

# Способы управления дебиторской задолженности

Аatabekyan Эдгар Ваагнович

Дарбинян Телемак Арманович

# Содержание презентации

- Что такое дебиторская задолженность?
- Выгода и риски ее предоставления
- Составные части кредитной политики
- Технические аспекты проекта
- Векторы развития проекта

## Дебиторская задолженность

### ЗАДЕРЖКА ПЛАТЕЖА

Когда компания продает товары и услуги, она может потребовать оплату за них в день поставки или заранее, а может предоставить кредит своим клиентам и согласиться на некоторую задержку платежа.

### ИНВЕСТИЦИЯ

По сути, выдавая кредит, компания осуществляет инвестицию в клиента, которая привязана к продаже продукции или услуги. С точки зрения бухгалтерского учета, при предоставлении такого кредита возникает дебиторская задолженность.

### ВАЖНОСТЬ КРЕДИТОВАНИЯ

Это важная составляющая экономики, т.к. около 1/6 активов промышленных компаний США существуют в форме счетов к получению.

# PROS



## ПОВЫШЕНИЕ ПРОДАЖ

Возможность кредитования стимулирует продажи, так как кредитование инструмент, поощряющий потребление

# CONS



## РИСК НЕВЫПЛАТЫ

Всегда есть риск того, что клиент не выполнит кредитные обязательства



## ИЗДЕРЖКИ

Разработка клиентной политики и отслеживание ее исполнения требует дополнительных расходов

# ГЛАВНОЕ - НАЙТИ БАЛАНС

# Кредитная политика

## УСЛОВИЯ ПРОДАЖИ

Определяют, как компания предполагает продавать свои товары или услуги. Основное решение касается того, потребует ли компания оплатить покупку сразу или предоставит кредит. Если компания предоставляет кредит клиенту, необходимо установить условия продажи (возможно, не явным образом), такие как кредитный период, скидка при досрочной оплате, порядок действий скидки и тип кредитных инструментов.

## КРЕДИТНЫЙ АНАЛИЗ

При предоставлении кредита компания определяет, какие действия надо предпринять, чтобы провести различие между клиентами, которые будут платить, и клиентами, которые не в состоянии этого делать. Компании используют ряд методов и процедур для оценки вероятности того, что клиенты не будут платить. Все вместе они называются анализом кредитоспособности.

## ПОЛИТИКА ВЗЫСКАНИЯ ДОЛГА

После того как кредит предоставлен, у компании потенциально могут возникнуть проблемы при получении долга, для решения которых она и должна определить политику взыскания долга.

## УСЛОВИЯ КРЕДИТА - “2/10 NET 30”

Разве можно считать такую сумму серьезным стимулом для более ранней оплаты?

### РАСЧЕТ ФАКТИЧЕСКОЙ СТАВКИ

Ответ - да.

Берем сумму кредита 1000\$. При 20\$ долларах процента на заимствованную сумму в 980\$ процентная ставка равна:  $20\$/980\$ = 2,0408\%$ .

Однако это не годовая ставка, потому что речь идет о ставке на 20-дневный кредит. В году таких периодов:  $365/20 = 18,25$ . Поэтому, отказавшись от скидки, покупатель платит именную эффективную годовую процентную ставку в размере:

18.25

$$1.020408 - 1 = 44.59\%$$

УСЛОВИЯ  
ПРОДАЖИ



# Техническая Часть

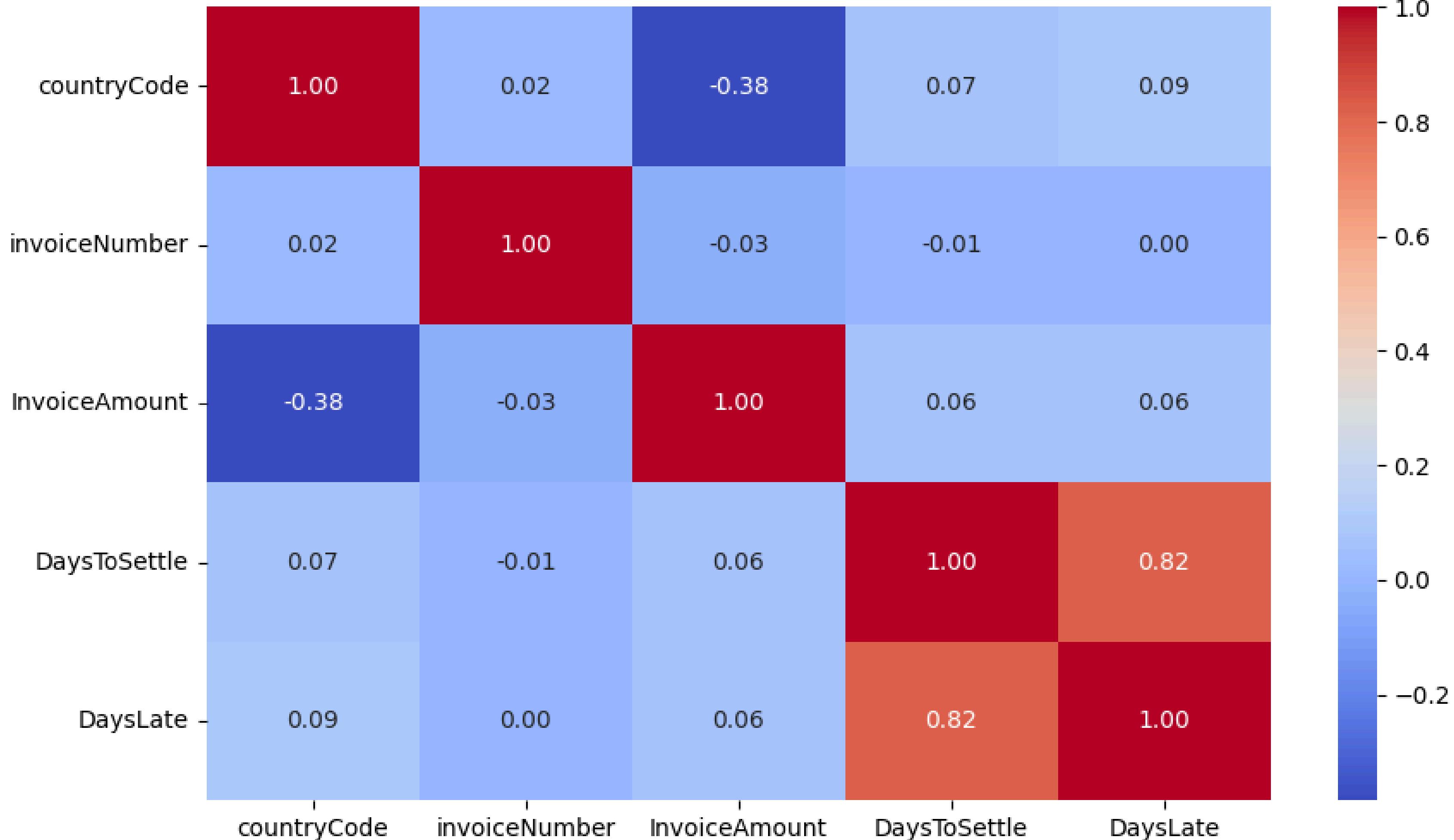
KNN

RANDOM FOREST

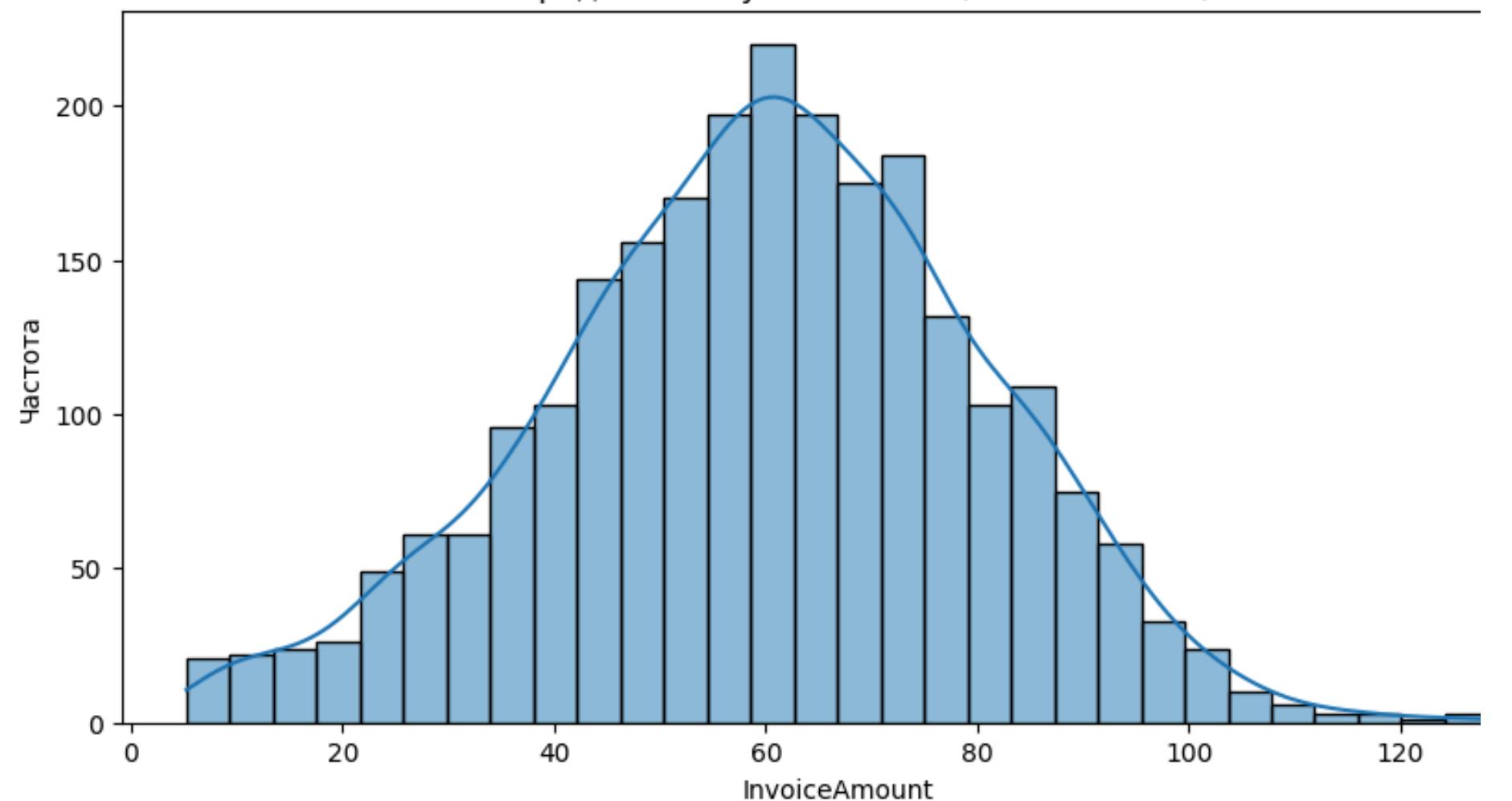
ПЕРЕОСМЫСЛЕНИЕ ДАННЫХ

CATBOOST BINARY CLASSIFIER

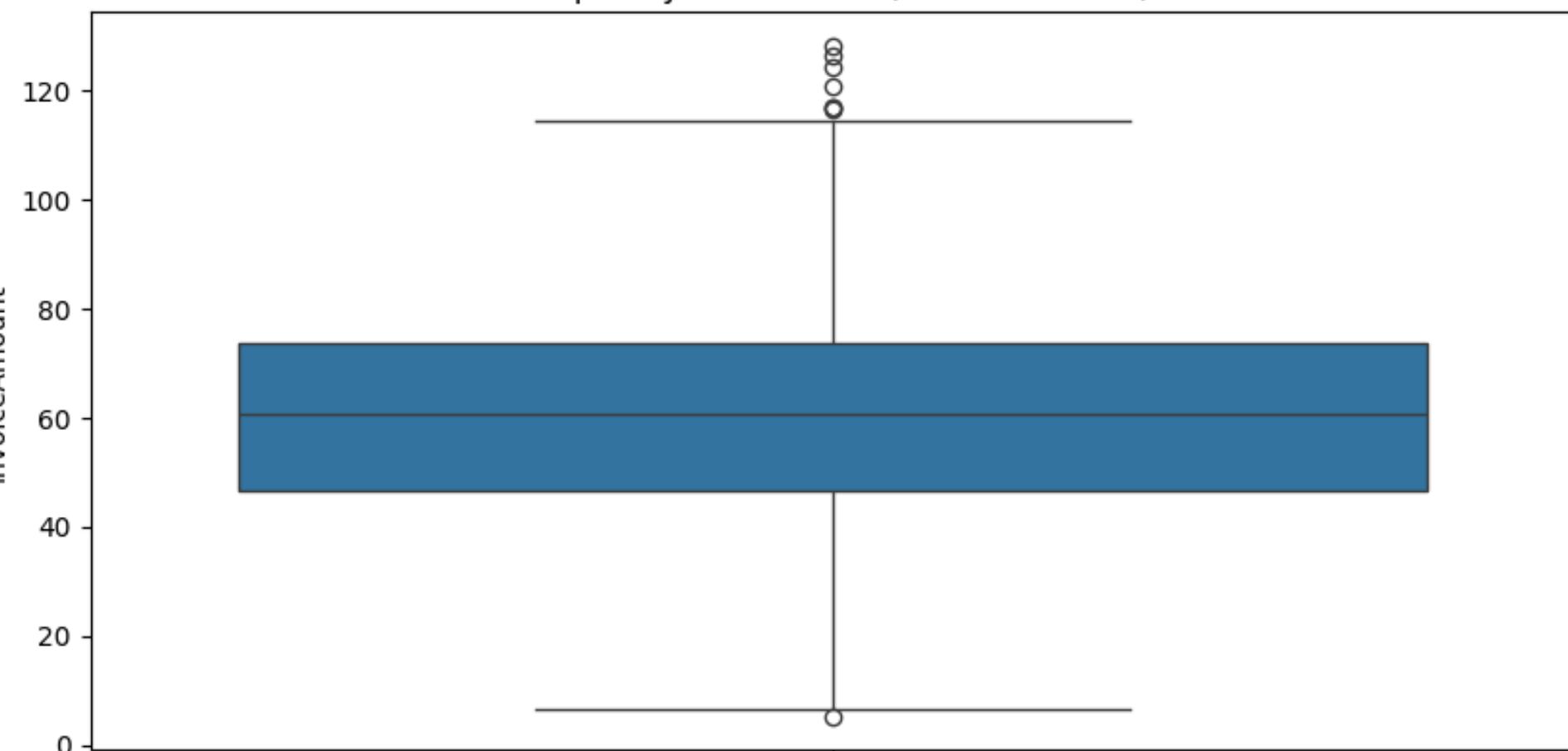
### Корреляционная матрица



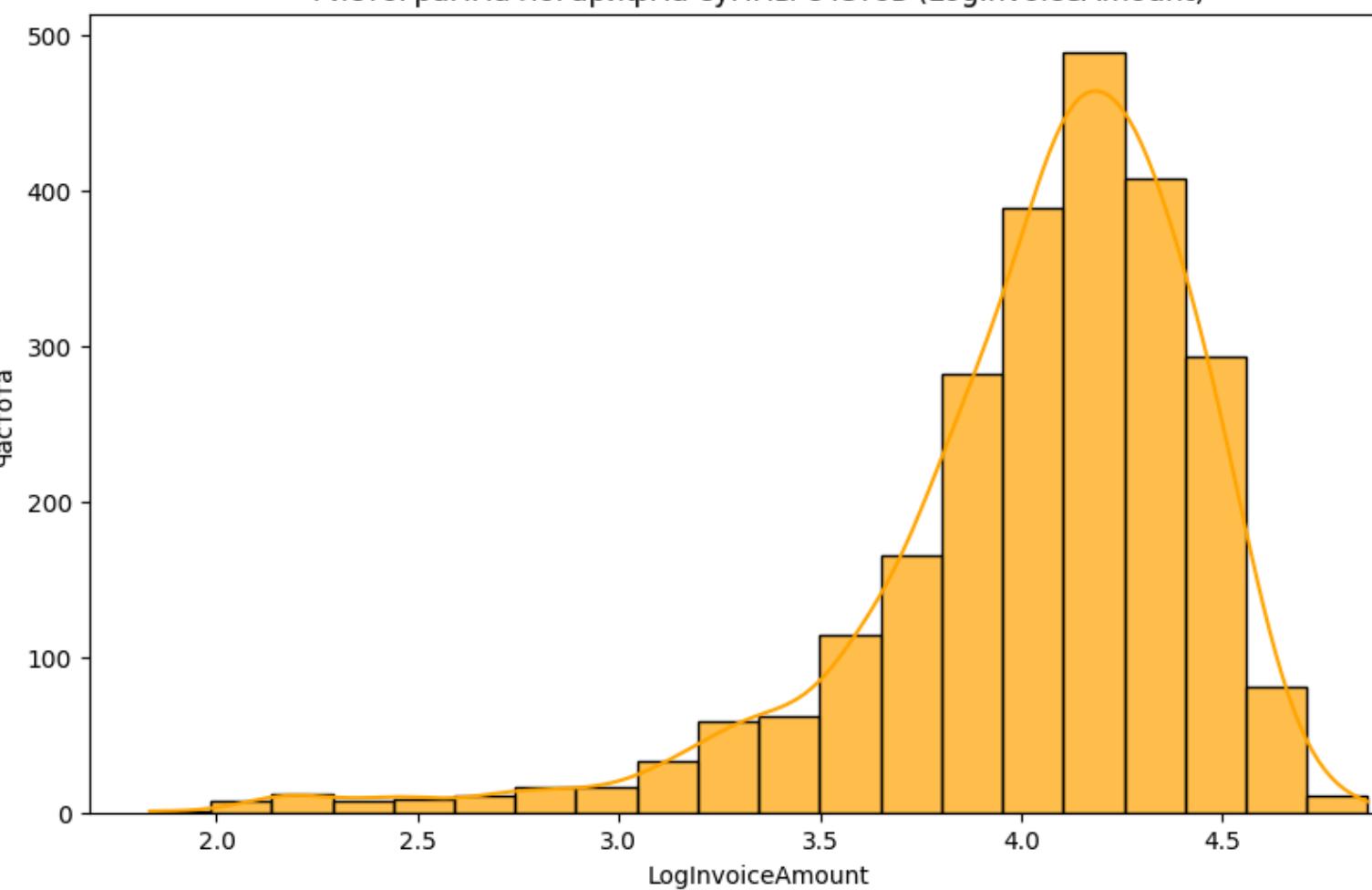
Распределение суммы счетов (InvoiceAmount)



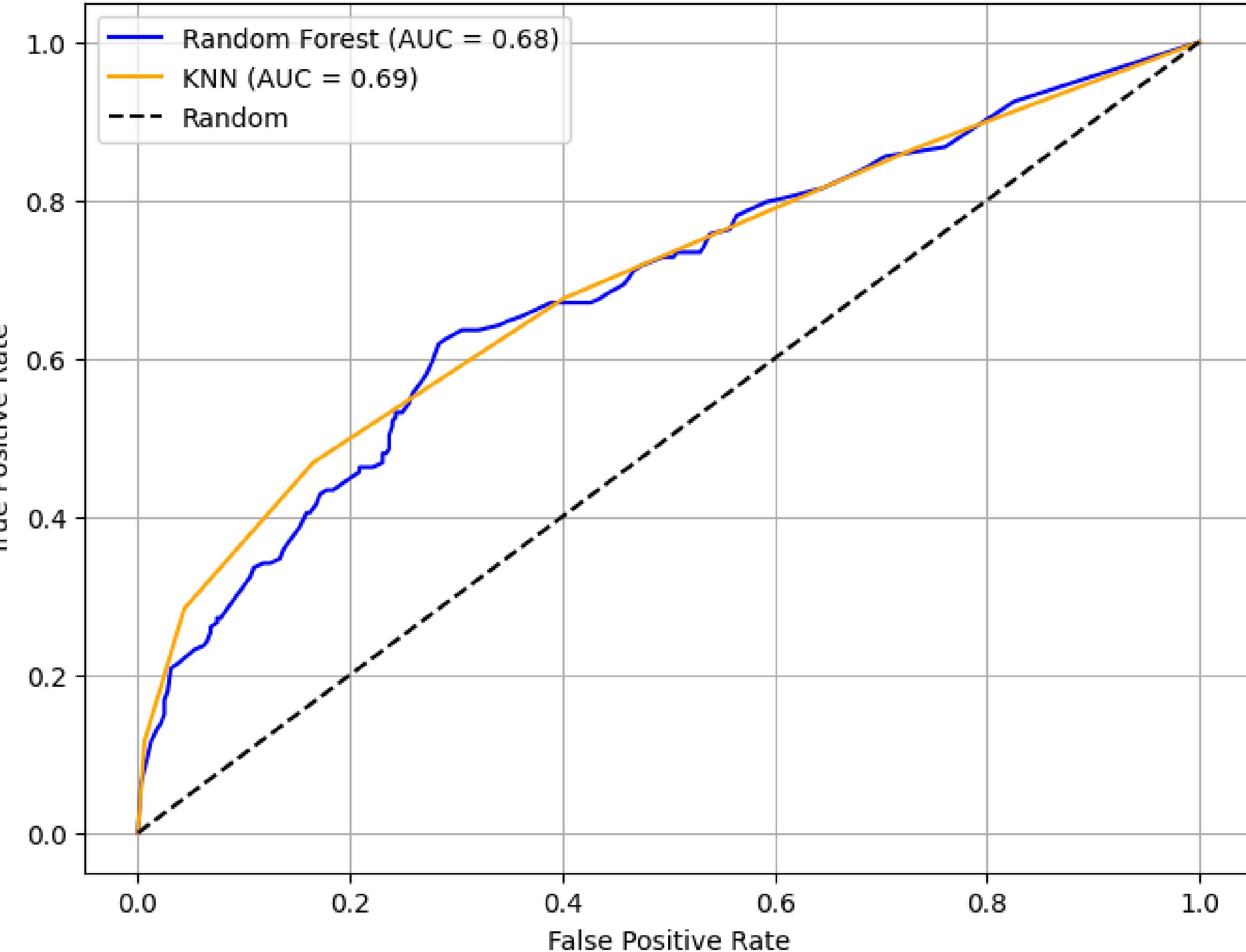
Boxplot суммы счетов (InvoiceAmount)



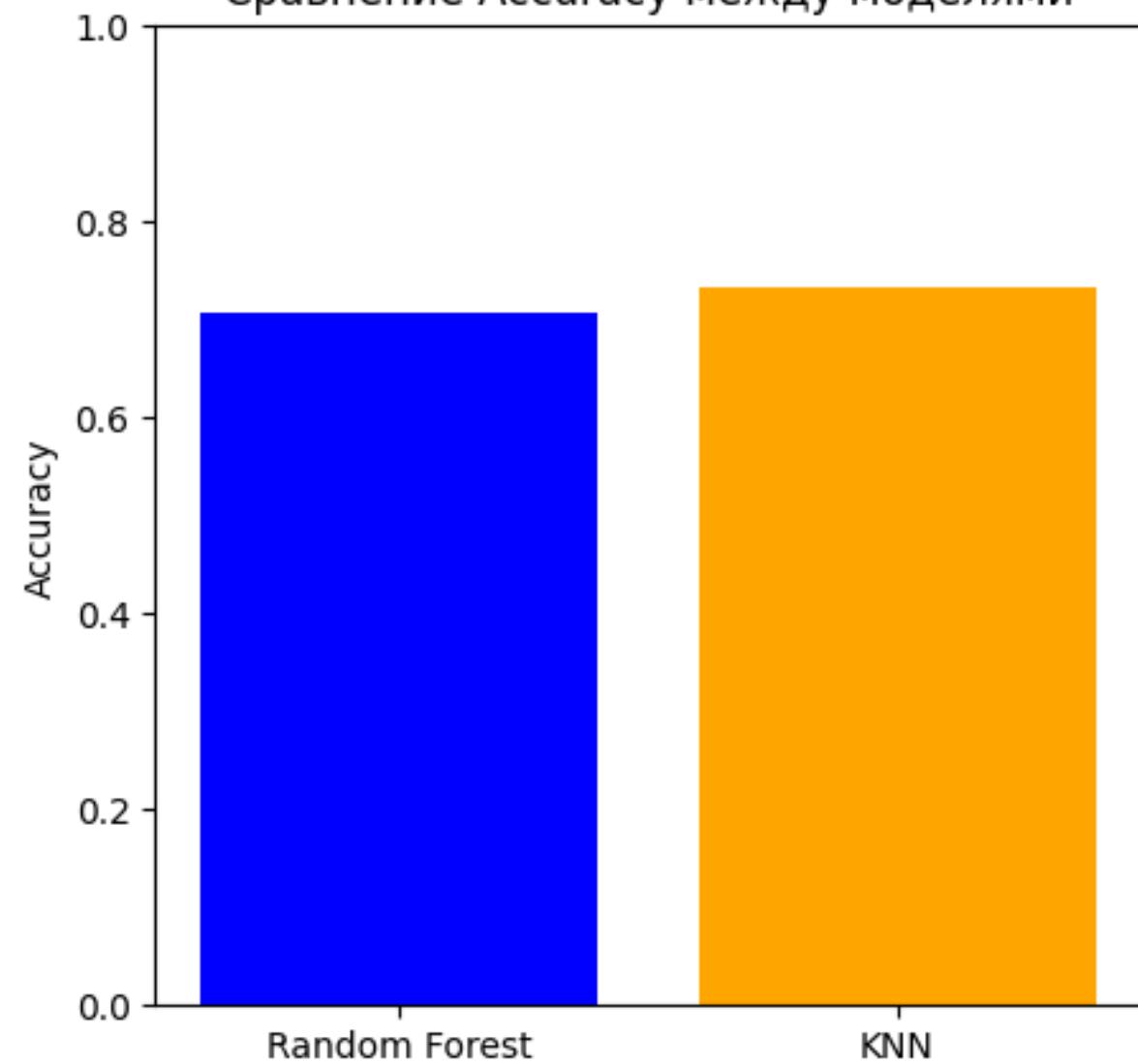
Гистограмма логарифма суммы счетов (LogInvoiceAmount)



## Сравнение ROC-кривых между моделями



Сравнение Accuracy между моделями



# Возможный вектор развития проекта

## ПОМЕНЯТЬ СУТЬ МОДЕЛИ

Переквалифицировать суть модели с инструмента кредитного анализа в инструмент активного управления оборотом.

## РЕГРЕССИЯ

Сделать модель регрессором, а не классификатором. Одновременно будет решаться ныне решенная задача бинарной классификации.

## СТОИМОСТЬ Д/З

Обрабатывать данные оборота компаний, и на основе этого определять минимальный порог стоимости дебиторской задолженности.

# Спасибо за внимание!

Аatabekyan Эдгар Ваагнович  
Дарбинян Телемак Арманович