

ZUS Składki znowu wzrosną

W przyszłym roku składki ZUS prowadzących działalność gospodarczą wzrosną przynajmniej o 5,3 proc. — tyle prawdopodobnie wyniesie podwyżka składek na ubezpieczenia społeczne i Funduszu Pracy. Oznacza to wzrost miesięcznego obciążenia z tego

tytułu z obecnych 726,71 zł, do 765,25 zł, czyli o prawie 39 złotych. W styczniu dowiemy się także, o ile wzrośnie składka zdrowotna — przypomina Tax Care. Składki zdrowotnej nie można jeszcze oszacować — dane dotyczące przeciętnego miesięcznego wynagrodzenia

w sektorze przedsiębiorstw z IV kw. 2012 r., według którego wylicza się podstawę wymiaru składki na ubezpieczenie zdrowotne, zostaną opublikowane przez Główny Urząd Statystyczny nie wcześniej niż w połowie stycznia następnego roku. [D]

5,3

proc. ▶ Co najmniej o tyle od stycznia wzrosną składki na ZUS od przedsiębiorców.

Koszty pod kontrolą

Strategie Odpowiednie zarządzanie kosztami pozwala sporo zaoszczędzić. Niestety przedsiębiorcy o tej zasadzie przypominają sobie zbyt późno



Anna Belcik

a.belcik@pb.pl | 22-333-98-51

W obliczu utraty płynności finansowej firmy wpadają w panikę, jednorazowo redukują koszty i zatrudnienie. Efekt jest, ale wyłącznie krótkotrwały. A więcej można zyskać, zastępując cięcie kosztów ich optymalizacją.

Kupuj rozsądnie

Z doświadczeń firmy OptiBuy, świadczącej usługi doradcze zarówno dla dużych firm, jak i przedsiębiorstw z sektora MSP, na samym tylko zakupie wyposażenia, materiałów i sprzętu biurowego można zaoszczędzić 12-30 proc. Oszczędności rzędu 3-12 proc. da się wprowadzić, np. odpowiednio zarządzając flotą, w logistyce ok. 5-13 proc., a przy przemyślanym zakupie usług telekomunikacyjnych nawet 14-52 proc. Wydatki można też zredukować, rozsądnie planując podróże służbowe, właściwie zarządzając budynkami czy wprowadzając do firmy pracowników tymczasowych. Jak? Między innymi dzięki właściwej organizacji procesów zakupowych, optymalizacji umów z dostawcami i redukcji różnorodności zamówień.

— Zakupy pochłaniają średnio 50-60 proc. kosztów w przedsiębiorstwie, zaś HR — w zależności od sektora — średnio 20-30 proc. Zajęcie się zakupami i wygenerowanie 5 proc. oszczędności zakupowych — co jesteśmy w stanie zrobić praktycznie przy każdym projekcie — przynosi znacz-

nie większy efekt finansowy niż oszczędzanie na zatrudnieniu — twierdzi Edyta Musielak, partner w spółce OptiBuy.

Gwarantem sukcesu będzie strategiczne podejście do zakupów i wysokie kompetencje negocjacyjne. Porażkę przyniesie więc oddanie tej działości w ręce przypadkowej, nieznającej realiów rynku osoby.

— Wiele zaoszczędzimy, kiedy proces zakupowy zaplanujemy z dużym wyprzedzeniem. Łatwiej będzie wówczas znaleźć właściwych dostawców i dobrać zamówienie do faktycznych potrzeb firmy. W warunkach niekorzystnych rynkowo elastyczność dostaw nieraz może się okazać wyabawieniem, dlatego ze sprawdzonymi dostawcami warto budować długotrwałe relacje — podpowiada Edyta Musielak.

Z ręką na pulsie

Nie obędzie się też bez stałego monitorowania rynku — wychwycenie pierwszych sygnałów spowolnienia może uchronić firmę przed wieloma problemami. Niestety, zdaniem Jerzego Kalinowskiego, partnera w KPMG, zbyt wielu przedsiębiorców z podjęciem kluczowych decyzji czeka do ostatniej chwili. Bywa, że jest już za późno. Warto więc wcześniej wydzielić koszty stałe od kosztów zmiennych — nimi w razie potrzeby można elastycznie zarządzać. Oczywiście wiele będzie zależało od specyfiki branży — w przypadku firm produkcyjnych pierwszą reakcją na negatywny sygnał z rynku może być skracanie gospodarki magazynowej i wyprzedzanie tego, co w gorszym rynkowo czasie mogłoby w nim niepotrzebnie zalegać.

Częstym błędem popełnianym przez przedsiębiorców z MSP — zwłaszcza w sytuacji zawężania się rynku — jest nadmierne lokowanie pieniędzy w marketing i inne

”
Warto wcześniej wydzielić koszty stałe od kosztów zmiennych — nimi w razie potrzeby można elastycznie zarządzać.

▶ Jerzy Kalinowski
KPMG

działania nakierowane na pozyskanie klientów. Nie warto działać wbrew tendencjom rynkowym.

Reorganizacja kadry

Przedsiębiorcy natomiast coraz częściej zdają sobie sprawę z tego, że sama redukcja zatrudnienia, zwłaszcza w obrębie wyspecjalizowanych komórek, na dłuższą metę nie jest efektywna, choć to rozwiązanie wydaje się najprostsze.

— Jeśli zwolnione zostały osoby piastujące wysokie stanowiska, ma to pozytywny wpływ na wynik finansowy firmy. Ale tylko pozornie. I tylko na bardzo krótki okres. Dużo lepsze niż redukcja etatów jest zwiększenie efektywności obecnego zespołu dzięki optymalizacji procesów — zaznacza Marlena Skiba, dyrektor zarządzająca firmy Usługi Doradcze Smart Solutions.

Podpowiada, że zamiast zwalniać pracowników, można np. część osób oddelegować do zaniebawianych dotychczas działań. Podstawą będzie jednak analiza zakresu obowiązków zatrudnionych

— najczęstszym błędem jest pokrywanie się kompetencji pracowników w firmie.

Nowe technologie

Eksperti mówią też o wykorzystaniu nowych rozwiązań, które odpowiednio zastosowane mogą przynieść małym i średnim przedsiębiorstwom oszczędności.

— Dzięki rozwojowi sieci internetowych na naszych oczach dokonana się, a w zasadzie cały czas trwa rewolucja technologiczna w sposobie komunikacji firmy z jej otoczeniem. Przynosi ona przede wszystkim olbrzymie oszczędności czasu i pieniędzy: zamiast tradycyjnej poczty mamy e-mail, wirtualny faks zamiast rozwiązania sprzetowego, złożenie zamówienia to teraz kwestia formularza na stronie www, tradycyjna telefonia wypierana jest przez internetową, a bezpośrednie spotkania przez wideo czy telekonferencje. Nowe technologie to oczywiście też nowe możliwości i wiedza know-how, z której ci najlepsi dawno już korzystają — mówi Jerzy Kardaszewicz, prezes operatora telefonii HaloNet.

Prosty sposób na oszczędność

- ▶ **Zakupy** — długoterminowe planowanie zaopatrzenia z dostawcami; redukcja liczby dostawców
- ▶ **Logistyka** — optymalizacja tras
- ▶ **Zasoby ludzkie** — zmiana struktury organizacyjnej; przemyślana redukcja zatrudnienia, wprowadzenie pracowników tymczasowych; wyeliminowanie dublowania obowiązków
- ▶ **Organizacja czasu pracy** — zbyt wiele zebrań to strata czasu pracowników; wsparcie technologiczne — telekonferencja zamiast podróży służbowej do odległego miasta
- ▶ **Obsługa klienta** — precyzyjny formularz, w którym większość danych jest od razu wpisana, skróci czas obsługi; przyda się też określenie zakresu działania pracowników działu obsługi
- ▶ **Praca biura** — jednorazowe zlecenie większej ilości wydruków pozwoli wynegocjować rabat w drukarni; na biurowym sprzęcie drukuj w czarnym odcieniu, kolorowy toner kosztuje więcej

Rozwiązania dla MSP

iPBX HaloNet, czyli modernizacja bez inwestycji



JERZY KARDASZEWICZ

Prezes Zarządu i współwłaściciel Tartel Sp. z o.o.

Firma Tartel jest właścicielem telefonii internetowej HaloNet. Telefonia internetowa już od dobrych kilku lat stanowi podstawowe źródło oszczędności związanych z połączeniami telefonicznymi. Dzięki rozwojowi sieci internetowych mogła powstać alternatywna metoda przesyłania dźwięku — nie przez linie telefoniczne (PSTN), tylko przez protokół IP (stąd nazwa telefonii interneto-

wej: VoIP, czyli Voice over Internet Protocol), która pozwoliła obniżyć koszty rozmów, w tym również teły z wideokonferencji.

Rozsądny przedsiębiorca oszczędza cały czas, a inwestuje tylko wtedy kiedy nadarza się okazja. Spowolnienie gospodarcze, które dotknie niektórych — żeby nieco złagodzić pesymistyczne wizje analityków — polskich przedsiębiorców, z pewnością przypomni o tej zasadzie. Każda firma zapewne stanęła lub stanie przed tematem zakupu centrali abonenckiej PBX (Private Branch Exchange), pozwalającej na zarządzanie siecią telefoniczną firmy. Koszt sprzętowej centrali PBX może sięgać od kilku do kilkunastu tysięcy złotych. Niestety koszty nowszej generacji central sprzętowych z opcją VoIP lub stricte VoIP'owych nie są tańsze. Z pomocą naszemu przedsiębiorcy

przychodzą tu programowe rozwiązania, czyli centrale IP-PBX.

Rozwiązanie programowe ma tę przewagę nad sprzętowym, że jego modernizacja, rozbudowa, w tym dodanie nowych funkcjonalności są praktycznie nieograniczone. Przekierowania oraz IVR (Interactive Voice Response), czyli funkcje związane z interaktywną obsługą klienta, jak kolejkowanie, system komunikatów, warunkowanie komunikatów (np. godziny pracy / poza godzinami) możemy w bardzo indywidualny sposób zaprogramować. Dzięki temu jesteśmy w stanie zintegrować w jeden system telefoniczny nie tylko pracowników naszego biura, ale też pracowników zdalnych czy krajowe, a nawet zagraniczne oddziały naszej firmy. IP-PBX, czyli wirtualna centrala wymaga jednak specjalistycznej wiedzy i doświadczenia, co

oznacza dodatkowe koszty. Z pomocą w tej sytuacji przychodzi outsourcing u solidnego partnera.

HaloNet oferuje profesjonalne wirtualne centrale w różnych konfiguracjach, zarówno dla kilkuosobowych firm, jak i dla wielooddziałowych przedsiębiorstw czy Call Center. Najważniejszymi zaletami tej oferty są: brak kosztów zakupu centrali sprzętowej czy wdrożenia i kontroli nad centralą programową, niski koszt abonamentu (od 19 zł netto), nadzór specjalistów HaloNet nad poprawnym działaniem centrali. Zainteresowanych tematem już teraz zapraszamy na webinar "Wirtualne centrale telefoniczne — sposób na redukcję kosztów firmy", który odbędzie się 12 grudnia. Rejestracja i dodatkowe informacje pod adresem: www.halonet.pl/webinar-wirtualne-centrale/

Material partnera cyklu TARTEL SP. Z O.O.