

**ИСПОЛЬЗОВАНИЕ КОММЕРЧЕСКОГО КРЕДИТА
В КАЧЕСТВЕ ИНСТРУМЕНТА УПРАВЛЕНИЯ
ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ**

Касымова Айганым, м.э.н., старший преподаватель

Казахский агротехнический университет им. С. Сейфуллина

Kassymova Aiganym, Master of Economic Sciences, Senior Teacher,

S.Seifullin Kazakh AgroTechnical university, aiganym555@mail.ru

Темирбекова Ляззат, м.э.н., старший преподаватель

Карагандинский государственный университет им. Е.А. Букетова

Temirbekova Lyazzat, Master of Economic Sciences, Senior Teacher, Karaganda

State University named after E.A. Buketov, adiya77@mail.ru

Аннотация. В статье дается оценка прибыли, необходимой для компенсации дополнительных инвестиций в дебиторскую задолженность на условиях изменения срока кредитования и изменения нормативов кредитоспособности клиентов. Сделано сравнение возможной прибыли в результате изменения кредитной политики с затратами на осуществление этих изменений. Обобщены результаты кредитной и инкассационной политики предприятия, которые включают в себя принятие решения по вопросам качества дебиторской задолженности, срока кредита, предоставления скидок, уровня расходов по инкассации, а также снижения риска неплатежа.

Ключевые слова: дебиторская задолженность, кредитная политика, инкассационная политика, скидка, норматив кредитоспособности, скидка с цены, риск неплатежа, штрафы, неустойки, кредитный рейтинг.

Дебиторская задолженность составляет внушительную часть структуры краткосрочных активов предприятия. В соответствии с международными стандартами финансовой отчетности (МСФО), ее величина определяется как сумма, причитающаяся от покупателей (дебиторов) и возникает в случае, если денежные средства от них не получены за оказанные услуги или проданные товары. На величину дебиторской задолженности влияют общий объем продаж и доля в нем реализации на условиях последующей оплаты.

Сегодня одним из инструментов увеличения объемов реализации продукции является использование товарного (коммерческого) кредита, т.е. реализация (приобретение) товаров, работ и услуг с отсрочкой платежа. Дж.К.Ван Хорн под нормативами кредитоспособности (credit standart) определяет минимальную характеристику кредитной заявки, которую принимает фирма. Если учесть, что возникают дополнительные затраты, связанные с управлением дебиторской задолженностью, тогда эти затраты вычитают из прибыли, получаемой от дополнительных продаж [1].

Для определения величины прибыли от более свободного расширения кредита необходимо знать, каков размер дохода от дополнительных продаж, дополнительный спрос на продукцию, возникающий из-за снижения нормативов кредитоспособности, какова продолжительность среднего периода инкассации (возросла ли она) и необходимая прибыль на инвестированный капитал. Предположим, продукция фирмы продается за 20 долл. за единицу, из которых 15 долл. составляют переменные расходы, включая расходы отдела по изучению кредитоспособности клиентов. Если увеличение объема продаж может произойти без какого-либо роста постоянных расходов, предельная прибыль на каждую дополнительную единицу реализованной продукции составит 5 долл. (20 долл.–15 долл.), т.е. разницу между продажной ценой и переменные производственными расходами на единицу продукции. Годовой объем продаж в кредит достигает 3,0 млн. долл. и остается неизменным. Предприятие может позволить себе снять ограничения с кредита, в результате чего срок инкассации для новых покупателей будет составлять в среднем два месяца. Также предположим, что нынешние покупатели не изменяют своих платежных обычаев. Ожидается, что снижение нормативов кредитоспособности увеличит объем реализации на 25%, т.е. до 3,75 млн. долл. в год. Увеличение на 750 000 долл. соответствует 37 500 долл. дополнительных единиц, если предположить, что цена единицы изделия остается прежней (20 долл.). Предположим, что возможные издержки фирмы по содержанию дополнительной дебиторской задолженности – 20% прибыли до налогообложения. Предприятию необходимо сделать выбор между дополнительным доходом от роста объема продаж и возможными затратами, связанными с увеличивающимся вложением средств в дебиторскую задолженность. Увеличение вложений происходит исключительно из-за новых покупателей, которые платят медленнее, нынешние покупатели продолжают оплачивать счета в течение месяца. Учитывая то, что дополнительный объем продаж составляет 750 000 долл., а оборот дебиторской задолженности – 6 раз в год (12 месяцев / 2 месяца), дополнительный

объем дебиторской задолженности равен 125 000 долл. (750 000 долл. / 6). Предприятие вкладывает в дополнительные переменные затраты, связанные с этой задолженностью. В нашем примере 0,75 долл. из каждого 1,00 долл. продаж – переменные расходы. Значит, дополнительные сложения в дебиторскую задолженность равны 93 750 долл. (0,75 долл. × 125 000). Расчет дохода от увеличения объема продаж в сравнении с прибылью, необходимой для компенсации дополнительной дебиторской задолженности представлен в таблице 1.

Так как доход от дополнительного объема продаж, составляющий 187 500 долл. в 10 раз превышает прибыль, необходимую для компенсации дополнительных вложений в дебиторскую задолженность, равную 18 750 долл. следует снизить нормативы кредитоспособности.

На сегодня основной проблемой кредитования субъектов малого и среднего бизнеса отсутствие моделей, помогающих бизнесу принимать решения о величине лимита по сумме кредита.

В реальности решение принимается на основе практического опыта и профессиональных суждений менеджеров. На практике некоторые предприятия используют «эмпирическое правило» («rule of thumb») – метод, основанный либо на величине продаж данному клиенту, либо на своих возможностях в предоставлении кредита [2].

Таблица 1 – Расчет прибыли, необходимой для компенсации дополнительной дебиторской задолженности, в долл.

Наименование показателя	Расчет	Значение показателя
1. Доход от увеличения объема продаж		5 долл. × 37 500 единиц = 187 500 долл.
2. Дополнительная дебиторская задолженность	дополнительный объем продаж / оборот дебиторской задолженности	750 000 долл. / 6 = 125 000 долл.
3. Вложения в дополнительную дебиторскую задолженность	(переменные издержки / продажная цена) × дополнительная дебиторская задолженность	(15 / 20) × 125 000 = 93 750 долл.
4. Прибыль, необходимая для покрытия расходов вложения средств в дополнительную дебиторскую задолженность		0,20 × 93 750 = 18 750 долл.

В первом случае, продавец ограничивается величиной двухмесячных продаж потенциальному клиенту. Во втором случае, максимальная сумма, которую готово предоставить предприятие–продавец не зависит от уровня текущих продаж. Обычно она определяется в размере 10% от стоимости чистых активов, либо 20% величины оборотного капитала.

Потенциальных покупателей можно будет привлечь предложением более

длительных сроков кредита. Однако, на такой шаг предприятие–продавец должно идти, если правильно сопоставит возможные выгоды и дополнительные издержки. В качестве примера рассмотрим следующий вариант. Компания производит новый вид клюшек. Она продает клюшки оптом и в розницу и имеет годовой оборот в 900 000 долл. Имеются следующие дополнительные данные.

Цена продажи	76 долл.
Переменные издержки на единицу изделия	48 долл.
Постоянные издержки	<u>10 долл.</u>
Чистая прибыль	<u>18 долл.</u>

Издержки финансирования составляют 18%.

Компания хочет увеличить продажи этой модели клюшек и полагает, что может предложить более длительный период отсрочки платежа. Средний период возврата дебиторской задолженности составляет 30 дней. Предприятие рассматривает три варианта увеличения объема продаж, которые дают следующие результаты, таблица 2.

Сопоставив выгоды, получаемые в результате использования каждого из этих вариантов, компании необходимо выбрать наиболее оптимальное решение. Выгодами в данном случае будут увеличение прибыли от дополнительных продаж.

Таблица 2 – Варианты увеличения объема продажи клюшек

Наименование показателя	Вариант 1	Вариант 2	Вариант 3
1. Увеличение среднего периода возврата дебиторской задолженности	10 дней	20 дней	30 дней
2. Увеличение продаж, долл.	35 000	45 000	50 000

Маржинальная прибыль, определяемая как разница между ценой продажи и величиной переменных издержек, составляет 28 долл. для каждой клюшки. Следовательно, дополнительная прибыль от продажи каждой клюшки (без учета постоянных издержек) составит 28 долл. Величину постоянных издержек в расчет не берем, т.к. они остаются неизменными при любом варианте действий. Тогда, дополнительная прибыль составляет 36,8% (28 долл. / 76 долл.) от цены продажи. Увеличение общей суммы прибыли при реализации каждого из вариантов будет следующим, таблица 3.

Таблица 3 – Увеличение общей суммы прибыли при реализации

Наименование показателя	Вариант 1	Вариант 2	Вариант 3
36,8% от увеличения продаж	12 880 (36,8% от 35000)	16 560 (36,8% от 45000)	18 400 (36,8% от 50000)

При годовом обороте от продажи ключек равном 900 000 долл., а также используя данные таблицы 2, в таблице 4 представим увеличение дебиторской задолженности по каждому варианту.

Таблица 4 – Увеличение дебиторской задолженности

Наименование показателя	Вариант 1	Вариант 2	Вариант 3
1. Увеличение продаж	35 000	45 000	50 000
2. Планируемый уровень дебиторской задолженности	102 465 (935 000 × 40 / 365)	129 452 (945 000 × 50 / 365)	156 164 (950 000 × 60 / 365)
3. Минус текущий уровень дебиторской задолженности: 900 000 × 30 / 365	73 973	73 973	73 973
4. Прирост дебиторской задолженности	28 492	55 479	82 191

Известно, что увеличение уровня дебиторской задолженности в результате каждого из вариантов повлечет дополнительные издержки. Так как стоимость привлечения капитала составляет 18%. Расчет привлечения дополнительных инвестиций для финансирования дебиторской задолженности представлен в таблице 5.

Таблица 5 – Расчет чистой прибыли по вариантам

Наименование показателя	Вариант 1	Вариант 2	Вариант 3
1. Издержки привлечения дополнительных инвестиций (18% от прироста дебиторской задолженности)	(5 129)	(9 986)	(14 794)
2. 36,8% от увеличения продаж	12 880	16 560	18 400
4. Чистый прирост прибыли	7 751	6 574	3 606

Таким образом, рассчитав последствия изменения сроков предоставления кредита, в результате данных расчетов установлено, что наиболее выгодным для предприятия будет первый вариант. Однако, если существует риск того, что увеличение сроков возврата задолженности приведет к увеличению уровня невозвратных долгов, это также необходимо учесть в рас-

четах как дополнительные убытки.

Для принятия решения необходимо сравнивать возможную прибыль в результате изменения политики с затратами на осуществление этих изменений. Оптимальным вариантом считается тот вариант в результате которого предельный доход покрывает предельные издержки. Следовательно, за счет эффективного использования дебиторской задолженности (ускорения платежей со стороны предприятий–покупателей, снижения безнадежных долгов) компании имеют возможность проведения эффективной политики продаж и продвижения товаров на рынке, и как следствие увеличения прибыли.

Список использованных источников:

1. Ван Хорн, Дж. К. Основы управления финансами / Пер. с англ.–М.: Финансы и статистика, 2000. – 800 с.
2. Этрилл П. Финансовый менеджмент для неспециалистов / Этрилл П.– 3–изд., пер. с англ.; под ред. Е.Н. Бондаревской. – СПб.: Питер, 2007. –608 с.