

Министерство образования и науки, молодежи и спорта Украины
Севастопольский национальный технический университет

МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ
к расчетно-графическому заданию
по дисциплине "Финансовый менеджмент"
для студентов специальности
7.03050401 "Экономика предприятия"
всех форм обучения

Севастополь
2013



Методические указания к расчетно-графическому заданию по дисциплине "Финансовый менеджмент" для студентов специальности 7.03050401 "Экономика предприятия" всех форм обучения/ Сост. канд. эконом. наук, доцент Н.М.Гридина. – Севастополь: Изд-во СевНТУ, 2013. – 16 с.

Целью методических указаний является закрепление теоретических знаний, практическое использование современных принципов, механизмов и методов эффективного управления финансовой деятельностью предприятия.

Методические указания рассмотрены и утверждены на заседании кафедры «Экономика предприятия» протокол №6 от «21» января 2013 г.

Допущено учебно-методическим центром СевНТУ в качестве методических указаний.

Рецензент:
канд. эконом. наук, доцент Кулинич И.Н.

СОДЕРЖАНИЕ

1. Цель и задачи методических указаний.....	4
2. Методические указания к выполнению расчетно-графического задания.....	4
Библиографический список.....	10
Приложение А. Исходные данные по вариантам.....	11

1. ЦЕЛЬ И ЗАДАЧИ МЕТОДИЧЕСКИХ УКАЗАНИЙ

Целью методических указаний является углубление и закрепление знаний, полученных студентами на лекции.

Выполнение расчетно-графического задания способствуют качественному усвоению теоретического материала дисциплины "Финансовый менеджмент", повышению уровня овладения студентами навыками финансовых расчетов по теме: «Управление дебиторской задолженностью». Расчетно-графическое задание состоит из двух этапов расчетов:

1. Проведение анализа дебиторской задолженности. Используя исходные данные таблицы А.1 (Приложение):

- определить величину дебиторской задолженности на конец каждого месяца; однодневный товарооборот и оборачиваемость дебиторской задолженности в днях по каждому кварталу;

- составить классификацию дебиторской задолженности по срокам возникновения на конец марта, конец июня, конец сентября и декабря, используя сроки 0-30, 31-60 и 61-90 дней;

- составить ведомость непогашенных остатков на конец каждого квартала;

- используя приведенные прогнозируемые объемы реализации, определить уровни дебиторской задолженности на планируемый период (таблица А.1, Приложение).

2. Оценка последствий изменения кредитной политики

- на основе построения прогнозного отчета о финансовых результатах;

- приростным методом.

Определите величину ожидаемого изменения дебиторской задолженности и ожидаемого изменения налогооблагаемой прибыли.

Следует ли предприятию осуществлять предполагаемые изменения? Если да, то почему? Для расчета использовать данные таблицы А.2 (Приложение).

2. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ К ВЫПОЛНЕНИЮ РАСЧЕТНОГО ЗАДАНИЯ

Для контроля дебиторской задолженности и предотвращения появления безнадежных долгов используют показатель оборачиваемости дебиторской задолженности в днях или средний период платежей. Для определения этого показателя могут использоваться различные данные (квартальные, полугодовые, годовые). Рассмотрим таблицу 2.1, которая содержит информацию об объеме реализации в кредит и дебиторской задолженности.

Таблица 2.1 – Характеристика дебиторской задолженности

Месяц	Выручка от реализации в кредит, тыс. грн.	Остаток ДЗ, тыс. грн.	Квартальные данные		Кумулятивные данные	
			Одн. товарооборот, тыс. грн.	П, дн.	Одн. товарооборот, тыс. грн.	П, дн.
1	2	3	4	5	6	7
Январь	5	3,5				
Февраль	5	5	0,1667	33	0,1667	33
Март	5	5,5				

Апрель	5					
Май	5					
Июнь	5					
Июль	5					
Август	10					
Сентябрь	15					
Октябрь	15	16				
Ноябрь	10	13	0,3333	24	0,25	32
Декабрь	5	8				

Предположим, что 30% клиентов производят оплату в течение месяца реализации; 40% – в первый месяц, следующий за месяцем реализации; 20% – во второй; 10% – в третий. Затем предположим, что платежное поведение клиентов сохраняет свой характер в течение года.

На основе этого порядка осуществления платежей определяются остатки дебиторской задолженности на конец каждого месяца. Например, в течение марта объем реализации в кредит составляет 5 тыс.грн., 30% клиентов оплачивают товар в течение месяца продажи; к концу марта $30\% + 40\% = 70\%$ покупателей оплатили февральские продажи и, кроме того, было оплачено 90% ($30\% + 40\% + 20\%$) январских продаж. Таким образом, остаток дебиторской задолженности к концу марта составляет:

$$5 \cdot (1 - 0,3) + 5 \cdot (1 - 0,7) + 5 \cdot (1 - 0,9) = 5,5 \text{ тыс. грн.}$$

К концу декабря было оплачено 90% октябрьских продаж, 70% – ноябрьских продаж и 30% – декабрьских продаж. Таким образом, остаток дебиторской задолженности за декабрь находится как:

$$5 \cdot (1 - 0,3) + 10 \cdot (1 - 0,7) + 15 \cdot (1 - 0,9) = 8 \text{ тыс. грн.}$$

Далее находим однодневный товарооборот, предполагается, что в году 360 дней:

$$\text{Одн. товарооборот за 4 квартал} = (15 + 10 + 5) / 90 = 0,333 \text{ (тыс. грн.)}$$

Оборачиваемость дебиторской задолженности определяется делением остатка дебиторской задолженности на конец квартала на однодневный товарооборот за этот же квартал, например:

$$\text{П 4 квартал} = 8 / 0,333 = 24 \text{ дня.}$$

В графах 4, 5 однодневный товарооборот и оборачиваемость дебиторской задолженности рассчитаны на основе квартальных данных, а в графах 6, 7 на базе накопленных в течение года объемов реализации, например:

$$\text{Одн. товарооборот за 12 месяцев} = 90 / 360 = 0,25 \text{ (тыс.грн.);}$$

$$\text{П 4 квартал} = 8 / 0,25 = 32 \text{ дня.}$$

Аналогично производятся остальные расчеты.

На основании проведенных расчетов делается вывод о том, каким образом изменение объема реализации в кредит влияет на изменение величины оборачиваемости дебиторской задолженности.

Отметим, что средний период погашения дебиторской задолженности может определяться и по другой методике. Предположим, что предприятие производит продажу в кредит на условиях 2 / 10 брутто 30. При этом 55% клиентов оплачивают товар на 10-й день и пользуются скидкой, остальные 45% – на 30-й день.

В данном случае оборачиваемость дебиторской задолженности равна
 $\Pi = 10 \cdot 0,55 + 30 \cdot 0,45 = 19$ (дн.).

Контроль дебиторской задолженности включает в себя и ранжирование дебиторской задолженности по срокам ее возникновения. Наиболее распространенная классификация предусматривает следующую группировку (в днях: 0 – 30; 31 – 60; 61 – 90; 90 – 120; свыше 120). Конечно, возможны и другие группировки.

В таблице 2.2 приведена структура дебиторской задолженности по срокам ее возникновения на конец каждого квартала

Таблица 2.2 – Классификация дебиторской задолженности по срокам ее возникновения

Срок возникновения дней	Дебиторская задолженность на конец квартала							
	31 марта		30 июня		30 сентября		31 декабря	
	тыс. грн.	%	тыс. грн.	%	тыс. грн.	%	тыс. грн.	%
0-30	3,5	63,63					3,5	43,75
31-60	1,5	27,27					3	37,5
61-90	0,5	9,1					1,5	18,75
Итого	5,5	100					8	100

В таблице 2.2 показан остаток кредиторской задолженности на конец каждого квартала. Например, на конец 4 квартала (31 декабря) уже получено 90% октябрьского объема реализации ($15 \cdot 0,1 = 1,5$ тыс. грн.), 70% ноябрьского ($10 \cdot 0,3 = 3$ тыс. грн.), а также 30% декабря ($5 \cdot 0,7 = 3,5$ тыс. грн.). Таким образом, остаток дебиторской задолженности на конец декабря составил 8 тыс. грн.

Далее идет самостоятельный расчет.

Итак, изменение объема реализации приводит к изменению оборачиваемости дебиторской задолженности. Об этом свидетельствуют результаты расчетов таблицы 2.1. По данным этой таблицы делается вывод о замедлении или ускорении выплат. В целом, на основании расчетных данных таблицы 2.1 и 2.2 дается оценка состояния дебиторской задолженности и динамика ее оборачиваемости.

Хотя оборачиваемость дебиторской задолженности и распределение дебиторов по срокам возникновения могут быть использованы для контроля за состоянием дебиторской задолженности, их применение в анализе осложняется зависимостью этих характеристик от изменения объема реализации в кредит. При изменении объема реализации они также изменяются, даже если прежнее поведение клиентов сохраняет свой характер в течение года. По этой причине был разработан подход с позиции платежной дисциплины, помогающий выявить и оценить изменения платежного поведения клиентов вне зависимости от изменения объема реализации в кредит. Основным инструментом данного подхода является ведомость непогашенных остатков.

Из общей суммы дебиторской задолженности на конец квартала выделяется задолженность, относящаяся к реализации каждого месяца квартала. Далее за каждый месяц рассчитывается доля непогашенной дебиторской задолженности в объеме реализации данного месяца. Например, к концу 1 квартала от январской реализа-

ции на сумму 5 тыс. грн. остались невыплаченными 10% (0,5 тыс. грн.), а также 30% от февральской реализации и 70% от мартовской.

Аналогично производятся все остальные вычисления. На основании приведенных расчетов делается вывод о платежной дисциплине клиентов.

Таблица 2.3 – Ведомость непогашенных остатков

Месяц и квартал	Объем от реализации в кредит, тыс. грн.	ДЗ, возникшая в данном месяце	
		тыс. грн.	%
Январь	5	0,5	10
Февраль	5	1,5	30
Март	5	3,5	70
Апрель	5		
Май	5		
Июнь	5		
Июль	5		
Август	10		
Сентябрь	15		
Октябрь	15		
Ноябрь	10		
Декабрь	5		

Представленная ведомость непогашенных остатков может быть использована для прогнозирования величины дебиторской задолженности на предстоящий период. Например, используя прогнозные оценки объемов реализации и предполагая, что платежное поведение клиентов не изменится, определим остаток дебиторской задолженности на конец декабря прогнозируемого периода.

Таблица 2.4 – Прогнозирование дебиторской задолженности

Месяц	Прогнозируемый объем реализации, тыс. грн.	Отношение дебиторской задолженности к объему реализации, %	Прогнозируемая величина ДЗ, тыс. грн.
Октябрь	20	10	2
Ноябрь	15	30	4,5
Декабрь	8	70	5,6
Итого			12,1

Анализ последствий изменения кредитной политики (смягчение или ужесточение) может проводиться:

- на основе построения прогнозного отчета о финансовых результатах, составляемого исходя из условий текущей и новой (предполагаемой) кредитной политики;
- с помощью приростного метода.

Прогнозный отчет о финансовых результатах представлен в таблице 2.5.

Таблица 2.5 – Прогнозный отчет о финансовых результатах

Показатели	Условия кредитования		
	Текущие	Новые	Абсолютные отклонения
Валовая выручка от реализации	70	75	5
Торговая скидка	0,56	0,45	-0,11
Чистая выручка от реализации	69,44	74,55	5,11
Переменные затраты	49	52,5	3,5
Затраты по кредитованию клиентов:			
- затраты по поддержанию ДЗ	0,898	1,021	0,12
- потери по безнадежным долгам	1,4	3	1,6
Прибыль до налогообложения	18,14	18,03	-0,11
Налог на прибыль	3,628	3,606	-0,022
Чистая прибыль	14,512	14,424	-0,088

Торговая скидка рассчитывается по формуле:

$$TC = V \cdot C \cdot P, \quad (2.1)$$

где TC – торговая скидка, грн.; V – объем реализации в кредит, грн.; C – размер торговой скидки, в долях единицы; P – доля клиентов, пользующихся скидкой.

Затраты по поддержанию дебиторской задолженности рассчитываются по формуле:

$$З = \frac{V \cdot П}{360} \cdot d \cdot k, \quad (2.2)$$

где $З$ – затраты на поддержание дебиторской задолженности; $П$ – оборачиваемость дебиторской задолженности, дн.; k – цена инвестиций в дебиторскую задолженность, в долях единицы; d – переменные расходы, в долях единицы.

Данные показатели рассчитываются при текущей и новой кредитной политике.

Приростный анализ последствий изменений кредитной политики включает следующие этапы:

- определение оборачиваемости дебиторской задолженности;
- определение ожидаемого изменения дебиторской задолженности;
- расчет ожидаемого изменения прибыли до налогообложения.

Расчет показателей приростного анализа представлен в таблице 2.6.

На основании полученных результатов делается вывод. Если ожидается увеличение прибыли (до налогообложения или чистой), кредитную политику следует изменить, т.е. принять новую.

Таблица 2.6 – Приростный метод

Показатель	Расчетная формула	Комментарии
Оборачиваемость дебиторской задолженности	См. пункт 1.	V_n, V_m – объем реализации (валовая выручка от реализации) до и после изменения кредитной политики, грн.;
Ожидаемое изменение дебиторской задолженности	При увеличении объема реализации в кредит: $\Delta I = \frac{(P_n - P_m) \cdot V_m}{360} + d \cdot P_n \cdot \frac{(V_n - V_m)}{360}$ При уменьшении объема реализации в кредит:	d – переменные затраты, постоянный процент от валового объема, в долях единицы; k – цена инвестиций в дебиторскую задолженность, в долях единицы;
Ожидаемое изменение прибыли до налогообложения	$\Delta \text{Прибыли} = (V_n - V_m) \cdot (1 - d) - k \cdot \Delta I - (B_n \cdot V_n - B_m \cdot V_m) - (C_n \cdot V_n \cdot P_n - C_m \cdot V_m \cdot P_m)$	P_n, P_m – оборачиваемость дебиторской задолженности в днях до и после изменения кредитной политики; B_n, B_m – средний объем безнадежных долгов при текущей и новой кредитной политике, в долях единицы; P_n, P_m – доля объема реализации со скидкой в валовом объеме реализации до и после изменения кредитной политики, в долях единицы; C_n, C_m – процент торговой скидки до и после изменения кредитной политики, в долях единицы; ΔI – прирост величины дебиторской задолженности, грн.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Бланк И.А. Финансовый менеджмент: учеб. курс/ И.А. Бланк. – 2-е изд., перераб. и доп. – К.: Эльга: Ника-Центр, 2004. – 656 с.
2. Ковалев В.В. Практикум по финансовому менеджменту. Конспект лекций с задачами/ В.В. Ковалев. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 560 с.
3. Ковалев В.В. Введение в финансовый менеджмент. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 768 с.
4. Ковалев В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры/ В.В.Ковалев. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 560 с.
5. Фінансовий менеджмент: Навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл./ Ред. Г.Г. Кірейцев. – 3-те вид., переробл. та допов. – К.: Центр навч. літ-ри, 2004. – 532 с.
6. Финансовый менеджмент: Теория и практика: учебник/ Под ред. Е.С. Стояновой. 5-е изд., перераб. и доп. – М.: Изд-во «Перспектива», 2005. – 656 с.

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Исходные данные по вариантам

Таблица А.1. – Дебиторская задолженность

ВАРИАНТ	Выручка от реализации в кредит, тыс. грн												Процент клиентов, производящих оплату			
	Январь	Февраль	Март	Апрель	Май	Июнь	Июль	Август	Сентябрь	Октябрь	Ноябрь	Декабрь	В течение месяца реализации	В 1-й месяц, следующий за месяцем реализации	В 2-й месяц, следующий за месяцем реализации	В 3-й месяц, следующий за месяцем реализации
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17
1	45 -	45 -	45 -	45 -	45 -	45 -	45 -	50 -	55 -	55 60	50 58	45 52	70	15	15	-
2	30 -	26 -	25 -	24 -	24 -	25 -	30 30	32 34	30 35	28 -	28 -	24 -	15	20	40	25
3	28 -	28 -	28 -	28 -	30 32	32 34	30 36	28 -	28 -	28 -	28 -	28 -	-	15	10	75
4	36 -	36 -	36 -	36 -	36 -	36 -	36 -	40 38	45 48	45 46	40 -	36 -	35	30	20	15
5	62 -	64 -	64 -	62 -	60 -	60 -	60 -	60 -	60 -	59 60	60 62	60 59	15	15	40	30
6	25 30	25 28	20 26	24 -	20 -	21 -	22 -	26 -	26 -	26 -	25 -	27 -	35	10	55	-
7	10 -	10 -	10 -	10 12	15 16	20 18	20 -	15 -	10 -	10 -	10 -	10 -	15	20	25	40
8	20 -	24 -	26 -	26 30	24 32	20 26	20 -	20 -	20 -	20 -	20 -	20 -	35	15	20	30
9	34 -	36 -	40 -	36 -	36 -	40 -	35 -	42 -	40 -	44 46	40 42	36 40	15	25	60	-
10	55 58	55 60	55 58	55 -	56 -	55 -	55 -	60 -	65 -	65 -	60 -	55 -	15	20	50	15
11	46 -	46 -	48 -	46 -	50 -	52 -	53 -	50 -	46 -	45 46	46 47	46 49	45	15	40	-
12	16 -	18 -	20 -	20 22	18 19	16 18	16 -	16 -	16 -	16 -	16 -	16 -	15	15	40	30
13	48 -	50 -	52 -	50 -	48 -	53 -	42 40	55 56	55 58	50 -	46 -	47 -	35	10	55	-
14	15 -	15 -	15 -	15 -	15 -	15 -	15 -	20 -	24 -	24 30	20 25	15 20	15	20	25	40

Продолжение таблицы А.1. – Дебиторская задолженность

ВАРИАНТ	Выручка от реализации в кредит, тыс. грн												Процент клиентов, производящих оплату			
	Январь	Февраль	Март	Апрель	Май	Июнь	Июль	Август	Сентябрь	Октябрь	Ноябрь	Декабрь	В течение месяца реализации	В 1-й месяц, следующий за месяцем реализации	В 2-й месяц, следующий за месяцем реализации	В 3-й месяц, следующий за месяцем реализации
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17
15	22 20	20 22	18 20	18 -	20 -	24 -	22 -	20 -	18 -	20 -	24 -	20 -	-	10	10	80
16	30 -	30 -	32 -	30 -	30 -	31 -	30 32	31 30	32 29	34 -	34 -	32 -	35	15	30	20
17	8 -	9 -	8 -	10 -	8 -	8 -	8 10	12 12	14 16	14 -	12 -	10 -	35	25	40	-
18	60 64	64 62	68 66	68 -	64 -	60 -	60 -	60 -	60 -	60 -	60 -	60 -	20	50	15	15
19	52 -	52 -	52 -	52 -	60 -	64 -	64 70	60 65	52 60	52 -	52 -	52 -	15	15	70	-
20	18 -	18 -	18 -	18 -	25 -	38 -	38 40	25 33	18 27	18 -	18 -	18 -	15	40	30	15
21	30 33	35 38	40 42	40 -	35 -	30 -	30 -	30 -	30 -	30 -	30 -	30 -	-	30	30	40
22	44 -	44 -	44 -	44 -	44 -	44 -	44 -	50 -	54 -	50 50	44 50	44 50	15	25	40	20
23	20 -	20 -	20 -	20 -	30 22	40 32	40 42	20 -	18 -	18 -	20 -	20 -	40	40	20	-
24	65 -	70 -	75 -	75 -	70 -	65 -	60 58	60 62	65 64	65 -	65 -	65 -	35	20	15	30
25	66 -	66 -	66 -	66 -	66 -	66 -	66 -	70 -	78 -	78 80	70 78	66 74	25	50	25	-
26	90 -	90 -	90 -	90 105	95 100	100 95	100 -	95 -	90 -	90 -	90 -	90 -	50	15	15	20
27	100 -	100 -	100 -	100 -	100 -	100 -	100 -	120 -	140 -	140 140	120 130	100 120	10	15	75	-
28	33 30	33 32	33 34	30 -	34 -	32 -	32 -	30 -	34 -	33 -	35 -	30 -	15	30	15	40
29	20 -	28 -	34 -	34 38	28 34	20 30	20 -	20 -	20 -	20 -	20 -	20 -	30	10	60	-
30	8 -	8 -	8 -	8 -	8 -	8 -	8 -	8 -	10 -	12 20	12 15	10 12	15	40	25	20

Таблица А.2 – Кредитная политика

ВАРИАНТ	Условия кредитования	Годовой объем реализации, тыс. грн	Безнадежные долги в % к выручке	Оплата товара клиентами, %	Переменные затраты в % к выручке	Цена инвестиций в дебиторскую задолженность, %	Годовой объем реализации, тыс. грн	Безнадежные долги в % к выручке	Оплата товара клиентами, %	Условия кредитования
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
1	1/5 брутто 65	530	1	5д–15 65д–15 70д–70	40	30	500	0,5	10д–15 60д–45 65д–40	2/10 брутто 60
2	2/5 брутто 70	480	1	5д–10 70д–80 75д–10	45	18	500	2	5д–10 65д–35 70д–55	3/5 брутто 65
3	2/10 брутто 60	360	0,5	10д–25 60д–45 65д–30	40	28	400	5	15д–80 55д–10 60д–10	3/15 брутто 55
4	2/15 брутто 65	444	4,4	15д–70 65д–15 70д–15	55	30	500	5	15д–25 60д–35 65д–40	3/15 брутто 60
5	3/5 брутто 40	490	3,4	5д–30 40д–40 45д–30	60	25	450	4,5	5д–15 35д–70 40д–15	1/5 брутто 35
6	1/10 брутто 30	465	2,4	10д–40 30д–35 35д–25	65	22	400	2	5д–10 25д–35 30д–55	1/5 брутто 25
7	1/15 брутто 35	535	1	15д–15 35д–75 40д–10	50	24	510	0,5	10д–15 30д–45 35д–40	1/10 брутто 30
8	1/5 брутто 25	245	2	5д–50 25д–25 30д–25	55	26	300	3,5	15д–25 30д–15 35д–60	2/15 брутто 30
9	2/10 брутто 30	390	3	10д–20 30д–20 35д–60	55	24	410	4,2	15д–20 40д–60 45д–20	3/15 брутто 40
10	2/15 брутто 35	120	5	15д–15 35д–25 40д–60	40	20	80	3,8	5д–30 30д–10 35д–60	1/5 брутто 30
11	3/10 брутто 30	480	4	10д–15 30д–25 35д–60	60	20	460	3,3	5д–25 25д–50 30д–25	2/5 брутто 25

Продолжение таблицы А.2 – Кредитная политика

ВАРИАНТ	Условия кредитования	Годовой объем реализации, тыс. грн	Безнадежные долги в % к выручке	Оплата товара клиентами, %	Переменные затраты в % к выручке	Цена инвестиций в дебиторскую задолженность, %	Годовой объем реализации, тыс. грн	Безнадежные долги в % к выручке	Оплата товара клиентами, %	Условия кредитования
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
10	2/15 брутто 35	120	5	15д–15 35д–25 40д–60	40	20	80	3,8	5д–30 30д–10 35д–60	1/5 брутто 30
11	3/10 брутто 30	480	4	10д–15 30д–25 35д–60	60	20	460	3,3	5д–25 25д–50 30д–25	2/5 брутто 25
12	3/15 брутто 35	605	2,5	15д–45 35д–15 40д–40	55	18	640	3	15д–10 40д–15 45д–75	3/15 брутто 40
13	3/5 брутто 25	710	3	5д–35 25д–10 30д–55	60	24	730	4,5	15д–40 30д–40 35д–20	3/15 брутто 30
14	1/10 брутто 30	465	2,4	10д–40 30д–35 35д–25	65	22	400	2	5д–10 25д–35 30д–55	1/5 брутто 25
15	1/15 брутто 35	535	1	15д–15 35д–75 40д–10	50	24	510	0,5	10д–15 30д–45 35д–40	1/10 брутто 30
16	1/5 брутто 25	245	2	5д–50 25д–25 30д–25	55	26	300	3,5	15д–25 30д–15 35д–60	2/15 брутто 30
17	2/10 брутто 30	390	3	10д–20 30д–20 35д–60	55	24	410	4,2	15д–20 40д–60 45д–20	3/15 брутто 40
18	2/15 брутто 35	120	5	15д–15 35д–25 40д–60	40	20	80	3,8	5д–30 30д–10 35д–60	1/5 брутто 30
19	3/10 брутто 30	480	4	10д–15 30д–25 35д–60	60	20	460	3,3	5д–25 25д–50 30д–25	2/5 брутто 25
20	3/15 брутто 35	605	2,5	15д–45 35д–15 40д–40	55	18	640	3	15д–10 40д–15 45д–75	3/15 брутто 40

Продолжение таблицы А.2 – Кредитная политика

ВАРИАНТ	Условия кредитования	Годовой объем реализации, тыс. грн	Безнадежные долги в % к выручке	Оплата товара клиентами, %	Переменные затраты в % к выручке	Цена инвестиций в дебиторскую задолженность, %	Годовой объем реализации, тыс. грн	Безнадежные долги в % к выручке	Оплата товара клиентами, %	Условия кредитования
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
21	3/5 брутто 25	710	3	5д–35 25д–10 30д–55	60	24	730	4,5	15д–40 30д–40 35д–20	3/15 брутто 30
22	2/5 брутто 55	125	3	5д–60 55д–30 60д–10	60	15	230	6	15д–80 60д–10 65д–10	3/15 брутто 60
23	3/10 брутто 60	290	5	10д–15 60д–60 65д–25	65	18	200	3,5	5д–25 40д–40 50д–35	2/5 брутто 40
24	3/5 брутто 55	140	4,5	5д–15 55д–45 60д–40	70	20	100	2	5д–70 30д–15 40д–15	1/5 брутто 30
25	1/10 брутто 25	100	4	10д–25 25д–25 30д–50	55	28	80	3	5д–60 20д–30 25д–10	1/5 брутто 20
26	2/5 брутто 55	125	3	5д–60 55д–30 60д–10	60	15	230	6	15д–80 60д–10 65д–10	3/15 брутто 60
27	3/10 брутто 60	290	5	10д–15 60д–60 65д–25	65	18	200	3,5	5д–25 40д–40 50д–35	2/5 брутто 40
28	3/5 брутто 55	140	4,5	5д–15 55д–45 60д–40	70	20	100	2	5д–70 30д–15 40д–15	1/5 брутто 30
29	1/10 брутто 25	100	4	10д–25 25д–25 30д–50	55	28	80	3	5д–60 20д–30 25д–10	1/5 брутто 20
30	1/10 брутто 20	100	4	10д–50 20д–25 30д–25	60	30	120	5	5д–60 40д–30 50д–10	3/5 брутто 40

Заказ № _____ от « ____ » _____ 20 __. Тираж _____ экз.

Изд-во СевНТУ