

11 марта 2026

«Бустрейд» добавил в b2b-портал финансовые инструменты

ГК «КОРУС Консалтинг» добавила в личный кабинет контрагента платформы «Бустрейд» полноценный раздел для работы с финансовой информацией. B2b-клиенты получили онлайн-доступ к данным по задолженности, УПД и актам сверки, что позволяет контролировать расчеты и планировать закупки без дополнительных запросов поставщикам.

Комплексная e-commerce платформа «Бустрейд» от ГК «КОРУС Консалтинг» включает b2b-портал, портал поставщика, LMS-систему, чат-боты на базе ИИ, Gate Management System и другие сервисы для автоматизации продаж, закупок и сервиса. Новая функциональность финансового блока **позволяет отслеживать текущий баланс**, открытую и просроченную **задолженности** с разбивкой по срокам, а также **направлять запросы на акты сверки расчетов** напрямую из личного кабинета. Кроме того, обновленная версия платформы содержит **перечень универсальных передаточных документов (УПД)**. Информация поступает из учетной системы и обновляются автоматически, что исключает расхождения в финансовых данных и обеспечивает прозрачность взаиморасчетов между сторонами.

С помощью новых инструментов «Бустрейд» контрагенты могут в режиме реального времени учитывать актуальное состояние расчетов при планировании закупок и оплат, своевременно инициировать погашение задолженности и избегать ситуаций, когда размещение или отгрузка заказа откладываются по финансовым причинам. Получить всю информацию можно в личном кабинете. Сотрудники компании (например, специалисты по закупкам и работники бухгалтерии) могут самостоятельно отслеживать статус

расчетов и документов. Это **позволяет вести работу непрерывно**, не тратя время на выяснения деталей у поставщика.

В свою очередь новые инструменты платформы помогут поставщикам минимизировать количество внеплановых запросов по задолженности и документам, эффективнее управлять дебиторской задолженностью и обрабатывать большой объем заказов без увеличения нагрузки на финансовые и коммерческие команды.

«Финансовый блок расширяет роль b2b-портала: он становится не только каналом размещения заказов, но и инструментом управления расчетами с контрагентами. Прозрачность работы с задолженностями и документами в онлайн-режиме помогает компаниям быстрее согласовывать поставки, контролировать дебиторскую задолженность и масштабировать онлайн-продажи без роста административной нагрузки», — комментирует **Кристина Барзаковская**, директор по продукту «Бустрейд», ГК «КОРУС Консалтинг».