



1. Александр САФОНОВ, директор департамента обслуживания корпоративных клиентов American Express Bank
2. Александр КОТОВ, руководитель отдела непроизводственных закупок компании АБВ
3. Филипп ЛУКЬЯНЕНКО, генеральный директор российского представительства «Хогг Робинсон Групп» (HRG)
4. Андрей ЗАПРУДНОВ, директор по коммерческим продуктам компании Visa

## Образовательная сессия АБТ-АСТЕ Russia: российский рынок уже оценил преимущества корпоративных платежных решений

Вторая образовательная сессия АБТ-АСТЕ Russia, посвященная корпоративным платежным решениям в России, состоялась 7 октября в Красном зале гостиницы «Метрополь». На этот раз темой встречи стали централизованные счета для оплаты услуг в категории трэвел, а также методы и преимущества интеграции подобных инструментов с внутренними системами компании.

Подготовила Наталья ТРАВОВА

В любой компании вся информация о трэвел-транзакциях – где, когда, сколько и на что потрачено деловым путешественником – впоследствии используется для бухгалтерского учета. Но практика показывает, что сотрудники большинства организаций до сих пор вручную заносят эти данные в финансовую систему. При этом сегодня на российском рынке уже представлены «продвинутые» платежные решения, благодаря которым непосредственно в момент транзакции вся информация о ней сразу попадает в банк и торговую точку в оцифрованном виде.

«Процесс передачи данных начинается с того, что организация заказывает у банка программу корпоративных платежных решений. Банк выпускает карты – виртуальные либо на физическом носителе – и выдает их сотрудникам компании, которые, в свою очередь, используют их для оплаты разных типов расходов согласно внутренней политике, например авиабилетов, проживания в отеле или закупок, – поэтапно описал технологию директор по коммерческим продуктам компании Visa **Андрей Запруднов**. – Данные о транзакциях поступают в банк, который с помощью Visa передает их в электронном виде в организацию».

Эксперт также пояснил, что если компания использует единый счет для оплаты определенного типа расходов сразу нескольких сотрудников (т.н. lodge-карту), то это дает ей возможность получать расширенные данные не только от банка, но и от ТМС. В этом случае агентство производит оплату забронированных билетов или услуг по поручению компании, используя номер централизованной корпоративной карты.

Подробнее о централизованных платежных решениях, представленных на российском рынке, на примере ВТА (Business Travel Account) рассказал директор департамента обслуживания корпоративных клиентов American Express Bank **Александр Сафонов**. По словам эксперта, внедрение ВТА на российском рынке сопровождалось значительной оптимизацией этого продукта, в частности – под требования законодательства. За рубежом источником информации по транзакциям служат преимущественно системы бронирования – данных, которые туда заносятся, достаточно для бухгалтерии и финансового отдела компании. «Но в России необходимо получать

более подробную информацию, и поэтому важнейшим элементом нашей программы стала реализация связи с ТМС, обмен данными и их возвращение в детализированном виде клиенту, – отмечает г-н Сафонов. – По результатам месяца мы совместно с агентством передаем компании уже выверенные данные».

Зачастую транзакции, совершенные, к примеру, 30-го числа, не успевают пройти по платежным системам до конца текущего месяца, поэтому сумма в выписке по централизованному счету меньше той, что указана в закрывающих документах от ТМС. Но процедура, связанная с устранением возможных расхождений в закрывающих документах от агентства и выписке от American Express Bank, не влечет за собой дополнительные расходы компании, лишь незначительно усложняет бухгалтерский учет. В этом уже убедились на практике специалисты компании АБВ, которая в июне 2014 г. в целях оптимизации процессов управления трэвел-расходами перешла на схему использования ВТА American Express.

При сотрудничестве ТМС с такими крупными клиентами, как АБВ, обращение к банкам, предоставляющим кредитные решения, неизбежно. Ведь трэвел-агентства не располагают таким объемом заемных средств, который позволил бы самостоятельно раз в 10 дней производить оплату заказанных авиабилетов в пользу перевозчика согласно установленной IATA унифицированной системе взаиморасчетов BSP. Выставлять счета каждые 10 дней также не представляется возможным, ведь у крупных компаний сложный и длительный процесс реконсильации.

«Самый оптимальный выход в такой ситуации – обращение к банкам, которые готовы предоставить этот кредит, а American Express Bank, в частности, дает его на срок от 28 до 58 дней», – рассказывает генеральный директор российского представительства «Хогг Робинсон Групп» (HRG) **Филипп Лукьяненко**.

Помимо положительного эффекта от рассрочки платежа руководитель отдела непроизводственных закупок компании АБВ **Александр Котов** подчеркнул и ряд других преимуществ использования ВТА в компании. Среди них – улучшение качества отчетности и KPI по соблюдению сроков оплаты.

