



Biznes

PORADNIK EKONOMICZNY PRZEDSIĘBIORCY RADZĄ PRZEDSIĘBIORCOM

Nowy poradnik „Rzeczpospolitej”

CYFRYZACJA ➔H2

FIRMY ➔H3

ANALIZA ➔H4

Bankowość idzie w kierunku chmury

Cyberbezpieczeństwo w bankach nigdy nie było ważniejsze niż obecnie

Digitalizacja dokumentów

90 proc. danych i dokumentów w przedsiębiorstwach nie jest ustrukturyzowanych

Czy ustrukturyzowanie e-faktur może być korzystne?

System Ministerstwa Finansów stanie się „pośrednikiem” pomiędzy wystawiającym fakturę a jej odbiorcą

KOMENTARZ „RZECZPOSPOLITEJ”

Cyfryzacja to konieczność



Anna Ogonowska-Rejer

Transformacja biznesowa kluczem do osiągnięcia sukcesu

Na 10 liderów biznesowych wierzy, że transformacja biznesowa ich firmy będzie kluczowa do osiągnięcia sukcesu. Jednak, aby było to możliwe, proces musi być przemyślany od początku do końca. Pierwszym krokiem w nim z reguły jest wdrożenie elektronicznego obiegu dokumentów, ponieważ nawet 90 proc. danych i dokumentów przechowywanych przez firmy jest nieustrukturyzowanych.

Dostęp do danych, umiejętność ich sprawnego przetwarzania i wykorzystania stanowią dziś jedno z najważniejszych aktywów biznesu. Niewątpliwie są kluczowym czynnikiem prowadzącym do osiągnięcia większej efektywności kosztowej, celowości oferty, ochrony biznesu, aż wreszcie uzyskania znaczącej przewagi konkurencyjnej. Niemniej warto mieć na uwadze wyzwania i ograniczenia, przed którymi stoją obecnie organizacje – m.in. wysoki próg wejścia, niedostatek zaplecza analitycznego czy programistycznego, ale też, przede wszystkim, ograniczony dostęp lub całkowity brak dostępu do unikalnych informacji.

Zgodnie z aktualnymi zapowiedziami Ministerstwa Finansów już w przyszłym roku Krajowy System e-Faktur stanie się obowiązkowy dla wszystkich firm działających w Polsce. Ustawa wprowadza zupełnie nowe spojrzenie na definicję faktury i sposobu jej obiegu. System Ministerstwa Finansów stanie się w pewnym sensie „pośrednikiem” pomiędzy wystawiającym fakturę a jej odbiorcą. Wprowadzana zmiana jest motywacją do cyfryzacji dla małych, również jednoosobowych, przedsiębiorstw i sporym wyzwaniem dla dużych organizacji korzystających z największych systemów finansowo-księgowych. Większy biznes, który przeszedł cyfryzację na długo przed nowymi wymaganiami fiskusa, dzisiaj powinien skupić się przede wszystkim na skutecznej i efektywnej integracji swoich systemów informatycznych z Krajowym Systemem e-Faktur i dostosowaniu do tego wyzwania swoich procesów sprzedaży i zakupu. To ograniczy konieczność tworzenia nowych rozwiązań, zarazem usprawniając działanie oprogramowania, które i tak już jest wykorzystywane w firmie.

Bankowość to jeden z sektorów, w których zwalczanie cyberprzestępców jest najdroższe – ale zarazem istotnie ważne z uwagi na potencjalne straty, które mogą nastąpić w przypadku udanego naruszenia bezpieczeństwa instytucji finansowej. Cyberbezpieczeństwo w bankach nigdy nie było ważniejsze niż teraz, w dobie światowego kryzysu ekonomicznego wzmaganego m.in. konfliktami zbrojnymi odbywającymi się zarówno na rzeczywistym polu bitwy, jak i w wirtualnej przestrzeni. Jednym ze sposobów na zwiększenie ochrony przed zewnętrznymi zagrożeniami jest chmura publiczna.

/©©

NAPISZ DO NAS

Anna Ogonowska-Rejer
redaktor prowadząca: anna.ogonowska@rp.pl



WALDEMAR KORWIN-KOWALEWSKI

Inteligentne zarządzanie sprzedażą

W 2023 r. terminale płatnicze są już standardowym wyposażeniem sklepów, restauracji czy innych placówek handlowo-usługowych w Polsce.

Coraz trudniej wyobrazić sobie lokal nieakceptujący płatności bezgotówkowych. W erze bezgotówkowej terminale można spotkać w praktycznie każdym sklepie w Polsce. Z danych NBP wynika, że 94 proc. wszystkich transakcji kartami to obecnie płatności w punktach POS lub internecie, a tylko 6 proc. stanowią wypłaty środków z bankomatu. Dzięki rozwojowi sieci akceptacji płatności bezgotówkowych rekordowa jest też liczba terminali – na koniec drugiego kwartału 2022 r. było ich w Polsce prawie 1,2 mln. Niewielu sprzedawców zdaje sobie jednak sprawę z tego, że możliwości tych urządzeń są dużo szersze – nie ograniczają się tylko do rejestrowania sprzedaży i przyjmowania płatności. Rozwiązania oparte na terminalach andro-idowych i TaaS (Terminal as a Service) umożliwiają wzbogacenie tych urządzeń o nowe funkcjonalności, zwiększając obroty firmy i redukując koszty związane z zarządzaniem flotą.

Cięcie wydatków na marketing, ograniczenie benefitów pozapłacowych czy – w ostateczności – obniżki wynagrodzeń. Jak wynika z raportu Grant Thornton, właśnie w taki sposób małe i średnie firmy chcą chronić się przed skutkami kryzysu. W tym samym badaniu niemal siedmiu na dziesięciu przedsiębiorców deklaruje również ograniczenie inwestycji w środki trwałe (to jest drugi najpopularniejszy sposób reakcji na nadchodzące turbulencje gospodarcze).

Z badania Konfederacji Lewiatan wynika z kolei, że tylko 35 proc. firm deklaruje kontynuację inwestycji zgodnie z przyjętym planem. Z drugiej strony, jak pokazują dane Microsoftu, ponad połowa firm w Polsce przykłada „dużą” lub „bardzo dużą” wagę do transformacji cyfrowej, dostrzegając potrzebę digitalizacji

przedsiębiorstwa. Te wyniki nie dziwią, jeśli weźmiemy pod uwagę, że skuteczna transformacja cyfrowa może ograniczyć koszty funkcjonowania firmy. Jak mogłaby ona wyglądać w przypadku placówek handlowo-usługowych?

Ograniczając inwestycje w środki trwałe w placówkach handlowo-usługowych, rzadko myśli się o wydatkach na terminale. W końcu flota tych urządzeń jest niezbędna do przyjmowania płatności – trudno na tym oszczędzać. Okazuje się jednak, że w tym obszarze można nie tylko zredukować nakłady, ale również wdrożyć nowe funkcjonalności, które umożliwią zwiększenie sprzedaży w firmie.

Wielofunkcyjność terminali

Funkcjonalność współczesnych terminali dalece wykracza poza prosty proces płatności. To kompleksowe urządzenia, które umożliwiają zarządzanie sprzedażą w całym lokalu i usprawnienie obsługi klienta na wielu polach – korzystają z tego nawet małe lokale. Nowoczesne modele terminali umożliwiają integrację z aplikacjami zewnętrznymi działającymi na systemie Android, np. w zakresie zarządzania rezerwacjami stolików, marketingiem czy natywnymi programami lojalnościowymi; ale także cashbackiem, menu restauracji, automatyzacją odbioru przesyłek czy sprawnym skanowaniem kodów QR uprawniających do rabatu. Takie wielofunkcyjne terminale mogą stanowić ogromne wsparcie w sklepie nie tylko pod względem funkcjonalności – także tych unikalnych w danej sieci – ale również związanej z nimi analityki.

Automatyzacja kampanii marketingowych czy pobierania informacji o najpopularniejszych dniach i godzinach

zakupów umożliwia podjęcie konkretnych kroków w celu wykorzystania nadarzającej się okazji lub zaadresowania widocznego wyzwania. Pozwala także uniknąć kosztownego przenoszenia, przepisywania czy analizowania danych ręcznie. A to tylko nieliczne przykłady tego, w jaki sposób można wykorzystać wielofunkcyjne terminale. W efekcie

Ponad połowa firm w Polsce przykłada dużą wagę do transformacji cyfrowej

można ulepszyć doświadczenie klienta, umożliwić mu dostęp do szerszego zakresu usług i usprawnić jego proces zakupowy – co może być szczególnie ważne w sklepach o mniejszych obrotach.

Abonament

Terminale sprawdzają się również w modelu abonamentowym w większych, złożonych organizacjach. Badania agencji doradczej Forrester zlecone przez Ingenico i przeprowadzone w maju 2022 r. w organizacjach wykorzystujących TaaS (Terminal as a Service) pokazują, że długoterminowa dzierżawa urządzenia z comiesięczną opłatą subskrypcyjną może dać agentom rozliczeniowym nawet do 49 proc. oszczędności w porównaniu z tradycyjnym modelem nabywania na własność terminala płatniczego – w tym zredukować koszty zarządzania flotą urządzeń nawet o jedną trzecią.

Przed wszystkim w modelu abonamentowym to dostawca odpowiada za całodobowe wsparcie techniczne dla terminali. W rozbudowanych organizacjach migracja 100 tys. terminali do modelu TaaS (Terminal as a Service) oznacza wyeliminowanie kosztów kupowania urządzeń czy posiadania zapasowych modeli. To także odciążenie działu technicznego, który może poświęcić swój czas na sprawy ważniejsze dla firmy. Co ważne, oferta TaaS kierowana jest do agentów rozliczeniowych oraz innych pośredników dystrybucji terminali.

Korzyści zauważą również wielkie sieci sklepów, które potrzebują elastyczności, aby skutecznie zmieniać plany i strategię w zależności od sytuacji rynkowej. Dzierżawa terminali może zredukować obciążenie wewnętrznych zespołów zadaniami związanymi z ich przewożeniem do innych lokali, zmienianiem funkcjonalności lub programowaniem dodatkowych funkcjonalności. W tych zadaniach skutecznie może pomóc dostawca.

Przyszłość TaaS

Czy w dobie kryzysu i tendencji do ograniczania inwestycji w środki trwałe placówki handlowo-usługowe będą wymieniały terminale na nowsze, wynajmowane modele? Biorąc pod uwagę oszczędności związane ze zmianą własnych terminali na model dzierżawy, jest bardzo prawdopodobne, że coraz częściej będziemy szli skutecznie ograniczyć koszty związane z zakupem urządzeń i późniejszym nimi zarządzaniem, zarazem poprawiając proces zakupowy i doświadczenia klienta.

/©©

—Waldemar Korwin-Kowalewski,
Country Manager w Ingenico

ANALIZA

MAŁGORZATA
WYSZYŃSKA

Czy ustrukturyzowanie e-faktur może być korzystne?

Ministerialny system stanie się „pośrednikiem” pomiędzy wystawiającym fakturę a jej odbiorcą.

Zgodnie z aktualnymi zapowiedziami Ministerstwa Finansów już w przyszłym roku krajowy system e-faktur stanie się obowiązkowy dla wszystkich firm działających w Polsce. Będziemy w tym zakresie jednym z pionierów w Europie – przed nami tylko Włochy, Hiszpania i Portugalia wprowadziły podobne rozwiązania.

Połączenie z krajowym systemem e-faktur jest nie tylko wyzwaniem technologicznym, ale także procesowym. Ustawa wprowadza zupełnie nowe spojrzenie na definicję faktury i sposobu jej obiegu. System Ministerstwa Finansów stanie się w pewnym sensie „pośrednikiem” pomiędzy wystawiającym fakturę a jej odbiorcą. Dokument, który nie zostanie zarejestrowany w KSeF, nie będzie uznawany za fakturę. W praktyce oznaczać to będzie, że od 2024 roku firmy nie będą wysyłać już swoich faktur bezpośrednio do klientów, tylko do KSeF, z którego następnie kontrahent będzie mógł ją pobrać i wprowadzić do swojego systemu informacyjnego. Co więcej, faktura w momencie prawidłowego zarejestrowania w KSeF będzie automatycznie uznawana za dostarczoną do kontrahenta.

Elektroniczne faktury

Aktualnie faktury cyfrowe występują w trzech różnych głównych formach: zeskanowanej faktury papierowej, faktury cyfrowej w formacie PDF lub DOC oraz faktury elektronicznej lub e-faktury.

Według danych Eurostatu, w Polsce 6 na 10 firm wysyła faktury w formie nieustrukturyzowanej. To m.in. skany czy pliki PDF, które nie są dokumentami gotowymi do automatycznego przetwarzania przez systemy księgowe. Wraz z uruchomieniem na szeroką skalę krajowego systemu e-faktur przedsiębiorstwa w Polsce będą musiały zaakceptować fakt, że z formalnego punktu widzenia wydrukowane dokumenty czy pliki pdf nie będą mogły już być traktowane jako pełnoprawne faktury.

Korzyści z KSeF

Biorąc pod uwagę, że wystawianie i otrzymywanie faktur jest fundamentem działania każdego biznesu, implementacja odpowiedniego rozwiązania dostosowanego do potrzeb firmy, a zarazem spełniającego wymogi prawne, może znacząco zredukować czas poświęcany na fakturę i wydatki związane z obsługą dokumentów księgowych. Nadchodzący wymóg korzystania z krajowego systemu e-faktur to nie tylko okazja, aby zmniejszyć zużycie papieru, ale także wyzwanie, aby wykorzystać ten obowiązek do przyspieszenia obiegu dokumentów w firmie, oraz znacznego ułatwienia pracy osobom zaangażowanym w procesy obsługi zakupów.

KSeF to szansa na sprawniejszą wymianę dokumentów z kontrahentami z Polski i Europy. Ujednolici sposób wystawiania zarówno faktur, jak i korekt. Dodatkowo skraca czas od wystawienia dokumentu do jego otrzymania przez klienta. Znacząco ułatwia też prowadzenie dokumentacji na poczet

audytów i kontroli, zdejmując część obowiązków z firm.

Wzrost efektywności pracy

Elektroniczne faktury dają szansę na wyeliminowanie wszystkich operacji związanych z ręcznym przepisywaniem danych i zastąpienie ich automatyzacją. Aby tak się stało, system finansowo-księgowy musi umieć odczytać elektroniczną fakturę, czyli bezbłędnie zinterpretować zawarte w niej dane bez pomocy księgowego. „Zwykły” PDF, który obecnie jest najpowszechniejszym formatem elektronicznej faktury, nie spełnia takich kryteriów. Systemy informatyczne nie widzą w nim danych, a sam plik wciąż pozostaje tylko obrazem do wyświetlenia na ekranie lub wydrukowania. Bardziej zaawansowane cyfrowe organizacje wykorzystują wtórne rozwiązania, czyli systemy OCR (optyczne rozpoznawanie znaków, z ang. optical character recognition), z których korzystają i analizują treść obrazu. To wciąż jednak nie jest idealny proces – wciąż konieczne jest zaangażowanie zespołu księgowego do weryfikacji prawidłowości jego przebiegu.

”

W przyszłym roku Krajowy System e-Faktur stanie się obowiązkowy

Tymczasem upowszechnienie faktur ustrukturyzowanych umożliwi od razu wysłanie danych w formie, która ułatwi systemowi odbiorcy faktury poprawną interpretację i automatyczny import we właściwe miejsca. To znacząco przyspieszy pracę księgowych i pracowników przyjmujących faktury zakupowe. Często będzie tak, że nie będą potrzebne żadne dodatkowe manualne czynności związane z przyjęciem faktury zakupu – wystarczy automatyczne zatwierdzenie dokumentu w systemie księgowym. Dodatkową korzyścią jest możliwość uzyskania zdalnego dostępu do takich dokumentów, szczególnie ważnego w czasach powszechnej pracy zdalnej. Automatyczny import dokumentów z KSeF znacząco ułatwi księgowym pracę, wyeliminuje również konieczność wizyt w biurze pracowników działów biznesowych w celu akceptacji faktur kosztowych.

Automatyzacja i standaryzacja

Wprowadzenie krajowego systemu e-faktur i idący za tym wymóg cyfryzacji fakturowania może zatem przełożyć się na dodatkowe uproszczenie procesów biznesowych w wielu firmach. Spójrzmy, jak ta sprawa przedstawia się w przypadku użytkowników systemów typu ERP, takich jak np. SAP. Mogą oni skorzystać z szeregu propozycji do obsługi komunikacji z KSeF, łatwych do zintegrowania z wykorzystywanym w firmie oprogramowaniem. Przykładem jest autorskie rozwiązanie S4/KSeF opracowane przez S&T,

które w prosty i bezpieczny sposób obsługuje pełną komunikację dokumentów sprzedaży z KSeF, a dokumenty zakupu pobierane z platformy przetwarza z wykorzystaniem komponentu SAP Invoice Management by OpenText. Użycie tego elementu pozwala nie tylko na automatyczne wprowadzenie do SAP faktury z KSeF, ale również na zamodelowanie obiegu akceptacyjnych oraz załączanie pomocniczych dokumentów do faktury.

Przydatna jest również funkcjonalność przechowywania e-faktur w dedykowanym i odpowiednio zabezpieczonym archiwum dokumentów. Zarówno po stronie zakupu, jak i sprzedaży cały proces obsługi i przetwarzania dokumentów jest monitorowany, dzięki czemu można uzyskać łatwy wgląd w różne dane analityczne, w tym KPI czy wizualizacje w postaci pulpitów. To przykład pokazujący, jak dedykowane rozwiązania dla różnego rodzaju systemów istniejących już w firmach mogą znacząco ułatwić integrację przedsiębiorstw z KSeF – być może w wielu przypadkach nie trzeba tworzyć nowych rozwiązań od podstaw.

Transparentność i koszty

Rozwiązanie sprzyja transparentności i likwiduje możliwość zagubienia dokumentów. Raz wprowadzona faktura nie będzie mogła zostać usunięta z systemu – będzie można jedynie wystawić do niej fakturę korygującą „do zera”. Oba te dokumenty będą figurowały w KSeF. Wprowadzenie faktur

ustrukturyzowanych przyczyni się do oszczędności czasu i obniżenia kosztu obsługi faktur. Możemy spodziewać się, że dzięki zastosowaniu formatu XML, uda nam się uniknąć wielu błędów zarówno w dokumentach, jak też w raportach i deklaracjach, dzięki czemu zmniejszymy ryzyko sankcji finansowych. Wraz z upowszechnieniem krajowego systemu e-faktur, jak deklarujemy ustawodawca, mogą też zostać zredukowane koszty związane z przechowywaniem dokumentów fizycznych.

Stworzenie wspólnej bazy dokumentów ułatwia dostęp do nich organom kontroli skarbowej, stąd podatnicy mogą liczyć na kilka ułatwień i np. krótsze terminy rozpatrywania wniosków o zwrot VAT. Ustawodawca zapewnił, iż podmioty korzystające z KSeF mogą liczyć na zwrot nawet w 40 dni zamiast 60.

E-faktura rozumiana jako pakiet danych zapisanych w uniwersalny sposób, najczęściej jako plik XML, to jednak nie wszystko – istotny jest również aspekt czytelności danych dla osoby wystawiającej czy też przyjmującej fakturę. Ministerstwo Finansów udostępnia w tym celu funkcjonalność wizualizacji e-faktury XML w formacie HTML, który pozwala zobaczyć dokument w postaci „tradycyjnej”, żeby móc zweryfikować jego zawartość. Czy taka wizualizacja przyjmie się jako „standardowy obraz faktury”, czy też przedsiębiorcy pozostaną przy „własnych” wypracowanych wcześniej formatach pozwalających obejrzeć i wydrukować fakturę? To pokaże dopiero przyszłość. /©©

—Małgorzata Wyszynska,
Solution Architect, S&T

OPINIA

Rozwój nowych technologii w biznesie

Kluczem do sukcesu jest współpraca oraz dawanie sobie wzajemnych szans.

W ciągu ostatnich 30 lat Polska przeżyła długą drogę. Z kraju, który intensywnie importował rozwiązania technologiczne, staliśmy się znani na świecie dzięki utalentowanym inżynierom. Pielęgnowany przez wieki naszej historii indywidualizm oraz szczególne miejsce nauk abstrakcyjnych w systemie kształcenia sprawiają, że w Polsce powstaje wiele startup-ów technologicznych. Zatem dlaczego, mając taki potencjał intelektualny, tak mało polskich firm technologicznych odnosi sukces?

Pierwsze firmy IT

Gospodarka wolnorynkowa sprawiła, że szczególne znaczenie w działalności gospodar-

czej zaczęła odgrywać informatyzacja. Okazało się, że bez komputerów nie jest możliwe prowadzenie przedsiębiorstw, zarządzanie produkcją czy sprzedaż. Internet spowodował, że konieczne stało się budowanie szerokopasmowych sieci teleinformatycznych. Pierwsze polskie firmy IT zajmowały się dystrybucją sprzętu komputerowego, telekomunikacyjnego, oprogramowania, budową sieci i integracją rozwiązań informatycznych. Pojawiły się także firmy rozwijające własne oprogramowanie służące do prowadzenia biznesu oraz zarządzania przedsiębiorstwem. Niezwykłym przykładem tamtego okresu był MkS ViR, jeden z pierwszych na świecie zaawansowanych programów antywirusowych, napisany przez Marka Sella i rozwijany przez jego firmę,

którą bez wątpienia można nazwać firmą typu high-tech. Niestety, nie udało się jej odnieść sukcesu światowego. Na przełomie wieków coraz więcej osób zaczęło rozumieć, że Polska może także w jakimś stopniu rozwijać technologię, a nie tylko wdrażać gotowe rozwiązania.

Rozwój platform e-commerce

Początek XXI wieku to wielki boom związany z rozwojem internetu, sieci teleinformatycznych i e-commerce. Okazało się, że w sieci jest miejsce na polskie serwisy internetowe takie jak portale informacyjne (np. onet.pl, wp.pl), platformy sprzedaży (Allegro), komunikatory (Gadu-Gadu) czy wreszcie na serwis społeczno-

ściowy Nasza Klasa, nazywany polskim Facebookiem. Mieliśmy także polski Instagram – serwis fotka.pl. Wielu młodych ludzi zaczęło masowo interesować się informatyką, rozumiejąc, że praca przy tworzeniu takich serwisów może stać się dobrym sposobem na życie.

Gry i telewizja internetowa

W roku 2007 miało miejsce wydarzenie przełomowe. Polska gra firmy CD Projekt o nazwie „Wiedźmin”, oparta na literaturze Andrzeja Sapkowskiego, stała się światowym hitem. Połączenie informatyki i działalności artystycznej sprawiło, że polska firma stała się znana na świecie jako ważny producent gier. W tym czasie wspólnie z moimi kole-

gami rozpoczęliśmy także technologiczną przygodę z telewizją internetową, tworząc platformę, która stała się podstawą dla wielu multimedialnych serwisów internetowych w Polsce i za granicą (np. player.pl). Stało się jasne, że możliwe jest konkurowanie ze światowymi gigantami i nie należy bać się wyzwań.

Czas na wysoką technologię

Obecnie w Polsce działają spółki rozwijające technologię kosmiczną (np. Astronika), układy scalone, urządzenia telemedyczne czy systemy operacyjne. Są to klasyczne przedsiębiorstwa typu high-tech, takie same jak te z Doliny Krzemowej. Jest to niezwykle budujące, ale bardzo nie

chciałbym, żeby ich produkty podzieliły los MkS_ViR.

Jeżeli chcemy, aby nasze produkty nie były traktowane jako niszowe wynalazki, musimy nie bać się ich używać. Kluczowe są tu pierwsze wdrożenia, które powodują, że dana technologia staje się wiarygodna. Na przykład, jeżeli stworzymy nowe inteligentne liczniki energii, które mają pełnić rolę asystenta energetycznego i pomagać zarządzać energią, to musimy je zamawiać i wdrażać, żeby ocenić ich realną przydatność. Kluczem do sukcesu jest współpraca oraz dawanie sobie wzajemnych szans. Win-win to fraza, której zrozumienie może sprawić, że zamiast wynalazków polskie firmy będą wdrażać prawdziwe innowacje. /©©

—Paweł Pisarczyk,
ekspert Business Centre Club