

MOJA FIRMA

Płacisz terminowo? Możesz zyskać

Krajowy Rejestr Długów uruchomił program FairPay. To baza, do której trafić będą informacje o solidnych płatnikach – firmach i osobach fizycznych

Jacek Uryniuk
jacek.uryniuk@infor.pl

FairPay to program, dzięki któremu konsumenci oraz firmy regularnie i terminowo spłacający swoje zobowiązania będą mogli się tym pochwalić i czerpać z tego konkretne zyski. – W Stanach Zjednoczonych bardzo dużo ludzi pożyczka pieniądze nie dlatego, że są im potrzebne, tylko dlatego, żeby je spłacić i udowodnić swoją rzetelność. Podobną modę chcemy wykreować również w Polsce. Mam nadzieję, że stanie się ona bardziej znana niż np. święto zakochanych, które również przywędrowało do nas z Ameryki – mówi Adam Łącki, prezes KR D.

Decyzja o uruchomieniu nowego programu została poprzedzona badaniami przeprowadzonym przez instytut Millward Brown. Na pytanie, czy potrzebny jest w Polsce rejestr rzetelnych płatników, aż 60 proc. respondentów z reprezentatywnej grupy odpowiedziało, że tak. Jednak gdy spytano ich, czy umieliby w nim swoje dane, już tylko 43 proc. zdecydowałoby się na to. – Dopiero zachęta w postaci możliwości otrzymania lepszej oferty czy zniżki na towary bądź usługi sprawia, że gotowość zamieszczenia swoich danych w takiej bazie

wyraźnie rośnie do 62 proc. badanych. To ponad 19 mln Polaków – podkreśla szef rejestru długów.

Widać więc, że aby Polacy przekonali się do nowej koncepcji, trzeba będzie ich czymś do tego zachęcić. Każdy konsument może umieścić w bazie informacje o swoich płatnościach zupełnie bezpłatnie. Wystarczy wysłać wniosek w tej sprawie do swojego kontrahenta lub dostawcy, czyli np. operatora telefonii komórkowej, a zgodnie z ustawą o udostępnianiu informacji gospodarczych i wymianie danych gospodarczych musi on taki wniosek zrealizować w ciągu 14 dni. Rejestracji podlegają wszystkie terminowo opłacone transakcje w ostatnich 12 miesiącach. Im ich więcej, tym większa wiarygodność wniosku. Przedsiębiorcy mogą również nagradzać swoich klientów takim wpisem z własnej inicjatywy, wymaga to jednak uzyskania zgody zainteresowanego. Zgodę można wycofać w każdej chwili. Oznacza to, że od momentu wycofania zgody firmy nie mogą już przekazywać informacji na nasz temat. Jednak te dane, które do tej pory trafiły do bazy, już tam pozostaną.

Obecnie program FairPay jest wspierany przez 15 firm. Wśród nich są na przykład firma pożyczkowa Vivus Finance, spółka P4, właściciel Playa, Idea Bank, Poczta Polska czy Bibby Financial Services, firma oferująca na

usługi faktoringowe. Przedstawiciele wszystkich tych podmiotów podkreślają, że dostrzegają korzyści z powstania takiej bazy. Informacje o solidnych płatnikach będą dostawać za dodatkową opłatą. Dostęp do bazy FairPay nie będzie dodatkowo płatny. Dzięki zawartym w nich informacjom dostawcy usług będą mogli lepiej dostosować warunki do konkretnego klienta. – 90 proc. naszych klientów spłaca swoje zobowiązania terminowo, a tylko ok. 10 proc. ma z tym problemy. Jednak w przypadku informacji gospodarczej jest niemal dokładnie odwrotnie, bo nawet 90 proc. danych to informacje negatywne. Dlatego uważam, że powstanie takiej bazy jak FairPay pomoże uczciwym klientom swoją solidność w regulowaniu płatności przekuć na realny zysk – uważa Loukas Notopoulos, szef Vivus Finance.

Podobnego zdania jest również Ewa Sankowska ze spółki P4. – Od początku istnienia naszej firmy staraliśmy się udowodnić, że w przypadku usług telekomunikacyjnych można dać więcej za mniej, a przy tym wygodniej. Dostęp do informacji pozytywnej jeszcze nam to ułatwi – twierdzi przedstawicielka operatora sieci Play. Zdaniem Adama Łąckiego dzięki powołaniu systemu FairPay nasz rynek informacji gospodarczej będzie miał szansę upodobnić się do innych, pod tym względem lepiej rozwiniętych krajów. – Bo według Stowarzyszenia

Księgowy radzi sobie na konkurencyjnym rynku

Większość firm z sektora MSP decyduje się przekazać funkcje księgowo-rachunkowe wyspecjalizowanemu biurom. Jest wygodniej i taniej.

Na coraz bardziej rozposzechnionej praktyce, by korzystać z wyspecjalizowanych biur rachunkowo-fachowców do prowadzenia firmowych ksiąg i spraw kadrowych, wyrosł całkiem pokaźny nowy rynek. I tworzą go przede wszystkim firmy małe bądź średnie. Jedną z nich jest Alfa Net Rachunkowość dla MSP. Założył ją stuprocentowy fachowiec – Leszek Rapała – z zawodu księgowy. Przez wiele lat pracował w korporacjach w działach finansowych jako główny księgowy i finance manager. Po latach zdecydował się na własną firmę, wykorzystując

sprzyjające okoliczności. – W ostatniej z korporacji, w której pracowałem, pojawiła się szansa przejścia w outsourcing tego fragmentu księgowości, którego korporacja, po zmianie modelu biznesowego, nie chciała prowadzić we własnym zakresie, chodziło o księgowość swoich agentów – tak wyjaśnia kulisy decyzji o pójściu na swoje Leszek Rapała.

Początki były banalne, biuro zorganizował u siebie w domu, w wydzielonych pomieszczeniach, a ludzi częściowo ściągnął z zewnątrz, a część pociągnął za sobą z korporacji, z której odszedł i z której otrzymał outsourcingowe usługi księgowe. Obecnie firma ma już 48 pracowników.

– Największe przychody generują usługi rachunko-

wo-księgowe i administrowanie wynagrodzeniami, zaś najwyższe marże dają specjalistyczne usługi dla firm zagranicznych: księgowość korporacyjna, rachunkowość zarządcza, raportowanie do centrali w języku angielskim – wylicza Rapała.

Nasz rozmówca zwraca uwagę, że rynek, na którym działa, jest bardzo konkurencyjny. – Moimi konkurentami są firmy zagraniczne z tzw. wielkiej piątki światowych potentatów księgowych lub przywożące ze sobą swoje krajowe firmy rachunkowe – wskazuje. Ale na tym nie koniec. Według Rapały zagraniczne korporacje przywożą ze sobą firmy rachunkowe z innych krajów, które dzięki łatwemu startowi rozwijają się i krok po

Geotrade przygotowuje grunt pod inwestycje

Boom inwestycyjny pomógł w rozwoju firm, które przygotowują place budowy – od rozpoznania geosocjologicznego terenu i rekultywacji gruntów poczynając, a na zgodach środowiskowych kończąc.

Wrocławską spółką Geotrade korzysta z dobrej koniunktury od niemal dziesięciu lat. – Średnio w ciągu roku realizujemy ok. 100 zleceń, o wartości od kilkudziesięciu tysięcy do kilku milionów złotych każde – mówi nam Jacek Barczuk, prezes i jeden z czterech współwłaścicieli firmy. Przedsiębiorstwo zarabia głównie

Geotrade Sp. z o.o.

■ **Właściciele:** Jacek Barczuk, Jerzy Bańkowski, Wiesława Krawiec, Roman Szulc

■ **Branża:** ochrona środowiska

na rekultywacji zanieczyszczonych gruntów, po likwidowanych obiektach przemysłowych. Działalność ta przynosi mu około 50 proc. przychodów. Dalsze pozycje po stronie wpływów to geotechnika, czyli usługa określania parametrów gruntów przeznaczonych pod zabudowę przemysłową, drogową czy mieszkaniową, oraz usługi konsultingowe z zakresu ochrony środowiska naturalnego. Chodzi przede wszystkim o raporty o oddziaływaniu inwestycji na środowisko, dokumentację określającą stan

środowiska gruntowo-wodnego itp. Jacek Barczuk zapewnia nas, że nie ma problemu z przerwaniem pozyskiwanych zleceń, ma bowiem do dyspozycji 10-osobowy doświadczony zespół specjalistów, współpracuje też z kilkoma podwykonawcami, m.in. z firmami transportowymi. W portfelu ma już takich klientów jak PKN Orlen, PGNiG, Skanska.

Prezes Geotrade podkreśla, że firmie udaje się z powodzeniem działać na trudnym rynku właśnie dzięki dobremu zespołowi, posiadaniu skutecznej technologii oczyszczania gruntów oraz usługom konsultingowym z zakresu oddziaływania projektów na środowisko. – Posiadamy kilka płyt bioreme-

Sprawdzony patent na przechowywanie już w Polsce

Wynajem niewielkich magazynów w centrum miasta od lat doskonale funkcjonuje w USA, przyjęło się też w Europie. W Polsce nowy koncept stawia pierwsze kroki z powodzeniem.

Od półtora roku w centrum Wrocławia działa niemal tyśiącmetrowy magazyn prowadzony przez Dorotę Nowacką. Jej firma została partnerem sieci Kangu Self Storage, która zamierza w błyskawicznym



Dorota Nowacka

dualna karta dostępu przez 24 godziny 7 dni w tygodniu, klucz do pomieszczenia magazynowego ma tylko klient – informuje Nowacka.

W tej chwili udało się jej wynająć około 85 proc. powierzchni. Najemcami są osoby prywatne oraz firmy, start-upy, sklepy internetowe itp. Poza usługą składowania, która może trwać od 2 tygodni do kilku lat, świadczą kompleksową pomoc przy

Alfa-Net Rachunkowość dla MSP Sp. z o.o.

■ **Właściciel:** Leszek Rapała

■ **Branża:** usługi rachunkowe

kroku, mając nieporównywalnie większy potencjał finansowy od polskich firm, przejmują do obsługi kolejne spółki, które w normalnych warunkach powinny być zagospodarowane przez krajowe biura rachunkowe.

Co jest kluczem do sukcesu na tak konkurencyjnym rynku? – My się nastawiamy na sektor, który jest nieco większy niż mikrofirmy, na spółki zatrudniające co najmniej 10 osób i prowadzące pełne księgi. Do obsługi naszych klientów wykorzystujemy na szeroką skalę nasze własne aplikacje webowe wspomagające pro-

wadzenie biznesu – wyjaśnia rozmówca. – Ale podstawa to ciężka praca, zdolności menedżerskie, innowacyjność, kompetencje pracowników, w tym w szczególności menedżerów odpowiedzialnych za poszczególne obszary i działy, oraz rachunek ekonomiczny we wszystkich poczynaniach.

Alfa-Net ma w przyszłości opierać swoją konkurencyjność na wykorzystywaniu innowacji technologicznych. Właściciel spółki zapowiada, że zainwestuje w budowanie aplikacji wspomagających biznes średniej wielkości. – Liczę, że w ciągu dwóch-trzech lat



Leszek Rapała

uda mi się wejść na rynek z programem kadrowo-płacowym dla biur rachunkowych. Stawiam na budowanie platformy do obsługi e-faktur oraz webowej platformy business intelligence dla moich klientów – dodaje.

Swoje inwestycje Alfa-Net zamierza sfinansować z własnych środków, unijne dotacje traktując jako element prestiżu i promocji.



Właściciele Geotrade

ochrona środowiska – mówi Jacek Barczuk.

Firma prowadzi nie tylko działalność w szeroko pojętej branży ochrony środowiska, ale jest też właścicielem i operatorem wynajmu Aparamentów pod Śnieżnikiem położonych w atrakcyjnej turystycznie Kotlinie Kłodzkiej. – W planach mamy poszerzenie naszej działalności

w branży turystycznej o budowę hotelu – zdradza nam Barczuk. Poza tym plany na najbliższe lata to inwestycje w źródła energii odnawialnej oraz wykorzystywanie biomasy. – Nowe obszary działania zamierzamy finansować przede wszystkim ze środków własnych, kredytów oraz dotacji unijnych – zapowiada szef Geotrade.

Wynajem już w Polsce

mówcy twierdzi, że skoro sprawdził się w innych krajach, Polska nie może być wyjątkiem. Za boks o powierzchni 1 mkw. we Wrocławiu klient musi zapłacić czynsz w wysokości 65 zł miesięcznie. To nie jest wygórowana stawka, biorąc pod uwagę, że magazyn znajduje się w centrum miasta, jest ogrzewany, ma znakomity dojazd, jest objęty monitoringiem i 24-godzinną ochroną wynajętej agencji

Kangu Self Storage

■ **Właściciel:** Dorota Nowacka

■ **Branża:** self storage

w 14. miesiącu od rozpoczęcia działalności, co oznacza, że przychody ze sprzedaży przewyższają koszty stałe i zmienne.

Największe wydatki mają miejsce w momencie startu, wtedy trzeba ponieść koszty adaptacji magazynu oraz zabudowy – wyjaśnia No-

szyć powierzchnię swojego obiektu.

Koncept komercyjnych powierzchni magazynowych dopiero w Polsce startuje, chociaż we Wrocławiu są już dwa tego typu magazyny – jak informuje Nowacka, sieć Kangu Self Storage ma ambicje ogólnopolskie. Na mapie rozwoju

PRE

K
NPlasti
być pr
obsług
debet
się lat
instru
firmo

Niedaw
swoim
bardzo
sze, da
kartami
dytowan
niczną
ści wizy
bizneso
wania p
nymi ka
mogą ko
w ramac
Funkcja
popular
wych ko
to możli
ki z wyk
Banku
Takie m
być w s
dzi dział
handlow
należno
Przedst
debetow
wpłaty
razu są
w posłu
funkcj
szerzan
chomic
klientów
kartami
cji klien
Dla prz
teresy z
bardzo
waluto