

аудит. консалтинг. право

Документальная оцифровка

До полного перехода на электронный документооборот остался один шаг

ТЕХНОЛОГИИ

Возможность составления и предоставления электронной отчетности в России существует с 2002 года. На очереди — разработка и утверждение форматов электронных счетов-фактур (ЭСФ) и других первичных документов (акты, счета, накладные).

По словам коммерческого директора и руководителя отдела по работе с госорганами Санкт-Петербургского филиала ООО «Таксон» Михаила Даниловского, во многих странах локомотивом на рынке электронного документооборота (ЭД) является государство, что способствует более активному его внедрению и экономии бюджета. Например, Дания, которая имеет достаточный опыт в реализации электронного документооборота, экономит около 100 млн евро в год. А ряд государств (Греция, Португалия, Испания) отказались от бумажного документооборота не только в целях экономии затрат, но и для ускорения оборачиваемости денежных потоков.

Достоинства ЭСФ очевидны как для государства, так и для бизнеса. Антон Сизов, руководитель стратегического направления «Электронный документооборот» компании «СКБ „Контур“» рассказывает о преимуществах ЭДО: «Бумажный документооборот — это издержки. Если штат компании насчитывает сто человек, то архив, скорее всего, будет занимать комнату площадью около 30 кв. м. Зная стоимость аренды, можно легко подсчитать, в какую сумму обходится хранение бумажных документов. В 32 процентах средних фирм ищет специалист для введения данных в учетную систему. Его зарплата составляет в среднем 16 тыс. рублей в месяц. В небольшой региональной аптечной сети, работающей в городе-миллионнике, на ведение архива уходит 360 тыс. рублей в год. На бумагу и обслуживание принтеров

ежемесячно тратится 110 тыс. рублей. С помощью ЭД все эти издержки можно оптимизировать или сократить в полном объеме. Цифровые документы передаются мгновенно, стоят дешевле, и для них проще обеспечить безопасность». Оксана Токарева, руководитель по корпоративным и внешним коммуникациям «Метро Кэш энд Керри Россия», видит достоинства ЭД в отсутствии необходимости привозить и забирать документы, в отсутствии задержек в оплатах, затрат на хранение бумажных носителей, а также в скорости и удобстве обработки документов и предоставлении их при запросах, корректности мастер-данных, надежной защите документов от подделки, внесения исправлений, потери.

Стоит отметить, что некорректная подготовка счетов-фактур, невозможность документально подтвердить расходы, по которым был зачтен входящий НДС, часто являются причинами доначислений сумм обязательств в результате налоговых проверок. Системы обмена электронными документами исключают эти риски — так как документы в процессе не теряются и проходит форматно-логический контроль, что снижает количество ошибок при заполнении. В результате работа с электронными документами и счетами-фактурами организует контролируемый и прозрачный процесс документооборота, одним из результатов которого становится уменьшение налогооблагаемой базы.

Операторы

На данный момент основными документами, регламентирующими процесс обмена ЭСФ, являются «Порядок выставления и получения счетов-фактур в электронном виде по телекоммуникационным каналам связи (ТКС) с применением электронной цифровой подписи» и «Порядок представления документов

по требованию налогового органа по ТКС». В них сказано, что ЭСФ имеет юридическую силу только в том случае, если он подписан электронной цифровой подписью и передается через оператора электронного документооборота (ОЭД).

Операторы предоставляют бизнесу услуги связи для обмена электронными документами, одновременно являясь гарантом их юридической значимости. Они также обеспечивают сохранность документов и информации о действиях с ними, их хранение и безопасность передачи, достоверность информации о компаниях-пользователях. Кроме того, они предоставляют клиентам техническую поддержку. ОЭД являются те компании, которые прошли необходимым аккредитацию. По словам Антона Сизова, требования к ним строго закреплены со стороны ФНС, и наиболее полно им отвечает компания, предоставляющая российскому бизнесу услуги электронной отчетности в контролирующие органы (ФНС, ПФР, Росстат, ФСС), которых в России около ста. Однако даже среди них решения для электронного обмена документами между компаниями имеют считанные единицы. Для сравнения: на территории Европы сейчас действуют 500–600 компаний с готовыми решениями, оказывая услуги передачи документов.

По мнению Михаила Даниловского, на данный момент рынок находится в стадии становления, когда все крупнейшие спонсоры готовы к промышленной эксплуатации своих программных решений в сфере ЭД. При этом пока статуса оператора электронного документооборота нет ни у одного спонсора, поскольку на сегодняшний день не утвержден порядок их аккредитации.

Прежде всего оператор разработывает программное обеспечение — систему, через которую будут осуществляться отправка и получение

электронных документов. Антон Сизов замечает, что система должна функционировать таким образом, чтобы удовлетворять установленным требованиям Минфина к обороту электронных счетов-фактур. Так, в процессе передачи в систему на один выставленный счет-фактуру должны формироваться несколько типов технических документов, подтверждающих дату выставления и получения счетов-фактур. Помимо удовлетворения законодательных требований, операторы должны подготовить свои системы технически — чтобы они выдерживали одновременную работу нескольких тысяч пользователей. Важна также возможность мгновенного обновления системы для всех пользователей в случае каких-либо изменений в нормативных актах. Еще одно направление работы операторов — предоставление возможности интеграции с учетными системами организации — 1С, SAP и прочими.

Законодательство

ОЭД является обладателем информации и оператором информационной системы. Игорь Невзоров, руководитель группы по защите интеллектуальной собственности Ernst & Young в Петербурге, рассказывает, с какими юридическими аспектами, проблемами и ответственностью с точки зрения законодательства может быть сопряжена осуществляемая операторами деятельность. «Согласно нормам российского законодательства о защите информации, информация, доступ к которой ограничен федеральным законом, является конфиденциальной. Нарушение обязанности по сохранению такой информации в тайне влечет за собой гражданскую (в форме возмещения убытков), административную и уголовную ответственность», — говорит он.

Вместе с тем в случае возникновения споров о кон-

кретных фактах разглашения обрабатываемой ОЭД информации, по общему правилу, обязанность доказывания факта нарушения лежит на лице, которое заявило свои требования в суде. С практической точки зрения, надлежащее доказывание того, что именно действия оператора (а не иного третьего лица) привели к разглашению конфиденциальной информации, является крайне затруднительным. Соответственно, в большом количестве случаев потерпевший в принципе не может привлечь ОЭД к такой ответственности. Еще одной особенностью передачи данных в рамках электронных систем является ее трансграничность. Российское законодательство о персональных данных устанавливает запрет на передачу данных на территорию другого государства в случае, если законодательство страны-получателя не соответствует определенным минимальным требованиям Российской Федерации по защите таких данных от разглашения. Оператору, действующему на территории нескольких стран, необходимо обеспечить соответствие своей деятельности одновременно требованиям нескольких правовых порядков и удостовериться, что их уровень не является ниже уровня охраны персональных данных в Российской Федерации.

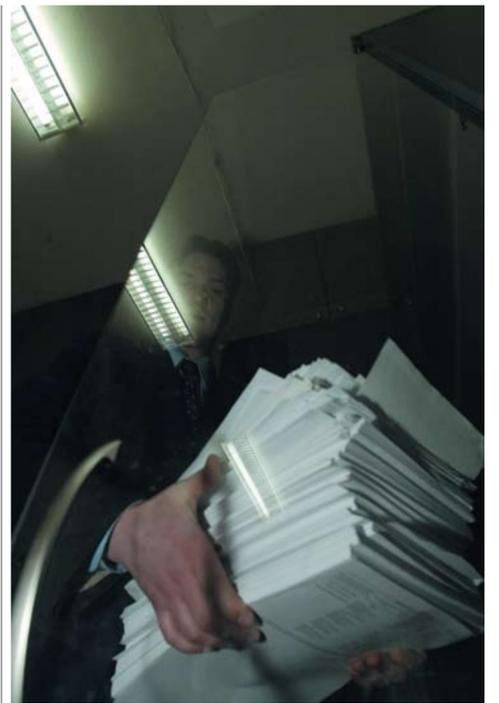
Игорь Невзоров отмечает, что обрабатываемая и передаваемая информация может представлять собой самостоятельный объект авторского права. Гипотетически отсутствие у ОЭД согласия на передачу таких данных является нарушением интеллектуального права правообладателя и также может являться основанием для привлечения нарушителя к ответственности. В настоящий момент доминирующая в России и ряде иностранных государств правовая позиция предполагает, что указанное согласие для ОЭД не требуется в случае, если он лишь передает

адресату данные отправителя, не меняя их содержания. Тем не менее существует вероятность последующего изменения такой позиции и, как следствие, возникновения еще одного юридического риска для операторов.

Применение

Есть отрасли, предприятия которых призваны стать первопроходцами в использовании ЭД. Среди них Антон Сизов называет ритейл и фармацевтику, чья деятельность связана с частными поставками. Переход на электронные документы позволит им отказаться от содержания складов с документами и существенно снизить издержки. Елена Кузьмичева, менеджер по работе с клиентами современных каналов продаж ООО «Крафт Фудс Рус», говорит: «При ведении электронного документооборота важно обеспечить непрерывность работы системы. Наша компания имеет более 20 региональных офисов, поэтому мы приняли решение работать с несколькими провайдерами в условиях роуминга во избежание возможных технических сбоев».

Другое направление — профессиональные услуги в сегменте B2B (консалтинг, услуги телефонии и доступа в интернет, рекламные услуги). С помощью ЭД такие компании смогут оказывать услуги даже в тех регионах, где у них нет физического присутствия в виде офиса или филиала. По мнению Елены Ульяновой, руководителя департамента консалтинга компании «Делойт», заданная структура электронных документов позволяет максимально эффективно реализовать их автоматическую обработку (например, распознавание информации, формирование бухгалтерских проводок). Также использование ЭД существенно увеличивает скорость обмена информацией. Недостатками работы с ними является зависимость стабильности работы систем



Основное достоинство нового процесса — снижение количества бумажных документов ФОТО СЕРГЕЯ МИХЕЕВА

от каналов связи и центров обработки данных, а также необходимости оборудования рабочих мест компьютерами. Еще один сегмент — крупные холдинги. В отличие от переносимых отраслей, которым необходимо оптимизировать работу с внешними контрагентами, холдинги стремятся навести порядок внутри. Объем внутренней документации там иногда превосходит объем внешней.

Мировой опыт

Большинство европейских стран придерживается целенаправленной политики вовлечения компаний в процесс электронного документооборота. Обязательное внедрение ЭД в этих странах является исполнением законодательных инициатив. Михаил Даниловский приводит примеры: «В Австрии в случае неиспользования электронных документов государство взимает специальный сбор, состав-

ляющий от 0,9 до 1,5 процента суммы сделки. Планирует ввести обязательный ЭД Корея. В этой стране отказ выпустить электронный счет-фактуру приведет к штрафу в размере 2 процента от суммы операции, а отказ от передачи электронного документа — к штрафу в размере 1 процент от суммы операций».

Вместе с тем Георгий Пчелинцев, советник юридической фирмы Salans, отмечает, что широкомасштабное распространение ЭД в России по-прежнему встречает препятствия разного плана. Человеческий фактор — неготовность перехода к применению новых цифровых технологий, технический и экономический — отсутствие необходимых ресурсов для внедрения систем ЭД, а тем более качественно защищенных, юридический фактор — недостаточное развитие законодательства и правоприменительной практики.

ЕЛЕНА БОЛЬШАКОВА

Инвестиционное восстановление

консалтинг

(Окончание. Начало на стр. 15)

Однако специалист отдела финансового консалтинга аудиторско-консалтинговой группы «Банко» Дмитрий Широков считает, что инвестиционный консалтинг находится в стадии стагнации. «Интерес инвесторов незамедлительно породит спрос на связанные с инвестиционным процессом услуги. Вопрос лишь в том, когда настанет фаза выхода из кризиса. Пока начало такой фазы даже не наблюдается», — говорит он. — Инвесторы больше «примечаются», считают думают, чем готовы к реальным действиям и вложениям. Соответственно, объем спроса на услуги консультантов очень небольшой и скорее держится за счет проектов, начатых до или сразу после кризиса. Рост наблюдается лишь в узком сегменте областей — жилая недвижимость, торговля».

По мнению Дмитрия Широкова, приоритетом на сегодня являются цена и срок окупаемости вложения. «Накоплен негативный опыт, который порождает особую осторожность. Многие инвесторы полатились финансовым благополучием, переосмыслив свои силы до кризиса. Сегодня больше уделяется внимания планированию проектов, поиску возможностей оптимизировать расходы и отказаться от излишеств», — констатирует он.

Директор направления генподрядной компании СТР Дмитрий Гершон отмечает, что брокеры вернулись к докризисным показателям, но инвестиционные консультанты пока еще не в полной мере восстановили свой бизнес. «Пик инвестиционных проектов, которые будут реализовываться в Петербурге, еще впереди. Последние три года в городе стартовали единицы таких проектов. Только сейчас девелоперы начинают инвестировать в новые объекты и, соответственно, в их

концепции», — говорит Дмитрий Гершон. По его словам, девелоперы не возвращаются к реализации проектов, которые стартовали до кризиса и были заморожены, в том виде, в каком они планировались изначально. «За последние три года рынок очень сильно изменился, а объекты коммерческой недвижимости живут совсем в других условиях. Рост, который мы наблюдали в 2005–2007 годах, происходил на сверхспекулятивном рынке, когда на такие показатели, как денежный поток, который генерирует объект, или сроки его окупаемости, обращали мало внимания. Кто-то считал, что он сможет расплачиваться по кредитам не из доходов объекта, а постоянно перекардываться. Сейчас банки и девелоперы прочно стоят на земле, вряд ли кто-то будет заговаривать проекты с расчетом профинансировать их только за счет кредитов. А для этого нужно придумать правильную концепцию, в чем сильны консультанты. Думаю, что если в экономике не случится глобальных катаклизмов, в ближайшие годы у них будет много заказов», — говорит эксперт.

Уже сейчас, по его наблюдениям, наиболее востребованными словами консультантов со стороны инвесторов являются реконструкция старых объектов и создание по-настоящему концептуальных объектов. «Сейчас никому из арендаторов неинтересно открываться в обычном торговом центре, пусть и неплохо расположенном. Их нужно привлекать уникальной концепцией, соседями, которые могут помочь создать нужный поток клиентов. То же самое и с офисами. В этом сегменте появляется очень мало новых арендаторов, их нужно переманивать. А сделать это можно в первую очередь за счет дополнительной ценности, иногда нематериальной, которую предлагают управляющие компании. Причем пример Technopolis показывает,

что объекты, которые смогли создать эту дополнительную ценность, могут заполняться и в условиях кризиса».

С ним согласна директор проекта «Невская ратуша» Ирина Анисимова: «Многие компании заказывают обновление ранее выполненных исследований, концепций, некоторые рассматривают возможность «реконцепта» старых проектов в связи с новыми реалиями — все-таки кризис многое поменял в рынке и головах. Приоритет сейчас — рыночная конъюнктура и возможность прогнозирования спроса на будущее. Не думаю, что кризис закончился, но рынок потихоньку восстанавливается».

Евгения Петрова, старший юрист практики недвижимости и градостроительства компании Rightmark group, говорит, что клиент готов платить больше за качественный системный анализ. «Востребован правовой аудит имущества, вовлекаемого в инвестиционный процесс, и разработка подробных схем реализации инвестиционного проекта. Правовой аудит был и остается обязательной частью сделки по приобретению имущества, проводимый с целью выявления и оценки юридических рисков, минимизации негативных последствий в результате наступления обстоятельств, обусловленных причинами правового характера», — рассказывает Евгения Петрова. — Стойкий интерес к консалтинговым услугам объясняется тем, что в инвестиционный процесс вовлекается имущество, находящееся не только в государственной, но и в частной собственности (земельные участки, находящиеся в частной собственности)».

По словам Ирины Анисимовой, если в самый разгар кризиса очень востребованы были услуги по оценке инвестпроектов, земельных участков, заложенных активов, то сейчас восстановился спрос на брокеридж, клиенты заказывают ЭО, разработки

концепций. Это хороший знак. «Клиентов интересует помощь в привлечении финансирования, структурирование сложных сделок, оптимизация предполагаемой операционной структуры бизнеса, анализ налоговых и юридических рисков», — комментирует Михаил Баженов. — Достаточно большой спрос существует на услуги в области привлечения долгового финансирования на принципах проектного финансирования. Инициаторы проектов стремятся ограничить проектные риски и разделить их с кредиторами проектов, а также использовать более сложные финансовые механизмы, которые применяются в мировой практике. Рост активности в сфере увеличения объема инвестиций в новые проекты обеспечивает спрос на консалтинговые услуги по всему периметру связанных вопросов. При этом на рынке ощущается осторожность и недостаток уверенности в продолжении развития положительных тенденций в среднесрочной перспективе. События на мировых рынках, безусловно, сказываются на настроениях инвесторов и их готовности вкладывать средства в длительные инвестиционные проекты».

По словам Андрея Розова, прежде всего есть спрос на структурирование сделок купли-продажи, привлечение соинвесторов в проекты, рефинансирование кредитов и выдачу кредитов под залог недвижимости, привлечение проектного финансирования. «Если говорить о коммерческой недвижимости, то, на мой взгляд, сейчас с инвестиционной точки зрения наиболее интересны проекты в сфере ритейла. Этот рынок обладает хорошими показателями роста, здесь динамичнее показатели компрессии ставок и есть хороший потенциал роста стоимости объектов за счет увеличения арендных ставок», — заключает Андрей Розов.

АНАСТАСИЯ ЦЫБИНА

Salans в России



Salans — ведущая международная юридическая фирма, предоставляющая полный спектр юридических услуг в России более 30 лет. Salans располагает 22 офисами в 17 странах мира.

В 2010 году журнал *The Lawyer* присудил Salans награду «Юридическая фирма года в Европе».

- Корпоративное право / Слияния и поглощения
- Антимонопольное право
- Международная торговля / ВТО
- Налогообложение
- Судебные споры
- Банковское право / Финансы
- Банкротство / Реорганизация
- Интеллектуальная собственность
- Трудовое право
- Антикоррупционное законодательство
- Недвижимость / Инфраструктура / ГЧП
- Энергетика / Природные ресурсы
- ИТ / Телекоммуникации

SALANS
www.salans.com

Salans Москва
Балчуг Плаза, ул. Балчуг, 7
115035, Москва, Россия
Т: +7 495 644 0500
Ф: +7 495 644 0599
moscow@salans.com

Salans Санкт-Петербург
Набережная реки Мойки, 36
191186, Санкт-Петербург, Россия
Т: +7 812 325 8444
Ф: +7 812 325 8454
stpetersburg@salans.com