

INTERNET

Jak pozycjonować biuro podróży

Hiszpania, Włochy, Grecja i Chorwacja — informacji o tych kierunkach polscy internauci najczęściej poszukują w Google'u. Popularnymi kierunkami są też: Portugalia, Egipt, Indonezja, Turcja, Węgry i Francja. Planujący

letni wypoczynek zazwyczaj wpisują do tej najpopularniejszej wyszukiwarki takie hasła, jak: „last minute”, „biuro turystyczne”, „tanie latanie”, „wakacje” czy „Chorwacja”. Z badania dziesięciu domen polskich biur podróży prze-

prowadzonego przez Semtec wynika, że pozycję liderów w zestawieniu najbardziej widocznych domen zajmują: Neckermann.pl, Itaka.pl, Rainbowtours.pl oraz Tui.pl. Biura te znalazły się również w pierwszej czwórce biur

o największym potencjale widoczności. Ranking widoczności poszczególnych domen mówi o tym, które strony internetowe prezentowane są w wyszukiwarce Google'a po wpisaniu przez internautę fraz związanych z turystyką. [MBE]

Transport coraz bardziej zadłużony

Rosnące zatory w handlu, budownictwie i przemyśle ciągną w dół także transport. Branża transportowa ma już ponad ćwierć miliarda złotych długów.

Zadłużenie branży transportowej sięga ponad ćwierć miliarda złotych — wynika z danych Krajowego Rejestru Długów (KRD). W ciągu ostatniego roku liczba zadłużonych firm transportowych wzrosła o 21 proc. Łączna suma wszystkich długów to 278 299 173,43 zł. Największy stopień zadłużenia firm transportowych jest na Mazowszu (19,45 proc.), Górnym Śląsku (14,29 proc.) i w Wielkopolsce (9,55 proc.), a najmniejszy odnotowano w województwie podlaskim (1,71 proc.), świętokrzyskim (2,1 proc.) i opolskim (2,28 proc.). Najbardziej zadłużyła się firma ze Śląska, której dług wobec tylko jednego wierzyciela sięga 5,74 mln zł. Zaś przedsiębiorca z Wielkopolski zalega z płatnościami aż 87 wierzycielom. Liderem pod względem liczby nieregulowanych zobowiązań jest natomiast przedsiębiorca z województwa dolnośląskiego, który ma 2230 faktur na kwotę ponad 5 mln zł.

Zdaniem Adama Łackiego, prezesa KRD, ostatnie pięć lat pokazuje, że branża transportowa już nie raz wychodziła z dołka.

— Lata 2008-09 były dla transportu dramatyczne. Sektor ten, wraz z branżą budowlaną i przemysłową, naj-



► **PROBLEM Z PŁYNNOŚCIĄ:** Branża transportowa problemy ma nie od dziś. Ale teraz ponad 80 proc. jej długów jest przeterminowana powyżej roku — alarmuje Krajowy Rejestr Długów. [FOT. WG]

bardziej ucierpiał z powodu kryzysu. W 2010 r. natomiast firmy transportowe odrabiały spadki. Później zadłużenie wciąż rosło i nie pomogły branży nawet Mistrzostwa Europy w piłce nożnej, które dla wielu sektorów były kołem zamachowym w 2012 r. Jak sytuacja branży będzie się kształtować pod koniec 2013 r., czas pokaże. Jednak analitycy już dziś są zgodni, że prognozy są pesymistyczne — podsumowuje Adam Łacki.

Dane GUS pokazują, że w maju 2013 r. klimat koniunktury w transporcie i gospodarce magazynowej pozostawał niekorzystny. Więcej firm odnotowało spadek sprzedaży usług, pogorszenie sytuacji finansowej, spadek cen usług i jednocześnie zwiększenie opóźnień w płatnościach za wykonane usługi.

Jednak fakt, że firmy transportowe mają problemy z zapłatą za towar albo usługę, to nic nowego. Gorzej, że rośnie liczba faktur, których już nie można odzyskać. Z danych KRD wynika, że zdecydowana większość wszystkich długów transportowych (81,04 proc.) to zobowiązania przeterminowane powyżej 12 miesięcy. A trzeba pamiętać, że wierzycielności wynikające z usług transportowych podlegają krótszemu, bo rocznemu, terminowi przedawnienia. W praktyce oznacza to, że już po upływie roku wierzyciel traci możliwość skutecznego dochodzenia roszczeń na drodze sądowej. Dlatego warto decyzyjnie o oddaniu długów do windykacji podejmować jak najszybciej.

Sylvia Wedziuk
s.wedziuk@pb.pl ☎ 22-333-97-28

Preferencyjne pożyczki dla dolnośląskich przedsiębiorców

Wystartował nowy fundusz pożyczkowy, z usług którego będą mogli korzystać zarówno początkujący, jak i doświadczeni właściciele firm.

120 tys. zł, oprocentowane na 4,5 proc. — po taką pożyczkę mogą sięgnąć mikro-, mali i średni przedsiębiorcy z Dolnego Śląska. Zarówno ci początkujący, którzy swoją działalność rozpoczęli w ciągu ostatniego roku, jak i bardziej doświadczeni właściciele firm. Pożyczek udziela fundusz pożyczkowy Dolnośląskiej Agencji Współpracy Gospodarczej (DAWG) z Wrocławia.

Firmy działające dłużej niż 12 miesięcy mogą się ubiegać o pożyczkę do 120 tys. zł. Natomiast przedsiębiorcy, których działalność nie ma jeszcze roku, mogą pożyczyć maksymalnie 80 tys. zł. Wszyscy będą mieli 60 miesięcy na spłatę zadłużenia.

Przedsiębiorcy z większym doświadczeniem na rynku oraz tacy, których firma ma dobre wyniki finansowe, mogą liczyć na oprocentowanie 4,5 proc. Podmioty gospodarcze działające na rynku krócej niż 12 miesięcy, które nie są w stanie udokumentować dobrych wyników finansowych, muszą się liczyć z wyższym oprocentowaniem.

— Może się również zdarzyć, że przedsiębiorca, który prowadzi zbyt ryzykowną działalność, nie otrzyma pożyczki. Jednak wówczas może liczyć na bezpłatną pomoc np. w opracowaniu planów marketingowych lub przeprowadzeniu gruntownych badań rynku, na którym działa. Wtedy będzie mógł odpowiednio zweryfikować swoje plany — zapowiada Tomasz Tykierko, prezes DAWG.

Wszyscy przedsiębiorcy ubiegający się o pożyczki muszą mieć udokumentowaną zdolność kredytową. Konieczne jest również odpowiednie zabezpieczenie.

Marta Bellon
m.bellon@pb.pl ☎ 22-333-97-33

Rodzinny biznes najczęściej rozwija się bez planu

Niewiele średnich firm ma strategię rozwoju, a te, które mają, nie wdrażają jej. Większość planuje to zmienić.

Tylko 23 proc. z 1024 średnich firm badanych przez Blackpartners ma przygotowaną strategię rozwoju, która jest wdrażana maksymalnie od trzech lat. Aż 48 proc. z nich przyznaje, że chociaż strategia została formalnie przyjęta, to z różnych powodów nie jest wdrażana. Najczęściej chodzi o brak pieniędzy albo zmianę warunków rynkowych czy też otoczenia makro.

— Sytuacja ta dotyczy zwłaszcza prywatnych spółek rodzinnych, które nie mają nawyku budowania wieloletnich strategii i często tworzą biznes korzystając z nadarzających się okazji rynkowych. Znacznie lepiej wygląda to w spółkach powiązanych z zachodnimi spółkami matkami — twierdzi Anna Jasik, odpowiedzialna za pion Strategii w Blackpartners.

Jednak aż 64 proc. badanych firm chce swój błąd naprawić i właśnie buduje strategię rozwoju na najbliższe lata albo planuje ją zbudować.

— Ta sytuacja wynika z kilku czynników. Po pierwsze firmy już wiedzą, że bez jasnej strategii, niekoniecznie w formie

dokumentu, nie dadzą sobie rady na rynku. Po drugie część firm planuje pozyskać finansowanie z nowej perspektywy unijnej i wpisuje dotacje jako środek finansowania strategii. Po trzecie wreszcie, coraz częściej współzarządzane są przez profesjonalnych menedżerów, którzy nawet jeśli nie zlecają budowy strategii na zewnątrz, to naciskają na stworzenie jej wewnątrz organizacji — twierdzi Mikołaj Lipiński, członek zarządu Blackpartners.

Z badania wynika również, że o strategii zdecydowanie częściej myślą firmy produkcyjne i handlowe niż usługowe.

Sylvia Wedziuk
s.wedziuk@pb.pl ☎ 22-333-97-28

REKLAMA

Warsztaty: WARTOŚCI KORPORACYJNE

Jak zbudować dobrą reputację firmy, jak zwyciężyć i osiągnąć sukces!

17 września 2013 r., Hotel Polonia Palace, Warszawa

- Czym są wartości korporacyjne i dlaczego są tak ważnym elementem tożsamości firmy? Jak je wybrać i skutecznie wdrożyć?
- Jak wartości korporacyjne pomagają zarządzać kryzysem?
- Jakie wartości są najważniejsze dla polskich i światowych firm — najlepsze przykłady z rynku!

Organizator



Więcej informacji, pełny program oraz formularz zgłoszeniowy — konferencje.pb.pl

Masz pytanie? Zadzwoń lub napisz: 22 333 97 77, szkolenia@pb.pl

