

ЭЛЕКТРОННЫЙ ДОКУМЕНТООБОРОТ В БИЗНЕСЕ: инструмент эффективный и уже повседневный

Около месяца назад единственный пока в Беларуси аттестованный оператор **электронного коммерческого документооборота (EDI)** — ООО «Современные технологии торговли» — прошел очередную (уже третью) государственную аттестацию. Компания подтвердила свое право оказывать услуги по созданию и передаче электронных юридически значимых товарно-транспортных и товарных накладных. Этот факт и сам по себе любопытный, но также интересен на фоне реализуемых в стране мер по переводу фискальных документов строгой отчетности в электронную форму. Одни организации при этом уже стали пользователями предложенной EDI-системы, другие еще только присматриваются к ней. Между тем отечественный провайдер готов предложить полный комплекс электронного взаимодействия в цепи поставок товаров (услуг). А это не только электронные накладные... Чем же способен заинтересовать безбумажный коммерческий документооборот? Сможет ли он перешагнуть границы и обеспечить связь с иностранными контрагентами? В чем система заметно упрощает подачу электронных счетов-фактур по НДС? Наконец, сложно ли это — войти на EDI-рынок?.. **Директор ООО «Современные технологии торговли» Сергей ТУМЕЛЬ** дает практические советы, рассказывает о преимуществах, обозначает перспективы решения задач, выходящих за рамки внутренней автоматизации и оптимизации бизнес-процессов.



— **Сергей Александрович, электронный документооборот в нашей стране — уже реальность, а не смелая фантазия. Приняты нормативные документы, регулирующие различные вопросы в данной сфере, внедрены международные стандарты описания и идентификации товаров, установлены формы электронных документов, сопровождающих сделки... Собственно, и сами механизмы обмена легитимными электронными документами уже запущены.**

Какую роль при этом играет компания «Современные технологии торговли»? Что позволило вам стать первым в Беларуси EDI-провайдером?

— Вероятно, главным практическим шагом с нашей стороны стали разработка на базе международных стандартов и внедрение собственной EDI-системы «ТОРБУ». Это — новая для белорусской торговли уни-

версальная среда обработки и обмена юридически значимой коммерческой информацией между бизнес-партнерами. Система обеспечивает полный цикл функционирования современных бизнес-моделей при поставке товара: от опубликования прайс-листов до направления электронной товарно-транспортной (товарной) накладной. Легитимность таких документов подтверждается электронной цифровой подписью, соблюдением формата, утвержденного Государственным комитетом по стандартизации Республики Беларусь, и иных требований, установленных законодательством.

То есть посредством EDI-системы «ТОРБУ» ее пользователь может обмениваться со своими партнерами формализованными EDI-сообщениями и юридически значимыми документами, принятыми в модели «заказ – доставка – оплата». Среди них, например, «Каталог товаров», «Заказ на поставку», «Ответ на заказ», «Уведомление об отгрузке», «Уведомление о приеме», легитимная электронная товарная и товарно-транспортная накладная, «Акт выполненных работ», «Счет-фактура по НДС», «Отчет о продажах», «Отчет об инвентаризации» и любые другие документы свободной формы (*.doc, *.pdf, *.jpg и др.). Все — электронные и легальные...

— И при этом ООО «Современные технологии торговли» на сегодняшний день остается в стране единственным аттестованным EDI-провайдером. Скажите, для компании такая ситуация упрощает или усложняет работу?

— Однозначного ответа здесь, на мой взгляд, быть не может, потому как значение имеют многие факторы. Как известно, конкуренция на рынке, о каком бы рынке мы сейчас ни говорили, не дает его участникам расслабляться, подталкивает к тому, чтобы постоянно повышать качество услуг и удешевлять их стоимость. При наличии конкуренции клиент вправе выбирать желаемый для него уровень сервиса и оплаты. И если мы говорим о EDI-услугах, такая возможность есть, на рынке уже работают несколько компаний. А вот помочь передавать юридически значимые документы может пока только наша компания. И, понимая ответственность, которая ложится на нас, мы стараемся самостоятельно максимально «шлифовать» качество услуг и внутренних процессов для возможности предоставления комплексной услуги для разных типов клиентов.

Вместе с тем одному провайдеру поспеть везде и всюду не так просто, и до сих пор остаются сферы экономики, не тронутые процессами расширения электронного коммерческого документооборота. А ведь количество участников EDI-рынка, его массовость принципиально важны для развития. Электронный документооборот наиболее эффективно работает тогда, когда в нем задействованы не только вы сами, но и ваши деловые партнеры. Все те, с кем происходит взаимный и постоянный обмен данными. Вот тут и возникает один из тех моментов, который ставит в явно невыгодное положение провайдера-одиночку. Так что, как ни крути, а увеличение числа доверенных (аттестованных) провайдеров EDI-рынку было бы полезно.

— Но пока вы одни, в принципе, любая компания может прийти к вам и сказать: «Мы хотим обмениваться со своими контрагентами электронными товарно-транспортными и товарными накладными»?..

— Да, конечно. Но вот один очень важный момент. Мы всегда были «заточены» под комплексный документооборот, способность предложить клиенту, как я уже говорил чуть раньше, инструментарий для работы с электронными документами, полностью обеспечивающими поставку товаров. А если автоматизировать только один из процессов — Вы привели в качестве примера обмен электронными накладными, — эффект, безусловно, будет, но не такой, каким бы он мог быть.

Убедиться в эффективности внедрения хотя бы электронных накладных можно на примере Интернет-магазина «Евроопт» («Е-доставка»). После перехода с бумажных накладных, которые формировались при отгрузке товаров, на электронные в «Е-доставке» посчитали финансовый эффект: он составил порядка 1,5 миллиарда неденоминированных белорусских рублей в месяц (около 75 000 долл. США). И заметьте, это не только экономия на стоимости не используемых больше бумажных бланков строгой отчетности. В случае с «Е-доставкой» отказ от бумажных бланков накладных составил в сумме экономии менее 10 %.

— А остальные 90 %? Правильнее даже сказать, а основной эффект за счет чего был достигнут?

— За счет упрощения множества внутренних процессов и ускорения сроков поставки товара.

В целом при переходе на электронное взаимодействие начинается сокращение операционных затрат: снижение стоимости операционного персонала за счет времени обработки информации; снижение затрат, связанных с оборудованием рабочих мест персонала, распечаткой и(или) пересылкой информации (приобретением бумаги, принтеров, расходных материалов); стоимости связи и почтовых услуг; снижение стоимости затрат, связанных с возникновением спорных ситуаций (например, при частичном или полном возврате товара), и т.д. А кроме того, отказ от бумажной формы и ручного ввода информации в пользу электронного документооборота сводит к нулю возможность появления ошибок, неизбежных при ручном вводе информации.

И это только по одному бизнес-процессу. А если одновременно пользоваться, к примеру, еще электронными заказами или прайс-листами, которые компании направляют своим потенциальным потребителям?! Ведь, известно, у некоторых компаний цена на отдельные позиции в прайс-листах может изменяться по нескольку раз в день, а число самих отгружаемых товарных позиций достигает иногда до нескольких тысяч. И что делать в таких ситуациях? Звонить по телефону, слать письма по *e-mail* или факсом отправлять объемные каталоги?.. Вот Вы улыбаетесь, а на практике такие ситуации не редкие и вызывают вполне определенные трудности в работе. А ведь информацию мало получить — ее необходимо еще оперативно обработать. А когда речь идет о тысячах измененных позиций от поставщиков?..

Если обмен информацией между контрагентами происходит в электронном виде, система, а не человек обрабатывает массивы данных. Она же выдает менеджеру конечные решения. И менеджер видит: сегодня обновилась прайс-листы и наиболее выгодная цена — у такого-то поставщика. Заказ при этом формируется, можно сказать, нажатием одной кнопки, и уже через 20–30 минут приходит подтверждение оформления заказа. Опять-таки электронное подтверждение. Но идем дальше... Еще до момента приезда товара менеджер получит электронную накладную с указанными конкретными позициями товаров, которые будут фактически доставлены. Приехали товары — менеджер сверил поставку — и снова нажатием одной-двух кнопок принимает товары на баланс. Упрощенно говоря, тор-

говлю можно вести «с колес», особенно если речь идет о «скоропорте» или других товарах, для которых важна скорость реализации.

Кроме того, когда менеджер подтверждает принятие товара по накладной, его контрагент, отправитель груза, получает это подтверждение также быстро и имеет возможность сегодня (а не через несколько дней) выставить счет на оплату за свой товар. Выходит, и оборотные средства движутся быстрее. С бумажными накладными такой номер, увы, не проходит.

На этот счет есть, кстати, и международная, европейская статистика. По данным, которые регулярно готовит Центр ООН по упрощению процедур торговли и электронным деловым операциям (СЕФАКТ ООН), внутренние издержки можно снижать на величину от 2 % до 15 % от себестоимости товара — за счет перехода на электронный коммерческий документооборот. Сведениям можно доверять, именно СЕФАКТ ООН разрабатывает международные стандарты электронного обмена данными в торговле, на базе которых работают самые разные страны, в том числе и Беларусь, и разработанная нами *EDI*-система «ТОРБУ».

— Таким образом, максимального эффекта пользователь системы добивается именно при комплексном документообороте?

— Да, и я приведу еще один довод, который может многих заинтересовать. Смотрите, если формирование накладных происходит в электронном виде, а в дальнейшем точно так же создаются акты выполненных работ (т.е. первичные бухгалтерские документы по хозяйственным операциям), достаточно просто сформировать электронный счет-фактуру по НДС — документ, об обороте которого немало говорится накануне 2017 г. Ведь все данные уже есть в электронном виде! Электронный счет-фактура по НДС создается практически в автоматическом режиме и также через *EDI*-систему «ТОРБУ» может быть отправлен на Портал электронных счетов-фактур и контрагенту. Такая возможность уже реализована, и отдельные наши клиенты отправляют электронные счета-фактуры тысячами.

Почему через нас? Потому что это удобно. Если при загрузке документов на электронный ресурс налоговых органов происходит какая-либо задержка, бухгалтер при отсутствии нашего сервиса вынужден дожидаться поло-

жительного ответа с Портала порой и после окончания своего рабочего дня. Но стоит ли на это тратить время? За бухгалтера «подождать» может наша система, и выполняет все требуемые от нее операции она в режиме 24/7. Положительный результат загрузки документа будет подтвержден квитанцией с нашей электронной цифровой подписью.

У такого варианта технического решения есть немало и иных достоинств.

Если электронный счет-фактура становится одним из документов единой системы коммерческого электронного документооборота, автоматически генерируемых на основе данных учетных систем пользователей, это существенно упрощает внедрение электронных счетов-фактур по НДС, сокращает транзакционные издержки, снижает нагрузку на Портал (ведь формируется один канал, который может управлять очередью, а не десятки тысяч сразу). Одновременно могло бы произойти снижение издержек у юридических лиц и по формированию и обработке ЭСЧФ, ведь отпадает необходимость дорабатывать свои информационные системы, осуществлять техническую поддержку и сопровождение механизма передачи документов.

При этом затраты на создание и функционирование центров обработки данных для поддержания бесперебойности и безопасности передаваемой информации, наращивание функционала системы с целью повышения конкурентоспособности на рынке EDI-услуг ложатся на EDI-провайдера. Оператор электронного коммерческого документооборота отвечает также за техническую, организационную и консультационную поддержку абонентов, обеспечение EDI-роуминга с зарубежными провайдерами и предоставление данных в международную сеть GDSN. Последнее делается с целью выхода продукции белорусских предприятий на зарубежные рынки.

— Сергей Александрович, Вы сказали, что в основе электронного коммерческого документооборота, который формируется в Беларуси, лежат международные стандарты...

— Верно, и субъекты, перешедшие на электронный способ взаимодействия со своими партнерами, построенного по общим стандартам, потенциально могут обмениваться электронными документами не только с компани-

ями из Витебска, Бобруйска или Гомеля, но и с партнерами из Варшавы, Берлина... любых иных европейских городов. Языки, на которых составлены документы, могут быть разными, но один компьютер точно поймет другой, возьмет нужную информацию из определенных ячеек и правильно ею распорядится.

— Вы часто говорите о торговле и пример, который привели с «Е-доставкой», тоже относится к этой сфере...

— Да, мы начали не с самого простого сектора — продуктового ритейла. К моему сожалению, торговля в нашей стране до сих пор крайне низко автоматизирована. Крупные торговые сети этот пробел восполняют, разумеется, быстрее и они более автоматизированы, чем остальные торговые объекты. А товароведы мелких и средних магазинов, как и много лет назад, подолгу вызывают своих поставщиков для размещения ежедневного заказа, упрощенно говоря, на хлеб, молоко и иные продукты.

Мы начали с продуктового ритейла потому, что здесь сосредоточен массивный ежедневный обмен данными между контрагентами. Но обмениваются документами организации и в иных секторах экономики — в машиностроении, в фармацевтике, в строительстве и так далее. Более того, в перечисленных секторах продукция правильно описана и уже имеет уникальные идентификаторы (штрих-коды). А вот торговле с этим как раз сложнее...

— Какое количество организаций уже пользуются EDI-системой?

— На сегодняшний день в нашей системе зарегистрировано более 1 000 субъектов хозяйствования. По разным причинам ее функционалом активно пользуются не все: с юридически значимыми документами работают порядка 400 юридических лиц, электронными сообщениями обмениваются еще более 200 юридических лиц.

Среди наших клиентов уже есть крупные, узнаваемые компании и бренды. «Савушкин продукт», «Минскхлебпром», «Минский завод игристых вин», «Крыніца», «Лидское пиво», «Санта Бремор», «Белрыба», «Дарида», «МорозПродукт», «Белоруснефть» (по внутренним отгрузкам нефтепродуктов), «Полесье», «Велком», магазины «Гиппо», «А-100», «Простор», «Рублевский», «21-й век», сети «АЛМИ», «Сосе-

ди», «Тропинка», «ПОСТТОРГ» и «Буслік» и многие другие. Отрадно, что и самая крупная торговая сеть в стране — Белкоопсоюз — не остается в стороне и также начала использовать EDI-сообщения. В 2017 г. Белкоопсоюз планирует перейти к электронным накладным.

Организации, представляющие иные сферы и секторы экономики, тоже появляются в системе. В ней уже зарегистрировано несколько аптечных сетей, которые активно обмениваются EDI-сообщениями и участвуют в документообороте юридически значимых документов — накладных, актов выполненных работ... Активно интересуются возможностями электронного документооборота предприятия из сферы строительства и автомобилестроения.

Останавливаться на торговле мы не собираемся и хотели бы запустить электронный документооборот в иных сферах экономики. Например, в здравоохранении. В этой сфере, для примера, страховые компании активно обмениваются документами с медицинскими учреждениями при наступлении страховых случаев. Пока преимущественно бумажными.

— Но пока можно говорить только о внутреннем обмене электронными документами?

— У бизнеса есть конкретная заинтересованность в том, чтобы обмениваться юридически значимыми документами между странами. Сейчас хотя бы в пределах Евразийского экономического союза, а в дальнейшем и с европейскими партнерами.

Мы уже работаем на опережение и для этих целей создаем «точку доступа» для обеспечения возможности передачи документов и данных в Евросоюз. К настоящему моменту у наших европейских партнеров уже выработаны общие стандарты и требования (технические и организационные) к провайдерам, и «Современные технологии торговли» будут соответствовать данным требованиям. Таким образом, через нашу систему в ближайшей перспективе можно будет передать электронный документ своему европейскому контрагенту с юридически значимым подтверждением.

В настоящее время такой «мост» выстраивается в сторону Востока — с Россией и Казахстаном. Мы уже научились передавать коммерческие данные, EDI-сообщения и даже электронные документы. Россияне со своей стороны уже «понимают» наши, белорусские,

накладные, а мы — российские счета-фактуры. Сейчас в России реализуется проект так называемого универсального передаточного документа (УПД), который объединяет в себе три сущности. Он может быть счетом-фактурой, товарно-транспортной накладной или актом выполненных работ. Все необходимые данные для этого он в себе содержит.

— То, о чем Вы рассказываете, выходит за рамки локальной автоматизации и оптимизации бизнес-процессов в организациях...

— ...и таких проектов, замечу, становится только больше. EDI-услуги имеют свое значение и для реализации многих инициатив, обсуждение которых происходит сейчас на национальном уровне, на уровне Евразийской экономической комиссии (ЕЭК). К числу таких относится вопрос о прослеживаемости товаров на территории интеграционного объединения.

Как именно будет осуществляться прослеживаемость товаров, сейчас решается, но на мой взгляд, в режиме *online* она может быть осуществлена только на основе электронных товаросопроводительных документов. Еще один рассматриваемый комиссией вариант — на основе электронного счета-фактуры. Очень спорный вариант! Счет-фактура в принципе не является товаросопроводительным документом, он также не фиксирует момент перехода права собственности на товар. Это — платежный документ, который может быть выписан с задержкой по времени (по нашему законодательству до 35 дней) и после поставки товара. А товар, например, уже пересекает границы и далее расформировывается на более мелкие партии. Как осуществлять прослеживаемость товара в дни, пока не выписан счет-фактура? Как осуществлять прослеживаемость, если грузоотправитель не является плательщиком НДС и не обязан выписывать счета-фактуры?..

Другое дело — электронные накладные, которыми в обязательном порядке сопровождается любая поставка. И по ним действительно можно проследить движение товаров, их конкретных партий. Автомобиль еще не доехал до заказчика груза, но по отправленной накладной контролирующие органы уже могут видеть: документ грузоотправителем передан, он находится в таком-то статусе (пусть даже еще не подписан контрагентом). И ассортимент товара ясен. В момент, когда накладная

подписывается, ее статус изменяется, что подтверждает прием товара на учет грузополучателем, и так далее...

— Что ж, сфер применения возможностей, которые открывает электронный коммерческий документооборот, действительно немало. Что должен сделать субъект хозяйствования для того, чтобы подключиться к системе? Может быть, есть некий алгоритм действий...

— Чтобы начать работать в системе, необходимо сделать три шага.

Первое — получить сертификат открытого ключа ЭЦП, если его до сих пор у субъекта хозяйствования нет. Трудно, конечно, сегодня такое представить, но все же.

Второе — необходимо получить легитимный GLN-номер, обратившись в Ассоциацию автоматической идентификации ГС1 Бел. Это — тринадцатизначный международный идентификатор места локации субъекта хозяйствования в системе электронного документооборота. Его структура позволяет использовать этот номер в любых информационных системах в мире, и он всегда будет оставаться уникальным.

Третье — подключиться к системе электронного документооборота аттестованного провайдера. Как мы уже говорили, ООО «Современные технологии торговли» пока является единственным таким провайдером. Этот процесс имеет два варианта.

Один вариант представляет собой возможность работать с сервисами EDI-провайдера через web-интерфейс (*Web-EDI*). Данный вариант является наиболее простым и быстрым, он требует только наличия интернет-соединения и web-браузера. Он рекомендован организациям с невысоким уровнем IT-инфраструктуры и (или) с небольшим документооборотом (в среднем до 50 документов в день). Регистрация в системе при этом происходит в течение двух часов — и ее пользователь может создавать и передавать своим контрагентам электронные документы.

При втором варианте подключения информационная система клиента интегрируется с EDI-платформой (Прямой EDI). Он предназначен для организаций с высокой IT-инфраструктурой и большим документооборотом (в среднем более 100 документов в день) и позволяет пользователям работать с EDI-документами в своей

учетной системе. Процесс подключения Прямого EDI достаточно трудоемкий и в зависимости от разных обстоятельств может занять от недели до нескольких месяцев.

И я бы сказал, есть еще четвертый шаг в этом алгоритме, необязательный, но важный. Как только компания становится пользователем системы, хорошо бы оповестить своих контрагентов о том, что вы начали работать в системе электронного коммерческого документооборота.

Больших финансовых затрат ни один из перечисленных мною шагов не требует. Что касается заключения договора, то заключается он на все время, на которое участник системы пожелает пользоваться нашими услугами. В момент, когда субъект приступает к эксплуатации системы в «боевом» режиме, мы уведомляем налоговую инспекцию по месту его регистрации о том, что их налогоплательщик получил возможность создания электронных документов.

— В заключение разговора хочу спросить о том, какую долю занимает электронный документооборот в общем документообороте Вашей собственной компании? Ведь ООО «Современные технологии торговли» — не просто организация, а EDI-провайдер...

— В жизни часто бывает так, что сапожник остается без сапог. Но мы... сапожник с сапогами! Мы в электронном виде взаимодействуем со всеми нашими клиентами и ежемесячно выставляем им акты выполненных работ в электронном виде. Я говорю, конечно, о тех наших клиентах, которые уже работают с юридически значимыми документами. Мы даже воду в офисе получаем по электронным накладным...

— Что может измениться в случае, если появится второй EDI-провайдер?

— Надеюсь, что появится. Государством для этого случая все процедуры прописаны. Мы должны будем в минимальный срок построить EDI-роуминг для взаимодействия друг с другом. И клиенты одного провайдера смогут передавать электронные документы нашим клиентам. И все. И будем работать...

Количество компаний, которые перейдут на электронный способ взаимодействия и начнут снижать свои издержки, будет расти. При этом экономика Беларуси будет становиться все более конкурентоспособной!

Беседовал Вячеслав СКИМН