

- номики НАН Беларуси ; Центр аграрной экономики. – Минск : Ин-т экономики НАН Беларуси, 2007. – 191 с.
11. Писларь, В.И. Продовольственная безопасность: сущность, методы ее обеспечения и направления развития : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.01 / В.И. Писларь ; Байкал. гос. ун-т экономики и права. – Иркутск, 2002 – 18 с.
  12. Продовольственная безопасность Беларуси: к вопросу о мониторинге / В.Г. Гусаков [и др.] ; Ин-т экономики НАН Беларуси, Центр аграр. экономики. – Минск : Ин-т экономики НАН Беларуси, 2007. – 87 с.
  13. Продовольственная безопасность России: проблемы и перспективы / А.А. Анфиногентова [и др.] ; под ред. А.А. Анфиногентовой ; Ин-т аграрных проблем Рос. акад. наук. – Саратов : Изд-во Саратов. ун-та, 2004. – 240 с.
  14. Продовольственная безопасность: угрозы и их упреждение / З.М. Ильина [и др.] ; Ин-т экономики НАН Беларуси, Центр аграр. экономики. – Минск : Ин-т экономики НАН Беларуси, 2008. – 135 с.
  15. Эльдиева, Т.М. Совершенствование государственного регулирования и бюджетной поддержки сельского хозяйства на региональном уровне : автореферат дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / Т.М. Эльдиева ; Новгород. гос. ун-т. – Великий Новгород, 2007. – 22 с.

## МЕТОДИКА АНАЛИЗА И ОЦЕНКИ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ КЛИЕНТА, ПЕРЕДАВАЕМОЙ НА ФАКТОРИНГОВОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ БАНКУ-ФАКТОРУ

*М.Е. Никонорова, кафедра банковского дела БГЭУ*

По мере развития и усложнения рыночных отношений, кредитная система вовлекает в экономический оборот все больше новых финансовых активов. Одним из них является дебиторская задолженность – актив, с которым в настоящее время работают банки и другие финансово-кредитные организации.

В США уже более 20 лет развивается Commercial financing или ABL-финансирование (Asset based lending), которое предполагает финансирование бизнеса клиента, под уступку различных активов. Оцениваются все активы потенциального клиента, начиная с дебиторской задолженности и заканчивая основными средствами. Для каждого вида актива устанавливается коэффициент финансирования, например: 0,9 для дебиторской задолженности, 0,7 для товарно-материальных запасов, 0,6 для основных средств и т.д. Таким образом, клиент получает необходимый объем финансирования, обратившись только к одной финансово-кредитной организации, предлагающей ABL-финансирование. Эти финансово-кредитные организации должны обладать высокой степенью профессионализма сотрудников, отработанными технологиями финансового анализа и оценки различных активов потенциального клиента и специализированными системами управления рисками. Следует отметить, что основной актив, с которым работают Commercial financing-компании – это дебиторская задолженность, а ведущий бизнес – факторинг в его классическом представлении [1, с.43].

Под дебиторской задолженностью понимаются входящие в состав активов предприятия имущественные требования к юридическим и физическим лицам, которые по отношению к нему являются должниками (дебиторами). Для целей бухгалтерского учета и отчетности в Республике Беларусь выделяют дебиторскую задолженность:

- покупателей и заказчиков;
- поставщиков и подрядчиков;
- по налогам и сборам;
- по расчетам с персоналом;
- разных дебиторов;
- прочая дебиторская задолженность.

У производственных предприятий и организаций оптовой торговли задолженность покупателей и заказчиков за проданные товары может достигать 90% от совокупной дебиторской задолженности. Именно эта часть дебиторской задолженности предприятия за поставленные товары, выполненные работы и оказанные услуги выступает объектом уступки по договору факторинга.

Дебиторская задолженность оказывает существенное влияние на следующие показатели деятельности предприятия:

- размер и структуру оборотных активов;
- размер и структуру выручки от продаж;
- величину денежных средств в составе оборотных активов;
- оборачиваемость оборотных активов и активов в целом;
- длительность финансового цикла;
- ликвидность и платежеспособность;
- размер прибыли и убытков [2, с.124].

Дебиторская задолженность является одним из элементов оборотного капитала предприятия обладающим двумя существенными характеристиками. Во-первых – это высоколиквидный актив, поскольку предполагает по-

ступление денежных средств на расчетный счет предприятия через определенный период времени. Во-вторых – это актив с повышенным уровнем риска, так как сопряжен с риском несвоевременного и (или) неполного погашения, либо полнейшей неоплаты поставки в случае банкротства предприятия-дебитора.

Развитие факторинга в Республике Беларусь во многом сдерживается отсутствием научно-обоснованных методик анализа и оценки дебиторской задолженности предприятий – потенциальных клиентов факторинговых подразделений белорусских банков. Методики оценки дебиторской задолженности, предложенные отечественными и российскими авторами, разработаны для внутреннего контроля состояния и динамики дебиторской задолженности предприятия. Они, главным образом, направлены на оценку целесообразности продаж в кредит, учет издержек предприятия по коммерческому кредитованию покупателей, доходов от альтернативных вложений средств, а также увязки потоков дебиторской и кредиторской задолженности по срокам и суммам во избежание кассовых разрывов.

Авторская методика анализа и оценки дебиторской задолженности потенциального клиента банка-фактора направлена на оценку качества дебиторской задолженности, передаваемой на факторинговое обслуживание, как актива выступающего основной формой обеспечения исполнения обязательств клиента перед банком по договору факторинга. Данная методика призвана обеспечить методологическую основу для анализа дебиторской задолженности потенциального клиента, определения показателей ее качества, а также оценки рыночной стоимости дебиторской задолженности и возможности ее уступки банку-фактору по договору факторинга (рисунок 1).

Этапы	Методика анализа и оценки дебиторской задолженности клиента, уступаемой банку-фактору			
I	Анализ динамики, состава и структуры дебиторской задолженности			
	Изучение динамики дебиторской задолженности	Изучение динамики объема продаж, выручки от продаж и оборотных активов	Анализ состава и структуры дебиторской задолженности по периодам возникновения и степени срочности	Анализ состава и структуры дебиторской задолженности в разрезе дебиторов
II	Определение показателей качества дебиторской задолженности			
	Диверсифицированность	Сезонность	Оборачиваемость	Рыночная стоимость
III	Оценка рыночной стоимости дебиторской задолженности клиента			

Рисунок 1. Поэтапное представление методики анализа и оценки дебиторской задолженности клиента, уступаемой банку-фактору

Исходными данными для анализа выступают: годовые балансы предприятия с приложениями, подтвержденные аудиторской проверкой, бухгалтерский баланс на последнюю квартальную дату, расшифровка дебиторской и кредиторской задолженности клиента и другая аналитическая информация, отражающая состояние и движение дебиторской задолженности клиента за последние 2–3 года. Расчет по вышеназванной методике (таблица 1-7) выполнен на условном примере по обобщенным данным бухгалтерского учета и отчетности более 10 отечественных предприятий. Следует отметить, что в статье рассматривается дебиторская задолженность предприятия за поставленные товары, выполненные работы, оказанные услуги, которая является объектом уступки по договору факторинга.

Анализ дебиторской задолженности клиента следует начинать с изучения ее динамики за отчетный период. Полученные результаты сравниваются с темпами роста объемов дебиторской задолженности за последние несколько лет. Высокие темпы роста могут свидетельствовать с одной стороны о принятой на предприятии агрессивной кредитной политике, направленной на расширение объемов продаж, с другой – о снижении эффективности управления дебиторской задолженностью, задержках платежей со стороны покупателей. Сокращение объема дебиторской задолженности оценивается положительно, если оно произошло за счет уменьшения периода ее обращения, отрицательно – если оно связано с падением объема продаж. Рост дебиторской задолженности или ее снижение должны рассматриваться во взаимосвязи с динамикой других показателей деятельности предприятия (таблица 1).

Коэффициенты K1, K2 и K3 позволяют оценить насколько темпы роста дебиторской задолженности клиента поставимы с темпами роста, таких показателей как объем продаж, выручка от реализации, оборотные активы, которые непосредственное влияние оказывает объем, структура и погашаемость дебиторской задолженности, а также установить взаимосвязь с изменениями этих показателей и причины таких изменений. Также целесообразно определить удельный вес дебиторской задолженности в вышеназванных показателях и проследить его динамику (таблица 2).

Таблица 1

Динамика дебиторской задолженности клиента

Даты	Показатели										
	дебиторская задолженность (ДЗ)		объем продаж (за год) (ОП)		выручка от продаж (за год) (ВОП)		оборотные активы (ОА)		К 1 = Гр.3 / Гр.5	К 2 = Гр.3 / Гр.7	К 3 = Гр.3 / Гр.9
	сумма, млрд. руб.	темпы роста, %	сумма, млрд. руб.	темпы роста, %	сумма, млрд. руб.	темпы роста, %	сумма, млрд. руб.	темпы роста, %			
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
01.01.2007	1,63	-	29,97	-	28,34	-	7,84	-	-	-	-
01.01.2008	1,82	111,7	31,13	103,9	29,31	103,4	8,45	107,8	1,08	1,08	1,04
01.01.2009	1,96	107,7	32,01	102,8	30,05	102,5	9,21	109,0	1,05	1,05	0,99
01.01.2010	2,21	112,8	32,45	101,4	30,24	100,6	10,33	112,2	1,11	1,13	1,01

Таблица 2

Динамика удельного веса дебиторской задолженности клиента в объеме продаж, выручке от продаж и оборотных активах

Показатели	01.01.2007		01.01.2008		01.01.2009		01.01.2010	
	значение, %	изменение, п.п. (+)						
Уд. вес ДЗ в ОП	5,4	0,4	5,8	0,4	6,1	0,3	6,8	0,7
Уд. вес ДЗ в ВОП	5,8	0,4	6,2	0,4	6,5	0,3	7,3	0,8
Уд. вес ДЗ в ОА	20,8	0,7	21,5	0,7	21,3	-0,2	21,4	0,1

Далее следует провести анализ состава и структуры дебиторской задолженности клиента по периодам возникновения и степени срочности (таблица 3). Это позволяет проследить динамику уровня просроченной задолженности в общем объеме дебиторской задолженности клиента, удельный вес краткосрочной и долгосрочной дебиторской задолженности, ее распределение по длительности отсрочки платежа, предусмотренной в договоре, а также выявить в каком временном интервале возникает наибольший объем просроченной задолженности.

Таблица 3

Состав и структура дебиторской задолженности клиента по периодам возникновения и степени срочности

Дебиторская задолженность	01.01.2007		01.01.2008		01.01.2009		01.01.2010	
	сумма, млрд. руб.	уд. вес, %						
1	2	3	4	5	6	7	8	9
<b>срочная, в том числе:</b>	<b>1,43</b>	<b>87,7</b>	<b>1,63</b>	<b>89,4</b>	<b>1,71</b>	<b>87,1</b>	<b>1,89</b>	<b>85,3</b>
краткосрочная:	1,32	81,0	1,55	85,2	1,67	85,0	1,88	84,9
до 30 дн.	0,53	32,5	0,66	36,1	1,06	54,3	1,03	46,6
31-60 дн.	0,36	22,1	0,45	24,8	0,41	20,6	0,54	24,4
61-90 дн.	0,43	26,4	0,44	24,3	0,20	10,1	0,31	13,9
91-180 дн.	-	-	-	-	-	-	-	-
181-360 дн.	-	-	-	-	-	-	-	-

Окончание табл. 3

1	2	3	4	5	6	7	8	9
долгосрочная	0,11	6,7	0,08	4,2	0,04	2,1	0,01	0,4
<b>просроченная, в том числе:</b>	<b>0,20</b>	<b>12,3</b>	<b>0,19</b>	<b>10,6</b>	<b>0,25</b>	<b>12,9</b>	<b>0,32</b>	<b>14,7</b>
краткосрочная:	0,16	9,8	0,18	10,1	0,23	11,7	0,31	14,5
до 30 дн.	-	-	0,01	0,6	0,06	3,1	0,09	4,4
31-60 дн.	0,05	3,1	0,05	2,8	0,17	8,6	0,20	9,0
61-90 дн.	0,11	6,7	0,12	6,7	-	-	0,02	1,1
91-180 дн.	-	-	-	-	-	-	-	-
181-360 дн.	-	-	-	-	-	-	-	-
долгосрочная	0,04	2,5	0,01	0,5	0,02	1,2	0,01	0,2
<b>Итого:</b>	<b>1,63</b>	<b>100</b>	<b>1,82</b>	<b>100</b>	<b>1,96</b>	<b>100</b>	<b>2,21</b>	<b>100</b>

На следующем этапе анализа следует оценить качество дебиторской задолженности, передаваемой клиентом на факторинговое обслуживание банку-фактору. Под качеством понимается вероятность своевременного погашения этой задолженности в полном объеме. Показателями качества дебиторской задолженности являются: диверсифицированность, сезонность, оборачиваемость, рыночная стоимость.

Структурирование дебиторской задолженности по срокам погашения и дебиторам позволяет определить уровень ее диверсификации, а также составить прогноз поступления денежных средств от дебиторов (таблица 4). Таблицу 4 целесообразно составить на несколько отчетных дат, например: на 01.01.2009 г., 01.07.2009г. и на 01.01.2010 г. Поскольку по данным статистики около 50% предприятий разоряются в течение первых двух лет, банк-фактор должен оценить длительность работы на рынке каждого дебитора и его торгово-коммерческих отношений с клиентом [3, с.95].

Таблица 4

Состав и структура дебиторской задолженности клиента на 1.01.2010 г.

Дебиторы	Дебиторская задолженность по срокам возникновения										Итого:	
	до 30 дн.		31-60 дн.		61-90 дн.		91-180 дн.		181-360 дн.			
	сумма, млрд. руб.	уд. вес %	сумма, млрд. руб.	уд. вес %	сумма, млрд. руб.	уд. вес %	сумма, млрд. руб.	уд. вес %	сумма, млрд. руб.	уд. вес %	сумма, млрд. руб.	уд. вес %
Предприятие 1	0,42	32	0,27	49	0,13	42	-	-	-	-	<b>0,82</b>	<b>37</b>
Предприятие 2	0,24	18	0,05	9	0,02	7	-	-	-	-	<b>0,31</b>	<b>14</b>
Предприятие 3	0,27	20	0,11	20	0,04	13	-	-	-	-	<b>0,42</b>	<b>19</b>
Предприятие 4	0,21	16	0,11	20	0,12	38	-	-	-	-	<b>0,46</b>	<b>21</b>
Предприятие 5	0,19	14	0,01	2	-	-	-	-	-	-	<b>0,20</b>	<b>9</b>
<b>Итого:</b>	<b>1,33</b>	<b>100</b>	<b>0,55</b>	<b>100</b>	<b>0,31</b>	<b>100</b>	-	-	-	-	<b>2,21</b>	<b>100</b>

Затем изучается наличие или отсутствие претензий дебиторов по количеству и (или) качеству поставленной продукции (выполненных работ, оказанных услуг). Кроме того, необходимо проанализировать кредиторскую задолженность клиента в разрезе кредиторов с целью исключения возможности проведения взаимозачетов с отдельными дебиторами, которые являются и должниками и кредиторами для данного предприятия.

Анализ российского опыта показал, что банки-факторы и факторинговые компании устанавливают определенные требования к качеству дебиторской задолженности клиента: минимальному количеству дебиторов, бьему уступленных денежных требований и длительности отсрочки платежа. Данный подход основан главным образом на стремлении факторов минимизировать риски своего бизнеса. Так, например, ЗАО «Банк НФК» предпочитает работать с компаниями, которые имеют как минимум 4 постоянных дебитора, срок коммерческого кредитования которых не превышает 120 дней, и факторинговый оборот на сумму 80-100 тыс. долл. США в месяц. В же время многие факторы (ОАО «Промсвязьбанк», ОАО «НОМОС-БАНК» и др.) готовы принять на обслуживание клиента, имеющего одного дебитора, но в этом случае это должна быть крупная известная компания-дебитор,

стабильность функционирования которой не вызывает сомнения [4, с.89–90]. Таким образом, диверсифицированной следует считать дебиторскую задолженность клиента, имеющего как минимум четырех покупателей, причем доля каждого не должна превышать 30% от совокупной задолженности.

Что касается диверсификации дебиторской задолженности по длительности отсрочки платежа, то с точки зрения вероятности ее погашения для белорусских банков-факторов на этапе постановки факторингового бизнеса предпочтительнее дебиторская задолженность со сроком погашения до 90 дней. Подобная практика была характерна и для российских факторов. По данным российского рейтингового агентства «Эксперт-РА» в 2004 г. на срок до 90 дней было предоставлено 90% совокупного объема факторингового финансирования [5, с.123]. Результаты исследования хозяйственной деятельности более 300 российских предприятий в 2006 г. позволили Федеральной службе России по делам несостоятельности и финансовому оздоровлению оценить вероятность погашения дебиторской задолженности в зависимости от длительности отсрочки платежа. Так, вероятность погашения дебиторской задолженности в зависимости от срока коммерческого кредита составила: 0,65 при длительности отсрочки платежа 90 дней, 0,35 – 180 дней, 0,25 – 270 дней и 0,10 – 360 дней [6, с.63].

Одним из показателей качества дебиторской задолженности клиента является ее сезонность, которая зависит от цикличности производственной и торгово-коммерческой деятельности предприятия (таблица 5). Активные периоды деятельности предприятия, как правило, сопровождаются большим объемом поставок и значительным ростом дебиторской задолженности, образованием так называемых пиков задолженности, что требует значительных объемов финансирования со стороны банка-фактора. С точки зрения фактора предпочтительной является дебиторская задолженность, которая образуется в результате равномерных поставок предприятия в течение года. Данная характеристика крайне важна при определении уровня риска дебиторской задолженности клиента.

Таблица 5

Цикличность торгово-коммерческой деятельности клиента в 2009 г.

Кварталы	Объем продаж (за год)		Выручка от продаж (за год)		Дебиторская задолженность (за год)	
	сумма, млрд. руб.	уд. вес, %	сумма, млрд. руб.	уд. вес, %	сумма, млрд. руб.	уд. вес, %
I	6,07	18,7	5,08	16,8	1,21	20,7
II	6,88	21,2	6,20	20,5	1,51	25,8
III	10,42	32,1	7,65	25,3	1,72	29,4
IV	9,08	28,0	11,31	37,4	1,42	24,1
<b>Итого:</b>	<b>32,45</b>	<b>100</b>	<b>30,24</b>	<b>100</b>	<b>5,86</b>	<b>100</b>

При обнаружении четко выраженной цикличности в торгово-коммерческой деятельности клиента необходимо составить аналогичную таблицу в разрезе месяцев.

Основными показателями, характеризующими оборачиваемость дебиторской задолженности, являются: коэффициент оборачиваемости (КО), коэффициент инкассации (КИ) а также средний период погашения дебиторской задолженности (СПП):

$$КО = \frac{ВР}{ДЗ_{ср}}, \quad (1)$$

где ВР – выручка от реализации за отчетный период (год); ДЗ<sub>ср</sub> – средняя дебиторская задолженность за аналогичный период.

$$СПП = \frac{ДЗ_{ср} \times 360}{ВР}, \quad (2)$$

$$КИ = \frac{ВР}{ОП}, \quad (3)$$

где ОП – объем продаж за отчетный период.

Данные коэффициенты позволяют определить количество оборотов, которое совершает за год дебиторская задолженность (КО), среднюю длительность одного оборота дебиторской задолженности (СПП) в днях и долю оплаченной продукции из отгруженной (КИ) в отчетном периоде (таблица 6).

Динамика показателей оборачиваемости дебиторской задолженности клиента

Показатели	01.01.2007		01.01.2008		01.01.2009		01.01.2010	
	значение	значение	изменение (+,-)	значение	изменение (+,-)	значение	изменение (+,-)	
Средний оборот	17,6	17,0	-0,6	16,0	-1,0	14,5	-1,5	
Коэффициент	0,95	0,94	-0,01	0,94	0,0	0,93	-0,01	
Средний П, днях	20,3	21,1	0,8	22,5	1,4	24,8	2,3	

Замедление оборачиваемости дебиторской задолженности ведет к увеличению длительности финансового лаг предприятия, вовлечению дополнительных средств в оборот и росту риска несвоевременного погашения непогашения дебиторской задолженности. При накоплении банком-фактором достаточной статистической информации по различным клиентам целесообразно сравнивать полученные значения коэффициентов с показателями коэффициентов других предприятий данной отрасли. При наличии четко выраженной цикличности деятельности предприятия необходимо рассчитывать значения коэффициентов для активных периодов и периодов спада.

В соответствии с требованиями отечественного законодательства дебиторская задолженность предприятия оценивается и отражается в финансовой отчетности исходя из ее первоначальной балансовой стоимости за вычетом стоимости ее погашения. Инструкция об оценке и порядке продажи предприятия и иного имущества должника, находящегося в процедуре экономической несостоятельности (банкротства) от 28.06.2004 № 159 предусматривает следующие способы оценки дебиторской задолженности предприятия, находящегося в процедуре банкротства (п. 57–60):

- оценка дебиторской задолженности единым потоком (проводится на основе анализа данных бухгалтерского учета путем определения стоимости актива как части единого целого, составляющего стоимость предприятия);
- оценка дебиторской задолженности для реального владельца актива (проводится на основе анализа каждой конкретной суммы задолженности и определения реальной полезности и возможных выгод при продаже);
- оценка дебиторской задолженности как товара (проводится на основе определения рыночной стоимости данного актива).

При проведении оценки дебиторской задолженности учитываются факторы, влияющие на рыночную стоимость данного актива. К таким факторам относятся: условия прекращения обязательств; длительность отсрочки платежа; наличие обеспечения по соответствующему обязательству; наличие претензий дебитора по количеству и (или) качеству поставленных товаров (выполненных работ, оказанных услуг); финансовое состояние предприятия-дебитора и др. (п. 65). Рыночная стоимость дебиторской задолженности определяется путем деления балансовой стоимости дебиторской задолженности за вычетом безнадежных долгов на коэффициент дисконтирования в зависимости от срока неплатежа по денежным обязательствам (п. 70). Вышеназванная инструкция устанавливает шкалу уменьшения дебиторской задолженности в зависимости от срока неплатежа и длительности просрочки платежа до 4 месяцев коэффициент дисконтирования равен 1; от 4 до 5 месяцев – 0,9; от 6 до 7 месяцев – 0,6; от 8 до 9 месяцев – 0,4; от 10 до 11 месяцев – 0,2; от 12 до 13 месяцев – 0,1 и свыше 13 месяцев – 0,01 [7].

В свою очередь МСФО предполагают оценку дебиторской задолженности исходя из вероятности ее взыскания. По МСФО при первоначальном признании дебиторская задолженность учитывается по справедливой стоимости, увеличенной на сумму затрат, напрямую связанных с приобретением данного финансового актива. Затем дебиторская задолженность оценивается по амортизируемой стоимости с использованием метода эффективной ставки процента. Амортизируемая стоимость определяется как разница между стоимостью актива при его первоначальном признании за вычетом стоимости его погашения и убытка от обесценения и несобираемости, уменьшенная или увеличенная на сумму накопленной амортизационной разницы, рассчитанной по эффективной ставке процента. Эффективная ставка процента – это ставка, которая позволяет привести планируемые будущие поступления денежных средств до чистой балансовой стоимости финансового актива [8, с.56–57].

С точки зрения банка-фактора при оценке дебиторской задолженности клиента важна ее рыночная стоимость как актива, обеспечивающего исполнение обязательств по договору факторинга. Поскольку дебиторская

задолженность погашается через определенный период времени, на величину ее рыночной стоимости оказывает влияние уровень инфляции и вероятность погашения в зависимости от длительности отсрочки платежа (таблица 7).

Таблица 7

Данные для расчета рыночной стоимости дебиторской задолженности клиента на 01.01.2010 г.

Длительность отсрочки платежа по договору	Дебиторская задолженность				Индекс потребительских цен (ИПЦ) за период отсрочки платежа
	на 01.01.2009 г., млрд. руб.	погашено за год, млрд. руб.	доля погашения, D	на 01.01.2010 г., млрд. руб.	
до 30 дн.	1,06	0,94	0,89	1,03	1,008
31–60 дн.	0,41	0,31	0,76	0,54	1,016
61–90 дн.	0,20	0,14	0,71	0,31	1,024
91–120 дн.	–	–	–	–	1,032
121–180 дн.	–	–	–	–	1,049
181–360 дн.	–	–	–	–	1,10
<b>Итого:</b>	<b>1,67</b>	<b>1,39</b>	–	<b>1,88</b>	–

В Основных направлениях денежно-кредитной политики Республики Беларусь на 2010 год индекс потребительских цен прогнозируется на уровне 108-110 процентов. Для расчета рыночной стоимости дебиторской задолженности использовалось значение индекса потребительских цен равное 110 процентов. Рыночная стоимость дебиторской задолженности может быть определена по формуле 4.

$$ДЗр = \sum_{i=1}^n ДЗi \times Di \div ИПЦi, \quad (4)$$

где ДЗр – рыночная стоимость дебиторской задолженности; ДЗi – величина дебиторской задолженности клиента в i-ом периоде; Di – доля погашения дебиторской задолженности i-ого периода; ИПЦi – индекс потребительских цен за i-ый период отсрочки платежа.

По данным таблицы 7 рассчитаем рыночную стоимость дебиторской задолженности, переданной на факторинговое обслуживание банку.

$$ДЗр = 1,03 \times 0,94 / 1,008 + 0,54 \times 0,76 / 1,016 + 0,31 \times 0,71 / 1,024 = 1,58 \text{ (млрд. руб.)}$$

Достоинством данного метода расчета является возможность оценки дебиторской задолженности клиента единым потоком на основе данных бухгалтерского учета и финансовой отчетности предприятия, доли погашения дебиторской задолженности за предыдущие периоды и прогнозного уровня индекса потребительских цен, предусмотренного в «Основных направлениях денежно-кредитной политики Республики Беларусь» на очередной год.

Таким образом, предложенная автором методика анализа и оценки дебиторской задолженности позволяет оценить качество и рыночную стоимость дебиторской задолженности клиента, уступаемой банку-фактору. Применение данной методики возможно как на этапе заключения договора факторинга, так и для последующего контроля состояния и динамики дебиторской задолженности клиента в процессе его факторингового обслуживания.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Чернышева М., Велиева И. Расширяя факторинг // Банковское обозрение. – 2008. – № 8. – С. 42–45.
2. Управление финансами (Финансы предприятий) / А. А. Володин, Н.Ф. Самсонов, Л. А. Бурмистрова и др. – М.: НФРА-М, 2004. – 403 с.
3. Смолярова М.А. Кто-то теряет, кто-то находит // Экономика. Финансы. Управление. – 2008. - № 3. – С. 93–98.
4. Ивасенко А.Г. Факторинг / А.Г. Ивасенко, Я.И. Никонова. – Москва: КНОРУС, 2009. – 219 с.
5. Гришина О. Деньги для больших амбиций. // Эксперт. – № 15. – 2005. – С. 125–127.
6. Перевозчиков А.Г. К оценке дебиторской задолженности общим потоком // Финансы и кредит. – 2006. – № 33. – С. 63–66.
7. Инструкция об оценке и порядке продажи предприятия и иного имущества должника, находящегося в процедуре экономической несостоятельности (банкротства) от 28.06.2004 № 159 // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2004.
8. Мартынов М. Классификация и оценка активов и обязательств по МСФО // Финансовый директор. – № 2008. – № 2. – С. 56–58.

## МЕТОДИКИ ОТРАЖЕНИЯ ИНФОРМАЦИИ В БЕЛОРУССКОЙ И МЕЖДУНАРОДНОЙ БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Н. В. Кожарская, Минский институт управления

В настоящее время многие белорусские предприятия в своей деятельности применяют систему международных стандартов бухгалтерского учета, используя один из следующих способов:

- пересчет финансовой отчетности;
- прямое сопоставление бухгалтерских проводок;
- параллельный учет.

Первые два способа — более простые, но дают погрешности в пределах 10—30%.

Третий способ считается предпочтительнее, поскольку он максимально точно отображает имеющиеся отличия учета.

Покажем на примере, где можно осуществить переход путем почти прямого сопоставления бухгалтерских проводок. Рассмотрим оформление хозяйственной деятельности конкретного малого частного предприятия по системе стандартов GAAP. Одновременно покажем, как эта деятельности может быть отражена в белорусской практике бухгалтерского учета. В первом приближении проблему налоговых платежей затрагивать не будем.

Используем пример по ведению бухгалтерского учета в транспортной фирме «Поставки», приведенный в работе [Бухгалтерский учет и анализ в США / Пер. с англ. М.: Финансовые известия, 1993]. План счетов фирмы, включающий соответствующие эквивалентные счета белорусского бухгалтерского учета, представлен в табл. 1.1.

Таблица 1.1

План счетов бухгалтерского учета фирмы «Поставки»

№ счета по GAAP	№ счета	Название счета	Описание счета
1	2	3	4
Активы (контрактивы)			
100	50, 51	Наличность	Банковские депозиты и наличность
101	62	Счета дебиторов	Суммы, которые клиенты должны фирме
102	10	Запасы материалов	Бумага, конверты и другие материалы, используемые в работе
103	97-3	Страхование авансом	Суммы страхования, уплаченные заранее за будущие периоды
104	97-4	Аренда авансом	Суммы аренды, уплаченные заранее за будущие периоды
110	01	Грузовики	Грузовики для транспортировки грузов клиентам
110А Контрактив	02-Г	Аккумуляированная амортизация: грузовики	Полная сумма амортизации по грузовикам. Сальдо списывается по статье «Грузовики» в балансе