warto dodać, że współczynnik zmienności kwartalnej stopy zwrotu wskazuje, że mieszkanie na wynajem należy do najbardziej stabilnych aktywów.

Jednak musimy pamiętać, że i w tym przypadku istnieje ryzyko. Jest ono najczęściej związane z wynajmem nieruchomości. Nasz lokal może zostać zniszczony lub możemy mieć problem z pozbyciem się niesfornego najemcy. Do tego dochodzi ryzyko wzrostu podatków oraz braku zainteresowania naszą ofertą, co jest równoznaczne z tym, że to my wówczas ponosimy wszystkie koszty utrzymania mieszkania.

Może kryptowaluty…

Zdecydowanie są to najmłodsze ze wszystkich instrumentów inwestowania. Należy wspomnieć, że niektóre z państw nie uznają ich za jednostkę walutową czy nawet pieniądz elektroniczny. W Unii Europejskiej, wyrokiem Trybunału Sprawiedliwości, kryptowaluty są traktowane jako prawny środek płatniczy w zakresie opodatkowania VAT i tym samym są z niego zwolnione.

W przeciągu ostatnich kilku lat kryptowaluty zyskały dość dużą popularność, jednak test na to, czy mogą być traktowane jako bezpieczne inwestycje, trwa i jest nim pandemia COVID-19. Coraz częściej okazuje się, że wbrew analizom podążają za amerykańską giełdą i indeksem S&P500 (w skład którego wchodzi 500 przedsiębiorstw o największej kapitalizacji, notowanych na New York Stock Exchange i NASDAQ).

Decydując się więc na ten sposób ulokowania swoich oszczędności, warto na samym początku przeanalizować ostatnie wahania w cenach oraz panujące tendencje.

Dlaczego biznes nie korzysta z tego, co ma? Analitycy i szkoleniowcy radzą przedsiębiorcom

W skomplikowanych czasach zasada wykorzystywania w najwyższym stopniu rozwiązań, które już zostały wdrożone, jest aktualniejsza niż kiedykolwiek wcześniej. To właśnie teraz przedsiębiorcy nie mogą pozwolić sobie na zbędne inwestycje. Dlatego też tak ważne jest, by poznać wszystkie funkcjonalności posiadanych narzędzi i zakres oraz możliwości gromadzonych danych.

Hanna **Dziubińska-Kopka**
redaktorka HICRON

Obecna sytuacja związana ze skutkami pojawienia się koronawirusa w bardzo różnorodny sposób wpłynęła na plany biznesowe przedsiębiorców. – Branże dotknięte kryzysem najczęściej sięgały po jedną z trzech strategii: przeczekanie, czyli zatrzymanie prac rozwojowych, wykorzystanie, czyli masowa implementacja drobnych zmian lub dostosowanie, czyli wdrożenia dużych projektów digitalowych, zmieniających sposób interakcji z klientem – mówi Filip Stankowski, Automotive Solution Architect w Hicron. I choć specjaliści przestrzegają, że pierwsza z wymienionych opcji sprawdzi się raczej w perspektywie krótkoterminowej, to każda ze strategii znalazła swoich zwolenników. Czy brak dużych wdrożeń musi oznaczać stanie w miejscu? Nie. Może oznaczać moment, w którym warto skupić się na wnętrzu organizacji, postawić na analizę wykorzystywanych narzędzi i raportów oraz zastanowić się nad optymalizacją istniejących procesów.

Oszczędzanie na szkoleniach

– Organizacje często starają się zaoszczędzić na szkoleniach – mówi Kinga Moska, Service Delivery Executive Hicron. – Pokutuje przekonanie, że po zakończeniu wdrożenia użytkownicy sami dojdą do tego, jak używać systemu. Jak przekonuje specjalistka, takie myślenie ma krótkie nogi, a pozorne oszczędności szybko zmieniają się w straty wywołane tylko częściowym korzystaniem z możliwości wprowadzonych rozwiązań. Dodatkowym problemem jest generowanie kosztów serwisu poprzez zgłaszanie incydentów czy błędów systemu, które są wynikiem słabej znajomości nowych narzędzi.

Jednocześnie eksperci zaznaczają, że przetestowanie nowego systemu w codziennych warunkach przez faktycznych, docelowych użytkowników jest bardzo istotne: – Dobrą praktyką, którą wprowadzamy od pewnego czasu, są warsztaty przeprowadzane dwa–trzy tygodnie po głównym szkoleniu – przekonuje Kinga Moska. – Daje to możliwość odpowiedzi na pytania użytkownika, które narodziły się w czasie jego prawdziwej pracy – dodaje ekspertka.

Nieoczywiste dane

Posiadane dane i tworzone raporty to kolejny temat, który nasuwa się podczas dyskusji o wykorzystywaniu istniejących już zasobów. – Organizacja pracy w niektórych przedsiębiorstwach jest tak skoncentrowana na raportach, że gdy tylko zespół zakończy tworzenie jednego, zabiera się za kolejny, nie znajdując czasu ani możliwości, by dokładnie go przeanalizować – to pierwsza kwestia, na którą zwraca uwagę Michał Gruszecki, Data Architect w Hicron. To w końcu nie same zbiory są siłą firmy, ale wnioski, jakie z nich płyną. – Rynek zawsze dynamicznie się zmieniał, ale obecnie tym bardziej musimy trzymać rękę na pulsie. Dzięki poznaniu zbieranych danych odkryjemy, że nowe informacje są na wyciągnięcie ręki, a to może pozwolić reagować lepiej i szybciej – przekonuje Gruszecki.

Podejmowane obecnie decyzje mają za zadanie nie tylko pozwolić firmom przetrwać trudny okres, ale także (a może przede wszystkim) pozwolić im wypracować metody działania, które będzie można wykorzystać w podobnych sytuacjach w przyszłości. Eksperci Hicron idąc tym tropem stworzyli HicrOn-Time Webinars, czyli spotkania online dla przedsiębiorców poświęcone dobrym praktykom aktualnego rozwoju biznesu. Optymalizacje wewnętrznych procesów oraz elastyczne i kreatywne, nawet niewielkie usprawnienia to zmiany, które można wprowadzić szybko i stosunkowo niewielkim kosztem. Konieczna jest za to analiza potrzeb przedsiębiorstwa i pracowników. Co ciekawe, firmy często mają dostęp do danych na ten temat. Teraz wystarczy je tylko celnie zinterpretować.

– Organizacje często starają się zaoszczędzić na szkoleniach – mówi Kinga Moska, Service Delivery Executive Hicron. – Pokutuje przekonanie, że po zakończeniu wdrożenia użytkownicy sami dojdą do tego, jak używać systemu. Jak przekonuje specjalistka, takie myślenie ma krótkie nogi, a pozorne oszczędności szybko zmieniają się w straty wywołane tylko częściowym korzystaniem z możliwości wprowadzonych rozwiązań.

40 NAJBARDZIEJ DYNAMICZNYCH MSP

	SPÓŁKA	WIELKOŚĆ PRZYCHODÓW ZE SPRZEDAŻY 2018 (DANE W TYS. ZŁ)	WIELKOŚĆ PRZYCHODÓW ZE SPRZEDAŻY 2019 (DANE W TYS. ZŁ)	ZMIANA PROC. R/R
1	I2 DEVELOPMENT	9 866,00	139 794,00	1 316,93
2	HEMP&WOOD	180,12	2 022,40	1 022,81
3	REINO CAPITAL	658,00	3 312,00	403,34
4	4MOBILITY	1 019,35	4 385,06	330,18
5	ZASTAL	53,00	225,00	324,53
6	NANOGROUP	110,00	352,00	220,00
7	CI GAMES	21 985,00	47 478,00	115,96
8	DATAWALK	1 731,43	3 512,00	102,84
9	BBI DEVELOPMENT	10 319,00	20 770,00	101,28
10	OCTAVA	1 708,00	2 978,00	74,36
11	PLAYWAY	71 953,00	116 206,00	61,50
12	EC2	2 084,30	3 216,99	54,34
13	BLOOBER TEAM	12 746,77	19 178,50	50,46
14	INTERBUD - LUBLIN	19 320,49	28 714,52	48,62
15	ONCOARENDI THERAPEUTICS	1 409,00	2 035,00	44,43
16	IPOPEMA SECURITIES	98 108,00	139 992,00	42,69
17	GK ALUMAST	13 141,73	18 361,91	39,72
18	VOTUM	105 196,00	141 777,00	34,77
19	TERMO-REX	17 156,00	22 897,00	33,46
20	SKOTAN	3 499,00	4 443,00	26,98
21	AUXILIA	10 649,92	13 415,16	25,96
22	MZN PROPERTY	26 464,00	33 179,00	25,37
23	IFIRMA	17 404,00	21 111,00	21,30
24	BIOMED-LUBLIN WYTWÓRNIA SUROWIC I SZCZEPIONEK	32 293,00	39 107,00	21,10
25	EKO EXPORT	33 980,00	40 972,00	20,58
26	7FIT	9 051,10	10 877,21	20,18
27	STARHEDGE	37 985,95	45 393,11	19,50
28	AILLERON	117 730,00	140 661,00	19,48
29	SONEL	91 671,00	109 040,00	18,95
30	RANK PROGRESS	88 481,00	103 953,00	17,49
31	GK EURO-TAX.PL	16 715,00	19 221,00	14,99
32	MEX POLSKA	66 530,00	75 304,00	13,19
33	KRYNICKI RECYKLING	85 134,37	96 264,82	13,07
34	BUMECH	66 027,00	74 318,00	12,56
35	IMS	52 695,00	58 969,00	11,91
36	ATM	136 620,00	149 020,00	9,08
37	APS ENERGIA	123 932,00	134 758,00	8,74
38	BORUTA ZACHEM	24 384,95	26 497,41	8,66
39	ED INVEST	40 304,00	43 653,00	8,31
40	SOLAR COMPANY	129 075,00	139 730,00	8,25

źródło: GPW, firmy, oprac. CBSF

Około 70 proc. firm korzysta z rozwiązań AI w trzech głównych obszarach ryzyka, takich jak ryzyko finansowe, FCRM (financial crime risk management) oraz GRC. W przypadku wielu firm z branży finansowej ich wdrożenie może okazać się rewolucyjne dla funkcjonowania biznesu

Jak zmieniają się zasady gry na walutach w dobie pandemii?

Wiele się mówi o tym, jak zmieniają się konkretne aspekty naszego życia w tych trudnych czasach, od zmiany sposobu spędzania wolnego czasu, zwyczajów zakupowych czy też samej pracy. Warto zwrócić uwagę, że „zasady gry" uległy zmianie też w innych dziedzinach. Jedną z nich są rynki walutowe.

Maciej **Przygórzewski**

główny ekspert finansowy serwisów Walutomat i InternetowyKantor.pl

Waluty już nie na wakacje

Zainteresowanie obecnie kursami walut wcale nie spada, tak jak by się tego można było spodziewać. Wakacje letnie 2020, o ile się odbędą, raczej będą wakacjami krajowymi. Odpada nam zatem bardzo medialna potrzeba walutowa, która wynikała z wyjazdów zagranicznych. Wakacje to jednak nie jest jedyny powód, dla którego kupowaliśmy waluty, a jak pokazują dane z serwisów zajmujących się wymianą walut, udział klientów wakacyjnych to raptem kilka procent tego biznesu. Kantory nie są zatem zagrożone znaczącym spadkiem obrotów w związku z epidemią.

Zakupy online zagranicą

Pojawiło się (a może raczej nie tyle pojawiło, co istotnie wzrosło) dodatkowe źródło dla naszych potrzeb walutowych. Są to zakupy online. Mając więcej czasu w domu spędziliśmy go w pewnej części przy komputerze, nadrabiając pewne technologiczne zaszłości, które zawsze chcieliśmy przebrnąć, ale jakoś nie było okazji. Jedną z nich były zagraniczne zakupy online. Koszt wysyłki online powoduje, że tanich rzeczy raczej tak nie kupimy, ale w przypadku chociażby elektroniki wydaje się to atrakcyjną alternatywą dla polskich sklepów. Szczególnie, że niektórzy sprzedawcy oferują darmową wysyłkę z zagranicy.

Podstawowe powody wymiany walut, czyli potrzeby prowadzonego biznesu, zarabianie w walucie obcej czy spłata kredytu walutowego nie uległy większym zmianom. Pewien cios może dotyczyć niektórych sektorów, aczkolwiek w długim okresie sytuacja powinna wrócić do normy. Można się natomiast spodziewać w przyszłości większego zainteresowania spieniężaniem zarobionych w walutach pieniędzy. Wiele branż pokazało, że praca zdalna jest możliwa. Może to spowodować, że część naszych rodaków nadal będzie pracować dla zagranicznych firm, ale pracować będzie z domu, w Polsce, a nie z biura na Zachodzie.

Waluty przeniosły się do sieci

Rynek wymiany walut korzysta również na większej ilości czasu, którą ma i która pozwoliła uporządkować pewne sprawy. Tak jak mieliśmy czas przejrzeć zagraniczne sklepy czy marketplace'y, tak mieliśmy też czas, by zająć się optymalizacją naszych finansów. Nie bez znaczenia była też próba odejścia od gotówki. To spowodowało, że część klientów, która dotychczas wymieniała walutę w fizycznych kantorach, przeniosła się do ich internetowych odpowiedników. Rozwiązanie to miało dodatkową, oprócz ceny i wygody, zaletę braku wchodzenia w interakcje, które tak bardzo teraz ograniczyliśmy w trosce o zdrowie nasze i naszych najbliższych.

Spekulanci zacierają ręce

Pandemia obudziła również dodatkową grupę. Są to spekulanci, którzy widząc możliwość zarobienia na zmiennych kursach walut postanawiają przeznaczyć swój czas i zasoby na handel walutami. Jeszcze trzy miesiące temu na głównych parach powiązanych ze złotym wiało nudą i trzeba było długo czekać na ruch pozwalający zarobić na różnicy kursów. Ta sytuacja uległa istotnej zmianie. Należy jednak pamiętać, że jeżeli źle przewidzimy kierunek zmian, to, co miało być dużym zyskiem, może być niestety równie dużą stratą. Dlatego handel walutami polecany jest tylko dla osób obeznanych z rynkiem walutowym.

W tym miejscu warto zwrócić uwagę na to, jaki wpływ miała pandemia na kursy walut. Inwestorzy w sytuacjach dużej niepewności lubią uciekać od ryzyka, często akceptując utratę potencjalnie wyższego zysku. W rezultacie widzieliśmy istotną przecenę polskiego złotego w pierwszej fazie kryzysu. Reakcja ta była mocno zbliżona do reakcji wielu giełd, które w początkowej fazie paniki zaliczyły wyraźne spadki. Odbicie na giełdach rozpoczęło się jednak znacznie szybciej niż na walutach. Warto jednak zwrócić uwagę, że przecena na złotówce sięgnęła względem euro około 7–8 proc., natomiast giełdy straciły na wartości wielokrotnie więcej.

Frankowcy znów pod górkę

Najgorzej w tej całej układance wypadli chyba kredytobiorcy frankowi. W ich przypadku zadziałał dodatkowo jeszcze jeden mechanizm. Inwestorzy w trudnych czasach lubią lokować kapitał w kilka rzeczy, które uchodzą za dobrą inwestycję na trudne czasy. Jedną z nich jest np. złoto, które zyskało w tym całym zamieszaniu na wartości, ale na tej liście jest też frank szwajcarski. W rezultacie, gdy złoty tracił na wartości do euro, to euro traciło na wartości do franka szwajcarskiego. Oznaczało to, że frank zdrożał mocniej niż euro. Problem w tym, że o ile w przypadku euro były grupy, które na tym ruchu w górę wyraźnie zyskiwały, bo zarabiają w euro, o tyle w Polsce z racji kredytów walutowych we frankach zdecydowanie przeważają ludzie, którzy na drogim franku jednak tracili.

Jak widać na powyższych przykładach, epidemia koronawirusa dość mocno wpłynęła na rynki finansowe i walutowe. Wahania kursowe i zmiana przyzwyczajeń zakupowych, odchodzenie od gotówki to aspekty, które miały duży wpływ na branżę kantorów internetowych w tym okresie.

WYRÓŻNIENIA

NAJLEPSZE PRODUKTY DLA MSP 2020

TURBINY POLSKIEJ GOSPODARKI 2020
NAJLEPSZE PRODUKTY DLA MSP

Szanowni Państwo,
kolejny raz oddajemy w Państwa ręce raport Turbiny Polskiej Gospodarki i zestawienie Najlepszych Produktów dla MSP. W dobie pandemii koronawirusa o wzroście gospodarczym czy branżach nakręcających koniunkturę mówimy jak o bajkowym jednorożcu – wszyscy o nim słyszeli, niektórzy w niego wierzą, nikt nie widział. My jednak jesteśmy przekonani, że właśnie teraz jest czas na budowanie silnych i odpowiedzialnych marek oraz tworzenie i ulepszanie produktów i usług, które wszystkim prowadzącym biznes pomogą w jego rozwijaniu i utrzymywaniu na jak najwyższym poziomie. Dlatego, mimo wątpliwości, czy to właściwy czas, prezentujemy Państwu listę 100 małych i średnich przedsiębiorstw, które świetnie radziły sobie w ubiegłym roku. Mamy nadzieję, że wypracowany w 2019 r. solidny wynik pozwolił im w pierwszych miesiącach bieżącego roku zachować stabilność. Ich prężne funkcjonowanie jest możliwe także dzięki wyróżnionym w plebiscycie „Gazety Finansowej" Najlepszym Produktom dla MSP. Ich twórcy, świadomi potrzeb przedsiębiorców, konstruują rozwiązania odpowiadające na najbardziej wymagające oczekiwania klientów i pozwalają im tym samym skupiać się na sednie biznesu, a kwestie organizacyjne czy techniczne pozostawić w gestii świetnie dobranych narzędzi i usług.

Redakcja

BANK

LINIA WIELOCELOWA

Linia Wielocelowa, w której skład wchodzą produkty o charakterze obrotowym: kredyt w rachunku bieżącym, kredyty obrotowe odnawialne i nieodnawiane, gwarancje bankowe, akredytywy, faktoring odwrotny; z możliwością zabezpieczenia w postaci Gwarancji de minimis lub Gwarancji PLG FGP. Okres na jaki może być udzielona Linia, to 24 lub 36 miesięcy, w zależności od wybranej formy zabezpieczenia. Wykorzystanie produktów w ramach Linii jest proste i szybkie, bez konieczności ponownego dokonywania analizy klienta i podejmowania decyzji kredytowej. Z produktu mogą skorzystać również klienci dotknięci negatywnymi skutkami pandemii COVID-19.

KONTO DIRECT DLA FIRMY

Konto Direct dla Firmy to prosty sposób na zarządzanie finansami firmy przez Internet zawsze tam, gdzie tego potrzebujesz. 0 zł za prowadzenie konta oraz przelewy krajowe (w tym split payment) dla aktywnych, 0zł za międzynarodowe przelewy w euro (na terenie jednolitego obszaru płatności w euro) dla aktywnych, 0 zł za kartę do konta, 0 zł za wypłaty z bankomatów ING Banku Śląskiego i sieci Planet Cash w kraju, 0 zł za wpłaty we wpłatomatach ING Banku Śląskiego i sieci Planet Cash w kraju. Bank na wyciągnięcie ręki: bezpłatna bankowość internetowa i mobilna, a w niej: dostęp do Twoich środków gdziekolwiek jesteś, intuicyjna i łatwa obsługa przelewów, superszybkie przelewy Express ELIXIR, nowoczesne płatności telefonem oraz twój menedżer płatności: przypomnienia o płatnościach, analiza wydatków i wpływów, analiza kontrahentów. Dostęp do terminala płatniczego ING: pieniądze przyjęte terminalem dostępne są na Twoim koncie już następnego dnia roboczego do godziny 10. Dostęp do systemu ING księgowość.

TELEKOMUNIKACJA

TELESPOTKANIA TIDE

Telespotkania to bezpłatne pokoje telekonferencyjne, które działają na bezpiecznej infrastrukturze jednego z największych operatorów telekomunikacji biznesowej. Stały się znaczącą pomocą dla biznesu w aktualnych warunkach pracy zdalnej. Zostały stworzone przez Tide Software do celów wewnętrznych, by ułatwić zarządzanie zespołem i obsługą klientów firmy podczas pracy na home office. Szybko jednak zyskały uznanie klientów zewnętrznych. Pozwalają samodzielnie, w kilka chwil stworzyć pokój do rozmowy telefonicznej. Wystarczy skorzystać z gotowego numeru telefonu 503 210 000, a następnie za pomocą menu założyć pokój. Dostęp do logowania wysyłany jest przez SMS, więc można go w prosty sposób przekazać wszystkim uczestnikom rozmowy. Rozwiązanie to wyróżnia bezpieczeństwo danych: infrastruktura znajduje się w bezpiecznych data center na terenie Polski, które działają zgodnie z rygorami outsourcingu bankowego.

WINDYKACJA

PAYHELP

Payhelp to platforma online przeznaczona dla przedsiębiorców, którzy chcą szybko i skutecznie odzyskać pieniądze z niezapłaconych faktur. Działania, które zespół ekspertów podejmuje w imieniu klienta, opierają się na dwuetapowym procesie odzyskiwania należności. Na każdym etapie to klient decyduje o kontynuacji działań. Windykacja polubowna, którą eksperci marki przeprowadzają w pierwszej kolejności, opiera się w głównej mierze na odpowiednio dobranym procesie i metodach negocjacji. Na tym etapie windykacji, dzięki odpowiednio przygotowanym strategiom, zamykane są zlecenia windykacji ze skutkiem pozytywnego rozwiązania sprawy nawet w 73 proc. Kolejnym krokiem, gdy dłużnik nie ureguluje zobowiązania na etapie polubownym, jest skierowanie sprawy na drogę sądową w ramach Elektronicznego Postępowania Upominawczego. Radca prawny, który opiekuje się sprawą klienta, składa w jego imieniu pozew do e-Sądu. Celem drugiego etapu windykacji online jest uzyskanie dokumentu prawomocnego nakazu zapłaty, niezbędnego do dalszej windykacji oraz rozpoczęcia egzekucji komorniczej.

WINDYKACJA KARNA

Gdy istnieje prawdopodobieństwo, że dłużnik dokonał oszustwa (art. 286 Kk) lub udaremnienia egzekucji (art. 300 Kk), EULEO pomaga klientowi odzyskać należności na drodze karnoprawnej. Składa w imieniu klienta zawiadomienie do organów ścigania. Roszczenie o naprawienie szkody jest kierowane do dłużnika (sprawcy) oraz do współsprawców i pomocników. W postępowaniu sądowym adwokat EULEO może reprezentować klienta we wszystkich instancjach. Po uzyskaniu wyroku skazującego, kancelaria wnosi o egzekucję zasądzonych kwot od skazanych osób. Windykacja karna jest celowa, gdy wartość uszczuplenia majątku jest znacząca, a intencje dłużnika nieuczciwe. W trybie karnym brak jest możliwości „wycofania sprawy" oraz istnieje prawdopodobieństwo wymierzenia przez sąd kary pozbawienia, ograniczenia wolności lub grzywny. Wynagrodzenie EULEO pobierane jest w modelu mieszanym, tzn. opłaty za reprezentację i stawiennictwo oraz prowizji od kwot odzyskanych należności. Windykacja karna EULEO to unikatowy produkt na rynku, pozwalający dochodzić roszczeń od wielu osób. To także doskonała metoda na eliminację oszustów z życia gospodarczego.

WINGO.PL

Nowoczesna aplikacja do wygodnego przekazywania zleceń windykacji online firmie Kaczmarski Inkasso i śledzenia postępów ich realizacji. Brak opłat z góry. Przedsiębiorca płaci tylko za efekt, czyli odzyskane pieniądze. Dysponując smartfonem, tabletem, laptopem lub komputerem może błyskawicznie uruchomić działania windykacyjne wobec nierzetelnego kontrahenta. Wystarczy, że prześle w formie elektronicznej niezbędne dane lub dokumenty, np. zdjęcie faktury czy plik Excel z zestawieniem wierzytelności. W momencie przyjęcia zlecenia, doświadczeni windykatorzy nawiązują kontakt z dłużnikiem i prowadzą negocjacje zmierzające do jak najszybszego odzyskania należności. Wykorzystują do tego komplet narzędzi: rozmowę telefoniczną, wysłanie wezwania do zapłaty, kontakt e-mailowy oraz SMS. Możliwe jest również upublicznienie danych dłużnika w Krajowym Rejestrze Długów BIG oraz na giełdzie wierzytelności. Aplikacja pozwala przedsiębiorcy na bieżąco śledzić status powierzonych spraw, a gdy negocjacje zakończą się sukcesem, może on odzyskać poniesione koszty windykacji.

UBEZPIECZENIE

UBEZPIECZENIE DLA MAŁYCH I ŚREDNICH PRZEDSIĘBIORSTW

Ubezpieczenie dla małych i średnich przedsiębiorstw w Warcie to przede wszystkim nowoczesne pakiety ubezpieczeniowe, które w prosty sposób pozwalają zabezpieczyć mienie firmy oraz jej interesy na wypadek wystąpienia nieprzewidzianych zdarzeń losowych. Flagowym produktem Warty dedykowanym klientom sektora małych i średnich przedsiębiorstw jest Warta Ekstrabiznes Plus, w ramach którego klient może objąć kompleksową ochroną swój majątek, odpowiedzialność cywilną, następstwa nieszczęśliwych wypadków swoich i swoich pracowników, a także skorzystać z szerokiej gamy usług assistance. Warta Ekstrabiznes Plus to unikalny produkt z jednym z najszerszych na rynku zakresów ochrony ubezpieczeniowej, który w nowatorskiej i nieskomplikowanej formule pozwala na zabezpieczenie w ramach jednej polisy przedsiębiorcy jako posiadacza mienia, jako pracodawcy, a także życia i zdrowia jego pracowników.

METLIFE KAŻDY WAŻNY

Ubezpieczenie MetLife Każdy Ważny to alternatywa dla klasycznego ubezpieczenia grupowego – zapewnia indywidualną, spersonalizowaną ochronę życia i zdrowia zarówno pracodawcy, jak i pracownikom oraz członkom ich rodzin lub innym wskazanym osobom. Podstawą MetLife Każdy Ważny jest terminowe ubezpieczenie na życie, które można rozszerzyć aż o dziewięć opcji dodatkowych i otrzymać wsparcie finansowe w przypadku m.in. zdiagnozowania nowotworu lub innej poważnej choroby, pobytu w szpitalu, trwałego inwalidztwa, niezdolności do pracy czy konieczności leczenia dziecka, a także uszkodzenia ciała wskutek wypadku. Ubezpieczenie MetLife umożliwia dostęp do bezpłatnych usług assistance, takich jak pomoc w walce z nowotworem, po wypadku, w chorobie lub rehabilitacji czy wsparcie w organizacji pogrzebu. Dodatkową korzyścią jest bonus w postaci możliwości bezpłatnych telefonicznych konsultacji medycznych e-lekarz 24 lub dostęp do platformy internetowej ze zniżkami na zakupy w sklepach stacjonarnych i online. Ponadto każdy z pracodawców otrzymuje dostęp do pakietu assistance w zakresie bezpłatnych usług prawnych. Ubezpieczenie MetLife Każdy Ważny to unikalne rozwiązanie na polskim rynku, które łączy w sobie prostotę ubezpieczenia grupowego z elastycznością ubezpieczenia indywidualnego.

REKLAMA

Payhelp

Payhelp to innowacyjne rozwiązanie na rynku wierzytelności, dedykowane przedsiębiorcom, których klienci nie płacą faktur w terminie. Niezależnie od tego, jak duża jest firma, w jakiej branży świadczy usługi i jak długo jest na rynku – jeżeli nieopłacone faktury powodują zatory finansowe i uniemożliwiają rozwój przedsiębiorstwa, to narzędzie Payhelp dedykowane jest właśnie dla niej. Aplikacja umożliwia w szybki i wygodny sposób dodanie faktury do obsługi, aby zespół Payhelp w przeciągu 12 godzin roboczych mógł przystąpić do odzyskiwania pieniędzy.

Katarzyna Gulbicka
Business Development Manager
Payhelp

+ Skąd wzięła się potrzeba stworzenia platformy do windykacji online dedykowanej sektorowi MŚP?

Payhelp to odpowiedź na zapotrzebowanie rynku, które BEST S.A., właściciel marki, zdefiniował na podstawie wieloletniego doświadczenia i analizy milionów spraw nieregulowanych zobowiązań. Zaległe płatności to niestety problem, który jest codziennością wielu polskich firm. Przez lata działalności udało nam się dogłębnie poznać rynek wierzytelności, jego mechanizmy oraz zaburzenia w strukturze, które nie pozwalają rozwijać się w odpowiednim tempie przede wszystkim mikro- i małym przedsiębiorstwom, gdzie nawet niewielkie zadłużenia mogą powodować poważne problemy finansowe. Za powstaniem Payhelp przemawiały przede wszystkim liczby. Statystycznie około 90 proc. przedsiębiorstw w Polsce przynajmniej raz spotkało się z problemem niezapłaconej faktury, ponad 20 proc. firm wylicza, że opóźnienia w płatnościach dotyczą nawet połowy wystawianych przez nich faktur, a 10 proc. deklaruje, że nie uzyskuje wynagrodzenia za wykonaną usługę.

+ W jaki sposób platforma Payhelp wspiera przedsiębiorców?

Pierwszym i zarazem najważniejszym elementem działalności payhelp.pl jest możliwość zlecenia nieopłaconej faktury do obsługi windykacji. Zespół Payhelp, po dodaniu przez klienta niezapłaconej faktury, analizuje sprawę z dużą starannością, dobierając do niej najbardziej odpowiednią strategię. Proces odzyskiwania należności oparty jest na wieloletnim doświadczeniu BEST S.A., a w jego tworzeniu uczestniczy zespół ekspertów z wielu obszarów, takich jak: kancelaria prawna, inspektorzy ochrony danych osobowych, zespół ekspertów z zakresu windykacji polubownej, strategii windykacyjnych oraz zarządzania procesami. Odzyskiwanie wierzytelności opieramy na dwuetapowym procesie, który zakłada windykację polubowną oraz sądową. Połączenie tego wachlarza usług pozwala nam na zaopiekowanie się sprawą klienta w sposób całkowicie wystarczający, aby odzyskać środki z dodanej do Payhelp faktury. Nasze działania są spójne z Zasadami Dobrych Praktyk Windykacyjnych, których współtwórcą jest BEST S.A. – lider zarządzania wierzytelnościami w Polsce.
Dodatkową działalnością Payhelp jest wspieranie sektora MŚP poprzez kształtowanie świadomości w zakresie prowadzenia firmy oraz zasad współpracy, których powinien przestrzegać każdy przedsiębiorca. Jesteśmy zdania, że zapłacenie za towar czy usługę na czas nie jest przywilejem, a obowiązkiem każdego zleceniodawcy.

+ Na czym polega prostota i wygoda aplikacji?

Dzięki temu, że platforma Payhelp świadczy swoje usługi online, przedsiębiorca może w łatwy i szybki sposób dodać fakturę do obsługi w dogodnym czasie i miejscu, poświęcając na to niecałe dwie minuty. W trzech prostych krokach może zlecić fakturę do obsługi, a zespół Payhelp w ciągu 12 godzin rozpocznie odzyskiwanie zadłużenia. Pełna transparentność podejmowanych działań umożliwia klientowi na każdym etapie, po zalogowaniu się do swojego konta, śledzenie na bieżąco całego procesu windykacji, oznaczania spłaty przez dłużnika w trakcie prowadzonych działań, a także, w razie potrzeby – wycofania sprawy z obsługi.

+ Na czym polega proces windykacji polubownej?

Usługa Payhelp to dwuetapowy proces rozpoczynający się od windykacji polubownej. Opiera się ona w głównej mierze na dobrze poprowadzonych negocjacjach z dłużnikiem na podstawie dostarczonych przez klienta dokumentów, w taki sposób, aby uzyskać spłatę zadłużenia w jak najszybszym terminie. Wysoka skuteczność tego etapu windykacji w wielu przypadkach pozwala nam uzyskać szybką spłatę zadłużenia i jednocześnie uniknąć przejścia do kolejnego etapu, jakim jest skierowanie sprawy do e-Sądu.

+ Na czym polega proces windykacji sądowej?

W sytuacji, gdy działania polubowne nie przynoszą oczekiwanego rezultatu, a eksperci Payhelp rekomendują oddanie sprawy do e-Sądu, w systemie pojawi się możliwość złożenia pozwu w ramach Elektronicznego Postępowania Upominawczego. Po analizie sprawy przez radców prawnych zostaje przygotowany pozew, który składamy w imieniu klienta do e-Sądu. Działania te mają na celu uzyskanie tytułu wykonawczego (nakaz zapłaty z klauzulą wykonalności), który umożliwi wyegzekwowanie spłaty od dłużnika na drodze postępowania egzekucyjnego.

+ Jaka jest szansa, że klient korzystający z usługi odzyska pieniądze?

Do tej pory, w toku obsługi spraw naszych klientów o różnym stopniu trudności i wysokości zadłużenia, możemy pochwalić się skutecznością w procesie windykacji polubownej nawet do 73 proc. Jest to wynik pozytywnie rozwiązanych spraw w przeciągu 30 dni od daty zlecenia faktury do obsługi. Jeżeli dłużnik odmawia spłaty, a klient zdecyduje się na rozpoczęcie etapu sądowego w celu uzyskania nakazu zapłaty, skuteczność prowadzonych przez nas działań wzrasta do 83 proc. W sytuacji, gdy windykacja nie przynosi zamierzonych efektów, staramy się wspierać klienta po zakończonej obsłudze sprawy, dostarczając mu drogą elektroniczną rekomendacje kolejnych kroków, które może podjąć we własnym zakresie, np. złożenie wniosku do komornika o przeprowadzenie postępowania egzekucyjnego.

kontakt@payhelp.pl (58) 741 40 45 payhelp.pl

TURBINY POLSKIEJ GOSPODARKI 2020

FAKTORING

AFORTI Factor

FLASH

FLASH to unikatowy produkt na polskim rynku faktoringu. Jego najważniejsze cechy to dostępność oraz szybkość. W ramach tego produktu można w łatwy sposób sfinansować faktury aż do 50 tys. zł. Aby skorzystać z FLASH-a, wystarczy wypełnić i podpisać wniosek. W tym przypadku nie jest wymagana żadna dodatkowa dokumentacja finansowa oraz przedstawianie historii współpracy z kontrahentami. Przedsiębiorca chcący skorzystać z faktoringu FLASH w AFORTI Factor otrzyma decyzję zaledwie w ciągu doby, dzięki czemu będzie mógł zachować płynność finansową swojej firmy. Dodatkowo AFORTI Factor zapewnia swoim klientom bezpłatny dostęp do systemu faktoringowego. Dedykowany program jest dostępny bez względu na liczbę użytkowników oraz jest dostępny na wszystkich urządzeniach mobilnych. To najszybsza forma finansowania faktur na rynku.

BOŚ BANK

FINANSOWANIE ŁAŃCUCHA DOSTAW

Finansowanie łańcucha dostaw to kompleksowe rozwiązanie dla przedsiębiorcy, w którym dzięki połączeniu transakcji faktoringu odwrotnego i klasycznego jest zapewnione pełne wsparcie zarządzania środkami obrotowymi na każdym etapie cyklu operacyjnego, od dostawy towarów i utworzenia zapasów poprzez produkcję, sprzedaż towarów z uzyskaniem spłaty należności. W faktoringu odwrotnym bank dokonuje zapłaty za dostawy towarów, jednocześnie wydłużając termin zapłaty; funkcjonujący synchronicznie faktoring klasyczny umożliwia natychmiastowy dostęp do gotówki z faktur sprzedaży. Dzięki odpowiedniemu powiązaniu obu transakcji klient otrzymuje niezawodne narzędzie zarządzania należnościami i zobowiązaniami. Poprawia się płynność, wzrasta możliwość kształtowania warunków współpracy z partnerami biznesowymi (m.in. w obszarze terminów płatności, rabatów, programów lojalnościowych). Idea ekofaktoringu opierającego się na przekazywaniu informacji o fakturach dotyczących dostaw i sprzedaży w wersji elektronicznej wyzwala oszczędności i zmniejsza ilość papierowej dokumentacji. Współpraca z bankiem ułatwia utrzymanie pozytywnych relacji z kontrahentami z obu stron: zakupów i sprzedaży oraz nawiązywanie nowych kontaktów.

ING

FINANSOWANIE FAKTUR

Finansowanie Faktur to pierwsza usługa faktoringowa na polskim rynku dostarczona przez spółkę faktoringową we współpracy z bankiem. Pierwszą transakcję mikrofaktoringową firma wykonała w grudniu 2017 r. Z oferty mogą skorzystać również klienci nieposiadający rachunku w banku ING. Finansowanie Faktur wspiera płynność finansową małych przedsiębiorstw. W jego ramach dostawca za wykonaną usługę, tuż po wystawieniu faktury z odroczonym terminem płatności, otrzymuje pieniądze od razu, nie czekając na płatność od odbiorcy. Odbiorca w terminie płatności na fakturze spłaca wartość faktury bezpośrednio do ING. Klient nie czeka na pieniądze z faktury, może je przeznaczyć na najbardziej priorytetowe wydatki lub od razu reinwestować. Rozwiązanie jest kierowane do mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw. Dodatkowo środki wypłacane w usłudze Finansowanie Faktur nie występują w bilansie firmy, nie przyczyniają się do księgowego wzrostu zadłużenia firmy.

OUTSOURCING

ECOVIS® SYSTEM REWIDENT

USŁUGI AUDYTOWE

Audyt służy ocenie przeszłych i planowaniu przyszłych zdarzeń. Oferowane przez firmę podejście do audytu to nie tylko skupienie uwagi na zagadnieniach związanych z rachunkowością i sposobem przetwarzania operacji gospodarczych, ale również uwzględnienie specyfiki działalności i związanego z nią ryzyka, struktury organizacyjnej, wewnętrznych uwarunkowań oraz powiązań zewnętrznych. Proces ten zawsze obejmuje poniższe czynności: określenie zasad współpracy, ocena ryzyka badania, analiza sprawności systemu kontroli wewnętrznej, ocena zagrożeń wystąpienia istotnych nieprawidłowości, przygotowanie planu badania i przeprowadzenie szczegółowych testów, przygotowanie dokumentacji z badania i dokumentów finalnych. Audyty projektów unijnych przeprowadzane są z uwzględnieniem obowiązujących aktów prawnych Unii Europejskiej oraz polskich przepisów, takich jak: Międzynarodowe Standardy Usług Atestacyjnych Innych niż Badania i Przeglądy Historycznych Informacji Finansowych (MSUA), Międzynarodowe Standardy Usług Przeglądu (MSUP) czy Wytyczne w zakresie audytu i kontroli finansowej w poszczególnych programach pomocowych, wydawane przez instytucje Unii Europejskiej oraz instytucje krajowe. W zakresie wymienionych usług firma posiada wieloletnie doświadczenie oraz sprawdzone procedury, potwierdzone Certyfikatem ISO 9001:2015.

KARTA PALIWOWA

SHELL CARD

Shell Card to kompleksowy zestaw usług dla firm transportowych ułatwiajacych optymalizację kosztów prowadzonego biznesu. Umożliwia bezgotówkowe tankowanie, zakupy na stacjach, opłaty za serwisy drogowe w niemal całej Europie, m.in. w Polsce viaTOLL oraz autostrady A1, A2 i A4, w Rosji w systemie Platon czy DarsGo w Słowenii oraz tunele i mosty we Francji, Hiszpanii, Belgii czy Portugalii. Wszystkie karty flotowe Shell zabezpieczone są chipem oraz kodem PIN, a transakcje monitorowane w czasie rzeczywistym. Do efektywnego zarządzania kartami służy nowoczesna platforma internetowa Shell Fleet Hub, która zapewnia kontrolę wydatków i zużycia paliwa, możliwość generowania raportów, określenia własnych parametrów kontrolnych, limitów oraz alertów e-mail albo SMS. Karty Shell Card są akceptowane w ok. 22 tys. punktów w 35 krajach, z czego 2,5 tys. przystosowane jest do obsługi pojazdów ciężarowych. W Polsce użytkownicy Shell Card mają do dyspozycji łącznie blisko 900 stacji Shell i Lotos. Shell Card zapewnia kontrolę, bezpieczeństwo, oszczędności oraz wygodę w zarządzaniu flotą, a także kompleksowe wsparcie w zakresie elektronicznego poboru opłat drogowych w Europie.

OPIEKA MEDYCZNA

OPIEKA MEDYCZNA DLA MAŁYCH I ŚREDNICH PRZEDSIĘBIORSTW

Opieka medyczna dla małych i średnich przedsiębiorstw w Medicover to propozycja dla firm zatrudniających od 2 do 49 pracowników. Mając na uwadze specyficzne potrzeby klientów tego sektora, firma oferuje rozwiązania zróżnicowane pod kątem zakresu i ceny. Oferta obejmuje siedem programów opieki medycznej do wyboru, zapewniając kompleksowość od profilaktyki i opieki podstawowej poprzez konsultacje specjalistyczne, diagnostykę, stomatologię i rehabilitację, aż po opiekę szpitalną. Badania medycyny pracy realizowane są nawet w ciągu jednego dnia. Medicover oferuje też działania profilaktyczne, wspierające zdrowie i bezpieczeństwo pracowników, także podczas powrotów do pracy. Swoim pacjentom oferuje wygodne i bezpieczne formy kontaktu z lekarzem: telekonsultacje, wizyty w placówkach, czat. Firmy mogą liczyć na pomoc opiekuna biznesowego, a także aplikację e-Member (program zwiększający komfort współpracy). Według raportu „Praca. Zdrowie. Ekonomia" średni roczny koszt choroby na pracownika prowadzonego w Medicover jest o 1004 zł niższy niż ten sam koszt u pracownika korzystającego z opieki poza Medicover. Pakiety opieki medycznej do wyboru zróżnicowane są pod kątem zakresu, ceny i potrzeb firm, które zapewniają pacjentom różne metody kontaktu z lekarzem: od telemedycyny do konsultacji w placówkach.

NOWA OFERTA OPIEKI MEDYCZNEJ DLA MAŁYCH I ŚREDNICH FIRM

Z początkiem roku Centrum Medyczne enel-med wprowadziło nową ofertę opieki medycznej dla firm z sektora małych i średnich przedsiębiorstw, które zatrudniają do 50 pracowników. W ofercie znajduje się pięć pakietów o różnym zakresie usług, aby pracodawca mógł dopasować program do swoich potrzeb: od podstawowego, który obejmuje świadczenia najczęściej wybierane przez pacjentów, po kompleksową opiekę medyczną z hospitalizacją, leczeniem stomatologicznym, rehabilitacją i zabiegami chirurgii jednego dnia.
Z opieki medycznej pracownicy mogą komfortowo korzystać w 1600 placówkach w całej Polsce, w wygodny sposób umawiać wizyty przez aplikację lub call center oraz realizować e-wizyty bez potrzeby wizyty w placówce. Oferta spotkała się dużym zainteresowaniem w I półroczu 2020 r. Kryzys epidemiologiczny pokazał wyraźnie, że zdrowie, a co za tym idzie poczucie bezpieczeństwa, to absolutny fundament wszystkich innych dziedzin życia, stąd opieka medyczna nabrała jeszcze większego znaczenia.

REKLAMA

OPROGRAMOWANIE

INSERT NEXO PRO

InsERT nexo PRO to rozszerzona wersja linii InsERT nexo przeznaczona dla przedsiębiorstw, które potrzebują rozbudowanych rozwiązań. Linia charakteryzuje się większą otwartością i elastycznością. Oprócz pełnej standardowej funkcjonalności programy linii zawierają wiele dodatkowych funkcji, które spełniają nawet bardzo nietypowe wymagania. Umożliwiają tworzenie rozszerzeń dopasowanych do indywidualnych potrzeb użytkownika, gwarantując swobodę konfiguracji biznesowej. Pozwalają np. dodawać pola własne do różnych elementów programów, a także indywidualne raporty czy wzorce wydruku. W skład linii wchodzą: Subiekt nexo PRO (system sprzedaży), Rachmistrz nexo PRO (prowadzenie księgi przychodów i rozchodów oraz ewidencji podatku zryczałtowanego), Rewizor nexo PRO (system finansowo-księgowy), Gratyfikant nexo PRO (system kadrowo-płacowy) i Gestor nexo PRO (system zarządzania relacjami z klientami).

ENOVA365

Enova365 to lider branży ERP w Polsce. W 2020 r. system wygrał konkurs Best in Cloud w kategorii najlepszy ERP/CRM w chmurze. enova365 to w 100 proc. polski produkt. Pełny ERP: CRM, Handel, Finanse, HR, Workflow oraz BI. Produkt bazuje na kilkunastoletnim doświadczeniu zespołu w budowaniu programu wspierającego procesy w firmach. Jest gotowy do pracy w średnich i dużych polskich firmach oraz do integracji w oddziałach międzynarodowych korporacji zlokalizowanych w Polsce, pracujących na zagranicznych systemach. Przewagą enova365 jest bieżąca aktualizacja do zmieniających się przepisów prawa i duża elastyczność w tworzeniu własnych procedur. Aktualizacje systemu dla użytkowników są bezpłatne w ramach aktualnej gwarancji. Z oprogramowania można korzystać stacjonarnie oraz w chmurze – logując się do aplikacji przez przeglądarkę internetową, a dzięki dodatkowym interfejsom, opartym o zasady Modern UI, z systemu można korzystać również mobilnie (na tabletach i smartfonach). enova365 to elastyczność, dostosowanie do potrzeb przedsiębiorstwa, duże możliwości integracji i zgodność z przepisami.

TETA AIR

TETA AIR to rozwiązanie HR oferowane przez Unit4 Polska, stworzone do obsługi kadrowo-płacowej. Jest udostępniane w chmurze w modelu Software as a Service (SaaS), dzięki czemu dostęp do aplikacji nie wymaga dużych nakładów inwestycyjnych. To w pełni funkcjonalny system do obsługi twardego HR, z platformą samoobsługową dostępną online, zarówno dla pracownika, jak i dla menedżera. Dostępny jest z poziomu PC i urządzeń mobilnych. TETA AIR automatyzuje codzienną pracę działu kadr poprzez elektroniczny obieg dokumentów. Wspiera menedżerów w naliczaniu wynagrodzeń, pozwala na obsługę urlopów oraz planowanie czasu pracy. System dostosowywany jest do zmian prawnych, jest regularnie serwisowany i aktualizowany bez dodatkowych kosztów ze strony klienta. TETA AIR to system oparty o wiedzę zdobytą dzięki ponad 30-letniemu doświadczeniu współpracy w zakresie ERP/HR. Rozwiązanie to pozwala firmom z sektora MŚP na szybkie uruchomienie usługi, bez konieczności ponoszenia dużych nakładów inwestycyjnych.

TRANSPORT

MYKN

Kuehne+Nagel dąży do usprawnienia interakcji między klientami, firmą oraz ogniwami zaangażowanymi w proces spedycji. myKN łączy narzędzia cyfrowe firmy i oferuje natychmiastowe wyceny dla wszystkich rodzajów przesyłek, rozszerzone opcje śledzenia i możliwość dopasowania widżetów do preferencji użytkownika. Użytkownicy otrzymują szczegółowy podgląd przesyłek i dokumentów, kontrolują zlecenia oraz współdzielą ze swoimi partnerami pliki w przestrzeni myKN. Platforma od tego roku dostępna jest w polskiej wersji językowej, a jej funkcjonalności są stale aktualizowane i rozszerzane. Klienci Kuehne+Nagel mogą łatwo przejść do narzędzia wspierającego planowanie frachtu morskiego, seaexplorer i dzięki nowym filtrom wybrać najbardziej optymalną opcję spedycji: wyszukać usługę z uwagą na pozostawiany ślad węglowy i niezawodność serwisu (indeks sześciu poziomów niezawodności) lub wyszukując nazwę armatora i wskazując oczekiwany transit time. System został dostosowany do wyzwań logistycznych stawianych przez COVID-19. Platforma myKN łączy wszystkie systemy tak, aby klienci firmy, poprzez jeden punkt dostępu, mogli w pełni korzystać z funkcjonalności ułatwiających podejmowanie decyzji biznesowych dotyczących efektywnej kosztowo i pozbawionej zakłócej logistyki.

POŻYCZKA

POŻYCZKA POD KONTRAKT

Pożyczka ta przeznaczona jest dla przedsiębiorców, którym w czasie realizacji zlecenia zabrakło środków na jego wykonanie. INDOS udziela pożyczek pod kontrakt w kwocie od 50 tys. zł do 5 mln zł na okres od 1 do 12 miesięcy. Firma udziela pożyczek do 100 proc. wartości zabezpieczenia, co różni ją od firm konkurencyjnych. Kolejną zaletą jest szybkość rozpatrywania wniosku o pożyczkę i wypłaty środków. Procedura ta trwa od 3 do 14 dni. INDOS udziela finansowania również tym przedsiębiorcom, którzy mają zaległości w zapłacie podatków w ZUS czy US oraz figurują w rejestrach BIK czy BIG. Zabezpieczenie majątkowe pożyczki nie jest obligatoryjne. Akceptowane jest zabezpieczenie w postaci cesji praw z kontraktu.

Wpływ pandemii na globalny łańcuch dostaw

Twarde dane są obecnie jednym z kluczowych zasobów firm logistycznych, którym zależy na budowaniu przewag konkurencyjnych. Ich umiejętne wykorzystanie pozwala prowadzić efektywne planowanie oraz podejmować właściwe decyzje uwzględniające oczekiwania wszystkich uczestników łańcucha dostaw. Analizy stanowią istotną gałąź całej logistyki, która opiera się na przewidywalności, transparentności, a także wiarygodności. Jest to szczególnie istotne w czasach kryzysu gospodarczego wywołanego przez pandemię koronawirusa.

Łukasz **Łukasiewicz**

Operations Manager,
SwipBox Polska

Wpływ pandemii na światowy łańcuch dostaw jest niepodważalny. Jej wybuch w Chinach sprawił, że kluczowe dostawy komponentów do zachodnioeuropejskich producentów zostały wstrzymane. W efekcie firmy mogą decydować się na zmianę modelu zarządzania środkami wytwórczymi właśnie ze względu na problemy z zachowaniem ciągłości zaopatrzenia w środki produkcji. Istotnym składnikiem wspomnianych przedsiębiorstw już wkrótce może stać się audyt wśród potencjalnie niezawodnych dostawców, którzy dostarczają towary bez względu na sytuację na świecie. Zwiększenie elastyczności w obszarze poszukiwania nowych źródeł dostaw to z kolei szansa dla rynków, które w modelu tradycyjnym nigdy nie byłyby brane pod uwagę jako baza dla dostawców.

Wyzwanie „ostatniej mili" kurierskiej

Koronawirus wywołał olbrzymie zakłócenia w globalnym łańcuchu dostaw, tym bardziej, że na każdy produkt składa się kilka różnych elementów. Wystarczy wspomnieć o produkcji, pozyskaniu surowca, transporcie czy dystrybucji. Niedobory towarów świadczą jedynie o negatywnym wpływie pandemii na łańcuch dostaw widoczny z perspektywy konsumenta. Warto jednak mieć na uwadze, że skala obecnego kryzysu jest niespotykana, a nawet najlepiej dopracowane plany z zakresu damage control bardzo często okazują się nieskuteczne.

Największym wyzwaniem ekonomiczno-organizacyjnym po zakończeniu kryzysu będzie ponowna adaptacja „ostatniej mili" kurierskiej do warunków panujących na rynku. Kurierzy są najważniejszym ogniwem procesu dostarczenia przesyłki do odbiorcy. Ostatnie lata przyniosły dużą rotację w sektorze, dlatego pandemia może zmienić układ sił na rynku pracy szczególnie w obszarze łatwiejszej rekrutacji kurierów. Innym wyzwaniem jest gruntowna analiza pojemności sieci dystrybucyjnej. Niewykluczone, że po pandemii większe liczby przesyłek będą wymagać bogatszego zaplecza logistycznego. Nie jest to jednak przesądzone, ponieważ dostawy do odbiorców indywidualnych z reguły są mniejsze i lżejsze, co z kolei może pozwolić na składowanie większej liczby przesyłek w tych samych obiektach co do tej pory.

Alternatywą dla tradycyjnego modelu wysyłkowego wciąż pozostają automaty do odbioru przesyłek kurierskich, które zyskały na znaczeniu szczególnie w dobie kryzysu. Stabilne wzrosty dostaw to już przeszłość. Nowa rzeczywistość, która czeka całą branżę, już teraz wymusza na firmach przemodelowanie sposobów dystrybucji. Spadki dostaw B2B w relacji do olbrzymich wzrostów w obszarze B2C wymagają implementacji narzędzi optymalizujących trasy kurierskie, tym bardziej, że ten drugi obszar nadal stanowi jeden z największych koszt-

Windykacja online w czasach pandemii

Przedsiębiorcy nie zwlekają już miesiącami z dochodzeniem zapłaty za faktury. Pandemia przyspieszyła działania windykacyjne małych i średnich firm. Przedsiębiorcy zrozumieli, że może to zdecydować o ich przyszłości. Dlatego coraz chętniej sięgają po windykację online, która bardzo upraszcza dochodzenie należności.

Alicja **Hamkało**

ekspert rynku wierzytelności

Wizja utraty płynności jest szczególnie bolesna dla sektora MŚP, gdyż większość tych firm nie ma wystarczających zapasów pieniędzy, żeby finansować działalność bez dopływu gotówki od kontrahentów. Teraz przechodzą one przyspieszony kurs dbania o wpływy na firmowym koncie. Na znaczeniu mocno zyskała windykacja, którą można zlecić online. Z badania IMAS International, przeprowadzonego na zlecenie Krajowego Rejestru Długów, wynika, że dla 27 proc. małych i średnich firm to usługa zdecydowanie wspierająca działalność w czasie pandemii.

Ma to odzwierciedlenie w liczbach. Firma windykacyjna Kaczmarski Inkasso obserwuje wyraźny wzrost zleceń windykacyjnych, szczególnie tych, które są wymagalne od niedługiego czasu. Od początku roku jest to przyrost niemal 70-procentowy. Coraz więcej jest też zleceń na odzyskanie długów przeterminowanych o miesiąc czy dwa. To oznacza, że przedsiębiorcy znacznie szybciej dochodzą swoich należności, niż robili to jeszcze w styczniu. Wcześniej upominali się o zapłatę nawet po pół roku.

Prosta i szybka windykacja przez Internet

Przedsiębiorcy, zamiast czekać, wolą teraz windykować od razu. Jeszcze w lutym zobowiązania przeterminowane do 30 dni stanowiły nieco ponad 10 proc. zleceń windykacyjnych w Kaczmarski Inkasso. W marcu było to już ponad 14,5 proc., a na koniec kwietnia prawie 18 proc. To duży wzrost. Wyraźny skok widać też w wartości tych zleceń. W kwietniu była ona wyższa o 52 proc. wobec stycznia. Ponadto, zlecając windykację, przedsiębiorcy mogą wpisać kontrahneta do Krajowego Rejestru Długów, co wzmacnia oddziaływanie na dłużnika. Na znaczeniu zyskała prostota w przekazywaniu spraw. W przypadku aplikacji WinGO.pl, którą udostępnia przedsiębiorcom Kaczmarski Inkaso, wystarczy przesłać skan lub zdjęcie faktury, używając do tego choćby smartfona. W aplikacji na bieżąco widać status zlecenia. WinGO.pl jest jedynym rozwiązaniem na rynku, gdzie przedsiębiorcy nie ponoszą żadnych kosztów wstępnych. Płacą prowizję tylko za odzyskane pieniądze. Mogą także odzyskać od dłużnika prowizję, jaką zapłaciły za skuteczną windykację. Pozwala na to Ustawa o przeciwdziałaniu nadmiernym opóźnieniom w transakcjach handlowych. Ponadto Kaczmarski Inkasso ściśle współpracuje z Krajowym Rejestrem Długów Biurem Informacji Gospodarczej, gdzie może upubliczniać dane dłużników, a także publikuje długi na giełdzie wierzytelności. Pozycjonuje również oferty jego sprzedaży w wyszukiwarce Google.

Przedsiębiorcy odzyskują więcej

Na przykładzie aplikacji WinGO.pl można zaobserwować trend wzmożonego odzyskiwania należności przez przedsiębiorców. Już na koniec marca, czyli po zaledwie dwóch tygodniach zamknięcia gospodarki, odnotowała ona 21,4-proc. wzrost spraw zleconych tą drogą. Średnia wartość zlecenia online w styczniu wynosiła 17,5 tys. zł, w marcu już 19,8 tys. zł, a w kwietniu 23,2 tys. zł. Na wzrost popularności zlecania windykacji przez WinGO.pl wpływa wygoda i szybkość operacji, co w przypadku np. przedsiębiorców świadczących usługi transportowe ma duże znaczenie. Nie muszą oni czekać, aż wrócą z trasy do biura i będą mieć dostęp do drukarki. Wystarczy, że zrobią zdjęcie faktury telefonem i wyślą je prosto z drogi. Aplikacja jest stale udoskonalana – już w najbliższym czasie klient, wchodząc na swoje zlecenie, będzie widział dodatkowe dwa moduły: działania przeprowadzone w jego sprawie na etapie polubownym oraz na etapie sądowo-egzekucyjnym. Biorąc po uwagę, że obecnie płynność finansowa to dla wielu przedsiębiorców być albo nie być, należy przewidywać, że przeorganizują oni priorytety i sięgną po profesjonalną windykację w jeszcze większym stopniu niż dotychczas.

Na znaczeniu zyskała prostota w przekazywaniu spraw. W przypadku aplikacji WinGO.pl, którą udostępnia przedsiębiorcom Kaczmarski Inkaso, wystarczy przesłać skan lub zdjęcie faktury, używając do tego choćby smartfona.

TURBINY POLSKIEJ GOSPODARKI 2020

Po pandemii firmy boją się ryzykować, ale wierzą, że nadchodzą lepsze czasy

Epidemia COVID-19 uderzyła nie tylko w nasze zdrowie, ale równie mocno zaatakowała biznes. Firmy, którym udało się przetrwać te ciężkie czasy, nie będą ryzykować. Według raportu opublikowanego przez Sisense blisko połowa organizacji zapowiada, że będzie o wiele mocniej polegać na analityce i danych. Co jednak ważne, ale i zaskakujące, przedsiębiorcy z optymizmem patrzą w przyszłość: 79 proc. respondentów twierdzi, że przetrwa kryzys, a nawet wzmocni swoją pozycję.

Małe jest… innowacyjne

Wyniki ankiety wykazały, że aż 49 proc. firm korzysta z analizy danych „więcej lub znacznie więcej" niż przed kryzysem COVID-19. Zwłaszcza średniej wielkości firmy, zatrudniające od 51 do 200 pracowników, znajdują nowe sposoby wykorzystania danych w odpowiedzi na kryzys. Jak donoszą twórcy raportu, pod każdym względem wyprzedzają i zawstydzają nawet wielkie korporacje.

– Wielkie zbiory danych i analityka przestały być ekskluzywną wiedzą, która zarezerwowana jest wyłącznie dla największych korporacji z listy WIG20 czy S&P500. Rozwój i popularyzacja tych rozwiązań sprawiły, że ta technologia znalazła się w zasięgu firm z sektora MŚP – zauważa Piotr Prajsnar, CEO Cloud Technologies. Ekspert twierdzi, że za taki stan rzeczy odpowiada w dużej mierze branża marketingu cyfrowego.

– Przez lata była poligonem dla nowoczesnych technologii, które miały pomóc w optymalizacji kosztów reklamy i precyzyjnym targetowaniu odbiorcy. Big Data i SI to gorące terminy, które są doskonale znane i z powodzeniem wykorzystywane w naszej branży od lat.

Małe firmy, wielkie ambicje

Tak można podsumować wyniki badań Sisense. Do czego dokładnie wykorzystują analitykę danych małe przedsiębiorstwa? 68 proc. z nich korzysta z analityki w działalności operacyjnej, 56 proc. w finansach, 50 proc. w sprzedaży i 45 proc. w produktach.

Małe firmy koncentrują się na wydajności i obsłudze klienta. Większe, zatrudniające 5 tys. lub więcej pracowników, korzystają z analiz w celu poprawy wydajności biznesowej i zmniejszenia wydatków. Niezależnie jednak od wielkości firmy, poprawa wydajności, wspieranie klientów oraz przewidywanie zmian i rezultatów to trzy najszybciej rozwijające się sposoby wykorzystania danych i analityki.

Biorąc pod uwagę całościowe wyniki badania, bez względu na rozmiar przedsiębiorstwa, 55 proc. respondentów deklaruje, że w ich firmach korzysta się z danych w celu poprawy wydajności i polega na nich w kontekście przewidywania zmian i wyników. 47 proc. korzysta z danych w celu poprawy interakcji z klientami, podczas gdy 45 proc. twierdzi, że używa tych rozwiązań do przewidywania wyników biznesowych. Z powodu wystąpienia pandemii COVID-19 około jedna trzecia firm wykorzystujących analitykę rozważa przeniesienie swoich działań analitycznych do chmury.

Ponad połowa respondentów stwierdziła, że ich firmy dysponują niezbędnymi zasobami do realizacji analityki danych. Tylko 14 proc. ogranicza swoje wydatki na analitykę, natomiast aż 65 proc. zwiększa budżet lub przynajmniej utrzymuje go na podobnym poziomie. – Według prognoz IDC, obecny rok zakończy się 2-procentowym wzrostem wydatków na IT i technologie w porównaniu z 2019 r. To bardzo dobry wynik, biorąc pod uwagę spadki i obniżenie dynamiki globalnej gospodarki. W nowej normalności post pandemia, przedsiębiorstwa muszą wykazać się szybkim czasem reakcji na zachodzące zmiany, dlatego w opinii ekspertów IDC technologia stanie się integralną częścią bieżących operacji biznesowych i firmową tarczą antykryzysową – tłumaczy Piotr Prajsnar z Cloud Technologies.

Firmy będą poszukiwać bezpiecznych, mierzalnych i sprawdzonych rozwiązań, gdyż nic tak nie zmusza do kreatywności, jak konieczność realizacji polityki oszczędności. Dlatego biznes będzie inwestować w instrumenty, które zapewniają łatwo mierzalny ROI – takie jak np. reklama online w modelu programmatic bądź inne narzędzia w modelu BI (business intelligence), służące przykładowo do zarządzania danymi, jak platformy DMP.

Różowe okulary biznesu

Być może najbardziej zaskakującym odkryciem wynikającym z przeprowadzonego badania jest to, że większość respondentów optymistycznie patrzy w przyszłość. 79 proc. zapytanych specjalistów wierzy, że ich firmy przetrwają lub nawet rozwiną się po tym, jak COVID-19 przestanie straszyć w mediach i w codziennych rozmowach.

Prawie połowa (46 proc.) respondentów stwierdziła, że dostrzega pewne możliwości biznesowe związane z COVID-19. Firmy z branży opieki zdrowotnej, turystyki, administracji i przemysłu i produkcji oświadczyły, że używają COVID-19 jako okazji do zmiany orientacji swoich modeli biznesowych lub zmian związanych z planowaniem zasobów.

– Nagły i nieoczekiwany charakter pandemii pokazał kierownictwu przedsiębiorstw, że zaawansowane IT jest naprawdę pomocne, a budowanie zwinności i odporności dzięki technologii to coś więcej niż slogany – wyjaśnia Rafał Orawski, prezes zarządu BPSC i dodaje: – Nasze doświadczenia, jak również naszych klientów pokazują, że automatyzacja bardzo szybko przynosi mierzalne efekty. Pomaga oszczędzić czas, zasoby i poprawia produktywność.

Mimo że pewne branże na pandemii straciły i zanim wrócą do obrotów sprzed COVID-19, minie trochę czasu, niektóre segmenty są w lepszej sytuacji. Sektor IT np., dostarczający rozwiązania umożliwiające pracę zdalną, może mieć nadzieje na wzrost zainteresowania swoją ofertą. Dla wielu firm pandemia była surowym sprawdzianem i zdecydowanie najlepiej zdały go te organizacje, które zawczasu zainwestowały w IT. Praca większości pracowników biurowych z domu oraz realizacja programów nauczania przez szkoły i uczelnie wyższe jeszcze dekadę temu nie byłyby możliwe. – To, że w momencie lockdownu w połowie marca przedsiębiorstwa mogły kontynuować wszystkie lub większość dotychczasowych procesów, zawdzięczają w dużej mierze wcześniejszym inwestycjom w rozwiązania cloudowe – mówi Andrzej Stella-Sawicki, wiceprezes i dyrektor operacyjny w CloudFerro. – Jeszcze kilka lat temu firmom brakowało narzędzi, aby umożliwić pracownikom natychmiastowe przejście na pracę zdalną. Dziś firmy mają właściwie wszystko, czego potrzebują, aby pracownicy mogli wykonywać swoje zadania z domu: szybki Internet, przystępne cenowo komputery osobiste, systemy zabezpieczeń w formie zaawansowanych sposobów rejestracji i uwierzytelniania oraz dostępność większości systemów biznesowych w chmurze. Na przykład w naszej organizacji od momentu ogłoszenia pandemii dostosowaliśmy model działania, przechodząc na pracę zdalną, a dzięki rozwiązaniom chmurowym nasi klienci nie odczuli żadnej zmiany w jakości świadczonych przez nas usług – podkreśla Andrzej Stella-Sawicki.

> **Firmy z branży opieki zdrowotnej, turystyki, administracji i przemysłu i produkcji oświadczyły, że używają COVID-19 jako okazji do zmiany orientacji swoich modeli biznesowych lub zmian związanych z planowaniem zasobów.**

Analizując wyniki raportu, łatwo dojść do wniosku, że podczas kryzysu najwięcej straciły te organizacje, które przez dłuższy czas stroniły od zmian. Równocześnie można dostrzec, że firmy, które przetrwały czasy pandemicznej zawieruchy, wyszły z niej wzmocnione i gotowe na kolejne wyzwania. Biznes, podobnie jak ludzki organizm, narażony na działanie wirusa, wzmocnił swój układ odpornościowy, wykorzystując nie białe krwinki, lecz analitykę danych i nowoczesne systemy, które w przyszłości będą ostrzegać przed zbliżającym się zagrożeniem. Powtórki nie będzie; biznes, uzbrojony w wiedzę i doświadczenia z lockdownu, będzie gotowy do kontrataku.

**Badanie „State of BI & Analytics Report 2020: Special COVID-19 Edition", zostało przeprowadzone przez firmę Meidata na zlecenie Sisense. W ankiecie wzięło udział 500 specjalistów ds. danych i dyrektorów biznesowych, zatrudnionych w różnych branżach. Celem badania było, aby dowiedzieć się, w jaki sposób COVID-19 zmienił ich poglądy i codzienną pracę, związaną z dziedziną analityki i business intelligence.*

Powoli będziemy wracać do dynamicznego rozwoju

Współczesne gospodarki oparte na usługach są w ogromnym stopniu uzależnione od powiązań społecznych, a to właśnie w nie uderza koronawirus, wymagając przemodelowania najistotniejszych procesów biznesowych. Zakłócenia dotyczą zarówno globalnych łańcuchów wartości, jak i najmniejszych organizacji, takich jak salony fryzjerskie.

Łukasz **Blichewicz**
prezes zarządu, Assay

Epidemia jest w odwrocie w większości krajów świata

Do końca maja 2020 r. najwięcej potwierdzonych przypadków infekcji zanotowano w Europie Zachodniej i Ameryce Północnej. W siedmiu krajach świata liczba potwierdzonych zakażeń przekroczyła 200 tys. Są to: USA, Brazylia, Rosja, Wielka Brytania, Indie, Hiszpania oraz Włochy. Ponad 100 tys. przypadków zakażeń zanotowano w kolejnych dziewięciu krajach. Na dzień 7 czerwca 2020 r. zgłoszono prawie 6,8 mln przypadków zachorowań w ponad 188 krajach, co spowodowało prawie 400 tys. zgonów.

Światowe giełdy po marcowym załamaniu dynamicznie odrabiają straty

Dostępne dane Banku Rezerwy Federalnej w St Louis, odpowiedzialnego za zbieranie danych o gospodarce amerykańskiej wskazują, że PKB Stanów Zjednoczonych w pierwszym kwartale 2020 r. był mniejszy niż w czwartym kwartale 2019 o 2,3 proc. Cały czas jednak pozostał wyższy o 0,2 proc. niż w pierwszym kwartale 2019.

Eurostat nie opublikował jeszcze danych z wszystkich państw europejskich. Spośród dostępnych, najciekawsze są dane z Niemiec. Wskazują one na takie same tendencje, jakie są widoczne w USA. Spadek PKB w pierwszym kwartale 2020 wyniósł 3,9 proc. w porównaniu z czwartym kwartałem 2019. Był jednak wyższy o 0,5 proc. w porównaniu z pierwszym kwartałem ubiegłego roku.

Od pierwszej połowy lutego najważniejsze amerykańskie indeksy giełdowe zaczęły notować poważne spadki. Najgorszym dniem na giełdach był 23 marca, kiedy licząc od początku roku DJIA tracił 34,85 proc., S&P500 24,36 proc., a NASDAQ 23,54 proc. Od 23 marca wszystkie omawiane indeksy zaczęły dość dynamicznie rosnąć, co było konsekwencją ogłoszenia przez amerykańską rezerwę federalną nieograniczonego dodruku pieniądza. Skala spadków europejskich indeksów była bardzo podobna. Brytyjski indeks FTSE, licząc od początku roku, w najgorszym momencie tracił 33,79 proc., niemiecki DAX 36,94 proc., francuski CAC40 37,19 proc.

Obecnie wszystkie indeksy znajdują się w fazie odbicia, niemniej z wyjątkiem technologicznego NASDAQ nadal nie powróciły do poziomów z początku roku.

Indeks towarów wolnorynkowych (UNCTAD Free Market Commodity Price Index), mierzący ceny towarów i surowców eksportowanych przez kraje rozwijające się, stracił w styczniu 1,2 proc. swojej wartości, w lutym kolejne 8,5 proc., a w marcu załamał się, notując spadek aż o 20,4 proc. Głównym motorem spadków były ceny paliw, które w marcu zanurkowały aż o 33,2 proc.

Maksymalna strata wartości indeksu Brent Oil w okresie ostatnich sześciu miesięcy (grudzień 2019–maj 2020) wyniosła aż 69,78 proc. Cena ropy Brent osiągnęła wartość najniższą od 21 lat (20,59 dolarów za baryłkę).

W Stanach Zjednoczonych cena baryłki WTI Oil w kontraktach terminowych z dostawą na maj 2020 po raz pierwszy w historii osiągnęła wartości ujemne.

Bezprecedensowy szok wstrząsnął również rynkiem pracy, wyrażając się największym spadkiem zatrudnienia od czasów II wojny światowej. Łączna liczba roboczogodzin na świecie w drugim kwartale 2020 r. może spaść nawet o 10,5 proc., co odpowiada liczbie 305 milionów pracowników zatrudnionych w pełnym wymiarze w 48 godzinnym tygodniu pracy.

Najbardziej dotkniętymi branżami są lotnictwo, turystyka i gastronomia

Przemysł lotniczy boryka się z najgłębszym kryzysem w historii. W 2020 r. całkowita liczba pasażerów w ruchu lotniczym spadnie do 3,208 miliarda (o 1,825 miliarda mniej niż w roku 2019). Oznacza to 418 miliardów dolarów strat dla całej branży. Tylko w marcu 2020 liczba pasażerów spadła o 198 milionów (54 proc.). Największe spadki odnotowano w regionie Azji i Pacyfiku (aż o 85 milionów), w Europie i Ameryce Północnej ubytek pasażerów wyniósł odpowiednio 50 i 35 milionów. O 19 proc. zmniejszył się także lotniczy ruch towarowy. Utrata przychodów przez linie lotnicze w marcu 2020 szacowana jest na 28 miliardów dolarów. Lotniska i dostawcy usług żeglugi powietrznej stracili odpowiednio około 8 miliardów i 824 miliony dolarów.

Rozwój turystyki zależy od możliwości swobodnego podróżowania, a możliwości te zostały ograniczone przez władze wielu krajów, między innymi poprzez nakazy pozostania w domach.

W 2020 r. międzynarodowy ruch turystyczny może być mniejszy aż o 20–30 proc. w porównaniu z rokiem 2019. Będzie to miało ogromny wpływ na sektor turystyczny składający się w 80 proc. z małych i średnich przedsiębiorstw. Spadek dochodów sektora może wynieść nawet 410 miliardów euro.

Liczba osób wyjeżdżających za granicę w celach turystycznych w roku 2019 wyniosła 1,5 miliarda. W bieżącym roku ta liczba ma się zmniejszyć do 1 miliarda.

Kolejną branżą, która mocno ucierpiała w czasie obecnej pandemii, jest gastronomia. Według National Restaurant Association sprzedaż w restauracjach w USA spadnie o ponad 226 miliardów dolarów w ciągu najbliższych trzech miesięcy. Restauracje w Londynie już odnotowują 47-procentowy spadek liczby odwiedzin w porównaniu z rokiem 2019. Jeśli sytuacja utrzyma się do lata, Światowa Rada ds. Podróży i Turystyki przewiduje globalną utratę 75 milionów miejsc pracy i ponad 1,9 biliona euro dochodów.

Zdecydowane reakcje rządów i władz monetarnych pozwoliły na uniknięcie załamania na rynkach finansowych

Niemal wszystkie rządy na świecie prowadzą działania mające na celu ochronę gospodarki przed szokiem wywołanym pandemią i wprowadzonymi ograniczeniami. Są to zarówno działania fiskalne, jak i w obszarze polityki pieniężnej. Są one wzorowane na działaniach, które pomogły w łagodzeniu skutków poprzednich kryzysów. Szybka reakcja banków centralnych przypomina działania podjęte podczas kryzysu finansowego z 2008 r. Deklaracje, że zrobione zostanie wszystko, co tylko trzeba („whatever it takes") dla ratowania gospodarki, mają uspokoić rynki. Przede wszystkim polegają one na finansowaniu zwiększonych deficytów i długu publicznego. Ministrowie finansów państw UE doszli do porozumienia w sprawie pakietu ratunkowego, którego wartość ma wynieść do 540 mld euro. Komisja Europejska zaproponuje 750 mld euro na odbudowę gospodarczą w UE, w tym 500 mld euro w formie bezzwrotnych grantów i 250 mld w formie pożyczek. Ponad 3 mld dolarów – tyle nowych wydatków budżetowych zadeklarowały na początku kwietnia państwa G20 i Polska na walkę z konsekwencjami COVID-19. Ochrona zatrudnienia, zmniejszenie obciążeń i zachowanie płynności finansowej w firmach to główne cele pakietu ustaw, które składają się na tarczę antykryzysową. Szacowana całkowita wartość polskiej tarczy antykryzysowej związanej z pandemią COVID-19 to ponad 300 mld zł, czyli ok. 15 proc. PKB. W 65 krajach banki centralne obniżyły stopy procentowe.

Enel-med wprowadza do oferty test na obecność przeciwciał koronawirusa Sars-CoV-2

ENEL-MED uruchomił nową usługę – testy na obecność koronawirusa. Oferta skierowana jest przede wszystkim do firm, które zmagają się z problemem zorganizowania powrotu swoich pracowników z pracy zdalnej, ale również do pacjentów indywidualnych. Testowanie na obecność Sars-CoV-2 będzie można przeprowadzić zarówno w siedzibie swojej firmy, jak i w dedykowanych placówkach ENEL-MED.

– Zdajemy sobie sprawę, jak dużym wyzwaniem jest powrót pracowników z pracy zdalnej w taki sposób, aby nie narazić nikogo na ryzyko zarażenia koronawirusem. Wielu naszych klientów instytucjonalnych zwracało się do nas z pytaniem, czy moglibyśmy im pomóc zaplanować taki proces. Tak zrodził się pomysł przygotowania oferty testów na obecność koronawirusa – tłumaczy Jacek Rozwadowski, prezes zarządu Grupy ENEL-MED.

Szybki dostęp do informacji

Oferta obejmuje zarówno badanie serologiczne, tzw. testy kasetkowe, określane jako wstępne badanie przesiewowe, jak również test molekularny. Ten drugi wykonuje się u osób, które w badaniu przesiewowym uzyskały pozytywny wynik, w celu potwierdzenia aktualnego zakażenia. – Test serologiczny przeznaczony jest dla pacjentów, którzy nie mają objawów, ale chcą wiedzieć, czy są lub byli zakażeni. Chcą sprawdzić, czy mogą bezpiecznie wrócić do pracy, spotkać się z bliskimi lub kontaktować się z innymi ludźmi – mówi Jacek Rozwadowski.

Badanie serologiczne (test kasetkowy) pozwala identyfikować dwa rodzaje przeciwciał: te świadczące o wczesnej fazie zakażenia, których wykrycie może świadczyć o aktualnie toczącym się zakażeniu (mimo braku jakichkolwiek objawów) oraz te świadczące o przebytym zakażeniu. Badanie wykonywane jest z krwi pobranej z palca pacjenta, a wynik dostępny jest po 10 minutach.

Pacjenci, którzy we wstępnym badaniu przesiewowym uzyskają wynik świadczący o toczącym się zakażeniu, powinni wykonać test molekularny. – Badanie realizowane jest metodą RT-PCR, która pozwala na identyfikację materiału genetycznego wirusa w układzie oddechowym. **Diagnostykę genetyczną** zlecamy do wykonania w akredytowanym Laboratorium Analiz Lekarskich, w specjalnie do tego celu wyznaczonej i przygotowanej Pracowni Genetyki. Dla firm proponujemy wykonanie wymazów od razu na miejscu. Pacjentów z wynikiem pozytywnym, badanych w naszych oddziałach, kierujemy do wskazanych punktów drive-thru uruchomionych przez laboratorium, z którym współpracujemy – tłumaczy Jacek Rozwadowski.

Profesjonalizm dla klienta indywidualnego i instytucjonalnego

Materiał do badania w tej metodzie stanowi głęboki wymaz z gardła lub nosogardła i jest to, w porównaniu z badaniem serologicznym, bardziej inwazyjna metoda badania. Wynik dostępny jest w ciągu jednego dnia od momentu pobrania materiału.

– Jako pracodawca również zdecydowaliśmy się przebadać naszych pracowników administracyjnych testami przesiewowymi przed powrotem do pracy z home office. Zbadaliśmy w ten sposób kilkaset osób, z których ok. 2 proc. uzyskało wynik pozytywny. Badania w firmie wzbudziły duże zainteresowanie tym produktem, a pracownicy dopytywali nas o możliwość testowania swoich rodzin i bliskich. To skłoniło nas do opracowania oferty także dla klientów indywidualnych – tłumaczy Jacek Rozwadowski. Testy dostępne są na naszej stronie internetowej enel-med, w aplikacji mobilnej i systemie online oraz w naszych oddziałach.

Wszelkie informacje o ofercie można znaleźć na https://testnakoronawirusa.enel.pl.

MATERIAŁ POWSTAŁ PRZY WSPÓŁPRACY Z FIRMĄ ENEL-MED