

В России факторинг – общепринятое определение финансирования под уступку денежного требования, которое закреплено в Гражданском кодексе. Проще говоря, при факторинге финансовая организация вместо покупателя расплачивается с поставщиком, а покупатель затем возвращает ей эти средства через определенный оговоренный срок. То есть в факторинговых сделках участвуют три стороны.

С одной стороны, это возможность для поставщиков не зависеть от задолженности дебиторов и не прибегать к кредитам. С другой, когда участники находятся в разных городах или даже регионах, цикл документооборота по сделке между ними может занимать до трех недель.

Поставщики стремятся сократить этот срок, чтобы быстрее получить финансирование, а факторы – чтобы раньше осуществить финансирование, увеличить свой доход, повысить качество сервиса и привлечь как можно больше клиентов. Все это может обеспечить электронный юридически значимый документооборот с помощью каналов интернет-связи и оператора электронного документооборота (ЭДО). Его сейчас и внедряет ТрансКапиталБанк в своем факторинговом направлении.

### **Бумажные документы «съедают» время**

По мнению специалистов, факторинг переполнен процедурами и перегружен документооборотом. Сделка, сопровождаемая факторинговой услугой, пошагово выглядит так.

Сначала поставщик и покупатель заключают договор поставки или оказания услуг с отсрочкой платежа. Затем фактор заключает договор с клиентом (клиент фактора – поставщик услуги или товара), составляет уведомление о смене платежных реквизитов, которое подписывают все три стороны. Поставщик поставяет товар или оказывает услугу потребителю, после чего передает фактору документы, подтверждающие отгрузку или оказание услуги. Фактор, в свою очередь, составляет реестр документов, по которым одобрил финансирование, и направляет их поставщику и потребителю, а затем выплачивает поставщику существенную часть из уступленных ему денежных требований. По истечении отсрочки платежа дебитор оплачивает стоимость поставленного товара или услуги на счет фактора, который удерживает свое

вознаграждение и переводит поставщику оставшуюся часть суммы.

Документ, подтверждающий отгрузку товара или оказание услуг, – это накладная ТОРГ-12 или акт. Чтобы профинансировать клиента, фактору необходим оригинал ТОРГ-12 или акта, подписанный поставщиком и покупателем. Именно от того, насколько быстро этот документ обойдет всех участников факторинговой сделки, зависит, как быстро клиент получит деньги. В зависимости от географического положения каждого из участников сделки курьерская доставка займет от 2 до 10 дней. Передача документа почтой займет еще больше времени. Получив документ, специалисты фактора проверяют его корректность, легитимность и, если все в порядке, принимают положительное решение о финансировании. Часто ТОРГ-12 или акт, которые финансирует фактор, вносятся в реестр, который должны подписать все три стороны сделки. Если они географически разнесены, то это займет еще несколько недель.

«Бумажный документооборот съедает много времени, которое и поставщик, и фактор могли бы потратить более продуктивно. Кроме того, бумажные документы могут потеряться или повредиться в пути. В результате иногда приходится формировать и отправлять их заново», – комментирует **Дмитрий Мартынов**, начальник отдела анализа факторинговых сделок ТрансКапиталБанка.

### **Сначала перестройка, потом – ускорение**

ТрансКапиталБанк, внедряя ЭДО, ставил перед собой задачу ускорить действующие бизнес-процессы и исключить потери и порчу документов. При этом планировалось максимально быстро получить первые результаты. Именно поэтому на начальных этапах проекта не шла речь о стопроцентной интеграции сервиса ЭДО с учетной системой (в результате сотрудники банка получили бы возможность работать с электронными документами прямо в привычном интерфейсе). Взаимодействие этих систем было реализовано через коннектор – решение, с помощью которого документы, поступающие в личный кабинет компании в сервисе ЭДО, выгружаются в специальном образом организованные папки на сервере банка.

На первом этапе был установлен и настроен коннектор в центральном офисе ТрансКапиталБанка. Попутно решались вопросы обработки и хранения электронных документов, а также обучения сотрудников банка работе в системе «Диадок». Все это заняло порядка 3 недель. На втором этапе был внедрен и настроен коннектор во всех

филиалах банка. Для каждого филиала в системе ЭДО был создан собственный личный кабинет. Через него ТОРГ-12 и акты попадают на сервер филиала, где и хранятся в дальнейшем. С учетом опыта центрального офиса запуск сервиса в одном филиале занимал 2–3 дня.

### **Сделка оформляется за сутки**

Сегодня на ЭДО с ТрансКапиталБанком перешло порядка 35% его факторинговых клиентов.

Стоит отметить, что для рынка типична ситуация, когда поставщики финансовых услуг при переходе на ЭДО оставляют в бумажном виде следующие документы – договор между поставщиком и фактором и уведомление о смене платежных реквизитов.

Дело в том, что, несмотря на мощные темпы развития, которые продемонстрировал рынок ЭДО в 2014 году, он остается очень молодым и во многом незрелым. Юридическая значимость электронных документов установлена законом, и компании, опираясь на это, переходят на ЭДО. Но при этом, как ни парадоксально, доля недоверия к новому процессу у них остается. В результате участники факторинговых взаимоотношений предпочитают подстраховаться, оставляя в бумажном виде основополагающие документы факторинговой сделки.

ТрансКапиталБанк сделал следующий шаг и перевел в электронный вид договорной комплекс факторинга, включающий дополнительные соглашения под каждое финансирование, обмен накладными ТОРГ-12 и счетами-фактурами, а также реестрами уступаемых требований, которые необходимо подписывать всем участникам сделки.

«Внедрив ЭДО, мы ускорили оформление факторинговых сделок до суток. Наши клиенты не только гораздо быстрее получают финансирование, но и избавляются от части лишних затрат на документооборот. Многие наши клиенты уже не могут представить свою работу без этого удобного инструмента», – отмечает Дмитрий Мартынов.

В течение 2015 года банк планирует довести показатель подключенных к ЭДО факторинговых клиентов до 80%.

Специалисты ТрансКапиталБанка отмечают, что переход на ЭДО позволил банку расширить круг клиентов (за счет снятия географического ограничения, ведь теперь сделку не тормозят расстояния), повысить качество обслуживания и за счет этого лояльность клиентов, снизить на 50% нагрузку на сотрудников банка, работающих с документами. Кроме того, уменьшились затраты на документооборот (за счет того, что снизилась потребность в печати и курьерской доставке), сведен к минимуму риск порчи и утери документов, документооборот стал прозрачным и контролируемым.

### **Главное – преодолеть стереотипы**

Традиционная сложность при переходе на ЭДО – преодолеть сопротивление людей. Ломка старых схем работы и построение новых – непростой процесс, который тяжело дается сотрудникам и самим факторам, и их клиентам. Кроме того, факторинг обладает спецификой – это трехсторонние взаимоотношения, каждый участник которых должен быть заинтересован в переводе документооборота в электронный вид. При этом поставщик быстрее получает финансирование, фактор повышает свой доход, а покупатель (дебитор) остается пассивной стороной, которая от внедрения ЭДО особо ничего не выигрывает.

«Необходимо работать с каждым дебитором персонально, рассказывать, что такое электронный документооборот, объяснять, что им даст переход, – убежден Дмитрий Мартынов. – Мы постоянно ведем эту работу совместно с нашим вендором, организуем встречи, консультации. Результаты есть, хоть и даются они пока непросто».

Примечательно, что небольшие компании, как показала практика ТрансКапиталБанка, легче воспринимают переход на новые технологии, нежели крупные, с устоявшимися схемами внутренней обработки и согласования документов. Переход на ЭДО для них – достаточно глобальный процесс, который требует пересмотреть сложившуюся бизнес-логистику. А в малых и средних компаниях документооборотом часто занимается один человек, и еще один подписывает документы, поэтому им перестроиться проще.

Источник: [bankir.ru](http://bankir.ru)