

Przewodnik po europejskim rynku faktur elektronicznych

ELEKTRONICZNE FAKTUROWANIE

2010

Raport opracowany przez EBA i Innopay

Wydawcy: Gilbert Lichter (EBA) i Chiel Liezenberg (Innopay)

Edytor: Charles Bryant (EBA)

Autorzy: Jaap Jan Nienhuis (Innopay), Charles Bryant (EBA) Edition

Wersja 1.0

Maj 2010 ISBN/EAN 978-94-90587-04-8

Copyright © 2010 Euro Banking Association (EBA) and Innopay

Tłumaczenie: Związek Banków Polskich

Zawartość

Cel dokumentu	4
Streszczenie kierownicze	4
1. Wprowadzenie do e-fakturowania	8
1.1 Czym jest fakturowanie?	8
1.2 Wprowadzenie do elektronicznego fakturowania	12
1.3 Czynniki motywujące	16
2. Obecny status rozwoju e-fakturowania w Europie	18
2.1 Wymiar ogólny i trendy statystyczne	19
2.2 Użytkownicy faktur	21
2.3 Rynek dostawców usług	22
2.4 Główne obszary e-fakturowania	23
2.5 Modele usług	29
2.6 Przegląd geograficzny	31
2.7 Inne inicjatywy	37
2.7 Podsumowanie oddziaływujących sił	38
3 Stworzenie uzasadnienia biznesowego w przedsiębiorstwie	39
3.1 Korzyści wydajnościowo-kosztowe	40
3.2 Odpowiadając na potrzeby SME	41
3.3 Komunikacja i szerzenie dobrych praktyk	44
4 Kwestie prawne i regulacyjne	45
4.5 Inne zagadnienia prawne	46
4.6 Jasność i pewność prawna	47
4.7. Wykorzystanie rekomendowanych ksiąg dobrych praktyk	47
5 Standardy zawartości	48
5.1. Podłoże	48
5.2. Obecna rzeczywistość rynkowa	49
5.3 Wyzwanie standaryzacyjne	49
5.4 Krajobraz standaryzacyjny	50
6 Interoperacyjność i zasięg	53
6.1 Modele dystrybucji	53
6.2 Interoperacyjność pomiędzy modelami usług	54
6.3 Kolejne kroki w zakresie interoperacyjności i zasięgu	56
7 Inicjatywa e-fakturowania EBA	57

7.1 Wprowadzenie do prac _____	57
7.2 Opis usług i zestaw zasad _____	58
7.3 Uzasadnienie biznesowe świadczenia usług e-fakturowania przez banki _____	60
7.4 Główne konkluzje _____	61
7.5 Kolejne kroki _____	62
Aneksy _____	Błąd! Nie zdefiniowano zakładki.
Aneks I: Słownik _____	Błąd! Nie zdefiniowano zakładki.
Aneks II: Lista odniesień _____	Błąd! Nie zdefiniowano zakładki.

Cel dokumentu

Niniejszy dokument jest kolejną wersją dobrze przyjętego Raportu z roku 2008. Stanowi opis i analizę obecnego europejskiego rynku e-fakturowania. Jest dokumentem żywym, który podlegać będzie dalszym zmianom.

Celem Raportu jest dostarczenie czytelnikom informacji nt. kształtu rynku e-fakturowania w Europie oraz ostatnich zmian i kierunków rozwoju. Dokument koncentruje się na fakturowaniu i e-fakturowaniu na Europejskim Rynku Wewnętrznym, a zatem zawiera jedynie ograniczone odniesienia do klasycznych międzynarodowych procedur handlowych.

W Raporcie z roku 2008 zidentyfikowano kilka nierozwiązanych zagadnień oraz poczyniono kilka sugestii. Wiele z nich jest obecnie w fazie rozwiązania, szereg z nich zostało tu opisanych. W niektórych przypadkach wskazuje się na konieczność podjęcia dodatkowych działań.

Całość dokumentu została skrócona i skupia się bardziej na szerokiej perspektywie rynku, aniżeli na szczegółowych analizach. [...]

Streszczenie kierownicze

W niniejszym raporcie przedstawiono materiał opisowy oraz komentarz, włączając definicje, statystyki i przegląd krajowych inicjatyw i trendów rynkowych. Nie zostały one wyczerpująco podsumowane w niniejszym streszczeniu, poza tymi elementami, które mają największe znaczenie dla przedstawionych poniżej wniosków.

Wspierani przez EBA eksperci brali aktywny udział w pracach Grupy Ekspertckiej ds. E-invoicingu przy Komisji Europejskiej (Grupa Ekspertcka), która w listopadzie 2009 roku opublikowała swój raport końcowy. Podsumowanie tego raportu załączono do niniejszego dokumentu w formie aneksu. EBA popiera rekomendacje zawarte w ww. raporcie Grupy Ekspertckiej, a wiele wniosków i tez poniżej jest spójnych z ww. raportem oraz Raportem „E-invoicing 2008” autorstwa EBA i Innopay.

W Raporcie „E-invoicing 2008’ przedłożono do dyskusji 8 wniosków, z których wszystkie pozostają w mocy, jakkolwiek zostały poniżej powtórzone w nieco innym kształcie, odzwierciedlającym najświeższy sposób myślenia o tym temacie. Dwa z nich, potrzeba wspólnej terminologii i włączające podejście do uczestników zostały połączone we Wniosek 7 tego streszczenia, w którym znajduje się również odniesienie do Raportu Grupy Ekspertckiej w zakresie, w jakim te zagadnienia są w nim objęte. Poniższe wnioski należy uważać za główne zagadnienia wymagające uwagi uczestników rynku i władz publicznych.

Wniosek 1: e-invoicing rozwija się szybko, ale pozostają nadal znaczne niezagospodarowane segmenty rynku, w szczególności sektor SME (małe i średnie przedsiębiorstwa).

Znaczne siły działają na rzecz rozwoju e-invoicingu. Ale, pomimo „wczesnej fazy rozwoju” trwającej już 20 lat, mniej niż 10% faktur opartych jest o komunikację elektroniczną, zamiast papierowej. Roczne oszczędności prywatne i publiczne na szczeblu europejskim szacuje się na ok. 200 miliardów euro.

Wskaźnik adopcji e-faktur zwiększa się, z różnymi wielkościami w poszczególnych krajach i wariacjach w sektorach B2B i B2C. Kraje nordyckie uznawane są w tej mierze za liderów, ale w wielu innych krajach Europy Zachodniej obserwujemy również znaczny wzrost. Krajowe wartości przeważają, jednak rośnie również ilość transgranicznego fakturowania, ponieważ integracja rynku występuje także na poziomie przedsiębiorstw i handlu.

Ogólnie rzecz biorąc, skupiamy się obecnie na bieżących wychodzących i przychodzących wolumenach od i do większych przedsiębiorstw i jednostek administracji publicznej, szczególnie w dziedzinie zobowiązań i inicjatyw fakturowania przez dostawców masowych, takich jak jednostki użyteczności publicznej itp. Tu rozwój przyspiesza silna pozycja rynkowa dostawców; w wielu przypadkach, np. w Danii czy Hiszpanii, kluczowa jest rola sektora publicznego.

Nie są jednak uwzględniane we właściwym stopniu potrzeby mniejszych przedsiębiorców, gdzie widoczny jest duży potencjał rozwoju.

Wniosek 2: europejski rynek usług i rozwiązań związanych z e-fakturowaniem jest sfragmentowany. Kluczowym wyzwaniem jest dotarcie do wszystkich potencjalnych użytkowników, w którym mogłyby pomóc banki.

Ponad 400 różnych dostawców oferuje szeroką gamę rozwiązań i usług związanych z e-fakturowaniem, dedykowanych różnym potrzebom i różnym segmentom rynku. Taka sytuacja nie zmienia się od 2008 roku, chociaż mówi się, że mniej niż 50 z nich rzeczywiście posiada liczną bazę klientów. Funkcjonalność i zasięg dostawców funkcjonujących jako „konsolidatorzy” i innych graczy, włączając banki, pokrywa się. Dostawcy są często zorientowani geograficznie. Jest wiele metod wymiany faktur, m.in. modele bilateralne, 3-stronne czy 4-stronne.

Próbując poradzić sobie z tą fragmentacją i potrzebą zasięgu, dostawcy rozpoczęli proces łączenia się ze sobą w oparciu o porozumienia o interoperacyjności czy roamingu (słowo ‘roaming’ jest już rzadziej używane, mówi się raczej o ‘interoperability agreements’). Modele inspirowane przez banki wykazały także obiecującą możliwość zaadresowania potrzeby zasięgu dla przedsiębiorstw i konsumentów. Tam, gdzie te modele koegzystują, uwidacznia się trend adopcji e-fakturowania. Banki posiadają istotne walory, takie jak zaufanie i doświadczenie w zakresie systemów płatności oraz finansowanie łańcucha dostaw. Wielu niebankowych dostawców posiada natomiast silne umiejętności integratorskie oraz IT i często są wykorzystywani przez przedsiębiorców i banki w outsourcingu procesów biznesowych. Są również inicjatywy promujące model ‘any- to- any’ (‘każdy-z-każdym’), w którym strony uczestniczą w otwartym ekosystemie wymiany komunikatów z innymi kontrahentami.

Wniosek 3: Największym wyzwaniem, poza usunięciem barier technicznych, jest dla e-biznesu i e-fakturowania, sposób przekonania zarządów spółek do przyjęcia uzasadnienia biznesowego i uznania korzyści kosztowo- wydajnościowych.

Przedsiębiorstwa pilnie poszukują teraz metod zwiększania efektywności w swoich procesach wewnętrznych i zarządzaniu łańcuchem dostaw. W świecie dotkniętym recesją te zagadnienia nabierają coraz większego znaczenia, a możliwości płynące z automatyzacji często przewyższają inne sposobności na wygene-

rowanie szybkiej wartości. Budowa zaufania do tych rozwiązań i strategiczne zaangażowanie są więc kluczowe tak dla małych, jak i dużych przedsiębiorstw.

Szczególnie ważne jest zachęcenie do korzystania z e-invoicingu małych i średnich przedsiębiorstw poprzez prowadzenie szeregu inicjatyw ułatwiających ich wdrożenie, np.:

- ↳ Rozpoznanie specyficznych potrzeb małych i średnich przedsiębiorstw w zakresie e-fakturowania
- ↳ Pomoc w zrozumieniu konkretnych korzyści i oszczędności wydajnościowo- kosztowych
- ↳ Technologiczne rozwiązania ułatwiające outsourcing fakturowania
- ↳ Bardziej przejrzysta komunikacja i wsparcie ze strony rządów, izb handlowych i profesjonalnych doradców w zakresie dzielenia się dobrymi praktykami
- ↳ Zmiany w przepisach prawnych, w szczególności zasadach dot. VAT (opisane w Rozdziale 4).

Wniosek 4: Wsparciem dla e-fakturowania była europejska legislacja, jednak te ramy prawne wymagają dalszej ewolucji w kierunku większej jasności i harmonizacji. E-fakturowanie nie powinno być, z prawnego punktu widzenia, trudniejsze, niż tradycyjne faktury.

Propozycja uproszczenia, zmodernizowania i zharmonizowania dyrektywy VAT (Dyrektywa 2006/112/EC), autorstwa Komisji Europejskiej - mniej nakazowa pod kątem technologii, a bardziej kładąca nacisk na bezpieczeństwo i audytowalność, jest obiecującym krokiem w tej mierze.

Niedawno ECOFIN przyjął nowy projekt Dyrektywy VAT, cieszący się również wstępnym poparciem wszystkich krajów członkowskich. Pomimo konieczności przejścia przez cały proces legislacyjny, uważać to należy za zachęcające osiągnięcie. W niniejszym dokumencie znajduje się również komentarz nt. tych nowych zasad.

Bardzo ważnym jest, że wraz z tymi nowymi zasadami, poczyniono ogromny wysiłek w kierunku osiągnięcia harmonizacji w UE i zapewniono wysoki poziom pewności i jasności, szczególnie w obszarze transakcji 'transgranicznych' w Europie. Powinno to mieć również miejsce w innych przypadkach reguł istotnych dla e-fakturowania, chociaż nie jest to istotne, jak zasady VAT.

Wniosek 5: Szerokie przyjęcie standardu zawartości faktury jest ważnym celem długoterminowym. Jednakże jego brak nie jest teraz największą przeszkodą, ponieważ, wobec dzisiejszego zróżnicowania rynku, mamy dostęp do szeregu narzędzi konwersji formatów. UN/CEFACT Cross Industry Invoice jest obiecującym krokiem w tej mierze, jednak niezbędne są dalsze działania zmierzające do przełożenia modelu danych na praktyczne wdrożenia.

UN/CEFACT Cross Industry Invoice oraz rekomendacje podstawowego zestawu danych, które można wykorzystywać w e-fakturowaniu w środowisku np. małych i średnich przedsiębiorców, są znacznym krokiem na przód. Teraz należałoby pozostawić rynkowi przekształcenie semantycznego modelu danych w 2 lub 3 duże, syntaktyczne implementacje. Model danych wyrażono w najważniejszym obecnie standardzie sektora finansowego- ISO XML 20022.

Dopóki ten wspólny semantyczny model danych nie zostanie przyjęty przez rynek, koegzystować będzie wiele różnych standardów. Funkcjonować będą również urzędnicy konwertujące praktycznie każdy format e-faktur.

Wniosek 6: Potrzeba interoperacyjności i zasięgu pozostaje elementem priorytetowym. Należy ją zrealizować jak najszybciej, ponieważ w przeciwnym razie nigdy nie wykorzystamy potencjału e-fakturowania.

Obecna praktyka w zakresie wymiany e-faktur obejmuje procesy bilateralne, modele 3-stronne, w szczególności na rynku dostawców usług oraz modele 4-stronne, oparte o porozumienia ws. interoperacyjności i adaptację konceptu sieci bankowych. Te zjawiska rynkowe poskutkowały utworzeniem się tendencji separacji i segmentacji, często określanej mianem 'silosu'.

Ponieważ handel obejmuje wszystkie kategorie kontrahentów (firmy różnych rozmiarów, konsumentów, rząd), taka segmentacja i separacja modeli wymiany informacji handlowych przeszkadza uczestnictwu innych ważnych segmentów rynku, takich jak małe i średnie przedsiębiorstwa. Należy podjąć odpowiednie kroki do utworzenia bardziej przyjaznego środowiska, zapewniającego większy zasięg użytkownikom końcowym.

W rzeczywistości obecne modele przysporzyły wiele korzyści tym przedsiębiorstwom, które mogą dyktować metody używane w ich konkretnych przypadkach (dedykowany portal, specyficzne sposoby podłączenia, wybrane standardy itp.). Na przykład tam, gdzie funkcjonują silnie powiązane łańcuchy dostaw, relatywnie łatwo było wdrożyć systemy EDI czy EDIFACT. Jednak w bardziej otwartych środowiskach (np. ogólne, międzysektorowe dobra i usługi i szczególnie tam, gdzie najbardziej aktywne są mniejsze przedsiębiorstwa) obecne sposoby podejścia tworzą problemy. Mniejsze przedsiębiorstwa są często zmuszone do przyjęcia wielu różnych kanałów prezentacji i odbioru faktur, czego skutkiem są duże koszty, skomplikowanie i brak zasięgu. Wyzwaniem jest zatem utworzenie takiego obszaru, gdzie współistnieć może wiele różnych modeli, ale zapewniona jest niezbędna interoperacyjność pomiędzy kontrahentami i wydajność kosztowa.

Aby zapewnić interoperacyjność i zasięg, należy jasno określić i rozwijać przestrzeń współpracy. Kluczowymi komponentami, niezbędnymi dla w pełni interoperacyjnego środowiska, są rozwiązania z zakresu adresowania i routingu, przyjęcie spójnej terminologii, szerzenie dobrych praktyk i potrzeba standardowych porozumień. Te wymogi powinny wystarczyć dla budowy interoperacyjności, przy jednoczesnym nie wchodzeniu w obszar elementów o wartości dodanej. Nie powinno być żadnych wymogów stricte sektora publicznego w stosunku do użytkowników, ci powinni korzystać z takich samych zasad. Tam, gdzie to możliwe, pożądane jest wykorzystanie infrastruktury i modeli już istniejących, chociaż zawsze jest miejsce na nowe rozwiązania i innowacje. Siły rynkowe są najlepszymi stymulatorami powstania takiego środowiska, jakkolwiek ewidentnie istnieje potrzeba wypracowania szeregu kwestii na płaszczyźnie współpracy, w ramach publicznego forum.

Wniosek 7: Istnieje potrzeba rozwiązania kilku kwestii kierowniczych w zakresie e-fakturowania i powiązanych obszarów rynku

Nowe możliwości i obszary rynkowe, takie jak e-fakturowanie, wymagają więcej, niż wspomniane wyżej programy biznesowe i technologiczne. Potrzebują również wsparcia kierowniczego. Zarządzanie wymaga znalezienia wspólnego języka i tworzenia ciał wspierających, które mogą zajmować się kwestiami niekonkurencyjnymi. W tej mierze również ważnym jest opracowanie wspólnej terminologii obejmującej definicje biznesowe i techniczne, aby zarówno praktycy, jak i użytkownicy końcowi, posiadali wiedzę umożliwiającą im wybór najlepszych rozwiązań. Należy z zadowoleniem odnotować fakt, że taka terminologia tworzy się w ramach różnych for i inicjatyw, m.in. w Grupie Ekspertckiej, CEN czy PEPOL.

Aby zachęcić środowisko do promocji e-fakturowania, należy również wspierać tworzenie się różnego rodzaju grup na różnych szczeblach wdrażania. Godnym zauważenia jest, że Komisja Europejska i Państwa Członkowskie wspierają te działania i rozwój w obszarze sektora prywatnego. Ważnym jest, aby te fora pozostawały otwarte na różnych uczestników. Dobrym przykładem są Warsztaty CEN nt. e-fakturowania. Wspomniane ciała powinny współpracować z uczestnikami w celu usprawniania komunikacji i dostarczania właściwych materiałów potencjalnym użytkownikom.

Dalsza dyskusja na te tematy została przywołana w Aneksie 2 do tego dokumentu w formie Streszczenia Kierowniczego z Raportu Grupy Eksperckiej oraz w treści niniejszego dokumentu.

1. Wprowadzenie do e-fakturowania

Przejsie z tradycyjnego, papierowego fakturowania do elektronicznego fakturowania niesie znaczne obietnice zarówno dla sektora publicznego, jak i prywatnego. Wielu analityków przewidziało juź korzyści rzędu setek miliardów euro rocznie tylko w Europie. W dobie gospodarki cyfrowej, dostępnosć technologii internetowej, nacisk na stronę kosztową i potrzeba nowych źródeł wartości stały się razem stymulatorem rozwoju e-fakturowania.

Uruchomiono wiele obiecujących rozwiązań, środowiskowych lub komercyjnych. Badania wykazały, że ponad połowa firm z większymi wolumenami faktur, planuje wdrożenie e-fakturowania i archiwizacji, a ponad 1/3 juź prowadzi tego typu projekt. Ponad 70%¹ z nich poinformowało o zwiększonej efektywności.

Z drugiej strony jednak nadal pozostaje wiele do zrobienia. Mniej niż 10% faktur jest w jakimkolwiek rozumieniu elektronicznych, krajowy i sektorowy współczynnik przyjęcia tego instrumentu bardzo się różni, a rynek faktur elektronicznych jest silnie sfragmentowany. Widoczne są bariery w obszarze strategicznego zaangażowania, procesów biznesowych, standaryzacji, pewności prawnej, zaufanych modeli wymiany oraz zasięgu.

Przed zbadaniem obecnego stanu i problematycznych zagadnień związanych z e-fakturowaniem, ważnym jest, aby rozumieć podłoże procesów tradycyjnie opartych na papierze.

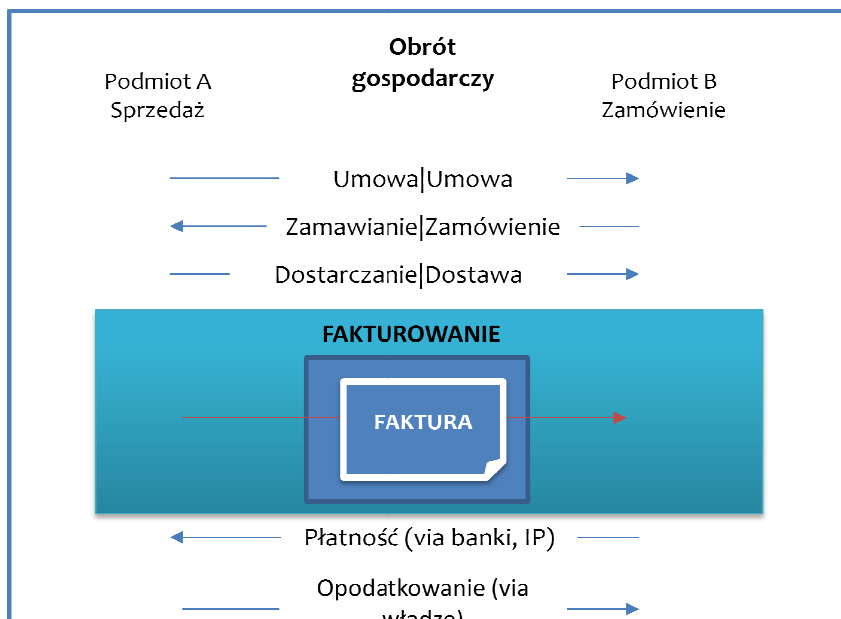
1.1 Czym jest fakturowanie?

Tradycyjne procesy fakturowania zawsze były częścią szerszego zestawu procesów biznesowych, obejmującego składanie i przyjmowanie zamówienia, realizację, dostawę i płatność. Proces ten jest procesem 'purchase-to-pay' (zobowiązań) po stronie kupującego i 'order-to-cash' (należności) po stronie sprzedawcy. W tym dokumencie procesy te określane są wspólnie mianem procesów handlowych. Z punktu widzenia procesów biznesowych, faktura nigdy nie jest odizolowanym dokumentem- zawsze powiązana jest z innymi procesami.

Faktura jest tradycyjnym dokumentem handlowym używanym przez kupujących i sprzedawców dóbr i usług. Z biegiem czasu, w związku ze zwyczajami i praktyką, jej treść uległa rozbudowaniu, ale z reguły obciążona jest też kilkoma wymogami prawnymi. W Europie najważniejszymi są te związane z obowiązkami podatkowymi, w szczególności z podatkiem od towarów i usług (VAT).

W ramach procesów biznesowych przeplata się fizyczny łańcuch dostaw, obejmujący procesy zamówień, realizacji i dostawy, ale również finansowy łańcuch dostaw z rozliczeniami i płatnościami. W fazie 'trade enablement' występują procesy kwalifikacji, cenowe, finansowania i zabezpieczeń; w fazie 'trade settlement' realizuje się fakturowanie, płatność i procesy rozwiązywania sporów. Rysunek 1 daje przedstawia prosty przegląd procesów handlowych.

¹ E-invoicing and e-archiving, taking the next steps. PricewaterhouseCoopers.



Rysunek 1: Typowy proces handlowy, do którego często się odnosi².

1.1.1 Faktura i dokumenty powiązane

W typowym cyklu transakcyjnym, fakturę generuje się po spełnieniu procesów kontraktowych i sprzedażowych. W zależności od okoliczności transakcji, może to (lub nie) następować razem z rzeczywistym procesem dostawy i naturalnie jest sygnałem do uruchomienia procesu księgowego, gdzie tworzone są należności do rozliczenia natychmiast lub w określonym czasie, włączając odpowiednie zobowiązania podatkowe.

Faktura składa się ze spisu dóbr dostarczonych, wykonanych usług lub pracy, wydatkowanej kwoty lub należnej kwoty i żądania płatności. Może zawierać szereg innych informacji, administracyjnych lub logistycznych i z reguły informować będzie o stawkach należnego podatku. Jest to najważniejsze ogniwo pomiędzy fizycznym i finansowym łańcuchem dostawy. W tradycyjnym fakturowaniu wszystkie te informacje znajdują się w jednym papierowym dokumencie.

Faktura zwyczajowo zawiera następujące informacje:

- 👉 Słowo 'faktura'
- 👉 Data wystawienia faktury
- 👉 Numer identyfikujący fakturę
- 👉 Nazwa i adres kupującego i sprzedającego (wystawcy i odbiorcy)
- 👉 Numer VAT dostawcy i odbiorcy (tam, gdzie to wymagane)
- 👉 Data wysyłki lub dostawy dobra/usługi oraz szczegóły dot. dostawy
- 👉 Numer zamówienia (lub informacje, o które wnioskował kupujący)
- 👉 Opis produktu lub usługi (ilość, natura)
- 👉 Cena jednostkowa produktu, włączając wszelkie zmiany (jeśli właściwe)
- 👉 Całkowita kwota do zapłaty (opcjonalnie z rozbiem na podatek)
- 👉 Warunki płatności (włączając metodę płatności, datę, wymagany numer rachunku, numer referencyjny, informacje nt. opłat za nieterminowe uregulowanie należności).

Fakturze towarzyszy szereg dokumentów towarzyszących, takich jak:

² Płatności oznacza się jako realizowane przez banki, chociaż mogą być również realizowane przez IP- instytucje płatnicze.

- ↳ Faktury pro-forma: przygotowywane przed właściwą fakturą.
- ↳ Nota kredytowa: jest to dokument wystawiony przez dostawcę w celu anulowania wystawionej wcześniej faktury.
- ↳ Nota obciążeniowa: wezwanie do zapłacenia należnej kwoty na podstawie poprzedniej faktury.
- ↳ Zestawienie: spis należności
- ↳ Samofakturowanie: faktura wystawiana przez kupującego i wysyłana do sprzedawcy w celu pokrycia dóbr lub usług dostarczanych przez sprzedawcę.
- ↳ Del-credere: faktura wysyłana do agenta przyjmującego odpowiedzialność za zobowiązania kilku kupujących.
- ↳ Faktura factoringowa: faktura wystawiona trzeciej stronie- faktorowi, który odpowiedzialny jest za finansowanie i windykację należności.
- ↳ Faktura grupowa lub skonsolidowana: faktura obejmująca większą liczbę transakcji.
- ↳ Awizo zapłaty: informacja od płatnika do wystawcy faktury o zrealizowaniu płatności za fakturę.

1.1.2 Wymogi operacyjne i prawne

Faktura musi tradycyjnie wypełniać 2 typy wymogów- operacyjne i prawne.

Wymogi operacyjne:

- ↳ Faktura stanowi ogniwo łączące zamówienie i dostawę dóbr/usług z odpowiednimi płatnościami.
- ↳ Wspiera kontrolę procesów kupna i sprzedaży.
- ↳ Może zasilać przedsiębiorstwo i inne systemy w informacje zarządcze.
- ↳ Faktury stanowią podstawę naliczania podatku VAT oraz jego zwrotów, mają zatem ogromne znaczenie dla przedsiębiorstwa.

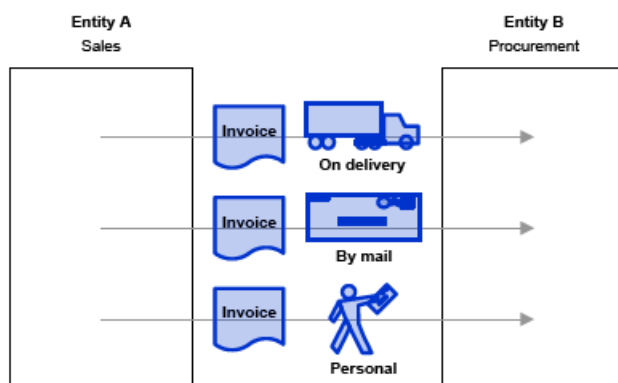
Wymogi prawne (uszczegółowienie znajduje się w Rozdziale 4):

- ↳ Faktura wspiera regulacje podatkowe.
- ↳ Wspiera zgodność z regulacjami finansowymi i innymi, takimi jak ochrona prywatności.
- ↳ E-fakturowanie jest pod znacznym wpływem otaczających je zasad prawnych i podatkowych i to te zasady miały największy wpływ na rozwój procesów e-fakturowania.

Faktura sama w sobie jest tworzona we wszystkich typach transakcji handlowych i pozostaje, w tym ujęciu, w domenie handlu. Faktura nie jest zatem dokumentem bankowym, poza sytuacjami, gdy bank w imieniu lub na rzecz klientów wysyła i otrzymuje faktury. Połączenie procesów fakturowania z procesami płatniczymi i bankami może dostarczać dodatkowych możliwości czy usług, takich jak przetwarzanie, dystrybucja faktur, finansowanie.

1.1.3 Wymiana faktur

Faktury muszą zostać wymienione pomiędzy sprzedającym i kupującym. Istnieją różne metody tej wymiany, które ilustruje Rysunek 2. Najczęstszą metodą wymiany faktur papierowych jest poczta, a w przypadku transakcji face-to-face- fizyczne wręczenie klientowi.



Rysunek 2: Dystrybucja fizycznych faktur.

Z powodu wielości wysyłających i odbierających, zarówno w kontekście B2B jak i B2C, dostarczanie faktur jest dużą operacją logistyczną, opartą o możliwości systemu pocztowego i usług kurierskich.

Poczta jest otwartą siecią. Po stronie odbiorcy można dotrzeć do każdego, ponieważ każdy musi mieć fizyczny adres pocztowy lub umowę o skrytkę pocztową itp. Wysyłający może dostarczać faktury (w kopercie z właściwym formatem adresu) któremukolwiek dostawcy usług pocztowych, mając pewność, że ten dotrze do odbiorcy.

1.1.4 Argumenty za zachowaniem stanu obecnego

Istnieje szereg argumentów za zachowaniem fakturowania papierowego, z których najważniejszym jest jego znajomość i towarzysząca temu przewidywalność. Wgłębiając się w temat, Logica zbadała główne argumenty za zachowaniem procesów fakturowania papierowego³. Wskazuje na szereg powodów przywiązania do papieru, takich jak wymogi kontraktowe, kwestie prawne, kwestie księgowo, strach przed oszustwami, niedojrzałość istniejących technologii.

1.1.5 Mankamenty procesów fizycznego fakturowania

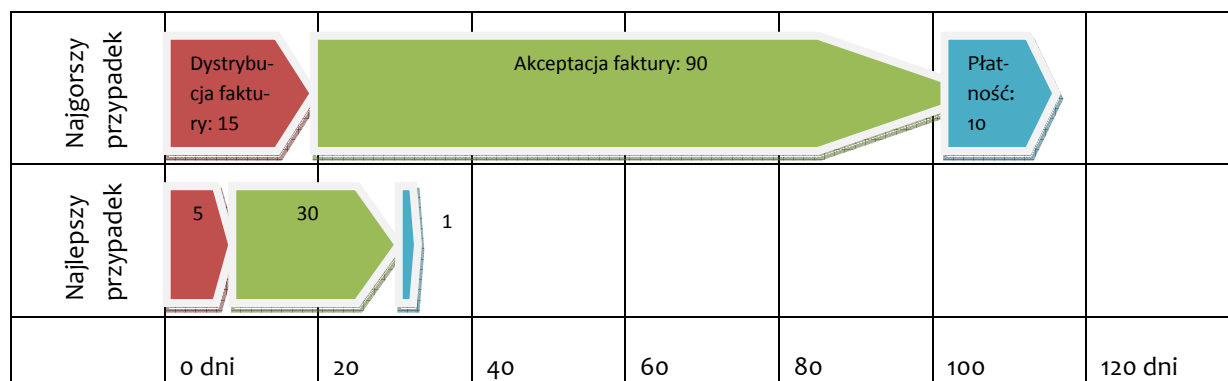
Papier jest zakorzeniony w procesach fakturowania wielu firm każdego rozmiaru. Wszystkie strony jednak postrzegają to jako:

Wysokie koszty operacyjne z tytułu przetwarzania faktury zarówno dla wysyłającego jak i odbierającego: procesy manualne w obiegu faktur angażują zasoby ludzkie, stwarzają ryzyko błędów i opóźnień, prowadzące do sytuacji spornych i jeszcze większych kosztów.

Przewlekły czas cyklu faktura- płatność: często brak jest integracji systemów współpracujących w ramach łańcucha dostaw, takich jak systemy należności, wierzycelności, zarządzania zamówieniami, systemy finansowe czy zarządzania inwentarzem. To generuje koszty w zakresie odsetek, przepadnięcie rabatów itp.

³ Navigating the supply chain: the land of payments promise?, LogicaCMG

Badanie dokonane przez Celent pokazuje, że pełny cykl zakup- płaćność trwa od 30 do 100 dni (Rysunek 3). Najbardziej czasochłonnymi częściami jest przetwarzanie faktur i obsługa zapytań. Podczas gdy czas wymagany do przetworzenia zamówienia, spełnienia go i wysyłki faktury zmniejszył się do 1 dnia na każdy krok, przetwarzanie faktur zabiera nadal ten sam czas co dekady temu.



Rysunek 3: Cykl czasowy faktura-płaćność przy fakturowaniu papierowym (przyjęte ze źródła: Celent⁴)

Wysoki koszt audytu i przeciwdziałania oszustwom: w procesach zatwierdzania manualnego niewiele jest procesów kontrolnych. Audytowanie procesów fakturowania jest trudne, a jednocześnie umożliwia pozostawanie niepoprawionych błędów czy oszustw.

1.2 Wprowadzenie do elektronicznego fakturowania

E-fakturowaniem jest przeprowadzenie fakturowania i procesów z nim związanych kanałami elektronicznymi. Postrzegane jest jako rozwiązanie eliminujące niedogodności związane z procesami fakturowania papierowego.

Definicji e-fakturowania dostarcza Dyrektywa Rady UE 2001/115/EC z 20 grudnia 2001 r.⁵, której celem jest uproszczenie, zmodernizowanie i zharmonizowanie warunków fakturowania w zakresie podatku od towarów i usług (VAT) i, która zawiera zasady e-fakturowania i archiwizowania:

„Wysyłanie faktur ‘elektronicznymi środkami przekazu’, tj. transmisja lub udostępnianie odbiorcy i przechowywanie przy wykorzystaniu sprzętu elektronicznego do przetwarzania (włączając cyfrową kompresję) oraz przechowywanie danych, za pomocą kabli, transmisji radiowej, technologii optycznych i innych środków elektromagnetycznych”. Z definicji nie dopuszcza się zatem żadnego papieru.

W obszarze e-fakturowania używa się obecnie następującej terminologii:

Elektroniczna Prezentacja Rachunku i Płaćność (Electronic Bill Presentment and Payment- EBPP): z reguły zorientowane na konsumenta, rachunek prezentowany i opłaćany przez Internet. Używane są również inne

⁴ Scaling the e- Financial supply chain mountains, Celent, May 2004

⁵ Przepis tej Dyrektywy został obecnie włączony do Dyrektywy Rady 2006/112/EC ws. wspólnego systemu podatku od wartości dodanej (VAT)

zbliżone terminy: IBPP (Internet Bill Presentment and Payment), EBP (Electronic Bill Presentment) i OBPP (Online Bill Presentment and Payment).

Elektroniczna Prezentacja i Płatność Faktur (Electronic Invoice Presentment and Payment- EIPP): zainicjowany w świecie B2B proces, którym firmy prezentują faktury i realizują powiązane płatności.

E-faktura i e-fakturowanie: te terminy używane są w sposób ogólny, określając całe spektrum tematów z nimi związanych, ale i szczególnie, jeśli dotyczą nowszej generacji e-faktur i fakturowania opartego o elektroniczne komunikaty obejmujące procesy end-to-end, nie zawierające na jakimkolwiek etapie papieru.

System Elektronicznej Wymiany Danych- EDI (Electronic Data Interchange): elektroniczny transfer danych z komputera do komputera przy użyciu uzgodnionego ustrukturyzowanego formatu, który może zostać wygenerowany i odczytany przez komputer i przetworzony automatycznie.

Platformy ERP (Enterprise Resource Planning- Planowanie Zasobów Przedsiębiorstwa): systemy zawierające wiele narzędzi i oprogramowania do księgowania i zarządzania fakturami jako części szerszych procesów korporacyjnych.

Elektroniczna Prezentacja Zestawień (Electronic Statements Presentment- ESP): odnosi się do elektronicznej prezentacji szerokiej gamy dokumentów handlowych, poza fakturami, takich jak wyciągi z rachunków, zamówienia, informacje o dostawie itd. W definicji tej nie ujmuje się szeregu innych nieustrukturyzowanych dokumentów, które podlegają wymianie.

Kompletna lista definicji znajduje się w Słowniku w Aneksie 1.

1.2.1 Od faktury papierowej do elektronicznej

W ramach opisu rynku należy podsumować kluczowe aspekty rozwoju e-fakturowania poczynając od samego dokumentu papierowego, następnie procesów związanych z jego wymianą i wreszcie z wpływem na procesy end-to-end. Jeśli chodzi o automatyzację handlowych procesów end-to-end, wiele osób uważa faktury za dobry punkt wyjścia.

W e-fakturowaniu tradycyjna faktura papierowa zostaje zastąpiona przez wersję elektroniczną, która usuwa wiele niedogodności papieru, a jednocześnie zachowuje niezmienny zestaw danych.

Istnieją następujące typy e-faktur:

Nieustrukturyzowany dokument faktury (np. plik tekstowy, PDF, JPEG, TIFF, HTML lub email): w tej sytuacji fakturę tworzy się ręcznie lub automatycznie z systemu i zamiast drukowania jej do przedłożenia w punkcie wysyłki w kopercie, zapisuje się ją jako dokument elektroniczny. Tradycyjna faktura papierowa również może w tym sensie stać się elektroniczną poprzez jej zeskanowanie.

Ustrukturyzowany dokument faktury (np. EDIFACT, XML): w tej sytuacji fakturę tworzy się poprzez kompilację wymaganych danych w uzgodniony komunikat e-faktury ze znaną strukturą, formatem i zawartością, tak jak ma to miejsce w przypadku komunikatów EDIFACT czy XML. To oznacza, że przeciwnie do dokumentu papierowego, gdzie odbiorca może nie znać formatu, tu komunikat ustrukturyzowany ma uprzednio zdefiniowany format i znany jest stronom.

Powszechnie uważa się, że tradycyjny dokument faktury ze wszystkimi wymogami prawnymi i biznesowymi nie jest transformowany jedynie poprzez zapisanie go w formie elektronicznej. Do osiągnięcia prawdziwych

korzyści automatycznego przetwarzania konieczne są ustrukturyzowane formaty i określone kroki, niezbędne do zapewnienia zgodności z wymogami prawnymi i VAT. W rezultacie więc często e-fakturze towarzyszy kopia papierowa.

Należy ponadto zauważyć, że dzięki nowej technologii można obecnie niektóre nieustrukturyzowane formaty dokumentów wzbogacić o formaty ustrukturyzowane, tworząc dokumenty hybrydowe.

1.2.2 Od fakturowania papierowego i fizycznej wymiany do e-fakturowania i elektronicznej wymiany

Przejście z procesu wymiany fizycznej za pośrednictwem systemu pocztowego do procesów elektronicznych możliwe jest dzięki następującym narzędziom:

Email: tradycyjna wymiana faktur pocztą zastąpiona zostaje pocztą elektroniczną, przenoszącą nieustrukturyzowany format, prawdopodobnie z załącznikami w MS Word czy PDF.

Elektroniczna prezentacja: tu faktura nie jest w rzeczywistości wysyłana do płatnika, ale jest mu prezentowana w środowisku internetowym. Wymiana oznacza tu, że faktura została udostępniona za pośrednictwem portalu internetowego. Aby poinformować odbiorcę wysyła mu się z reguły email o utworzeniu nowej faktury. Prezentowane dane są często nieustrukturyzowane, ponieważ często nie ma uzgodnień technicznych lub standardów pomiędzy wysyłającym i odbiorcą. Poza prezentacją faktur, środowisko internetowe umożliwia również realizację powiązanych procesów, takich jak zarządzanie zapytaniami, realizacja płatności czy workflow.

Wykorzystanie protokołów komunikatów: protokoły komunikatów wykorzystywane są do wymiany ustrukturyzowanych komunikatów. Przykładami takich protokołów są http, SMTP, AS2, SOAP (Simple Object Access Protocol) i AMQP (Advanced Message Queuing Protocol). Wysyłający i odbiorca mają możliwość obsługi dokumentów ustrukturyzowanych.

Te 3 rozwiązania są z reguły uważane za rozwiązania do e-fakturowania.

Ciekawym spostrzeżeniem jest fakt, że niezmiennie w środowisku korporacyjnym tworzy się i przetwarza faktury automatycznie, następnie drukuje i dostarcza, a później są one z powrotem włączane do systemu zautomatyzowanego. Taka sytuacja nie powinna mieć miejsca.

1.2.3. Od czysto fizycznego procesu handlowego do procesu e-handlu

Nie ma jednej, niespornej i jasnej definicji procesu handlowego end-to-end przedstawionego na Rysunku 1. Skutkiem tego jest wiele różnych procesów e-handlu oraz rozwiązań prowadzących do różnych wyników jeśli chodzi o jego zakres. Zaobserwować można, że wysiłki zmierzające do dematerializacji faktur oraz przemodelowania procesu ich wymiany, koncentrowały się często na tworzeniu elektronicznych odpowiedników dokumentu papierowego lub wspieraniu elektronicznymi środkami procesów opartych na papierze. Poskutkowało to powstaniem wielu definicji samego e-fakturowania, jego procesów i handlu end-to-end.

1.2.4 Płatności i e-fakturowanie

Płatnicze aspekty fakturowania z reguły obejmują wygenerowanie płatności przez odbiorcę faktury zgodnie ze szczegółami płatności umieszczonymi na fakturze.

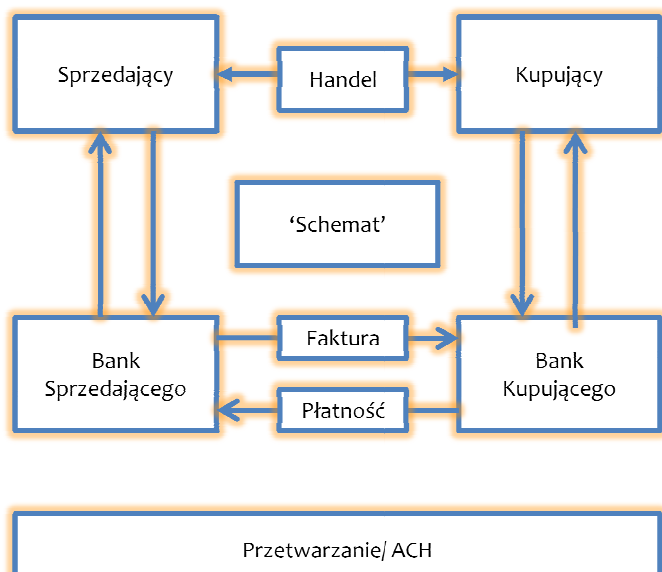
Systemy płatnicze w Europie różnią się. Środowisko to będzie stopniowo ulegać zmianie pod wpływem budowy Jednolitego Obszaru Płatności w Euro (SEPA), który stworzy zintegrowany rynek płatności oparty o wspólne instrumenty płatnicze używane w strefie euro i poza nią. Program ten koordynowany jest przez Europejską Radę ds. Płatności (EPC), Europejski Bank Centralny i Komisję Europejską. Poprzez wprowadzenie wspólnych schematów płatności kartami, poleceniami przelewu i zapłaty, środowisko bankowe będzie w stanie wspierać znacznie ciaśniejszą integrację z korzyścią dla procesów end-to-end, włączając e-fakturowanie. Zmigrowane do SEPA zostaną zarówno obecne płatności trans graniczne jak i krajowe.

W Europie istnieją znaczne różnice w zwyczajach płatniczych:

- Stopień penetracji elektronicznych instrumentów płatniczych różni się w wielu krajach. To miało wpływ na możliwości i naturę e-fakturowania.
- Użytkownicy i środowiska, które przyjęły bankowość elektroniczną, łatwiej otwierają się na nowe rozwiązania, takie jak e-fakturowanie. Jednak stopa wykorzystywania bankowości elektronicznej jest w UE bardzo zróżnicowana.
- Istnieją znaczne różnice w sposobach reakcji na fakturę w zakresie inicjowania procesu płatniczego. Konsumenci i małe firmy, nie posiadające zintegrowanych systemów ERP, dokonują płatności w bliskiej relacji do odbioru faktury. W dużych korporacjach proces płatności jest z reguły odrębny od fakturowania, ma odrębne zasady połączenia z bankami i zarządzania finansami.
- Wykorzystanie polecenia zapłaty może zredukować wyraźne połączenie pomiędzy fakturą i rzeczywistą płatnością. Inicjacja płatności dzieje się automatycznie, poprzez kanał bankowy, pozostawiając prezentację faktury jako odrębny krok od wierzyciela do dłużnika. Jednak prezentacja faktury pozostaje ważna, w szczególności dla uzgadniania rachunków i rozwiązywania zapytań fakturowych.
- Przelewy są często wykorzystywane jako część rozwiązania dla e-fakturowania, jako płatności stymulowane, często przez prezentację e-faktury. Istnieją pewne dowody mówiące o tym, że wysyłający fakturę otrzymują środki szybciej dzięki takiemu procesowi, aniżeli poprzez tradycyjne fakturowanie elektroniczne, ponieważ płatnik może szybciej zareagować na zaprezentowaną w elektronicznej formie i łatwiejszą w obsłudze fakturę.

Biorąc pod uwagę fakt, że faktura jest w części żądaniem płatności, istnieją oczywiste związki pomiędzy systemami płatniczymi i procesami fakturowania. Na rynku europejskim jest mnóstwo rozwiązań integrujących płatności z fakturowaniem, często obejmujących segment B2C, przy użyciu metody EBPP. W typowej sytuacji, gdzie wykorzystuje się rozwiązanie bankowe, występują następujące kroki, zilustrowane na Rysunku nr 4.

- Faktura przekazywana jest od sprzedawcy do jego banku, a następnie poprzez bank kupującego, do samego kupującego.
- Kupujący może wyświetlić lub pobrać fakturę poprzez portal internetowej bankowości lub kanał transferu plików.
- Po uzgodnieniu, kupujący inicjuje polecenie przelewu w swoim banku.
- Płatność zostaje zrealizowana do banku sprzedającego poprzez system płatniczy.
- Rachunek sprzedającego zostaje uznany kwotą płatności. Następuje finalizacja rekonyliacji.
- Dane o przekazie w płatności są spójne z właściwymi danymi na fakturze.



Rys. 4: Model integracji fakturowania i płatności.

Środowiska bankowe widzą w wejściu na rynek usług e-fakturowania szansę wykorzystania ich doświadczeń w prowadzeniu systemów płatności, wykorzystujących wspólne interfejsy, standardy, szeroki dostęp do klientów, liczne siły sprzedażowe i swój zaufany status.

1.3 Czynniki motywujące

W rozdziale wprowadzającym należy omówić główne czynniki, które motywowały i motywują do rozwoju e-fakturowania.

1.3.1 Polityka publiczna

Unia Europejska od dłuższego czasu patronuje rozwojowi e-fakturowania, wspierając zwiększającą się konkurencyjność gospodarczą, innowacje, promocję „Społeczeństwa Informacyjnego” oraz stosując właściwe interwencje legislacyjne.

Ostatnimi osiągnięciami jest odnowienie i wzmocnienie Agendy Lizbońskiej (obecnie ‘Strategia 2020’) i promocja ‘Jednolitego Europejskiego Rynku Elektronicznego’ (Single European Electronic Market- SEEM), przestrzeni elektronicznej, w której różne podmioty mogą współpracować bez ograniczeń technologicznych. Mówi się dalej, że aplikacje i usługi e-biznesowe należy postrzegać jako fundamenty SEEM.

Krajowe rządy Państw Członkowskich oraz duża rzesza organizacji sektora publicznego, również zachęcają do rozwoju e-fakturowania i podejmowania w tym obszarze nowych inicjatyw. Szczególnie wspomnieć tu należy o działaniach Danii i innych nordyckich inicjatywach, ale także o projektach hiszpańskich, czy włoskich.

Chociaż brak jest jednolitości, stanowisko i wsparcie władz publicznych jest ważnym motywatorem do działania, a e-fakturowanie stało się wyraźnym priorytetem publicznym.

1.3.2 Oszczędności kosztowe

Przy ponad 30 miliardach faktur wysyłanych w Europie każdego roku, koszty związane z tym są ogromne. Przejście do e-fakturowania może je znacznie ograniczyć na różne sposoby. Proces elektroniczny jest szybszy, redukuje float, błędy przetwarzania, eliminuje przetwarzanie papieru, oszczędza koszty pocztowe, redukuje liczbę nieudanych płatności oraz odsetek i opłat karnych, wzmacnia relacje z klientami. Dematerializacja procesu może poskutkować bezprecedensowymi korzyściami, chociaż nie ma zgody pomiędzy badaczami co do ich wartości. Uniwersytet w Hanowerze oszacował potencjalne oszczędności na ok. 135 miliardów euro rocznie, w oparciu o 80% redukcję kosztów i 30 miliardów faktur wysyłanych rocznie w Europie. EACT przewiduje potencjalne korzyści rzędu 243 miliardów rocznie tylko w Europie. Przy dobrym scenariuszu, Capgemini estymuje, że skumulowany wpływ e-fakturowania na rynek jako całość w przeciągu 6 lat wynosić będzie 238 miliardów euro⁶. Różnice w powyższych obliczeniach wynikają z przyjmowanego kosztu per faktura papierowa, a nie w procentowej wartości redukcji. Faktem jednak pozostaje, że potencjalne korzyści dla społeczeństwa są ogromne.

1.3.3. Korzyści jakościowe i wydajnościowe płynące z technologii i dematerializacji

Oczekuje się, że e-fakturowanie przyniesie dla użytkowników końcowych ogromne korzyści w zakresie efektywności. Po pierwsze, istnieje znaczny potencjał lepszej alokacji środków w rozumieniu przesunięcia etatów z nisko produktywnego przetwarzania ręcznego do wysoce wydajnych opartych o wiedzę aktywności. Po drugie, oczekuje się korzyści w zakresie efektywności płynącej z integracji systemów, która oznacza znacznie łatwiejsze lub zautomatyzowane uzgadnianie bilansów sprzedaży i dostaw. Po trzecie, redukcja ilości danych, które są ponownie wprowadzane lub manualnie przetwarzane, obniży ryzyko błędów w procesie tworzenia i obsługi faktur. Mając na uwadze zależności pomiędzy procesami, błędy mogą tworzyć duże problemy w procesach end-to-end. Ważnym plusem jest również przejrzystość takich transakcji i ich transparentność.

1.3.4. Jednolity Obszar Płatności w Euro (SEPA)

Program SEPA jest dużym krokiem w kierunku zacieśnienia integracji europejskiej. SEPA umożliwi klientom dokonywanie płatności w euro do każdego beneficjenta zlokalizowanego gdziekolwiek w SEPA przy użyciu jednego rachunku bankowego i jednego zestawu instrumentów płatności. Zróżnicowanie pomiędzy płatnościami krajowymi i płatnościami transgranicznymi w strefie euro zaniknie.

Korzyści dla korporacji zakładają możliwość optymalizacji wykorzystania rachunków w euro oraz dostawców bankowych, jak również utworzenie podstaw dla większej automatyzacji w finansowym łańcuchu dostaw⁷. EBC/Eurosystem oraz Komisja Europejska postrzegają SEPA jako jeden z głównych elementów wspierających rozwój e-fakturowania⁸. Oczywiście jest jednak, że na tym etapie banki mają różne poglądy na uzasadnienie biznesowe uruchomienia e-fakturowania.

1.3.5 Korzyści z zarządzania finansami

Większa integracja fizycznego i finansowego łańcucha dostaw daje szansę na lepsze zarządzanie przepływami pieniężnymi oraz płynnością, wykorzystanie 'centrów usług' dla centralizacji kontroli fakturowania i powiązanych działań płatniczych i rzeczywistego wykorzystania SEPA. Współczynnik spłaty należności może zostać lepiej ukierunkowany w celu systematycznej redukcji. Należności mogą być zarządzane w sposób umożliwiający dyskontowanie ponieważ e-fakturowanie będzie z reguły skutkowało szybszymi zatwierdzeniami. Banki są w stanie dostarczyć narzędzia finansowania łańcucha dostaw oparte o fakturowanie wierzy-

⁶ SEPA: Potential benefits at stake, Capgemini Consulting, 2006

⁷ 'Chain re action Or a slow burn', IBM Institute for Business Value, 2008

⁸ 'SEPA: Potential benefits at stake, Capgemini Consulting, 2006

telności i zobowiązań, szczególnie teraz, gdy nowoczesne metody handlu przeważają nad tradycyjnymi, opartymi o dokumenty. W zakresie relacji banków i klientów, łatwiej zrozumieć profil ryzyka klienta poprzez ściślejszą więź z procesami biznesowymi, która skutkuje w dostępności i kosztach finansowania.

Finansowanie łańcucha dostaw omówiono szerzej w Rozdziale 3.2.3.

1.3.6 Polepszenie stosunków z klientami

Rozwiązania e-fakturowania dają klientowi wybór prezentacji faktury, czy to przez portal internetowy, czy integrację z jego systemem ERP. Ta elastyczność zwiększa efektywność po stronie odbiorcy faktury. Liczba zapytań fakturowych zmniejsza się, co ma duże znaczenie z punktu widzenia kosztów, które mogą wynosić dla stron nawet ok. 100 euro per zapytanie. Satysfakcja klienta przerodzić się może w inne korzyści biznesowe w postaci zwiększonej sprzedaży czy szansy na sprzedaż krzyżową.

1.3.7 Korzyści dla środowiska

Tworzenie i utrzymywanie właściwego środowiska jest punktem wysoko usytuowanym w politycznych agendach wielu rządów. Migracja z papieru do e-faktur redukuje wykorzystanie naturalnych zasobów, w szczególności drzew. Obliczono, że 1 milion faktur papierowych pochłania około 400 drzew.

Biorąc pod uwagę 30 miliardów faktur wysyłanych rocznie w Europie, łatwo dostrzec ogromne oszczędności zasobów naturalnych. Zwiększenie migracji na e-faktury o 1% może doprowadzić do obniżenia liczby wykorzystywanych drzew o ok. 800.000, jak również redukcję emisji CO₂.

Korzyści ekologiczne mogą mieć duże znaczenie w programach korporacyjnej odpowiedzialności społecznej.

2. Obecny status rozwoju e-fakturowania w Europie

Wniosek 1: e-invoicing rozwija się szybko, ale pozostają nadal znaczne niezagospodarowane segmenty rynku, w szczególności sektor SME (małe i średnie przedsiębiorstwa).

Znaczne siły działają na rzecz rozwoju e-invoicingu. Ale, pomimo „wczesnej fazy rozwoju” trwającej już 20 lat, mniej niż 10% faktur opartych jest o komunikację elektroniczną, zamiast papierowej. Roczne oszczędności prywatne i publiczne na szczeblu europejskim szacuje się na ok. 200 miliardów euro.

Wskaźnik adopcji e-faktur zwiększa się, z różnymi wielkościami w poszczególnych krajach i wariacjach w sektorach B2B i B2C. Kraje nordyckie uznawane są w tej mierze za liderów, ale w wielu innych krajach Europy Zachodniej obserwujemy również znaczny wzrost. Krajowe wartości przeważają, jednak rośnie również ilość transgranicznego fakturowania, ponieważ integracja rynku występuje także na poziomie przedsiębiorstw i handlu.

Ogólnie rzecz biorąc, skupiamy się obecnie na bieżących wychodzących i przychodzących wolumenach od i do większych przedsiębiorstw i jednostek administracji publicznej, szczególnie w dziedzinie zobowiązań i inicjatyw fakturowania przez dostawców masowych, takich jak jednostki użyteczności publicznej itp. Tu rozwój przyspiesza silna pozycja rynkowa dostawców; w wielu przypadkach, np. w Danii czy Hiszpanii, kluczowa jest rola sektora publicznego.

Nie są jednak uwzględniane we właściwym stopniu potrzeby mniejszych przedsiębiorców, gdzie widoczny jest duży potencjał rozwoju.

Wniosek 2: europejski rynek usług i rozwiązań związanych z e-fakturowaniem jest sfragmentowany. Kluczowym wyzwaniem jest dotarcie do wszystkich potencjalnych użytkowników, w którym mogłyby pomóc banki.

Ponad 400 różnych dostawców oferuje szeroką gamę rozwiązań i usług związanych z e-fakturowaniem, dedykowanych różnym potrzebom i różnym segmentom rynku. Taka sytuacja nie zmienia się od 2008 roku, chociaż mówi się, że mniej niż 50 z nich rzeczywiście posiada liczną bazę klientów. Funkcjonalność i zasięg dostawców funkcjonujących jako „konsolidatorzy” i innych graczy, włączając banki, pokrywa się. Dostawcy są często zorientowani geograficznie. Jest wiele metod wymiany faktur, m.in. modele bilateralne, 3-stronne czy 4-stronne.

Próbując poradzić sobie z tą fragmentacją i potrzebą zasięgu, dostawcy rozpoczęli proces łączenia się ze sobą w oparciu o porozumienia o interoperacyjności czy roamingu (słowo ‘roaming’ jest już rzadziej używane, mówi się raczej o ‘interoperability agreements’). Modele inspirowane przez banki wykazały także obiecującą możliwość zaadresowania potrzeby zasięgu dla przedsiębiorstw i konsumentów. Tam, gdzie te modele koegzystują, uwidacznia się trend adopcji e-fakturowania. Banki posiadają istotne walory, takie jak zaufanie i doświadczenie w zakresie systemów płatności oraz finansowanie łańcucha dostaw. Wielu niebankowych dostawców posiada natomiast silne umiejętności integratorskie oraz IT i często są wykorzystywani przez przedsiębiorców i banki w outsourcingu procesów biznesowych. Są również inicjatywy promujące model ‘any- to- any’ (‘każdy-z-każdym’), w którym strony uczestniczą w otwartym ekosystemie wymiany komunikatów z innymi kontrahentami.

2.1 Wymiar ogólny i trendy statystyczne

Europejskie e-fakturowanie jest częścią trendu globalnego, gdzie Ameryka Północna, Europa i Azja z Pacyfikiem są obszarami rosnącej aktywności. We wszystkich tych rejonach ogólna penetracja jest dość niska, ale wzrasta. W Północnej Ameryce bardziej koncentruje się na EBPP, natomiast w Europie- na EIPP. Na obydwóch tych obszarach obserwuje się dość wysoki poziom wdrożenia EDI, w szczególności w sektorach o ścisłych i zintegrowanych łańcuchach dostaw. W Japonii i Australii również następuje stopniowy wzrost. Szacunkowo udział Europy w rynku e-faktur wynosi ok. 56%, podczas gdy Ameryki Północnej i Azji-Pacyfiku- odpowiedni 35% i 7%⁹.

Kraj	% rynku e-fakturowania	Adopcja e-fakturowania (szacunki 2008)
Europa	56%	4-15%
Ameryka Północna	35%	3-10%
Azja-Pacyfik	7%	[nieznana]

Tabela 1: Relatywna wielkość rynku e-fakturowania i adopcji w 3 głównych obszarach (Źródło: SWIFT)

Całkowita liczba faktur rozdystrybuowanych w Europie w 2009 wynosi ok. 32 mld (papierowe i elektroniczne). Połowa to faktury B2B, połowa- B2C. Około 200 mld dokumentów handlowych, łącznie z odcinkami wypłaty, zostało zaprezentowanych w wystandaryzowanej formie jakiegoś rodzaju, włączając wspomniane faktury. Rysunek 5 pokazuje liczbę faktur w niektórych krajach europejskich^{10 11}.

⁹ SWIFT, SWIFT e-invoicing consultation, October 2008

¹⁰ EBPP trends and the role of the Financial Services Industry’, Bruno Koch, Billentis Presentation, 2006 updated in January 2008

¹¹ EBPP/EIPP European Market Overview’, Bruno Koch, Billentis

Country	Amount (mln)	Country	Amount (mln)
Germany	6,500	The Netherlands	1,200
UK	4,200	Belgium	900+
France	4,000	Austria	800 (2006)
Italy	3,000	Switzerland	650
Spain	1,800	Finland	400
Sweden	1400	Norway	350

Rysunek 5: Liczba faktur w niektórych krajach europejskich.

E-fakturowanie pozostaje czynnością krajową, ponad 95% transakcji realizowanych jest pomiędzy podmiotami posiadającymi siedziby w tym samym państwie. Niemniej jednak, jako że handel europejski kwitnie, fakturowanie trans graniczne również czeka rozwój. Ponadto integracja ma również miejsce na szczeblu przedsiębiorstw równoległe z wykorzystywaniem centrów usług, co również stymulować będzie rozwój fakturowania trans granicznego.

Stopy penetracji e-fakturowania z bardzo niskiego poziomu zaczynają szybko wzrastać. Dla transakcji B2B całkowita liczba przetworzonych e-faktur osiągnie prawdopodobnie 1,265 mln, dla transakcji B2C- 925 mln w 2010 roku. Szacuje się, że w 2009 stopy wzrostu dla segmentu B2B stanowiły ok. 40%, a B2C- 25%¹². Całkowita liczba e-faktur wysłanych w roku 2009 jest szacowana na 1.36 mld (w porównaniu do 1 mld w roku 2008)¹³.

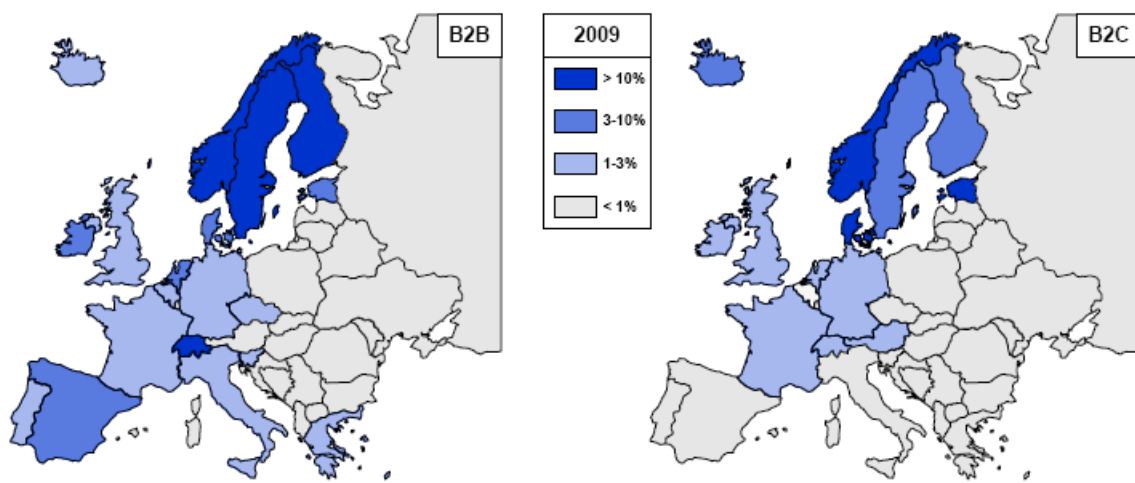
Year	2006	2007	2008	2009	2010 ¹⁴
# E-invoices In millions	510 B2C: 250 B2B: 260	730 B2C: 300 B2B: 430	1,010 B2C: 400 B2B: 610	1,360 B2C: 500 B2B: 860	2,190 B2C: 925 B2B: 1,265
Market penetration	1.7%	2.4%	3.4%	4.5	7%

Rysunek 6: Rozwój e-fakturowania w segmentach B2B i B2C (Źródło: DB Research & Billentis)

Stopy adopcji różnią się znacznie w zależności od kraju.

¹² DB Research, E-invoicing, crown or catalyst of an efficient billing process, August 2009

¹³ Billentis, E-invoicing market report 2009, 2009



Rysunek 7: Adopcja e-fakturowania w Europie (Źródło: Billentis)

Kraje nordyckie są nadal na czele, jeżeli chodzi o adopcję w segmencie B2B (>12%), dalej jest Irlandia, Hiszpania, Holandia i Estonia (6-12%) i reszta Zachodniej Europy. Stopy adopcji w segmencie B2C są niższe, ale rozkładają się wg. podobnego schematu: kraje nordyckie (6-12%) i po nich Zachodnia Europa (1-6%).

Adopcja B2B prowadzona jest głównie przez duże firmy. Stopa wykorzystania przez małe przedsiębiorstwa jest niewielka.

2.2 Użytkownicy faktur

Użytkownikami faktur są wysyłający i odbierający e-faktury. Liczba użytkowników e-faktur szybko rośnie. Wzrost w segmencie B2B w 2009 roku wynosi 50%, w segmencie B2C- 22%. Całkowita liczba zarejestrowanych firm w Europie wynosi minimum 20 milionów¹⁴, a wg. niektórych szacunków- nawet 23 miliony.

Liczba konsumentów uczestniczących w e-fakturowaniu w roli odbiorcy urosła o 22%- z 23 do 28 milionów¹⁵. Całkowita liczba konsumentów w Europie to ok. 490 milionów¹⁶.

Company size	Amount
SME	~23 Million
Large	~200,000

Rysunek 8: Liczba przedsiębiorstw w Europie wg. rozmiaru.

¹⁴ Enterprise Europe Network, 2010

¹⁵ <http://en.wikipedia.org/wiki/Europe>

¹⁶ Billentis, E-invoicing newsletter 2010-1

Year	2006	2007	2008	2009	2010 ¹⁷
Consumers (% growth)	14.8 mln	18.6 mln (33%)	23 mln (15%)	28 mln (22%)	Not available
Businesses (% growth)	0,35 mln	0,64 mln (83%)	0,96 mln (50%)	1,4 mln (50%)	2,3 (64%)

Rysunek 9: Liczba użytkowników e-fakturowania oraz wzrost w stosunku do poprzednich lat (Źródło: Billentis)

Rysunek 10 ilustruje główne przepływy faktur pomiędzy różnymi segmentami rynku. Informacja ta bazuje na danych szwajcarskich i jest reprezentatywna dla rozwiniętego społeczeństwa europejskiego. W szczególności należy zwrócić uwagę, że ponad 1/3 wszystkich faktur ma miejsce w sektorze SME i pomiędzy SME a konsumentami, 43% fakturowania odbywa się pomiędzy dużymi korporacjami i konsumentami, a reszta (pomiędzy dużymi firmami B2B) wynosi około tylko ok. 24%.

		To (receiver)				TOTAL
		Corporate	Medium	Small	Consumer	
From (sender)	Corporate	12%	2%	3%	43%	60%
	Medium	7%	10%	1%	5%	23%
	Small	0%	8%	8%	2%	18%
	TOTAL	19%	20%	12%	50%	

Rysunek 10: Liczba rozdystrybuowanych faktur pomiędzy różnymi segmentami rynku (Źródło: Billentis & Postfinance)

Powyższa analiza wskazuje wagę stworzenia szerszego zasięgu do segmentów SME i konsumentów.

2.3. Rynek dostawców usług

Celem dostawców usług na rynku e-fakturowania jest praca nad wartością dodaną dla wysyłających i /lub odbiorców faktur. Takie usługi o wartości dodanej podzielić można na kategorie- od usług dystrybucji i konwersji (koncentrujących się głównie na tworzeniu sieci dystrybucji) do pełnego sourcingu usług zarządzania obsługą wierzytelnościami i należnościami.

W Europie istnieje duża liczba dostawców i rozwiązań o różnych cechach i opartych o różne modele biznesowe. Jest to po części związane ze różnicami krajowymi, językowymi, różnymi praktykami handlowymi, konceptami usług, otoczeniem prawnym i wdrażaniem właściwych dyrektyw UE. Wiele modeli podobnych jest do praktyki północno-amerykańskiej i innej.

Całkowita liczba dostawców usług na rynku e-fakturowania wzrosła ze 160 w 2006 r. do 400 w roku 2009 (patrz Rysunek 11). Niektórzy analitycy przewidują ciągły wzrost tej liczby, inni natomiast mówią o prawdopodobnej konsolidacji.

2006	2007	2008	2009
160	260 (+60%)	350 (+34%)	400 (+14%) ¹⁸

Rys.11: Liczba dostawców usług fakturowania w Europie¹⁷.

Jeśli chodzi o udziały w rynku, zaobserwować można znaczne nierówności pomiędzy poszczególnymi graczami. Uważa się, że około 5 podmiotów realizuje ponad 20 mln faktur¹⁸. Około 55 podmiotów ma udział rzędu 1-20 mln faktur. 340 firm odpowiada za mniej niż 1 mln faktur. Masa krytyczna w przypadku dostawców usług w obszarze e-fakturowania wynosi ok. 1.5 miliona faktur¹⁹ rocznie.

	Volume	# service providers
Large	> 20 million/year	5
Average	1-20 million/year	55
Small	< 1 million/year	340

Rys. 12: Koncentracja rynku zgodnie z rozmiarem dostawców usług.

Całkowite dochody wygenerowane przez dostawców na tym rynku szacuje się na powyżej 1 mld euro rocznie²⁰.

2.4 Główne obszary e-fakturowania

Przed zbadaniem głównych obszarów e-fakturowania należy przyjrzeć się najważniejszym stymulantom e-fakturowania w segmentach B2B, B2G i B2C.

B2B: zastosowanie e-fakturowania w obszarze Business to Business (B2B) czy Small Business to Business (b2B) wypływa z potrzeby zapewnienia efektywności kompleksowego łańcucha dostaw. E-fakturowanie może być (choć nie jest to niezbędne) połączone z szerszą automatyzacją procesów handlowych. Biorąc pod uwagę podleganie przez firmy zasadom podatkowym, procesy muszą być w pełni zgodne z regułami VAT.

B2G: stymulatory są tu bardzo podobne jak w przypadku B2B czy b2B i z reguły wynikają z potrzeby zwiększenia efektywności sektora publicznego i wspierania e-fakturowania i e-biznesu w ramach społeczeństwa jako całości.

B2C: e-fakturowanie w przestrzeni Business to Consumer wywodziło się z potrzeby dużych organizacji poprawy ich struktury kosztowej i efektywności zbierania należności. Ponadto jest to postrzegane jako wygodne rozwiązanie dla konsumentów, którzy w coraz większej mierze wykorzystują bankowość elektroniczną.

W następnych paragrafach omówiono główne obszary koncentracji w dziedzinie e-fakturowania.

¹⁷ Billentis, E-invoicing newsletter 2010-1

¹⁸ Bruno Koch, Introduction speech EXPP 2007

¹⁹ EBPP/EIPP European Market Overview', Bruno Koch, Billentis

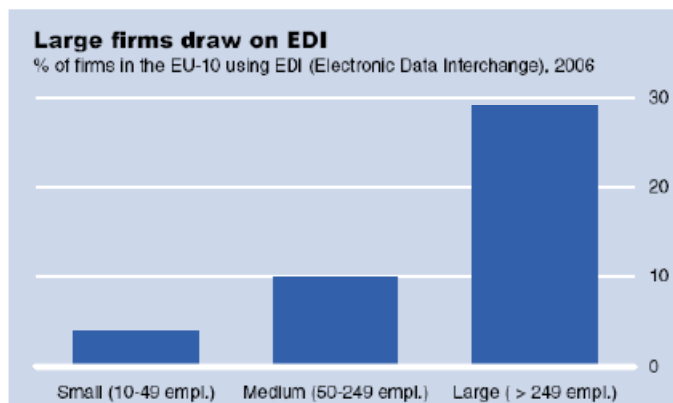
²⁰ EBPP/EIPP European Market Overview', Bruno Koch, Billentis

2.4.1 EDI

EDI został zdefiniowany w Zaleceniu KE 1994/820/WE jako „elektroniczny transfer danych handlowych i administracyjnych z komputera do komputera przy użyciu uzgodnionego standardu tworzącego ustrukturyzowany komunikat EDI”²¹. Przyjęcie EDI było długotrwałą praktyką przedsiębiorstw, które chciały powiązać ze sobą ściśle swoich partnerów handlowych i wymieniać informacje w bezpieczny i ustrukturyzowany sposób przy użyciu jasnych standardów i procedur (B2B). E-fakturowanie jest z reguły integralną częścią wymiany informacji. Jednak w niektórych państwach faktury w standardzie EDI nadal wymagają papierowego uzupełnienia zgodnie z prawem krajowym²².

Początkowo EDI został przyjęty głównie przez duże korporacje i wiodące firmy w sektorach takich jak detal, opieka zdrowotna, motoryzacja czy technologia. Nowsze wersje, np. sieciowy EDI, zwiększyły jego wykorzystanie przez mniejsze firmy, chociaż nadal prym wiodą duże podmioty. Wykorzystywane standardy to m.in. EDIFACT i GS1. Rysunek 13 obrazuje przyjęcie EDI przez firmy różnych rozmiarów.

EDI jest często wspierany przez dostawców usług i sieci o wartości dodanej. Inicjatywy sektorowe, takie jak GS1 (w sektorze detalicznym), RosettaNet (w technologicznym) czy Odette (w Automotive) budują ramy funkcjonowania i standardy w tym obszarze.



Rys. 13: Wykorzystanie EDI przez firmy różnych rozmiarów (źródło: e-Business watch)²³

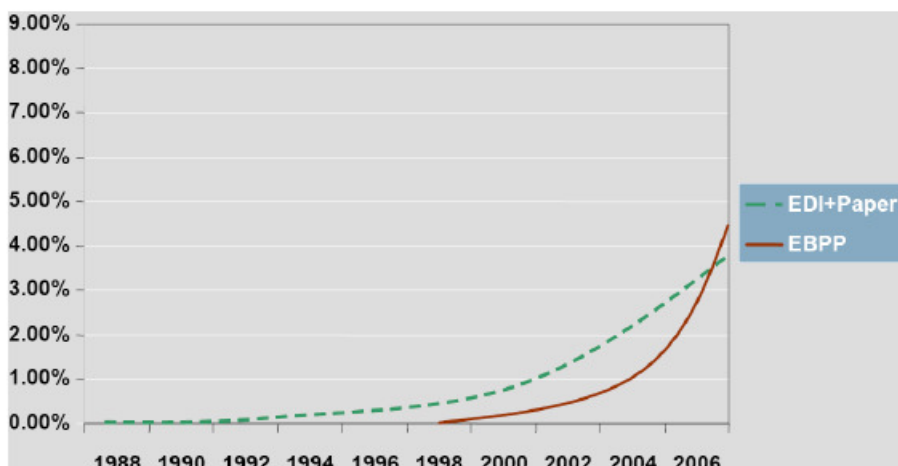
Biorąc pod uwagę fakt, że w niektórych krajach fakturze EDI nadal towarzyszyć musi dokument papierowy, nie jest to pełne rozwiązanie dla dematerializacji problemu.

Rysunek 14 obrazuje rynkową penetrację EDI (z papierowymi dokumentami) oraz EBPP/EIPP na przestrzeni ostatnich 20 lat. EBPP/EIPP (czyli nowsze formy e-fakturowania) osiągnęły obecnie poziom penetracji rynku przez EDI. Wskaźniki penetracji oparto o reprezentatywną próbę krajów europejskich, gdzie adopcja EBPP jest relatywnie wysoka.

²¹ <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:31994H0820:EN:HTML>

²² EU Directive 2001/115/EC

²³ Ebusiness Watch 2006/2007



Rys.14: EDI+papier oraz EBPP- wskaźniki adopcji od 1988 do 2007 (Źródło: Billentis)²⁴

Nie ma wątpliwości, że EDI ma przed sobą przyszłość, ale niektórzy analitycy twierdzą, że niebawem odda część wolumenów alternatywnym systemom e-fakturowania.

2.4.2 Samofakturowanie

W ramach samo fakturowania faktura wystawiana jest przez kupującego (z reguły duże przedsiębiorstwo), w imieniu dostawcy, w oparciu o Zlecenie Zakupu (ZZ) lub dostarczone dobra. Wtedy udostępniana jest dostawcy i przedkładana do zapłaty przez kupującego. Samofakturowanie staje się coraz bardziej popularne nie tylko w środowiskach produkcyjnych, ale również w innych sektorach. Ma pewne zalety zarówno dla kupującego jak i sprzedającego- np. mniej rozbieżności pomiędzy ZZ a dostarczonymi dobrami i fakturą, szybsza płatność czy dogodniejszy proces zapytań fakturowych.

2.4.3 Inicjatywy kupujących i sprzedających

Jednym z głównym stymulantów rozwoju e-fakturowania była dynamika relacji obecnych w łańcuchu dostaw. Szczególnie w łańcuchach dostaw kontrolowanych przez jedną silną jednostkę (włączając w niektórych przypadkach również organizacje sektora publicznego) rozwój e-fakturowania miał na celu ułatwienie przetwarzania faktur właśnie dla tego podmiotu, jak również wsparcie efektywności jednostek tworzących ten łańcuch.

2.4.4 Automatyzacja obsługi zobowiązań (Accounts Payable- AP)

W przestrzeni B2B automatyzacja należności była głównym celem dużych nabywców z łańcuchami dostaw zarówno dóbr na odsprzedaż (detaliści nabywający inwentarz lub wytwórcy nabywający surowce) oraz dóbr nieodsprzedawanych, takich jak zasoby czy usługi.

Według różnych badań firmy wydają od 4 do 70 euro na przetworzenie faktury. Kwota ta obejmuje koszt akceptacji i obsługi faktury, połączenia z zamówieniami i dostawami oraz zatwierdzenie płatności. Automatyzacja obsługi zobowiązań może w znaczny sposób zredukować koszty obsługi przychodzących faktur.

²⁴ EBPP/EIPP European Market Overview', Bruno Koch, Billentis

Duże firmy, które przyjęły e-fakturowanie, wymagają na swoich dostawcach elektroniczną wysyłkę faktur i mogą narzucać im tę metodę. Oszacowano, że w ciągu mniej niż roku można przekształcić do 50 do 70% faktur na elektroniczne²⁵.

Inicjatywy, które odniosły powodzenie w tym obszarze, opierały się z reguły na stworzeniu dużego programu automatyzacji, obejmującego często centra usług do zarządzania łańcuchem dostaw i zapewniającego, że ślad wymagany w systemach dostawcy jest jak najmniejszy i nie sięga za daleko w jego systemy, generując duży stopień skomplikowania i koszty. Wyjaśnienie korzyści i procesów obsługi zobowiązań zostało udokumentowane przez Grupę Aberdeen²⁶.

2.4.5 Automatyzacja obsługi wierzytelności

Uważa się, że automatyzacja obsługi wierzytelności funkcjonuje najlepiej gdy wystawca ma znaczne wolumeny faktur do zebrania i stanowi to uzasadnienie biznesowe dla inwestycji w niezbędną infrastrukturę. W tej kategorii znajdują się szczególnie przedsiębiorstwa użyteczności publicznej i operatorzy telefonii komórkowej, którzy coraz częściej oferują swojej bazie klientów systemy EBPP.

W sferze B2B budowa uzasadnienia biznesowego dla e-fakturowania w obszarze obsługi wierzytelności było nieco trudniejsze. Wystawca w tej sytuacji ma do czynienia ze swoim klientem a dynamika zarządzania relacjami z nim (CRM) jest bardziej złożona. Koszty wysyłania faktur są tu też niższe niż obsługa wolumenów przychodzących, co potwierdziło szereg raportów.

2.4.6 Total Invoice Management

Całkowite Zarządzanie Fakturami związane jest z reguły zarówno z obsługą zobowiązań jak i wierzytelności i odnosi się do automatyzacji całego procesu zarządzania fakturoowaniem, zapewniając w pełni elektroniczne usługi, ale również podejmując kroki do efektywnej obsługi i możliwego zautomatyzowania wszystkich faktur pozostających w papierze, przy użyciu techniki skanowania, mapowania danych OCR (Optical Character Recognition), zarządzania workflow i e-archiwizacji²⁷.

2.4.7 Różne sposoby podejścia do dóbr na odsprzedaż vs. koszty ogólne i usługi

Można dokonać rozróżnienia pomiędzy łańcuchem dostaw produktów na odsprzedaż i działaniami związanymi z 'kosztami ogólnymi' nabycia, często nazywanymi MRO- utrzymanie, naprawy i remonty.

Łańcuch dostaw dóbr na odsprzedaż obejmuje zamawianie i dostawę surowców i półproduktów. Jest rdzeniem działalności firmy i w rezultacie, postrzegany jest jako krytyczny. Często charakteryzuje się długoterminową współpracą i powtarzalnymi zamówieniami. Takie środowisko stanowi podatny grunt dla automatyzacji przepływów finansowych i informacji związanych ww. łańcuchem dostaw. Często wykorzystuje się tu EDI lub nowsze formy e-fakturowania.

Z drugiej strony łańcuch dostaw kosztów ogólnych obejmuje zamawianie i dostawę usług i produktów pomocniczych, takich jak czyszczenie, usługi zw. z dostawą itp. I w tym obszarze istnieje ogromna szansa na wdrażanie e-fakturowania.

2.4.8 Zamówienia publiczne/ inicjatywy e- administracji

²⁵ EBPP/EIPP European Market Overview', Bruno Koch, Billentis

²⁶ E-Payable Solution Selection: your guide to A/P transformation', Aberdeen Group (2007)

²⁷ <http://www.logicacmg.com/total+invoice+management/350233806>

- Rządowe inicjatywy promujące e-fakturowanie stają się coraz bardziej istotne z punktu widzenia wpływu na rynek. Poniżej wyszczególniono najważniejsze inicjatywy, szerzej opisane w Rozdziale 3:
- Działania KE i Państw Członkowskich, koordynujące i uruchamiające programy pilotażowe oraz procesy elektronicznych zamówień publicznych. Inicjatywy Państw Członkowskich powstają niekiedy pod przymusem prawa. Pewna liczba państw uruchomiła niedawno projekt PEPPOL, aby prowadzić współpracę w tym obszarze.
- Szczególna rola rządów i sektora publicznego Danii, Hiszpanii, Szwecji, Finlandii i Włoch, które są obecnie najbardziej zaawansowane w całej Europie.

Takie inicjatywy sektora publicznego nie służą tworzeniu równoległych kanałów do sektora prywatnego, ale raczej stanowią pomoc w budowaniu jednolitych doświadczeń klientów we wszystkich sytuacjach.

2.4.9 Fakturowanie masowe i EBPP

Duże przedsiębiorstwa użyteczności publicznej i inne podobne organizacje dostarczające dobra i usługi masowo swojej bazie klientów, są w stanie zbudować silne uzasadnienie biznesowe dla dematerializacji rachunków konsumentów i udostępniania ich np. w portalach internetowych. Podejście to zakłada z reguły pewien przymus, w postaci przykładowych zapisów „Z dniem... zaprzestujemy wysyłki papierowych faktur, chyba że nie wyrazisz na to zgody” lub nawet obciążania faktur papierowych dodatkowymi opłatami.

Dostarczanie faktur elektronicznych prowadzi naturalnie do płatności i dlatego ten typ e-fakturowania nosi nazwę Elektronicznej Prezentacji i Płatności Faktur (EBPP). Konsumenci mogą poszukiwać wygody w postaci prezentacji wszystkich faktur w jednym portalu i posiadania narzędzi do dokonania płatności. Nawet tam, gdzie powszechnie wykorzystywanie do płacenia rachunków jest polecenie zapłaty, konsumenci mogą sobie życzyć takiej łatwej dostępności i możliwości archiwizowania faktur w jednym miejscu. Ewolucja EBPP nadal postępuje i podlega dużym wpływom rozwoju e-bankowości.

2.4.10 Penetracja bankowości elektronicznej

Adopcja bankowości elektronicznej jest ważnym czynnikiem rozwoju e-fakturowania. Badania wykazały, że kraje, w których e-bankowość jest popularna, mają również wysokie wskaźniki wdrożenia e-fakturowania²⁸. Rysunek 15 obrazuje poziomy adopcji bankowości internetowej w segmentach B2C i B2B.

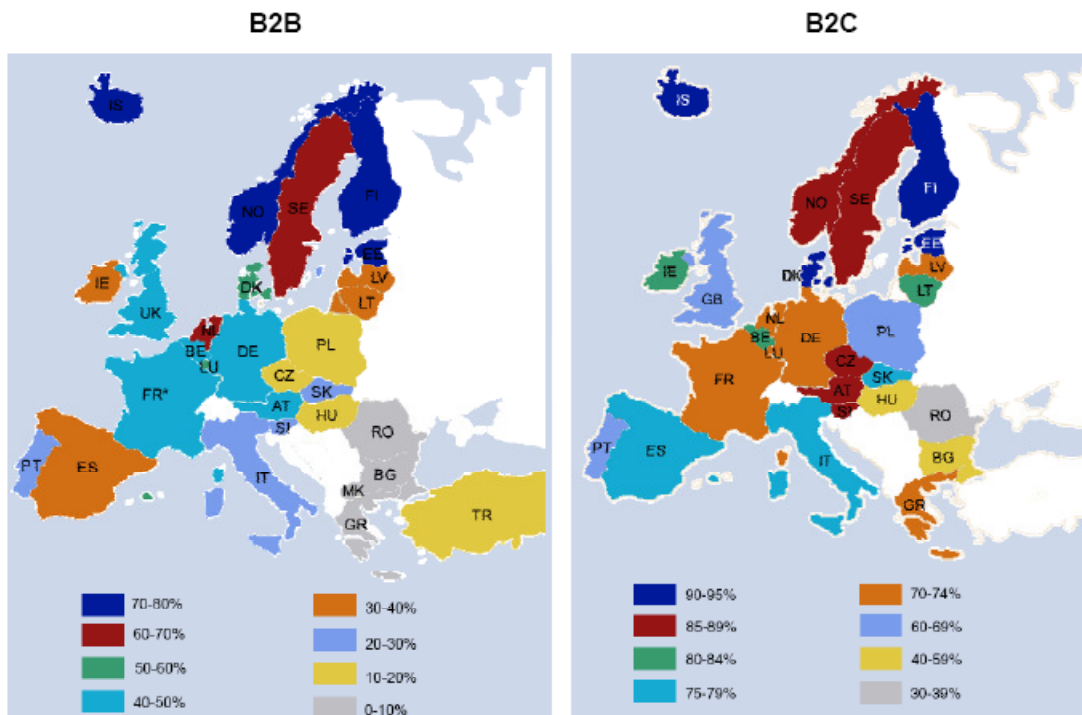
W segmencie B2C, Europejczycy wykorzystują bankowość internetową w różnym stopniu. 80% wariacji w Europie wyjaśniają PKB per capita i lokalizacja geograficzna. Średnia europejska (EU- 25: 36%) jest znacznie niższa, niż USA (44%)²⁹. Wskaźniki krajowe różnią się również w segmencie B2B.

Wykorzystanie e-bankowości zależy nie tylko od kraju siedziby, ale również rozmiaru firmy. Patrz Rysunek 16.

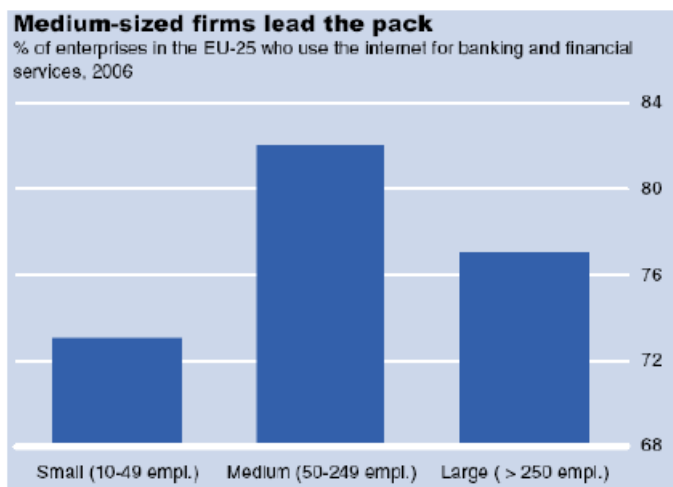
²⁸ Eurostat & DB Research

²⁹ Online banking - What we learn from the differences in Europe, DB Research

Rt==



Rys.15: Wskaźniki wykorzystywania e-bankowości (źródło: Eurostat & DB Research)



Rys.16: Wskaźniki wykorzystywania e-bankowości wg. rozmiaru przedsiębiorstw (źródło: e-business watch)

Bankowość internetowa jest szeroko stosowana przez średnie przedsiębiorstwa. Zaskakującą informacją może być fakt, że mniej dużych firm z niej korzysta, jednak te posiadają własne systemy używające interfejsów komunikujących, takich jak EDI.

Portale bankowości internetowej są potężnym narzędziem tworzenia, odbioru, zarządzania i płatności za faktury. Jako że już funkcjonują, stanowią silny stymulant rozwoju e-fakturowania.

Rola banków jest tym bardziej ważna, że dzięki dostarczaniu faktur elektronicznie przez kanały internetowe mogą oferować interesujące systemy finansowania. Istnienie plików danych o fakturach i wgląd w łańcuch dostaw firmy oraz zarządzanie kapitałem, daje naturalne podstawy do kredytowania.

2.5. Modele usług

Poniżej opisano kilka podstawowych modeli świadczenia usług. ‘Sprzedawca’, ‘Dostawca’, „Wystawca” i ‘Fakturant’ noszą tu miano wysyłającego (i odbiorcy lub beneficjenta płatności), a ‘nabywca’ lub ‘klient’ opisany został jako ‘odbiorca’ (lub wysyłający albo płatnik). Modele te nie wykluczają się wzajemnie, jako że w praktyce funkcjonować może wiele ich kombinacji.

Bezpośrednio od sprzedającego: wystawca faktury (często przy pomocy technicznej dostawcy usług) wysyła lub udostępnia stronę internetową/portał umożliwiający klientom przegląd i płatność faktur, z reguły w sposób elektroniczny, wraz z dostępem do innych usług. Metodę tę wykorzystują często przedsiębiorstwa użyteczności publicznej i telekom.

Bezpośrednio od nabywcy: potężne firmy nabywcze wymagają od swych dostawców dostarczania e-faktur bezpośrednio do ich systemów, zapewniając często narzędzia do konwersji przyjętych zamówień w zgodne z VAT faktury. Poza wykorzystaniem portalu nabywcy, wysyłający może korzystać z połączenia bezpośredniego lub systemu EDI. Dostawcy usług mogą świadczyć tu pomoc techniczną.

Konsolidator: jest to dostawca usług, który przetwarza i dystrybuje faktury w imieniu szeregu wystawców i odbiorców. Jako ‘akwizytor’ faktur (analogicznie do agenta rozliczeniowego w przypadku płatności kartowych), konsolidator tworzyć będzie sieci lub biura usług do odbioru i dystrybucji faktur klientów. Model ten zapewnia wysyłającym wyspecjalizowany kanał, w którym faktury są kierowane do odbiorców i pozwala nabywcom na dostęp do dużej liczby faktur należnych. Celem takich konsolidatorów są z reguły duże organizacje, o których mówiono w poprzednim rozdziale. Poszukują wartości dodanej, podkreślając swoje zdolności IT, umiejętności projektowania procesów biznesowych, kompleksową perspektywę czy efektywne kosztowo przetwarzanie.

Istnieją również konsolidatorzy, który koncentrują się na przetwarzaniu i dystrybucji pełnego spektrum dokumentów handlowych, z których faktura jest tylko jednym. Inni traktują faktury jako dobry punkt startu i następnie poszukują elementów wzbogacających funkcjonalność. W tym rozumieniu mówić można o szerokim wachlarzu dostawców, dającym duży wybór klientom.

Agregator: często płatnik faktury będzie musiał połączyć się bezpośrednio z wieloma systemami/konsolidatorami sprzedawców. W celu uniknięcia efektu ‘silosa’ zawierającego liczne relacje i integrację projektów, Agregator dostarcza płatnikom jednego punktu kontaktu dla całej gamy faktur po stronie odbiorczej. Uważa się to za specjalną wartość dla SME i konsumentów. Funkcję tę pełnić może sam Konsolidator jako część ogółu usług; w niektórych przypadkach Agregator może być odrębnym podmiotem, np. bankiem.

Usługi pojedynczego banku: Na rynku pojawiły się banki konkurujące bezpośrednio z konsolidatorami-udostępniają pakiety usług związanych z łańcuchem dostaw z reguły dużym korporacjom i przyciągają do swoich sieci dostawców i klientów wszystkich rozmiarów. Banki mogą akwizować lub pracować z partnerami, wdrażać konieczne narzędzia techniczne i dodawać usługi zw. z zarządzaniem finansami, płynnością, czy workflow. Inne modele obejmują usługi dla płatników, polegające na dostarczaniu faktur od konsolidatora lub wystawcy i prezentowanie ich przez Internet (EBPP).

Schematy zarządzane przez banki: usługi bankowe często przybierają formę wspólnych schematów, w ramach których środowisko bankowe współpracuje w celu dostarczenia usług opartych o uzgodnione

standardy, zasady i terminologię. Banki zapewniają bezpieczną dystrybucję i/lub prezentację faktur swojej bazie klientów w oparciu o sieć lub centralnego dostawcę usług, poprzez bankowość elektroniczną oraz usługę składania faktur przez klientów, szczególnie z segmentu SME. Banki mogą 'akwirować' faktury bezpośrednio od swoich klientów, od innych banków lub od konsolidatorów. Wówczas, indywidualnie, mogą dodawać inne usługi z zakresu zarządzania finansami itp. W rozwijaniu takiego modelu banki koncentrują się na swoim zasięgu, możliwościach sieci, zaufaniu, bezpieczeństwie, doświadczeniach standaryzacji i poszczególnych produktach.

Usługi wyoutsourcowane: obejmują dostawę usług do jakiegokolwiek części procesu fakturowania, jak również do innych procesów handlowych. Mogą być 'widoczne' dla środowiska zewnętrznego poprzez dostarczanie podmiotom komercyjnym outsourcowanych usług integratorskich i procesingowych, lub poprzez dostarczanie usług konsolidatorskich. Dla wielu dostawców wartością dodaną wspierania ich konsumentów w dematerializacji pełnych procesów biznesowych i/lub dostarczaniu usług outsourcowanych, jest koncentracja na ich modelu dochodów.

Dostawcy usług pełnego zarządzania fakturami: jak zostało to opisane w paragrafie 2.4, w środowisku, w którym nie wszystkie faktury zostały zdematerializowane, tacy dostawcy zapewniają wszystkie usługi e-fakturowania oraz skanowania i/lub jednoczesnej obsługi faktur papierowych, tworząc kompleksową ofertę. Zawiera ona również często usługi archiwizacyjne.

Platformy handlowe: są to głównie centralne platformy ułatwiające funkcjonowanie rynku. Z reguły tacy dostawcy oferują usługi zarówno nabywcom jak i wystawcom, obejmujące szereg procesów w kompleksowych procesach handlowych. Usługi oferowane nabywcom obejmują składanie zamówień, autoryzację i rozliczenie faktur, zapytania fakturowe i archiwizację. Usługi oferowane wystawcom to m.in. odpowiadanie na zamówienia, tworzenie i dystrybucja faktur, monitoring ich statusu i awiza zapłaty.

Dostawcy usług e-mail: są to podmioty, które oferują techniki prezentowania faktur przez e-mail. Takie usługi mogą następnie łączyć z portalem dostawcy/banku w celu dalszego przetwarzania.

Dostawcy komunikacji: podmioty oferujące usługi komunikacyjne w całym procesie handlowym oraz środowisku fakturowania, włączając Value Added Networks szczególnie dla operatorów EDI, dostawców usług sieciowych i usług podpisu elektronicznego. W tym kontekście również mieszczą się usługi skanowania.

Dostawcy usług factoringowych: factoring jest formą outsourcingu obsługi wierzytelności. Jego celem jest obniżanie kosztów zarządzania wierzytelnościami oraz ryzykiem z tym związanym. Faktor przejmuje administrację wierzytelnościami od wystawcy faktur. Zapewnia finansowanie poprzez opłacanie kwot faktur wystawcy pomniejszone o swoje wynagrodzenie. Taka opłata obejmuje częściowo administrację, a częściowo ryzyko nie spełnienia zobowiązania przez dłużnika. Inne umowy factoringowe obejmują factoring odwrócony, w którym faktor występuje w imieniu dużego nabywcy i finansuje lub dyskontuje należności na rzecz dostawców.

Sprzedawcy oprogramowania: sprzedawcy rozwiązań software'owych, takich jak pakiety księgowo czy systemy ERP, ułatwiają funkcjonowanie procesów wewnętrznych przedsiębiorstwa. Takie systemy mogą zawierać rozwiązania dla automatyzacji obsługi zobowiązań lub wierzytelności. Niektórzy dostawcy ERP również wspierają przetwarzanie komunikatów biznesowych w EDI czy XML.

2.6 Przegląd geograficzny

2.6.1 Austria

W Austrii e-fakturowanie było tradycyjnie wykorzystywane przez duże korporacje wymieniające zamknięte formaty faktur lub faktury EIDFACT. W ciągu ostatnich kilku lat powstał austriacki wystandaryzowany format faktur ebInterface, który skierowany jest głównie do segmentu SME. Został on również zintegrowany z niektórymi systemami ERP. Poza formatami tradycyjnymi oraz opartym na XML ebInterface, wykorzystuje się również wymianę faktur w PDF. Szerokie wykorzystanie rzeczywiście ustrukturyzowanego e-fakturowania jest celem długoterminowym, ale sytuacja polepsza się z roku na rok.

Austriacka Izba Handlowa intensywnie promuje elektroniczne fakturowanie poprzez wszystkie kanały komunikacji. Austriacki standard ebInterface jest w dalszym ciągu rozwijany, a wersja 3.0 będzie również przygotowana do wykorzystania przez duże korporacje.

Po stronie bankowej funkcjonuje centrum usług EBPP GmbH dla fakturowania B2C i B2B (prowadzone przez Raiffeisen Bank).

2.6.2. Belgia

W Belgii e-fakturowanie wdrożyli wobec swoich najważniejszych dostawców najwięksi nabywcy działający w głównych sektorach, takich jak automotive, elektryczny, chemiczny czy detaliczny. Rozwijające się technologie internetowe takie jak przyjęcie XML, ułatwiło adopcję e-fakturowania w sektorze SME.

W sferze B2C największe banki oferują klientom bankowości elektronicznej Zoomit, produkt międzybankowej firmy Isabel. Dzięki niemu, dostawcy mogą prezentować klientom faktury w portalach e-bankingu. Zoomit opiera się na modelu 3-stronnym. Używany standard to Finvoice, a płatności są kompatybilne z instrumentami SEPA. Dziś Zoomit dostępny jest dla 3 milionów użytkowników, stanowiących 82% belgijskiego rynku bankowości internetowej i jest komplementarny z rozwiązaniem e-fakturowania B2B opracowanym przez Isabel.

Drugą inicjatywą jest Certipost, firma będąca własnością Belgijskiej Poczty. Koncentruje się ono na bezpiecznej komunikacji elektronicznej i wspiera e-fakturowanie jako część szerokiego wachlarza usług. Certipost ma porozumienie o interoperacyjność z rozwiązaniami Isabel.

2.6.3 Dania

W Dani działania koncentrowały się na aktywności sektora publicznego, który rozpoczął regulowanie e-fakturowania w roku 2005. Komunikaty przekazywane są w formacie elektronicznym, w standardzie OASIS UBL. Papierowe faktury są skanowane przez agencje skanujące. Faktury przekazywane są do sektora publicznego poprzez Value Added Networks (np. Progrator, IBM, KMD, Logica i In.)

Sektor publiczny wprowadził Nemhandel (Łatwy Handel), który obejmuje wszystkie rodzaje komunikatów e-biznesu i będzie obligatoryjne dla sektora publicznego od 1 maja 2011. Nemhandel zawiera również wspólny e-rejestr ułatwiający znalezienie odbiorców i wystawców i, poprzez wsparcie otwartej infrastruktury opartej na otwartym standardzie (OIORASP), jest dostępny do dystrybucji przez Internet. Wprowadzenie bezpłatnej i prostej usługi internetowej ma na celu przejście od skanowania do komunikatów elektronicznych. Sektor publiczny musi stosować nową wersję formatu (OIOUBL 2.0), ale poprzednia wersja (OIOXML) nie ma jeszcze daty końcowej.

Infrastruktura PBS (ACH) będąca własnością banków (ostatnio połączyła się z norweskim BBS) wraz z bankami, zapewnia wsparcie dla inicjatywy sektora publicznego, jak również dla osobnych bankowych usługach e-fakturowania, tzw. eFaktura. Usługę tę wprowadzono po uruchomieniu przez sektor publiczny OIOXML, ale ma do dziś dość mały udział w rynku. Całe środowisko stymulowane jest przez inicjatywy sektora publicznego, a sektor bankowy rozwinął szereg różnych rozwiązań uzupełniających.

Ostatnio wystartowało nowe przedsięwzięcie zwane Tradeshift (www.tradeshift.com) oferujące nową usługę internetową otwartą dla kontrahentów i dostawców usług.

2.6.4 Finlandia

Finlandia jest krajem aktywnym w obszarze e-fakturowania, w którym koegzystuje wielu konsolidatorów oraz szybko wzmacniający się schemat bankowy, wszystkie silnie popierane przez rząd. W pierwszej sferze funkcjonują firmy takie jak Itella (wcześniej zajmowała się operacjami pocztowymi), Basware, Logica i Tieto. Te podmioty dokonały również ekspansji poza Finlandię i rozwinęły swoje doświadczenia.

Model bankowy opiera się na Finvoice, który polega na elektronicznej/internetowej prezentacji faktur przez wystawcę odbiorcy. Banki fińskie zaprojektowały to rozwiązanie początkowo jako fakturę do odczytu maszynowego (XML) załączaną w kopertę elektroniczną, zastępującą tradycyjne faktury papierowe. Finvoice może zostać wysłany poprzez bankową usługę transmisji faktur online, lub przy wykorzystaniu innego dostawcy usług. Jest to rozwiązanie dla wszystkich typów przedsiębiorców, również w relacjach z konsumentami. Finvoice jest również formatem wykorzystywanym w rozwiązaniach finansowania faktur.

W 2009 roku banki posiadały 129,000 umów na korzystanie z Finvoice, a wolumen e-faktur w sieci bankowej wzrósł o 60% i wynosił ok. 8 mln.

Skarb Państwa akceptuje od stycznia 2010 tylko faktury elektroniczne. Ta decyzja pobudziła zainteresowanie e-fakturowaniem małych i średnich przedsiębiorców. Na rynek wchodzi również nowi operatorzy, oferujący rozwiązania dla SME bazujące na Internecie.

2.6.5 Francja

Francuscy przedsiębiorcy coraz chętniej przenoszą się na e-fakturowanie lub już korzystają z EDI. Jednak penetracja rynku jest różna i brak jest wspólnych inicjatyw promujących wdrożenie e-faktur.

Po stronie B2C jest to w jakimś stopniu rezultat wykorzystywania czeków przez francuskie społeczeństwo. Głównymi graczami są France Telecom i inni masowi wierzyciele, posiadający ogromne bazy klientów. Konsolidatorem w tym obszarze jest Telefact, uruchomiony przez France Telecom i EDF-GDF. Istotne były też inicjatywy rządowe, szczególnie w obszarze nabywczym i opodatkowania.

W sferze B2B istnieje wielu operatorów obsługujących zarówno EDI jak i nowsze formy, takie jak B-process, Cegedim (o farmaceutycznych korzeniach), Descom czy Seres. Popularną platformą w sektorze detalicznym jest także GS1.

Banki występują aktywnie jako dostawcy usług płatniczych w kanałach bankowości elektronicznej, z potencjałem ekspansji na e-fakturowanie. Jednak jest to stosunkowo wczesna faza zaangażowania. Należy tu zauważyć, że ww. wspomniany B-process jest jednostką bankową. Popularny jest również factoring.

Wśród przedsiębiorców widać silną koncentrację na wewnętrznej automatyzacji procesów biznesowych.

2.6.6 Niemcy

Niemcy stanowią największy rynek faktur w Europie. Z 7000 firm stosujących EDI i wieloma platformami elektronicznej wymiany komunikatów, mają ogromny potencjał do dalszego rozwoju e-fakturowania. Jednak nowsze formy e-faktur są relatywnie słabo rozwinięte. Powodem może być silne przywiązanie do tradycyjnego EDI w ściśle powiązanych łańcuchach dostaw, takich jak automotive, ale także powszechne użycie polecenia zapłaty czy siła rozwiązań bezpośrednio od sprzedawcy, takich jak te dostarczane przez Deutsche Telekom. Do powolnej adopcji przyczyniają się również surowe uwarunkowania prawne.

Jednakże powoli przebijają się też dostawcy usług tacy jak Crossgate, TecCom, Crossinx, First Business Post, Seeburger czy Deutsche Post. Ostatnio powstał również Niemiecki Alians E-fakturowy (VER), a kilku dostawców usług zaangażowało się w zbudowanie rozwiązania zapewniającego im interoperacyjność.

Angażować zaczęły się również wszystkie segmenty sektora bankowego. Deutsche Bank na przykład oferuje produkt globalny ze zintegrowanym zarządzaniem finansami, a ostatnio wdrożył również rozwiązanie e-faktur w przemyśle stoczniowym i ogłosił uruchomienie hub'u 'e-SupplyChain' do podłączenia z operatorami e-fakturowania.

2.6.7 Włochy

Istotną inicjatywą włoską jest Usługa CBI (Internet Corporate Banking- międzybankowa bankowość internetowa) zarządzana przez Konsorcjum CBI (Customer to Business Interaction- Interakcja Klient-Biznes), ustanowione pod auspicjami ABI, Stowarzyszenia Banków Włoskich. Poprzez wykorzystanie bezpiecznej i wystandaryzowanej platformy komunikowania, do której połączenie ma 690 banków i ponad 800,000 przedsiębiorców, CBI wdraża usługę transmitowania faktur i innych dokumentów pomiędzy użytkownikami i integruje je z usługami płatniczymi i finansowymi. Standard CBI został opracowany i wdrożony w oparciu o format UN/CEFACT Cross Industry Invoice z dodatkowymi elementami wykorzystującymi wspólny nagłówek i bazę komunikatu.

W adopcji e-faktur dużą rolę odgrywa włoski rząd, przyjmując przepisy prawne obligujące do wykorzystywania elektronicznego fakturowania w obszarze relacji z jednostkami publicznymi (B2G). Administracja publiczna w szczególności nie będzie mogła przyjmować rachunków innych niż elektroniczne i nie będzie mogła zrealizować bez takiej e-faktury żadnej płatności. Techniczne zasady wymiany elektronicznej z administracją powinny zostać opublikowane w ciągu roku 2010. Jest to również element strategii rządowej w zakresie odnawiania systemów i promocji wykorzystywania narzędzi i technik informacyjnych do walki z uchylaniem się od opodatkowania. Ostatecznym celem jest przecieranie ścieżki we wdrażaniu e-fakturowania pomiędzy przedsiębiorcami (w sferze B2B) z oczywistymi korzyściami w postaci transparentności i innowacji. Wiele jednostek publicznych na szczeblu lokalnym już wdrożyło u siebie e-fakturowanie i osiąga dzięki niemu znaczne korzyści. Liczba konsolidatorów we Włoszech również stale rośnie.

Niektóre rządy lokalne (Lazio, Toskania, Piemont) zaczęły już stosować e-fakturowanie i tym sposobem zachęcają dostawców do jego adopcji.

2.6.8 Holandia

Holenderski sektor detaliczny był w czołówce adopcji e-fakturowania w sferze B2B (ponad 80% wolumenu). Inne duże firmy również rozważają możliwości e-fakturowania, większość poprzez dostawców usług i/lub zeskanowane faktury papierowe i przekształcanie na PDF. Zainteresowanie jest natomiast bardzo małe wśród małych i średnich przedsiębiorstw.

W domenie B2C Holandia jest w nurcie globalnego trendu wierzycieli masowych, takich jak przedsiębiorstwa użyteczności publicznej czy telekomu, przechodzących na e-faktury udostępniane na swoich portalach. Inną inicjatywą jest 'Via Mijn Bank' używająca zamkniętego formatu Standaard Diigitale Nota, który został utworzony przez duże banki holenderskie i kilku konsolidatorów, w celu zapewnienia dostępu do e-faktur przez bankowość elektroniczną. Jest to struktura konsorcjum zorganizowanego przez Holenderskie Stowarzyszenie Bankowe. W 2010 roku 90% użytkowników bankowości elektronicznej jest w stanie odbierać e-faktury za pośrednictwem swojej bankowości elektronicznej, jednak nadal pozostają pewne nierozwiązane kwestie po stronie technicznej i akceptacji klientów.

Najnowszą innowacją jest AcceptEmail, usługa, w której faktura i możliwość jej opłacenia w sposób elektroniczny (np. poprzez iDEAL- system płatności online), przychodzi na skrzynkę e-mail. Została ona już przyjęta przez T-Mobile, Wehkamp, Ziggo i in.

Regulacje podatkowe są relatywnie liberalne, ale wiedza przedsiębiorców w tej materii jest niewystarczająca. Księgowi i audytorzy raczej nie promowali wdrożenia e-faktur do zarządzania w firmie.

2.6.9 Norwegia

Norwegia jest innowacyjnym rynkiem, na którym istnieją rozwiązania telekomów i banków. W segmencie B2C szczególnie, banki poprzez BBS wspólnie z innymi dużymi graczami, jak np. EDB oraz inni dostawcy usług 'hotelu' dla faktur, uruchomili rozwiązanie konsolidacyjne oraz schemat dla całego rynku norweskiego. Liczba użytkowników zarejestrowanych w bazujących na Internecie usługach eFaktura rośnie szybko, z około 90% penetracją.

Przyjęcie e-faktur w segmencie SME również szybko się zwiększa wraz z wykorzystaniem formatu e2b. Format e2b zbliżył się do nowo utworzonego standardu Northern European Subset (NES) UBL. Banki dostarczają również rozwiązania za pośrednictwem bankowości elektronicznej. Aktywna jest także Poczta.

Norwegia planuje wdrożenie od 2012 r. legislacji obligującej do stosowania NES UBL we wszystkich fakturach w sektorze publicznym.

2.6.10 Portugalia

W Portugalii stopień wdrożenia e-fakturowania jest niski w obu segmentach- B2B i B2C. Portale wystawców są głównie używane do fakturowania B2C. W B2B wykorzystuje się systemy EDI. Zastosowanie tu ma również samofakturowanie.

Jednakże SIBS, dostawca usług będący własnością banków, w celu stymulowania wdrożenia, opracował ostatnio MB DOX, rozwiązanie do prezentowania elektronicznych faktur przedsiębiorcom w ich portalach bankowych. Uruchomienie nastąpi w drugiej części roku 2010.

2.6.11 Hiszpania

Hiszpański rząd jest silnym promotorem e-fakturowania. Standard Factura-e ustanowiony został obowiązkowym dla wszystkich faktur wysyłanych do administracji publicznej od roku 2010. Przejście sektora publicznego do e-fakturowania i przyjęcie ww. standardu promuje rozwój rynku, na którym kluczową rolę odgrywają banki.

Hiszpańska Asocjacja Bankowa była zaangażowana w budowę factura-e od roku 2004, jak również w rozwój zestawu zasad promującego interoperacyjność wśród banków. Głównym stymulantem dla banków jest

połączenie z usługami factoringowymi i płatniczymi. Obecnie uwaga koncentruje się na konwergencji ww. standardu z UN/CEFACT.

Poza bankami i ich klientami, na rynku aktywni są również inni gracze- np. Telefonica w przestrzeni B2C- czy operatorzy tacy jak Seres, którzy dostarczają usługi dużym korporacjom i sektorowi detalicznemu. Hiszpańskie podmioty są również zaangażowane w łańcuchy dostaw z partnerami zagranicznymi i w ten sposób włączają się w e-fakturowanie.

2.6.12 Szwecja

Rozwój rynku w Szwecji jest znaczny. Głównymi metodami są faktury EDI, EBPP (głównie w kanale bankowości elektronicznej) EIPP, samofakturowanie, pliki faktur via e-mail oraz usługi online (ASP, Web-EDI, itd.) oraz skanowanie faktur papierowych. Ponad 80 banków świadczy usługi agregat orskie (zarówno klientom B2B i B2C). Wartą wspomnienia jest współpraca pomiędzy nie-bankowymi konsolidatorami i bankowymi agregatorami. Sektor publiczny ma wielu dostawców rozwiązań, zarówno stricte lokalnych, jak i o międzynarodowym zasięgu, odpowiadających na potrzeby dużych korporacji obecnych w wielu krajach.

Szwedzki rząd promuje e-fakturowanie poprzez uczynienie go obowiązkowym dla agencji rządowych (wdrożenie w lipcu 2008). Obecnie dostawcy mogą wybrać wysyłanie faktur elektronicznie w formacie Svenfaktura XML lub SFTI EDIFACT, bądź skorzystać z agencji skanujących. Ta opcja jednak zostanie w najbliższych latach zlikwidowana.

Nie ma natomiast żadnych obowiązkowych wymogów technicznych, o ile dane na fakturze pozostają niezmiennione. Faktury muszą pozostać niezmiennione i odczytywalne przez cały okres archiwizacji. Szwedzka Agencja Podatkowa (Skatteverket) może wydać regulacje związane z kontrolą elektronicznej dystrybucji faktur.

2.6.13 Szwajcaria

W Szwajcarii ponad 2 mln konsumentów mogą odbierać faktury poprzez bankowość elektroniczną dzięki 2 konsolidatorom (SIX Paynet i PostFinance). Większość tych faktur wystawiana jest przez telekomy, firmy ubezpieczeniowe, lokalne społeczności i władze, przedsiębiorstwa użyteczności publicznej. Funkcji tej używa około 12% użytkowników e-bankingu.

Od 10 do 15% wszystkich faktur B2B w Szwajcarii dystrybuowanych jest elektronicznie. Przeważająca większość wystawiana jest przez 7 dostawców usług (B2Bnet, exxtainer, Pentag, PostFinance, SIX Paynet, Swiscom i Stepcom). Wskaźniki przyjęcia najwyższe są w sektorze detalicznym, chemicznym, farmaceutycznym i finansowym. Głównymi stymulantami są duże firmy. SME są głównie w roli wystawców e-faktur.

Forum swissDIGIN (swiss Digital Invoice) powstał, przy wsparciu dostawców usług i środowiska użytkowników, z celem harmonizowania wymogów i promocji e-fakturowania. W sektorze detalicznym GS1 Switzerland zdefiniowało komunikat EANCOM. Poza EANCOM/Edifact przeważają zamknięte standardy dostawców usług wspieranie przez dostawców oprogramowania.

Federalne Władze Podatkowe uchwaliły przepisy e-fakturowe w roku 2002, kilkakrotnie uzupełniane. W kwietniu 2009 jeden z członków parlamentu złożył wniosek wprowadzający obowiązkowe e-fakturowanie w administracji federalnej. Wniosek nie został jeszcze rozpatrzony. Federalna Administracja Finansowa wdraża obecnie e-fakturowanie dla faktur przychodzących i wychodzących.

2.6.14 Wielka Brytania

Wielka Brytania jest dużym rynkiem cieszącym się pozytywnym stosunkiem władz podatkowych, dzięki czemu zainteresowanie i wolumeny wzrastają. Jednakże wydaje się, że rozwój konsolidatorów i schematów bankowych jest słabszy niż w przypadku mniejszych krajów europejskich.

Trzeba zauważyć, że również sektor publiczny nie był aktywny w promowaniu e-fakturowania, poza niektórymi przypadkami podmiotów lokalnych i funduszy zdrowia.

Wielka Brytania była pionierem rozwoju modelu bezpośrednio od wystawcy, w którym wiele przedsiębiorstw użyteczności publicznej, telekomów i firm kartowych udostępniało usługi internetowe. Wraz z szybkim wzrostem bankowości elektronicznej wydawało by się oczywiste, że potrzeba e-faktur połączysz się z inicjacją płatności. Jednak z powodu dużego wykorzystania poleceń zapłaty i czeków, nie posunięto się na razie poza fazę prezentacji faktur. Być może zmiana przyjdzie wraz z uruchomieniem Faster Payments. Będąca własnością banków Vocalink oraz CheckFree, główny dostawca, współpracowały od roku 2004 przy przedsięwzięciu OneVue, wspieranym przez główne banki. Usługi rozwijają również indywidualne banki.

Głównymi konsolidatorami są Accountis (z grupy Fundtech), Burns e-Commerce, Microgen, Logica, JP Morgan/Xign, OB10, Royal Mail oraz Tradocs. OB10 utworzyło dużą sieć międzynarodową, którą udostępnia swoim klientom i stowarzyszonym partnerom, takim jak Logica. Ostatnim osiągnięciem był rozwój usług e-fakturowania przez Royal Bank of Scotland, który wszedł w porozumienie z Accountis.

2.6.15 Europa Centralna i Wschodnia

Estonia: w sferze B2C Estonia jest jednym z europejskich liderów, z implementacją rzędu 22%. Większość wykorzystywanych mechanizmów dystrybucji to email, e-bankowość oraz portale dostawców. Estonia ma centralny rejestr użytkowników końcowych zarejestrowanych w e-fakturowaniu (Arved.ee). Mniejszy rozwój widać w sferze B2B. Wykorzystuje się głównie email z PDF. Dalsza automatyzacja STP procesu fakturowania za pośrednictwem XML dopiero się zaczyna.

Polska: Elektroniczne fakturowanie w Polsce jest raczej mało popularne. W obszarze B2C rozpoczyna się rozwój elektronicznej prezentacji faktur przez email czy portale wystawców. Adopcja w sferze B2B wynosi praktycznie 0%. Otoczenie prawne w Polsce jest skomplikowane i obfituje w różne interpretacje podatkowe.

E-fakturowanie zaczyna się również rozwijać w innych europejskich krajach, takich jak Rumunia czy Czechy.

2.6.16 E-fakturowanie paneuropejskie

Przeważająca większość e-fakturowania odbywa się lokalnie, podczas gdy handel transgraniczny ma znacznie większy wymiar. Kontrahenci mają często problemy ze zrozumieniem wymogów prawnych i rozdziałem pomiędzy różnymi reżimami prawnymi dla różnych transakcji. Dostawcy usług, chcąc wspomóc swoich klientów, utworzyli rozwiązania zgodne z prawem wielu krajów, jednak zawsze zwracają uwagę na złożoność i koszt takich procesów. Bardzo mało jest stricte paneuropejskich inicjatyw, np. PEPPOL (Pan-European Public Procurement Online- Paneuropejskie Elektroniczne Zamówienia Publiczne), działania promocyjne Komisji Europejskiej, warsztaty CEN czy inicjatywy dostawców usług, takie jak HubAlliance, a także dyskusje pod auspicjami Europejskiej Asocjacji Bankowej (EBA) czy w środowisku SWIFT.

2.7 Inne inicjatywy

2.7.1 Inicjatywy z obszaru zamówień publicznych

PEPPOL: skrót PEPPOL pochodzi od Pan-European Public Procurement Online- Paneuropejskie Elektroniczne Zamówienia Publiczne. Celem projektu jest zbudowanie paneuropejskiego rozwiązania pilotażowego, które, wspólnie z rozwiązaniami krajowymi, zapewni będzie ogólnoeuropejskie funkcjonowanie elektronicznych zamówień publicznych. Wizja zakłada, że każda firma europejska, szczególnie SME, może komunikować się elektronicznie z każdą europejską instytucją rządową w całym procesie zamówień. Ostatecznym wynikiem prac ma być interoperacyjne środowisko oparte o systemy i infrastruktury krajowe wspierające pełny cykl działań e-zamówień³⁰.

E-PRIOR³¹: E-PRIOR (electronic PRocurement, Invoicing and ORdering) jest platformą e-fakturowania, którą mogą wdrożyć władze publiczne, które chcą uczestniczyć w pilotażu trans granicznych e-zamówień. Korzysta z efektów pracy warsztatów CEN nt. Interfejsów Interoperacyjności Biznesu (CEN ISSS BII). E-PRIOR rozwijała Dyrekcja Generalna Informatyki (DIGIT) Komisji Europejskiej. E-PRIOR będzie połączony z infrastrukturą PEPPOL poprzez swoją własną bramkę. Władze publiczne mogą stosować E-PRIOR do dematerializacji procesów związanych z zamówieniami, takich jak fakturowanie, poprzez elektroniczną dystrybucję dokumentów.

IDABC: IDABC (Interoperacyjna Dostawa Usług Europejskiego e-Rządu Administracji Publicznej, Przedsiębiorcom i Konsumentom) jest programem prowadzonym przez Dyrekcję Generalną Informatyki (DIGIT) Komisji Europejskiej, promującym wymianę informacji pomiędzy administracją publiczną w całej Europie za pośrednictwem technologii informacyjnych i tworzenie większej efektywności dostawy usług sektora publicznego. Program IDABC tworzy wytyczne implementacji e-zamówień, które wykorzystywać mogą infrastruktury takie jak PEPPOL.

Fiscalis: Fiscalis jest inicjatywą KE, będącą w kompetencjach DG-TAXUD. Jej celem jest rozpowszechnianie dobrych praktyk i wytycznych pomiędzy krajowymi władzami podatkowymi. Dostarcza wskazówek w obszarach audytów podatkowych, standardów kształcenia itd. Koncentruje się na wytycznych ws. audytu e-fakturowania.

2.7.2 Inicjatywy sektorowe

Pozostawiając na boku usługi strictly komercyjne, oferowane rynkowi, przyrzeć się można współpracy na szczeblach sektorowych.

Sektor lotniczy: IATA (International Air Transport Association) utworzyła system fakturowy zwany IATA InvoiceWorks, który dostarcza usługi e-fakturowania sektorowi lotniczemu. Uczestniczy w nim około 230 linii lotniczych (spośród ok. 5,500) oraz 5,550 dostawców, stanowiących wspólnie ok. 93% międzynarodowego ruchu powietrznego.

RosettaNet: RosettaNet pozwala kontrahentom wszystkich rozmiarów na elektroniczne połączenie w celu przetwarzania transakcji i przenoszenia informacji w ramach ich łańcuchów dostaw. Środowisko składa się z ekspertów współpracujących w celu rozwoju standardów upraszczających coraz bardziej skomplikowane łańcuchy dostaw.

³⁰ www.peppol.eu

³¹ <http://www.peppol.eu/News/news-archive/open-e-prior-release>

Odette: (Organisation for Data Exchange by Tele Transmission in Europe): Odette International jest asocjacją grup z przemysłu motoryzacyjnego. Dostarcza sieć komunikacji e-biznesowej, projektuje zarządzanie wymianą danych i logistyką w tym sektorze, łączy ok. 4,000 firm europejskiego przemysłu Automotive oraz ich partnerów globalnych.

Joint Automotive Industry Forum (JAIF): JAIF to forum asocjacji motoryzacyjnych. Jego celem jest rozwiązywanie globalnych problemów łańcucha dostaw, które sięgają od dostawców surowców po ostatecznych klientów, części, usługi, a również e-fakturowanie.

Przemysł chemiczny: Przemysł chemiczny powołał inicjatywę Elemica. Elemica to system fakturowy, który zobowiązuje producentów do posiadania jednolitego połączenia z przewoźnikami, magazynami i dostawcami usług logistycznych. Tę formę e-fakturowania przyjęło około 50 kupców z tego sektora, a całkowita liczba firm uczestniczących w sieci Elemica wynosi 2,500 podmiotów.

Międzynarodowy sektor handlowy: Z e-fakturowaniem związanych jest wiele inicjatyw wspierających globalne przepływy handlowe, np.:

- **SWIFT Trade Services Utility (TSU)**- jest wspólnym narzędziem zcentralizowanego łączenia, które zostało zaprojektowane w celu wsparcia banków w realizowaniu potrzeb łańcucha dostaw ich klientów. W jego sercu leży Zobowiązanie Banku do Płatności jako instrument finansowania, który uzupełnia bardziej tradycyjne instrumenty takie jak akredytywa kredytowa. Banki rozwijają podstawową funkcjonalność TSU oferując usługi takie jak finansowanie, obsługa wierzytelności/zobowiązań, logistyka czy minimalizowanie ryzyka.
- **TradeCard**- łączy nabywców, sprzedawców oraz ich partnerów na obsługiwanej platformie, wspierając cały zestaw usług automatyzujących procesy biznesowe.
- **Tradocs**- jest globalnym systemem handlowym, który umożliwia prowadzenie Obrotu elektronicznego poprzez szybką i bezpieczną elektroniczną wymianę dokumentów takich jak zamówienia czy faktury przez Internet.
- **Bolero**- jest neutralną bezpieczną platformą umożliwiającą elektroniczny obrót pomiędzy nabywcami, sprzedawcami i ich partnerami.

2.7 Podsumowanie oddziaływujących sił

Wydaje się oczywistym, że poniższe aspekty miały duży wpływ na rozwój i penetrację e-fakturowania w powyżej zbadanych krajach i sektorach:

- Rozmiar kraju wydaje się mieć znaczenie- i mniejszy kraj, tym łatwiej wydaje się osiągnąć wyższe poziomy adopcji.
- Świadomość i wykorzystanie technologii jest kluczowe, np. wykorzystanie Internetu przez SME czy wykorzystanie bankowości elektronicznej.
- Dużą rolę odgrywają rządy i administracja publiczna jako pierwsi użytkownicy.
- Istotne znaczenie ma dostępność łatwych w użyciu rozwiązań oraz rozmiar i kształt sektora dostawców usług.
- Inicjatywy sektorowe są ważne szczególnie dla ściśle powiązanych stron, ale jednocześnie mają dużą rolę w tworzeniu otwartych ekosystemów.
- Widać wyraźną korelację wyższych poziomów penetracji z koegzystencją silnych dostawców usług i schematów bankowych.
- Sukcesem okazywała się często presja użytkowników, którzy często zmuszali dostawców i klientów do stosowania e-fakturowania.

- Na rynku fakturowania krajowego, lokalnego, poczyniono już wiele postępów, jednak uwagi wymaga również paneuropejski wymiar e-fakturowania, ponieważ to tu istnieje największa niepewność.
- Duży wpływ mają wymogi prawne, ale prawdopodobnie ich jasność i zrozumiałość ma większe znaczenie niż sama treść.

Pomimo dość wysokich wskaźników wzrostu e-fakturowania w Europie- ok. 25-40%, całkowity wymiar penetracji wynosi w dalszym ciągu poniżej 10%. W oparciu o powyższy materiał oraz analizę różnych raportów, stwierdza się, że głównymi barierami rozwoju i wdrażania e-fakturowania, które należy jak najszybciej usunąć, są:

- Zbudowanie uzasadnienia biznesowego automatyzacji łańcucha dostaw w firmach tak dużych, jak i mniejszych, jak również u ich klientów i dostawców. Można to również rozszerzyć na sektor publiczny i jego kontrahentów.
- Niewystarczająca harmonizacja wymogów prawnych oraz ciągły brak jasności zarówno na szczeblu krajowym jak i paneuropejskim.
- Brak standaryzacji zawartości faktury.
- Potrzeba zapewnienia szerszej interoperacyjności i zasięgu.

Zagadnienia te objaśniono w dalszych rozdziałach.

3 Stworzenie uzasadnienia biznesowego w przedsiębiorstwie

Wniosek 3: Największym wyzwaniem, poza usunięciem barier technicznych, jest dla e-biznesu i e-fakturowania, sposób przekonania zarządów spółek do przyjęcia uzasadnienia biznesowego i uznania korzyści kosztowo- wydajnościowych.

Przedsiębiorstwa pilnie poszukują teraz metod zwiększania efektywności w swoich procesach wewnętrznych i zarządzaniu łańcuchem dostaw. W świecie dotkniętym recesją te zagadnienia nabierają coraz większego znaczenia, a możliwości płynące z automatyzacji często przewyższają inne sposobności na wygenerowanie szybkiej wartości. Budowa zaufania do tych rozwiązań i strategiczne zaangażowanie są więc kluczowe tak dla małych, jak i dużych przedsiębiorstw.

Szczególnie ważne jest zachęcenie do korzystania z e-invoicingu małych i średnich przedsiębiorstw poprzez prowadzenie szeregu inicjatyw ułatwiających ich wdrożenie, np.:

- ↳ Rozpoznanie specyficznych potrzeb małych i średnich przedsiębiorstw w zakresie e-fakturowania
- ↳ Pomoc w zrozumieniu konkretnych korzyści i oszczędności wydajnościowo- kosztowych
- ↳ Technologiczne rozwiązania ułatwiające outsourcing fakturowania
- ↳ Bardziej przejrzysta komunikacja i wsparcie ze strony rządów, izb handlowych i profesjonalnych doradców w zakresie dzielenia się dobrymi praktykami
- ↳ Zmiany w przepisach prawnych, w szczególności zasadach dot. VAT (opisane w Rozdziale 4).

Niniejszy rozdział obejmuje główne kwestie związane z uzasadnieniem biznesowym dla wszystkich przedsiębiorstw, a następnie koncentruje się na szczególnych potrzebach SME. W dalszej sekcji nt. Finansowania Łańcucha Dostaw, omówiono korzyści biznesowe wpływające bezpośrednio z e-fakturowania. Na zakończenie wskazuje na rolę komunikacji i szerzenia dobrych praktyk.

3.1 Korzyści wydajnościowo-kosztowe

Wszystkie strony muszą być przekonane i widzieć rzeczywiste korzyści e-fakturowania. Powinny je postrzegać jako coś, dzięki czemu uzyskują pozytywne efekty, nie tylko jako korzyści jedynie dla dużych firm.

3.1.1 Korzyści e-fakturowania dla partnerów handlowych

Szeroko zbadano korzyści kosztowe:

- Znaczne oszczędności dla wystawców i odbiorców faktur. Uważane za ściśle materialne.
- E-fakturowanie staje się coraz częściej koniecznością w robieniu interesów z dużymi kontrahentami, w szczególności sektorem publicznym- innymi słowy staje się to obligatoryjnym elementem biznesu.
- Bardziej efektywne zarządzanie łańcuchem fizycznym i finansowym realizowane w postaci kompleksowej dematerializacji procesów zachodzi stopniowo w całym łańcuchu dostaw.
- Osiągnięć można lepszą i szybszą rekonyliację rachunków i przepływów płatności.
- Polepszeniu ulec mogą relacje z klientami i dostawcami, jako że partnerzy handlowi stają się coraz bardziej połączeni jako jednostki wirtualne.
- Możliwa jest zwiększona kontrola i przejrzystość transakcji i działalności klientów, prowadząca do redukcji liczby błędów, lepszego zarządzania ryzykiem oraz uzyskiwania przydatnych informacji zarządczych.
- Generowana jest mniejsza liczba zapytań i sporów, szczególnie w związku z łączeniem zamówień, dokumentów dostawcy oraz płatności w sposób automatyczny.
- Zwiększona produktywność zasobów ludzkich przedsiębiorstwa poprzez uwalnianie ich do innych zadań.
- Zarządzanie kapitałem oraz finansami jest lepiej wspierane przez bardziej przewidywalne przepływy środków.
- Wzmocnienie przetwarzania bezpośredniego płatności pozwala uniknąć dopasowywania danych o płatności z fakturami, jako że dane płatności, szczegóły i identyfikatory są wbudowane w proces.
- Pojawiają się możliwości skorzystania z dyskonta za wczesną płatność oraz zarządzania warunkami kredytowania. Obecnie wiele firm nie ma możliwość uzyskania dyskonta w jakiegokolwiek formie z powodu powolności ich procesów regulowania należności.
- Oszczędności ekologiczne płynące bezpośrednio z eliminacji papieru.
- Jako, że e-fakturowanie jest priorytetem władz publicznych, przedsiębiorcy skorzystają z przejścia sektora publicznego na tę metodę.
- Duża liczba przedsiębiorstw działa trans granicznie w Europie, zatem e-fakturowanie pomoże im uprościć działalność i rozwijać ją.

3.1.2 Oszczędności kosztów operacyjnych

Tradycyjne uzasadnienie biznesowe e-fakturowania koncentruje się na potencjalnych oszczędnościach z dematerializacji procesów fakturowania. Badanie potencjalnych oszczędności kosztowych e-fakturowania w segmencie SME wykazuje oszczędności po stronie wchodzącej rzędu 10-25 euro w porównaniu z procesem manualnym, w zależności od stopnia automatyzacji³². Po stronie wychodzącej oszczędności szacuje się na 7-10 euro, znów w zależności od stopnia automatyzacji.

Rysunek 17 pokazuje całkowity koszt i czas obsługi manualnej, półautomatycznej i w pełni zautomatyzowanej.

³² Electronic Invoicing Initiatives in Finland⁴, Helsinki School of Economics, 2008

Level of automation	Outbound	Inbound	Total
Manual	14 min € 28.8	10.5 min € 18.55	24.5 min € 47.35
Semi-automated	10 min € 18	6 min € 11.10	16 min € 29.10
Automated	1 min € 3.3	6 min € 10.8	7 min Cost: € 14.1

Rys. 17: potencjał oszczędności per faktura (Źródło: Electronic Invoicing Initiatives in Finland, Helsinki School of Economics, 2008)

Brane w tym badaniu pod uwagę elementy obniżające koszty to:

- Materiał (papier, drukowanie, opłata pocztowa, koperta, wysyłka)
- Koszty sprzedażowe i backoffice
- Efektywność IT i operacyjna (zredukowana liczba manualnych wejść do wielu systemów)
- Redukcja opłat z tytułu płatności
- Redukcja kosztów archiwizacji.

3.1.3 Automatyzacja

Analitycy wskazują na katalityczną rolę e-fakturowania, jako początku procesu, w którym dematerializacji ulegną stopniowo wszystkie przyległe procesy. Inni wskazują, że będzie końcowym punktem procesu automatyzacji, jako że to pełna automatyzacja i integracja z partnerami handlowymi przynosi rzeczywiste korzyści kosztowe.

3.2 Odpowiadając na potrzeby SME

3.2.1 Wymogi biznesowe

Europejska Ekspertcka Grupa ds. E-fakturowania zidentyfikowała następujące potrzeby po stronie SME³³:

- Wspólny standard e-faktury, który nie tylko służy procesowi e-fakturowania, ale także wspiera cały łańcuch dostaw
- Oszczędność środków i czasu poprzez wykorzystanie harmonizacji, uproszczenia oraz jasności wymogów prawnych
- Komunikacja i dzielenie się dobrymi praktykami
- Zapewnienie konkurencyjnego rynku dostawców usług i rozwiązań
- Zapewnienie wiarygodności i ochrony danych.

3.2.2. Modele biznesowe i techniczne wspierające e-fakturowanie

Na rynku relacji korporacje- SME, gdzie duże firmy nabywcze otrzymują faktury od mniejszych dostawców lub gdzie duże firmy wystawiają faktury mniejszym nabywcom, siła dystrybucji jest z reguły po stronie większego gracza, który może w konsekwencji wymuszać swoje standardy e-fakturowania na mniejszym. Takie standardy czy wymogi obejmują:

³³ Final Report of the Expert Group on E-invoicing, 2009

- Wybór standardu zawartości faktury: duzi nabywcy często narzucają swój format e-fakturowania małym i średnim przedsiębiorcom. Może to być standard zamknięty lub szerzej wykorzystywany.
- Opcje łączności: Duże przedsiębiorstwa mogą wymagać od mniejszych podmiotów używania konkretnych kanałów dostawy e-faktur, takich jak AS2 czy podobne protokoły komunikacji. W niektórych przypadkach wystawcy udostępniają również faktury za pośrednictwem swoich portali, ale z punktu widzenia SME wybór jest często ograniczony.
- Dostawca usług: Jeśli przedsiębiorstwo wyoutsourcowało proces e-fakturowania innej firmie, będzie często zmuszać do korzystania ze swojego dostawcy usług do dostarczania lub prezentowania faktur za jego pośrednictwem.

W środowisku relacji pomiędzy małymi i średnimi przedsiębiorstwami siły są bardziej wyrównane, a wybór nie opiera się na narzucaniu przez którąkolwiek ze stron. Dlatego też dla przyspieszenia wdrożenia e-fakturowania w tym obszarze potrzebne jest mocne uzasadnienie biznesowe, oparte o potrzeby i wymogi SME i dobrowolne.

Najlepiej byłoby, gdyby SME wspierane były większym wyborem podejść do e-fakturowania, a nie zmuszane do włączania się w wiele różnych systemów. Zapewnić mógłby to dostawca usług udostępniający ‘wszystko pod jednym dachem’ i występujący jako agregator w prezentacji wszystkich lub większości faktur. Innym rozwiązaniem byłoby powstanie prawdziwego ekosystemu ‘każdy z każdym’, w którym zapewniono by stały dostęp do wszystkich partnerów handlowych za pośrednictwem wspólnego kanału.

Rozwój Internetu i technologii na nim opartej, takiej jak Software as a Service (SaaS- oprogramowanie jako usługa) oraz cloud computing, doprowadziły do wykształcenia nowych modeli outsourcingu procesów biznesowych skierowanych szczególnie do SME. Oprogramowanie jako Usługa to koncepcja zakładająca dostarczenie oprogramowania przez Internet, umożliwiającą dostawcom wdrożenie rozwiązania i udostępnianie go dużej liczbie podmiotów. Obniżyło to znacznie koszty wydatków implementacyjnych po stronie użytkownika końcowego oraz wymogi odnośnie stopnia jego umiejętności IT.

Coraz więcej rozwiązań e-fakturowania na rynku SME może się opierać właśnie o technologie oparte o Internet, jako że umożliwiają one małym i średnim przedsiębiorstwom outsourcing e-fakturowania i powiązanych procesów bez ryzyka i złożoności, które towarzyszą z reguły dużym projektom IT.

Oczekuje się, że dalsze zaawansowanie technologiczne w obszarze cloud computing, rosnące sieć szerokopasmowego Internetu oraz ruch w kierunku bardziej otwartych modeli biznesowych opartych o otwarte standardy i interfejsy programowania aplikacji (API) przyspieszą wzrost outsourcingu procesów biznesowych i e-fakturowania.

Konieczne są dalsze wysiłki w celu budowania świadomości dostępności powyższych technologii, szczególnie dużo pracy leży w zagadnieniach zaufania, kontroli, bezpieczeństwa i ochrony prywatności z nimi związanych.

3.2.3 Finansowanie łańcucha dostaw wspierane przez e-fakturowanie

Finansowanie łańcucha dostaw obejmuje mobilizację zasobów kapitału obrotowego zaangażowanych w łańcuch dostaw do stworzenia bazy finansowania transakcyjnego przez banki lub inne instytucje udzielające kredytów. Generalna definicja finansowania łańcucha dostaw zakłada:

Finansowanie łańcucha dostaw jest kombinacją produktów open account i trade financing, usług i aplikacji technologicznych, które służą do finansowania zobowiązań, wiarytelności oraz inwentarza w oparciu o

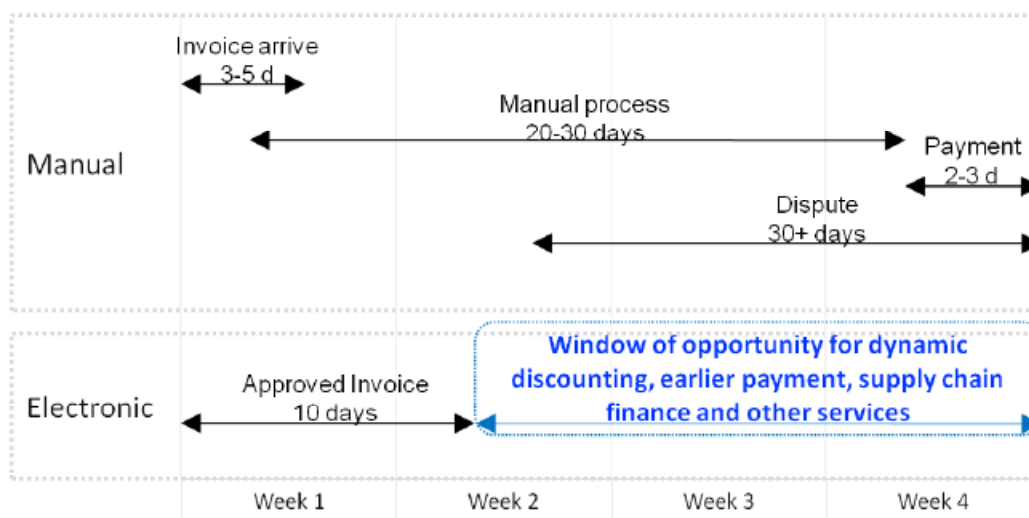
występowanie wielu zdarzeń łańcucha, typowo wdrażane na bazie współpracy³⁴. Finansowanie łańcucha dostaw zakłada udział trzeciej strony zapewniającej usługi finansowe kontrahentom.

Z e-fakturowaniem najbardziej związane są factoring, dyskontowanie faktur, zaliczki na poczet faktur i faktoring odwrócony.

W kredycie dla nabywców dóbr zawsze jest pewne napięcie. Dostawca zmuszony do wydłużenia terminów przez nabywcę może zwiększyć swoją własną płynność poprzez faktoring lub refinansowanie swoich zobowiązań handlowych lub po prostu wpisanie ich do osobnego bilansu. Chociaż jest to wykonalne, generuje koszty i ryzyko braku płatności/złych obciążeń.

Nabywcy stają się coraz bardziej wrażliwi na punkcie ciągłości łańcucha dostaw, szczególnie przy wzroście outsourcingu produkcji i utrzymywanie przez outsourcera marketingu, branding i innych funkcji. W takim przypadku tradycyjna chęć maksymalizacji wskaźnika DPO kosztem dostawców może być nieproduktywna.

E-fakturowanie pozwala na optymalizację zarządzania należnościami. Dzięki krótszemu czasowi koniecznemu do akceptacji faktury, nabywca ma możliwość skorzystania z dyskonta lub tzw. 'dyskonta dynamicznego', co jest z reguły nie możliwe w przypadku długotrwałej obsługi papierowych faktur. Nabywca może zdecydować o wykorzystaniu swoich własnych środków do zapłaty dostawcom lub skorzystać z dyskonta (prawdopodobnie lepszy, pozbawiony ryzyka zwrot kapitału niż w przypadku depozytów rynku pieniężnego).



Rys: 18: E-fakturowanie tworzy okno możliwości szybszej akceptacji faktury (Oryginał Bottomline Technologies).

Nawet jeżeli nabywca nie posiada płynności, może wybrać factoring odwrócony i przeznaczyć pieniądze zebrane w ten sposób do wykorzystania dyskontów handlowych i przez zapewnić płynność swoich dostawców. Bank oferujący factoring odwrócony korzysta na z zabezpieczenia na długi widocznym na zaakceptowanej fakturze udostępnionej w sposób elektroniczny.

³⁴ Financing Innovations, Sarah Jones, Bottomline Technologies, April 2010

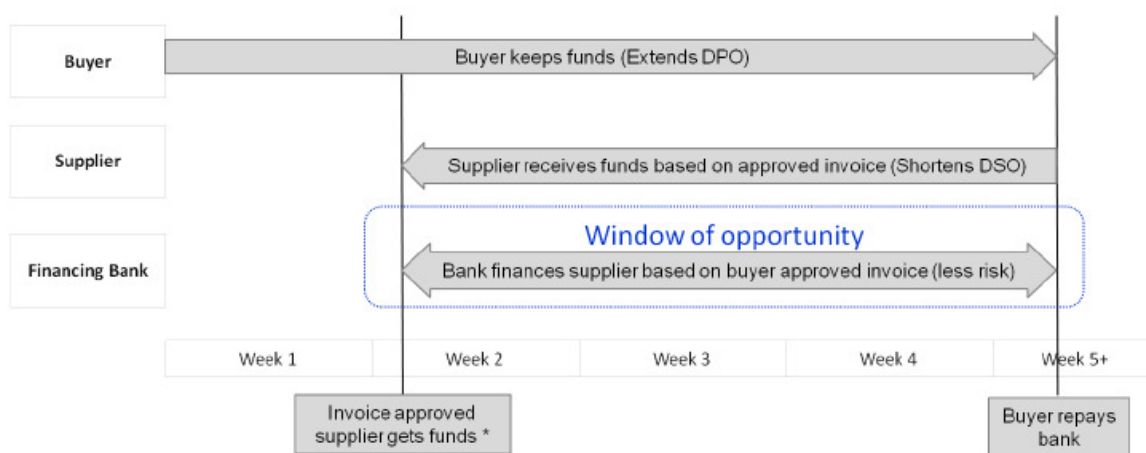


Figure 19: Relieving the tension between supplier and buyer using e-invoicing and supply chain finance

Rys.: 19 Uwalnianie napięcia pomiędzy dostawcą a nabywcą przy wykorzystaniu e-fakturowania i finansowania łańcucha dostaw

3.3 Komunikacja i szerzenie dobrych praktyk

Istnieje silna potrzeba budowania jasności i świadomości problemów i szans związanych z e-fakturowaniem, szczególnie na kierowniczych poziomach przedsiębiorstw segmentu SME. Komunikacja powinna obejmować m.in. następujące obszary:

- Większa jasność odnośnie różnych dostawców usług i rozwiązań działających na rynku e-fakturowania i jego okolicach, takich jak księgowość, dostawcy BPO, ERP, rozwiązania workflow, platformy e-fakturowania i handlowe. Większa transparentność struktur kosztowych usług e-fakturowania oraz potencjalnych oszczędności i korzyści.
- Dostawcy usług i rozwiązań powinni dostarczać jasnych i spójnych informacji nt. ich produktów oraz stosowanych narzędzi zapewniających zgodność/compliance.
- Rządy odpowiedzialne są za bardziej przejrzystą legislację i harmonizację prawa VAT. Władze podatkowe powinny dostarczać bardziej transparentnych informacji nt. procesów audytowania oraz regulacji e-fakturowania. Potrzebna jest większa pewność wśród przedsiębiorców, że stosowane przez nich rozwiązania są zgodne z wymogami VAT- tymi pisanymi i tymi niepisanymi. Władze podatkowe powinny być szkolone w audytowaniu procesów e-fakturowania.
- Inicjatywy standaryzacyjne powinny dostarczać wytycznych implementacyjnych dla standardów w użytku. SME powinny przyjąć i wykorzystywać je.
- Procesy kontroli wewnętrznej: istnieje potrzeba dzielenia się dobrymi praktykami wewnętrznej kontroli procesów związanych z e-fakturowaniem. Musi to być jasne, że ochrona podmiotów przed oszustwem (fałszywe faktury) powinna się spełniać w procesach kontrolnych akceptacji i obsługi faktur, zamiast robienia z tego wymogu w mechanizmie dystrybucji e-faktur.

Ważne, aby upowszechnianie informacje były spójne i łatwo dostępne po niskim lub żadnym koszcie.

Środki komunikacji powinny obejmować:

- Szkolenia użytkowników, audytorów podatkowych, dostawców usług i rozwiązań
- Krajowe biura informacji, upowszechniające dobre praktyki i inne informacje, takie jak wymogi VAT

- Transparentną dokumentację nt. usług i struktury kosztów, udostępnianą przez dostawców usług.

4 Kwestie prawne i regulacyjne

Wniosek 4: Wsparciem dla e-fakturowania była europejska legislacja, jednak te ramy prawne wymagają dalszej ewolucji w kierunku większej jasności i harmonizacji. E-fakturowanie nie powinno być, z prawnego punktu widzenia, trudniejsze, niż tradycyjne faktury.

Propozycja uproszczenia, zmodernizowania i zharmonizowania dyrektywy VAT (Dyrektywa 2006/112/EC), autorstwa Komisji Europejskiej - mniej nakazowa pod kątem technologii, a bardziej kładąca nacisk na bezpieczeństwo i audytowalność, jest obiecującym krokiem w tej mierze.

Niedawno ECOFIN przyjął nowy projekt Dyrektywy VAT, cieszący się również wstępnym poparciem wszystkich krajów członkowskich. Pomimo konieczności przejścia przez cały proces legislacyjny, uważać to należy za zachęcające osiągnięcie. W niniejszym dokumencie znajduje się również komentarz nt. tych nowych zasad.

Bardzo ważnym jest, że wraz z tymi nowymi zasadami, poczyniono ogromny wysiłek w kierunku osiągnięcia harmonizacji w UE i zapewniono wysoki poziom pewności i jasności, szczególnie w obszarze transakcji 'transgranicznych' w Europie. Powinno to mieć również miejsce w innych przypadkach reguł istotnych dla e-fakturowania, chociaż nie jest to istotne, jak zasady VAT.

DYREKTYWA 2006/112/WE RADY z dnia 28 listopada 2006 r. W sprawie wspólnego systemu podatku od wartości dodanej

Artykuł 233

1. Państwa członkowskie akceptują faktury przesyłane lub udostępniane drogą elektroniczną, pod warunkiem, że autentyczność pochodzenia faktur i integralność ich treści zagwarantowano przy użyciu jednej z następujących metod:

a) za pomocą zaawansowanego podpisu elektronicznego w rozumieniu art. 2 pkt 2) dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady 1999/93/WE z dnia 13 grudnia 1999 r. w sprawie wspólnotowych ram w zakresie podpisów elektronicznych (1);

b) za pomocą elektronicznej wymiany danych (EDI) zgodnie z definicją zawartą w art. 2 zalecenia Komisji 1994/820/WE z dnia 19 października 1994 r. dotyczącego aspektów prawnych elektronicznej wymiany danych (2), w przypadku gdy porozumienie dotyczące takiej wymiany przewiduje stosowanie procedur gwarantujących autentyczność pochodzenia i integralność danych.

Faktury mogą być jednak przesyłane lub udostępniane drogą elektroniczną przy zastosowaniu innych metod, z zastrzeżeniem ich akceptacji przez zainteresowane państwo lub państwa członkowskie.

2. Do celów ust. 1 akapit pierwszy lit. a) państwa członkowskie mogą również wymagać, aby zaawansowany podpis elektroniczny był oparty na kwalifikowanym certyfikacie i został sporządzony za pomocą bezpiecznego urządzenia służącego do składania podpisów w rozumieniu art. 2 pkt 6 i 10 dyrektywy 1999/93/WE.

3. Do celów ust. 1 akapit pierwszy lit. b), państwa członkowskie mogą również, na określanych przez siebie warunkach, wymagać przesłania dodatkowego zestawienia podsumowującego w formie papierowej.

4.4.6 Właściwość prawa w e-fakturowaniu wewnątrzpaństwowym

Dyrektywa zawiera również jaśniejsze zasady kontrowersyjnym obszarze e-fakturowania wewnątrzpaństwowego: czy ważność faktury należy rozpatrywać z punktu widzenia kraju dostawcy czy nabywcy? Główną zasadą jest, że fakturowanie rządzi się prawami kraju UE, w którym nastąpić ma dostawa dóbr lub usług (kraj dostawcy zgodnie z Sekcją V Dyrektywy VAT). Obowiązuje jednak kilka wyjątków od tej zasady.

Czy to oznacza, że tylko dostawca w wewnątrzspółnotowej dostawie dóbr musi martwić się ważnością faktury zgodnie ze swoimi standardami lokalnymi, a nabywca może przestać martwić się zgodnością ze swoim prawem VAT? Z prawniczego punktu widzenia administracja podatkowa w państwie odbiorcy może nie stosować swoich zasad do określenia, że faktura spełnia wymogi integralności i autentyczności; jednakże, ponieważ prawo do potrącenia VAT jest w państwie odbioru, administracja będzie naturalnie zainteresowana ustaleniem, czy faktura jest prawdziwa. Oznacza to, że władze będą chciały sprawdzić, czy spełnia ona wymogi kraju dostawy. Zagadnienie to było wyzwaniem istniejących uprzednio metod badania zgodności.

4.4.7 Konkluzja: uzasadnienie biznesowe dla zmiany w 2013?

Większa swoboda w obszarze formy i metod e-fakturowania oznacza większą odpowiedzialność i mniejszą pewność. Na szczęście Dyrektywa potwierdziła także technicznie zdefiniowane i ściśle wystandaryzowane opcje dostosowania, których akceptacji wymaga się w każdych okolicznościach od krajów członkowskich. Przedsiębiorstwa mieć będą zatem prawdziwie swobodny wybór pomiędzy elastycznością i pewnością. Kultura prawna i podatkowa każdego z krajów UE będzie w dużej mierze determinować ryzyko rzeczywistej zgodności przy wyborze stosowania nowych opcji Dyrektywy. W niektórych państwach dyrektorzy finansowi nie martwią się o perspektywę pełnego audytu podatkowego, w innych zarówno przedsiębiorstwa jak i władze podatkowe postrzegają koncepcję tak głębokich kontroli jako raczej nieprzyjemny wyjątek od dzisiejszych zasad. Jedno jest pewne- przedsiębiorcy będą nalegać na jak najwyższy poziom pewności prawnej po jak najniższym koszcie.

Jeśli chodzi o pewność prawną stwierdzić musimy, że dzisiejsze opcje technologiczne są jedynym sposobem, aby była pewność, że e-faktury będą akceptowane jako prawdziwe i niezmienione w każdym z państw UE jak również we wszystkich innych krajach z wyraźną legislacją e-fakturowania. Ponieważ środki te stały się niedrogie i łatwe w użyciu i w związku z tym, że wiele mniej pewnych metod dostępnych obecnie będzie zwiększało w wielu przypadkach koszty poprawnej archiwizacji dodatkowych zapisów na tak samo długi okres, jak w przypadku faktur, mało prawdopodobnym jest, że uzasadnienie biznesowe dla nowych metod zgodności będzie dla wielu firm wystarczające. [Koniec cytatu TrustWeaver].

4.5 Inne zagadnienia prawne

Chociaż to VAT jest najważniejszym zagadnieniem dla przedsiębiorców i administracji podatkowych w Europie, elektroniczne fakturowanie łączy się z szeregiem innych procesów e-biznesowych w ramach podmiotu gospodarczego.

W rzeczywistości prawnej faktura- w formie papierowej i elektronicznej- jest ważnym dokumentem w zestawie wszystkich dokumentów związanych z transakcją. Zawiera odniesienia do klienta, produktów i usług dostarczonych, musi być archiwizowana łącznie ze wszystkimi innymi z nią związanymi dokumentami (umowami, formularzami zamówień, dokumentami wysyłki itd.) i prezentowana audytorom w celu uzasadnienia zapisów księgowych. Faktura jest zintegrowana w operacjach biznesowych i łączących się z nimi procesach.

Przykłady istniejących zagadnień problematycznych:

- Różne zasady archiwizacji w oparciu o lokalne przepisy księgowo, handlowe i ogólne podatkowe (metody archiwizowania i wymogi dostępu, miejsce i czas przechowywania) prowadzą do dodatkowej złożoności dla handlu transgranicznego.
- Lokalne przepisy księgowo i handlowe prowadzą do powstawania różnych wymogów w zakresie zawartości faktury w różnych krajach UE.
- Różne wymogi księgowo utrudniają utrzymywanie tych samych systemów księgowych firmom posiadających filie w różnych krajach UE, generując niepotrzebne ciężary administracyjne.
- Różne praktyki audytowe administracji podatkowych w UE prowadzą do lokalnych adaptacji procesów kontrolnych w przedsiębiorstwach ustanowionych w różnych krajach UE.
- Regulacje celne: import dóbr musi być często powiązany z fakturami papierowymi, faktury elektroniczne nie są tu zatem akceptowane.
- Dowód z faktury w procedurach sądowych wymagać może przedstawienia faktury papierowej, lub w przypadku faktur elektronicznych, podpisu elektronicznego.
- Potrzeba interoperacyjności i harmonizacji praktyk w obszarze e-podpisów w krajach UE.

Te przykłady pokazują, że te zagadnienia nie są właściwe tylko dla elektronicznego fakturowania, ale wiążą się z szerszymi kwestiami prawnymi w jurysdykcjach lokalnych. Wiele przepisów obejmujących te obszary jest niesharmonizowanych i większość legislacji opiera się na krajowych, regionalnych lub nawet lokalnych praktykach prawnych i regulacyjnych. Zwiększa to złożoność prawną i ciężary administracyjne dla przedsiębiorstw.

4.6 Jasność i pewność prawna

Grupa Eksperska zauważyła, że niezależnie od kierunku, w którym ewoluują ramy prawne, wszyscy uczestnicy wyrazili potrzebę absolutnej jasności wymogów prawnych, dającą pewność stronom obrotu i wszystkim uczestnikom rynku. Przejrzystość objąć musi przepisy legislacji oraz interpretacje, praktykę wszystkich władz podatkowych i sposób, w jaki wymogi prawne są komunikowane rynkowi.

Potrzeba jasności jest również ważna jak proces harmonizacji. W szczególności nie powinno być pogorszenia w rozumieniu kolejnych przepisów i zmian legislacyjnych przez zaangażowane strony. Nawet gdy poszczególne przepisy krajowe będą dobrze rozumiane, pozostaną pewne istotne wyzwania w obrocie między państwami UE. Jasność w tym kontekście jest kluczowa.

Zachęca się wszystkie kraje członkowskie to udostępniania jasnych i nie budzących wątpliwości informacji nt. prawnych i fiskalnych wymogów e-fakturowania na ogólnodostępnych stronach internetowych. Takie informacje powinny być aktualizowane i dokładne.

4.7. Wykorzystanie rekomendowanych ksiąg dobrych praktyk

Wiele podmiotów zaangażowanych w e-fakturowanie sugerowało opracowanie i wykorzystywanie narzędzi dobrych praktyk. Takie środki muszą być dostosowane do wymogów stron, ich doradców i dostawców usług.

Mogą oni stosować takie narzędzia, jak Wytyczne Zgodności z E-fakturowaniem opracowane przez CEN/ISSS Workshop on Electronic Invoicing³⁵. Wytyczne te stosować można fakultatywnie, jako instrument samooceny dla sprawdzania rozwiązań e-fakturowania pod kontem audytu i dostosowania i przez to zapewniają zwiększoną pewność właściwości takich rozwiązań.

5 Standardy zawartości

Wniosek 5: Szerokie przyjęcie standardu zawartości faktury jest ważnym celem długoterminowym. Jednakże jego brak nie jest teraz największą przeszkodą, ponieważ, wobec dzisiejszego zróżnicowania rynku, mamy dostęp do szeregu narzędzi konwersji formatów. UN/CEFACT Cross Industry Invoice jest obiecującym krokiem w tej mierze, jednak niezbędne są dalsze działania zmierzające do przełożenia modelu danych na praktyczne wdrożenia.

UN/CEFACT Cross Industry Invoice oraz rekomendacje podstawowego zestawu danych, które można wykorzystywać w e-fakturowaniu w środowisku np. małych i średnich przedsiębiorców, są znacznym krokiem na przód. Teraz należałoby pozostawić rynkowi przekształcenie semantycznego modelu danych w 2 lub 3 duże, syntaktyczne implementacje. Model danych wyrażono w najważniejszym obecnie standardzie sektora finansowego- ISO XML 2002.

Dopóki ten wspólny semantyczny model danych nie zostanie przyjęty przez rynek, koegzystować będzie wiele różnych standardów. Funkcjonować będą również urządzenia konwertujące praktycznie każdy format e-faktur.

5.1. Podłoże

Standaryzacja elektronicznych dokumentów obejmuje definicję elementów danych w taki sposób, żeby zestaw tych elementów mógł zostać zinterpretowany przez system odbierający w dokładnie taki sam sposób jak system źródłowy. Aby umożliwić to, wysiłki standaryzacyjne zakładają podejście wielopłaszczyznowe:

- semantyczny model danych: obejmuje biznesową definicję elementów danych, których używa się w standardzie, włączając kontekst, w jakim są one wykorzystywane, jak również potencjalne relacje pomiędzy nimi.
- określenie składni lub formatu: semantyczny model danych może zostać wyrażony w specyficznej składni lub formacie do użytku przez jedno lub wiele rozwiązań. Wyrażenie składni określa elementy danych w sposób odczytywalny przez maszyny. Elementy wyrażenia składni obejmują strukturę i sekwencję elementów danych, definicję typu danych (tekstowe lub numeryczne), długość elementów danych, liczbę dozwolonych elementów etc.

³⁵ Warsztaty te uważa się za europejską działalność standaryzacyjną i wspiera je ponad 60 firm i 10 administracji podatkowych. Wytyczne przekazano do konsultacji wielu uczestnikom rynku i opublikowano we wrześniu 2009. Utrzymywane będą w ramach otwartego dialogu. Więcej informacji na: <http://www.e-invoice-gateway.net>.

- wytyczne implementacyjne: wytyczne tworzone są i publikowane często po to, aby dać wskazówki implementacji i użytku standardu w ramach zestawu procesów biznesowych, które wymagają interakcji pomiędzy stronami stosunków handlowych. Definiują podmioty zaangażowane w wymianę komunikatów, požądane przetwarzanie komunikatów, dozwolane odpowiedzi właściwe dla danego procesu biznesowego.

5.2. Obecna rzeczywistość rynkowa

Na dzisiejszym rynku e-fakturowania istnieje wiele różnych standardów, modeli semantycznych oraz wyrażeń składni.

Ta różnorodność wypływa z faktu, że zbiór danych faktury odpowiada często szczególnym aplikacjom, odzwierciedlając konkretne wymogi określonego kraju, sektora czy segmentu rynku i nierzadko jest tylko częścią większego zestawu zbiorów danych.

Ponieważ podmioty gospodarcze działają często w wielu łańcuchach dostaw, w różnych sektorach i krajach, zmuszone są częstokroć do operowania wieloma standardami e-faktur. To z kolei wymaga opracowania i utrzymywania narzędzi mapowania, co stanowi często proces złożony i kosztowny, z dużym odsetkiem zmian oraz opóźnień.

Rozwiązaniem w pewnym zakresie jest tworzenie środowiska, w którym komunikaty zawierające zbiory danych mogą zostać przekonwertowane na praktycznie każdy inny format. Takich konwerterów używają podmioty oferujące takie usługi swoim klientom ostatecznym, często jako część szerszej usługi e-fakturowania lub moduł oprogramowania. W przyszłości takie narzędzia konwersji służyć będą jako rozwiązanie dla firm chcących zredukować koszty obsługi wielu standardów.

Jednak przedsiębiorstwa mogłyby korzystać z ciągłej konwergencji w obszarze standaryzacji. Konwersja faktur zawierających by mogła także dodatkowe elementy prawne, o których wspomniano w poprzednim rozdziale.

W ciągu ostatnich kilku lat poczyniono wiele wysiłków w kierunku konwergencji różnych standardów i wdrożeń oraz w celu utworzenia wspólnego modelu semantycznego, który jest ważnym krokiem milowym w procesie polepszania obecnej sytuacji.

Istnieje silna potrzeba zdefiniowania wspólnego modelu semantycznego, który zostanie następnie przyjęty przez wielu graczy rynkowych do wyrażania ich modeli składniowych oraz określenia wytycznych implementacyjnych dla tego modelu.

5.3 Wyzwanie standaryzacyjne

Definicja wspólnego modelu semantycznego dla e-fakturowania i e-biznesu w ogóle oraz ich przetłumaczenie na poszczególne składnie, zależy od wielu wyznań:

Zbiór danych e-faktury powinien na tyle kompletny, aby można było go stosować w różnych obszarach związanych z e-fakturowaniem, takich jak rozliczanie podatków, płatności, zarządzanie gotówką czy finansami.

Biorąc pod uwagę fakt, że faktura powiązana jest ściśle z innymi obszarami procesu handlowego, powinna obejmować również z nich wynikające wymogi. Oznacza to, że faktura stanowi wkład do innych procesów, takich jak rozliczanie podatków, płatności, zarządzanie gotówką czy finansami. Daje również szansę na integrację z szeregiem innych dokumentów, np. formularzem zamówienia, informacją o dostawie, czy awizo płatności.

Zbiór danych e-faktury powinien być wykorzystywany we 'wspólnych' łańcuchach dostaw SME-SME.

Standardy zawartości e-faktur i dokumentów handlowych co do zasady odpowiadają szerokiemu wachlarzowi wymogów w celu zmaksymalizowania sytuacji dostosowania standardu w środowiskach o różnym stopniu skomplikowania. W rezultacie zatem standardy te składają się z wielu atrybutów i elementów danych, mimo tego, że znaczna ich część wykorzystywana jest jedynie w bardzo szczególnych sytuacjach.

Inaczej, w większości relacji handlowych SME-SME podstawowy zestaw danych jest wystarczający do spełnienia wymogów takiego wspólnego procesu e-fakturowania. Ten zestaw obejmuje pola wymagane przez legislację VAT oraz elementy niezbędne do realizacji płatności. Wielu ekspertów sugeruje rozdzielenie faktury na podzestaw podstawowy oraz opcjonalny, zawierający elementy specyficzne na użytek poszczególnych sektorów.

Dodatkowo brak jest jasności i wytycznych wspierających stosowanie standardów w takich relatywnie prostych łańcuchach dostaw.

5.4 Krajobraz standaryzacyjny

Ostatnie osiągnięcia w obszarze standaryzacji stanowią obiecujący krok w kierunku utworzenia semantycznego modelu e-fakturowania, który odpowiada powyższym założeniom.

5.4.1 UN/CEFACT

Zjednoczone Narodów, poprzez swoje *Centre for Trade Facilitation and Electronic Business* (UN/CEFACT) wspiera działania zmierzające do zwiększenia możliwości wymiany w efektywny sposób produktów i usług przez przedsiębiorstwa i organizacje handlowe i administracyjne, z gospodarek rozwiniętych i rozwijających się. Ich głównym celem jest ułatwianie transakcji krajowych i międzynarodowych poprzez procesy symplifikacji i harmonizacji i przepływy procedur i informacji. W ten sposób przyczynia się do rozwoju globalnego handlu.

Pod auspicjami UN/CEFACT opracowane zostały powszechnie wykorzystywane tradycyjne standardy EDI i EIDFACT. UN/CEFACT opracowuje również obecnie nową generację standardów opartych o XML.

I Grupa Robocza Supply Chain (TBG1) w ramach Forum for International Trade and Business Processes UN/CEFACT opracowuje i zarządza modelami standardów, semantyką i zawartością składni w formie neutralnej, spełniając wymogi środowisk biznesowych w obszarze łańcucha dostaw oraz e-zamówień, nabywania, fakturowania, zarządzania materiałami i rozwojem produktu.

V Grupa Robocza Finance (TBG5) koordynuje standaryzację usług czysto finansowych, która ma miejsce w Komitecie Technicznym ISO 68 (TC68) oraz inne obszary handlowe w zasięgu UN/CEFACT. Głównym celem jest zapewnienie konwergencji/interoperacyjności właściwych standardów. W tym celu istnieje również porozumienie, którego stronami są także SCWIFT i ISO. Ponadto TBG5 jest właścicielem projektu e-fakturowania w ISO 20022.

W związku z fakturowaniem UN/CEFACT opracował Cross Industry Invoice (CII), obecnie wydano już drugą wersję. Semantyczny model danych w tym standardzie może być wykorzystywany przez różne sektory i pozwalana na zastosowanie w różnych obszarach, takich jak Finance (schematy płatności SEPA i ISO 20022) o innych domenach handlowych (UBL, GS1).

Konieczne są dalsze prace w celu włączenia CII w inne obszary. Obejmują one utworzenie wytycznych implementacyjnych dla CII, który zostaną opracowane przez grupę pod auspicjami CEN.

5.4.2 OASIS i NES

Konsorcjum OASIS (Organization for the Advancement of Structured Information Standards) działa w dziedzinie rozwoju, łączenia i adopcji otwartych standardów dla globalnego społeczeństwa informacyjnego. Konsorcjum tworzy więcej standardów usług sieciowych niż jakakolwiek inna organizacja, obok standardów bezpieczeństwa, e-biznesu oraz wysiłków standaryzacyjnych w sektorze publicznym i dla specyficznych rynków. Utworzona w 1993 OASIS ma ponad 5000 członków z ponad 600 organizacji ze 100 krajów.

UBL jest produktem międzynarodowego wysiłku zdefiniowania pozbawionej opłat bibliotek standardowych biznesowych dokumentów XML-owych, takich jak formularze zamówień czy faktury. Poza ebXML standard ten uważany jest za jeden z najważniejszych dla e-fakturowania w Europie. Jest bazą wielu standardów krajowych i istnieje chęć połączenia go ze standardami UN/CEFACT. UBL jest pierwszym standardowym wdrożeniem Specyfikacji Technicznej Podstawowych Komponentów ebXML, co było inicjatywą UN/CEFACT.

NES (Norther European Subset) jest podzestawem standardu UBL, opracowanym przez grupę ekspertów z Danii, Szwecji, Norwegii, Wielkiej Brytanii i Islandii. Jego celem jest umożliwienie harmonizacji różnych typów dokumentów e-zamówień w krajach już korzystających z UBL, lub rozważających korzystanie z wersji 2.0 dokumentów UBL. Stanowi to szansę na usytuowanie dokumentów i procesów e-zamówień na skoordynowanym podzestawie NES>

NES koncentruje się na zdefiniowaniu szczególnego wykorzystywania dokumentów elektronicznych zamówień UBL 2.0 lokalnie lub pomiędzy kilkoma krajami w wielu profilach, takich jak profile katalogów, podstawowych zamówień, procesów fakturowania i zamówień oraz odpowiedzi na zapytania³⁶. Definicja zawiera semantyczną interoperacyjność w ramach i pomiędzy wszystkimi sektorami, zarówno publicznym jak i prywatnym. Członkowie NES są również mocno zaangażowani w międzynarodowy proces UBL 2.0³⁷.

5.4.3 ISO

ISO TC68, która składa się z dostawców i użytkowników usług płatniczych, koncentruje się głównie na standardach dla usług finansowych i odpowiada za przygotowanie standardów ISO 20022. ISO20022 stanowi wspólną platformę rozwoju komunikatów w ustandaryzowanej składni XML, przy użyciu metodologii modelowania (bazującej na UML) do ujęcia niezależnej składniowo drogi, którą płyną komunikaty finansowe oraz zestaw zasad kształtowania XML do konwersji komunikatów zapisanych w UML na schematy XML.

³⁶ <http://www.nesubl.eu/documents/nesprofiles.4.6f60681109102909b80002525.html>

³⁷ www.nesubl.eu

ISO jest w pełni zgodne z rozwojem CII, a obecnie trwają prace nad przyjęciem semantycznego modelu danych UN/CEFACT CII i utworzenia ekspresji XML w środowisku ISO 20022.

5.4.4 CEN/ISSS

CEN/ISSS jest jedną z trzech uznanych Europejskich Organizacji Standaryzacyjnych. Pozostałe 2 to ETSI (komunikacja) i CENELEC (elektrotechniczna). Działania CEN ICT koncentrują się głównie w obszarze aplikacji, a dokumenty powstają z reguły poprzez publikację CEN Workshop Agreements (CWAs) przez nieformalne warsztaty otwarte. CEN/ISSS Workshop eBES jest Europejskim Entry Pointem do procesów e-biznesowych UN/CEFACT oraz standardów EDI, jako że e-biznes jest właśnie jego specjalnością. CEN organizuje warsztaty. Celem jednego z nich jest e-fakturowanie i uproszczenia, modernizacje i harmonizacje warunków nałożonych na e-fakturowanie w związku z VAT, jak również w związku z regulacjami podpisu elektronicznego i EDI. Warsztaty znajdują się obecnie w 3 fazie, która jest ważnym krokiem z punktu widzenia realizacji rekomendacji standardów opracowanych przez Grupę Ekspercką. Skoncentruje się na skumulowaniu wysiłków standaryzacyjnych i rozwoju w obszarach standardów, zgodności, procesów biznesowych i implementacyjnych. Ustanowiono 4 konkretne projekty, których założeniem jest opracowanie 1) wytycznych dot. compliance, 2) procesów e-fakturowania i włączenia SME, 3) kryteria dostosowania do interoperacyjności i 4) budowanie świadomości i promocja. Oddzielne działania obejmą utworzenie profilów i wytycznych implementacyjnych dla UN/CEFACT CII.

5.4.5 GS1

GS1 jest wiodącą organizacją globalną, której celem jest kształtowanie i implementacja globalnych rozwiązań i standardów zwiększających efektywność i dostępność łańcuchów *demand* i *supply* globalnie i w różnych sektorach. System standardów GS1 jest uważany za najszerszej wykorzystywany system standardów łańcucha dostaw na świecie. GS1 była pionierem w obszarze kodów kreskowych. Jest silnie reprezentowana w sektorze detalicznym na całym świecie. GS1 EANCOM i jej ekwiwalent XML`a dostarcza ustandaryzowanej i określonej struktury elektronicznych komunikatów biznesowych, umożliwiając partnerom handlowym szybką, efektywną i dokładną komunikację bez względu na typ używanych wewnętrznie narzędzi czy oprogramowania. Standardy są podzestawem UN/EDIFACT. Standardy XML GS1 są w pełni zgodne z metodologią UN/CEFACT.

5.4.6 Finvoice

Finvoice nie jest organizacją, a wspólnym formatem faktur elektronicznych, opracowanym przez banki fińskie. Faktury Finvoice mogą być przekazywane od wystawcy do nabywcy przez banki. Finvoice zaprojektowano przy użyciu składni XML. XML umożliwia prezentację faktury w formie zrozumiałej przez aplikację i, poprzez przeglądarkę, wizualizowanej w formie zbliżonej do papierowej faktury. Przeglądarkowa prezentacja faktury może zostać wydrukowana jako oryginał i przetworzona tradycyjnymi metodami. Prezentacja Finvoice używa międzynarodowo akceptowanych standardów. Opiera się o zgodne z ebXML deskrypcje i wykorzystanie SOAP (Simple Object Access Protocol) i standard ePI (electronic payment initiator). Została zaadaptowana do użytku w Belgii (Zoomit) i we Włoszech.

5.4.7 E-facturae

E-facturae to standard zawartości e-faktur opracowany przez hiszpańską administrację podatkową dla rynku B2B i B2G. Składa się z następujących elementów:

- Wymogi danych Hiszpańskiej Administracji Podatkowej

- Szczególne dane dla płatności i finansowania (factoring), zdefiniowane przez Hiszpańską Asocjację Faktoringową

- Od 2009 funkcjonuje wersja 3.2 Factura-e, obejmująca szczególne potrzeby kilku sektorów, takich jak turystyka, usługi użyteczności publicznej, telekomunikacja, opieka zdrowotna czy przemysł budowlany.

6 Interoperacyjność i zasięg

Wniosek 6: Potrzeba interoperacyjności i zasięgu pozostaje elementem priorytetowym. Należy ją zrealizować jak najszybciej, ponieważ w przeciwnym razie nigdy nie wykorzystamy potencjału e-fakturowania.

Obecna praktyka w zakresie wymiany e-faktur obejmuje procesy bilateralne, modele 3-stronne, w szczególności na rynku dostawców usług oraz modele 4-stronne, oparte o porozumienia ws. interoperacyjności i adaptację konceptu sieci bankowych. Te zjawiska rynkowe poskutkowały utworzeniem się tendencji separacji i segmentacji, często określanej mianem 'silosu'.

Ponieważ handel obejmuje wszystkie kategorie kontrahentów (firmy różnych rozmiarów, konsumentów, rząd), taka segmentacja i separacja modeli wymiany informacji handlowych przeszkadza uczestnictwu innych ważnych segmentów rynku, takich jak małe i średnie przedsiębiorstwa. Należy podjąć odpowiednie kroki do utworzenia bardziej przyjaznego środowiska, zapewniającego większy zasięg użytkownikom końcowym.

W rzeczywistości obecne modele przysporzyły wiele korzyści tym przedsiębiorstwom, które mogą dyktować metody używane w ich konkretnych przypadkach (dedykowany portal, specyficzne sposoby podłączenia, wybrane standardy itp.). Na przykład tam, gdzie funkcjonują silnie powiązane łańcuchy dostaw, relatywnie łatwo było wdrożyć systemy EDI czy EDIFACT. Jednak w bardziej otwartych środowiskach (np. ogólne, międzysektorowe dobra i usługi i szczególnie tam, gdzie najbardziej aktywne są mniejsze przedsiębiorstwa) obecne sposoby podejścia tworzą problemy. Mniejsze przedsiębiorstwa są często zmuszone do przyjęcia wielu różnych kanałów prezentacji i odbioru faktur, czego skutkiem są duże koszty, skomplikowanie i brak zasięgu. Wyzwaniem jest zatem utworzenie takiego obszaru, gdzie współistnieć może wiele różnych modeli, ale zapewniona jest niezbędna interoperacyjność pomiędzy kontrahentami i wydajność kosztowa.

Aby zapewnić interoperacyjność i zasięg, należy jasno określić i rozwijać przestrzeń współpracy. Kluczowymi komponentami, niezbędnymi dla w pełni interoperacyjnego środowiska, są rozwiązania z zakresu adresowania i routingu, przyjęcie spójnej terminologii, szerzenie dobrych praktyk i potrzeba standardowych porozumień. Te wymogi powinny wystarczyć dla budowy interoperacyjności, przy jednoczesnym nie wchodzeniu w obszar elementów o wartości dodanej. Nie powinno być żadnych wymogów stricte sektora publicznego w stosunku do użytkowników, ci powinni korzystać z takich samych zasad. Tam, gdzie to możliwe, pożądane jest wykorzystanie infrastruktury i modeli już istniejących, chociaż zawsze jest miejsce na nowe rozwiązania i innowacje. Siły rynkowe są najlepszymi stymulatorami powstania takiego środowiska, jakkolwiek ewidentnie istnieje potrzeba wypracowania szeregu kwestii na płaszczyźnie współpracy, w ramach publicznego forum.

6.1 Modele dystrybucji

Jedną z głównych funkcjonalności modeli usług jest dystrybucja e-faktur pomiędzy wysyłającym i odbiorcą. Są 3 podstawowe modele takiej wymiany: bilateralny, 3-stronny oraz 4-stronny.

6.1.1 Model bilateralny

Modele bilateralne umożliwiają wymianę informacji bezpośrednio pomiędzy nabywcą i sprzedawcą w relacji jeden-na-jednego. Może to być inicjatywa sprzedawcy lub nabywcy i z reguły ma miejsce w bezpośrednich modelach wspomnianych wcześniej. Jest również podejście wspierające koncepcję 'każdy z każdym', w ramach której strony komunikując się ze sobą przez Internet, tak jak w przypadku poczty elektronicznej (Internet jest sam w sobie 4-stronnym modelem, z użytkownikiem i jego ISP po każdej stronie).

6.1.2 Model 3-stronny

Gdy zarówno wystawcy jak i odbiorcy faktur połączeni są do jednego serwera/hub'a do wysyłki i odbioru faktur, mówi się o modelu 3-stronnym. Taki serwer centralny konsoliduje faktury kilku odbiorców i wielu wystawców w przypadku zobowiązań i kilku wystawców oraz wielu odbiorców w przypadku obsługi wierzytelności. Konsolidatorzy i platformy handlowe to z reguły modele 3-stronne, w których zarówno wystawcy jak i odbiorcy podłączeni są do usługi.

Model 3-stronny co do zasady może zapewnić dostęp tylko tym stronom, które połączone są z centralnym hubem. Oznacza to, że wystawcy lub odbiorcy muszą często łączyć się z wieloma koncentratorami, aby zapewnić sobie wystarczający zasięg. Aby rozwiązać problem limitowanego dostępu, wprowadzono porozumienia ws. interoperacyjności pomiędzy hubami.

6.1.3 Model 4-stronny

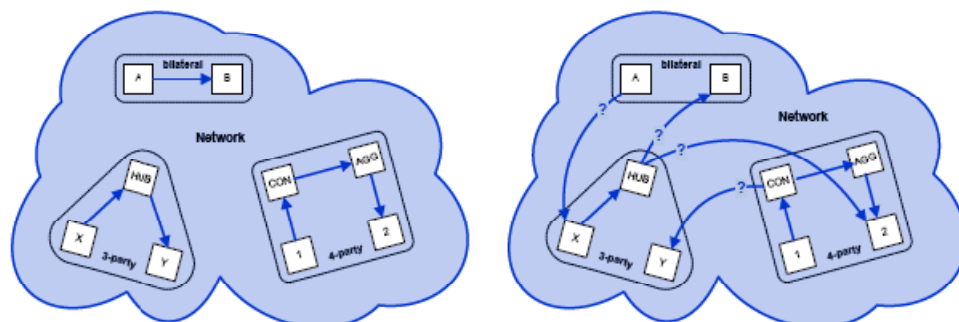
Gdy wystawcy i odbiorcy faktur są wspierani przez swojego własnego dostawcę usług konsolidatorskich (dla wystawcy) i dostawcę usług agregatorskich (dla odbiorcy) i obaj dostawcy są interoperacyjni, mówimy o modelu 4-stronnym. Sieć, oparta z reguły o standardy, zapewnia łączność i umożliwia bezpieczną i zaufaną dystrybucję faktur i innych dokumentów biznesowych. W tych modelach role konsolidatora i agregatora pełnią z reguły 2 różne podmioty. Przykładami modeli sieci 4-stronnych są niektóre nordyckie schematy e-fakturowania, jak np. Finvoice.

6.2 Interoperacyjność pomiędzy modelami usług

Interoperacyjność odnosi się do stosunkowo nowego konceptu hub'ów 3-stronnych połączonych ze sobą w środowisku krajowym lub trans granicznym w celu udostępniania szerszych usług w sensie zasięgu. Sugeruje się, że roaming osiągnąć można poprzez centralny 'hub hubów' lub połączenia 'hub-to-hub'. W tym obszarze pojawiło się już wiele inicjatyw, np. Hub Alliance i projekty niemieckie. Interoperacyjność zawiera zestaw zagadnień związanych z utrzymywaniem integralności informacji i autentycznością pochodzenia, jak również kompatybilnością modeli biznesowych.

Istnieje potrzeba stworzenia bardziej przekonujących modeli biznesowych. W e-commerce, przedsiębiorcy poszukują sposobów zwiększania liczby kontrahentów, z którymi mogą współpracować elektronicznie, bez konieczności łączenia się z wieloma sieciami i operatorami e-fakturowania, wykorzystywanymi przez ich partnerów handlowych. Wielu zdaje sobie sprawę, że obecna struktura ma zbyt wielu graczy, fragmentacja rynku jest zbyt duża i brakuje interoperacyjności, a przez to - zasięgu. Obecny model współpracy pomiędzy różnymi podmiotami uważany jest za nieadekwatny i zaobserwować można pewne postawy obronne czy sporne na rynku. Potrzebna jest większa jasność w zakresie uzgodnienia, które obszary należą do współpracy, a które są domeną konkurencji. Nagroda w postaci ekspansji rynku wynikająca z utworzenia platformy właściwie ukierunkowanej współpracy, np. w obszarze interoperacyjności, może być duża.

Istnieje coraz większa potrzeba stworzenia zasięgu uniwersalnego, poprzez zbudowanie środowiska interoperacyjnego, w którym wymieniać można będzie faktury pomiędzy dostawcami usług. W takim środowisku, które technicznie wspierałby Internet, mogłyby współegzystować różne sieci, konkurując jednocześnie i współpracując z innymi, co stanowi klucz do pełnego zasięgu.



Rys.20: Zagadnienia zasięgu w różnych modelach dystrybucji współegzystujące na bazie infrastruktury otwartej sieci (np. Internet).

W takim interoperacyjnym środowisku komunikaty muszą być przenoszone z jednej sieci do drugiej. Płynna transmisja komunikatów z jednej sieci do drugiej wymaga mechanizmów adresowania i routingu, wykorzystywanych przez obie sieci oraz przyjęcia wspólnych procedur i zasad operacyjnych. Można to zrobić poprzez ‘message brokerów’ lub porozumienia o interoperacyjności pomiędzy hubami sieciowymi.

6.2.1 Message broker

Message broker to osoba prawna w pełni uczestnicząca w obu sieciach i przyjmująca ich zasady i regulacje. Brokerzy komunikatów są dostępni w obu sieciach i mają możliwość konwersji komunikatów z i na formaty w nich używane.

6.2.2 Huby łącznościowe

Istnieją sieci, w których hub centralny działa jako wspólna infrastruktura sieciowa umożliwiająca wymianę faktur pomiędzy punktami końcowymi sieci w tej infrastrukturze. Interoperacyjność osiągnąć można poprzez łączenie hubów i tworzenie porozumień o interoperacyjności pomiędzy dwoma hubami.

6.2.3 Repozytoria centralne

Centralny rejestr użytkowników końcowych to publiczne repozytorium adresów e-faktur, które może również dostarczać informacji nt. możliwości organizacji w zakresie odbioru i/lub wysyłania e-faktur i innych komunikatów od/do innych organizacji³⁸. Przykładem takiego repozytorium jest inicjatywa e-GreenPages.

Repozytoria te tworzy się w celu promocji interoperacyjności pomiędzy partnerami handlowymi i pomiędzy dostawcami usług. Z repozytoriami centralnymi wiążą się pewne wyzwania w zakresie zagadnień prywatności/konkurencji, utrzymywania i wielu ekspertów oponuje tej idei, dając preferencję repozytoriom dostawców usług i ich protokołów oraz konwencji. Ten temat oraz całe zagadnienie adresowania i Turingu ujęto w Raporcie Finalnym Grupy Ekspertkiej³⁹.

6.2.4 Mechanizmy adresowania i identyfikacji

³⁸ CEN, Cen Workshop Agreement 16050, 2009

³⁹ http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/site/en/oj/2006/l_347/l_34720061211en00010118.pdf

Aby zapewnić routing komunikatów przez wiele sieci oraz identyfikację⁴⁰ partnerów handlowych we właściwej sieci, należy zdefiniować wspólne mechanizmy adresowania i identyfikacji. Przykładami takich mechanizmów są adresy e-mail czy struktura IBAN. Mechanizmy te powinny zapewniać z funkcjonalności routingowe:

- do której sieci odbiorczej powinna zostać skierowana e-faktura
- dla którego podmiotu biznesowego powinna zostać udostępniona? Identyfikacja podmiotu biznesowego może zostać wykonana przez sieć odbiorczą.

W obszarze adresowania, routing i identyfikacji istnieje wiele różnych inicjatyw. Konieczna jest dalsza praca dla ich ujednoczenia. Grupa Ekspercka KE opracowała rekomendacje w tym zakresie.

6.2.5 Rekomendacje interoperacyjności CEN (CWA 16050)

W drugiej fazie warsztatów e-fakturowania CEN zdefiniowano Framework for Emerging Network Infrastructure of Electronic Invoice Service Providers Throughout Europe.

W tych ramach znajdują się rekomendacje scenariuszy i wytycznych wymiany informacji i routing komunikatów pomiędzy Dostawcami Usług. Obejmuje również:

- scenariusze łączności pomiędzy dostawcami usług
- kryteria dostarczania wiarygodnych usług
- szczegóły porozumień o interoperacyjność, zawieranych przez dostawców usług
- zestaw rekomendacji dla elektronicznych ID, składających się z identyfikacji konsumenta i identyfikacji dostawcy usług
- wytyczne w zakresie konwersji komunikatów i rekomendacje wspólnych formatów e-faktur, włączając minimalne wymagania elementów danych.

6.3 Kolejne kroki w zakresie interoperacyjności i zasięgu

⁴⁰ Identyfikacja nie oznacza tu 'autentykacji' ale raczej lokalizację i rozpoznanie adresata.

Brak interoperacyjności pomiędzy dostawcami usług jest głównym problemem we wdrożeniu e-fakturowania, szczególnie w otwartych łańcuchach dostaw. Strony uczestniczące w jednej sieci muszą mieć możliwość dostępu do partnerów handlowych, którzy uczestniczą w innych sieciach, co wymaga od nich interoperacyjności.

W obszarze tym istnieje wiele inicjatyw, podchodzących do problemu pod różnym kątem i na różnych płaszczyznach interoperacyjności- od opisu dobrych praktyk przez wdrożenia rozwiązań. Konieczna jest dalsza praca w kierunku ich dopasowania. Głównymi stymulantami jest konkurencja i siły rynkowe, ale w przemyśle sieciowym istnieje z reguły potrzeba ustanowienia minimalnych choćby praktyk wspólnych.

Dla większości dostawców usług przetwarzany wolumen, który rzeczywiście wymaga interoperacyjności z innymi dostawcami jest obecnie raczej niewielki. Potrzeby interoperacyjności spełnia się generalnie poprzez porozumienia dwustronne. Jednak ze względu na wzrost ruchu w segmencie SME wymów interoperacyjności zyskuje na znaczeniu. W niektórych wersjach ruch ten widać w sieciach 'każdy-z-każdym' (niedawno uruchomiona inicjatywa Tradeshift- patrz rozdział 2.6.3). W innych przypadkach widać potrzebę działania agregatorów, dostawców usług, którzy funkcją jako jeden punkt kontaktu w ekosystemie (banki mają w tej sferze coraz większe znaczenie) i przez to działają w modelu 4-stronnym.

Prawdopodobnym jest, że z czasem utworzy się wielostronny model sieciowy dla e-biznesu, oparty o uzgodniony zestaw standardów, zasad, opcji łączności i objętych strukturą zarządzania. Początki takich interoperacyjnych ekosystemów przejawiają się w inicjatywach takich jak PEPPOL, dyskusjach CEN itd. Wydaje się, że istnieje tu potrzeba szerszej debaty aby przenieść te idee dalej, może pod auspicje proponowanego Paneuropejskiego Forum Uczestników, rozważanego przez Komisję Europejską po opublikowaniu Raportu Grupy Eksperckiej.

7 Inicjatywa e-fakturowania EBA

7.1 Wprowadzenie do prac

E-fakturowanie nabiera na znaczeniu, a banki już wyraziły swoje zainteresowanie, w wielu przypadkach uruchamiając już konkretne usługi.

Opracowany ostatnio Projekt Białej księgi dokumentuje prace Grupy Roboczej EBA ustanowionej w maju 2008 do zbadania możliwości i wymogów związanych z uczestnictwem banków w e-fakturowaniu. Dokument ten podlega obecnie konsultacjom wśród członków EBA. Ten krótki rozdział przedstawia jego kluczowe elementy. Prawdopodobnie wkrótce materiał w części lub całości zostanie opublikowany w nieokreślonej jeszcze formie.

W 2006 roku EBA ukonstytuowała grupę, która zbadać miała możliwości e-fakturowania dla jej członków. Głównym zadaniem było zbieranie informacji i budowanie rekomendacji nt. możliwych kierunków działania dla środowiska EBA.

Grupa ukończyła swoją misję w lipcu 2007 i doprowadziło to do podjęcia przez Zarząd EBA następujących decyzji:

- intensywnego zaangażowania z uczestnikami biznesowymi, szczególnie na poziomie UE
- wzmocnienia zasobów w postaci project managera
- objęcie prowadzenia w budowaniu podejścia do paneuropejskiego e-fakturowania przez europejski sektor bankowy na płaszczyźnie współpracy.

Zarząd EBA zlecił opracowanie raportu-przewodnika- „E-fakturowanie 2008’. Praca została wykonana przez zespół EVA oraz firmę konsultingową Innopay i została opublikowana w lutym 2008. Niniejszy dokument jest jej aktualizacją.

Po utworzeniu Ekspertckiej Grupy ds. E-fakturowania przy KE w grudniu 2007, wyznaczeni przez EBA eksperci stali się aktywnymi członkami, a EBA zaczęła być postrzegana jako wiodące ciało europejskiego sektora bankowego w tym obszarze.

W maju 2008 EBA uruchomiła nową grupę roboczą do zbadania kierunków kolejnych kroków. Rezultatem tego było opracowanie Projektu Opisu Usługi i Zestaw Zasad, które dostarczają opisu koncepcji paneuropejskiej usługi, włączając zasady biznesowe i techniczne, w oparciu o model sieci e-fakturowania dla wymiany faktur pomiędzy dostawcami usług. Podejście to koncentruje się na segmentach B2B i B2G oraz potrzebach paneuropejskich.

Przygotowano również dokument nt. uzasadnienia biznesowego dla banków, który obrazuje metody tworzenia wewnętrznego business case`u wejścia na rynek usług e-fakturowania.

Grupa Robocza EBA przeprowadziła również weryfikację koncepcji z dziewięcioma wiodącymi w obszarze e-fakturowani dostawcami usług, aby przedyskutować jej funkcjonalność i zyskać cenny wkład w proces jej kształtowania.

Faktem jest, że rynek usług, oparty o outsourcing procesów biznesowych, jest wysoce zróżnicowany i utworzenie prawdziwie interoperacyjnego ekosystemu wymagać będzie uczestnictwa wielu dostawców usług, bankowych i nie bankowych.

Jako że dystrybucja e-faktur i innych dokumentów handlowych jest w istocie formą zarządzania dokumentem i dostawą, nie niesie za sobą cech funkcjonalnych i ryzyka jak w systemach płatniczych; wspiera to wniosek, że w sieci e-fakturowania uczestniczyć mogą podmioty zarówno regulowane jak i nieregulowane.

7.2 Opis usług i zestaw zasad

Ten komponent zawiera opis paneuropejskich usług, które wspierać mogą udostępnianie usług e-fakturowania przez banki ich klientom i, w którym wyspecjalizowani dostawcy usług e-fakturowania są również włączeniu w szeregu różnych ról. Zawiera również zestaw szczegółowych reguł mających zastosowanie do uczestników usługi.

Opisana usługa (zwana ‘Usługa’) może wpłynąć, zgodnie ze swoją misją, na:

‘Utworzenie paneuropejskiej sieci banków, dostawców usług e-fakturowania i inicjatyw, wspierającej masową adopcję e-fakturowania poprzez zapewnienie środowiska wymiany faktur w optymalnej interoperacyjności, wykorzystując sieci i możliwości wszystkich uczestników i w ten sposób wspieranie ich w dostarczaniu usług użytkownikom końcowym.’

Celami Usługi mogą być:

- Zapewnienie bezpiecznej i interoperacyjnej platformy masowego wdrożenia e-fakturowania w Europie dzięki usługom banków i dostawców usług e-fakturowania;
- Udostępnienia paneuropejską sferę wymiany e-fakturowania, opartą o standardy obejmujące zawartość i adresowanie oraz zestaw zasad, pomiędzy bankami i bankowymi lub niebankowymi dostawcami usług lub inicjatywami będącymi własnością banków;
- Uprzysiępnia dostęp banków do możliwości dostawców usług e-fakturowania, umożliwiając sourcingowanie ich bez konieczności dokonywania większych inwestycji w swoją własną infrastrukturę. Ta domena obejmować może Shared Additional Services takie jak narzędzia mapowania czy walidacji komunikatów;
- Usługi klienckie dla kontrahentów znajdują się w domenie konkurencji.

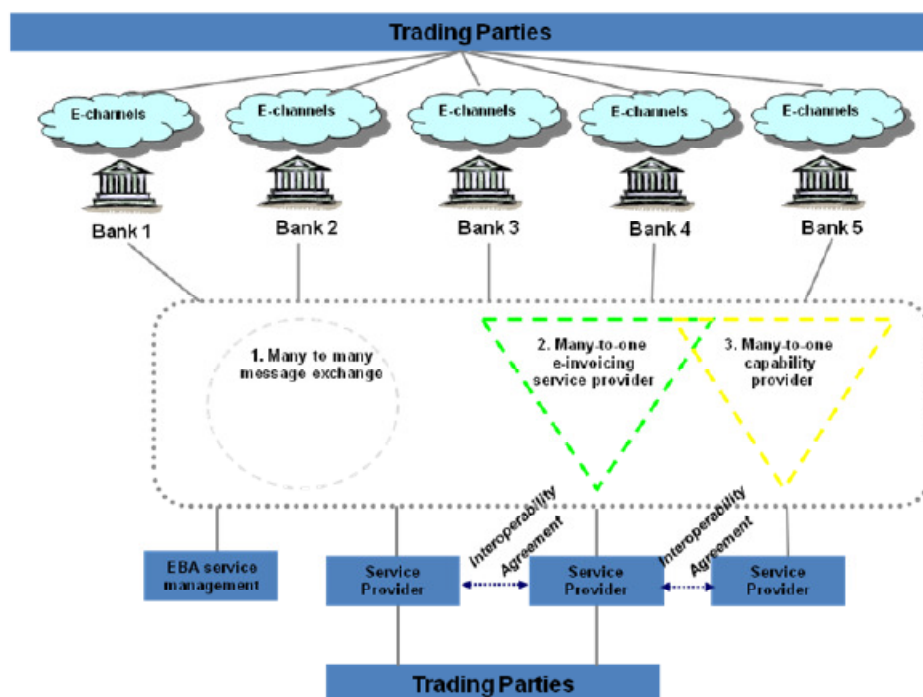
Usługa mogłaby być uzupełniająca dla usług istniejących, oferowanych przez dostawców usług lub inicjatywy, poprzez wykorzystanie sieci i możliwości banków, dostawców i bankowych inicjatyw na bazie paneuropejskiej.

Główna wartość tej propozycji to fakt, że europejski sektor bankowy ma dostęp poprzez swoje kanały elektroniczne do dosłownie milionów klientów, do prezentowania i odbioru faktur elektronicznych (i innych e-dokumentów) jako części automatyzacji łańcucha dostaw. Podczas gdy duże podmioty będą często korzystały z wyspecjalizowanych dostawców usług, zapewniających im szereg różnych usług, może istnieć problem z przekonaniem do e-kanałów mniejszych firm. Innymi słowny, mamy doskonałe dopasowanie pomiędzy dwiema stronami rynku, rosnącym wolumenem po stronie dużych nabywców i dostawców i potencjałem efektów sieciowych masowej penetracji poprzez banki.

Usługa zawiera elementy stanowiące podstawę wsparcia ich propozycji dla klientów, którzy występują jako partnerzy biznesowi. Ponadto Usługa obejmuje kilka dodatkowych usług wspólnych, które mogą być także traktowane jako wartościowa propozycja dla ich partnerów handlowych.

- Model sieci ‘many-tomany’, w którym wymieniane są komunikaty zawierające wystandaryzowane formaty. Ten model uważany jest za pożądany w dojrzałych modelach biznesowych, które rozwiną się z czasem.
- Model ‘many-to-one’, który służyć może jako ‘zapłon’ dla obecności rynkowej banków, w którym wolumeny dużych podmiotów będą kierowane w obydwóch kierunkach poprzez istniejące huby usług.
- Oparty na sieci zestaw usług stanowiący dostawę funkcjonalności, wspomagającą banki poprzez outsourcing w efektywny i ekonomiczny sposób, tak, aby mogły włączyć się bez dużych inwestycji początkowych.

Rysunek 21 przedstawia graficzny przegląd powyższych przypadków.



Rys. 21 3 przypadki użycia sieci

Opis Usługi i Zestaw Zasad wspólnie z zestawem wytycznych implementacyjnych (które mają zostać opracowane) stanowi ramy funkcjonowania tej usługi, ale może również służyć jako ogólny zestaw zasad do przyjęcia w innych usługach.

7.3 Uzasadnienie biznesowe świadczenia usług e-fakturowania przez banki

Na uzasadnienie świadczenia usług związanych z elektronicznym fakturowaniem przez banki składają się następujące elementy:

- Zrozumienie możliwości i głównych cech rynku;
- Główne stymulanty biznesowe wdrożenia przez klientów koncentrują się na segmencie małych i średnich przedsiębiorstw, nie wykluczając jednak konsumentów, sektora publicznego czy dużych korporacji;
- Uzasadnienie biznesowe poszukiwania przez klienta usług w banku a nie u innego dostawcy i utworzenie wartościowej propozycji z punktu widzenia banku;
- Informacje z krajów już wdrażających nt. strategii wejścia na rynek, dające wyraźną zachętę;

- Pomoc w zbudowaniu modelu biznesowego poprzez analizę łańcucha wartości i sposobów rozumienia wartości, które mogą być przypisane jego elementom.

W ramach prac nad konceptem sieci paneuropejskiej ważnym jest spostrzeżenie, że wiele banków zbudowało już business case dla wejścia w biznes e-fakturowania i teraz poszukują rozwiązania dla stworzenia paneuropejskiego, a potencjalnie nawet globalnego zasięgu. W przypadku banków, które jeszcze nie opracowały uzasadnienia biznesowego, pomocne dla procesu ewaluacji będą m.in. prace EBA. Banki te będą prawdopodobnie promowały rozwiązania na poziomie krajowym. Jednak i takie rozwiązania środowiskowe będą być może chciały bazować na standardach, zasadach i infrastrukturze wypracowanej na szczeblu paneuropejskich, w celu uniknięcia podwójnych kosztów inwestycyjnych i ryzyka projektowego.

7.4 Główne konkluzje

Następujące konkluzje stanowią podsumowanie dyskusji i odczuć zebranych w ramach przeprowadzonej Weryfikacji Koncepcji:

- E-fakturowanie rozwija się szybko w Unii Europejskiej na poziomie 40% rocznie i obejmuje około 5-10% faktur w zależności od kraju.
- E-fakturowanie jest wygodne i atrakcyjne dla stron, ma silne uzasadnienie biznesowe i jest dobrze wspierane przez szereg różnych usług i rozwiązań.
- Jednakże krajobraz e-fakturowania jest heterogeniczny i pofragmentowany, istnieje wiele modeli implementacji (bilateralne, 3- i 4- stronne), różne formaty, wielu dostawców usług i rozwiązań dla łańcuchów dostaw. Poziom adopcji jest nierówny, a w każdym praktycznie kraju funkcjonują inne modele.
- Istnieją istotne bariery wdrożenia, szczególnie w obszarze zasad prawnych/podatkowych oraz brak jest europejskiej harmonizacji, jasności i pewności. Komplikuje to w szczególności e-fakturowanie paneuropejskie.
- Istnieje potrzeba konwergencji inicjatyw standaryzacyjnych w wielu obszarach, włączając zawartość faktury. Wdrożenie standardu zawartości faktury stanowi szansę na wprowadzenie efektywności i wsparcie interoperacyjności. Obiecującym osiągnięciem w tej mierze jest UN/CEFACT Cross Industry Invoice.
- Wszystkie te bariery można przezwyciężyć- nie są one przeszkodą nie do przejścia, a raczej szansą na dalszy rozwój.
- Inicjatywy podjęte przez KE i państwa członkowskie oraz projekty Grupy Ekspertskiej KE, CEN czy w zamówieniach publicznych powinny zwiększyć poziom wdrożenia w niektórych krajach.
- Poglądy nt. roli sektora bankowego w e-fakturowaniu znacznie się różnią; niektórzy postrzegają to jako kwestię całkowicie konkurencyjną, inni, jako pozostającą poza domeną banków przynajmniej teraz, jeszcze inni jako atrakcyjny biznes wymagający dobrego modelu współpracy, budującego interoperacyjność. Banki mają dostęp do dużej bazy SME i konsumentów poprzez swoje zaufane kanały e-bankowości.

- Połączenie dostawców usług rośnie w oparciu o 4-stronny model, pod warunkiem, że istnieje zaufanie i wiarygodność. Uznaje się wartość interoperacyjności, a rozwój sieci 'many-to-many' zapewni wartościowe źródło.
- Duża wartość tkwi w wykorzystaniu dużej bazy małych i średnich przedsiębiorstw połączonych z bankami poprzez e-banking z dużymi i międzynarodowymi korporacjami obsługiwanymi przez dostawców usług (włączając niektóre banki).
- Niemniej jednak nie do końca jasnym jest jeszcze, które modele biznesowe i technologiczne zwyciężą i w jaki sposób utworzony zostanie w pełni interoperacyjny ekosystem.
- Kluczową rolę w testowaniu rozwiązań i modeli mają pilotaże różnych projektów.
- Opis Usług i Zestaw Zasad przygotowane przez EBA stanowią obiecujące ramy do dalszej dyskusji.
- Inwestycje dostawców usług w funkcjonalności klienckie są głównym stymulantem adopcji- bez aktywnej bazy dostawców usług i ich baz klientów nie powiedzie się żadna inicjatywa w zakresie interoperacyjności.
- Platformy interoperacyjności powinny być zatem 'lekkie i akurat wystarczalne', utrzymując maksymalną funkcjonalność i wartość na konkurencyjnym rynku.
- Zwiększa się uzasadnienie dla zebrania grupy dostawców usług wdrażających w jakiejś formie model sieciowy zakładający przepływy trans graniczne i wielokrajowe i bazujący na już istniejących sieciach dostawców (włączając bankowych). Rozwój tego konceptu wymaga jeszcze dalszych rozważań.
- Taka inicjatywa powinna bazować na Grupie Ekspertkiej KE i zaproponowanych przez nią Europejskich Ramach E-fakturowania, które rekomendują:
 - Koncentrację na adopcji przez SME,
 - Harmonizację i wyjaśnienie warunków prawnych,
 - Utworzenie interoperacyjnego ekosystemu,
 - Przyjęcie standardu zawartości UN/CEFACT CII
 - Ustanowienie programu organizacyjnego i komunikacyjnego, wspierającego wdrożenie.

7.5 Kolejne kroki

Po fazie wstępnego kształtowania można zwrócić się do przekuwania pomysłów w rzeczywistość w tempie determinowanym przez sektor. Następne kroki mogłyby przykładowo zawierać identyfikację Service Operatora, który podjąłby się odpowiedzialności za inicjatywę. Innym podejściem byłaby szersza dyskusja środowiskowa nt. budowy większego ekosystemu interoperacyjności. Pozwoliłoby to tym bankom, które są aktywne na rynku, współpracować z dostawcami wszelkiego rodzaju, zgodnie z ich potrzebami.

EBA jest wiodącą organizacją banków z członkami z całej Europy i poza nią, nie nastawioną na zysk. Działa jako forum praktyków i sektorze bankowości płatniczej i transakcyjnej, z celem rozwoju nowych koncepcji usług i infrastruktury. Prace nad kształtem lub architekturą przekazywała zawsze właściwym jednostkom

operacyjnym. Utworzenie Opisu Usług nie wiąże w żaden sposób lub zobowiązuje EBA ani żadnego z powiązanych z nią podmiotów do wdrażania konkretnych usług.