

ELEKTRONICZNA WYMIANA DANYCH



Roczne rozliczenia podatkowe – rośnie popyt na księgowość automatyczną

Zbliża się termin rocznego rozliczenia podatkowego. Zmiany w systemie podatkowym sprawiają, że takie rozliczenie to spory kłopot dla firm. Największe wyzwania związane z pracą księgowego to częste zmiany przepisów – 87 proc. wskazań i niejasność przepisów – 61 proc. Katalog wymaganej wiedzy nieustannie się powiększa.

Grzegorz Grodek
prezes zarządu, faktura.pl

Zmiany zasad rozliczania powodują, że także zawodowi księgowi posilkują się automatycznymi platformami – w przypadku faktura.pl ich liczba zwiększyła się o 95 proc. od 2021 r. Księgowość automatyczna może także być korzystna ze względu na zbliżającą się obowiązywanie Krajowego Systemu e-Faktur.

Trzy modele księgowości

Szacuje się, że w Polsce działa ok. 70 tys. biur rachunkowych, a liczba samych księgowych może sięgać nawet 400 tys. Ich praca zaczyna się w momencie wystawienia faktury (czyli wtedy, kiedy zazwyczaj kończy się praca przedsiębiorcy). Własny, zatrudniony w firmie księgowy, zewnętrzne biuro rachunkowe lub platforma do księgowości automatycznej – to trzy najistotniejsze modele, w jakich firmy zabezpieczają swoje potrzeby księgowe. Wybór w dużym stopniu zależy od skali działania. Oprócz wielkości przedsiębiorstwa ważny jest także stopień trudności księgowania. Są firmy, które mają wiele dokumentów, ale są powtarzane i łatwe w księgowaniu. Inne

przedsiębiorstwa mogą mieć mniej dokumentów, ale wymagających dużej wiedzy specjalistycznej. Duża firma o wielomilionowych obrotach z pewnością zatrudni własnego księgowego, który będzie stał do dyspozycji zarządu i cały swój czas poświęci na obsługę firmy, w której pracuje. Będzie on jednak sporo kosztował, szczególnie jeśli ma to być człowiek o wysokich kwalifikacjach i wieloletnim doświadczeniu.

Model z wykorzystaniem zewnętrznego biura rachunkowego zazwyczaj będzie tańszy, jednak z dostępnością i dyspozycyjnością specjalistów do księgowania może być różnie. Takie biuro trudniej też ocenić i zweryfikować, czy ma odpowiednią wiedzę o zmieniających się przepisach, czy pamięta o istotnych z punktu widzenia rozliczeń danych, czy robi wszystko, co jest możliwe w kierunku optymalizacji podatkowej, czy zawsze doradza najlepsze rozwiązania.

Zawodowi księgowi posilkują się platformami automatycznymi

Wg raportu Wolters Kluwer, największe wyzwania związane z pracą księgowego to częste zmiany przepisów – 87 proc. wskazań i niejasność przepisów – 61 proc.

Katalog wymaganej wiedzy nieustannie się powiększa. Takie zagrożenie może niwelować trzeci model zabezpieczenia potrzeb księgowych. W ostatnich latach szybko zwiększa się zapotrzebowanie na zautomatyzowaną platformę do obsługi księgowej. Chociaż dedykowana jest przede wszystkim firmom z kategorii MSP, wydaje się łączyć zalety dwóch pierwszych: nie kosztuje dużo (rocznie oszczędności mogą wynieść nawet kilka tysięcy złotych), gwarantując przy tym stałą dostępność obsługi procesów księgowych. Przy czym, kiedy mówię stała dostępność, mam na myśli 24 godziny na dobę i 7 dni w tygodniu. Księgowość automatyczna jest także bezpiecznikiem przy wątpliwościach związanych z przepisami Polskiego Ładu. W konsekwencji następujących zmian pojawia się realne ryzyko popełnienia błędów przez księgowych i biura rachunkowe. Automatyczne platformy mają tu pewną przewagę – bazy przepisów i interpretacji są uaktualniane automatycznie i bez zwłoki. Trudno podobną pewność mieć w przypadku wszystkich biur podatkowych. Zresztą z naszej platformy korzysta coraz więcej księgowych i biur rachunkowych, którzy w ten sposób weryfikują czy dokonane przez nich wyliczenia są poprawne. W ciągu dwóch lat liczba zawodowych księgowych korzystających z naszej platformy zwiększyła się o 95 proc.

Firmy szukają oszczędności, także na procesach księgowych

W realiach rekordowej inflacji i wysokiej niepewności co do rozwoju sytuacji gospodarczej firmy

zaczęły szukać oszczędności na nowych polach. Wiele małych firm rezygnuje z usług firm trzecich na poczet automatyzacji i cyfryzacji procesów – widać to w szybko rosnącym popycie na księgowość automatyczną. Długofalowo może to okazać się przełomowe dla przedsiębiorcy, bo firmy mogą wykorzystać kryzys do wzmocnienia się i optymalizacji kosztowych, dzięki czemu w lepszych czasach będą bardziej konkurencyjne i zarobią więcej. Pociągająca jest także oszczędność już teraz – jeśli energia, paliwo czy koszty pracy rosną z miesiąca na miesiąc, szukanie oszczędności na innych polach jest koniecznością dla wielu firm. Jeżeli w rubryce koszty księgowe zamiast kilku tysięcy złotych pojawia się kilkadziesiąt złotych, większość przedsiębiorców z kategorii MSP nie może przejść obojętnie wobec takiej różnicy. Księgowość online to znacząca oszczędność pieniędzy.

On-line, czyli zawsze pod ręką

Największą zaletą księgowości automatycznej jest szybkość działania. W przypadku faktura.pl wystawienie faktury zajmuje zazwyczaj mniej niż 30 sekund i jest w dużym stopniu zautomatyzowane. Zdigitalizowane jest dodawanie dokumentów kosztowych za pomocą zdjęć lub w aplikacji. Faktury kosztowe odczytywane są za pomocą OCR, a inteligentne schematy księgowe podpowiedzą, jak zaksięgować dokument. Zobowiązania podatkowe i kwoty przelewów do urzędu skarbowego wyliczają się automatycznie, a deklaracje są wysyłane jednym kliknięciem. Taka platforma może być też zintegrowana

z urzędem skarbowym. Wszystkie dokumenty przetworzone na platformie są dostępne o każdej porze dnia i nocy i z każdego miejsca, bo są zarchiwizowane w wirtualnym segregatorze na dokumenty. Dotyczy to także elektronicznej ewidencji majątku firmy.

Takie przechowywane dane w praktyce są bezpieczniejsze niż zgromadzone w fizycznych segregatorach. Szczególnie jeśli transmisja danych pomiędzy komputerem użytkownika a serwerem jest szyfrowana kluczem AES oraz zabezpieczona 2048-bitowym certyfikatem SSL. Kopie zapasowe powinny być tworzone każdego dnia i przechowywane w bezpiecznym miejscu.

Co, jeśli ktoś „nie lubi się z komputerem”?

Automatyzacja i digitalizacja nie jest zazwyczaj barierą dla przedsiębiorców, którzy – mówiąc ogólnie – nie są zaprzyjaźnieni z elektroniką. Każda z platform do takiej księgowości zapewnia pomoc telefonicznego konsultanta, który wspiera przy zakładaniu konta księgowości online. W każdym razie każdy przedsiębiorca do digitalizacji musi się przyzwyczajać, ponieważ od 1 lipca 2024 r. wchodzi w życie Krajowy System e-Faktur, który powoduje, że faktura będzie musiała być wystawiana elektronicznie, w systemach takich jak faktura.pl czyli takich, które są z KSEF zintegrowane. W naszym przypadku z platformy korzysta wielu przedsiębiorców z branż, dla których komputer raczej nie jest podstawowym narzędziem pracy np. handlowej czy budowlanej.

Na ścieżkę cyfryzacji firmy wkraczają z pomocą outsourcingu

Z badania zrealizowanego na zlecenie Iron Mountain wynika, że 31 proc. organizacji zainicjowało swoją cyfrową transformację przy wsparciu innych podmiotów, decydując się na outsourcing w zakresie porządkowania i inwentaryzacji papierowych zasobów. Kolejne 38 proc. firm rozważa taką inicjatywę¹. Biznes z coraz większą otwartością zleca projekty digitalizacyjne na zewnątrz, chcąc zbudować solidny fundament pod dalsze kroki na ścieżce cyfryzacji, ale także ograniczając zaangażowanie wewnętrznych zasobów.



Michał Ledzion

Business Development Executive,
Iron Mountain Polska

Trwały fundament cyfrowej transformacji

Cyfrowa transformacja stanowi złożony i czasochłonny proces, którego nadrzędnym celem jest uwolnienie potencjału firmowych danych, co z kolei przekłada się na optymalizację i usprawnienie procesów biznesowych. Pierwszym wyzwaniem, z którym zmagają się każda organizacja po podjęciu decyzji o wkroczeniu na digitalową ścieżkę, jest inwentaryzacja papierowych dokumentów i innych zasobów. Blisko 1 na 3 firmy deklaruje, że korzystała na tym etapie z wsparcia podmiotów

zewnętrznych.

Z naszych obserwacji wynika, że biznes w Polsce z coraz większą otwartością kieruje swój wzrok ku outsourcingowi procesów. Potwierdzają to również dane opublikowane w raporcie Iron Mountain, według których 69% firm skorzystało z zewnętrznego wsparcia w zakresie porządkowania fizycznych zasobów lub bierze to pod uwagę. Co więcej, kolejne 16 proc. wskazuje, że dotychczas nie słyszało o takich usługach, wobec czego brak zainteresowania deklaruje naprawdę niewielki odsetek biznesu. W mojej ocenie chęć oddelegowania zadania kompleksowej lub częściowej inwentaryzacji papierowych dokumentów ma również inne podłoże. Wzrost świadomości na temat procesów towarzyszących cyfrowej transformacji, ich przebiegu i roli spowodował, że organizacje przywiązują wagę do wypracowania solidnych fundamentów pod dalsze działania. Weryfi-

kacja zgromadzonych zasobów pod kątem ich późniejszej digitalizacji, przechowywania czy bezpiecznego zniszczenia, które 79 proc. firm ocenia za ważny element przygotowań, warunkuje efektywność kolejnych kroków, a nawet sukces całej inicjatywy. Dlatego konieczne jest zachowanie należytej staranności. Szczególnie wtedy, gdy nie dysponuje się dedykowanym zespołem i know-how, warto poszukać zaufanego partnera.

Kompetencje wewnątrz organizacji

Polskie firmy cyfryzują zasoby oraz procesy na coraz większą skalę, jednak ponad połowa z nich nie zatrudnia ani jednego

pracownika, którego główne zadania byłby związane z cyfrową transformacją. Co więcej, w zdecydowanej większości nie szukają aktywnie takich specjalistów. Wprowadzenie outsourcingu stanowi receptę na niechęć do angażowania kapitału ludzkiego organizacji do projektu, jednak nie zwalnia biznesu z konieczności rozwijania cyfrowych kompetencji wśród członków zespołu.

Firmy deklarują zwiększenie budżetu na inwestycje w IT, a także cyfryzację biznesu, jednak za ledwie 10 proc. chce w tym celu zatrudnić dodatkowy personel. W mojej ocenie w strukturze wydatków z wspomnianego

obszaru znajdują się najczęściej koszty wdrożenia nowych rozwiązań czy outsourcingu procesów, ale także wewnętrznych szkoleń. Uważam, że to rozsądne podejście. Organizacje nie zawsze przeznaczają duże środki na rozbudowę zespołu pod kątem cyfrowej transformacji, co zdecydowanie ich w tym nie dyskwalifikuje, jednak dostrzegają potrzebę konsekwentnego zwiększania świadomości technologicznej w zespole – zarówno poprzez pozyskiwanie nowych umiejętności, jak i wypracowanie pozytywnego nastawienia do zmian oraz nowoczesnych rozwiązań technologicznych. Niedobór personelu o odpowiednim doświadczeniu czy specjalistycznej wiedzy, obiektywnie wobec angażowania do cyfryzacji pracowników odpowiadających za inne obszary funkcjonowania firmy oraz nadawanie priorytetu działaniom przygotowawczym, takim jak digitalizacja dokumentów, to czynniki wpływające na rosnącą popularność outsourcingu. Obranie tego kierunku daje duże szanse na sukces projektu, jednak wyłącznie przy uwzględnieniu jednoczesnego wspierania edukacji pracowników na polu technologicznym, a także zbudowanie kultury organizacyjnej zorientowanej na innowacje.

1. *The Records Identification and Cleanup Priorities Survey, Iron Mountain, 2022.*

2. *Tamże*

3. *Monitor Transformacji Cyfrowej Biznesu, KPMG, 2022*

4. *Tamże*



EDI, czyli jak usprawnić komunikację w łańcuchu dostaw

Dzisiejszy rynek zmusza nie tylko pracowników do stałego podnoszenia kompetencji oraz rozwijania zdolności. Tego samego klienci oczekują od firm. Te, które chcą się nie tylko utrzymać na rynku, ale także umacniać na nim swoją pozycję, powinny się stale rozwijać oraz doskonalić w każdym aspekcie działania. Z pomocą przychodzi EDI. Czym jest i gdzie się sprawdza? Wyjaśniamy.

EDI, czyli system Elektronicznej Wymiany Danych (ang. Electronic Data Interchange), podnosi efektywność w wielu obszarach przedsiębiorstwa. Jego działanie polega na bezpośredniej wymianie dokumentów między systemami współpracujących ze sobą przedsiębiorstw. Dzięki temu firmy są w stanie przysłać oraz otrzymać niezbędne dokumenty szybko i bezpiecznie.

EDI – nowy wymiar współpracy z klientem

Decydując się na przesyłanie komunikatów drogą elektroniczną,

przedsiębiorstwa wchodzi w nowy wymiar współpracy. Kluczem poprawnego działania EDI jest odpowiednie przygotowanie do procesu. Jak wygląda przesyłanie wiadomości? Prześledźmy to na przykładzie zamówienia. Komunikat wysyłany przez stronę zamawiającą jest zczytywany do systemu firmy, która zobowiązuje się dostarczyć zamówienie. Zawarte w nim informacje zawierają m.in.: datę dostarczenia, ilość zamawianego wyrobu, adres dostawy itp. W momencie wysyłki zamówienia, zamawiający otrzymuje stosowny komunikat EDI, informujący o tym

fakcie, a także dacie dostawy zamówienia, ilości wysłanego towaru, numerze przesyłki itd. – Współpraca biznesowa w oparciu o EDI jest znacznie prostsza a przede wszystkim szybsza i wydajniejsza niż przekazywanie dokumentów w tradycyjny sposób, dzięki temu, że proces komunikacji jest zautomatyzowany. – podkreśla Dawid Olek, kierownik projektu w Etisoft, specjalizujący się w EDI.

Jakie korzyści daje system elektronicznej wymiany danych EDI?

Jedną z największych zalet EDI jest redukcja czasu poświęconego przez pracowników na obsługę procesów, np. transakcji sprzedaży. Pracownicy, nie musząc wprowadzać danych z zamówień klienta do systemu ERP, mogą się w tym czasie zajmować innymi zadaniami. Kolejną zaletą EDI jest eliminacja potencjalnych błędów, spowodowanych przez tzw. czynnik ludzki. Wymiana dokumentów jest też zdecydo-

wanie szybsza – przesyłają się między systemami automatycznie i są natychmiast zczytywane, a dane aktualizowane. Te zalety stosowania EDI potwierdza Klaudia Laska-Töller, menedżer logistyki wysyłek w firmie Etisoft. – Przed wprowadzeniem EDI każda wysyłka podlegała rejestracji w zewnętrznych systemach klienta. Było to pracochłonne i wymagało znajomości niezbędnych danych. Teraz rejestracja dzieje się niejako poza nami. Dane trafiają do systemu automatycznie, co oznacza, że klient bez zbędnej zwłoki otrzymuje informacje, np. odośnie przyjęcia towaru na magazyn. I to wszystko bez konieczności generowania papierowych kopii. Co ważne, zczytywane dokumenty uwzględniają kilkunastomiesięczny okres oczekiwania na realizację zamówienia. Dzięki temu możliwe jest optymalne rozłożenie pracy maszyn oraz pracowników w czasie. EDI to także narzędzie pozwalające rozwijać relację z klientem. A wygranymi są

tutaj obie, współpracujące ze sobą strony – dostawca oraz odbiorca.

Typy komunikatów EDI – co system może zrobić za Ciebie?

Dzięki wymianie komunikatów poprzez EDI przedsiębiorstwa zyskują szansę na zczytywanie różnego typu dokumentów. Do najpopularniejszych komunikatów, jakie wymieniają ze sobą firmy, można zaliczyć: harmonogramy zamówień, wywołanie zamówień, faktury czy potwierdzenia wysyłki. Biorąc pod uwagę skalę ułatwień, jakie daje wdrożenie EDI, implementacja systemu w firmie to krok milowy w kierunku Przemysłu 4.0. Warto przy tym pamiętać, że celem Elektronicznej Wymiany Danych nie jest zastąpienie ludzi, lecz wyłączenie ich w pracy, którą można zautomatyzować. Ludzie są i będą najważniejszym zasobem firm, mimo postępującej automatyzacji. To właśnie dzięki niej otrzymują wsparcie i możliwość realizowania się w nowych obszarach.

Zacznijmy już dziś przygotowywać się do integracji z KSeF

15 marca na stronach Rządowego Centrum Legislacji pojawił się długo wyczekiwany projekt ustawy o Krajowym systemie e-Faktur. Czy Pana coś w tym projekcie zaskoczyło?

Nie mogę powiedzieć, że zaskoczyło, ponieważ od samego początku braliśmy udział w konsultacjach i śledziliśmy na bieżąco wszystkie zmiany. Natomiast warto zwrócić uwagę na to, co zostało wprowadzone do projektu w stosunku do wcześniejszych zapowiedzi. Jedną z ciekawszych i miłych zmian jest zmniejszenie sankcji za to, że coś zrobi się źle, wystawiając fakturę. I to, że owe sankcje wejdą w życie dopiero od stycznia 2025 r. Czyli mamy pół roku, licząc od 1 lipca 2024 r. na dostosowanie się do nowych reguł. Druga rzecz, która też jest in plus, to fakt, że ustawodawca uznał, że wystawcy faktur może przytrafić się awaria – może nam zabraknąć prądu, nasza infrastruktura bądź aplikacje mogą przestać działać. Ministerstwo w projekcie ustawy wskazało ścieżkę na wypadek, gdyby coś takiego się wydarzyło. Poza tym, za czym postulowano, z kasy faktur, które będą przetwarzane przez KSeF, wyjęto faktury konsumencie. Mamy też przesunięcie obowiązywania tzw. uproszczonych faktur. One mogą obowiązywać bez KSeF do końca 2024 r. W projekcie pojawiło się też coś, co wcześniej było bardzo mocno dyskutowane, a co może nie być dla większości przedsiębiorców aż tak ważne, ale jest ważne od strony ustawowej i prawnej. Zostało bowiem powiedziane, że KSeF, o którym mówimy, ale także wcześniej wprowadzona Platforma Elektronicznego Fakturowania PEF, która jest wynikiem innej dyrektywy europejskiej (a dotyczy faktur dla instytucji publicznych) muszą istnieć równoległe, będą musiały ze sobą współpracować.



Jesteśmy przygotowani na wymagające, wielosystemowe integracje, ale też na potrzeby najmniejszych przedsiębiorców. Mamy już dziś gotowe rozwiązanie, które już funkcjonuje. Możemy praktycznie z marszu rozpocząć proste testowanie. Dzięki temu przedsiębiorcy z nami współpracujący będą mieli czas na dopasowanie się do zmian i nowych procesów i zastanowienie się nad tym, czy można zrobić coś więcej.

Z Tomaszem Kucielem, dyrektorem zarządzającym w firmie Edison, rozmawia Katarzyna Mazur.



Czy integracja z KSeF będzie konieczna dla wszystkich przedsiębiorców? Czy ministerstwo założyło jakiś próg dochodowy, czy obrotowy, czy liczbowy?

KSeF będzie dotyczył wszystkich faktur. Nie powinno to być dla nikogo aż tak bolesne. Przechodziliśmy już różne zmiany na rynku, np. niedawno wszedł obowiązek wystawiania faktur przez systemy informatyczne. Pierwsze kroki w cyfryzacji księgowości został więc już poczyniony. Nawet dla najmniejszych podmiotów, które często korzystają z platform online do wystawiania faktur, to nie będzie wyzwanie nie do pokonania.

Czy z punktu widzenia operacyjnego, technologicznego rzeczywiście przedsiębiorcy mają jeszcze sporo czasu na wdrożenie tego, co jest niezbędne do integracji z KSeF?

Na wyzwaniach technologicznych aż tak bardzo bym się nie skupiał. Moim zdaniem największym wyzwaniem dla wszystkich firm jest zrozumienie tego, co tak naprawdę KSeF zmienia na poziomie przetwarzania danych, zmiany procesów biznesowych. Wiele mówi się w przestrzeni publicznej o tym, że integracja z KSeF będzie trudna dla małych przedsiębiorców. A ja pójdę pod prąd. O wiele trudniejszą sytuację mają duże przedsiębiorstwa i nie zawsze sobie z tego zdają sprawę. To będzie proces, który będzie wymagał centralizacji obiegu dokumentów finansowych, faktur, faktur korygujących. To jest potężna zmiana.

Dlaczego?

Weźmiemy takie przedsiębiorstwo, które ma 10 oddziałów, wiele biur sprzedaży, sklepów. Są takie przedsiębiorstwa i wcale nie jest ich tak mało. Na ogół jest tak, że w takich przypadkach faktura trafia w różne miejsca, do tych osób, do których powinna trafić, bo tak się nauczyła dostawca. Ona jest przetwarzana, opisywana, każdy wie, co ma robić. I teraz to wszystko znika, wszystkie faktury będą w jednym wielkim worku na naszym koncie w KSeF. I to zmienia sytuację – trzeba te faktury w sposób umiejętny

wyciągnąć i posegregować do różnych procesów, które do tej pory obsługiwały różne kategorie zakupów. To będzie wymagało konsolidacji procesów księgowych. Do tego dojdą jeszcze wyzwania, powiedziałbym, psychologiczno-socjologiczne.

Jak wesprzeć te osoby, które w firmach bezpośrednio będą musiały zrozumieć te procesy?

Namawiamy jako Edison – operator elektronicznej wymiany danych, do jak najszybszego testowania platformy KSeF. Uważam, że to nie jest aż takie trudne – tylko zacznijmy to robić. Jeżeli zostawimy to na ostatnią chwilę przed wdrożeniem, czyli zdecydujemy się na jakieś działania po 1 stycznia 2024 r., obawiam się, że może być gorąco.

Mówi Pan o tym, żeby już testować i tak naprawdę możliwość, niewymuszona przez legislację, uczestnictwa w KSeF, już jest. Przedsiębiorcy z niej korzystają?

Nie korzystają. Nie znam statystyk, ale z naszych informacji, od kolegów po fachu, ekspertów i naszych klientów wiemy, że być może są jakieś pojedyncze firmy, które traktują KSeF jako faktyczną ścieżkę wystawiania faktur. Myślę, że dużo większy ruch Ministerstwo uzyska, kiedy już będzie ustawa, a nie tylko projekt.

A propos funkcjonujących już w naszej przestrzeni systemów, mamy już EDI, czyli Elektroniczną Wymianę Danych. Jak ona się ma do KSeF?

EDI to koncept, który powstał jeszcze w ubiegłym wieku, więc to dość stary projekt, natomiast wciąż niezmiernie aktualny. Pozwala on firmom stosującym dowolne systemy informatyczne wymieniać się dokumentami ustrukturyzowanymi.

A jak zmiany w przepisach podatkowych zaproponowanych w dokumencie VAT in Digital Age wpisują się w KSeF?

Bardzo mi się podoba to pytanie, bo tak naprawdę to KSeF będzie się musiał wpisać w dyrektywę VAT in Digital Age. I to jest chyba największe zaskoczenie. Zaskoczeniem jest to, że Unia Europejska zdecydowała się na tak szybkie wdrożenie faktur ustrukturyzowanych w całej Unii Europejskiej. To się ma wydarzyć w 2028 r. i to jest, patrząc na to, jak działa Unia Europejska, bardzo szybki termin. Do tego muszą dostosować się wszystkie kraje. I teraz uwaga: od teraz już żaden kraj nie może wprowadzać takich systemów jak nasz KSeF. Wszyscy mają czekać do 2028 r. Zatem my już teraz wiemy, że nasz polski System będzie musiał przejść niebawem dodatkową ewolucję.

Jakie korzyści wynikają z integracji z KSeF dla systemu skarbowego?

Założenia Ministerstwa są ambitne. Po pierwsze uszczelnienie systemu poprzez lepszą kontrolę. Ministerstwo zakłada, że tylko w pierwszym roku dzięki KSeF powinno dodatkowo zyskać niemal 2 miliardy zł. To jest potężna kwota. Przez następne 10 lat przewiduje kolejne 10 mld zł, czyli średnio miliard co rok. O tyle ma się zwiększyć ściągalskość podatku VAT. Nawet jeżeli tylko część z tego zostanie zrealizowana, to faktycznie jest to wartość zachodu.



KSeF będzie dotyczył wszystkich faktur. Nie powinno to być dla nikogo aż tak bolesne. Przechodziliśmy już różne zmiany na rynku, np. niedawno wszedł obowiązek wystawiania faktur przez systemy informatyczne. Pierwsze kroki w cyfryzacji księgowości został więc już poczyniony.

A jakie korzyści będzie czerpał przedsiębiorca z tej integracji z KSeF?

Ujednolicenie procedur, co zdecydowanie ułatwi życie. Np. korekta faktury będzie dużo łatwiejsza. Nie będzie trzeba udowadniać, że się ją dostarczyło, bo będzie wystawiona w Systemie. Przedsiębiorcy będą też otrzymywać szybciej zwrot VAT. Nie będzie dyskusji z kontrahentami o niedostarczonych, zagubionych fakturach, co może przyspieszyć proces płatności. Ale myślę, że prawdziwe korzyści uzyskają ci, którzy nie tylko zmieniają swoje myślenie o fakturach, ale którzy w ogóle przejdą na elektroniczne komunikowanie się w łańcuchach dostaw i we wszystkich transakcjach B2B.

Przychodzi klient do Edison i mówi: Potrzebuję wsparcia w integracji z KSeF. Na co może liczyć z Państwa strony?

Na pełne zaopiekowanie. Jesteśmy przygotowani na wymagające, wielosystemowe integracje, ale też na potrzeby najmniejszych przedsiębiorców. Mamy już dziś gotowe rozwiązanie, które już funkcjonuje. Możemy praktycznie z marszu rozpocząć proste testowanie. Dzięki temu przedsiębiorcy z nami współpracujący będą mieli czas na dopasowanie się do zmian i nowych procesów i zastanowienie się nad tym, czy można zrobić coś więcej.

Ewolucja modeli biznesowych względem obecnych potrzeb technologicznych

Krajobraz technologiczny ewoluuje błyskawicznie. Nowe wzorce konsumpcji i zapotrzebowanie konsumentów na natychmiastowe doświadczenia czy gratyfikacje aktywizują firmy do przyspieszenia innowacji, które mogą pozostawić konkurencję daleko w tyle. Wiele z nich robi to poprzez eksperymenty z nowymi modelami biznesowymi. Po pierwsze, aby zyskać przewagę konkurencyjną i wyróżnić się w trudnym środowisku gospodarczym. Po drugie, aby zwiększyć korzyści dla pracowników i klientów.

Szereg nowych modeli opiera się na subskrypcjach. Oferują one natychmiastowy dostęp do produktów i usług — bez konieczności posiadania zasobów lub płacenia za dostęp do nich dłużej niż jest to konieczne. Zjawisko stało się ogromnie popularne, ale jednocześnie wymaga od IT nadzwyczajnej zwinności i elastyczności. Firmy muszą jeszcze sprawniej zarządzać (w opłacalny dla siebie sposób) coraz bardziej zdecentralizowanymi pracownikami, aplikacjami, danymi i infrastrukturą, aby zagwarantować ich stałą dostępność.

Jak właściwie to osiągnąć? Wszystko sprowadza się do aplikacji. We współczesnym świecie to one zapewniają najskuteczniejszą drogę dla wyjątkowych doświadczeń klientów i uzyskania przewagi konkurencyjnej. Zwłaszcza w dzisiejszych, trudnych warunkach ekonomicznych. Aczkolwiek dla wielu organizacji budowanie, uruchamianie i zabezpieczanie aplikacji w infrastrukturze lokalnej i w chmurze stanowi nie lada wyzwanie. Wynika to często z braku personelu z umiejętnościami do zarządzania tą złożonością.

Przedsiębiorstwa zmagają się nie tylko z zarządzaniem operacjami i chmurami, ale także próbują zonglować sprzecznymi priorytetami wśród zespołów deweloperskich i operacyjnych. W tym miejscu do akcji mogą wkroczyć partnerzy i dostarczyć wartość.

Wynika to z ich ogromnego doświadczenia i wiedzy, co pomaga w zarządzaniu złożonymi technologiami. Innymi słowy, chodzi o „wartość jako usługę” opartą na doradztwie, przez co firmy mogą czerpać stale, długoterminowe korzyści

z inwestycji w technologie. Ci, którym uda się to zrobić w środowisku wielochmurowym, dostrzegą ogromne szanse rozwoju.

Wyjście naprzeciw klientom to nowe podejście do chmury

Multicloud jest niezbędnym narzędziem dla nowoczesnych firm, ponieważ pozwala organizacjom połączyć możliwości różnych technologii, by osiągnąć strategiczny cel. Niemniej jednak korzystanie z wielu chmur może również pomnożyć złożoność, zagrozić innowacyjności oraz narazić na ryzyko i koszty. To dużo do opanowania dla każdej firmy. Zwłaszcza gdy starasz się pogodzić wymagania infrastrukturalne firmy z jej bezpośrednimi priorytetami w zakresie rozwoju oprogramowania i często ograniczonymi zasobami.

Partnerzy powinni mobilizować klientów do zmiany podejścia z „cloud-first” — gdzie spieszą się z budową i migracją aplikacji do jednego środowiska chmury publicznej — na „cloud-smart”, gdzie, na podstawie potrzeb biznesowych, wybierają odpowiednią chmurę dla danej aplikacji. Wskazanie odpowiedniej platformy chmurowej lub środowiska on-premise do hostowania obciążeń roboczych to gwarancja znacznych korzyści w zakresie efektywności operacyjnej i produktywności IT oraz płynniejszej migracji aplikacji.

Żaden klient nie powinien być zmuszany do przyjęcia szablonowego podejścia — jego środowisko powinno być w pełni dostosowane do jego celów. Należy wyposażać go w odpowiednie narzędzia do budowania, zarządzania i orkiestracji aplikacji za pośrednictwem dowol-



nej infrastruktury. Umożliwienie innowacji niezależnie od platformy, z jednoczesnym zapewnieniem wyników biznesowych, pomoże klientom zachować zwinność, nie skazując ich na złożoność.

Dostosowanie modeli biznesowych

Aczkolwiek ten rodzaj doradztwa nie powinien być jednorazowy. Partnerzy muszą zasadniczo zmienić sposób świadczenia usług i ponownie przeanalizować sposób czerpania zysków, aby skapitalizować przejście na cloud-smart. Oznacza to uznanie odejścia od licencji wieczystych i przejście do bardziej zwinnego modelu subskrypcji opartego na SaaS. Z uwagi na to, że wydatki kapitałowe zaczynają być ograniczane, a klienci korzystają nie tylko z większej elastyczności, ale także dostępności, jest to absolutna konieczność. W końcu to kierunek, w którym zmierza świat IT.

Sprzedawcy muszą zmienić sposób interakcji z otoczeniem. Oznacza to zagwarantowanie lepszego wsparcia dla partnerów w sposobach wejścia na rynek, zarówno poprzez zachęcanie ich do eksperckości w zakresie konkretnych rozwiązań, jak i do wykorzystania możliwości związanych z obsługą w całym cyklu życia klientów — od usług doradczych po zarządzanie. Przede wszystkim rolą sprzedawców jest wspieranie partnerów w procesie ewolucji i doskonalenia ich modeli biznesowych



Żaden klient nie powinien być zmuszany do przyjęcia szablonowego podejścia — jego środowisko powinno być w pełni dostosowane do jego celów

pod kątem dopasowania do wiedzy o wielu chmurach. Niezbędne jest również zapewnienie narzędzi, które pomogą im skuteczniej monitorować projekty, a także podnosić kwalifikacje w zakresie nowych technologii.

Wykorzystanie szansy, jaką daje wartość jako usługa

Co właściwie mają z tego partnerzy? Możliwość sprzedaży usług przez cały czas współpracy z klientami, a nie tylko na zakończenie projektów lub w przypadku odnawiania licencji. W ostatnich latach wymagania klientów nie są już uzależnione od powtarzalnego scenariusza, bardziej skupiają się na całej podróży związanej z transformacją cyfrową. To wyjątkowa okazja dla partnerów,

aby wnieść wartość w wielu punktach cyklu życia, nie ograniczając się do jednego projektu lub technologii.

Cykle sprzedaży nie muszą już być liniowe, dostosowane do sztywnych procesów zamówień. Nic nie stoi na przeszkodzie, aby wykorzystać możliwości usługowe, które pojawiają się później niż początkowa sprzedaż. Ci, którzy priorytetowo potraktują kwestię dostarczania „wartości jako usługi” przy każdej możliwej okazji, uzyskają większe powtarzalne przychody i sumy kontraktów, ponieważ prawdopodobnie będą bardziej produktywnie i konsekwentnie angażować się w relacje z klientami. To wszystko wspiera dążenie do trwałej rentowności.

Umożliwienie klientom wprowadzenia innowacji nie tylko w zakresie samej technologii, ale również w sposobie jej użytkowania, otwiera ogromne możliwości budowania relacji typu „klient na całe życie”. Zwłaszcza jeśli wspomże się ich nawigację w zmieniających się warunkach rynkowych i zapewni wyjątkowe doświadczenia. Partnerzy, którym udaje się odejść od podejścia typu „jeden produkt dla wszystkich”, i robią wszystko, aby zrozumieć, co tworzy wartość dla klientów, koniec końców inicjują sytuację, w której obie strony wygrywają, bo są przygotowane do czerpania korzyści z ogromnego potencjału wielochmury.

— ZAPOWIEDZ



Już wkrótce !

TURBINY POLSKIEJ GOSPODARKI

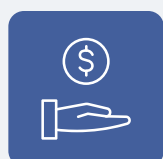
z listą wyróżnionych najlepszych produktów /usług dla MŚP

Zapraszamy do współpracy i zgłoszeń produktów skierowanych do tego sektora.
a.prasowska@gazetafinansowa.pl, a.piekarska@gazetafinansowa.pl



Postaw na integrację KSeF z Infinite

Wymieniaj faktury elektroniczne zgodnie z polskim prawem za pomocą platformy Infinite.



Niższe koszty



Eliminacja błędów



Automatyzacja



Większa efektywność procesów biznesowych

Ponad **20 lat** doświadczenia
w branży IT

Więcej o KSeF dowiesz się na naszej stronie:

www.infinite.pl/czym-jest-ksef