

НАП и рицарите на Светлия софтуер

— Пламен Боев, CEO, Елум
Софтуер www.zeron.bg

Определено предпочитам веселото начало във всяко нещо. Оптимизмът винаги позволява да седнеш и да се справиш с дадена задача по-лесно и по-бързо, затова и се надявам статията да излезе оптимистична и без никому не помагача критика.

Годината започна спокойно, съвсем според плановете ни и докато се отърсвахме от празничното настроение и влизаме в сериозни, работни релси, НАП определено реши, че не е редно да се прибираме вкъщи навреме и трябва много, ама много сериозно да залепнем за столовете в офиса.

Честно казано, екипът ни е отличен и се справи с поставените задачи, макар че не обичам да го карам да работи под напрежение и това никому не е необходимо. В интерес на истината и компаниите, и производителите на ERP софтуер или подценихме проблема, или не му обърнахме достатъчно внимание, за да започнем своевременно дискусия с НАП относно неговото приложение и изясняване на неяснотите по неговото прилагане. Но имаме, каквото имаме.

Наредба Н-18

В един момент имаше доста реална възможност наредбата Н-18 да се приложи с всички неясни моменти вътре в нея и това определено щеше да върне бизнеса години назад. Имам предвид и производители на софтуер, и клиенти.

Не си представям как примерно SAP ще дадат кода си за имплементация на НАП, или стоящият потенциален проблем с търговската тайна на компаниите (и ценовата политика). Общо взето, заплетените моменти бяха доста, но в момента и НАП, и бизнес организациите са влетени в конструктивна дискусия, която се надявам да разреши всички спорни и неясни моменти. Срокът за имплементиране на на-

редбата от компаниите, ползвачи ERP софтуер, е пренесен за края на септември 2019 и това време е достатъчно всичко да бъде решено.

Какво направихме ние досега?

Екипът ни поработи изключително интензивно и всички изисквания на НАП по наредба Н-18 са имплементирани в Zeron/V4. ERP софтуерът ни работи с всички сертифицирани от НАП касови апарати и изпълнява всички, всички изисквания на наредбата. Това, което остава да направим, е да видим как ще се тълкуват и изпълняват от НАП дребните (но много важни) детайли на наредбата, които споменах по-горе.

Нашите клиенти са изключител-

КАКВО ДА ПРАВЯТ КОМПАНИИТЕ, КОИТО ПЛАНИРАТ ПОКУПКА НА ERP СОФТУЕР?

Няма причина компаниите да спират или забавят своите проекти. Покупката на професионален ERP софтуер и без това е много дълъг и сложен процес и ако го прекъснеш в някакъв етап, това ще го забави още повече, а минусите да работиш без пълна информация за компанията си са повече от възможните плюсове от забавянето.

Факт е, че тези обстоятелства работят в полза на професионалните ERP софтуери и компаниите, които имат мощ и възможност да направят много и сложни корекции в софтуера си. Така че единственото, което трябва да направите, е да помислите още веднъж на кого да се доверите и дадете парите си. От друга страна, вече и професионалният софтуер дава много нови възможности за придобиване и е достъпен за много по-голям кръг от компаниите, без да е привилегия само на най-големите. Така че и тук прогресът работи в полза на мнозинството.

но сериозни и фокусирани в бизнеса си компаниите и хубавото е, че те няма да усетят никакво сътресение от ERP системата си във всекидневната си работа. За това се погрижихме успешно.

Лицензиране на софтуера

Същевременно тече и процесът на лицензиране на Zeron/V4 и той е в съвсем напреднала фаза, но съвсем преднамерено не бързаме да го приключваме. Както казах и преди, все още някои важни детайли в обсъжданията с НАП не са изяснени докрай и не виждам смисъл да избързваме с приключването на процеса, за да се похвалим с това във Facebook. Не искаме да извършваме една и съща работа два пъти и да си организираме отново дълги работни дни.

От друга страна, и настоящите, и бъдещите ни клиенти могат да са абсолютно спокойни, че работим по въпроса с наредбата, държим поглед око целния процес и обсъжданията с НАП и ще реагираме своевременно на всички промени, които ще се случат до септември 2019 г.

Също така е ясно, че ще има и много производители на ERP софтуер, които няма да се лицензират и ще изгубят клиентите си.

SaaS и неговите продажби

Това, което виждам, е, че тенденциите в данъчното ни законодателство неминуемо ще се отразят положително на продажбите на софтуер като услуга (SaaS). Софтуерът като услуга има много предимства – по-ниска и достижима цена, по-ниски разходи за поддръжка, месечни плащания за системата, с която работите, и т.н., а сега и имплементирането на новите разпоредби на данъчното ни законодателство е по-лесно и безпроблемно за компаниите, които ползват подобен софтуер.

Ясно е, че куп подобни плюсове/предимства няма да бъдат подминати от бизнеса и продажбите на този софтуер ще се увеличат значително за сметка на локалните инсталации. Трендът е световен, но сега ще се ускори повече и у нас.



www.zeron.bg