



Никифоров А.В, IT директор, [Теннант Россия](#)



Автоматизированная система взаиморасчетов на предприятиях малого и среднего размера.



Оглавление

Вводные данные.....	3
Запросы бизнеса.....	3
АСР или выставление счетов	3
Контроль взаиморасчетов	4
Удобство работы и мощный функционал.	4
Задача в двух словах	5
Реализация.....	5
План работ	5
Предложенное решение.....	6
Ввод данных.....	6
Автоматическое выставление счетов	7
Отчетность.....	7
Связь с существующим документооборотом.	8
Результаты.....	8
Сроки и бюджет.....	9
Используемое ПО.....	9
Перспективы	9
Опыт использования.	10
Заключение	10
Ответственные лица.....	10



Вводные данные.

В условиях рыночной экономики многие отрасли уже достаточно насыщены предложениями товаров и услуг. Для успешного ведения бизнеса предприятиям уже недостаточно иметь хорошую репутацию, разумные цены и качественный продукт. IT решения всё чаще являются драйверами роста и помогают поставщикам товаров и услуг выигрывать борьбу за контракты, лучше обслуживать своих клиентов и выполнять большее число задач ограниченным числом сотрудников.

В крупных компаниях с традиционно сильными IT решениями: телекоммуникационные компании, крупные ритейлеры, банковская сфера, обычно нет проблем с финансированием и на реализацию тех или иных решений находится и финансирование и ресурсы.

Компании меньшего масштаба и из других отраслей зачастую не имеют таких возможностей. Бизнес вынужден мириться с отсутствием собственных IT специалистов и ограничиваться стандартными «коробочными» решениями. Поэтому сложно предлагать клиентам какие-то новые схемы, зная, что возможности собственного софта ограничены и администрирование новых схем будет осуществлять очень сложно или невозможно.

Данная работа направлена на то, чтобы показать, что малые и средние предприятия также способны выигрывать борьбу за клиента, пользуясь своими собственными IT решениями.

Запросы бизнеса.

Руководство компании считает, что многие тендеры можно выиграть, если предлагать клиентам гибкие условия оплаты. Однако, стандартные программы, вроде «1С: Бухгалтерия Предприятия» не обладают подобным функционалом. В подобных программах существует незыблемый принцип:

- мы что-то отгрузили клиенту, это увеличивает долг клиента перед нами
- клиент оплатил нам, это уменьшает долг клиента перед нами

На этих принципах отчасти построен бухгалтерский учет и налогообложение.

А бизнесу требуется следующее:

АСР или выставление счетов

1. Предоставить клиенту гибкие условия оплаты по конкретной сделке. Например, клиент покупает у нас оборудование на 1млн рублей и в контракте закрепляется следующий график платежей:
 - 100 000 рублей не позднее 01.06.2015
 - 200 000 рублей не позднее 01.07.2015
 - 200 000 рублей не позднее 01.08.2015
 - 500 000 рублей не позднее 01.09.2015Когда подходит срок очередного платежа, система должна автоматически генерировать счета.
2. Предоставить клиенту фиксированную отсрочку платежа (рамочный контракт), а именно, в контракте закрепляется следующее правило:



- после каждой отгрузки клиенту товаров (оказанию услуг) клиенту дается фиксированное число дней (например, 30) в течение которых клиент обязуется оплатить возникшую задолженность.

До истечения срока платежа (например, 30 дней после отгрузки) клиент не должен считаться должником.

3. Обеспечить документооборот по цикличным операциям (в данном случае, аренда). С клиентом заключается договор о предоставлении в аренду некоторого оборудования. Время от времени, клиент изменяет перечень арендного парка (берет в аренду новое оборудование, отдает уже ненужное, меняются условия аренды, заканчиваются сроки аренды по некоторым единицам техники и т.п.). Счета за аренду (акты и счета-фактуры) генерируются автоматически и выставляются ежемесячно. Счета (акты, счета-фактуры) должны содержать в себе информацию из всех текущих арендных контрактов.

Контроль взаиморасчетов

1. Руководство компании, а также ответственные менеджеры должны получать отчет по взаиморасчетам не на основании данных бухгалтерского учета, а на основании условий оплаты, описанных в контрактах.
С одной стороны, клиент не должен висеть в неплательщиках до тех пор, пока не истек срок оплаты по контракту.
С другой стороны, руководству, разумеется, также интересно владеть информацией по планируемому поступлению денежных средств, при условии, что клиенты будут оплачивать счета в срок. Например, руководство должно получать ответ на вопрос: «Сколько денег мы получим в следующем квартале по всем уже заключенным контрактам?».
2. Если говорить об аренде (в начале месяца выставляем счет, в конце месяца представляем закрывающие документы), то здесь важно не забыть в конце месяца оформить закрывающие документы по каждому счету.

Удобство работы и мощный функционал.

1. Практически любую задачу можно решить средствами электронных таблиц (например, с использованием средств Open Office), но огромное количество реестров – это не только трудоёмко, но и не эффективно. Автоматизация должна быть проведена с помощью общей базы данных и модуль должен быть интегрирован в существующую систему документооборота и отчетности.
2. В Идеале система после внесения условий оплаты по контракту должна всё делать сама:
 - После выставления счета зафиксировать задолженность клиента на определенную дату и с определенной суммой (когда применимо)
 - После оказания клиенту услуг / отгрузки товаров зафиксировать задолженность клиента на определенную дату и с определенной суммой (когда применимо)
 - Когда подходит срок очередного частичного платежа, автоматически генерировать и отправлять счет на частичную оплату по электронной почте клиенту и ответственному менеджеру (администратору)
 - Когда подходит срок выставления арендных счетов, автоматически генерировать и рассылать счета с учетом все действующий контрактов



- С настраиваемым интервалом времени проводить оповещение клиентов и менеджеров о возникновении просроченной задолженности с полной детализацией: контракт, счет, дата оплаты, сумма оплаты по контракту, текущий долг, ответственный менеджер и т.п. К письмам-оповещениям прикладывать копии (сканы) счетов, чтобы клиент мог сразу произвести оплаты, если до сих пор оплата не была произведена из-за утери счета
 - При поступлении оплаты от клиентов и разнесении банковской выписки система должна автоматически делать не только проводки по бухгалтерскому учету и движения по регистрам, но и автоматически зачитывать платежи в данном модуле взаиморасчетов.
3. Полная гибкость в предоставлении условий оплаты
- указание графика платежей
 - фиксированное число дней отсрочки после каждой отгрузки (каждого оказания услуг)
 - оплата на основании ежемесячных счетов с расчетом ставки и количества отработанных дней в отчетном месяце (аренда)

Задача в двух словах

Если подытожить, то идея такая. Поставщик товаров / услуг хочет иметь возможность предложить своим покупателям любые условия оплаты и при этом возложить все функции за контролем взаиморасчетов любой сложности на систему. Разумеется, нужна полная интеграция с существующим документооборотом и отчетами и никакого двойного ввода данных. Система должна не только заниматься выставлением счетов, контролем взаиморасчетов, но и иметь настраиваемые триггеры, например, по заданному графику проверять просроченную задолженность по отмеченным клиентам и информировать клиентов и менеджеров поставщика об этих задолженностях в автоматическом режиме.

Реализация.

Изначально задача решалась на базе предприятия ООО «Теннант». Предприятие уже имеет единую достаточно продвинутую систему на базе 1С Предприятие, в частности, серьезный функционал по планированию закупок, поддержанию в оптимальном состоянии складов запасных частей и оперативной отгрузке запасных частей клиентам независимо от места обращения и наличия запчастей на региональных складах (проект участвовал в конкурсе «Проект Года на [Globalcio.ru](#)). Данный модуль решено было сделать на базе существующей конфигурации.

План работ

План работ предельно простой.

1. Нужно дать возможность пользователям вносить информацию об условиях оплаты по контракту в систему.
2. В нужные моменты генерировать задолженности клиентов с фиксацией всех необходимых данных: (контракт, валюта контракта, счет, ожидаемая сумма платежа, ожидаемая дата платежа)



3. При поступлении оплаты от клиентов по банку правильно погашать задолженность клиентов в новом модуле.
4. Реализовать отчет, который наглядно будет собирать данные об увеличении / уменьшении задолженности в разрезе дат платежей, счетов, договоров, клиентов, групп компаний.
5. Наладить систему автоматического выставления счетов при наступлении даты оплаты клиентом какой-то суммы.
6. Наладить систему автоматического информирования клиентов / менеджеров при возникновении просрочек по оплате.
7. Связать новый модуль с существующим документооборотом и нарастить функционал с учетом дополнительных данных, которые мы получили.
8. Избежать какого-либо двойного ввода данных. Всё должно быть предельно просто и понятно, так как пользователями системы будет сразу широкий круг лиц: руководство нашей компании, представители клиентов, наша бухгалтерия, наши менеджеры по продажам, наши администраторы отдела продаж.

Предложенное решение

Ввод данных

1. Любые взаимоотношения с клиентом начинаются с внесения в систему договора (номер, дата, валюта) и указанием условий оплаты. Условия оплаты абсолютно любые (из тех, что заказчик смог придумать). Ввод условий оплаты предельно прост. На ввод условий оплаты по контракту обычно уходит несколько секунд.

The screenshot displays the 'Tennant' software interface for entering contract data. The main form includes fields for 'Договор №' (Contract No.), 'от' (from), 'до' (to), 'Валюта' (Currency), 'Курс' (Rate), 'Срок действия' (Term of validity), and 'Тип учета' (Accounting type). A table with columns 'N', 'Товар', 'Дата пост.', 'Кол-во', 'Ед', 'Цена', 'К', and 'Сумма' is visible. A modal dialog titled 'Сроки и суммы оплаты по договору: OM-13082 от 02.10.15' is open, showing a table of payment terms:

Срок опл.	Сумма оплаты	Вал	Усл. опл.
06.12.15	360068	руб	б/нал
06.01.16	360068	руб	б/нал
06.02.16	360068	руб	б/нал
06.03.16	360068	руб	б/нал
06.04.16	360068	руб	б/нал

The main form also includes checkboxes for 'Учитывать НДС' and 'НДС включ в цену', a 'Менеджер' field, a 'Фирма' dropdown, and buttons for 'Подбор по каталогу', 'Движ.', 'Подч.', 'OK', 'Закрыть', and 'Печать'.

2. Так как любые товары и услуги оплачиваются по безналичному расчету, то клиенту всегда будет выставлен счет со ссылкой на договор и, соответственно, условия оплаты. Счет не может быть проведен без ссылки на условия оплаты. Таким образом, мы уверены, что все счета попадают в модуль контроля взаиморасчетов.
3. По аренде. В систему заносится информация: кто арендует, что арендует, период аренды, месячная ставка, валюта. Делается отметка, если клиент хочет получать единый ежемесячный счет или по каждой спецификации.

[illegible]

4. Оплата разносится без каких-либо дополнительных операций. Система всё делает сама.

Автоматическое выставление счетов

1. Еженедельно или с любым настраиваемым периодом система сама генерирует необходимый отчет и получает необходимые данные. Если у кого-то из клиентов подходит срок частичной оплаты, то система сама генерирует счет и отправляет скан по электронной почте клиенту, ответственному менеджеру и администратору отдела продаж.
2. Ежедневно, если у кого-то клиента подходит срок частичной оплаты какого-либо счета, то система сама генерирует этот счет и отправляет клиенту по электронной почте с копией ответственному менеджеру.
3. Ежемесячно генерация счетов за аренду на следующий месяц
4. Часть контрактов имеют «плавающую ставку». Например, часть арендных контрактов заключена по формуле: часть арендной ставки фиксирована в рублях на дату заключения контракта, а часть варьируется в соответствии с курсом Евро на дату выставления ежемесячных счетов.
5. Счета на аренду могут выставляться как с разделением по каждому договору и спецификации, так и единым документом.
6. Все счета всегда сопровождаются подробной детализацией. Если у сотовых операторов детализация подразумевает расшифровку звонков и т.п., то в нашем случае детализация подразумевает ссылки на контракты, спецификации, ставки, локации и т.п.

Отчетность

Для простоты использования все данные по взаиморасчетам попадают в единый отчет. Отчет наглядно показывает всю информацию по каждому ожидаемому платежу от клиента. Отчет понятен и руководителю, и менеджеру, и бухгалтеру, и клиенту.

Формирование: 15.01.17													
Отчет по расписанию платежей на дату 05.10.15:													
Клиент(Client)						Вознаградитель(Manager)							
Должник(Contract)						Проблемы(trouble prefixes) no none							
Счетчик(Sheet)						Оплата до даты(Payment date) can't be null amount=1							
Data of report begin: 2													
Report OK						no payment, not yet expired							
YES - no payment, not yet expired						YES-RO		not payment, already expired		RED - no payment at all, already expired + ended on a RECEIVED			
no payment at all, already expired													
Colour	Фамилия (Branch)	Менеджер (Manager)	Клиент (Client)	Договор (Contract)	Счет (Invoice)	Валюта платежа (Payment Contract currency)	Date of payment according contract	Сумма платежа по договору (Payment according contract)	Рост клиента (Client debt) 05.10.15	Сумма платежа по договору PPS (Client debt according contract, RUB)	Рост клиента PPS (Client debt RUB) 05.10.15	Рост клиента PPS (Client debt RUB) 05.10.15	Закрыт счет или нет (Closed payment, debt)
	Светл Петров				Curr № 3-7472 от 27.09.13	rub	26.09.2013	244 693	244 693	245		245	
YEL	Светл Петров				Curr № 0-1189 от 28.09.15	EUR	12.01.2016	769066,65	769066,65	6.687.878	6.687.878	5.621.780	
YEL	Светл Петров				Curr № 0-1197 от 28.09.15	EUR	14.01.2016	120209,94	120209,94	8.855.875	8.855.875	7.976.109	
YEL	Светл Петров				Curr № 0-1314 от 30.09.15	EUR	16.01.2016	381 152,72	381 152,72	8.886.489	8.886.489	7.449.461	
YEL	Светл Петров				Curr № 0-1489 от 03.10.15	EUR	04.01.2016	113297,40	113297,40	8.342.110	8.342.110	6.562.813	
YEL	Светл Петров				Curr № 0-1688 от 08.10.15	EUR	04.02.2016	142893,77	142893,77	8.485.003	8.485.003	6.563.286	
VEL	Светл Петров				Curr № 0-1985 от 16.10.15	EUR	20.02.2016	79356,16	79356,16	7.936.086	7.936.086	7.171.794	
VEL	Светл Петров				Curr № 0-2487 от 25.10.15	EUR	12.02.2016	85654,16	85594,16	7.836.086	7.836.086	7.171.794	
VEL	Москва				Curr № 38-11078 от 02.09.15	rub	24.12.2015	8413,70	8413,70	5.443	5.443	12,52	
VEL	Москва				Curr № 38-11075 от 02.09.15	rub	07.10.2015	4278,60	4278,60	4.278	4.278	12,52	
VEL	Москва				Curr № 04-1448 from 16.08.15	rub	02.08.2015	2596,00	2596,00	2,596	2,596	2,600	
VEL	Ватангев				Curr № 35-8697 от 28.07.15	rub	27.08.2015	990,71	990,71	991	991	1,91	
VEL	Ватангев				Curr № 38-12204 from 16.08.15	rub	03.10.2015	19153,80	19153,80	19.154	19.154	19.154	
VEL	Ватангев				Curr № 38-13045 from 07.10.15	rub	07.10.2015	1097,10	1097,10	1.097	1.097	1.097	
YEL-RO	Ватангев				Curr № 35-2753 from 27.07.15	rub	06.03.2015	26534,76	12,44	26.535	26.535	782	
VEL	Ватангев				Curr № CE-10016 from 19.02.15	rub	03.03.2015	2596,00	2596,00	2,596	2,596	2,600	
VEL	Москва				Curr № 38-13050 from 26.09.15	rub	26.10.2015	2596,00	2596,00	2,596	2,596	2,600	

В отчете есть различные фильтры и надстройки. Например, можно увидеть платежи, которые мы ожидаем по уже заключенным контрактам, в следующем месяце. Или можно увидеть долги, просроченные больше 30 дней.

Взаиморасчеты ведутся в любой валюте, включая условные единицы.



Связь с существующим документооборотом.

1. Никаких дополнительных полей, двойного ввода и т.п. Единожды надо указать условия оплаты и всё.
2. Полная интеграция с существующим документооборотом (товары, основные средства, продажи, аренда, сервис, гарантия).

Результаты.

1. После запуска проекта **просроченная задолженность** в течение первого месяца **сократилась примерно в два раза**. Ряд клиентов, как оказалось, не был информирован о существовании долга или потеряла счета.
2. Компания получила возможность предлагать **любые условия оплаты**, удобные клиенту. Клиенты по достоинству оценили гибкость компании в этом вопросе.
3. Система автоматических рассылок должникам используется не столько как спам, а как инструмент, который, от части, избавляет клиента от необходимости контролировать свои платежи. Система в нужные моменты напоминает клиенту о задолженностях, очередных платежах и предоставляет полную детализацию. **Клиенты доверяют этой системе** и не всегда ведут дополнительные реестры на своей стороне.
4. После введения в систему единожды условий оплаты по контракту **пользователи ни о чем не беспокоятся**. Система сама фиксирует платежи, которые клиент должен будет сделать. В нужные моменты система сама генерирует счета (если применимо), сама отправляет их клиентам с копией менеджеру, сама информирует о возникших задолженностях и клиента и менеджера.

Просроченная задолженность ООО "Элемент-Трейд" перед ООО "Теннант" - Сообщение (HTML)

Файл Сообщение ESET

Пропустить Нежелательные Удалить Спам Не спам Ответить Ответить всем Переслать Мгн. сообщение Больше Быстрые действия

Важное Сообщение эле... Ответить и удал... Создать новое

Руководителю Готово

Переместить OneNote Действия

Пометить как непрочитанную Выбрать категорию К исполнению

Теги

От: ООО Теннант, Финансовый отдел <finance@tennantco.ru>
Кому:
Копия:
Тема: Просроченная задолженность ООО "Элемент-Трейд" перед ООО "Теннант"

Сообщение СЧЕТ № 3Е-6648 от 18 Мая 2015 г.xls (79 Кбайт) СЧЕТ № 3Е-8860 от 3 Июля 2015 г.xls (79 Кбайт) СЧЕТ № 3Е-9006 от 8 Июля 2015 г.xls (78 Кбайт) СЧЕТ № 3Е-7196 от 27 Мая 2015 г.xls (79 Кбайт)

Уважаемый клиент "Элемент-Трейд"!

Выражаем Вам признательность за сотрудничество с нашей компанией.

Настоящим письмом ООО "Теннант" информирует Вас о наличии просроченной задолженности перед ООО "Теннант" по указанным Договорам (счетам).

Счет	Сумма платежа по договору	Задолженность	Срок платежа по договору	Просрочка оплаты, дней	Ваш менеджер по счету
N 3Е-6648 от 18.05.15	68025,52 руб	68025,52 руб	02.06.15	119	
N 3Е-7196 от 27.05.15	23388,78 руб	23388,78 руб	11.06.15	110	
N 3Е-6648 от 18.05.15	15072,20 руб	15072,20 руб	24.06.15	97	
N 3Е-8860 от 03.07.15	23533,04 руб	23533,04 руб	13.08.15	47	
N 3Е-9006 от 08.07.15	33574,76 руб	33574,76 руб	21.08.15	39	

Просим погасить указанную задолженность. Счета на оплату прилагаются.

В случае Вашей неуплаты, ввиду нарушений условий договора, мы будем вынуждены приостановить обслуживание Вашей фирмы.

В случае несогласия с указанной информацией или при возникновении вопросов просьба обращаться к нашим сотрудникам:

Курирующий Вашу компанию сервисный инженер: , тел.: , e-mail:

Главный бухгалтер: , тел: +7 (812) 331-58-02, доб. , e-mail:

Если к моменту получения этого напоминания Вы уже произвели оплату, примите нашу благодарность!

С уважением,

ООО "Теннант"



5. **Клиент также полностью контролирует процесс**, так как все счета снабжены детализацией. Если клиент просрочил платеж, то ему приходит уведомление, где приводятся все данные из контрактов, спецификацией и счетов, из которых понятно, что и когда клиент должен был оплатить. Так же «письма счастья» снабжаются сканами счетов, по которым необходимо провести оплату и клиент всегда может это сделать без дополнительных запросов и звонков в офис.
6. **Сотрудники компании значительно увеличили объемы выполняемых работ** без привлечения дополнительных ресурсов. За год **численность** административного **персонала уменьшилась примерно на 30%**, а **обороты** компании **выросли**.
7. Благодаря этому проекту **удалось оперативно начать новое направление**: «Аренда оборудования по системе «всё включено». Удалось в кратчайшие сроки запустить программу и сдать в аренду большое количество оборудования.
8. **Существенно улучшилось качество и актуальность данных**. Если раньше какие-либо ошибки во взаиморасчетах могли всплыть только в конце месяца или квартала (при проведении актов сверки), то теперь мы имеем, в некотором роде, еженедельный автоматический акт сверки. Клиент еженедельно информируется о своей задолженности, в автоматическом режиме приходят счета на очередные платежи. Если клиент не согласен со своей задолженностью, то он моментально реагирует и связывается с бухгалтерией или менеджерами и оперативно решает вопрос.

Сроки и бюджет.

На реализацию этого проекта ушло около года, так как все работы выполнялись одним специалистом. Выполнено силами собственного отдела IT. Никакие дополнительные лицензии и компоненты не потребовались.

Используемое ПО.

1. 1С Предприятие 7.7
2. Технологии OLE.
3. Microsoft CDO.
4. Microsoft Office.
5. PDF конвертер Microsoft.
6. Почтовый сервер Kerio Connect.
7. Microsoft Terminal Services.

Перспективы

Проект будет внедряться в другие компании. Учредители компании хотят в том или ином виде реализовать подобное решение в других офисах компании: Австрия, Чехия, Польша, Румыния, Венгрия, Болгария, ОАЭ. В настоящее время осуществляется развитие комплексного проекта «Аренда оборудования», который тесно связан с модулем «Взаиморасчеты». Новый проект позволит контролировать машины, сдаваемые в аренду не только в разрезе оплачено / не оплачено, но и доходы / расходы по каждой единице, срок окупаемости, самые частые поломки, предложение ставки в зависимости от статистики по клиенту и т.п. Планируется реализовать



зеркальную задачу (учет условий оплаты с поставщиками). После реализации этой задачи, компания получит полноценный инструмент по бюджетированию и прогнозированию.

Опыт использования.

Проект был полностью реализован на базе ООО «Теннант», имеющего филиалы в нескольких городах и регион продаж / обслуживания: РФ, Казахстан, Беларусь. Ежемесячно в автоматическом режиме генерируется около 500 счетов на общую сумму, измеряемую миллионами рублей. Общий документооборот в схеме – около 200 000 единиц документов / год. Количество пользователей, работающих с системой: 20. Проект частично внедрён в нескольких других компаниях с различными видами деятельности, например, в компании, занимающейся подъемно-транспортным оборудованием (продажа, обслуживание, аренда) – ООО «МНС».

Заключение

Этот проект снова доказал, что предприятия малого и среднего размера не только могут, но и должны активно использовать собственные идеи и воплощать их в жизнь.

Несмотря на то, что система 1С Предприятие 7.7 уже давно заменена новой версией, опыт показывает, что функционала имеющейся версии всё еще хватает для реализации многих задач.

У 1С Предприятия 7.7 достаточно низкие требования к аппаратному обеспечению, поэтому обычно хватает тех мощностей, которые уже есть.

Быстродействие, надежность, удобство и простота использования – всё на высоком уровне.

Ответственные лица

Заказчик проекта: Общество с ограниченной ответственностью «Теннант»

Автор идеи: Красильщиков Константин Михайлович, директор по продажам ООО «Теннант»

Представитель заказчика: Пелстер Хенк, акционер и управляющий директор ООО «Теннант»

Постановка задачи, программирование, внедрение: Никифоров Алексей Владимирович, IT директор