

Rachunkowość

Pewny partner na niepewny czas

Już od 25 lat świadczymy kompleksowe usługi wsparcia, które przyspieszają rozwój firm na każdym etapie działalności – mówi Aleksander Widawski, wiceprezes JWW Biuro Rachunkowe

Na czym polega wasza działalność?

Z jednej strony zajmujemy się rachunkowością podatkową i prowadzeniem ksiąg pod kątem rozliczania podatków w Polsce. A z drugiej oferujemy rachunkowość finansową, która daje spółkom informacje o tym, co w danym biznesie dzieje się naprawdę. To są dwa filary naszej działalności.

Która z tych usług cieszy się większym powodzeniem?

To zależy od grupy klientów. Zagranicznym spółkom i większym biznesom mniej zależy na rachunkowości podatkowej, a bardziej na rachunkowości finansowej. To przeciwne do tego, na czym koncentrują się polskie firmy, zwłaszcza małe i średnie. Krajowe podmioty zwracają dużą uwagę na podatki, a często nie przywiązują wagi na przykład do planowania wydatków stałych i zmiennych, czyli tego, co się składa na koszty działalności gospodarczej. Tracą też z oczu szerszy obraz swojego biznesu.

To dlatego sprawozdanie finansowe jest takie ważne?

Ze sprawozdania finansowego, czyli z bilansu oraz rachunku zysków i strat, można wiele wyczytać. Dokument ten zawiera informacje niezbędne do oceny rezultatów funkcjonowania przedsiębiorstwa oraz pomocne przy podejmowaniu decyzji gospodarczych. To nie tylko uporządkowane przedstawienie sytuacji finansowej i wyników danego podmiotu, ale także narzędzie prognostyczne, czyli pozwalające przewidywać dalsze losy przedsiębiorstwa, ukazujące jego szanse na wzrost wyników, rozwój, ekspansję rynkową lub ryzyko upadku.

Czyli na podstawie dostarczanych przez was wskaźników klient może podjąć decyzję o kontynuowaniu lub zakończeniu swojej działalności?

Jak najbardziej. Psycholodzy mówią o efekcie utopionych kosztów, gdy ludzie trwają w podjętej decyzji, nawet wtedy gdy jest ona niekorzystna. Nieważne, czy chodzi o toksyczny związek, złą pracę czy ciągle psujący się samochód: im więcej w jakąś rzecz włożyliśmy pieniędzy, energii i czasu, tym trudniej nam z niej zrezygnować. Choć logika podpowiada, że powinniśmy odstąpić od dalszych inwestycji, zanim narobimy więcej szkód, podświadomość nie pozwala nam się poddać. Może to dotyczyć również przedsiębiorczości. Emocjonalne przywiązanie do firm sprawia, że założyciele często nie zamykają ich, mimo że od dawna tylko dokładają do interesu. Dopiero sprawozdania finansowe uzmysławiają im, w jaką błądzą pułapkę. Niektórzy zdobywają się na odwagę i dają sobie spokój z nierentownym biznesem...

...próbując go zamknąć, naprawić lub sprzedać.

Także w przypadku sprzedaży, przekształcenia, fuzji lub innej ważnej zmiany potrzebne jest sprawozdanie finansowe. Co więcej – bez tego dokumentu firma nie uzyska kredytu, dofinansowania ani dotacji. Banki oraz instytucje wspierające przedsiębiorczość chcą mieć pewność, że rozmawiają z ludźmi,



którzy prowadzą biznes w sposób uczciwy i przejrzysty.

Rachunkowość nazywana jest językiem biznesu. Problem w tym, że nie każdy klient zna ten język. Czy pełnicie więc również funkcję tłumacza?

Oczywiście. Informacje o przedsiębiorstwie to jedno, a interpretacja tych danych to coś zupełnie innego. Jeśli klient sobie tego życzy, analizujemy z nim wszystko, co znalazło się w sporządzonym dla niego raporcie. Wyobraźmy sobie inwestora zagranicznego, który interesuje się tą czy inną firmą w Polsce, ale nie wie dokładnie, w jakiej jest ona kondycji. Co gorsza – nie zna polskich realiów rynkowych, prawnych ani podatkowych. Rzecz jasna, nie kupi on kota w worku. Żeby doszło do transakcji, trzeba mu odpowiedzieć na wiele pytań, rozwiać wątpliwości. Bywa również i tak, że wcielamy się w rolę adwokata diabła – zwracamy uwagę na te aspekty, przez które inwestycja może się nie udać.

Jak ważną częścią waszego biznesu jest wspieranie zagranicznych inwestorów?

Polska jest bardzo atrakcyjna z perspektywy zagranicznych przedsiębiorców chcących przeprowadzić ekspansję biznesu. Wykwalifikowani specjaliści, dobra infrastruktura drogowa, zaplecza naukowo-badawcze – to tylko kilka czynników, które ściągają tu międzynarodowych inwestorów. Zdajemy sobie sprawę, jakie wyzwania przed nimi stoją, dlatego występujemy nie tylko jako biuro rachunkowe, lecz przede wszystkim jako partner w biznesie, który dobrze zna rynek i wskazuje na szanse oraz zagrożenia.

A czy także polskie firmy mogą liczyć na pomoc JWW w zagranicznej ekspansji?

►POSTĘP: Prawo podatkowe się zmienia, wprowadzamy więc nowoczesne narzędzia. Korzystamy z oprogramowania uniwersalnego, czyli takiego, które nadaje się do obsługi wszystkich typów organizacji, niezależnie od formy prawnej, wielkości i struktury organizacyjnej oraz branży i profilu działalności. Posiadanie zaawansowanych rozwiązań do analityki biznesowej nie wynika z ustaw o rachunkowości i VAT. Wdrażamy je z własnej i nieprzymuszonej woli. Chcemy być za pan brat z nowinkami IT, bo widzimy płynące z nich profity, mówi Aleksander Widawski, wiceprezes JWW Biuro Rachunkowe – na zdjęciu z lewej, w towarzystwie Jolanty Wojnarowicz-Widawskiej, prezes spółki, oraz Anny Maack, wiceprezes, i Henryka Widawskiego, dyrektora departamentu księgowego. (FOT. ARC)

Owszem. Naszym atutem jest znajomość międzynarodowych rynków od strony przepisów, podatków i warunków prowadzenia określonej działalności. Wiemy, w którym kraju najlepiej rozwijać e-commerce, a w którym produkcję filmową czy nowe technologie. Toteż niezależnie od branży każdemu polskiemu klientowi, który chce działać globalnie, podpowiemy, gdzie ma największe szanse na sukces. Nigdy nie namawiamy nikogo do otwarcia spółki w Polsce i korzystania z usług JWW, gdy wiemy, że za granicą mógłby mieć łatwiej. W takich sytuacjach polecamy naszych partnerów w Wielkiej Brytanii, Niemczech, USA, Japonii lub innym państwie. Takie bezstronne doradztwo to kwestia rzetelności i profesjonalizmu.

Skoro padło określenie „nowe technologie”, z jakich innowacji cyfrowych korzysta biuro JWW?

Prawo podatkowe się zmienia, wprowadzamy więc nowoczesne narzędzia, które uwzględniają te zmiany i dobrze obrazują sytuację finansową spółek, co – jak już powiedziałem – jest istotne zarówno dla ich właścicieli, jak i dla inwestorów. Korzystamy z oprogramowania uniwersalnego, czyli takiego, które nadaje się do obsługi wszystkich typów organizacji, niezależnie od formy prawnej, wielkości i struktury organizacyjnej oraz branży i profilu działalności. Co również ważne: posiadanie zaawansowanych rozwiązań do analityki biznesowej nie wynika z ustaw o rachunkowości i VAT. Wdrażamy je z własnej i nieprzymuszonej woli. Chcemy być za pan brat z nowinkami IT, bo widzimy płynące z nich profity, choćby to, że z ich wsparciem można przygotowywać raporty szybciej i mniejszym nakładem czasu i pracy. Poza tym cyfrowa obsługa to coś, czego oczekują od nas co-

raz bardziej zaawansowani technologicznie klienci.

Gdy rozmawialiśmy z panem przed rokiem, usłyszeliśmy, że nowe technologie nie zastąpią księgowych. Podtrzymuje pan swój pogląd?

Powiedziałem wtedy, że przynajmniej w dającej się przewidzieć przyszłości bezrobocie cyfrowe mojej branży nie grozi. Nie zmieniłem zdania, mimo że od tamtego czasu w automatyzacji i sztucznej inteligencji dokonał się niebywały postęp. Przykładem jest słynny ChatGPT, który umożliwia komputerom rozmawianie z użytkownikami w naturalny sposób, a komunikaty, które tworzy, są nasycone ogromną wiedzą z różnych dziedzin. Technologie SI w dalszym ciągu będą uwalniać księgowych od prostych, powtarzalnych i monotonicznych zadań. Przygotowane przez ludzi sprawozdania finansowe mogą być mniej dokładne i zawierać błędy. To przestrzeń, w której cyfrowe maszyny nad nami górują. Ale stosunkowo łatwo jest wygenerować dane liczbowe. A trzeba jeszcze umieć je odpowiednio zinterpretować, o czym już mówiłem.

Interpretacja, analiza to domena człowieka...

...który myśli mniej schematycznie, posilkuje się doświadczeniem, ma intuicję, emocje i wyobraźnię. Zaryzykuję twierdzenie, że jeśli przedsiębiorcy mają czerpać jak największe korzyści z naszych usług, musimy znaleźć równowagę między inteligencją naturalną i sztuczną. W ich współdziałaniu tkwi klucz do zadowolenia klientów.

A klienci JWW wydają się zadowoleni i ciągle pojawiają się nowi.

Rzeczywiście. Transport, spedycja, reklama, budownictwo, IT – nasi klienci reprezentują niemal każdy sektor gospodarki i wszystkie rodzaje organizacji: małe, średnie i wielkie, działające na skalę krajową i międzynarodową. Są wśród nich również branżowi liderzy, jak potentat rynku druku Konica Minolta, PayEye, czyli pierwsza na świecie technologia biometryczna wykorzystująca fuzję biometrii tęczówki oka i twarzy, czy dostawca usług informatycznych IBA Group.

O rozwoju pana firmy świadczy także nowe biuro?

JWW Biuro Rachunkowe, kojarzone dotychczas z Wrocławiem, ma już drugi oddział. Otworzyliśmy go pod koniec stycznia w jednym z najbardziej reprezentacyjnych miejsc w kraju – przy placu Trzech Krzyży w Warszawie. Łatwo odgadnąć, czym się kierowaliśmy, uruchamiając placówkę w stolicy: zależało nam na tym, by ułatwić kontakt z nami i móc częściej spotykać się z klientami osobiście. Chcemy umacniać swoją pozycję na polskim i zagranicznych rynkach, zwiększać kompetencje zespołu i kontynuować transformację cyfrową. Mamy jeszcze dużo celów i nie zamierzamy zwalniać.

**PARTNEREM PUBLIKACJI JEST
JWW BIURO RACHUNKOWE**