

Оборачиваемость дебиторской и кредиторской задолженности

Формула расчета оборачиваемости

Принцип расчета оборачиваемости достаточно прост — все коэффициенты основаны на соотношении объема деятельности («оборота») и среднего остатка средств, которые задействованы в этом обороте. Однако конкретные варианты формул расчета могут меняться.

Формула расчета для оборачиваемости дебиторской задолженности (**Receivables Turnover**) выглядит так:

$$RT = \frac{Revenue}{Accounts Receivable}$$

где:

Revenue — годовая выручка компании

Accounts Receivable — дебиторская задолженность покупателей. Может использоваться как среднее значение за отчетный год, так и просто значение на конец года.

Такая формула дает результат в виде коэффициента. Но этот же показатель можно записать и в другом виде, чтобы получить значение в днях, которые в среднем требуются на получение денег за проданную продукцию. Тогда оборачиваемость дебиторской задолженности называют еще «Период сбора денег» (**Collection Period, CP**) или «Число дней на завершение продажи» (**Days of Sales Outstanding, DSO**):

$$CP = \frac{Accounts Receivable}{Revenue} \times 365$$

Аналогично выглядят и формулы для оборачиваемости кредиторской задолженности (**Payables Turnover, PT**):

$$PT = \frac{Purchases}{Accounts Payable}$$

где:

Purchases — годовые затраты компании на закупку товаров и услуг

Accounts Payable — кредиторская задолженность, среднегодовая или на конец года

Выбор конкретной формулы (в виде коэффициента или в днях) обычно не влияет на выводы, которые будут сделаны по итогам анализа. А вот то, как именно из отчетности компании формируются числитель и знаменатель показателей, может иметь большое значение для корректности выводов. Об этом подробнее сказано в следующем разделе.

Выбор базы для расчета

Смысл показателей оборачиваемости в том, чтобы оценить, насколько велики средние задержки оплаты при организации продаж и закупок. Между тем, значения дебиторской и кредиторской задолженности в отчетности многих компаний содержат не только суммы, интересующие нас в коэффициентах оборачиваемости. В частности:

- Дебиторская задолженность часто состоит из задолженности покупателей и авансов, выплаченных по расходам компании — в этом случае надо исключить авансы и оставить только задолженность покупателей.
- Кредиторская задолженность может содержать несколько видов задолженности. Для целей расчета оборачиваемости обычно интересна только задолженность перед поставщиками.
- Помимо «рабочей» задолженности баланс компании может содержать и потерявшие актуальность безнадежные долги или аналогичные записи. Их желательно исключить из учета, но на практике сделать это бывает трудно.

При расчете оборачиваемости кредиторской задолженности встречается еще одно отклонение в выборе исходных данных. Хотя логика показателя требует использовать в числителе суммарные расходы компании, его иногда рассчитывают относительно выручки, как и оборачиваемость дебиторской задолженности.

Причина такого выбора — желание сделать базу для расчета всех коэффициентов оборачиваемости одинаковой. А погрешность, создаваемая таким отклонением от основной формулы, не настолько велика, чтобы мешать в работе.

Применение показателей оборачиваемости

Универсальных рекомендованных значений оборачиваемости не существует — они зависят от отрасли, состояния рынка и даже стратегии компании. Для одной компании период сбора платежей выше 15 дней уже означает проблему, в то время как для другого бизнеса значение в 90 дней будет нормальным.

Тем не менее, показатели оборачиваемости могут многое рассказать о том, что происходит в компании. Использование этих показателей основано на двух подходах:

1. Сравнение с конкурентами. Если у ваших конкурентов период сбора платежей составляет 10 дней, а у вас — 50, то их бизнес, вероятнее всего, будет более гибким и устойчивым к изменениям рыночной конъюнктуры.
2. Анализ динамики — значительные изменения оборачиваемости указывают на то, что условия расчетов компании с покупателями или поставщиками меняются. Иногда это указывает на изменение рыночной стратегии, но часто условия меняются под давлением обстоятельств.

Анализ динамики и сравнение с конкурентами дает полезные сведения о том, что происходило с компанией в недавнем прошлом. Другое применение оборачиваемости — планирование потребности в оборотном капитале для будущих планов.

При планировании новых проектов часто бывает так, что из общих сведений о бизнесе или из анализа похожих проектов можно предположить, какие значения оборачиваемости будут нормальными для подобной деятельности. Тогда планирование потребности в оборотном капитале строится от прогноза объемов деятельности и коэффициента оборачиваемости.

Вот, например, как это выглядит в программе Альт-Инвест:

... ОБОРОТНЫЙ КАПИТАЛ			1 кв. 2022
Дебиторская задолженность		тыс. руб.	179 774
средний период отсрочки платежа	30	дней	
Авансы полученные		тыс. руб.	0
средний период предоплаты	0	дней	
Запасы материалов и комплектующих		тыс. руб.	84 576
средняя оборачиваемость запасов	30	дней	
Незавершенное производство		тыс. руб.	8 458
длительность производственного цикла	3	дней	
Запасы готовой продукции		тыс. руб.	28 192
средняя оборачиваемость готовой продукции	10	дней	
Кредиторская задолженность перед поставщиками		тыс. руб.	20 596
средний период отсрочки платежа	7	дней	

Пример расчета

Ниже даны фрагменты финансовой отчетности и расчет показателей оборачиваемости для этого отчета:

ОТЧЕТ О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ	2018	2019	2020
Выручка	477 345	507 292	538 870

БАЛАНС	2018	2019	2020
...
Суммарные внеоборотные активы	345 705	319 503	293 301
Запасы	29 479	31 313	33 246
Дебиторская задолженность	9 037	9 564	10 119
Краткосрочные финансовые вложения	1 667	1 667	1 667
Денежные средства	4 785	14 031	36 504
Прочие оборотные активы	1 232	1 232	1 232
Суммарные оборотные активы	46 200	57 807	82 768

ИТОГО АКТИВОВ	391 905	377 309	376 069
...
Суммарный собственный капитал	27 972	71 740	128 473
...
Суммарные долгосрочные обязательства	150 051	120 051	90 051
Краткосрочные кредиты	96 079	86 187	76 608
Кредиторская задолженность	117 803	99 332	80 938
Суммарные краткосрочные обязательства	213 882	185 519	157 546
ИТОГО ПАССИВОВ	391 905	377 309	376 069
Оборачиваемость дебиторской задолженности (дн)	7	7	7
Оборачиваемость кредиторской задолженности (дн)	90	71	55

В этом примере можно обратить внимание на то, что у компании очень короткий цикл получения денег от покупателей, всего 7 дней. Это хорошо для бизнеса, но одновременно приведет к тому, что показатели ликвидности компании (CR, QR) будут невысокими. Окончательный вывод о состоянии компании можно будет сделать только изучив ее деятельность с разных сторон: ликвидность, оборачиваемость, рентабельность.