

## ВЛИЯНИЕ КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА СОСТОЯНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ И МЕТОДИКА ЕГО РАСЧЕТА

В процессе финансово-хозяйственной деятельности, у предприятия постоянно возникает потребность в проведении расчетов со своими покупателями, клиентами, фискальными органами и другими контрагентами.

Следует при этом учесть, что предприятие поставщик, отгружая свою продукцию или оказывая некоторые услуги, вправе рассчитывать на немедленную оплату их стоимости. Однако под влиянием конкурентной борьбы часто приходится соглашаться на отсрочку платежей на определенный промежуток времени. Следствием такой формы расчетов является: продукция отправлена покупателю, их запасы на складах поставщика сокращаются на величину затрат на производство и реализацию продукции, а дебиторская задолженность увеличивается на сумму подлежащей получению выручки от продажи. При этом, разница между выручкой и затратами отражается на счете "нераспределенная прибыль". Если поставщик продал свои товары с условием немедленной оплаты, то он получил бы эту "нераспределенную прибыль" в реальном измерении. Но, поскольку этот товар продан в кредит, т. е. с отсрочкой оплаты, то предполагаемая сумма "нераспределенной прибыли" будет числиться в балансе формально (в виде так называемой бухгалтерской прибыли), но фактически его не существует до того момента, пока оплата не будет произведена. Иными словами, продажа товаров в кредит всегда влечет за собой временное замораживание средств предприятия (а вместе с тем и сумму прибыли) в виде дебиторской задолженности. Следовательно, задача состоит в том, чтобы, вырабатывая политику кредитования покупателей своей продукции, предприятие должно определиться по следующим ключевым вопросам.

- учет изменение общего объема продаж на условиях последующей оплаты, которое влечет за собой такое же примерное изменение остатков дебиторской задолженности;

- условия расчетов с покупателями и заказчиками. Чем мягче условия предоставления товарных кредитов (увеличение сроков, снижение требований по оценке надежности дебиторов и др.), тем, при прочих равных условиях выше остатки дебиторской задолженности;

- политика взыскания дебиторской задолженности. Как правило, чем активнее занимается предприятие взысканием дебиторской задолженности, тем меньше оказывается ее остатки.

платежная дисциплина покупателей, возможность, соблюдение которой зависит от ряда обстоятельств, в.

т. ч. от общего состоянии тех отраслей, к которым они относятся. Например, кризисное состояние отечественной экономики значительно затрудняет своевременность расчетов, следствием чего является рост остатков неоплаченной продукции.

Основной целью изучения этих и других причин является разработка и обоснование приемлемой политики кредитования покупателей, направленной на ускорение расчетов и снижение риска неплатежей.

В теории и на практике различают в основном следующие две разновидности кредитной политики, которые могут оказать влияние на величину включаемых в расчет отдельных слагаемых коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности.

1. Предприятия, где кредитная политика осуществляется по так называемой "системе сбора платежей", которая предусматривает возможность применения репрессивных методов в отношении с недобросовестных дебиторов (принудительное взыскание долгов, прекращения отгрузки товаров, применения штрафных санкций и др.). В этом случае, товары продаются в кредит без предоставления скидок, а показатель оборачиваемости дебиторской задолженности рассчитывается в обычном порядке, с применением формулы (3.7).

2. Предприятия где, кредитная политика осуществляется по системе предоставления скидок с продажной цены, имеющая цель стимулирования покупателя ускорить расчеты по оплате стоимости проданного ему товара. Этот метод выгоден как покупателю, так и продавцу. Первый имеет прямую выгоду от снижения затрат на покупку товаров, второй получает косвенную выгоду с ускорением оборачиваемости средств, вложенных в дебиторскую задолженность.

Суть метода заключается в следующем. В момент продажи товара поставщик и покупатель договариваются о предоставлении последнему, определенную скидку по схеме " $K_c / C_{дс}$  брутто Д", означающая, что: а) покупатель получает скидку в размере " $K_c \%$ " в случае досрочной оплаты стоимости товара, в течение " $k$ " дней с момента его получения; б) покупатель выплачивает полную стоимость товара, если оплата совершается в период с ( $C_{дс} + 1$ )-го по "Д - ый" день кредитного периода; в) в случае неуплаты в течение "Д" дней покупатель будет вынужден дополнительно заплатить штраф, величина которого может варьировать в зависимости от момента оплаты.

Подобная политика порождает выгоду для поставщика по двум основным направлениям: а) привлечения новых покупателей, которые расцени-

вают скидку как снижение цены, и поэтому заинтересованы в своевременной оплате стоимости купленного товара; б) сокращение периода погашения задолженности, так как часть постоянных клиентов ускорит выплаты с целью получения скидки. В результате происходит компенсация затрат в объеме продаж, обусловленных предоставлением этой скидки. Оптимальным считается скидка, установленная на уровне, когда максимальные затраты по реализации данной кредитной политики и получаемой при этом прибыли будут уравновешивать друг друга.

Анализ и оценка влияния предполагаемых изменений кредитной политики на финансовые результаты деятельности предприятия осуществляется поэтапно. Вначале, по имеющимся сведениям об условиях предоставления товарного кредита, кредитных стандартах и уровнях скидки рассчитывают базовый показатель оборачиваемости дебиторской задолженности. При этом с целью раздельного учета влияния на нее стоимости продаж со скидкой, и без скидки, традиционную формулу расчета оборачиваемости на условиях последующей оплаты ( $O_{дз}$ ), целесообразно преобразовать следующим образом:

$$O_{дз} = (d_{сc} \cdot C_{дс}) + (d_{сб} \cdot D) \quad (1)$$

где, - доля продаж со скидкой, в общем их объеме (в долях единицы);

- доля продаж без скидки, в общем их объеме (в долях единицы);

$C_{дс}$  - срок действия скидки (в днях)\*

Рассчитываемые подобным образом показатели оборачиваемости и абсолютная сумма дебиторской задолженности используются в дальнейшем для составления прогнозного отчета о прибылях и убытках и проведения приростного факторного анализа влияния изменения кредитной политики, на величину и направления изменения доходов и расходов предприятия.

В порядке иллюстрации изложенного рассмотрим следующий условный пример.

Общество с ограниченной ответственностью (ОсОО) "Кайнар", производит полиграфическую продукцию, и отпускает ее своим покупателям на следующих условиях. Годовая выручка от реализации составляет 5320, 0 т. сом. Скидка за более раннюю оплату предоставляется "1/10 брутто 30". При действующей кредитной политике 50% покупателей производят оплату на 10-й день и пользуются скидкой, 40% покупателей оплачивают на 30-й день, а 10% задерживают оплату до 40-го дня.

Подставляя эти данные в формулу (1) определим оборачиваемость дебиторской задолженности ( $O_{дз}$ ), которая составляет 21 день

$$(0,5 \cdot 10) + (0,4 \cdot 30) + (0,1 \cdot 40),$$

а ее средние остатки равна

$$310,3 (5320,0 : 360) \cdot 21) \text{ т. сомам.}$$

Общие затраты, связанные с предоставлением скидок, составляют 26,6 (5320,0 · 0,01 · 0,5) т. сом.

Расходы по поддержанию дебиторской задолженности определяется путем умножения ее средних остатков ( $O_{дз}$ ) на долю переменных затрат в объеме реализации (V) и на цену капитала (k), инвестированного в дебиторскую задолженность. На ОсОО "Кайнар" значения этих показателей составляет 75% и 10% соответственно. Отсюда, затраты по поддержанию дебиторской задолженности будут равны

$$23,2 (310,3 \cdot 0,75 \cdot 0,1) \text{ т. сомам.}$$

Средний годовой размер безнадежных долгов составляет около 3%, а затраты на анализ потенциальных покупателей и сбор просроченных платежей - 0,2% общего объема реализации.

"Кайнар" планирует смягчить эти стандарты, осознавая, что они повлекут за собой замедление оборачиваемости дебиторской задолженности и рост сомнительных долгов.

Условиями новой кредитной политики являются "2/10 брутто 40" вместо прежних 1/10 брутто 30". Как результат этого планируется увеличить объем продаж до 1 180 000 сом, доведя, таким образом, общий объем реализации в год до 6 500,0 т. сом. При этом предполагается, что повышение уровня предоставляемой скидки приведет к росту доли покупателей, осуществляющих оплату на 10-й день до 60%, поэтому расходы ОсОО на скидку вырастут до

$$78,0 (6500,0 \cdot 0,02 \cdot 0,6) \text{ т. сом.}$$

Половина остальных клиентов оплачивают стоимость товара на 40-й день, а остальные задержат ее до 50-го дня. Таким образом, новое значение ( $O_{дз}$ ) составит 24 дня  $(0,6 \cdot 10) + (0,2 \cdot 40) + (0,2 \cdot 50)$ , а ее средние остатки равна

$$433,3 (6500,0 : 360) \cdot 24) \text{ т. сомам.}$$

Кроме того, расходы по поддержанию дебиторской задолженности возрастут до

$$32,5 (433,3 \cdot 0,75 \cdot 0,1) \text{ т. сомам.}$$

При сохранении этих условий процент безнадежных долгов возрастет до 5%, а затраты на кредитный анализ и сбор дебиторской задолженности - до 0,4% от общей суммы выручки.

Используя эти данные можно составить прогнозный отчет о прибылях и убытках и определить влияние отдельных слагаемых изменения кредитной политики (изменение дебиторской задолженности, доли сомнительных долгов в общей сумме дебиторов и уровня скидки) на изменения величины чистой прибыли.

В первой графе, ниже приведенного прогнозного отчета о прибылях и убытках ОсОО "Кайнар" (см. Таб.1) представлены значения статей и показателей до

изменения кредитной политики. Вторая графа показывает ожидаемый эффект при введении более льготной политики предоставления торгового кредита за счет продления срока погашения кредита, применение продаж со скидкой, смягчения стандартов кредитоспособности и к менее жесткой политики

взыскание просроченных платежей. Последняя графа показывает прогнозные значения результатов хозяйственной деятельности за анализируемый год, с учетом ожидаемого эффекта от смягчения кредитной политики.

*Таблица 1*

**Изменение кредитной политики и их влияния на величину прибыли**

№ п/п	Показатели	Значения показателей при существующей кредитной политике	Эффект от изменения кредитной политики	Значения показателей при новой кредитной политике
1.	Продажа в кредит (выручка)	5 320,0	+ 1 180,0	6 500,0
2.	Торговые скидки	26,6	+ 51,4	78,0
3.	Чистая выручка от реализации	4 298,4	+ 1128,6	6422,0
4.	Переменные затраты, включая части накладных расходов (0,75 х стр. 1)	3990,0	+ 885,0	4875,0
5.	Валовая прибыль (прибыль до вычета процентов и налогов)	1330,0	+ 295,0	1625,0
6.	Дебиторская задолженность	310,3	+ 123,0	433,3
7.	Затраты по поддержанию дебиторской задолженности	23,2	+ 9,3	32,5
8.	Расходы, связанные с анализом платежеспособности клиента и сбором просроченных платежей	10,6	+ 15,4	26,0
9.	Потери по безнадежным долгам	159,6	+ 165,4	325,0
10.	Прибыль до вычета налогов	1136,6	+ 104,9	1241,5
11.	Налог на прибыль (25 %)	284,15	+ 26,2	310,4
12.	Частная прибыль	852,4	+ 78,7	931,1

Таким образом, предполагаемое изменение условий и стандартов кредитной политики ОсОО "Кайнар", в данном случае, оказало положительное влияние на величину чистой прибыли, которая увеличилась на 78,7 тыс. сомов, или 9,2%.

Множество причин, оказывающих влияние на величину и направления изменения оборачиваемости дебиторской задолженности, диктует необходимость систематического контроля и регулирования на основе прямого детализированного анализа их состояния, по следующим основным направлениям:

- оценка состояния дебиторской задолженности, по срокам возникновения, составу и структуре;
- прогнозирования ожидаемых значений дебиторской задолженности;
- определение реальной величины дебиторской задолженности, с учетом изменения покупательной способности денег во времени;
- проведение сравнительного анализа и контроля за соотношением условий предоставления кредита покупателям и получаемого коммерческого кредита от поставщиков.

Необходимая для такого анализа информация может быть получена из публикуемой финансовой отчетности, от специализированных информационных

агентств, из данных первичного бухгалтерского учета и вне учетной информации.

В учетно-аналитической практике принято выделять следующие разновидности оценки и анализа состояния дебиторской задолженности предприятий.

Первый - это оценка состояния дебиторской задолженности по срокам возникновения, которая производится путем группировки дебетового остатка счета "Счета к получению" по срокам их возникновения. Анализ и оценка производится путем составления аналитической таблицы, где приводятся данные об абсолютной величине дебиторов, сгруппированных по длительности периода времени возникновения и их удельном весе в общей сумме дебиторской задолженности. Например, продажи в кредит ОсОО "Кайнар", в течение первого квартала года выглядели следующим образом: Январь - 351,1 т. сом, Февраль - 638,4 т. сом, Март - 340,5 т. сом. Из них к концу марта месяца остались непогашенными 10% январских продаж, 30% февральских и 90% мартовских. Поэтому, суммарная величина дебиторской задолженности за первый квартал составит 533,1 т. сом

(351,1 · 0,1 + 638,4 · 0,3 + 340,5 · 0,9). Если при этом предположить, что покупатели погашают свои

долги через каждый 15-й день, то можно получить следующую структуру дебиторской задолженности внутри указанных месяцев (см. Таб. 2).

Таблица 2

Структура дебиторской задолженности по срокам возникновения

Сроки возникновения, дни	Величина дебиторской задолженности	
	сом	%
0 - 15	153,25	28,82
16 - 30	153,2	28,7
31 - 45	95,9	18,0
46 - 60	95,6	17,9
61-75	18,0	3,38
76-90	17,1	3,2
Всего	533,1	100,0

На первый взгляд, оценка состояния дебиторской задолженности по срокам их возникновения, является простым и в тоже время полезным способом. Однако это не совсем так. Во-первых, наличие тесной взаимосвязи объема реализации и дебиторской задолженности, не всегда позволяет однозначно ответить на вопрос: насколько был оправдан рост (снижение) этой задолженности в отрезке того или иного периода времени? Во-вторых, при применении данного способа оценки не удастся отследить платежное поведение покупателей, которое играет ключевую роль в налаживании и исполнении партнерских взаимоотношений между хозяйствующими субъектами.

В связи с этим в экономической литературе (2, с. 374) предлагается несколько иной вариант оценки состояния дебиторской задолженности, основанный на анализе изменения платежного поведения покупателей.

Суть данного способа контроля сводится к следующему. Вначале составляется аналитическая таблица, в которую заносятся данные: а) об объеме продаж в рассрочку в каждом месяце; б) остатки дебиторской задолженности, исчисленные с учетом погашения покупателями части своих задолженностей, в предшествующем месяце согласно оговоренному в соответствующих соглашениях размерах и сроках. Затем, на основании этих двух показателей выводятся квартальные значения показателей однодневного оборота (Оо) и оборачиваемости дебиторской задолженности (Одз). Оценка и анализ производится путем сопоставления динамики изменения этих четырех показателей (ежемесячные данные об объеме реализации, дебиторская задолженность, средние однодневные обороты за каждый квартал и оборачиваемость дебиторской задолженности).

Рассматривая приведенную в ней таблицу и дополнительные расчеты, можно заметить, что процесс погашения дебиторской задолженности разными покупателями, в разные сроки, в любом случае предполагает сбалансированность отгрузки продукции и оплаты ее стоимости, по истечении определенного промежутка времени. Следовательно, имеется возможность формализовать эту взаимосвязь в виде следующего алгебраического уравнения:

$$D_3^N = \sum_{n=1}^N P_n \cdot \left(1 - \sum_{k=0}^{N-n} i_k\right) \quad (2)$$

где, - остатки дебиторской задолженности на конец N-го периода (сом);

- объем продаж в кредит N-го периода (сом);

- частичные платежи покупателей, выраженные в долях единицы;

N - периоды времени, заданные в месяцах (I, II, ... XII);

k - число частичных платежей.

Например, предположим, что имеется следующие данные об объеме продаж в кредит и условиях погашения дебиторской задолженности покупателей за первое полугодие текущего года. Отпущено в январе 560, феврале - 600, марте - 620, апреле -650, мае - 720 и июне -800 т. сом. При этом, по условиям договора 10% от общего числа покупателей должны погасить свои долги в течение месяца отгрузки, 30% - в первый месяц, следующей за месяцем реализации, 40% - во второй и 20% - в третий.

Для рассматриваемого случая, значение "N" изменится от единицы до шести единиц (по числу месяцев года), "k" от нуля до трех (по числу платежей соответствующих групп покупателей), а "i<sub>k</sub>" примет последовательно значения от i<sub>0</sub> до i<sub>3</sub>, обозначающие размеры частичных платежей покупателей, которые соответственно равны (0,1, 0,3, 0,4 и 0,2) единиц.

Разложив исходную формулу (2) на слагаемые, и подставив в них соответствующие числовые значения, можно определить остатки дебиторской задолженности на конец каждого месяца, квартала и года.

Например, результаты расчетов за первые три месяца будет выглядеть следующим образом:

Произведя аналогичные расчеты по всем остальным месяцам можно определить динамику изменения дебиторской задолженности, которые представлены в нижеприведенной таблице.

Динамика изменения дебиторской задолженности с учетом платежного поведения покупателей

Месяцы (N)	Объем продаж в кредит ( $P_n$ )	Дебиторская задолженность к концу соответствующего месяца ( $D_3^N$ )					
		Январь	Февраль	Март	Апрель	Май	Июнь
Январь	560	<b>504</b>	336	112	0		
Февраль	600		<u>540</u> <b>876</b>	360	120	0	
Март	620			<u>558</u> <b>1030</b>	372	124	
Апрель	650				<u>585</u> <b>1077</b>	390	0
Май	720					<u>648</u> <b>1162</b>	130
Июнь	800						<u>720</u> <b>1282</b>

Несмотря на кажущуюся громоздкость, предлагаемый алгоритм расчета и определение остатков дебиторской задолженности, достаточно прост для практического применения и легко интерпретируется. Так, например остатки дебиторской задолженности в сумме 1030 тыс. сом, образовавшейся к концу марта месяца состоит из непогашенных долгов, оставшихся от январской продажи в сумме 112 тыс. сом, от февральской продажи 360 тыс. сом, и 558 тыс. сом от мартвской продажи. Первая из указанных сумм приходится на долю 20%, вторая - на 60% и третья на 90% от общей численности покупателей, которые по условиям договора должны оплатить стоимость купленных ими товаров спустя 3, 2 и 1 месяц после даты отгрузки

В условиях реально функционирующего предприятия, где есть возможность для получения более детализированных данных об отгрузках продукции внутри каждого месяца и условиях последующей оплаты ее стоимости отдельными группами покупателей, алгоритм расчета может быть расширен, путем включение в правую часть исходной формулы (2) дополнительного элемента ().

В этом случае, исходная формула (2) примет вид:

$$D_3^N = \sum_{n=1}^N P_n \cdot \left(1 - \sum_{k=0}^{N-n} i_k n_k\right)$$

где, - коэффициент, выражающий соотношение фактического количества дней оплаты долга ( ) к

принятой на том или ином предприятии временной базе ().

В действующей практике, в качестве временной базы обычно принимается календарная продолжительность времени, равная 30, 90 и 360 дням. Следовательно, значение коэффициента "" может измениться от "0" до "1". В случае же необходимости эти сроки могут быть уточнены исходя из особенностей договорных взаимоотношений поставщиков и покупателей. Во всем остальном, общая процедура расчета дебиторской задолженности остается неизменной и может производиться в указанном выше порядке.

#### Литература:

1. Барнгольц С.Б., Экономический анализ хозяйственной деятельности на современном этапе развития. - М.: Финансы и статистика, 1984. - 216 с.
2. Бриггем Ю., Л. Гапенски. Финансовый менеджмент: Полный курс: В 2-х т. - СПб.: Экономическая школа, 2001г.
3. М. А. Гольцберг, Л. М. Хасан-Бек. Бухгалтерский анализ: Пер. с англ.- К.: Тиб ВНУ, 1993. - 428 с.
4. Ефимова О. В., Финансовый анализ. - М.: "Бухгалтерский учет", 2002. -528 с.
5. Карлин Т.П., Макмин А.Р., Анализ финансовых отчетов (на основе GAAP): - М.: ИНФРА- М. 1998.- 448 с.
6. Ковалев В.В., Финансовый анализ: Методы и процедуры. - М.: ФиС, 2001 г.