

Электронные счета: что сейчас и что дальше?

Электронное, или безбумажное выставление счета является быстро развивающейся технологией, которая находится в различных стадиях утверждения во всем мире. В 2005 году Дания постановила, что все правительственные подрядчики обязаны предоставлять счета-фактуры в электронном виде, и Финляндия поставила те же условия в 2009 году (шаг, который позволил сэкономить 3.2млрд евро). Наряду со странами Скандинавии, в Латинской Америке Бразилия, Чили и Мексика также идут на опережение в этом вопросе. В США, пользоваться электронными платежами начали еще в 1990гг, хотя до недавнего времени эта технология в основном использовалась на B2C рынках. Такие страны, как Китай и Россия все еще находятся на ранней стадии развития технологии.

В Европе процесс становление системы электронного выставления и оплаты счетов, которая также известна как **EIPP**¹, был сопряжен со множеством проблем процесса регулирования, таких как ограничение безбумажного архивирования, другой НДС и другие налоговые режимы, а также законность электронных подписей. В начале развития этого процесса также были многочисленные технологические препятствия в развитии прямого прохождения автоматизации от предъявления счета к доставке, оплате, клиринге и расчетам. Фактически, только около двух процентов траффика счетов является зарубежным; большинство составляет внутренний. Но, тем не менее, в долгосрочной перспективе возможности системы электронного выставления и оплаты счетов могут иметь огромное влияние на финансовые цепочки поставок, особенно для транснациональных корпораций. Для достижения этой цели необходима такая стандартная платформа, которая включает в себя стандартизованные форматы данных, протоколы обмена сообщениями и сетевых платформ, которые находятся в разработке. Хорошей новостью является то, что многие государства сейчас понимают, что электронные платежи - это огромные экономии и повышение эффективности, и поэтому начинают требовать от своих поставщиков предоставление счета-фактуры в электронном формате.

Что такое электронный платеж?

Так, что же, собственно, представляет собой электронный платеж? По своей сути, это любой счет или акт, который можно пересылать или просматривать на компьютере или в интернете. PDF-файлы являются простейшей формой электронной накладной и привлекательны тем, что они просты в создании, отправке по электронной почте или публикации в интернете, что делает их популярным вариантом для малого и среднего бизнеса (SME²) в B2C³ и B2G⁴ секторах. Недостатком является то, что PDF-файлы – это статические документы, а это значит, что данные из PDF не могут быть извлечены, преобразованы или переданы в бухгалтерию, ERP (Enterprise Resource Planning)⁵, инвентаризации, для анализа данных, маркетинга или для других корпоративных систем, и поэтому не подходят для учета в режиме реального времени или автоматизированной финансовой цепочки поставок. Для крупных корпоративных B2B сред, XML-это стандартный формат для создания электронных счетов-фактур на основе динамических структурированных данных, которые могут быть интегрированы в широкий спектр поставок и платежей/расчетные системы.

Сравнивая затраты

По данным отчета «**E-Invoicing/E-Billing**» 2013 года, составленным компанией Billentis, базирующейся в Швейцарии, бумажное выставление счета обойдется примерно от 20 евро до 50 евро за штуку, если учесть весь процесс, а именно печать, бумагу и почтовые расходы, наряду с дебиторской задолженностью и кредиторской задолженностью, накладные расходы в том числе формирование счетов-фактур, выдача платежных напоминаний и согласования платежей. С электронной накладной, с другой стороны, это может стоить всего €1. Для генерирования и доставки документа, и в зависимости от **ERP** и/или AP/AR систем в использовании, весь процесс до оплаты цикла может быть обработан автоматически, что значительно сокращает время работы сотрудников. Billentis сообщает, что в целом, выставление счетов стоит Европе

1 Система электронного выставления и оплаты счетов (Electronic Invoice Presentment & Payments)

2 Предприятия малого и среднего бизнеса (Small and Medium Enterprise)

3 business to consumer/ customer

4 business-to-government

5 Организационная стратегия интеграции производства и операций, управления трудовыми ресурсами, финансового менеджмента и управления активами, ориентированная на непрерывную балансировку и оптимизацию ресурсов предприятия посредством специализированного интегрированного пакета прикладного программного обеспечения, обеспечивающего общую модель данных и процессов для всех сфер деятельности

(включая Великобританию) около 250 млрд в год евро. Это указывает на то, что только в Германии возможна экономия в 54 млрд. евро путем принятия электронных платежей.

Управление денежными потоками

Но электронные платежи - это не улучшение процесса в части автоматизации. Одной из главных задач финансового директора или корпоративного казначейства является управление денежным потоком так, чтобы в любое время оптимальная величина оборотных средств, могла быть выделена на новые проекты. С сотнями счетов-фактур (или сотен тысяч в случае очень крупных организаций) в различных стадиях цикла оплаты, это составляет миллионы фунтов замороженных денежных средств. Один из способов монетизировать счета мгновенно - продать долг третьему лицу: казначейство получает авансом денежные средства, а покупатель получает скидку от стоимости счета-фактуры портфеля, который представляет чистую прибыль. Традиционно сложный и трудоемкий процесс упрощается, за счет выставления счетов в электронном виде.

Автоматизация цикла предъявление счета до оплаты

«Коммунальщики», телекоммуникации, эмитенты кредитных карт и другие масштабные поставщики, работающие на B2C рынке признают потенциал электронных счетов, так как это позволяет не только ускорить денежный поток, но и сократить затраты на обработку, но что еще более важно, рассматривать как предложение услуг для повышения удобства для клиента. В случае B2B рынка - это обещает потенциально еще более далеко идущие выгоды, такие как автоматизированный учет – в упрощении, которое не ограничивается только эмитентами счета, но обеспечивает эффективность по все цепочке покупатель/поставщик. В случае многонациональных сотен или даже тысяч торговых партнеров, то можно говорить об огромных экономиях. Даже банки выигрывают, так как их корпоративные клиенты представляют собой, как покупателей, так и продавцов, они находятся в идеальном положении – координация финансовые цепочек.

«Многоликие» провайдеры электронных счетов

Некоторые организации - как правило, с большим объемом счетов - решили построить свои собственные **EIPP** платформы. Однако свои собственные разработки могут быть сложным и дорогостоящим процессом. Построение современной **EIPP/EBPP**⁶ системы, как правило, требует профессионального уровня интеграции, разработки документов, преобразования данных, сети и другие навыки. Это наделяет приложения для оплаты электронных счетов огромным потенциалом для аутсорсеров, которых сейчас множество.

Сегодняшние провайдеры, предоставляющие такую услугу, начали свой путь с различных позиций. Некоторые, как традиционные типографии и бюро услуг, как кредитные, коллекторские центры, клиринговые центры и даже почтовые сервисы, например, Deutsche Post и почта Канады, который увидели в будущем потенциал электронной доставки документов. Также есть поставщики услуг и программного обеспечения EIPP, такие, как Ariba и ebpSource, и консалтинговые, как Logica/CGI. Существуют глобальные сети электронных платежей, такие как OB10, Fundtech и платежные компании, как Voca, OneVu.

В поисках «лакомого куска»

Для многих аутсорсеров «найти свой лакомый кусок» - это быть одним из крупнейших поставщиков электронных счетов, которые работают с крупными компаниями B2C и B2B секторов. Согласно Billentis существует более 550 сетей этих операторов в Европе, 90 из которых имеют глобальный охват. Некоторые поставщики услуг по электронному выставлению счетов выступают в качестве подрядчиков, генерируя и размещая счета на серверах, которые впоследствии доступны с сайтов поставщиков услуг. Кроме того, существуют консолидаторы или агрегаторы счетов, собирающие выписки, счета-фактуры и извещения от разных эмитентов (коммунальные службы, банки, страховые компании, лизинговые компании и др.), и предоставляют возможность изучить и оплатить их с одного сайта вместо того, чтобы делать это на множестве различных порталов. Банки также принимают решительные меры в этой области. Потому что они уже имеют плательщиков рынков B2C и B2B в качестве клиентов, предлагая собственную службу консолидации в рамках электронного банковского портфеля, а это значит, что можно просмотреть, сделать

⁶ Электронное выставление и оплата счетов (Electronic Bill Presentment and Payment)

запрос и оплатить многие свои счета / счета-фактуры. Тем не менее, в Европе львиная доля электронных счетов-фактур роста на сегодняшний день среди небанковских поставщиков услуг.

Электронные платежи и торговое финансирование

Там, где у банков заканчивается роль посредников в финансовой торговой цепи - роль гораздо облегчается появлением выставлением электронного счетов. Действительно, в некоторых регионах, таких как Южная и Восточная Азия электронное торговое финансирование является одним из наиболее важных приложений электронной накладной. Банки из-за их широкой сети межбанковских отношений находятся в уникальном положении. Это работает так: поставщик передает в свой банк электронные счета, транзакции и данные в отношении товаров, отгруженных и оплаченных с момента поставки в соответствии с установленными сроками. Затем банк формирует аккредитив/финансовое предложение и отправляет его с электронной накладной к банку покупателя, и в любое количество других банков-корреспондентов в разных странах в зависимости от количества и расположения других игроков в торгово-финансовой цепи.

Для финансовых учреждений, которые сталкиваются с низким уровнем процентных ставок и проблемами с доходами, электронные платежи - это формирование нового спектра услуг с высокой стоимостью. Однако, поскольку для многих банков это не в их компетенции, они более чем вероятно, не склонны обращаться к специальным EIPP аутсорсеров этих услуг, - это еще один потенциальный рынок для провайдеров EIPP.

Обслуживание цепочки поставок

В идеальном мире способ бесшовной сквозной автоматизации является универсальным по совместимости. Если рассматривать всех эмитентов и плательщиков, использующих тот же провайдер, то это довольно простая двусторонняя договоренность. Тем не менее, в случае крупных организаций, имеющих сложную сеть коммерческих партнеров, это маловероятно. Сложности состоят в приросте в качестве дополнительных торговых партнеров и их поставщиков услуг электронных платежей (в каждой из которых свои собственные платформы). Если мы затем добавим оплаты поставщиков в общее цепи, сложность простирается даже дальше. В итоге, многие поставщики услуг - особенно крупные - по понятным причинам не склонны переключаться на стандартные платформы из-за страха потерять исключительную связь, которую они получают от своих клиентов.

Другая сложность заключается в том, что большинство поставщиков в цепочке скорее всего, будут предприятиями малого и среднего бизнеса, большинство из которых не имеют собственного аутсорсинга электронных платежей и используют разрозненный спектр систем: ручные системы бухгалтерского учета, электронные таблицы Excel и PDF-файлы. Существует очень мало стимулов для крупных поставщиков услуг (провайдеров) в работе с мелкими игроками с низкими объемами, так как трудно сделать хорошее бизнес-предложение, так как для большинства малых и средних предприятий эта услуга слишком дорогостоящая. Банки могут восполнить этот пробел, так как они уже имеют низкую стоимость использования электронной платформы. В качестве альтернативы, существуют различные бюро выставления электронных счетов, которые нацелены на малые и средние предприятия и находятся сейчас на подъеме.

Будущее для EIPP

Независимо от проблем, связанных с технологией и законодательством, от того, что многие регионы мира находятся на различной стадии принятия и использования электронных платежей, от бизнес-реализаций и аутсорсинга, одна вещь выходит на первый план: EIPP/EBPP является одним из наиболее важных стратегий в дальнейшем для повышения производительности труда и сохранения окружающей среды, учитывая миллиарды тонн бумаги, счета, формируемые в год в мире. Наверное, каждый должен делать то, что Датское правительство уже делает: просто отказываться принимать бумажные счета-фактуры.

Эта статья первоначально появилась в журнале «Outsource» Выпуск # 33 Осень 2013.

[Оригинал публикации](#)

Об авторе

Элейн Грэм является независимым экспертом бизнес-технологий, журналист