

О некоторых подходах к процессингу факторинговых сделок



В.Ю. Емельянов, ОАО «МДМ-Банк», начальник Управления факторинговых операций

Правильно выбранный автоматизированный технологический процесс помогает не только обеспечить полноценное и качественное факторинговое обслуживание, но и минимизировать риски, связанные с данным процессом. Потребность в автоматизации также растет и с ежегодным увеличением количества операций. Решить проблему автоматизации можно несколькими путями, и каждый игрок рынка факторинга может выбрать для себя оптимальный.

Классический факторинг характеризуется наличием большого количества дебиторов у клиента, большим числом регулярных поставок, множеством платежей, в том числе и частичных. Расчеты привязаны к каждой поставке, что влечет высокую транзакционную и трудоемкость этого бизнеса.

Кроме того, как любой высокотранзакционный бизнес, он имеет повышенный операционный риск. Для минимизации этого риска и обеспечения качественного факторингового обслуживания каждый игрок на рынке вынужден заботиться об автоматизации технологического процесса.

В условиях активно растущего рынка эта потребность обостряется в связи с ежегодным многократным приростом операций. И даже для начинающих игроков эта потребность становится приоритетной уже в момент перехода от разовых (тестовых) операций к регулярным, массовым.

Решать проблему автоматизации можно несколькими путями:

> разработка компанией, которая специализируется на бухгалтерском ПО;

> приобретение зарубежных решений и адаптация их к практике проведения операций в России;

> самостоятельная разработка Фактором;

> разработка специализированной компанией.

Рассмотрим каждый путь подробнее.

1. Компания-разработчик реализует техническое задание, которое предоставляется ему Фактором. Главной проблемой этого пути является то, что Фактор, как правило, не имеет в своем штате системного аналитика, который мог бы квалифицированно подготовить техническое задание, в результате общение строится на разных языках. Со стороны Фактора свое видение решения проблемы и задачи формулируют подразделение, непосредственно проводящее операции, и бухгалтерия, со стороны же разработчика, как правило, это — менеджер проекта, который, конечно, не является специалистом в факторинге, и программисты.

В свое время в рамках тендеров нам удалось проанализировать несколько подобных систем. На вопрос к разработчикам по поводу того, что их системы не имеют доста-

точного функционала и при этом предлагают к внедрению, следовал вполне логичный ответ о том, что разработка соответствует техническому заданию, а уровень его проработки — проблема заказчика.

Таким образом, идти путем привлечения стороннего разработчика можно в том случае, если заказчик полностью уверен в качестве и полноте подготовки технического задания. Но необходимо учитывать, что реализация такого проекта потребует существенного периода времени, а за это время, как правило, успевают измениться и технология работы самого заказчика, и требования к бухгалтерскому учету операций, что потребует постановки новой задачи с последующей реализацией. На практике этот процесс может стать бесконечным, и у этого варианта уже есть масса печальных примеров.

2. В случае принятия решения о приобретении зарубежных решений и адаптации их к практике проведения операций в России, помимо перевода экранных и выходных форм на русский язык, необходимо адаптировать программное обеспечение под имеющуюся технологию и российский бухучет. Для того чтобы эта задача была успешно решена, необходимо не только провести весь комплекс работ, описанных в первом варианте, но и достаточно точно разбираться в отличиях имеющейся технологии от той, которая уже реализована в программном обеспечении. Возможно, этап адаптации превратится в этап написания фактически новой системы.

3. Самостоятельная разработка ПО предполагает разработку только силами Фактора, что потребует координации работы между бизнес- и IT-подразделениями. Коммуникативные сложности в этом варианте также присутствуют, но за счет возможности регулярного общения этих подразделений остается надежда на успех при достаточной профессиональной подготовке IT-подразделения.

Учитывая, что чаще всего IT-подразделение обеспечивает функции администрирования, а не сопровождения и разработки, то уровень подготовки обычно не позволяет сотрудникам разрабатывать комплексные системы.

4. На наш взгляд, самым продуктивным является вариант, когда разработка происходит с привлечением к проекту квалифицированных технологов с рынка. Причем в этом случае есть возможность привлечь специалистов нескольких игроков, что позволяет создать максимально универсальную систему. Привлеченные специалисты формализуют задачу, техническое задание готовится системным аналитиком, что предполагает глубокую проработку проекта. Затем IT-специалисты под руководством системного аналитика реализуют поставленную задачу, а технологи привлекаются к тестированию и отладке системы. В результате появляется полнофункциональная система, которая в дальнейшем может расширяться с учетом специфики отдельного заказчика. При этом довольно важен тот факт, что сопровождающая компания специализируется на продвижении системы и по сути является компанией этого продукта, т.е. просто не может позволить себе работать «факкультативно» по этому продукту, что зачастую происходит с разработками, реализованными «универсальными» IT-компаниями.

В настоящее время на отечественном рынке есть несколько компаний, которые занимаются разработкой, внедрением и сопровождением систем автоматизированного учета. При полноценной разработке система позволит полностью автоматизировать проведение факторингового обслуживания в условиях массовых операций, что обеспечивает ее реальное промышленное применение.

Оптимально, если система включает в себя несколько модулей, например:

➤ оптимизация бизнес-процессов

- «Менеджер»;
- «Администратор» (функции бизнес- и IT-администрирования);
- «Бухгалтер»;
- «Клиент»;
- «Филиал».

Каждый модуль отвечает за определенный участок информационного учета и взаимодействует с другими модулями системы (см. схему). Рассмотрим функции каждого модуля подробнее.

Основным функциональным модулем, как правило, является модуль «Менеджер», который предназначен для обеспечения практически всей операционной деятельности менеджеров подразделения факторинга:

- регистрации данных о клиентах, покупателях, поставках;
- регистрации событий (возвраты, платежи не на транзитные счета, регрессы);
- росписи платежей от покупателей в погашение долга по поставкам;
- расчета комиссии, расчета сумм в погашение финансирования, расчета остатков сумм, предназначенных к переводу клиенту;
- расчета сумм финансирования по поставкам;
- осуществления операций выплаты финансирования;
- расчета долга клиента как на текущую, так и на произвольную даты;
- росписи платежей клиента в погашение долга клиента;
- осуществления операций погашения долга клиента остатками от платежей покупателей;
- формирования распоряжений менеджера на управление средствами, поступающими на транзитные счета, и распределение средств на доходный счет, счет НДС, счет погашения финансирования и расчетный счет клиента, а также на управление счетами внебалансового учета;

➤ контроля за просрочкой покупателей по поставкам; долгом клиента по поставкам; наступлением контрольных дат по максимальному сроку отвлечения финансирования, по сроку наступления регресса по поставкам, по максимальному сроку погашения долга клиента; датой прекращения договора между клиентом и покупателем; сроками пересмотра ставок комиссии по договорам факторингового обслуживания; остатками на транзитных счетах и на активных счетах;

➤ формирования информационных писем для покупателя и клиента; пакета отчетов для клиента; файла обновления для клиентского модуля при дискретном обмене информации (интернет-версия также доступна).

У каждого менеджера существует определенное количество клиентов, которое закреплено за менеджером, при этом существует возможность регистрации документов по одному клиенту на разных терминалах, что дает возможность при необходимости сбалансировать нагрузку менеджеров.

Применение объектно ориентированных методов программирования при построении модуля позволяет эффективно обрабатывать все события и их сочетания, которые происходят при массовых поставках, полностью учитывать специфику деятельности и индивидуальные особенности клиента.

Модуль «Администратор» используется для администрирования системы (контроль и разграничение прав доступа, распределение клиентов по менеджерам, формирование протокола работы клиентов, контроль за целостностью данных, контроль в реальном времени за доступом менеджеров в систему и их работой), лимитного контроля над операциями (расчет, установление и изменение лимитов), получения статистических данных по работе клиентов и менеджеров подразделения факторинга. В функции этого модуля входят:

- осуществление импорта выписки из АБС в базу данных;
- формирование отчетов по выписке для менеджеров;
- первичная регистрация информации о новых клиентах;
- распределение клиентов по менеджерам;
- формирование индивидуального протокола работы с каждым клиентом и с каждым покупателем клиента;
- расчет статистических данных по истории работы по факторингу по каждому покупателю;
- расчет рекомендуемых лимитов и процентов финансирования по каждому покупателю;
- расчет рекомендуемых лимитов и процентов финансирования по покупателю на основании внешней статистики;
- регистрация лимитов финансирования по каждому клиенту, регистрация лимитов финансирования и процентов финансирования по каждому покупателю;
- расчет оценки финансового состояния и лимита финансирования клиента на основании финансовой отчетности;
- регистрация новых пользователей и менеджеров и разграничение доступа пользователей к информации;
- осуществление технологического доступа к базе данных и непрерывного контроля за работой менеджеров с ведением истории работ;
- контроль за текущими остатками на транзитных счетах по всем клиентам, контроль за наступившими и наступающими в ближайшее время датами погашения финансирования по всем клиентам;
- контроль за наступившими и наступающими в ближайшее время датами регресса по поставкам по всем клиентам;
- контроль за просроченной задолженностью по поставкам всех клиентов;

- контроль за пересмотром ставок комиссии по договорам факторингового обслуживания;
- отображение общей статистической информации по подразделению по работе клиентов (сводные данные по выплаченному финансированию, пришедшим средствам на транзитные счета, полученному доходу, доходности операций по клиентам) — информация представляется как в виде отчетов, так и в графическом виде;
- отображение общей статистической информации по подразделению по работе менеджеров, их загрузки;
- мониторинг за работой менеджеров;
- формирование обновления данных для модуля филиалов;
- загрузка в базу данных зарегистрированных в модуле филиалов покупателей и поставок;
- анализ тенденций по клиентам и портфеля в целом.

С помощью модуля «Бухгалтер» осуществляется контроль за проведенными менеджером операциями; автоматически формируются проводки на основании этих операций; формируются счета-фактуры и рассчитывается резерв на возможные потери по факторинговым операциям. Учет реализуется с учетом всех требований и изменений Банка России, в том числе Положения ЦБ РФ № 302-П.

Модуль предназначен для:

- контроля за операциями, проводимыми менеджером, с проверкой распоряжений менеджера;
- контроля за остатками лимитов финансирования;
- контроля остатков на транзитных счетах и сверки данных из системы с данными в АБС;
- контроля остатков на активных счетах и сверки данных из системы с данными в АБС;

➤ оптимизация бизнес-процессов

- контроля остатков на счетах балансовых и внебалансовых и сверки данных из системы с данными в АБС;

- регистрации номеров счетов, используемых при проведении факторинговых операций;

- формирования проводок на основе операций, производимых клиентом;

- расчета сумм резерва и формирования проводок на восстановление (уменьшение) резерва;

- формирования проводок при возврате ошибочно пересланных на транзитные счета сумм;

- расчета и формирования счетов-фактур на удержанную комиссию за факторинговое обслуживание.

Модуль «Клиент» может устанавливаться клиенту в рамках факторингового обслуживания, и по мере осуществления операций клиенту пересылаются обновленные данные. Таким образом, клиент получает накопленную информацию по переданным на факторинговое обслуживание покупателям; по документам по поставкам; по проделанным операциям над поставками и платежами покупателей. Модуль помогает предоставлять клиентам информацию в электронном и бумажном виде, например по:

- переданным банку накладным;
- поставкам, по которым уже наступила просрочка и по которым наступил регресс;

- выплаченному банком финансированию;

- операциям, произведенным менеджерами Банка с поставками;

- средствам, приходящим на транзитные счета от покупателей;

- остаткам средств, перечисляемых банком клиенту;

- лимитам клиента и покупателей;

- структуре комиссии;

- зарегистрированным покупателям;

- оборотам, проходящим по конкретному покупателю;

- заченной банком комиссии и погашенному финансированию.

Модуль «Филиал» автоматизирует взаимодействие между сотрудниками филиала и подразделением факторинга центрального офиса и позволяет осуществлять удаленную регистрацию документов по покупателям и поставкам; мониторинг операций сотрудниками филиалов; позволяет сотрудникам филиала осуществлять часть операций в рамках административного управления дебиторской задолженностью (отслеживание просрочек платежей покупателей по поставкам и напоминание покупателям о просрочках).

Данный модуль может предоставлять клиенту филиала информацию по проведенным операциям в рамках факторингового обслуживания, отслеживать возникающую задолженность клиента и осуществлять напоминание клиенту о возникающей задолженности. Функциональные особенности данного модуля могут включать в себя:

- удаленную регистрацию информации по покупателям и поставкам;

- формирование сопроводительной документации к зарегистрированным покупателям и поставкам в электронном виде;

- предоставление информации по зарегистрированным покупателям, поставкам, операциям;

- обмен шифрованными файлами с подразделением факторинга;

- предоставление информации по операциям, произведенным в текущий день в подразделении факторинга;

- формирование счетов-фактур, пакета отчетности для клиентов, обновлений для модуля клиента;

- управление доступом к модулю филиала.

Так, на схеме наглядно показано движение информации между модулями системы,

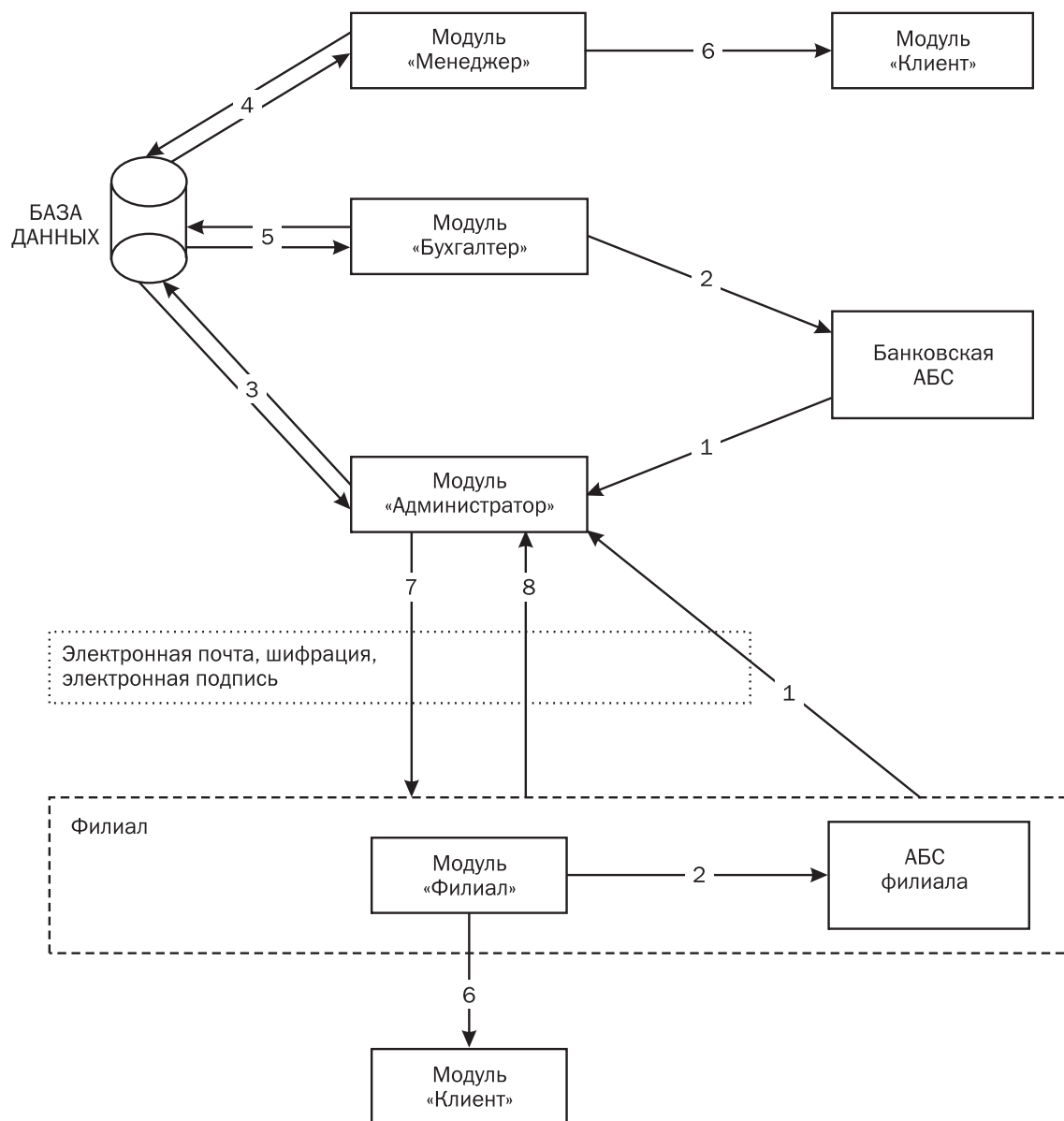


Схема. Пример информационных потоков автоматизированной системы

которые в работе составляют единое целое и выполняют следующие функции:

1) импорт файла выписки текущего дня пришедших платежей из АБС для пополнения базы данных платежей и дальнейшей их обработки;

2) экспорт файла с проводками в электронном виде в накопитель АБС;

3) регистрация новых документов по поставкам, регистрация контрагентов, реги-

страция платежей, выплат финансирования и других событий, произошедших по поставкам;

4) формирование статистических данных и протоколов работы, расчет и установление лимитов, регистрация новых клиентов, пользователей, менеджеров;

5) формирование пакета бухгалтерских проводок, формирование счетов-фактур, создание резерва;

> оптимизация бизнес-процессов

6) формирование и отправка клиенту файлов обновления клиентского модуля, отчетности на бумажных носителях;

7) обновление данных по проведенным операциям, проводки в электронном виде, сопроводительная документация в электронном виде;

8) информация о зарегистрированных покупателях, поставках и сопроводительная документация в электронном виде.

Такая схема может реализовываться в случае разделения полномочий филиала и головного банка. В представленном варианте филиал выполняет ряд ограниченных функций, это — регистрация договоров, клиентов, дебиторов, накладных. Остальные транзакции проводятся централизованно в головном подразделении.

Как правило, если система разработана наиболее полно, то ее применение в целом позволяет полностью автоматизировать проведение следующих операций:

> расчет сумм выплачиваемого финансирования по поставкам с учетом лимитов, предыдущих выплат по поставкам, текущего долга покупателей по поставкам, срока просрочки по поставкам;

> лимитный контроль над выплачиваемым финансированием;

> формирование проводок по выплате финансирования;

> подбор поставок под пришедшие средства от покупателей;

> расчет комиссии, выделение НДС, расчет сумм, направляемых в погашение финансирования, расчет остатка, переводимого клиенту;

> формирование проводок на списание сумм в доход, НДС, в погашение финансирования, на перевод остатка клиенту;

> расчет статистических данных на основании истории оплат поставок и на основании внешней статистики покупателей;

> расчет на основании статистических данных рекомендуемых системой лимитов и групп покупателей;

> формирование распоряжений менеджера по проведенным операциям;

> контроль сроков погашения по поставкам и выплаченным суммам финансирования;

> контроль дат окончания договоров между клиентом и дебиторами;

> контроль сроков пересмотра ставок комиссии;

> пересчет долга клиента и текущих просрочек по незакрытым поставкам;

> расчет задолженности клиента по конкретной поставке на требуемую дату;

> мониторинг за работой менеджеров в режиме реального времени;

> формирование счетов-фактур, проводок на создание резерва на возможные потери, проводок на пересылку ошибочно переведенных сумм;

> формирование сопроводительной документации к проводкам, статистических данных по работе клиентов;

> формирование файла с обновлением для клиентского модуля;

> формирование писем с напоминанием о долге покупателей и клиентов.

При необходимости система также позволяет реализовать архитектуру для проведения в филиале полного цикла операций, то есть создать замкнутый цикл в конечной точке продаж Фактора с предоставлением необходимой информации в головную базу данных.

Подводя итог вышеизложенному, можно сказать, что у игроков факторингового рынка есть или может появиться при их желании эффективный инструмент, который не только существенно облегчит их текущую деятельность, но и позволит минимизировать риски и затраты на проведение операций в промышленных объемах. **R**