

Тема 3:

Анализ и управление

дебиторской задолженностью.

С позиции возмещения стоимости поставленной продукции продажа осуществляется тремя способами:

- Предоплата (товар полностью или частично оплачивается до передачи его продавцам);
- Оплата за наличный расчет (оплата производится в полном объеме при передаче товара);
- Оплата в кредит (товар оплачивается через определенное время после его передачи покупателям).

Дебиторская задолженность –
представляет собой обязательства
клиентов (дебиторов) перед
предприятием по выплате денег
за предоставление товаров или услуг.

Разрабатывая политику кредитования покупателей своей продукции, предприятие должно определить следующие моменты:

- срок предоставления кредита;
- стандарты кредитования (критерии по которым предприятие определяет финансовую состоятельность покупателя и возможные варианты оплаты);
- система создания резервов по сомнительным долгам;
- система сбора платежей (на предприятии разрабатываются процедуры взаимодействия с дебиторами в случае нарушения условий оплаты и система наказания недобросовестных контрагентов);
- система предоставления скидок.

К факторам, влияющим на уровень дебиторской задолженности, относятся:

- оценка и классификация клиентов в зависимости от вида продукции, объема закупок, платежеспособности и условий оплаты;
- контроль расчетов с дебиторами, оценка реального состояния дебиторской задолженности;
- анализ и планирование денежных потоков с учетом коэффициентов инкассации.

Управление движением дебиторской задолженности – это установление с покупателями таких договорных отношений, которые обеспечивают своевременное и достаточное поступление средств для осуществления платежей кредиторам.

Виды скидок:

1. по срокам: при оплате в определенный срок происходит уменьшение цены покупки на несколько %,
2. по объемам: при приобретении указанного объема покупатель получает товар по более низкой цене.

Такие условия оплаты предлагаются покупателям при следующих условиях:

- наличие на складе устаревшей продукции;
- спад покупательского спроса;
- продукция в процессе научно-технического прогресса быстро обновляется

Наличие дебиторской задолженности характеризуется 3-мя параметрами:

1. объемом реализованной продукции в кредит. Кредитные условия при товарном кредите обычно записываются в следующих терминах, например 2:10, n=30. покупателю это означает, что покупателю предоставляется 2% скидки к цене товара, если счет оплачивается в течении 10 дней, в противном случае он должен быть оплачен полностью в течении 30 дней.

2. период времени между реализацией товара и получением выручки;

3. необходимость финансирования увеличения дебиторской задолженности (банковский кредит, ценные бумаги).

**Размер дебиторской
задолженности =**

**однодневный оборот
дебиторской задолженности**

х

**оборачиваемость дебиторской
задолженности в днях.**

Пример: объем реализации 100000 шт. по цене 200 руб. за 1 шт. Реализация в кредит на условиях 3:10, n=30. При этом 60% реализуется со скидкой на 10-й день, а 40% без скидки.

Оборачиваемость дебит. задолженности в днях = $0.6 * 10 + 0.4 * 30 = 18$ дней (оборачиваемость значительна, что говорит о наличии большого числа клиентов);

Однодневный оборот = $100000 * 200 / 360 = 55555,6$ руб.

Среднегодовая дебиторская задолженность = $55555 \text{ руб.} * 18 \text{ дней} = 1000000$ руб.

Этапы политики управления дебиторской задолженностью

- **Анализ дебиторской задолженности организации в предшествующем периоде.**

Данный анализ проводится для оценки уровня и состава дебиторской задолженности организации, а также эффективности вложенных в неё средств.

С целью отражения реального
состояния текущей дебиторской
задолженности с позиций
возможной её инкассации в
общей её сумме выделяется *ее*

чистая реализационная стоимость.

Чистая реализационная стоимость представляет собой сумму текущей дебиторской задолженности за товары, уменьшенную на сумму резерва сомнительных долгов (т.е. части дебиторской задолженности, относительно которой существует неуверенность её погашения покупателем-должником = текущая дебиторская задолженность определенной группы заемщиков * коэффициент сомнительности её погашения по этой группе)

Уровень дебиторской задолженности определяется *коэффициентом отвлечения оборотных активов в дебиторскую задолженность (КОАдз)*:

$$\text{КОАдз} = \text{ДЗ} / \text{ОА},$$

ДЗ - общая сумма дебиторской задолженности организации;

ОА - общая сумма оборотных активов организации.

Средний период инкассации дебиторской задолженности (ПИДз) показывает её роль в фактической продолжительности финансового и операционного цикла организации и рассчитывается:

$$\text{ПИДз} = \text{ДЗср} / \text{Оо},$$

ДЗср – средний остаток дебиторской задолженности в рассматриваемом периоде;

Оо – сумма однодневного оборота по реализации продукции.

Количество оборотов дебиторской задолженности (КОдз) характеризует скорость обращения инвестированных в нее средств в течении определенного периода и рассчитывается:

$$\text{КОдз} = \text{ОР} / \text{ДЗср},$$

ОР – общая сумма оборота по реализации продукции в рассматриваемом периоде;

ДЗср – средний остаток дебиторской задолженности в рассматриваемом периоде.

Коэффициент просроченности дебиторской задолженности (КПдз):

$$\text{КПдз} = \text{ДЗпр} - \text{ДЗ}$$

Средний «возраст» просроченной (сомнительной, безнадежной) задолженности (ВПдз):

$$\text{ВПдз} = \text{ДЗпр} - \text{Оо.}$$

Сумма эффекта, полученного от инвестирования средств в дебиторскую задолженность (**Эдз**):

$$\mathbf{Эдз = Пдз - ТЗдз - ФПдз,}$$

Пдз – дополнительная прибыль организации, полученная от увеличения объема реализации продукции за счет предоставления кредита;

ТЗдз – текущие затраты организации, связанные с организацией кредитования покупателей и инкассацией долга;

ФПдз – сумма прямых финансовых потерь от невозврата долга покупателями.

Этапы политики управления дебиторской задолженностью

2. Формирование принципов кредитной политики по отношению к покупателям продукции.

При реализации этого этапа политики управления дебиторской задолженностью решаются два основных вопроса:

- в каких формах осуществлять реализацию продукции в кредит?
- какой тип кредитной политики необходимо избрать организации?

Формы реализации продукции в кредит:

А) **Товарный (коммерческий) кредит** – это форма оптовой реализации продукции на условиях отсрочки платежа, если такая отсрочка превышает обычные сроки банковских расчетов. Обычно товарный кредит предоставляется оптовому покупателю на срок от 1 до 6 месяцев.

Б) **Потребительский кредит** – форма розничной реализации товаров физическим лицам с отсрочкой платежа. Потребительский кредит выдается обычно в товарной форме на срок от 6 месяцев до 2 лет.

Одной из основных задач кредитной политики является распределение покупателей по группам риска.

Для оценки кредитной истории клиентов могут быть использованы следующие показатели:

- Общее время работы с данным покупателем**
- Среднемесячный объем продаж на данного покупателя (ABC-анализ)**
- Оборачиваемость дебиторской задолженности по данному покупателю**
- Объемы и сроки просроченной дебиторской задолженности**
- Оценка значимости клиента работающим с ним менеджером.**

Типы кредитной политики фирмы:

А) консервативный тип характеризуется минимизацией кредитного риска, т.е. фирма не стремится к получению высокой дополнительной прибыли за счет расширения объема реализации продукции.

Б) умеренный тип осуществляется в соответствии с принятой коммерческой и финансовой политикой организации и направлен на средний уровень кредитного риска при продаже продукции с отсрочкой платежа.

В) агрессивный тип характеризуется максимизацией дополнительной прибыли за счет расширения объема реализации продукции в кредит, не считаясь с высоким уровнем кредитного риска.

3. Определение возможной суммы финансовых средств, инвестируемых в дебиторскую задолженность по товарному и потребительскому кредиту (Идз):

$$\text{Идз} = \text{Орк} * \text{Кс/ц} * (\text{ППКср} + \text{ПРср}) / 360,$$

Орк – планируемый объем реализации продукции в кредит;

Кс/ц – коэффициент соотношения себестоимости и цены продукции;

ППКср – средний период предоставления кредита покупателям, в днях;

ПРср – средний период просрочки платежей по предоставленному кредиту в днях.

Этапы политики управления дебиторской задолженностью

4. **Формирование системы кредитных условий** включает следующие элементы:

- срок предоставления кредита (кредитный период);

- размер предоставляемого кредита (кредитный лимит). Он определяется с учетом типа кредитной политики, планируемого объема реализации продукции в кредит, финансового состояния организации кредитора и дифференцируется по формам предоставленного кредита и видам реализованной продукции;

-стоимость предоставления кредита (система ценовых скидок). В сочетании со сроком предоставления кредита ценовая скидка характеризует норму процентной ставки за предоставляемый кредит, рассчитываемой:

$$\text{ПСк} = \text{ЦСн} * 360 / \text{СПк},$$

ПСк – годовая норма процентной ставки за предоставляемый кредит;

ЦСн – ценовая скидка, предоставляемая покупателю при осуществлении немедленного расчета за приобретаемую продукцию, в %;

СПк – срок предоставления кредита, в днях.

-система штрафных санкций за просрочку исполнения обязательств покупателями.

Этапы политики управления дебиторской задолженностью

5. Формирование стандартов оценки покупателей и дифференциации условий предоставления кредита.

В основе данной оценки покупателей лежит их кредитоспособность.

По товарному (коммерческому) кредиту оценка покупателей и дифференциация условий кредита осуществляется по следующим критериям:

- объем хозяйственных операций с покупателем и стабильность их осуществления;
- репутация покупателя в деловом мире;
- платежеспособность покупателя;
- результативность хозяйственной деятельности покупателя;
- состояние конъюнктуры товарного рынка, на котором покупатель осуществляет свою операционную деятельность;
- объем и состав чистых активов, которые могут составлять обеспечение кредита при неплатежеспособности покупателя и возбуждении дела о его банкротстве.

По потребительскому кредиту оценка осуществляется по следующим критериям:

- дееспособность покупателя;
- уровень доходов и регулярность их формирования;
- состав личного имущества покупателя, которое может составлять обеспечение кредита при взыскании суммы долга в судебном порядке.

Дифференциация кредитных условий осуществляется по следующим параметрам:

- размер кредитного лимита;
- срок предоставления кредита;
- необходимость страхования кредита за счет покупателя;
- формы штрафных санкций.

Этапы политики управления дебиторской задолженностью

6. Формирование процедуры инкассации дебиторской задолженности, т.е. это формы и сроки напоминаний покупателям о дате платежей, возможности и условия пролонгирования долга по предоставленному кредиту, условия возбуждения дела о банкротстве несостоятельных дебиторов.

Этапы политики управления дебиторской задолженностью

7. Обеспечение использования в организации современных форм рефинансирования дебиторской задолженности, т.е. ускоренный перевод её в др. формы оборотных активов предприятия: денежные средства и высоколиквидные краткосрочные ценные бумаги.

Формы рефинансирования дебиторской задолженности:

- **факторинг** (это уступка предприятием-продавцом права получения денежных средств по платежным документам за предоставленную продукцию в пользу банка или специализированной факторинговой компанией, которые принимают на себя все кредитные риски по инкассации долга, т. е. осуществляется кредитование предприятия - продавца в течении 3-х дней в форме предварительной оплаты долговых требований по платежным документам в размере от 70% до 90%);

- **учет векселей, выданных покупателями продукции** (это финансовая операция по их продаже банку (или другому хозяйствующему субъекту) по определенной (дисконтной) цене, устанавливаемой в зависимости от их номинала, срока погашения и учетной вексельной ставки. Учетная вексельная ставка состоит из средней депозитной ставки, ставки комиссионного вознаграждения и уровня премии за риск при сомнительной платежеспособности векселедателя.

Учетная (дисконтная) цена векселя (УЦв)
определяется по следующей формуле:

$$\text{УЦв} = \text{НС} - (\text{НС} * \text{Д} * \text{УСв}) / (360 * 100),$$

НС – номинальная сумма векселя, подлежащая погашению векселедателем в предусмотренный в нем срок;

Д – количество дней от момента продажи (учета) векселя до момента его погашения векселедателем;

УСв – годовая учетная вексельная ставка, по которой осуществляется дисконтирование суммы векселя, %);

- **форфейтинг** (это финансовая операция по рефинансированию дебиторской задолженности по экспортному товарному кредиту путем передачи переводного векселя в пользу банка (или факторинговой компании) с уплатой последнему комиссионного вознаграждения. В результате форфейтирования задолженность покупателя по товарному (коммерческому кредиту) трансформируется в задолженность финансовую, т.е в пользу банка).

Этапы политики управления дебиторской задолженностью

8. Построение эффективных систем контроля за движением и своевременной инкассацией дебиторской задолженности.

Распространенной системой контроля выступает **АВС - система**, т. е. деление дебиторской задолженности в зависимости от степени погашения. В группу «**А**» входят крупные и сомнительные виды задолженности; в группу «**В**» - кредиты средних размеров; в группу «**С**» - остальные виды дебиторской задолженности, не оказывающие серьезного влияния на результаты финансовой деятельности фирмы.

Для контроля дебиторской задолженности используются также следующие методы:

- **классификация дебиторской задолженности по срокам возникновения** (метод использует только данные текущего учета дебиторов, т.е. количество дней задолженности (0-10; 11-20; 21-30, свыше 30 дней)).

Реальное представление о погашении счетов дебиторов дает взвешенное старение дебиторской задолженности.

Пример: Предприятие реализует свою продукцию, предоставляя отсрочку покупателям не более 30 дней. На практике нередки задержки платежей сверх этого срока.

Расчет взвешенного старения дебиторской задолженности

Классификация дебиторов по срокам возникновения	Сумма дебиторской задолженности, млн. руб.	Удельный вес (от общей суммы задолженности)	Взвешенное старение счетов, дни
0-30	800	0.8	
31-60	100	0.1	3
61-90	40	0.04	2
91-120	30	0.03	3
121-150	20	0.02	2
151-180	10	0.01	2
Итого	1000	1.0	12

- метод оценки дебиторской задолженности с позиций платежной дисциплины;

Пример: ООО «Вулкан» небольшая фирма, занимающаяся производством газового оборудования. Объемы реализации в кредит составляют: январь – 120 тыс. руб.; февраль – 120 тыс. руб.; март – 120 тыс. руб. При этом 10% клиентов оплачивают продукцию в месяц реализации, 30% клиентов – в следующий месяц после реализации, 40% клиентов – во второй месяц после реализации.

Определить:

- дебиторскую задолженность фирмы за 3 месяца,**
- однодневный товароборот за квартал,**
- оборачиваемость дебиторской задолженности в днях за квартал.**

• январская дебиторская задолженность =
= $120 - 0.1 * 120 = 108$ тыс.руб.;

• февральская дебиторская задолженность =
= $0,6 * 120 + 0,9 * 120 = 180$ тыс.руб. (т.е. на конец февраля оплачено 10% и 30% январских продаж + 10% февральских продаж);

• мартовская дебиторская задолженность =
= $0,2 * 120 + 0,6 * 120 + 0,9 * 120 = 204$ тыс.руб. (т.е. на конец марта оплачено 80% январских продаж; 40% февральских продаж и 10% мартовских продаж);

• однодневный товарооборот за квартал =
= $(120 + 120 + 120) / 90 = 4$ тыс. руб.

оборачиваемость в днях за квартал =
= $204 \text{ тыс.руб.} / 4 \text{ тыс.руб.} = 51$ день.

- метод составления ведомости непогашенных остатков.

Его суть заключается в том, что из общей суммы дебиторской задолженности на конец квартала выделяют её часть, относящуюся к реализации каждого месяца. Далее ежемесячно рассчитывается доля непогашенной дебиторской задолженности в объеме реализации каждого месяца.

В объеме дебиторской задолженности за 1 квартал остается не выплачено:

- 20% от январских продаж
- 60% от февральских продаж
- 90% от мартовских продаж.

Ведомость непогашенных остатков

Месяц, квартал	Выручка от реализации, тыс.руб.	Дебиторская задолженность, возникшая в данном месяце	
		Тыс. руб.	%
январь	120	24	20
февраль	120	72	60
март	120	108	90
1 квартал		204	170

Оптимально разработанная система управления дебиторской задолженностью должна соответствовать следующим условиям:

$$\text{ДЗо стремится ОПдр} > \text{или} = \text{ОЗдз} + \text{ПСдз},$$

ДЗо – оптимальный размер дебиторской задолженности организации при нормальном её финансовом состоянии;

ОПдр – дополнительная операционная прибыль, получаемая от увеличения продажи продукции в кредит;

ОЗдз – дополнительные операционные затраты по обслуживанию дебиторской задолженности;

ПСдз – размер потерь средств, инвестированных в дебиторскую задолженность из-за неплатежеспособности организации.

Спасибо за

ВНИМАНИЕ !

