практичный скопидом

торговый кредит, его стоимость и управление "дебиторкой"

Часть II. Оценка и инкассация дебиторской задолженности

Продолжение.
Начало в № 3, 6, 7, 8 /2003

Напомним коротко, что метод «АВС» представляет собой разбиение объекта на три категории «А», «В» и «С» по количественным или качественным характеристикам. Применительно к целям управления дебиторской задолженностью метод АВС можно использовать для группировки клиентов, в зависимости от размера дебиторской задолженности для определения приоритетов работы с дебиторами.

В качестве первого шага необходимо ранжировать всю клиентскую базу в порядке убывания дебиторской задолженности. Затем необходимо определить первых по порядку в полученном списке клиентов, количество которых в общем числе клиентов будет намного меньше доли суммы их дебиторской задолженности в общей дебиторской задолженности предприятия.
Полученные таким образом наименования покупателей относятся к группе «А». Затем также выделяются покупатели группы «В». Все остальные покупатели попадают в категорию «С».
Как видно из табл. 1, первые 5 дебиторов на своих счетах имеют в общей сумме более 50% всей дебиторской задолженности предприятия. При этом их доля в общем числе дебиторов составляет около 22% (5 из 22 дебиторов).
Распределив таким образом всех клиентов в зависимости от размера дебиторской задолженности теперь вместе с менеджером по кредитам можно правильно расставить приоритеты

Лобанова Е. Н.
декан Высшей школы финансового менеджмента АНХ при Правительстве РФ докт. экон. наук, профессор

Таблица 1

Ранжирование клиентов в зависимости от размера дебиторской задолженности (метод ABC)

По состоянию на 30 июня 200X года

		Клиенты	Общая ДЗ	Текущая ДЗ	Просроченная ДЗ	Доля в общей ДЗ	Доля в текущей ДЗ	Доля в просроченной ДЗ
1		ЗАО «Элем»	108498,24	54000,00	54498,24	11,9%	9,6%	15,5%
2		ТОО «Тризна»	106224,19	106224,19	0,00	11,6%	18,8%	0,0%
3		ООО «Архар»	97747,73	97747,73	0,00	10,7%	17,3%	0,0%
4	**A**	ЗАО «Полилид»	94902,07	90501,00	4401,07	10,4%	16,0%	1,3%
5		ООО «Темрюк»	79033,78	0,00	79033,78	8,6%	0,0%	22,5%
		Итого группа "A"	**486406,01**	**348472,92**	**137933,09**	**53,2%**	**61,8%**	**39,3%**
6		ЗАО «Менц»	75807,20	75110,20	697,00	8,3%	13,3%	0,2%
...	**B**	...	...	...	...	...	...	...
13		АО ТД «Трезор»	24285,00	24285,00	0,00	2,7%	4,3%	0,0%
		Итого группа "B"	**411386,25**	**215697,74**	**195 688,51**	**45,0%**	**38,2%**	**55,8%**
14		ООО «Минус»	16070,00	0,00	16 070,00	1,8%	0,0%	4,6%
...	**C**	...	...	...	...	...	...	...
22		ЗАО ТД АКРИЛ	1045,30	0,00	1045,30	0,1%	0,0%	0,3%
		Итого группа "C"	**17115,30**	**0,00**	**17115,30**	**1,9%**	**0,0%**	**4,9%**
		ИТОГО	**914907,56**	**564170,66**	**350736,90**	**100,0%**	**100,0%**	**100,0%**

в своей работе, сосредоточив внимание в первую очередь на покупателях группы «А».

Ранжирование и распределение клиентов можно проводить также в зависимости от размера просроченной дебиторской задолженности, с тем, чтобы выделить наиболее крупных

Таблица 2

Реестр старения счетов дебиторов

№ п.п.	Клиенты	Общая дебиторская задолженность	Текущая дебиторская задолженность	Просроченная дебиторская задолженность					Доля
				1–30 дней	30–60 дней	60–90 дней	90– 120 дней	более 120	
1	ЗАО КЛАССИК	108498,24	54000,00	14498,00	40000,24				**11,2%**
2	ТОО ОФИЦИНА	106224,19	106224,19	0,00					**11,0%**
3	ООО ИНСТАНТ	97747,73	97747,73	0,00					**10,1%**
4	ЗАО ТД ТАМБОВ	94902,07	90501,00	0,00	4401,07				**9,8%**
5	ООО КУБАНЬ	79033,78	0,00	68533,78	5500,00	5000,00			**8,2%**
6	ЗАО БЕСТ	75807,20	75110,20	697,00					**7,8%**
7	ООО АЭКТРА	74851,76	34851,00	24000,20	15500,00	500,56			**7,7%**
	Всего крупные дебиторы	**637064,97**	**458434,12**	**107728,98**	**65401,31**	**5500,56**	**0,00**	**0,00**	**65,8%**
	Прочие дебиторы	330587,38	127196,75	98876,43	46804,07	21850,13	10100,00	25760,00	**34,2%**
	Всего счета дебиторов	**967652,35**	**585630,87**	**206605,41**	**112205,38**	**27350,69**	**10100,00**	**25760,00**	**100,%**
	в % от общей задолженности	**100%**	**61%**	**21%**	**12%**	**2,8%**	**1%**	**3%**	**100%**

Доля просроченной задолженности составляет более 39%.

оритеты и сосредоточить основное внимание на наиболее крупных дебиторах;

в-четвертых, в случае, если все покупатели имеют одинаковые кредитные условия или составляется реестр старения просроченной задолженности, увидеть, насколько клиенты превышают кредитные условия.

нетто-реализация рассчитывается как объем реализации за период минус дисконты, возвраты и уценки товара

наступил выводится как бы за скобки. При этом в начале определяется, какая часть дебиторской задолженности по каждому клиенту является просроченной на конец отчетного периода, а затем просроченная задолженность разбивается по срокам превышения кредитных условий.

В связи тем, что невозможно предвидеть, какие счета не будут оплачены на момент составления финансовой отчетности, необходимо провести подсчет за год сумм, которые покроют ожидаемые убытки.

В западной практике описаны и обычно используются два основных метода подсчета величины безнадежной задолженности за отчетный период:

1) в процентах от нетто-реализации,

2) путем учета счетов по срокам оплаты.

При использовании метода процента от нетто-реализации рассчитывается какая часть от нетто-реализации данного года не будет в конечном итоге оплачена покупателями. Это позволяет определить сумму расходов по сомнительным долгам за год.

В данном случае руководство предприятия, основываясь на данных прошлых лет и экспертных оценках, делает предположение, что доля сомнительных долгов в нетто-реализации будет находиться в среднем на уровне стольких-то процентов. Нетто-реализация рассчитывается как объем реализации за период минус дисконты, возвраты и уценки товара. Размер предполагаемой сомнительной задолженности рассчитывается как процент от нетто-реализации, путем умножения нетто-реализации на предполагаемый процент сомнительных долгов. Результат этих вычислений записывается по дебету счета «Расходы по сомнительным долгам» и по кредиту счета «Поправка на сомнительные долги».

Продолжение следует

Экземпляр контрольный