

УДК 338.2

М.Г. Трейман, М.Н. Грек

ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный университет промышленных технологий и дизайна», Высшая школа технологии и энергетики, Санкт-Петербург, email: britva-69@yandex.ru

ПЛАНИРОВАНИЕ ПОСТУПЛЕНИЯ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ СНИЖЕНИЯ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Ключевые слова: управление дебиторской задолженностью, клиенты, планирование поступлений денежных средств, планирование.

В исследовании рассмотрены особенности организации работы с дебиторской задолженностью для промышленных предприятий, раскрыта сущность процесса планирования дебиторской задолженности и особенности прогнозирования, выделены аналитические факторы и составлена методика по планированию получения дебиторской задолженности.

M.G. Treyman, M.N. Grek

St. Petersburg State University of Industrial Technologies and Design, Higher School of Technology and Energy, St. Petersburg, email: britva-69@yandex.ru

PLANNING OF CASH RECEIPTS TO REDUCE THE COMPANY'S ACCOUNTS RECEIVABLE INDICATORS

Keywords: accounts receivable management, customers, cash receipts planning, scheduling.

The study considers the peculiarities of organisation of work with accounts receivable for industrial enterprises, reveals the essence of the receivables planning process and peculiarities of forecasting, identifies analytical factors and draws up a methodology for planning receivables.

В настоящее время проблема дебиторской задолженности стоит достаточно остро во всех сферах промышленной деятельности (большинство категорий клиентов не платят). Неоплата услуг происходит по разным причинам. При этом для любого промышленного предприятия дебиторская задолженность является важной и трудной для решения проблемой, поэтому предприятия пришли к ее решению с использованием аналитических инструментов планирования и прогнозирования.

Цель исследования

Цель исследования: сформировать методику планирования поступления денежных средств от клиентов, подходящую для любого промышленного предприятия.

Материалы и методы исследования

Далее предложим методику разработки плана поступления денежных средств по клиенту.

При расчете сумм плана поступления денежных средств учитываются [1;4;8]:

- принадлежность клиента к категории (исполнители коммунальных услуг, бюджетная организация, промышленное предприятие и т.д.);
- дата отправки в банк и дата акцепта (дата выставления счета);
- кратность начислений (сколько раз в месяц выставляется счет);
- класс начислений (счета по основной деятельности предприятия или экологические счета);
- дебиторская задолженность по срокам возникновения (до 1-го месяца, до 2-х месяцев, от 2-х до 3-х и свыше 3-х месяцев);
- способы и стадии взыскания дебиторской задолженности (статус арбитража или его отсутствие, исполнительное производство, реструктуризация, введенные процедуры банкротства);
- критерий платежеспособности клиента (способность клиента своевременно и полностью выполнять свои платежные обязательства);

– возможность применения процедур ограничения и/или прекращения подачи питьевой воды и / или приема сточных вод и загрязняющих веществ;

– сезонность;

– источники финансирования и/или способы оплат (оплата напрямую с расчетных счетов клиента, оплата через ГУП «ВЦКП ЖХ», оплата через казначейство и т.д.);

– первые выставленные счета со сроком распространения отношений за предыдущие периоды.

Планирование осуществляется по этапам в зависимости от сумм и типа задолженности. Далее представлены расчетные показатели планирования.

Расчет суммы дебиторской задолженности, возможной к взысканию в текущем месяце

При формировании персонифицированного плана поступления денежных средств используется дебиторская задолженность, возможная к взысканию, т.е. задолженность, за вычетом задолженности клиентов, в отношении которых введены процедуры банкротства, исполнительного производства, арбитражного производства, или заключены соглашения о реструктуризации (в план поступления денежных средств данная задолженность включается в объеме ежемесячного платежа по заключенному соглашению).

Дебиторская задолженность, возможная к взысканию, вычисляется по следующей формуле:

$$ДЗ_{ВВ} = ДЗ_{нач.} - ДЗ\sum_{Допрасчета} + ДЗ\sum_{ГР} + ДЗ\sum_{ДСП} \quad (1)$$

где $ДЗ_{ВВ}$ – дебиторская задолженность, возможная к взысканию в плановом периоде;

$ДЗ_{нач.}$ – дебиторская задолженность на первое число планового периода;

$ДЗ\sum_{Допрасчета}$ – сумма дебиторской задолженности, находящейся в различных стадиях взыскания досудебного, судебного или исполнительного производств; задолженность абонентов, в отношении которых введена процедура банкротства;

$ДЗ\sum_{ГР}$ – плановая сумма платежа по заключенному соглашению о реструктуризации. В план включается только часть задолженности, подлежащая погашению в размере ежемесячного платежа (текущего планового периода) по согласованному графику.

$ДЗ\sum_{ДСП}$ – сумма дебиторской задолженности, находящейся в досудебном взыскании.

Все абоненты разделяются по кратности выставления счетов. Определяется дата выставления счетов по абонентам с кратностью больше единицы. Выделяются те абоненты, по которым должны быть выставлены счета и произведена оплата по условиям договора в плановом периоде.

Таблица 1

Кратность выставления счетов абонентам и ее учет в методике планирования ДЗ

Кратность выставления	Число месяца
4	17 число месяца
3	21 число месяца
2	15 число месяца

По результатам выявляется сумма ДЗ текущая.

Клиенты делятся на группы по степени платежеспособности: «Очень высокая», «Высокая», «Средняя» и «Низкая».

Коэффициент платежеспособности клиента:

$80 \leq Кпс / ср.вз. \leq 100$ – степень платежеспособности «Очень высокая»;

$60 \leq Кпс / ср.вз. \leq 79$ – степень платежеспособности «Высокая»;

$40 \leq Кпс / ср.вз. \leq 59$ – степень платежеспособности «Средняя»;

$Кпс / ср.вз. < 40$ – степень платежеспособности «Низкая».

Коэффициент платежеспособности – способность клиента своевременно и полностью выполнять свои платежные обязательства. Данный коэффициент должен использоваться при необходимости проведения корректировки плановой суммы поступлений по клиента.

По каждому клиенту проводится оценка платежеспособности и рассчитывается % собираемости, который рассчитывается как отношение поступлений к объему произведенных начислений в денежном выражении.

Расчет показателя (%) производится по формуле:

$$Кпс / ср.вз. = \frac{\sum \text{Поступлений}_i}{\sum \text{Начислений}_i - 1} + \frac{\sum \text{Поступлений}_j}{\sum \text{Начислений}_j - 1} + \frac{\sum \text{Поступлений}_g}{\sum \text{Начислений}_g - 1}, \quad (2)$$

где $K_{nc/cp.вз.}$ – средневзвешенный коэффициент платежеспособности, рассчитанный по итогам предшествующих отчетному периоду 3-х месяцев;

$\Sigma_{Поступлений}$ – сумма произведенных оплат за месяц (i, j, g);

$\Sigma_{Начислений} \cdot l$ – сумма произведенных начислений в месяце, предшествующем оплате.

Для всех абонентов, имеющих дебиторскую задолженность, плановая сумма поступления денежных средств принимается равной дебиторской задолженности, возможной к взысканию по счетам рассматриваемых периодов, т.е. в план поступлений денежных средств 100% включаются счета с истекшим сроком акцепта и не находящиеся на рассмотрении в суде:

$$\text{Пост.плани}(ДЗ_1) = ДЗ'_{1}, \quad (3)$$

$$\text{Пост.плани}(ДЗ_2) = ДЗ'_{2}, \quad (4)$$

$$\text{Пост.плани}(ДЗ_3) = ДЗ'_{3}, \quad (5)$$

$$\text{Пост.плани}(ДЗ_4) = ДЗ'_{4}, \quad (6)$$

где $ДЗ'_{1i}$, $ДЗ'_{2i}$, $ДЗ'_{3i}$, $ДЗ'_{4i}$ – дебиторская задолженность на начало расчетного периода по срокам возникновения, не охваченная процедурами взыскания судебного и внесудебного порядка:

$ДЗ'_{1i}$ – ДЗ до 1-го месяца;

$ДЗ'_{2i}$ – ДЗ до 2-х месяцев;

$ДЗ'_{3i}$ – ДЗ до 3-х месяцев;

$ДЗ'_{4i}$ – ДЗ свыше 3-х месяцев.

План поступления денежных средств за месяц рассчитывается по формуле 7:

$$\begin{aligned} \text{Пост.плани} = & \text{Пост.плани}(ДЗ_{\text{текущая}}) + \\ & \text{Пост.плани}(ДЗ_1) + \text{Пост.плани}(ДЗ_2) + \\ & \text{Пост.плани}(ДЗ_3) + \text{Пост.плани}(ДЗ_4), \quad (7) \end{aligned}$$

где Пост.плани – план поступления денежных средств на текущий месяц;

Пост.плани (ДЗ_{текущая}) – поступления по счетам, выставленным в текущем месяце (до 15 числа);

Пост.плани (Выст.план.і) – прогноз поступления денежных средств от счетов, сформированных в плановом периоде;

Пост.Плани (ДЗ₁) – план поступления денежных средств по счетам до одного месяца;

Пост.Плани (ДЗ₂) – план поступления денежных средств по счетам до 2-х месяцев;

Пост.Плани (ДЗ₃) – план поступления денежных средств по счетам до 3-х месяцев;

Пост.Плани (ДЗ₄) – план поступления денежных средств по счетам свыше 3-х месяцев.

Особенности процесса планирования по категориям абонентов

Ввиду индивидуальных особенностей каждой категории клиентов, учитывая способы и источники производимых платежей (финансирования), учитывая различие мероприятий, проводимых при работе с клиентами, а также меры и способы воздействия на должников, каждая категория клиентов планируется отдельно с использованием своих корректирующих коэффициентов.

Исполнители коммунальных услуг

Оплата клиентов данной категории за оказанные предприятием услуги осуществляется 2 способами:

- напрямую с расчетных счетов Управляющих организаций;

- оплата через ГУП «ВЦКП ЖХ» по поручению исполнителей коммунальных услуг на основании договоров, заключенных между ними (обязанность ВЦКП перед исполнителями коммунальных услуг).

В случае перечисления денежных средств за отчетный месяц через ВЦКП, управляющая организация получает информацию о поступивших от населения платежах только 20 числа месяца, следующего за отчетным. В связи с вышеизложенным, по абонентам, производящим оплату через ВЦКП, и в случае отсутствия дополнительной информации о планируемых перечислениях денежных средств по абоненту, плановая сумма оплат формируется в пределах средних поступлений по итогам последних трех месяцев (в т.ч. по соглашениям о реструктуризации по исполнительным листам).

Энергоснабжающие организации

Плановая сумма поступления денежных средств формируется в соответствии с дебиторской задолженностью, возможной к взысканию.

Бюджетные организации

Плановая сумма поступления денежных средств формируется в соответ-

ствии с дебиторской задолженностью, возможной к взысканию [10].

В связи с закрытием годовых лимитов бюджетных обязательств, в декабре абоненты производят оплату счетов за 2 месяца (по счетам ноября и декабря), большая часть денежных средств, полученных по счетам декабря, учитываются как авансы. Кроме того, до февраля абоненты бюджетных организаций заключают новые соглашения о распределении лимитов на следующий год. Данные факты влияют на динамику собираемости по данным категориям абонентов и учитываются при формировании персонифицированных плановых показателей поступлений в декабре, январе и феврале [3 ;6].

Категории клиентов: Остальные и Промышленность

Персонифицированный план формируется в строгом соответствии с дебиторской задолженностью, возможной к взысканию.

Частный сектор (ИЖС – индивидуальное жилищное строительство)

Формирование персонифицированного плана по клиентам частного сектора производится с учетом следующих особенностей: печать расчетных документов осуществляется в период с 15 по 20 число месяца, после чего, в срок до 25 числа, должна быть реализована отправка документов на почтовое отделение. Срок получения клиентом направленных документов – от 3-х до 20-ти рабочих дней [7].

В соответствии с условиями части договоров, расчетные документы выставляются два раза в год: в апреле и в сентябре, после чего поступают к клиентам посредством почтовых отправок. Оплата счетов, выставленных в апреле, должна быть произведена в срок до 10 августа текущего года; счета, выставленные в сентябре, должны быть оплачены до 10 января следующего года [2; 5].

Важным параметром является платежеспособность клиентов и в информационных системах предприятий ее можно учитывать в зависимости от регулярности и выполнения сроков оплаты.

Результаты исследования и их обсуждение

Оценка платежеспособности клиентов

Данный показатель является поправочным, чтобы нивелировать соотношение проблемных абонентов к благонадежным.

Клиенты разделены на 4 группы: благонадежный, хороший, проблемный и безнадежный [9; 11].

- Благонадежный – не нарушивший сроков оплаты по договору в анализируемом периоде.

- Хороший – клиенты, сроки возникновения задолженности которых не превышают 1 месяц с момента выставления счета.

- Проблемный – клиенты, нарушающие сроки оплаты, задолженность по которым превышает 2 расчетных периода, в отношении которых введены процедуры взыскания судебного и внесудебного порядка.

- Безнадежные – клиенты, проходящие различные стадии банкротства или исчезнувшие, в отношении которых получены акты о невозможности взыскания или окончании исполнительного производства. В отношении, которых прекращены начисления и не производится оплата.

После ранжирования клиентов по критерию платежеспособности рассчитывается удельный вес проблемных клиентов к общему количеству по каждому работнику. В соответствии с полученными результатами выставляются баллы.

Таким образом, можно равномерно закреплять за работником различных по платежеспособности абонентов, что даст возможность формировать по ним плановые показатели и равномерно распределять нагрузку между работниками. Пример представлен ниже (табл. 3).

Таблица 2

Балльная оценка платежеспособности клиентов [12]

Ранжирование	Количество присваиваемых баллов
если > 50%	3
между 40%-50%	2
между 10%-39%	1
менее 10%	0

Таблица 3

Пример оценки платежеспособности клиента

ФИО работника	безнадежный	благонадежный	проблемный	хороший	Общий итог	Отношение проблемных абонентов к общему числу	Количество присвоенных баллов
Работник	1	185	92	204	482	19,3%	1

В данном случае должна проводиться поклиентная работа, планирование и прогнозирование дебиторской задолженности должно быть более и менее точным.

Выводы

Данный подход можно автоматизировать, для этого возможно применение системы платежного календаря, которая будет направлена на автоматическое отслеживание сроков оплаты и соотнесение

категории абонентов, и их платежеспособность, в данном случае этот подход позволит отслеживать результаты деятельности абонента и его благонадежность, что впоследствии позволит строить партнерские взаимоотношения.

Таким образом, представленные подходы позволят развивать наиболее эффективное взаимодействие в части погашения и взыскания дебиторской задолженности в последующих периодах.

Библиографический список

1. Яковенко С.Н., Тимченко А.А. Банковская инновационная активность России и ее регионов: монография. Краснодар: Кубанский государственный университет, 2015. 167 с.
2. Купрюшина О.М. Дебиторская и кредиторская задолженность хозяйствующего субъекта: анализ и контроль. Воронеж: Изд-во Воронеж. гос. ун-та (ВГУ), 2004. 132 с.
3. Тарасова Е.Ю. Дебиторская задолженность: учет, анализ, управление. Владивосток: Дальпресс, 2007. 109 с.
4. Камайкина И.С. Управление дебиторской задолженностью в строительных организациях. М.: Проспект, 2009. 167 с.
5. Усанов А.Ю., Фефелова Н.П., Мощенко О.В. Управление дебиторской задолженностью и использование факторинга. М.: Известия, 2013. 167 с.
6. Ферафонтова М.В. Информационные технологии как инструмент управления дебиторской и кредиторской задолженностью: монография. М.: Альпен-Принт, 2021. 108 с.
7. Воронина М.В. Управление дебиторской задолженностью: монография. М.: Дашков и К°, 2012. 134 с.
8. Кочеулов Ю.Ю. Взыскание проблемной дебиторской задолженности. М.: Статут, 2019. 124 с.
9. Решетняк Л.А., Груздова Л.Н. Управление дебиторской и кредиторской задолженностью в условиях экономической нестабильности: монография. Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования Белгородский государственный аграрный университет имени В.Я. Горина. Белгород: государственный аграрный университет имени В.Я. Горина, 2020. 99 с.
10. Коровина М.А. Организационно-методическое обеспечение качества отчетных данных о дебиторской и кредиторской задолженностях организации: монография. ФГБОУ ВО «Кубанский государственный аграрный университет имени И.Т. Трубилина». Краснодар: КубГАУ, 2021. 111 с.
11. Рыков И.Ю. Кредиторы vs дебиторы: антикризисное управление долгами. СПб.: Питер, 2016. 173 с.
12. Конева М.В., Васильева Н. К. Развитие учёта и контроля дебиторской и кредиторской задолженности в строительных организациях: монография. Краснодар: Изд-во Кубанского государственного аграрного университета имени И. Т. Трубилина, 2022. 210 с.