

***Управление оборотным
капиталом***

Оборотный капитал

1. Сущность и структура оборотного капитала.
2. Политика управления оборотными активами и модели финансирования оборотного капитала.
3. Оценка эффективности управления оборотным капиталом.

1. Сущность и структура оборотного капитала

Капитал - вложения с целью получения прибыли

Капитал (от лат. capitalis – главный, главное имущество, главная сумма) – совокупность товаров, имущества, активов, используемых для получения прибыли, богатства.
В более узком смысле слова это источник дохода в виде средств производства (физический капитал).
Под денежным капиталом понимают деньги, с помощью которых приобретает физический капитал.
Капитал является источников формирования имущества корпорации

1. Сущность и структура оборотного капитала

Часть капитала организации, инвестированная в оборотные активы с целью получения прибыли и оборачивающаяся в течение 12 месяцев или обычного операционного цикла не более 12 месяцев, называется оборотным (рабочим) капиталом (WC).

Оборотные активы — это предметы труда (или активы), которые участвуют в производственном цикле и полностью переносят свою стоимость на готовую продукцию

Денежные средства, авансированные в оборотные активы для обеспечения непрерывного воспроизводственного процесса, являются оборотными средствами

Оборотные средства обеспечивают:

- непрерывность процесса производства;
- расчеты и денежное обращение.

ОБС < ОБК

1. Сущность и структура оборотного капитала

Функции оборотных средств корпорации

Производственная

Является важнейшей функцией оборотных средств и заключается в обеспечении непрерывного процесса производства благодаря постоянному (бесперебойному) процессу формирования на предприятии запасов и заделов материальных активов. Оборотные средства не только последовательно переходят из денежной формы в производственную, а затем в товарную, но на всех стадиях оборота оборотные средства находятся одновременно, поэтому их количество должно постоянно рассчитываться.

ФУНКЦИИ

Расчетно-платежная

Прежде всего данная функция воздействует на состояние той части средств, которая отвлечена в сферу обращения, непосредственно влияя на состояние расчетов и на денежное обращение в целом. Обеспечивает своевременность осуществления платежей за приобретенные товарно-материальные ценности (работы, услуги), своевременную выплату заработной платы, своевременные расчеты с бюджетом по всем видам платежей, своевременность расчетов с кредитными учреждениями.

1. Сущность и структура оборотного капитала

Оборотный капитал — вложения в оборотные активы

Оборотные активы — это активы, возобновляемые с определенной регулярностью для обеспечения текущей деятельности, вложения в которые как минимум однократно оборачиваются в течение года или одного производственного цикла.

Оборотные активы в совокупности образуют оборотные фонды (с.1200 ф.1)

1. Сущность и структура оборотного капитала

- **Оборотные производственные фонды :**

- оборотные фонды в производственных запасах
- оборотные фонды в процессе производства

- **Фонды обращения включают:**

- готовую продукцию, товары, в том числе отгруженные;
- дебиторскую задолженность (до 12 мес. и свыше 12 мес.);
- краткосрочные финансовые вложения;
- денежные средства и прочие оборотные активы.

1. Сущность и структура оборотного капитала

Оборотный капитал по источникам формирования делят на:

Совокупный оборотный капитал

Формируется за счет
собственных,
заемных (долго- и краткосрочных)
и
привлеченных источников
= стр. 1200 ф.1.

Чистый оборотный капитал (ЧОК, ЧОА, NWC) -

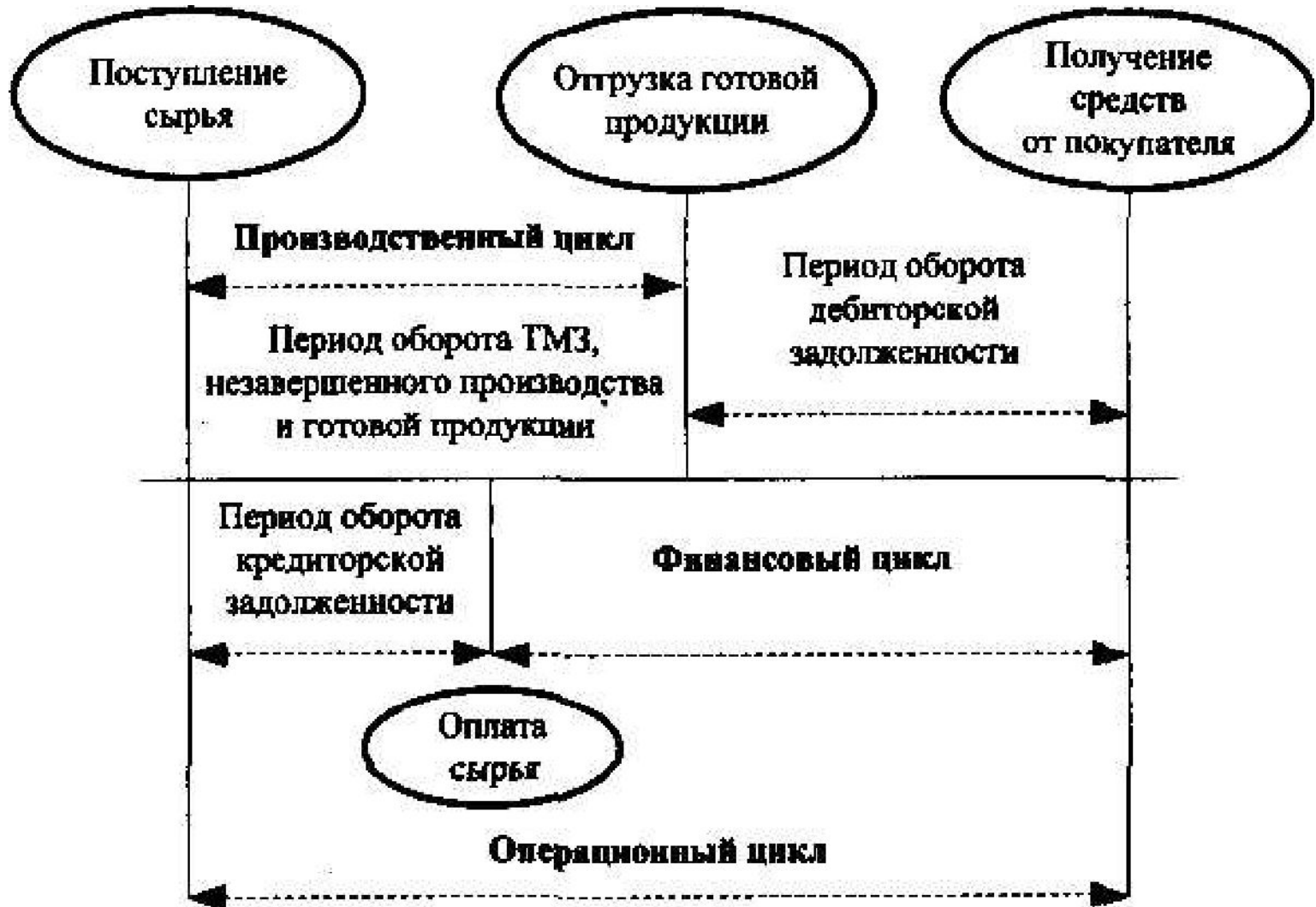
часть оборотного капитала,
сформированного за счет
долгосрочных источников
финансирования:
- капитала, инвестированного
собственниками (стр. 1300
ф.1)
- капитала кредиторов,
предоставленного на срок
больше года (стр. 1400 ф.1)

$$\begin{aligned} \text{ЧОК} &= \text{Аоб} - \text{Окр} = \\ &= \text{стр.1200 ф.1} - \text{стр. 1500 ф.1} \end{aligned}$$

Оборотный капитал по источникам формирования



Состав оборотного капитала и его размещение по стадиям кругооборота



Структура оборотных активов - по отношению к балансу

II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ	
Запасы	1 2 1 0
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1 2 2 0
Дебиторская задолженность	1 2 3 0
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1 2 4 0
Денежные средства и денежные эквиваленты	1 2 5 0
Прочие оборотные активы	1 2 6 0
Итого по разделу II	1 2 0 0

Структура оборотных активов - по уровню ликвидности

Оборотные активы по степени ликвидности делят на:

1. **Наиболее ликвидные активы (A1)** - денежные средства и финансовые вложения:

$A1 = \text{стр. 1240} + \text{стр. 1250}.$

2. **Быстро реализуемые активы (A2)** - дебиторская задолженность, платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты и прочие об.активы (часть):

$A2 = \text{стр. 1230} + 1260(\text{часть}).$

3. **Медленно реализуемые активы (A3)** - запасы, налог на добавленную стоимость, дебиторскую задолженность (платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты) и прочие оборотные активы:

$A3 = \text{стр.1210} + \text{стр. 1220} + \text{стр. 1230} + 1260(\text{часть}).$

ТИПЫ ПОЛИТИКИ УПРАВЛЕНИЯ ОБОРОТНЫМ КАПИТАЛОМ

Цель управления оборотным капиталом: определение объема и структуры оборотных активов, источников их покрытия и соотношения между ними, достаточного для обеспечения долгосрочной устойчивой деятельности предприятия.

Задачи:

- обеспечение платежеспособности
- обеспечение приемлемого объема, структуры и рентабельности активов

Типы политики:

консервативная;

агрессивная;

умеренная.

ТИПЫ ПОЛИТИКИ УПРАВЛЕНИЯ ОБОРОТНЫМ КАПИТАЛОМ

Консервативный тип политики

означает, что объем оборотных активов определяется с учетом **всех потребностей для обеспечения бесперебойной деятельности предприятия.**

Такой подход ориентирован на снижение производственных и финансовых рисков.

В таком подходе в соотношении риска и доходности **приоритет отдается снижению риска.**

ТИПЫ ПОЛИТИКИ УПРАВЛЕНИЯ ОБОРОТНЫМ КАПИТАЛОМ

Агрессивная политика

является полной противоположностью консервативного подхода. Здесь приоритет отдается доходности.

Любые отклонения от запланированного хода производственно-хозяйственной деятельности (нарушение сроков поставок, нарушение сроков расчетов, возникновение повышенного спроса, который невозможно удовлетворить из-за отсутствия соответствующих запасов готовой продукции) могут создать большие затруднения и привести к финансовым потерям.

ТИПЫ ПОЛИТИКИ УПРАВЛЕНИЯ ОБОРОТНЫМ КАПИТАЛОМ

Умеренная политика

является промежуточным вариантом между консервативным и агрессивным подходом.

Заключается в формировании оборотного капитала в размере, удовлетворяющем обычные текущие потребности и создании разумных страховых резервов по элементам оборотного капитала.

компромисс между риском и доходностью

ТИПЫ МОДЕЛЕЙ ФИНАНСИРОВАНИЯ ОБОРОТНЫХ АКТИВОВ:

Источники формирования оборотных средств

СОБСТВЕННЫЕ СРЕДСТВА

- уставной капитал;
- остатки фондов накопления и потребления;
- нераспределенная (чистая) прибыль.

ИСТОЧНИКИ ФОРМИРОВАНИЯ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ

УСТОЙЧИВЫЕ ПАССИВЫ (приравненные к собственным)

- минимальная задолженность по заработной плате;
- минимальная задолженность в гос. внебюджетные фонды;
- задолженность поставщикам по акцептованным документам;
- задолженность по авансам и частичной оплате продукции;
- задолженность бюджету по налогам.

ЗАЕМНЫЕ СРЕДСТВА

- кредиты банков;
- временная финансовая помощь.

ПРИВЛЕЧЕННЫЕ СРЕДСТВА

- финансовые ресурсы от эмиссии ценных бумаг;
- кредиторская задолженность.

ТИПЫ МОДЕЛЕЙ ФИНАНСИРОВАНИЯ ОБОРОТНЫХ АКТИВОВ:

идеальная;

агрессивная;

консервативная;

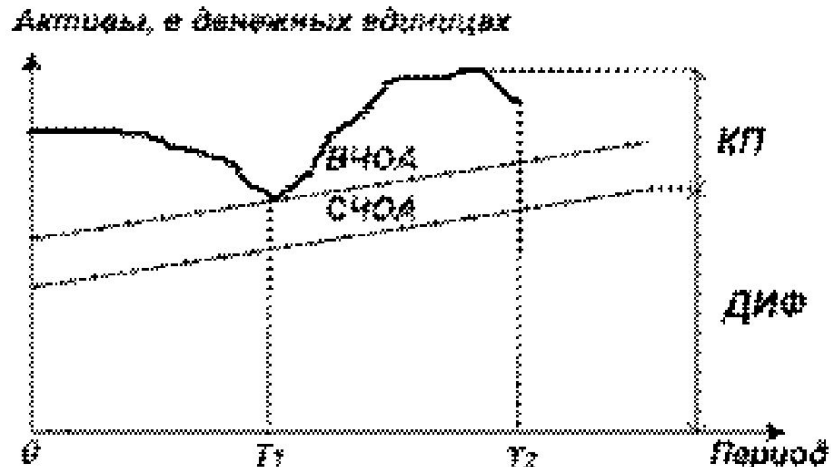
компромиссная

ТИПЫ МОДЕЛЕЙ ФИНАНСИРОВАНИЯ ОБОРОТНЫХ АКТИВОВ:

ИДЕАЛЬНАЯ МОДЕЛЬ

Активы	Пассивы
Оборотные активы	Краткосрочные пассивы
Внеоборотные активы	Долгосрочные пассивы
	Собственный капитал

Статическое представление баланса



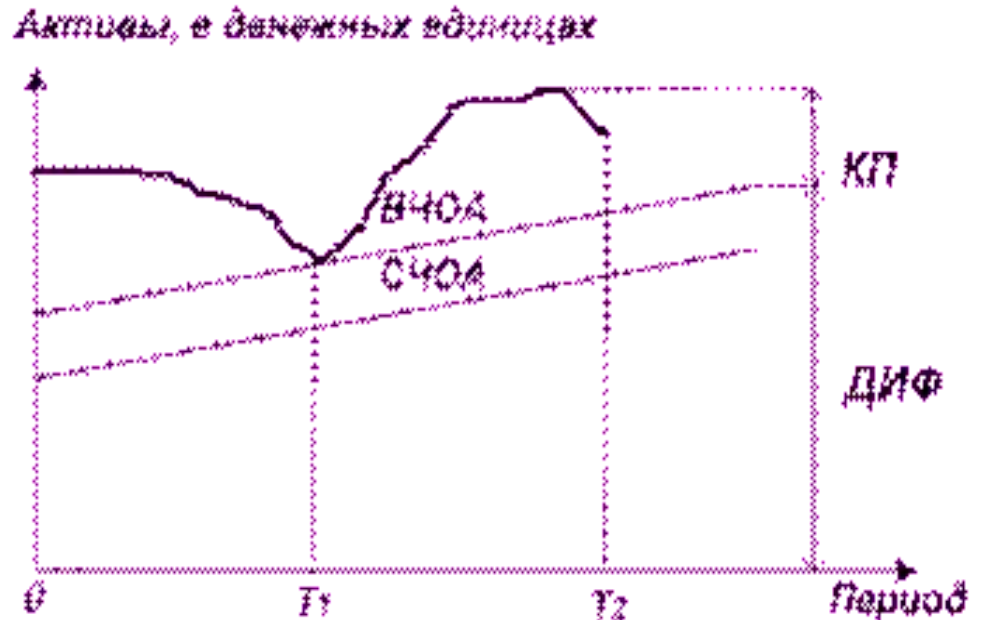
Динамическое представление баланса

ВЧОА – варьируемая часть оборотных активов; СЧОА – системная часть оборотных активов; КП – краткосрочные пассивы; ДИФ – долгосрочные источники финансирования, включающие в себя долгосрочные пассивы и собственный капитал

ТИПЫ МОДЕЛЕЙ ФИНАНСИРОВАНИЯ ОБОРОТНЫХ АКТИВОВ: АГРЕССИВНАЯ МОДЕЛЬ

Активы	Пассивы
ВЧОА	Краткосрочные пассивы
СЧОА	Долгосрочные пассивы
Внеоборотные активы	Собственный капитал

Статическое представление баланса

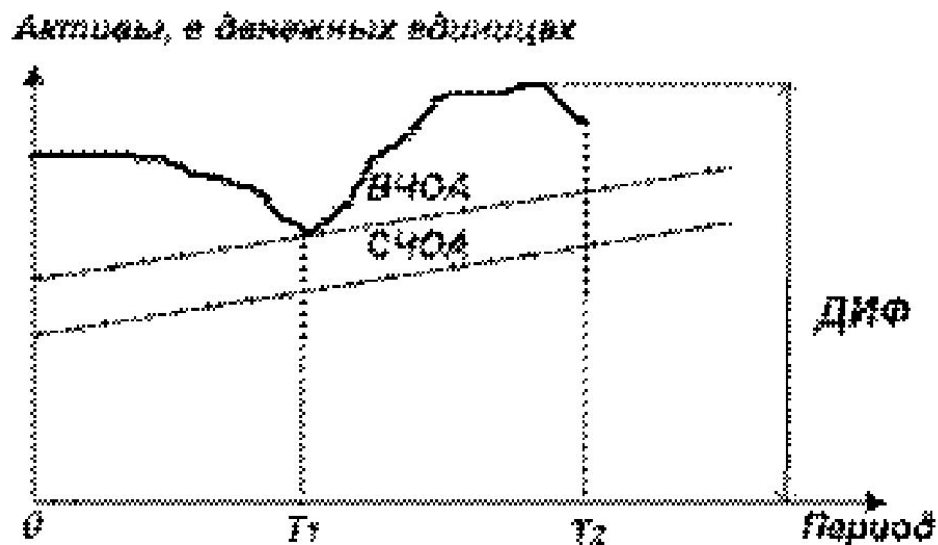


Динамическое представление баланса

ТИПЫ МОДЕЛЕЙ ФИНАНСИРОВАНИЯ ОБОРОТНЫХ АКТИВОВ: КОНСЕРВАТИВНАЯ МОДЕЛЬ

Активы	Пассивы
Оборотные активы	Долгосрочные пассивы
Внеоборотные активы	Собственный капитал

Статическое представление баланса

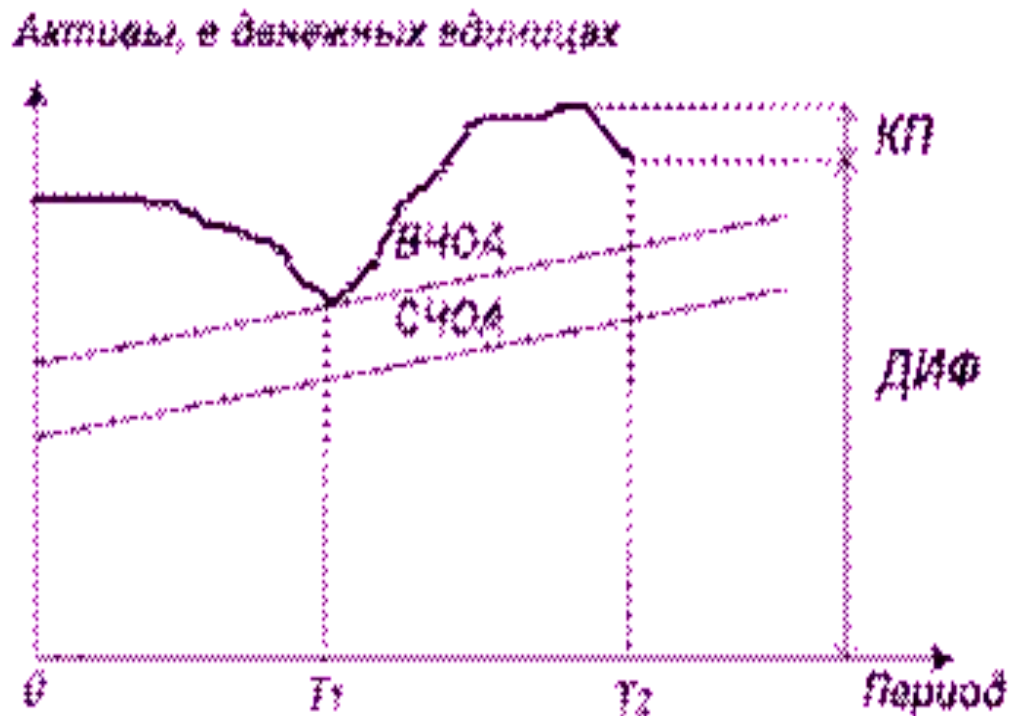


Динамическое представление баланса

ТИПЫ МОДЕЛЕЙ ФИНАНСИРОВАНИЯ ОБОРОТНЫХ АКТИВОВ: КОМПРОМИССНАЯ МОДЕЛЬ

Активы	Пассивы
ВЧОА	Краткосрочные пассивы
СЧОА	Долгосрочные пассивы
Внеоборотные активы	Собственный капитал

Статическое представление баланса



Динамическое представление баланса

ТИПЫ МОДЕЛЕЙ ФИНАНСИРОВАНИЯ ОБОРОТНЫХ АКТИВОВ:

Модель	Источники финансирования	Степень риска
Идеальная	За счёт краткосрочных пассивов финансируются все оборотные активы	Наиболее рискованна
Агрессивная	За счёт краткосрочных пассивов финансируется варьируемая часть оборотных активов	Рискованна
Консервативная	За счёт долгосрочных пассивов финансируются оборотные активы	Отсутствует риск
Компромиссная	За счёт краткосрочных пассивов финансируется половина варьируемой части оборотных активов	Риск минимален

Показатели эффективности использования оборотного капитала

**Показатели интенсивности -
Показатели оборачиваемости**

**-
Показатели деловой
активности:**

1. Коэффициент оборачиваемости

$$K_{об} = S / ОБК$$

2. Период оборачиваемости (Поб)

$$Поб = ОБК * ДП / S$$

3. Коэффициент загрузки
(капиталоемкость)

$$K_з = ОБК / S$$

Показатели эффективности:

1. Рентабельность (Рок)

$$Рок = NP * 100\% / ОБК$$

$$Рок = NP / ОБК = NP / S * S / ОБК$$

NP/S – рентабельность продаж

S/ ОБК – коэффициент
оборачиваемости

Управление элементами оборотного капитала

Основные элементы оборотного капитала:

- *запасы*
- *дебиторская задолженность*
- *денежные активы*

Управление запасами

К запасам относятся: сырье, материалы, незавершенное производство, готовая продукция, товары для перепродажи

Цель управления запасами *состоит в обеспечении предприятия запасами, необходимыми для поддержания производственного процесса, при минимальных затратах*

Задачи управления запасами:

- *Определение количества единиц запасов, содержащихся на складе предприятия*
- *Определение количества единиц товаров, которое должно быть заказано в определенный момент времени*
- *Определение сроков выполнения заказов*

Управление запасами

Стратегии:

- ***Консервативный подход - минимальны показатели рентабельности, но минимален и возможный риск***
- ***Умеренный подход - средние показатели рентабельности и риска***
- ***Агрессивный подход - наивысшие показатели эффективности производства, но и максимальный риск***

Управление запасами

Факторы, влияющие на объем запасов:

- ***условия приобретения запасов (объемы партий поставки, частота заказа, возможные скидки и льготы);***
- ***условия реализации готовой продукции (изменение объемов продаж, скидки в цене, состояние спроса, развитость и надежность дилерской сети);***
- ***условия производственного процесса (длительность подготовительного и основного процесса, особенности технологии производства);***
- ***издержки по хранению запасов (складские расходы, возможная порча, замораживание средств)***

Управление запасами

Оптимизация размера запасов — модель Уилсона (Economic Ordering Quantity model — EOQ)

Допущения модели:

- применяется для одного конкретного вида товара, количество которого непрерывно измеряется;
- уровень спроса на товар известен, постоянен в течение времени и независим;
- товар производится или закупается отдельными партиями;
- заказ приходит отдельной поставкой;
- время доставки и затраты по заказу постоянны;
- расход запасов непрерывен;
- не рассматривается случай дополнительной поставки товара;
- не рассматривается случай скидки за большой объем поставки;

Управление запасами

- **Затраты, которые связаны с заказом очередной партии запасов (включая расходы по транспортировке и приемке товаров) и не зависят от величины партии.**
- **Затраты по хранению товаров на складе в течение определенного времени, которые зависят от объема запасов.**

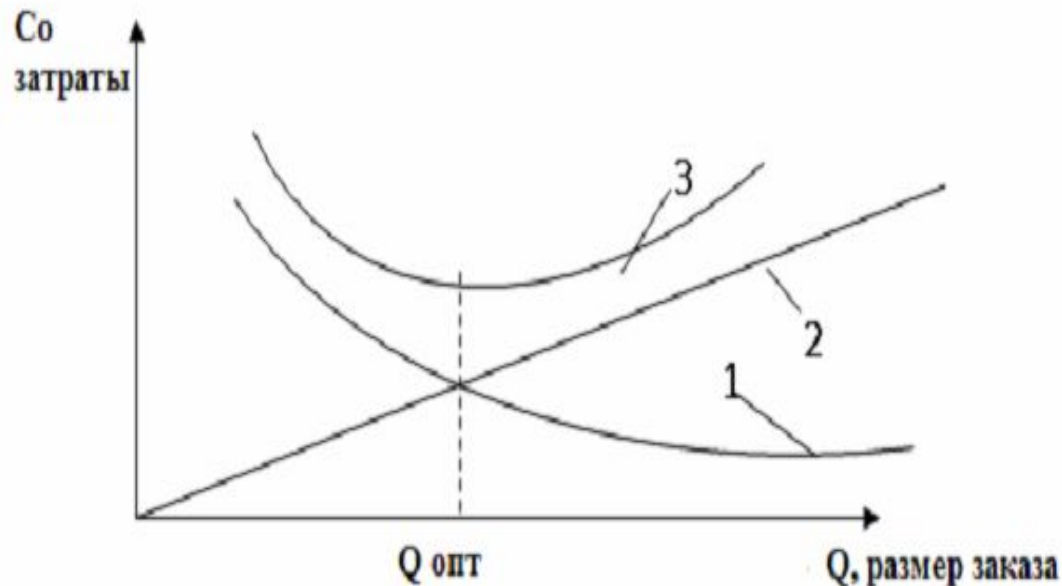


Рис. 1. Модель оптимальной партии поставки

(1 – затраты на выполнение заказа; 2 – затраты на хранение заказа; 3 – общие затраты)

Управление запасами

**Общие годовые затраты, связанные с хранением запасов TCC
(Total Carrying Cost):**

$$TCC = C * Q / 2.$$

**Годовые затраты, связанные с приобретением партии заказа TOC
(Total Ordering Cost):**

$$TOC = F * N = F * S / Q.$$

**Совокупные годовые затраты, связанные с приобретением и
хранением запасов TIC (Total Inventory Cost):**

$$TIC = TCC + TOC = C * Q / 2 + F * S / Q,$$

C — стоимость хранения единицы запаса в год,

Q — объем заказа в единицах продукции;

**S — годовая потребность предприятия в рассматриваемом товаре
(в тех же единицах, что и Q);**

N — число заказов в год, $N = S / Q$;

F — стоимость оформления партии заказа.

Управление запасами

$$EOQ = \sqrt{(2 F S / C)}.$$

Точкой возобновления заказа *RP* (Reorder Point) называется такое количество запаса на складе, при котором необходимо делать очередной заказ

***RP* — уровень запасов, при котором делается заказ :**

$$RP = MU * MD$$

***MU* — максимальная дневная потребность в сырье, ед.;**

***MD* — максимальное число дней выполнения заказа;**

Управление запасами

SS — наиболее вероятный минимальный уровень запасов (страховой запас), ед.;

$$SS = RP - AU * AD, \text{ тогда } RP = SS + AU * AD$$

где **AU** — средняя дневная потребность в сырье, ед.;

AD — средняя продолжительность выполнения заказа (от момента размещения до момента получения сырья), дн.;

MS — максимальный уровень запасов, ед., ед.;

$$MS = RP + EOQ - LU * LD,$$

LU — минимальная дневная потребность в сырье, ед.;

LD — минимальное число дней выполнения заказа.

Управление запасами

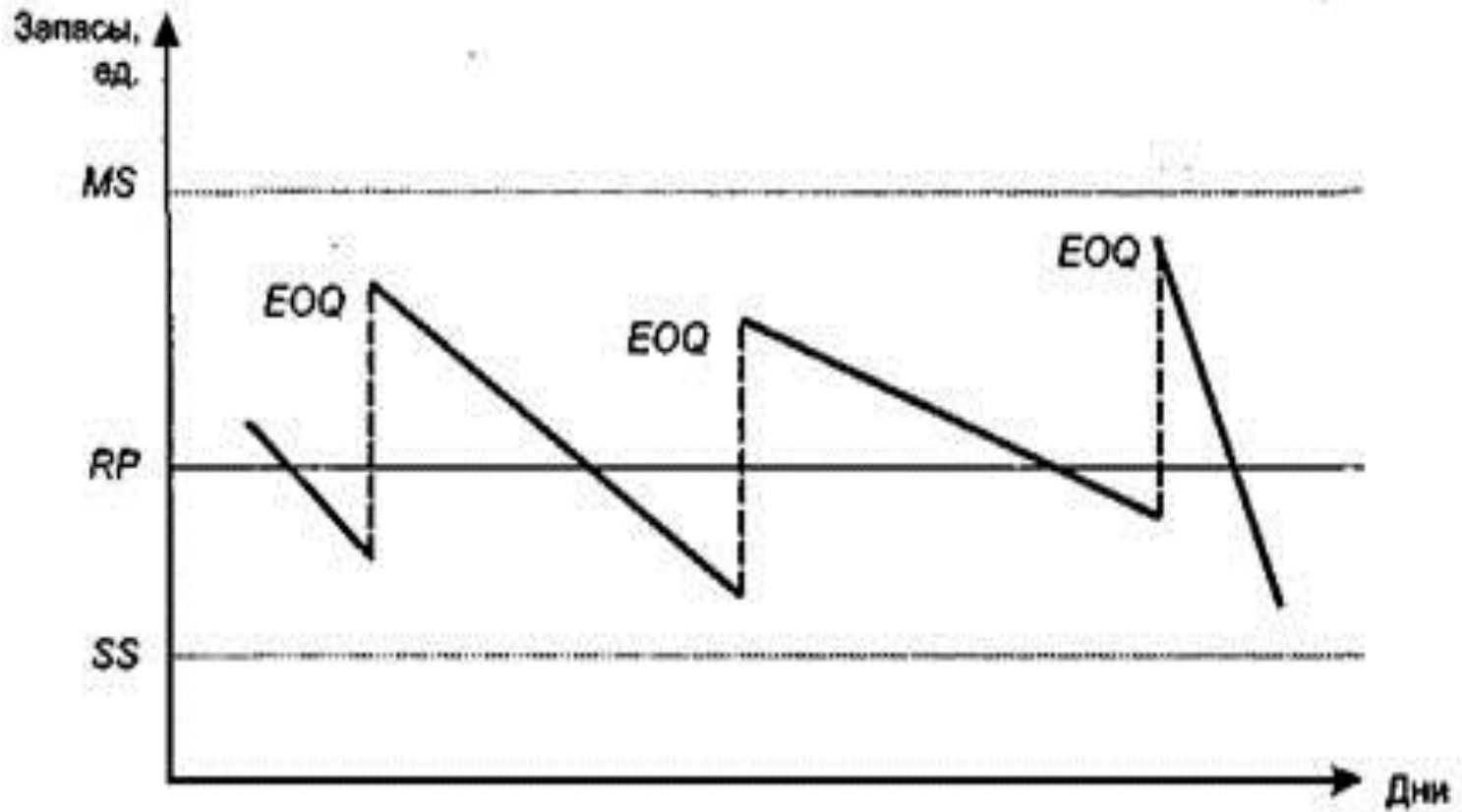


Рис. Динамика запасов в условиях оптимального управления запасами

Управление запасами

Пример:

Рассчитайте оптимальную партию заказа, при условии, что потребность в сырье – S – составляет 450 ед. в месяц, стоимость одной поставки- F - 1000 рублей и затраты на хранения – C – 1 ед. в месяц равны 28 рублям.

$$EOQ = \sqrt{(2*1000*450/28)} = 179 \text{ ед.}$$

Управление запасами

Пример расчета точки возобновления заказа.

Предприятие закупает у поставщика ткань.

Годовой объем закупок ткани составляет 8 200 м.

Максимальное число дней выполнения заказа – 7 дней. (1 неделя)

На предприятии ткань расходуется равномерно, и требуется резервный запас ткани, равный 150 м. (Примем в расчете, что в году 52 недели).

$$RP = SS + AU * AD$$

Средний расход ткани на единицу продолжительности заказа:

$$AU = 8\,200 \text{ м.} / 365 = 22,47 \text{ м.}$$

Точка возобновления заказа:

$$RP = 22,47 * 7 \text{ дн.} + 150 \text{ м.} = 308 \text{ м.}$$

Управление запасами

Оптимизация партии изделий запускаемых в производство

- затраты на хранение запасов - изменяются пропорционально величине запаса;

- затраты на переналадку оборудования, в расчете на единицу деталей уменьшаются при увеличении размера партии.

Следовательно, чем больше размер партии, тем меньше затраты на переналадку, но тем больше затраты на запасы незавершенного производства.

$$x_0 = \sqrt{2D s/q}, \text{ где}$$

**x_0 - размер оптимальной партии,
 D - общая (годовая) потребность в деталях данного вида,
 s - расходы на подготовку оборудования к новой партии,
 q - расходы на хранение одной детали**

Система контроля над запасами ABC

Система контроля над запасами ABC - это система объемно-стоимостного анализа, позволяющего разделить все виды запасов на группы в соответствии с объемами реализации и величиной получаемой прибыли.

Пример:

Группа товаров	Доля в запасах, %	Доля в товарообороте, %
а	12	82
б	19	14
с	69	4

Затраты на управление запасами - 5 единиц на каждый товар.

Затраты на содержание запасов и на доставку товаров - 500 единиц

Затраты на хранение и доставку: $12 \times 5 + 19 \times 5 + 69 \times 5 = 500$

$12 \times 10 + 19 \times 5 + 69 \times 2,5 = 387,5$

- 112,5

Система контроля над запасами ABC

Этапы:

- 1. Выбор критерия классификации*** (цена закупки; прибыль от продаж; доля прибыли; доход от продаж; доля в обороте; рентабельность продаж; средний уровень запаса; доля в созданных запасах; период (скорость) оборота запаса).
- 2. Выделение классификационных групп.***
- 3. Составление таблицы ABC — анализа. (Расчеты и сортировку полученных результатов)***

Система контроля над запасами ABC

В категорию «А» включают наиболее дорогостоящие виды запасов с продолжительным циклом исполнения заказа, которые требуют постоянного мониторинга в связи с серьезностью финансовых последствий, вызываемых их недостатком.

В категорию «В» включают товарно-материальные ценности, имеющие меньшую значимость в обеспечении бесперебойного операционного процесса и формировании конечных финансовых результатов.

В категорию «С» включают все остальные товарно-материальные ценности с низкой стоимостью, не играющие значимой роли в формировании конечных финансовых результатов.

Управление дебиторской задолженностью

- **Управление дебиторской задолженностью** состоит в выработке и реализации политики цен и коммерческих кредитов, направленной на ускорение востребования долгов и снижения риска неплатежей
- *Два подхода:*
 - сравнение дополнительной прибыли с затратами и потерями, возникающими при изменении политики расчетов за реализованную продукцию;
 - сравнение и оптимизация размеров и сроков погашения дебиторской и кредиторской задолженностей.

Управление дебиторской задолженностью

Сравнение дополнительной прибыли с затратами и потерями, возникающими при изменении политики расчетов за реализованную продукцию;

Пример. *Предприятие ежегодно продает в кредит 600 тыс. ед. продукции по цене 10 руб. за единицу при ее себестоимости 7,5 руб.; средний период погашения дебиторской задолженности — 25 дней; средняя норма прибыли на капитал — 20 %. Если смягчить условия расчетов с дебиторами, то прогнозируется увеличение объема реализации продукции на 15 %. При этом средний период погашения дебиторской задолженности увеличится до 45 дней, а сумма безнадежных долгов — на 100 тыс. руб. Определить, целесообразно ли идти на либерализацию условий кредита покупателям.*

Управление дебиторской задолженностью

Решение.

Дополнительная прибыль от увеличения объема реализации продукции:

$$600\,000 * 0,15 * (10 - 7,5) = 225 \text{ тыс. руб.}$$

Увеличение средней суммы дебиторской задолженности:

- при старых условиях расчетов: $ДЗ_{ст} = 10 \cdot 600\,000 \cdot 25 / 365 = 411 \text{ тыс. руб.}$

- при новых условиях расчетов: $10 \cdot 600\,000 * 1,15 \cdot 45 / 365 = 851 \text{ тыс. руб.}$

Прирост дебиторской задолженности $ДЗ = 851 - 411 = 440 \text{ тыс. руб.}$

Определим издержки, связанные с финансированием дополнительной дебиторской задолженности: $440 * 0,2 = 88 \text{ тыс. руб.}$

Прирост прибыли от изменения условий расчетов $225 - 88 - 100 = 37 \text{ тыс. руб.}$

Управление дебиторской задолженностью

Второй подход: максимальное использование возможностей сокращения финансового цикла за счет привлечения для финансирования дебиторской задолженности средств в расчетах с кредиторами за товары (работы, услуги).

- баланс дебиторской и кредиторской задолженности и контроль за сбалансированностью ДЗ за товары (работы, услуги) с КЗ за сырье и материалы.
- организовать расчеты с покупателями и поставщиками, чтобы уменьшить разность между средним периодом погашения дебиторской задолженности и средним периодом погашения кредиторской задолженности.

Управление дебиторской задолженностью

Способы управления средствами в расчетах с дебиторами:

- не предоставлять отсрочку платежа без предварительной проверки финансового состояния покупателя;
- договор о залоге имущества на сумму отсроченного платежа;
- факторинг;
- застраховать средства в расчетах от убытков по безнадежным долгам;
- контроль счетов дебиторов;
- оценка реального состояния дебиторской задолженности;
- система договоров с покупателями с гибкими условиями сроков и форм оплаты ;
- получение банковской гарантии на возмещение банком соответствующей суммы в случае невыполнения дебитором своих обязательств;
- применение гибких цен, которые согласуются с индексом инфляции и фактическим сроком оплаты товаров;
- премиальная система оплаты труда для персонала отдела сбыта в зависимости от эффективности мероприятий по увеличению продаж и получению платежей за отгруженную продукцию.

Управление дебиторской задолженностью

Контроль за дебиторской задолженностью

- ранжирование дебиторской задолженности по срокам ее возникновения (в днях); 0—30, 31—60, 61—90, 90—120, свыше 120.
- контроль безнадежных долгов с целью образования резерва.
- контроль своевременности погашения

Коэффициент погашаемости дебиторской задолженности:

$$\text{Кпдз} = \text{ДЗср} / \text{Выручка от реализации}$$

Коэффициент инкассации - доля оплаты ранее отгруженной продукции в текущем периоде.

- отражает темпы погашения дебиторской задолженности.
- расчет производится на основе реестра старения дебиторской задолженности

Управление дебиторской задолженностью

Пример1:

Сложилась следующая практика оплаты продукции. В месяц реализации оплачивается 70% стоимости продукции, в следующем месяце — 20%, в третьем месяце — 10%. Это значит, что коэффициент инкассации первого месяца равен 0,7, второго — 0,2, третьего — 0,1.

Управление дебиторской задолженностью

Пример 2. Использование коэффициентов инкассации

Дан объем продаж:

апрель — 50 т.р., май - 60 т.р., июнь — 70 т.р.

Практика поступления денежных средств составляет 70% в месяц продажи, 20% в следующем месяце, 8% в третьем месяце и 2% составляют неплатежи.

Необходимо определить планируемое поступление денежных средств в июне, если сохранится сложившаяся практика инкассации.

Планируемое поступление денежных средств в июне :

— поступления денежных средств за продажи июня = $0,7 \times 70$ тыс. руб. = 49 тыс. руб.

— поступления денежных средств за продажи мая = $0,2 \times 60$ тыс. руб. = 12 тыс. руб.

— поступления денежных средств за продажи апреля = $0,08 \times 50$ тыс. руб. = 4 тыс. руб.

Итого в июне компания получит 65 тыс. руб.

Управление дебиторской задолженностью

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности (КОдз):

$$\text{КОдз} = \text{ВР} / \text{ДЗ},$$

где ВР — выручка (нетто) от реализации продукции (работ, услуг) в рыночных ценах;

ДЗ — средняя сумма дебиторской задолженности за расчетный период.

Период погашения дебиторской задолженности (ППДЗ)

ППДЗ = Число дней в данном периоде / КОдз.

ППдз = 360/КОдз.

Доля сомнительной дебиторской задолженности (со сроком погашения более 12 месяцев) в общем ее объеме:

ДЗсомн = Сомнительная дебиторская задолженность / Вся дебиторская задолженность.