

National Summary of Domestic Trade Receivables (NSDTR)

The National Summary of Domestic Trade Receivables is a US index, compiled by the **Credit Research Foundation** that has been published quarterly since 1955.

Commonly referred to as the NSDTR (or the DSO survey), the index examines **Collection Effectiveness Index (CEI), Days Sales Outstanding (DSO), Best Possible Days Sales Outstanding (BPDSO), Average Days Delinquent ADD, Percent Current, and Percent over 91 days Past Due** for manufacturers, wholesalers and service organizations by industry group (SIC).

The index measures receivable performance.

Components of the index are:

Collection Effectiveness Index or CEI

CEI identifies, as a percentage, the total receivables collected compared to what was available to collect over a period of time. This relatively simple to calculate measure is generally acknowledged as the most effective measure of credit and collection performance.

CEI was developed by Dr. Venkat Srinivasan and the Credit Research Foundation.

$$CEI = \left[\frac{\left(\frac{\text{Beginning AR}}{\text{AR}} \right) + \left(\frac{\text{Monthly Credit Sales}}{\text{Credit Sales}} \right) - \left(\frac{\text{Ending AR}}{\text{AR}} \right)}{\left(\frac{\text{Beginning AR}}{\text{AR}} \right) + \left(\frac{\text{Monthly Credit Sales}}{\text{Credit Sales}} \right) - \left(\frac{\text{Ending Current Receivable}}{\text{Current Receivable}} \right)} \right] \times 100$$

Days Sales Outstanding or DSO

DSO calculates, in days, how long on average a businesses receivables remain outstanding. This measure is a very effective measure of the Revenue Chain Cycle or the Order to Cash Process because it is impacted by all components of the organization that contribute to the process including sales, order fulfillment, billing, credit and collections. A spike in DSO should prompt management to look at all components of the operational cycle in order to identify and address weaknesses.

$$DSO = \left[\frac{\text{Accounts Receivable}}{\text{Total Credit Sales}} \right] \times \left[\frac{\text{Number of Days}}{\text{of Days}} \right]$$

or

$$DSO = \left[\frac{\text{Account Receivable}}{\left(\frac{\text{Total Credit Sales}}{\text{Number of Days}} \right)} \right]$$

Best Possible DSO or BPDSO

BPDSO looks at what the DSO would be in the best-case scenario, as it calculates DSO only on those invoices that have not yet come due for payment. Generally BPDSO correlates very closely to your organizations selling terms.

$$BPDSO = \left[\frac{\text{Current Accounts Receivable}}{\text{Total Credit Sales}} \right] \times \left[\frac{\text{Number of Days in the period}}{\text{of Days in the period}} \right]$$

Average Days Delinquent or ADD

ADD is the difference between DSO and BPDSO. It reflects the average days that delinquent receivables are outstanding. While not as effective as CEI, ADD is a better measure of credit and collection performance because it tends to mute the impact that fluctuations in sales (sales bias) have on the final result of the calculation.

$$ADD = [\text{Standart DSO}] - [\text{Best Possible DSO}]$$

Percent Current

Current AR in percents is a reflection of those invoices that have not yet come due for payment as a percent to total outstanding receivables.

Percent over 91 Days

It shows as a percent to total receivables those invoices that are 91 days past due and beyond.

DSO според НСС 13

ПОКАЗАТЕЛИ ЗА ФИНАНСОВО СЧЕТОВОДЕН АНАЛИЗ НА ПРЕДПРИЯТИЕТО

(приет с ПМС No 65 от 1998 г. - обн., ДВ, бр. 36 от 31 март 1998 г.; издание на Народното събрание - притурка към ДВ, бр. 36 от 1998 г.)

8. Показатели за вземанията и за погасяване на задълженията.

Тези показатели са количествена характеристика на продължителността на уреждане на разчетите на предприятието. Те са:

Период на събиране на вземанията от клиенти = (средна наличност на вземанията от клиенти по тяхната отчетна стойност $\times$ 360) : (нетен размер на приходите от продажби)

DSO (Days Sales Outstanding) - Период на събиране на вземанията от клиенти

Този показател ни дава информация за средния период в дни в който вземанията остават не събрани. Когато тълкуваме стойностите на този показател трябва да се знае, че той е измерител както за кредитната политика на компанията, така също и за търговската политика. На практика ако компанията продава на кредит с десетки дни отложено плащане този показател ще има относително високи стойности спрямо компания, която продава с по-къси срокове на отложено плащане при равни други условия. Този показател може да има относително високи стойности и при компании, които продават на кредит с относително къси срокове на отложено плащане, но събират своите вземания с голямо забавяне спрямо падежите за плащане.

Изводът е, че не винаги високите нива на този показател се дължат на не добра събираемост на вземанията, много често те са в резултат на прекалено либерална търговска политика на компанията по отношение на дните на отложено плащане.

BPDSO (Best Possible DSO) - Период на събиране на не просрочените вземания от клиенти

Този показател ни дава информация за средния период в дни в който вземанията

остават не събрани при най-добро стечение на обстоятелствата. При изчислението на стойностите на този показател се игнорира влиянието на просрочените вземания, което на практика ни дава информация за периода на събиране в дни при условие, че всички вземания в падеж биват събрани точно на датата на падежа.

Изводът е, че нивата на този показател са най-вече измерител за търговската политика на компанията т.е. показва ни средния брой дни на отложено плащане който компанията е постигнала при тези нива на продажби.

ADD (Average Days Delinquent) – Период на забава в събирането на вземанията

Този показател ни дава информация за средния период в дни на забавяне на събираемостта в следствие на не събиране на време на вече падежирани вземания. При изчислението на този показател ние получаваме най-точна информация за това с колко дни след падежа компанията съумява да събере своите вземания.

Изводът е, че нивата на този показател са най-точен измерител за уменията на компанията да се справя с управлението на кредитния риск при продажба на кредит при вече реализирани продажби в съответствие с възприетите търговска и кредитна политика. Колкото по-близко до нула са стойностите на този показател, толкова по-добър баланс между търговска и кредитна политики и умения за управление на кредитния риск са постигнати от компанията.

CEI Collection Effectiveness Index – Индекс на събраните вземания като процент спрямо падежираните вземания

Този показател ни дава информация за процента на събраните вземания спрямо всички падежирани вземания за периода и е възприет от специалистите като най-точен измерител за изпълнение на уменията на компанията да се справя със събираемостта на вземанията в срок.

Изводът е, че колкото по-високи са нивата на този показател толкова повече вземания са били събрани в срок през анализирания период.

Формули за изчисление

DSO (Days Sales Outstanding) - Период на събиране на вземанията от клиенти

Този показател може да бъде изчислен по две различни формули:

$$DSO = \left[\frac{\text{средна наличност на вземанията от клиенти по тяхната отчетна стойност за периода}}{\text{нетен размер на приходите от продажби за периода}} \right] \times \left[\begin{matrix} \text{броя на} \\ \text{дните на} \\ \text{периода} \end{matrix} \right]$$

$$DSO = \left[\frac{\text{средна наличност на вземанията от клиенти по тяхната отчетна стойност за периода}}{\left(\frac{\text{нетен размер на приходите от продажби за периода}}{\text{броя на дните на периода}} \right)} \right]$$

BPDSO (Best Possible DSO) - Период на събиране на не просрочените вземания от клиенти

Този показател изчисляваме по следния начин:

$$BPDSO = \left[\frac{\text{средна наличност на вземанията в падеж по тяхната отчетна стойност за периода}}{\text{нетен размер на приходите от продажби за периода}} \right] \times \left[\begin{matrix} \text{броя на} \\ \text{дните на} \\ \text{периода} \end{matrix} \right]$$

Забележка: За постигане на по-точни резултати е препоръчително при изчисленията да се ползват данни за продажби на кредит т.е. без данните за продажбите с незабавно плащане. Нашата система е настроена по такъв начин, че при изчисленията ползваме данни за всички продажби без да игнорираме тези с незабавно плащане.

ADD (Average Days Delinquent) – Период на забава в събирането на вземанията

Този показател изчисляваме по следния начин:

ADD =

$$\left[\frac{\text{средна наличност на вземанията от клиенти по тяхната отчетна стойност за периода}}{\left(\frac{\text{нетен размер на приходите от продажби за периода}}{\text{броя на дните на периода}} \right)} \right]$$

–

$$\left[\frac{\text{средна наличност на вземанията в падеж по тяхната отчетна стойност за периода}}{\text{нетен размер на приходите от продажби за периода}} \right] \times \left[\begin{matrix} \text{броя на} \\ \text{дните на} \\ \text{периода} \end{matrix} \right]$$

CEI Collection Effectiveness Index – Индекс на събраните вземания като процент спрямо падежираните вземания

Този показател изчисляваме по следния начин:

$$CEI = \left[\frac{\left(\frac{\text{вземания в началото на периода}}{\text{вземания в началото на периода}} + \left(\frac{\text{продажби за периода}}{\text{за периода}} \right) - \left(\frac{\text{вземания в края на периода}}{\text{периода}} \right)}{\left(\frac{\text{вземания в началото на периода}}{\text{вземания в началото на периода}} + \left(\frac{\text{продажби за периода}}{\text{за периода}} \right) - \left(\frac{\text{вземания в края на периода}}{\text{вземания в края на периода}} \right)} \right] \times 100$$