


Firma
Bank dla Firmy
Bankowość korporacyjna
Podatki
Leasing
Firma w UE
Windykacja
Venture Capital
Przetargi
Formularze
Poradniki
Baza firm
PIT-y 2008



Bankier TV
POLSKI PORTAL FINANSOWY

- Kredyty świąteczne są pasze
- Spokój na GPW
- Komentarz rynkowy Open Finance

więcej >

Zobacz także
Twoja-Firma.pl

Wszystko o...
VAT
ZUS
PIT
CIT

Niezbędnik przedsiębiorcy
Skale podatkowe
Odsetki ustawowe i od zaległości podatkowych
Podstawa wymiaru składki ZUS
Wynagrodzenia
Koszty uzyskania przychodów
Opłaty lokalne
Ryczałty i diety
Wynagrodzenia przeciętne
Podatek od czynności cywilnoprawnych
Podatek od nieruchomości
Kursy walut NBP
Kursy celne

Narzędzia
Kalkulator płacowy
Kalkulator odsetek podatkowych i ustawowych
Kalkulator podatku VAT
Kalkulator amortyzacyjny
Oblicz rzeczywiste oprocentowanie kredytu

Źródło: Twoja-Firma.pl 2009-12-03 08:00

MIŚ w walce z kryzysem

Przeżywamy obecnie największy od 70 lat kryzys gospodarczy. Eksport, inwestycje zagraniczne, kredyty, kursy walut - to kanały przez które przedostał się on do Polski. Sytuacja zmienia się bardzo dynamicznie, a gospodarka naszego kraju okazała się mniej odporna na recesję niż przewidywano. Skutki? Bankructwo instytucji finansowych i banków, upadłość firm, spadek płac, zatrudnienia, dochodów i konsumpcji, zmniejszenie nakładów inwestycyjnych. Jak z zahamowaniem tempa wzrostu gospodarczego radziły sobie małe i średnie firmy?

Z badań przeprowadzonych na zlecenie Centrum Informacji Gospodarczej wynika, że małe i średnie przedsiębiorstwa we wrześniu 2008 roku miały szeroko zakrojone plany dotyczące działalności w 2009. Prawie 75 procent badanych MŚP planowało wzrost przychodów, ponad 70 proc oczekiwało wzrostu zysku, a 1/3 uważała, że ich udziały w rynku wzrosną. Ponad 40 proc planowało inwestycje, a blisko 40 proc wypuszczenie na rynek nowych produktów i usług. Jednak w ostatni kwartale 2008 roku, wskaźnik nastroju przedsiębiorców spadł z 88 do 62 punktów. Niemal 70 proc. spośród 550 badanych małych i średnich firm, stwierdziło, że sytuacja gospodarcza Polski uległa w ostatnim kwartale znacznemu pogorszeniu.

Plan awaryjny

Małe i średnie firmy musiały odnaleźć się w trudnej sytuacji. Jak wynika z raportu PARP "Stan sektora MŚP w latach 2007 - 2008", od popełnienia błędów, które pogrzyżyły wielu rynkowych gigantów, małe i średnie firmy uratowało to, że nie angażowały się w ryzykowne operacje finansowe, nie rozpoczynały wielkich projektów inwestycyjnych oraz nie stawiały na rozwój nowoczesnej działalności skierowanej do mało znanych rynków zbytu. Z raportu wynika, że małe i średnie przedsiębiorstwa nie były zainteresowane wprowadzaniem na rynek nowych produktów, a jedyną strategią konkurowania była cena. Spadło też (do mniej niż 1 procenta wśród przebadanych 1100 aktywnych małych i średnich firm) zainteresowanie wykorzystania innowacji do budowania przewagi konkurencyjnej. MŚP stawiały czoła kryzysowi podejmując działania skoncentrowane na redukcji wydatków - głównie na reklamę, marketing, premie i prowizje dla pracowników, a także ograniczenie ryzykownych inwestycji na rzecz bezpiecznych takich jak nieruchomości, obligacje, lokaty bankowe. Elastyczność czyli zdolność MŚP do sprawnego zmniejszenia rozmiarów działalności, w zależności od warunków rynkowych, była cennym atutem w czasie gospodarczego krachu. Duża część przedsiębiorstw z sektora MŚP balansuje na granicy szarej strefy, przekraczając ją w zależności od warunków. Można to uznać za sytuację patologiczną, ale w czasie kryzysu właśnie te firmy mogły ograniczyć koszty pracy nie rejestrując pracowników.

Bezpieczna przystań

Zobacz oferty na Bankier.pl

- Rachunki firmowe
- Kredyty dla firm
- Leasing środków transportu

Narzędzia Bankier.pl

- Akty prawne: Dziennik Ustaw, Monitor Polski
- Niezbędnik podatnika i przedsiębiorcy
- Przetargi - wyszukiwarka
- Kalkulator płacowy

Wiadomość przez email

b Dziennik Bankier.pl
b Tygodnik Firma

Twój e-mail:

[ustawienia subskrypcji](#)

Gorące tematy

- Prognozy i wyniki finansowe spółek za III kw.
- Afera hazardowa
- Dziurawy budżet 2010
- Polskie stocznie nad przepaściami

FORUM BANKIER.PL

- szukam dobrego programu obiegu dokumentów - blazej (1) 11:07
- Polityczno-haz ardowa ruletka - kim (1) 10:56
- CIMA - jak zacząć? wojtasz83 (146) 10:50
- [Weź udział w dyskusji!](#)

Centrum Finansowe

Zamów online produkty finansowe:

- Rachunki firmowe
- Windykacja
- Leasing
- Zarządzanie finansami

Przejdź do serwisu

- Firma

Narzędzia powiązane

- Kalkulator płacowy
- Kalkulator odsetek podatkowych i ustawowych
- Kalkulator podatku VAT

[więcej...](#)

Najnowsze

2009-12-03

- 12:56 [Fast Finance złożył prospekt w KNF, chce przejść na rynek główny GPW w I półr.](#) [ISB]
- 12:53 [KURSY WALUT - notowania kantorowe z 2009-12-03](#) [PAP]
- 12:51 [Powstał fundusz załączkowy dla innowacyjnych małopolskich firm](#) [PAP]
- 12:46 [Pogorszyła się jakość masła i miodu](#) [PAP]
- 12:40 [Eurostat: Sprzedaż detaliczna w eurolandzie mdm w październiku bez zmian](#) [PAP]

[więcej...](#)

<ul style="list-style-type: none"> ■ Kalkulator podatkowy dla osób prawnych
<ul style="list-style-type: none"> ■ Znajdź doradcę ds. funduszy UE
<ul style="list-style-type: none"> ■ Akty prawne: Dziennik Ustaw, Monitor Polski
<ul style="list-style-type: none"> ■ Fundusze UE dla Twojej firmy
<ul style="list-style-type: none"> ■ Centra Informacyjne o UE
<ul style="list-style-type: none"> ■ Wyszukiwarka oddziałów ZUS
<ul style="list-style-type: none"> ■ Kalendarium podatnika i przedsiębiorcy

Wiele małych i średnich firm znalazło bezpieczne nisze, które nie były narażone na wahania koniunktury. Przykładem jest branża napraw motoryzacyjnych, która ze względu na to, że konsumenci zaprzestali wymieniać stare samochody, a częściej je reperowali, odczuła mniejsze skutki kryzysu. Jak wynika z raportu PARP, sposobem na walkę z kryzysem sektora małych i średnich firm, była także elastyczność i koncentracja na ofercie.

Przykładem takiej firmy jest [BIK Brokers](#), gdańska spółka brokerska specjalizująca się w ubezpieczeniach komunikacyjnych.

[więcej narzędzi...](#)

Bankier poleca



Zdobądź klientów z rynku polsko-niemieckiego

Dla firm niemieckich w Polsce jak i dla Polaków chcących zaistnieć na rynku niemieckim Polsko-Niemiecka Izba Przemysłowo-Handlowa jest kontaktem numer jeden. Media, które wydajemy cieszą się dużym zainteresowaniem.




Fundusze UE dla Twojej firmy

Sprawdź z jakiego programu realizowanego we współpracy z Unią Europejską może skorzystać Twoja firma. Wybierz odpowiedni rodzaj funduszu i uzyskaj wsparcie z Unii Europejskiej!



Prawo w zasięgu ręki

Znajdź akty prawne potrzebne i niezbędne w prowadzeniu biznesu lub w codziennej pracy. Wszystkie ustawy i rozporządzenia teraz dostępne w portalu Bankier.pl.



Zamów bezpłatny Tygodnik Firma

Najważniejsze dla prowadzenia Twojego biznesu wydarzenia tygodnia w gospodarce, informacje o zmianach podatkowych. Kalendarium zmian prawnych i podatkowych, niezbędne wskaźniki, w tym np. kursy celne. Wszystko to i wiele więcej w bezpłatnym Tygodniku Firma.



Archiwum kursów walutowych NBP

Wybierz daty lub okres z jakiego chcesz pobrać dane o średnich kursach NBP w formie tabeli, wykresu, pliku xls, csv lub txt. Dostępna jest opcja kursów celnych.

- Widzieliśmy, że firmy zareagowały na kryzys w sposób asekuracyjny. Planując rok 2009, skoncentrowały się na redukcji wydatków. A te, jeśli chodzi o utrzymanie firmowych flot zakresie OC, AC i NNW są duże. Z drugiej strony, [pieniądze](#) wydane na ubezpieczenie floty to inwestycja w ochronę pracowników i mienia przed zdarzeniami losowymi. Oszczędzanie na tym w sposób nieprzemysłany nigdy się nie opłaca. Dlatego w styczniu 2009 roku wprowadziliśmy na rynek nową jakość - program kompleksowej obsługi flot posiadających od kilkudziesięciu do kilku tysięcy pojazdów. Cel był prosty - ułatwienie firmom znalezienie [oszczędności](#) w kosztach eksploatacji taboru pojazdów służbowych min. poprzez zminimalizowanie kosztów ubezpieczeń w skali roku - mówi Artur Zych, dyrektor handlowy [BIK Brokers](#).

Elastyczność się opłaca

W pierwszych, trudnych miesiącach 2009 roku, firma [BIK Brokers](#) mogła pochwalić się dobrą kondycją. W pierwszym kwartale 2009 roku odnotowała 10 procentowy wzrost wartości przypisu składki w porównaniu do analogicznego okresu 2008 roku. Także liczba pojazdów ubezpieczonych za pośrednictwem Grupy [BIK](#) zwiększyła dynamikę o 21 proc. w porównaniu do roku 2008.

- Kryzys jest i nie można go lekceważyć, co nie oznacza, że należy zwolnić tempo. Wszystko zależy od tego jak pracujemy. Jeżeli żywo reagujemy na zmiany, jesteśmy skuteczni, klienci to doceniają. Nikogo nie stać na kosztowną pomyłkę, zwłaszcza w czasach kiedy każda złotówkę ogląda się dwa razy. Dlatego firmy wybierają zaufanych kontrahentów, a nie tych, którzy mogą narazić ich interesy na ryzyko. Nasze wyniki to dowód na to, że zdobyliśmy zaufanie rynku Mówiąc żartem, przypomina mi się komentarz na temat firm w kryzysie znanego inwestora Warrena Buffetta, który powiedział, że "Kryzys to swego rodzaju odpływ, w czasie którego widać, kto pływał nago" – wyjaśnia Roman Czarnowski, prezes [BIK Brokers](#).

Branża ubezpieczeniowa broniła się przed kryzysem

Według danych opublikowanych przez Główny Urząd Statystyczny, zysk netto ubezpieczycieli w I kwartale 2009 roku wyniósł blisko 1,5 miliarda złotych. Oznacza to wzrost o 32 proc. w porównaniu z analogicznym okresem 2008 roku. Składka przypisana brutto na rynku ubezpieczeń wyniosła ogółem 13,1 mld zł. Jest to wzrost o 2,3% w porównaniu z końcem marca 2008 r. Dane pokazują, że sektor ubezpieczeniowy skutecznie bronił się przed kryzysem - brokerzy mają w tym swój udział. Jak wynika z komentarzy prasowych, niektóre towarzystwa ubezpieczeniowe wzrost przypisu składki zawdzięczają rosnącej efektywności sprzedaży w najważniejszych sieciach dystrybucji min. sieciach brokerskich.

- W odróżnieniu od innych kanałów dystrybucji, które w

większości sprzedają gotowe produkty, broker wyspecjalizowany w ubezpieczeniach komunikacyjnych sprzedaje produkty "szyte na miarę". Tym samym zyskujemy przewagę i szanse na pozyskanie kolejnych klientów – mówi Roman Czarnowski.

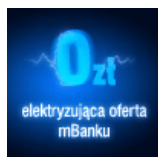
Brokerzy, którzy dysponują większą ilością narzędzi, zespołem o odpowiednich kompetencjach, są bardziej odporni na wahania koniunktury. Przypis składki generowany przez segment brokerski charakteryzuje się najmniejszą dynamiką spadku.

- Być może właśnie dlatego segment rynku usług brokerskich jest bardziej odporny na kryzys – podsumowuje Roman Czarnowski, prezes [BIK](#) Brokers.

/ Anna Dermont, PR Kwadrat



[Co 2 minuty dołącza do nas nowy Klient.](#)



[eKONTO](#) to bezpłatne, łatwe w użyciu i wygodne narzędzie do zarządzania Twoimi finansami, umożliwia Ci przelewy online i dostęp do rachunku 24 godziny na dobę. Sprawdź sam jak wygląda bankowość bez ograniczeń w czasie i przestrzeni!

Komentarze do artykułu



[Dodaj komentarz](#)

[Mapa serwisu](#) | [Reklama](#) | [Produkty finansowe](#) | [Oferta B2B](#) | [Centrum prasowe](#) | [Relacje inwestorskie](#) | [Kontakt](#) | [Praca](#) | 

GRUPA BANKIER.PL:

© 1999-2009 Bankier.pl S.A. Korzystanie z portalu oznacza akceptację regulaminu.