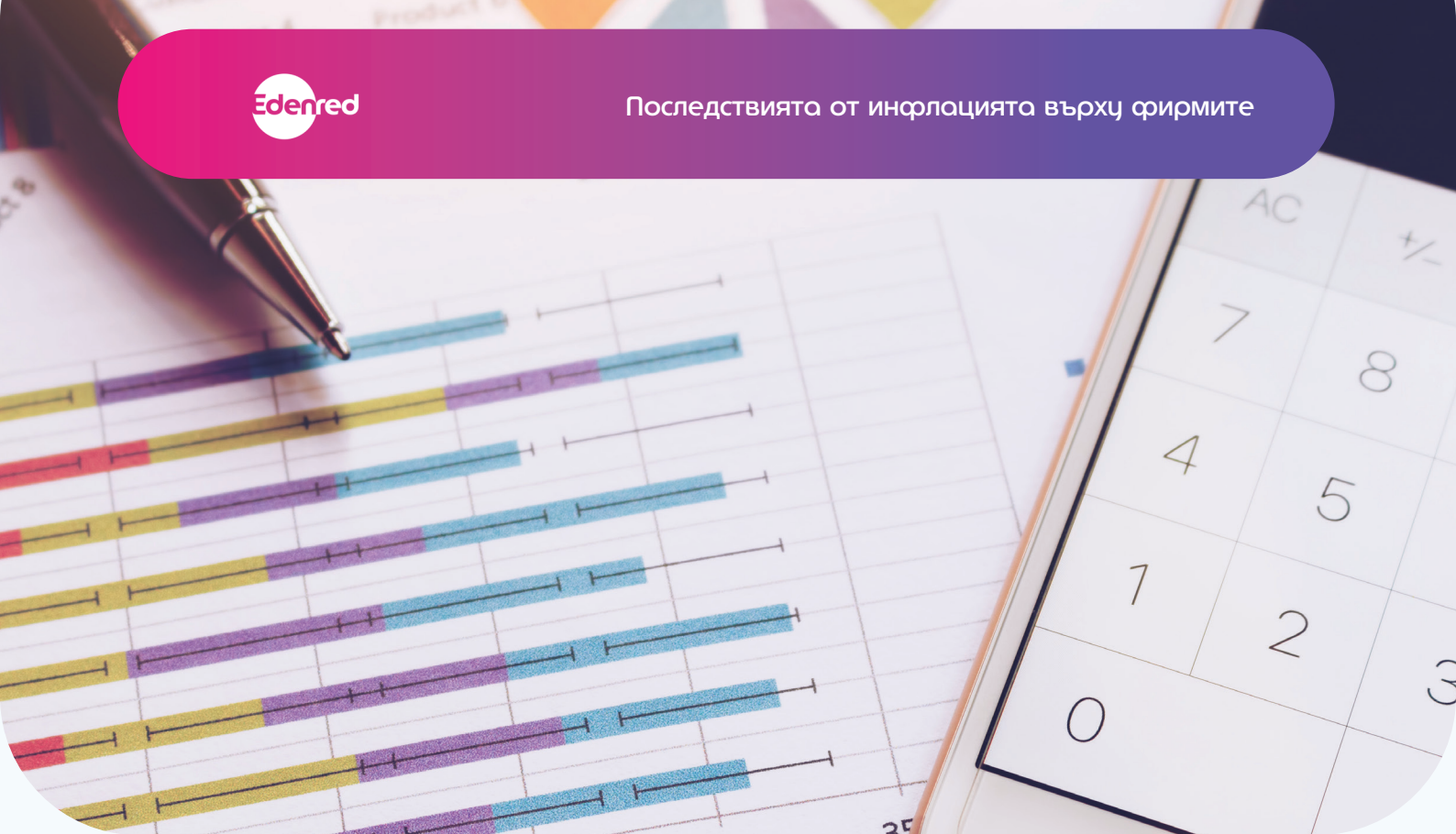


Последствията от инфлацията върху фирмите



8

най-популярни
практики за компенсиране
на инфлационния натиск



Въведение

Инфлацията е икономически процес, при който цените на стоките и услугите постепенно се покачват. Още през III век римският император Диоклециан се оказва изправен пред предизвикателствата на този монетарен феномен и предприема мерки за неговото ограничаване чрез въвеждането на фиксирани цени.

В днешно време инфлацията продължава да бъде значителна пречка за бизнеса, тъй като непрекъснато променящата се стойност на парите изисква постоянна адаптация на бизнес стратегиите.

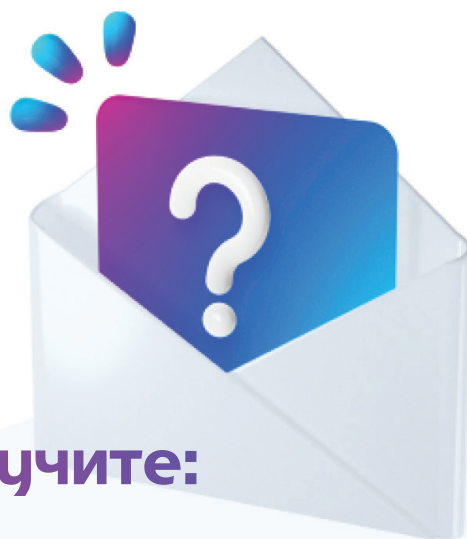
В България инфлацията през 2022 г. достига 15.3%, а през 2023 г. остава висока – около 8.5%. Въпреки прогнозирания спад до около 3% през 2024 г., последиците ще се усещат дългосрочно. Повишените цени и растящите разходи за труд вероятно ще се превърнат в постоянни характеристики на новата икономическа среда, променяйки както

потребителското поведение, така и бизнес моделите.

За да преодолеят предизвикателствата, породени от инфлацията, компаниите трябва да демонстрират изключителна гъвкавост и да се адаптират бързо към променящите се икономически условия. Комбинация от проактивно финансово управление и нови бизнес тактики ще са от съществено значение за справяне с този монетарен феномен.

Инфлацията е неизбежна част от икономическия цикъл, но компаниите могат да я използват като възможност за растеж. Историята ни учи, че успешните компании са тези, които бързо се адаптират към динамичните условия.

С над 20 години опит в областта на управлението на разходите, ние от Идънред България ще ви помогнем в борбата с инфлацията. Предлагаме ви комплексни решения, с които да се справите с предизвикателствата на пазара и да постигнете устойчив растеж.



В този наръчник ще научите:

Въведение	2
Какво е инфлация?	4
Какви са причините за инфлацията?	5
Основни последици от инфлацията	8
Как се изчислява инфлацията?	9
Различни видове инфлация	12
Последствия от инфлацията върху фирмите в България	13
Ефективни стратегии за справяне с инфлационния натиск	16
Как Идънред България осигурява подкрепа в условия на инфлация	23
Заклучение	24



Какво е инфлация?

„Инфлация“ е често срещан термин, който се използва както във финансовата и икономическата сфера, така и в политиката и ежедневието. Въпреки това, значението на тази дума често остава неясно за мнозина.

Съгласно определението на **Европейската централна банка**, инфлацията представлява общо повишение на цените на всички стоки и услуги в една икономика. Тя може да засегне всички сфери на потреблението – от основни нужди (храна, наем, лекарства) до луксозни стоки (автомобили, бижута и козметика).

Този паричен феномен обезценява парите и намалява покупателната способност на потребителите. С други думи, с един лев можете да си купите по-малко стоки и услуги, отколкото преди.

Представете си, че преди година сте могли да купите хляб за 1 лев. Сега обаче, за същия хляб трябва да платите 1,20 лева поради инфлацията. Вашият лев вече няма същата покупателна способност както преди година.



Знаете ли, че обратното на инфлация е **дефлация**? Дефлация (или отрицателна инфлация) е явление, при което **цените на стоките и услугите се понижават**, вместо да се увеличават.

Какви са причините за инфлацията?

Истината е, че инфлацията не е случайна. Този паричен феномен се поражда в резултат на различни икономически фактори. От паричната политика на централните банки до сътресенията на световните пазари, множество елементи могат да играят роля в това сложно уравнение. Ето някои от най-честите причини за инфлацията:

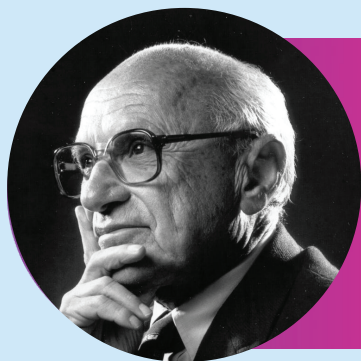
Увеличени разходи

Когато производствените разходи се увеличат, компаниите са изправени пред дилема: или да намалят печалбата си, или да повишат цените на своите продукти. В повечето случаи те избират втория вариант, прехвърляйки допълнителните разходи върху потребителите.

Заплатите са един от главните фактори, влияещи на разходите за производство, и обикновено са най-големият разход за един бизнес. Когато икономиката се развива добре и безработицата е ниска, може да настъпи недостиг на работна ръка. В отговор компаниите увеличават заплатите, за да привлекат квалифицирани служители, което увеличава производствените разходи и цените на продуктите или услугите, допринасяйки за инфлацията.

Друг фактор, който може да доведе до инфлация, са природните бедствия. Например, ако пожар унищожи реколта от царевица, цените могат да се повишат по цялата верига на доставки, тъй като царевицата се използва в много продукти. При стабилно или нарастващо търсене цените неизбежно се повишават.

Поскъпването на основни суровини (като желязо или нефт) също води до повишаване на цените на крайните продукти. Например, когато цената на желязото се повиши, компаниите, които го използват, са принудени да платят повече за суровината си. За да компенсират тези допълнителни разходи, те често увеличават цената на крайния продукт. Така повишените цени на суровините се прехвърлят върху потребителите, независимо от търсенето.



Милтън Фридман (1912–2006) е американски икономист, статистик и носител на Нобелова награда, известен най-вече с работата си в областта на макроикономиката и своята защита на свободния пазар. Той е **създател на монетаристката школа** и влиятелен критик на прекомерната държавна намеса в икономиката.

Повишено търсене на продукти и услуги

Икономисти като Милтън Фридман твърдят, че инфлацията възниква най-често когато количеството пари в обращение са повече от стоките и услугите в икономиката.

Когато потребителите масово търсят определени стоки или услуги, това обикновено води до повишаване на цените им. Този феномен, известен като инфлация, причинена от нарастващо търсене, се появява, когато желаните стоки са в ограничено количество.

Процъфтяващата икономика, характеризираща се с високи доходи, дава на хората повече възможности да харчат парите си. А когато предлагането на даден продукт не може да задоволи нарастващото търсене, възниква недостиг. Производителите, виждайки нарастващото търсене, се възползват от ситуацията и увеличават цените, за да увеличат печалбите си. Това води до общо покачване на цените, съответно до инфлация.

Вградени инфлационни процеси

Очакванията играят ключова роля в процеса на формиране на инфлацията. Когато хората очакват цените да продължат да растат, те изискват по-високи заплати, за да запазят покупателната си способност. Това, от своя страна, води до увеличение на производствените разходи, съответно до по-високи цени на стоките и услугите за потребителите, създавайки порочен кръг, който поддържа и усилва инфлационните процеси.



Фискална политика

Политиката и икономиката са пряко свързани. **Фискалната политика** е инструмент, който правителствата използват, за да управляват икономиката, чрез регулиране на държавните приходи и разходи. С други думи, това е начинът, по който държавата събира пари (данъци) и как ги харчи. Ето как фискалната политика влияе върху инфлацията:

Фактор

Възможни ефекти върху инфлацията



Увеличаване на данъците

Когато хората плащат повече данъци, им остават по-малко пари за харчене. Това намалява търсенето и може да помогне за контрола върху инфлацията.



Намаляване на данъците

По-ниските данъци водят до повишено потребителско търсене, което, на свой ред, може да окаже натиск върху цените и да предизвика инфлация.



Правителствени разходи

По-високите държавни разходи, насочени към стимулиране на икономиката, могат да доведат до инфлация, ако не са съпроводени от съответното увеличение на производството.



Фискален дефицит

Когато държавата харчи повече, отколкото събира чрез данъци (фискален дефицит) и финансира тази разлика чрез печатане на пари, това увеличава общото количество пари в икономиката. С повече пари в джобовете на хората, търсенето на стоки и услуги расте, което, от своя страна, води до повишаване на цените.



Високи лихвени проценти

Когато лихвите са високи, хората и компаниите са по-предпазливи при вземането на заеми и харченето на пари, което може да забави икономическия растеж и да намали инфлацията. Прекомерното повишаване на лихвите обаче крие риск от икономическа рецесия и дефлация.

Обезценяване на валута

Монетаристите смятат, че инфлацията възниква, когато има твърде много пари в обращение и твърде малко стоки. Както при всяка друга стока, стойността на парите зависи от търсенето и предлагането. Когато има повече пари, те се обезценяват. Това намалява покупателната им способност и прави стоките по-скъпи.



Монетарната школа приема, че **инфлацията се причинява основно от увеличение в паричното предлагане**. Според монетаристите, централните банки могат да контролират инфлацията, като регулират количеството пари в обращение.

Политически конфликти

Политическите конфликти (като войната между Украйна и Русия или кризата в Тайван), често водят до инфлация чрез нарушаване на веригите за доставки и икономическа несигурност. Те могат да предизвикат недостиг на стоки, да повишат разходите за правителствени действия и да доведат до колебания във валутните курсове. Освен това, санкциите и търговските ограничения увеличават цените на вносните стоки, което допринася за инфлацията в конфликтните региони и по света.



Джозеф Лоу е бил шотландски журналист и политически икономист, известен със своите пионерски изследвания в областта на индексацията. Често е наричан „**бащата на индексните числа**“.

Основни последици от инфлацията

Докато по-ниските нива на инфлация се считат за нормални, по-високите нива могат да дестабилизируют дори най-устойчивите икономики. Когато инфлацията започне да се покачва, можете да очаквате следното:

Увеличени разходи за основни нужди: Храната, наемът и ежедневни нужди стават по-скъпи.

Намалена стойност на парите: С една и съща сума пари можете да си купите по-малко от преди.

Икономическа несигурност: Инфлацията създава усещане за нестабилност, което кара хората и бизнеса да харчат по-малко.

Намалена стойност на спестяванията и инвестициите: Ако инвеститор спечели 5% от инвестиции в акции, но инфлацията е 3%, реалната му печалба е само 2%.

Неравномерен товар: Тези с по-ниски заплати страдат най-много от поскъпването.

По-големи дългове: За тези, които имат дългове с променлива лихва, изплащането става по-трудно, защото лихвите се увеличават.

Как се изчислява инфлацията?

За да се разбере колко бързо нарастват цените и как това влияе върху икономиката, се използват различни индекси. Те са два вида - индекс на потребителските цени (ИПЦ) и индекс на производителските цени (ИПП). ИПЦ и ИПП са важни икономически показатели, които отразяват инфлацията от различни гледни точки.

Индексът на потребителските цени (ИПЦ) е общ показател, предложен от икономиста Джозеф Лоу през 1822 г., който измерва как се променят цените на основни стоки и услуги, които потребителите купуват, като измерва процентното увеличение или намаление за определен период. Той се дефинира като индекс на „чистата ценова промяна“.

$$\text{ИПЦ}(t) = (\text{Стойност на кошницата в определена година} / \text{Стойност на кошницата в базовата година}) * 100$$

$$\text{ИПЦ}(t) = \frac{\text{Стойност на кошницата в определена година}}{\text{Стойност на кошницата в базовата година}} \times 100$$



Националният статистически институт има **калкулатор**, с който можете да сравните ИПЦ спрямо различни периоди.

Хармонизираният индекс на потребителските цени (ХИПЦ) се използва от всички държави от Еврозоната, включително и от България, за измерване на инфлацията. По този начин се гарантира, че данните за една държава са съпоставими с данните за друга.

Пример за изчисляване на инфлацията*

Количество, купено през базисната година	Цена (базисна година)		Цена (1 година по-късно)		Цена (2 години по-късно)	
	единична цена	общо	единична цена	общо	единична цена	общо
150 хляба	1,50 евро	225 евро	1,30 евро	195 евро	1,60 евро	240 евро
100 чаши кафе	2,40 евро	240 евро	2,40 евро	240 евро	2,15 евро	215 евро
12 подстригвания	20,00 евро	240 евро	22,00 евро	264 евро	23,00 евро	276 евро
1 зимно яке	145,00 евро	145 евро	176,00 евро	176 евро	160,00 евро	160 евро
Обща цена на кошницата		850 евро		875 евро		891 евро
Ценови индекс		100.0		102.9		104.8
Темп на инфлация				2.9%		1.8%

* Инфлацията на потребителските цени в еврозоната се изчислява ежемесечно от Евростат. Хармонизираният индекс на потребителските цени (ХИПЦ) обхваща средно около 700 стоки и услуги. Той отразява средните разходи на домакинствата в еврозоната за определена кошница продукти. Всички продукти, включени в ХИПЦ, и текущ темп на инфлация.



Джозеф Лоу е бил шотландски журналист и политически икономист, известен със своите пионерски изследвания в областта на индексацията. Често е наричан „бащата на индексните числа“.



Индексът на производителските цени (ИПП) е съставен от съвкупност от индекси, отразяващи средната промяна на цените на произведената продукция в националната икономика. Или по-просто казано, измерва колко по-скъпи или по-евтини са станали продуктите, преди да стигнат до магазините. Този показател измерва промяната в цените от гледната точка на продавача, а не на потребителя, но е ранен индикатор за бъдещи промени в потребителските цени (ИПЦ).

Формулата за изчисляване на ИПП е доста сложна и се различава леко, в зависимост от страната и метода на изчисление. Тази формула взема предвид не само промяната в цените, но и относителното значение (теглото) на различните продукти в общата кошница, което прави изчислението по-прецизно:

ИПП(t): Индекс на производителските цени за период t (например, за определена година)

$P_{i,t}$ е цената на продукт i през текущия период t .

$P_{i,0}$ е цената на продукт i през базовия период 0 .

$Q_{i,0}$ е количеството на продукт i през базовия период 0 .

Σ (Сумата) означава, че събирате тези стойности за всички продукти i в индекса.

$$\text{ИПП}(t) = \Sigma [(P_{i,t} * Q_{i,0}) / \Sigma (P_{i,0} * Q_{i,0})] * 100$$

$$\text{ИПП} = \frac{\text{Цена на текущия период}}{\text{Цена на базовия период}} \times 100$$



Различни видове инфлация

Инфлацията, макар и да се определя като общо покачване на цените, не е еднородно явление. Тя може да се проявява в множество форми, всяка със своите уникални характеристики:

Вид инфлация	Описание
Бавна	Това е постепенно и стабилно покачване на цените, обикновено с темпо от 2-3% годишно. Смята се за здравословна за икономиката.
Ходеща	По-бързо покачване на цените от бавната инфлация с около 3% - 10% на годишна база, но все още под контрол. Обикновено се свързва с периоди на икономически растеж.
Галопираща	Много бързо и неконтролируемо покачване на цените над 10%, което може да достигне двуцифрен и дори трицифрен процент годишно.
Стагфлация	Комбинация от стагнация (слаб икономически растеж или рецесия) и висока инфлация. Това е необичайна икономическа ситуация, която е трудна за управление. Един от примерите за стагфлация е ситуацията в САЩ, започнала през 1972 година.
Хиперинфлация	Екстремно бързо и неконтролируемо покачване на цените с над 50% месечно, което води до пълна загуба на доверие в националната валута.
Дефлация	Понижаване на общото равнище на цените. Макар да звучи добре, дефлацията може да бъде вредна за икономиката, тъй като насърчава хората да отлагат покупките си в очакване на още по-ниски цени. В България се наблюдава дефлация в периода от 2013-2016 г.



Последствия от инфлацията върху фирмите в България

Инфлацията като икономически феномен не е чужда за България. Според проучване на Allianz Commercial макроикономическите фактори като инфлацията и паричната политика са сред основните притеснения за бизнеса в България, заедно с пазарната стагнация и нарастващата конкуренция. Освен това, енергийната криза и липсата на квалифицирани кадри допълнително затрудняват бизнеса.

За съжаление, тези притеснения са напълно валидни, особено що се отнасят до инфлацията. Този паричен феномен има множество последствия върху малкия и средния бизнес в България:



Увеличени разходи

Високите цени на суровините представляват значително предизвикателство за бизнесите в периоди на висока инфлация. Въпреки че съществуващият инвентар, закупен на по-ниски цени, може временно да смекчи удара, все някога ще трябва да се закупят нови суровини на по-високи цени.

Разходите за дистрибуция също са силно засегнати от инфлацията. Повишаването на цените на горивото води до увеличение на транспортните разходи, което от своя страна оскъпява доставките до клиентите и от доставчиците. Дори компаниите, предоставящи онлайн услуги, не са изцяло имунизирани от това явление, тъй като разходите за служителите за пътуване също се увеличават.

Докато договорите с фиксирана цена (като наеми и договори за поддръжка) могат да отложат пълното отразяване на инфлацията върху разходите на един бизнес, при продължителна висока инфлация, дори тези разходи се увеличат значително.



Загуба на персонал

Икономическата нестабилност, породена от инфлацията, създава допълнителни предизвикателства за задържането на персонала. Увеличените разходи за живот, съчетани с несигурността за бъдещето, могат да доведат до нарастващо недоволство и стрес сред служителите.

Растящите разходи за живот водят до натиск за повишаване на заплатите. От една страна, ако компанията не може да предложи конкурентни заплати и обезщетения, съществува риск служителите да напуснат в търсене на по-добри условия. От друга страна, ако компанията увеличи заплатите на служителите си, увеличава и разходите си, поставяйки се в неблагоприятно положение.



Понижени маржове

Когато фирмите не могат да прехвърлят допълнителни разходи, създадени от инфлацията, върху крайните цени на своите продукти или услуги, маржовете на печалба намаляват. Това е особено предизвикателно за малките и средни предприятия, които имат по-малко възможности за компенсиране на нарастващите разходи чрез увеличение на цените.





Промяна в потребителското поведение

Инфлацията намалява покупателната способност както на бизнесите, така и на потребителите. Това води до преразглеждане на потребителските приоритети. В резултат на това, компаниите, които работят в B2B (бизнес към бизнес) и B2C (бизнес към потребител) секторите, могат да забележат спад в търсенето. Разбира се, степента на спада много зависи от сектора.

Докато търсенето на луксозни стоки значително ще намалее, търсенето на стоки от първа необходимост (храна, лекарства) ще остане сравнително стабилно. Въпреки това, интересът към по-евтините алтернативи може да нарасне. Например, в туристическия сектор местните дестинации имат потенциала да привлекат повече клиенти, търсещи по-изгодни ваканции.



Потискане на растежа

Периодът на висока инфлация обикновено не е идеален момент за разширяване на бизнеса. Несигурността относно бъдещото търсене и постоянно нарастващите разходи създават предизвикателства за планирането и вземането на инвестиционни решения.

Дори бизнесът да има желание за растеж, финансирането също става по-трудно по време на инфлация. Повишаването на лихвените проценти увеличава разходите по обслужване на съществуващите заеми и затруднява получаването на нови кредити.



Ефективни стратегии за справяне с инфлационния натиск

Инфлацията е съпътствала човечеството през цялата му история. От хиперинфлацията в Германия след Първата световна война до съвременните дебати за паричната политика, инфлацията продължава да бъде актуална тема. Оказва се, че 80% от българските предприятия са в битка за оцеляване в условията на висока инфлация. Този факт поставя въпроса: Какви са съвременните практики за справяне с тази икономическа буря?

Добрата новина е, че има доста начини, по които да преборите инфлацията и да защитите своя бизнес. Независимо дали сте малък, среден или голям бизнес, съществуват разнообразни стратегии, които могат да ви помогнат да се адаптирате към променящата се икономическа среда и да минимизирате негативните ефекти от инфлацията:



С помощта на този **онлайн калкулатор**, може лесно да изчислите финансовите ползи от използването на ваучери за храна.





Одит на разходите

Когато оперативните разходи започнат да се увеличават, е от съществено значение да се извърши подробен одит на разходите. Целта е да се идентифицират възможности за икономии и оптимизации. Първата стъпка е да се прегледат всички текущи разходи и да се разделят на съществени и несъществени. Съществени разходи са тези, които са необходими за функционирането на бизнеса, докато несъществените разходи могат да бъдат намалени или елиминирани. Например, можете да спестите от работното си място, като преминете към по-малък офис и/или въведете хибриден модел на работа.

Също така е изключително важно да се провери дали компанията плаща за продукти или услуги, които не се използват и да се анулират подобни разходи.

Ако искате да имате пълен контрол върху финансите на вашия бизнес, трябва да обърнете внимание на въвеждането на ефективна система за финансово управление. С помощта на счетоводен софтуер или счетоводител можете да създадете подробни финансови отчети, които да ви покажат къде отиват парите ви. Тази информация ще ви позволи да оптимизирате бюджета си.





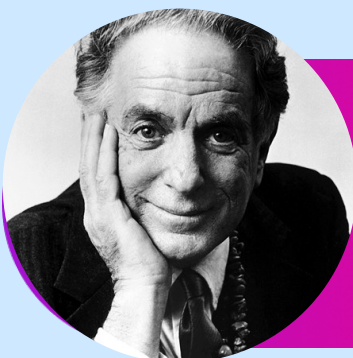
Инвестиция в служителите

Фредерик Херцберг има интересна теория за човешките нужди на работното място. Според него, хората имат два основни типа потребности: хигиенни и мотивационни. Хигиенните нужди са свързани с работната среда - заплащане, условия на труд, взаимоотношения с колегите и т.н., докато мотивационните нужди - са свързани със самореализацията - признание, възможности за развитие и постижения.

За да се създаде мотивираща работна среда, която успешно да задържи кадрите си в периоди на финансови трудности, компаниите трябва да вземат предвид както хигиенните, така и мотивационните нужди на работниците си. В периоди на инфлация, когато цените на стоките и услугите непрекъснато се увеличават, служителите естествено очакват увеличение на заплатите, за да компенсират загубата на покупателна способност.

Тук идва на помощ придобивката „Дигитален Ваучер Храна“, която предлага на работодателите двойно печеливша комбинация: оптимизация на разходите и повишаване на мотивацията на служителите. Ваучерите представляват по-икономична алтернатива на стандартното увеличение на заплатите. Служителите възприемат ваучерите като знак на признание, което води до повишаване на тяхната продуктивност и удовлетвореност от работата.

С непрекъснато растяща партньорска мрежа за дигитални ваучери за храна, **Идънред България** осигурява на служителите неограничена свобода да избират къде и как да използват социалната си придобивка. По този начин, работодателите не само спестяват до 1 278 лева годишно на служител, но същевременно допринасят за изграждането на чувство на удовлетворение у своя персонал.



Фредерик Херцберг (1923-2000) е американски психолог, известен със своите **изследвания върху мотивацията на служителите**. Неговите изследвания са оказали дълбоко влияние върху развитието на организационната психология.



Ново ценообразуване

На повечето бизнеси се налага да коригират цените си, за да се справят с допълнителните разходи, причинени вследствие на инфлацията. Затова стратегическият подход към ценообразуването е от съществено значение. Постепенното увеличение на цените, съчетано с внимателен анализ на пазара, ще позволи да се минимизира негативното въздействие върху продажбите.

Опитайте се да се концентрирате върху областите, където ценовото увеличение ще бъде най-малко болезнено за клиентите. Вместо да увеличавате цените на всички продукти, можете да анализирате конкретни области на снабдяване или производство, където разходите са нараснали, и да коригирате цените само в тези области.

За да запазите доверието и лоялността на клиентите си, е важно да бъдете напълно прозрачни относно причините за повишаването на цените. Повишаващите се разходи за производство и материали ви поставят в ситуация, в която тези промени са неизбежни. Като обясните ясно ситуацията и подчертаете, че целта е да продължите да предоставяте висококачествени продукти и услуги, ще укрепите връзката си с клиентите си.



Нова маркетингова стратегия

Инфлацията, макар и предизвикателна, предлага на бизнесите уникалната възможност да преработят маркетинг стратегията си и да се адаптират към променящите се потребителски нужди.

Компаниите, които имат възможността да разширят гамата си от предлагани продукти и услуги, ще успеят да демонстрират своята способност да се адаптират към променящата се пазарна среда и да отговорят на новите предизвикателства. Комбинирайки това с целенасочени маркетингови кампании, които подчертават уникалните предимства на предлаганите решения, фирмите могат да укрепят своята конкурентна позиция и да привлекат нови клиенти.

Програми за лоялност, персонализирани оферти и дигитални маркетингови инструменти също могат да помогнат за изграждането на дългосрочни отношения с клиентите и за повишаване на предаността към марката.



Данъчни облекчения

Инфлацията е като невидим крадец, който изядва все повече от покупателната ни способност. В условия на инфлация, данъчните облекчения могат да се превърнат в спасителен пояс за бюджетите на бизнеса. Все пак, защо да плащате повече данъци, когато парите губят стойността си?

С помощта на ваучери за храна компаниите могат да инвестират по-ефективно в своя персонал, като същевременно спестяват от данъци. Тази стратегия не само увеличава реалния доход на служителите, но и позволява на бизнеса да насочи спестените средства към развитието на други приоритетни сфери.

Представете си, че имате един служител и искате да му увеличите покупателната способност с 200 лв. нето. Ако просто вдигнете заплатата му, след като добавите всички данъци и осигуровки, разходът за вас ще бъде около 306 лв. Но ако изберете да го направите чрез дигитални ваучери за храна, няма да плащате допълнителни данъци и осигуровки върху тази сума. Това представлява значително данъчно облекчение както за работодателя, така и за работника.

1

Увеличение на основното
възнаграждение
с пари в брой

2

Увеличение,
предоставено във
ваучери за храна

Общи разходи за
работодателя

306.88 лв.**200 лв.**

Реално
възнаграждение
(нето)

200 лв.**200 лв.**

Предоставянето на дигитални ваучери за храна е не само икономически изгодно, но и проява на загриженост за благосъстоянието на служителите. Данъчните облекчения правят тази практика по-достъпна и позволяват на компаниите да подкрепят своя персонал по време на икономически трудности. Подобни социални придобивки укрепват положителния имидж на компанията като привлекателен работодател, привличайки още таланти кадри.

Освен това, електронните ваучерите за храна са по-лесно достъпни от всякога. Фирми като **Идънред България** предлагат на работодателите интуитивна онлайн платформа, която улеснява процеса на поръчване. С няколко клика компаниите вече могат да се погрижат за нуждите на своите служители и да им предоставят допълнителни стимули.

А, служителите имат достъп до виртуална карта. С интуитивно мобилно приложение и интеграция с дигиталните портфейли като Google Pay и Apple Pay, картата предлага безконтактно плащане и лесен достъп до широка гама от услуги. Това я прави идеално решение за новото поколение кадри, което цени удобството и гъвкавостта.



С помощта на този онлайн калкулатор, може лесно да изчислите финансовите ползи от използването на ваучери за храна.



Автоматизация

Автоматизацията не е привилегия само на големите компании. Тя може да направи всеки бизнес по-ефективен. Благодарение на изкуствения интелект и машинното самообучение, повечето фирми вече могат да автоматизират повтарящите се досадни задачи. Това не само спестява време на служителите, но и повишава цялостната производителност на компанията.

Съвременните технологии за автоматизация преобразяват сферите на обслужване на клиенти, социални медии и дори управлението на инвентара. Чрез автоматизиране на рутинните задачи, като например въвеждането на данни, тези инструменти значително намаляват риска от грешки и ускоряват процесите, водещи до по-бързо и точно обслужване.

В допълнение към спестяването на разходи, автоматизацията насърчава стабилност в организацията. Изследване показва, че компаниите, които са инвестирали в автоматизация преди пандемията, са се справили по-добре в следващите кризисни периоди.



Увеличаване на производителността

Изследвания на университета в Оксфорд показват, че щастливите работници са 13% по-продуктивни. Повишаването на продуктивността на служителите може да бъде ключът към оцеляването и успеха на бизнеса в условия на икономическа нестабилност.

Но как да запазим щастието на служителите си в икономически трудни времена? Отговорът не е само в паричното възнаграждение. Днес служителите търсят и други видове бонуси, които да подобрят качеството им на живот. Те искат решения, които са лесни за използване, вписват се в ежедневието им и им позволяват да балансират по-добре работата и личния живот.

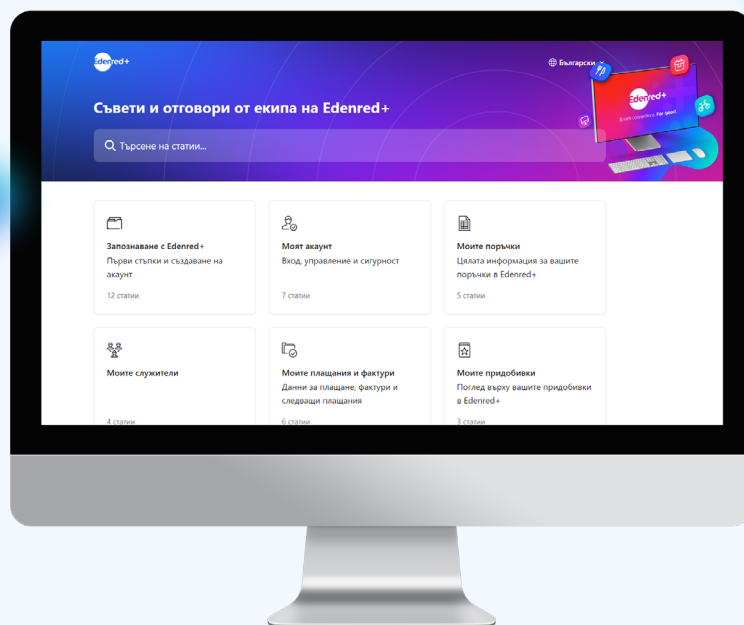
Това включва традиционни социални придобивки (като допълнителното здравно осигуряване и платения отпуск), както и нови тенденции (хоум офис, тимбилдинг мероприятия, дигитални ваучери). Като предоставите повече бонуси на служителите си, допринасяте за тяхното удовлетворение, което влияе положително върху мотивацията и лоялността им към компанията.



Подобряване на обслужването на клиенти

Инфлацията прави клиентите по-взискателни и те все по-често започват да търсят повече стойност за парите си. Затова качественото обслужване може да бъде разликата между това да спечелите или загубите нов клиент. Все пак, доволен клиент е много по-вероятно да е лоялен и да плати повече за продукта ви, колкото и пъти да увеличите цената.

Освен това, редовната обратна връзка от клиентите е от съществено значение за непрекъснатото усъвършенстване на вашите продукти и услуги. Анализирайки мненията и предложенията на клиентите, компаниите могат да идентифицират области за подобрене и да адаптират услугите си така, че да отговарят на променящите се нужди и очаквания.





Как Идънред България осигурява подкрепа в условия на инфлация

В днешната икономическа среда, белязана от нарастваща инфлация, **дигиталните ваучери за храна от Идънред България** са изключително ценно предложение. От една страна, те осигуряват на служителите **допълнителна покупателна способност**, която може да компенсира поскъпването на хранителните продукти. От друга страна, работодателите могат да използват ваучерите като ефективен инструмент за мотивация и задържане на талантите, като същевременно оптимизират разходите си за персонал.

Ето как ваучерите за храна могат да ви помогнат в борбата с инфлацията:

Без данъци и осигуровки: Електронните ваучери до 200 лв. на месец на служител са освободени от данъци и осигуровки, което спестява значителни суми за фирмата.

Допълнителна финансова подкрепа: Ваучерите увеличават покупателната способност на служителите, помагайки им да се справят с инфлацията.

Стимулиране на потреблението: Дигиталните ваучери за храна се приемат в непрекъснато разрастваща се мрежа от търговски обекти, подпомагайки местната икономика. А пълната търговската мрежа на Идънред, в която може да използвате и останалите ни продукти се състои от над 12 000 обекта!

Лесни за употреба: Управлението и зареждането на ваучерите се случва много лесно чрез онлайн платформата Edenred+, което спестява време и усилия за фирмата.

Мотивация за служителите: 68% от нашите клиенти са отбелязали значително повишаване на мотивацията и удовлетвореността на служителите след въвеждането на електронни ваучери.

Привличане на таланти: Добрият имидж на компания, която се грижи за работниците си, помага за привличането на нови кадри и укрепване на текущите връзки.

Заклучение

Инфлацията е икономически ураган, който застрашава финансовата стабилност на бизнесите в България. Постоянно нарастващите разходи принуждават фирмите да търсят нови начини да оцелеят в тези несигурни времена.

Оптимизирането на разходите, разработването на нови маркетинг стратегии и автоматизацията са само част от решението. Истинският успех се крие в цялостния подход. Създаването на мотивирани и щастливи служители е също толкова важно, колкото и финансовите оптимизации, особено в турбулентни икономически времена.

Не трябва да позволявате на инфлацията да повлияе негативно върху вашия екип. Напълно разбираме как този монетарен феномен затруднява финансовото положение на вас и екипа ви. Затова ви предлагаме практични решения, с които да се освободите от този финансов товар.

В несигурни времена, ние ви предлагаме сигурност! Позволете ни да поемем тежестта на инфлацията. Докато ние се грижим за финансовите нужди на екипа ви, вие ще можете да се съсредоточите върху това да развивате бизнеса си.

Защитете бизнеса си от инфлацията - въведете дигитални ваучери за храна от Идънред България още днес!





Искате ли да разберете как ваучерите за храна могат да ви спасят от инфлационния натиск?



Свържете се с нас още днес и открийте как можем да ви помогнем да постигнете вашите бизнес цели.

☎ 02/974 0220 ✉ bulgaria@edenred.com

📄 [Искам оферта](#)

📘 [facebook](#)

🌐 [linkedin](#)