

ОРИГИНАЛЬНАЯ СТАТЬЯ

DOI: 10.26794/2408-9303-2025-12-2-52-65

УДК 657.1.012(045)

JEL G32, M21, M41

Эффективное управление дебиторской задолженностью на основе финансовой отчетности компании

Н.А. Лазарева^{а, б}^а Санкт-Петербургский университет технологий управления и экономики, Санкт-Петербург, Российская Федерация;^б Санкт-Петербургский государственный морской технический университет, Санкт-Петербург, Российская Федерация

АННОТАЦИЯ

Актуальность исследования обусловлена необходимостью эффективного управления дебиторской задолженностью на основе внешней и внутренней отчетности. Это позволяет обеспечить рентабельность деятельности компании и предотвратить риск банкротства. **Целью** исследования является разработка комплекса мер по эффективному управлению дебиторской задолженностью на основе бухгалтерской отчетности и специализированных сервисов, а также установление степени воздействия дебиторской задолженности на важнейшие экономические показатели организации на основе финансовой отчетности компании. **Задачи исследования:** предложить систему мер по сокращению дебиторской задолженности; разработать методический подход к осуществлению установленной концепции на основе новых индикаторов; выявить факторы, влияющие на состав и структуру дебиторской задолженности, определить степень воздействия на финансовое состояние компании таких показателей, как структура дебиторской задолженности, изменение темпов ее роста и оборачиваемость; разработать стратегию построения механизма кумулятивного управления дебиторской задолженностью на основе предложенной системы мер с учетом влияния каждого фактора. **Методология** исследования включает использование общенаучных и научно-научных методов, формально-логического подхода, балансового метода, системного подхода и приемов факторного анализа. Дана оценка финансовому состоянию компании с использованием элементов реструктуризации дебиторской задолженности и сокращения сроков ее погашения. Рассматриваются возможности использования банковских решений (факторинга) для сокращения просроченной дебиторской задолженности. **Результаты исследования** представляют собой разработанную систему мероприятий, направленных на эффективное управление дебиторской задолженностью. Система основана на итоговых показателях публикуемой финансовой отчетности и специализированных цифровых сервисов. Рассматриваемые в статье методы контроля над дебиторской задолженностью и их экономическая оценка позволяют развивать методологию управления на основе новых индикаторов, таких как оборачиваемость оплаченной и совокупной дебиторской задолженности, коэффициент погашенной дебиторской задолженности и других показателей, позволяющих существенно улучшить систему мониторинга за расчетами с дебиторами, осуществлять эффективный мониторинг дебиторской задолженности и выстраивать стратегии взыскания долгов в условиях экономической нестабильности.

Ключевые слова: дебиторская задолженность; финансовая отчетность; индикаторы мониторинга дебиторов; эффективное управление совокупной дебиторской задолженностью; цифровые сервисы мониторинга; рейтинг дебиторов

Для цитирования: Лазарева Н.А. Эффективное управление дебиторской задолженностью на основе финансовой отчетности компании. *Учет. Анализ. Аудит.* 2025;12(2):52-65. DOI: 10.26794/2408-9303-2025-12-2-52-65

ORIGINAL PAPER

Efficient Administration of Accounts Receivable, Guided by The Company's Financial Records

N.A. Lazareva^{a, b}

^a Saint-Petersburg University of Management Technologies and Economics, Saint Petersburg, Russian Federation;

^b State Marine Technical University, Saint Petersburg, Russian Federation

ABSTRACT

The significance of this study lies in the necessity of efficient accounts receivable management, utilizing both external and internal reports. This approach ensures the company's profitability and mitigates the risk of bankruptcy. The study aims to develop strategies for effective accounts receivable management, leveraging accounting statements and specialized services, and to assess the impact of accounts receivable on key economic indicators through financial analysis. Research objectives include: a system to reduce accounts receivable proposal; methodological approach for implementing this system development; factors influencing accounts receivable composition and structure identification; the impact of accounts receivable structure, growth rate, and turnover on the company's financial health evaluation; a strategy for cumulative accounts receivable management, considering each factor's influence creation. The methodology employs general and specific scientific methods, a logical approach, balance sheet analysis, systematic thinking, and factor analysis. The company's financial condition is assessed using accounts receivable restructuring and shortening repayment periods. The potential of banking solutions, such as factoring, to reduce overdue accounts receivable is also explored. The study's results present a comprehensive system of measures for efficient accounts receivable management. This system integrates financial statement data and digital services. The considered accounts receivable control methods and their economic evaluation enable the development of a new indicator-based management methodology. This includes metrics like turnover of paid and total accounts receivable, the ratio of repaid accounts receivable, and others. These indicators enhance the monitoring system for debtor settlements, effectively manage accounts receivable, and devise debt collection strategies in economically unstable conditions.

Keywords: accounts receivable; financial reporting; debtor monitoring indicators; effective management of total accounts receivable; digital monitoring services; debtor rating

For citation: Lazareva N.A. Efficient administration of accounts receivable, guided by the company's financial records. *Uchet. Analiz. Audut = Accounting. Analysis. Auditing*. 2025;12(2):52-65. (In Russ.). DOI: 10.26794/2408-9303-2025-12-2-52-65

ВВЕДЕНИЕ

В классической сделке купли-продажи участвуют как минимум две стороны, где одна сторона является дебитором, а другая — кредитором. С возникновением новых видов активов и расширением расчетно-платежных инструментов, включая возможности продажи дебиторской задолженности с согласия дебиторов или в силу закона, возникли новые методы контроля за движением и наличием дебиторской задолженности.

Если не ведется контроль над дебиторской задолженностью и дебиторы оплачивают свою задолженность, нарушая сроки и условия договора, то такие действия могут привести компанию к образованию дефицита денежных средств. Это в свою очередь заставляет организацию наращивать потребности в увеличении оборотных активов для финансирования деятельности и своевременной оплаты

кредиторской задолженности. При наращивании оборотных активов компания пересматривает свои договорные обязательства в части расчетов с дебиторами и кредиторами, чтобы не допустить просроченной задолженности. Это приводит к увеличению финансового цикла, что негативно сказывается на финансовом состоянии и результатах компании.

В целом задачи в области эффективного контроля и управления дебиторской задолженностью сводятся к следующим направлениям:

1. Оперативный перманентный контроль формирования и погашения дебиторской задолженности.
2. Оценка степени риска неплатежеспособных контрагентов на этапе, предшествующем заключению сделки.
3. Установление необходимости формирования резерва по сомнительным долгам и расчет его величин.

4. Сокращение величины дебиторской задолженности до уровня кредиторской задолженности в абсолютном и относительном значении.

Во избежание проблем в компании с финансовой устойчивостью необходимо вести оперативный учет дебиторской задолженности, контролировать финансовые показатели, добиваться положительных финансовых результатов. Помимо этого, необходимо использовать специализированные компьютерные программы и контрольно-аналитические сервисы для осуществления оперативного контроля за наличием и движением дебиторской задолженности, анализа оборачиваемости и своевременности ее погашения.

МЕТОДЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

Концепция повышения эффективности управления дебиторской задолженностью должна формироваться системно и последовательно, включая комплекс таких мероприятий, как анализ состава и структуры задолженности дебиторов, внедрение комплекса мероприятий по ее сокращению, мониторинг результатов.

Для решения задач эффективного управления дебиторской задолженностью предлагается использовать систему мер, включающую следующие этапы:

1. Анализ дебиторской задолженности за ряд предшествующих периодов.

2. Формирование принципов товарно-кредитной политики по отношению к покупателям, дополнительные опции, привилегии.

3. Расчет возможной суммы оборотного капитала для предоставления товарного кредита покупателю, формирование кредитных условий.

4. Мониторинг покупателей, изучение его рейтинга, в том числе кредитного (досье контрагента на основе 1С: Контрагент, Audit-it.ru, ТестФирм).

5. Формирование процедуры инкассации дебиторской задолженности.

6. Использование форм рефинансирования дебиторской задолженности, являющихся актуальными и приемлемыми для данной организации.

7. Разработка эффективных форм контроля за своевременным возвратом дебиторской задолженности.

В допустимых границах дебиторская задолженность имеет место в процессе хозяйственной деятельности, но необходимо учитывать, что ее неравномерный рост приводит к снижению экономического потенциала предприятия и увеличению финансового цикла [1]. При экспресс-анализе

дебиторской задолженности на первоначальном этапе необходимо рассчитать индекс покрытия кредиторской задолженности долгами дебиторов¹ [см. формулы (1), (2)].

Дальнейший анализ следует проводить в рамках оценки срочности дебиторской и кредиторской задолженности. Оперативный анализ и принятие оперативных управленческих решений по снижению дебиторской задолженности необходимо оценивать на основе внешних и внутренних рисков с помощью методов интерполяции и экстраполяции по нескольким сценариям.

Первый сценарий предполагает использование данных финансовой отчетности, что дает возможность оценить хозяйственную деятельность компании, охарактеризовать структуру дебиторской задолженности, провести аналитику и выявить факторы, влияющие на величину дебиторской задолженности [2].

Второй сценарий включает таргетированный контроль за образованием и поступлением дебиторской задолженности, в том числе:

- анализ видов и источников возникновения задолженности;
- оценка форм и способов оплаты;
- контроль коэффициента погашения долгов покупателями и заказчиками (отношение дебиторской задолженности к выручке от продаж);
- судебное истребование задолженности [3];
- представление интересов компании на собраниях кредиторов, сотрудничество с арбитражными управляющими [4];
- проверка итогов аукционов, разработка и применение комплекса мер по привлечению подрядчиков к субсидиарной ответственности [5];
- передача или перепродажа имущественных прав третьим лицам [6].

Для оперативного контроля дебиторской задолженности необходимо:

- создать реестр первичных документов, в том числе выставленных счетов;
- установить анализируемый период [7];
- установить оплату счетов-фактур по каждому контрагенту-заказчику с проверкой отгрузок за определенный период [8].

¹ Государственный информационный ресурс бухгалтерской (финансовой) отчетности. ООО «Нефтесервисные решения». URL: <https://bo.nalog.ru/organizations-card/5598617#fundsMovement> (дата обращения: 01.03.2025).

$$I_{П2022} = \frac{\text{Величина дебиторской задолженности}}{\text{Величина кредиторской задолженности}} = \frac{1\,748\,434}{163\,860} = 10,67. \quad (1)$$

$$I_{П2023} = \frac{\text{Величина дебиторской задолженности}}{\text{Величина кредиторской задолженности}} = \frac{2\,315\,419}{258\,054} = 8,97. \quad (2)$$

Таблица 1 / Table 1

**Структура дебиторской задолженности за период 2022–2023 гг. /
Structure of debtors' liabilities for the period 2022–2023**

Наименование статьи	На 1 января 2023 г.	На 1 января 2024 г.	Изменение (+, -)	Темп роста, %
Общая сумма дебиторской задолженности, тыс. руб.	1 748 434	2 315 419	566 985	1,324
В том числе задолженность покупателей и заказчиков, тыс. руб.	1 483 985	1 946 894	462 909	1,312
Краткосрочная дебиторская задолженность, тыс. руб.	180 854	436 324	255 470	2,412
Дебиторская задолженность, платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты, тыс. руб.	1 460 842	1 879 095	418 253	1,286
Удельный вес задолженности покупателей и заказчиков в общей величине дебиторской задолженности, %	84,9	84,0	-0,9	95,6
Итого активов	9 858 938	9 357 825	-501.113	94,9
Удельный вес дебиторской задолженности (строка 1230) в общей величине активов (строка 1600), %	17,73	24,74	+7,01	1,39

Источник / Source: составлено автором на основе данных Государственного информационного ресурса бухгалтерской (финансовой) отчетности. ООО «Нефтесервисные решения». URL: <https://bo.nalog.ru/organizations-card/5598617#fundsMovement> (дата обращения: 25.02.2025) / compiled by the author on the basis of data from the State Information Resource of Accounting (Financial) Statements. Limited Liability Company "Oilfield Service Solutions". URL: <https://bo.nalog.ru/organizations-card/5598617#fundsMovement> (accessed on 25.02.2025).

В табл. 1 представлена информация о составе дебиторской задолженности ООО «Нефтесервисные решения».

На основании расчетов установлено, что долгосрочная дебиторская задолженность существенно превышает краткосрочную, на основании чего можно сделать вывод о неоднократной реструктуризации задолженности. Если долговое обязательство характеризуется большой отсрочкой, то возрастают и риски невозврата дебиторской задолженности и возникает необходимость в привлечении денежных средств для покрытия

кассовых разрывов [9], во избежание которых необходимо осуществлять контроль за финансовым циклом с помощью показателей, представленных в табл. 2.

Эти показатели необходимы для стратегического управления состоянием дебиторской и кредиторской задолженностей [10]. Динамика дебиторской задолженности, интенсивность ее увеличения или уменьшения оказывает большое влияние на оборачиваемость капитала и, следовательно, на финансовое состояние предприятия и его платежеспособность [11].

Таблица 2 / Table 2

**Сравнительный анализ дебиторской и кредиторской задолженности
в ООО «Нефтесервисные решения» в 2022–2023 гг. / Comparative analysis of accounts
receivable and accounts payable in Oil Service Solutions LLC in 2022–2023**

Показатель	Дебиторская задолженность		Кредиторская задолженность	
	2022	2023	2022	2023
1. Абсолютные значения (в тыс. руб.)	1 748 434	2 315 419	163 860	258 054
2. Темп роста, %	x	1,324	x	1,575
3. Значения задолженностей в процентах к итогу баланса	17,73	24,74	1,66	2,76
4. Оборачиваемость, в оборотах	1,015	1,038	10,89	9,99
5. Оборачиваемость, в днях	359,65	351,65	33,5	36,5

Источник / Source: составлено автором на основе данных Государственного информационного ресурса бухгалтерской (финансовой) отчетности. ООО «Нефтесервисные решения». URL: <https://bo.nalog.ru/organizations-card/5598617#fundsMovement> (дата обращения: 25.02.2025) / compiled by the author on the basis of data from the State Information Resource of Accounting (Financial) Statements. Limited Liability Company "Oilfield Service Solutions". URL: <https://bo.nalog.ru/organizations-card/5598617#fundsMovement> (accessed on 25.02.2025).

Третий сценарий анализа предполагает использование данных аналитического учета. В рамках такого анализе, помимо показателей баланса и приложения к нему, используют данные аналитического учета, первичной документации и расчетов. Результаты оценки состава, сроков образования и обеспеченности дебиторской задолженности представлены в табл. 3.

Большая часть долгов дебиторов является задолженностью, выходящей за пределы договорных сроков. Это означает, что 80,81% суммы долговых требований, или 1 870 742 тыс. руб., отвлечены из денежного оборота предприятия более чем на полгода. Такая дебиторская задолженность замедляет оборачиваемость активов и повышает риски возникновения безнадежных долгов, блокирует нормальный оборот капиталов и препятствует финансовому развитию предприятия [4]. Чем дольше покупатели задерживают оплату, тем выше срок оборачиваемости дебиторской задолженности, что в свою очередь увеличивает общий срок оборачиваемости капитала. Это приводит к снижению ликвидности, поскольку «замороженные» в долгах

средства ограничивают возможности компании инвестировать в новые проекты и осуществлять расширенное воспроизводство, что негативно сказывается не только на финансовом состоянии организации, но и ее деловой репутации.

РЕЗУЛЬТАТЫ

На основании проведенного исследования были сделаны следующие выводы. Для оперативного снижения дебиторской задолженности организации целесообразно применить два основных метода: обеспечение дебиторской задолженности [5]; реализация дебиторской задолженности [6].

Обеспечение дебиторской задолженности предусматривает защиту на этапе заключения договора (поручительство добросовестных гарантов; залог ликвидной недвижимости или транспортных средств; банковская гарантия).

Реализация дебиторской задолженности предполагает продажу долга третьим лицам с использованием векселя, цессии или факторинга [12]. Обычно продажа дебиторской задолженности актуальна, когда бизнесу необходимо устранить

Таблица 3 / Table 3

**Анализ состава, сроков образования и обеспеченности дебиторской задолженности (тыс. руб.) /
Analysis of the composition, timing of formation and security of accounts receivable (th. rub.)**

Классификация дебиторов	В том числе по срокам (на 01.01.24)						
	Сумма задолженности на 01.01.2023	Сумма задолженности на 01.01.2024	до 2 мес.	от 2 до 6 мес.	от 6 до 12 мес.	от 1 до 2 лет	от 2 до 3 лет
Покупатели и заказчики	1 483 985	1 946 894	4399	165 851	266 074	819 437	1 127 457
Авансы выданные	295 487	157 010	6483	–	–	–	–
Прочие дебиторы	1 188 498	211 515	366	678	752	145 020	64 699
Итого	1 748 434	2 315 419	11 248	166 603	266 826	819 437	1 051 305
% к итогу	X	100	0,48	7,19	11,52	35,39	45,42
в том числе обеспеченная поручительством	458 000	285000	–	125 000	160 000	–	–
Уровень обеспеченности задолженности	30,86	14,63	–	75,0	60,13	–	–

Источник / Source: составлено автором на основе данных Государственного информационного ресурса бухгалтерской (финансовой) отчетности. ООО «Нефтесервисные решения». URL: <https://bo.nalog.ru/organizations-card/5598617#fundsMovement> (дата обращения: 25.02.2025) / compiled by the author on the basis of data from the State Information Resource of Accounting (Financial) Statements. Limited Liability Company "Oilfield Service Solutions". URL: <https://bo.nalog.ru/organizations-card/5598617#fundsMovement> (accessed on 25.02.2025).

кассовые разрывы [13]. Одним из реальных и эффективных вариантов избежать неплатежей от дебиторов и побудить их к своевременному погашению задолженностей является страхование задолженности².

Чистые активы являются важным показателем для любой коммерческой организации. Несмотря на то, что их прямое влияние на оборачиваемость дебиторской задолженности не доказано, поддержание достаточного уровня этого показателя

необходимо иметь для соблюдения требований законодательства [14]. Чрезвычайно негативным моментом в работе компании является тот факт, что два года подряд организация получала убыток (в 2023 г. — 1 млрд руб.), что отражено в отчете о финансовых результатах. Считается, что рентабельность активов производственной компании должна быть 15–20%, рентабельность собственного капитала — более 20% [14]. Необходимые показатели рентабельности, на которые оказывает влияние величина дебиторской задолженности, представлены в *табл. 4*.

Данная ситуация отражает негативные последствия роста дебиторской задолженности и увеличения финансового цикла [15]. Исследование показателей отчета о финансовых результатах

² Вешаев П. Работа с «дебиторкой»: как получить оплату вовремя и не допустить просрочки. URL: <https://dasreda.ru/learn/blog/article/916-rabota-s-debitorkoj-kak-poluchit-oplatu-vovremya-i-ne-dopustit-prosrochki?ysclid=m5z47ddi55410882388> (дата обращения: 10.01.2025).

Таблица 4 / Table 4

Показатели рентабельности ООО «Нефтесервисные решения» / Actual and recommended values of profitability of the most important indicators of Oil Service Solutions LLC

Показатель	Фактическое значение за 2023 г., %	Рекомендуемое сайтом Тест.фирм минимальное значение, %
Рентабельность продаж по прибыли от продаж	9,5	10,6
Рентабельность продаж по EBIT	3,1	4
Рентабельность продаж по чистой прибыли	-48,53	6
Рентабельность собственного капитала	-17,48	20**
Рентабельность активов	-10,6	26,9***

Источник / Source: составлено автором на основе данных Государственного информационного ресурса бухгалтерской (финансовой) отчетности. Общество с ограниченной ответственностью «Нефтесервисные решения»./ compiled by the author on the basis of data from the State Information Resource of Accounting (Financial) Statements. Limited Liability Company "Oilfield Service Solutions". URL: <https://bo.nalog.ru/organizations-card/5598617#fundsMovement> (accessed on: 25.02.2025).

Примечания / Notes:

* Сравнение финансового состояния фирмы с отраслевыми показателями и конкурентами на основе Тест.фирм. URL: <https://www.testfirm.ru/finfactor/roe/?ysclid=m4slak0p7s32712896> (дата обращения: 10.01.2025).

** В расчетах используется наибольший из двух показателей: альтернативной доходности или инфляции.

*** Оценивается как необходимая рентабельность собственного капитала, умноженная на долю собственного капитала (коэффициент автономии).

компании демонстрирует, что итоговый финансовый результат оказался отрицательным из-за существенного роста прочих расходов организации. На основе этого анализа разработана система рекомендаций по улучшению важнейших показателей управления дебиторской задолженностью для ООО «Нефтесервисные решения» (табл. 5).

Снизить величину дебиторской задолженности можно путем продажи дебиторской задолженности третьим лицам, в том числе фактор-фирмам³. Используя возможности факторинга, можно управлять состоянием дебиторской задолженности, в том числе с применением цифровых финансовых активов. Для предотвращения возможных претензий со стороны дебитора, задолженность которого продается без его согласия [16],

³ Правила факторингового обслуживания ООО ВТБ Факторинг. Редакция № 1.0. Москва, 2024. URL: <https://www.vtbf.ru/storage/files/b24bd58b-3b9c-4b65-afa8-2b4d47d5b5a8/Pravila-factoringovogo-obcluzhivaniya-VTBF-1.0.pdf> (дата обращения: 10.01.2025).

необходимо руководствоваться ст. 421 и п. 3 ст. 391 ГК РФ⁴.

Таким образом, управление дебиторской задолженностью включает в себя систему индикаторов и расчетов показателей, которые помогают объективно оценить состояние дебиторской задолженности и принимать эффективные управленческие решения. Для этого предлагается использовать авторский подход, который включает как традиционные показатели, так и новые, которые позволят повысить эффективность мониторинга состояния дебиторской задолженности. В системе традиционных показателей находится в первую очередь оборачиваемость дебиторской задолженности в оборотах:

⁴ Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 21 декабря 2017 № 54 «О некоторых вопросах применения положений главы 24 Гражданского кодекса Российской Федерации о перемене лиц в обязательстве на основании сделки».

$$\text{ОДЗ} = \frac{\text{Выручка от продаж (Отчет о финансовых результатах, строка 110)}}{\text{Средняя дебиторская задолженность}}. \quad (3)$$

Оборачиваемость дебиторской задолженности в оборотах, как уже было отмечено ранее, составляет практически один оборот в год. На наш взгляд, данный показатель не отражает реальной картины для объективной оценки эффективности управления дебиторской задолженностью. Поэтому предлагается использовать три авторских индикатора: оборачиваемость возникшей дебиторской задолженности (ОВ_{дз}), оборачиваемость оплаченной дебиторской задолженности (ОО_{дз}), оборачиваемость совокупной дебиторской задолженности (ОСдз):

$$\text{ОВ}_{дз} = \frac{\text{Выручка от продажи} + \text{Прочие начисленные доходы} + \text{Подписка на акции (паи)}}{\text{Средняя величина дебиторской задолженности (дебетовый оборот счетов 62, 75, 76)}}. \quad (4)$$

$$\text{ОО}_{дз} = \frac{\text{Денежные потоки от текущих операций (строка 11)}}{\text{Кредитовый оборот по счетам 62 и 76}}. \quad (5)$$

Таблица 5 / Table 5

Система мер по сокращению дебиторской задолженности в ООО «Нефтесервисные решения» / System of measures to reduce accounts receivable in Oil Service Solutions LLC

Рекомендуемые меры	Оптимальная величина	Экономическая интерпретация предлагаемых мер
Снижение величины дебиторской задолженности за счет ее истребования по решению суда	258,054 тыс. руб.	Сокращение дебиторской задолженности с 2 315 419 тыс. руб. до 258 054 тыс. руб. (в 8,9 раз)
Снижение величины долгосрочной дебиторской задолженности путем ее продажи	Сокращение задолженности, не обеспеченной поручительством (1 879 095 тыс. руб.)	Погашение или продажа не обеспеченной поручительством задолженности
Сокращение величины прочих расходов, в которых находится в том числе сумма резерва по сомнительным долгам	424 051 тыс. руб.	При сокращении до нуля прочих расходов произойдет увеличение прибыли до налогообложения на сумму 424 051 тыс. руб.
Зафиксировать в договоре меры ответственности за несоблюдение условий договора, необоснованное обогащение и возможность продажи без акцепта	Зависит от суммы контрактов	Внедрение: 1. Страхование дебиторской задолженности. 2. Указание в договоре степени ответственности за неосновательное (необоснованное) обогащение. 3. Установление финансовых санкций за несоблюдение условий договора

Источник / Source: составлено автором на основе данных Государственного информационного ресурса бухгалтерской (финансовой) отчетности. ООО «Нефтесервисные решения». URL: <https://bo.nalog.ru/organizations-card/5598617#fundsMovement> (дата обращения 25.02.2025) / compiled by the author on the basis of data from the State Information Resource of Accounting (Financial) Statements. Limited Liability Company "Oilfield Service Solutions". URL: <https://bo.nalog.ru/organizations-card/5598617#fundsMovement> (accessed on: 25.02.2025).

$$OC_{дз} = \frac{\text{Денежные и неденежные поступления от покупателей и прочих дебиторов — всего, (строка 110)}}{\text{Кредитовый оборот по счетам 62 и 76 по соответствующим операциям}}. \quad (6)$$

Денежные потоки от текущих операций включают следующие поступления: денежные средства, поступившие на расчетный счет; натуральная оплата в стоимостном выражении (табл. 6)

Обоснование необходимости учета всех поступивших средств связано с тем, что организация должна контролировать величину выручки, отраженной в документах на отгрузку, и фактически поступивших денежных средств на расчетный счет.

Срок (период) оборачиваемости дебиторской задолженности (Days Sales Outstanding) необходимо рассчитывать по двум индикаторам: DSO по расчетам с покупателями и заказчиками (DSO_{покуп.}) и период оборачиваемости совокупной дебиторской задолженности (DSO_{общ.}):

$$DSO_{\text{покуп.}} = \frac{\text{Средняя величина дебиторской задолженности (счет 62)}}{\text{Выручка от продажи}} / 365. \quad (7)$$

$$DSO_{\text{общ.}} = \frac{\text{Средняя величина общей дебиторской задолженности (счета 62, 71, 73, 75, 76)}}{\text{Выручка от продажи + Начисленные доходы от аренды + Доходы от продажи имущества + Комиссионные + Проценты + Прочие поступления}} / 365. \quad (8)$$

Эти показатели предназначены для определения количества дней, необходимого для поступления денежных средств от дебиторов.

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности (Кодз) отражает число раз, которое совершает дебиторская задолженность за определенный период, рассчитывается по формуле (9):

$$\text{Кодз} = \frac{\text{Выручка от продажи}}{\text{Средняя величина общей дебиторской задолженности (сч. 62, 76)}}. \quad (9)$$

Для эффективного управления дебиторской задолженностью данный показатель не имеет особого практического значения, так как не отражает реальную картину с оплатой счетов покупателями и не дает достоверной информации о величине погашенной дебиторской задолженности. Для получения более точной информации об оборачиваемости дебиторской задолженности необходимо ввести в систему мониторинга дебиторской задолженности коэффициент погашенной дебиторской задолженности (Кпдз) (10):

$$\text{Кпдз} = \frac{\text{Выручка от продажи, поступившая на расчетные и валютные счета}}{\text{Кредитовый оборот по счетам учета дебиторской задолженности (сч. 62, 76)}}. \quad (10)$$

В его числителе отражается выручка от продаж, которая своевременно поступила на расчетные и валютные счета от покупателей, а в знаменателе — величина кредитового оборота по счету 62. В идеальном значении Кпдз = 1. Если имеются просроченные платежи, то Кпдз < 1, и, соответственно, Кпдз > 1, если просроченных оплат нет.

Для мониторинга дебиторской задолженности важным индикатором, позволяющим оценить уровень риска невозврата долга, является удельный вес просроченной на определенный срок [Удз(ср)]:

$$У_{дз(ср)} = \frac{\text{Сумма дебиторской задолженности, не погашенная в срок}}{\text{Общая сумма дебиторской задолженности}}. \quad (11)$$

Необходимо также оценить размер резерва по сомнительным долгам с помощью коэффициента резервов под сомнительный долг [Кр(сомн.)]:

$$Кр(\text{сомн.}) = \frac{\text{Резервы под сомнительные долги}}{\text{Общая сумма дебиторской задолженности}}. \quad (12)$$

Анализ возрастной структуры дебиторской задолженности является важным инструментом для финансового состояния компании. Для данного направления предлагается использовать индикатор «Состав дебиторской задолженности по срокам». Выделение задолженности по срокам (0–30 дней, 31–60 дней, 61–90 дней и т.д.) помогает определить, какая часть задолженности наиболее рискованная.

В систему мониторинга дебиторской задолженности также предлагается включить индикатор «оценка ликвидности дебиторской задолженности, который позволяет оценить», насколько быстро дебиторская задолженность может быть конвертирована в денежные средства.

Коэффициент кредитного риска также является важным показателем в системе эффективного управления дебиторской задолженностью. Он позволяет оценить вероятности невозврата задолженности. Существует два подхода к его расчету:

1. *Расчет уровня кредитного риска (Укр)*. Для этого необходимы информация, формирующая досье контрагента, изучение истории платежей, оценка финансового состояния контрагента: анализ финансовых отчетов, кредитных рейтингов и пр.

2. *Расчет коэффициента кредитного риска (Ккр)*. Одним из простых способов расчета коэффициента кредитного риска является использование следующей формулы:

$$Ккр = \frac{\text{Сумма просроченной дебиторской задолженности}}{\text{Общая сумма дебиторской задолженности}}. \quad (13)$$

Например, у компании имеются общая дебиторская задолженность: 1000 тыс. руб. и просроченной задолженности: 200 тыс. руб. Коэффициент кредитного риска будет рассчитан следующим образом:

$$Ккр = \frac{200\,000}{1\,000\,000} \times 100 = 20 \%. \quad (14)$$

Таким образом, 20% дебиторской задолженности имеет риск невозврата.

Оценка кредитного риска осуществляется следующим образом:

- если $Ккр < 5\%$, это указывает на то, что риск невозврата долга низкий и покупатели в основном платят вовремя;
- если $Ккр > 20\%$, риск оценивается как высокий. В этом случае рекомендуется пересмотреть кредитную политику компании, более тщательно оценивать платежеспособность дебиторов, усилить меры по взысканию долгов.

В зависимости от специфики бизнеса и доступных данных публичной и внутренней отчетности в качестве дополнительных методов анализа целесообразно использовать более сложные методы оценки кредитного риска, такие как:

- статистические модели (логистическая регрессия, корреляционно-регрессионный анализ) [17];
- модели кредитного скоринга [18];
- анализ на основе исторических и справедливых данных [19].

Решение задач администрирования дебиторской задолженности можно также поручить искусственному интеллекту [20]. Цифровые инструменты должны в полной мере применяться для получения

Таблица 6 / Table 6

**Показатели отчета о движении денежных средств для расчета индикаторов
управления дебиторской задолженностью / Cash Flow Statement Indicators
Required to Calculate Accounts Receivable Management Indicators**

Наименование показателя	Код строки Отчета
Поступления – всего	4110
От продажи продукции, товаров, работ и услуг	4111
Арендные платежи, лицензионные платежи, роялти, комиссионные и иные аналогичные платежи	4112
От перепродажи финансовых вложений	4113
Проценты по дебиторской задолженности покупателей	4114
Прочие поступления	4119

Источник / Source: составлено автором / compiled by the author.

информации и оценки контрагентов [21]. Эффективные программные средства применяются для оценки кредитного рейтинга должника как сумма средневзвешенных оценок: среднемесячных поступлений средств от данного дебитора, ключевых факторов риска, дисконта за своевременную оплату счетов [22].

1С: Контрагент предоставляет полный перечень данных о контрагенте, включая проверку его благонадежности, помогает установить потенциально рискованную сделку, предоставляет такой ресурс, как 1С: Контрагент. Запросить и получить досье о контрагенте через 1С: Контрагент можно, даже если его нет в базе ФНС⁵.

Audit-it.ru⁶ также является достаточно эффективным для управления дебиторской задолженностью. Контур.Фокус⁷ обеспечивает мониторинг дебиторов с системой уведомлений, включая воз-

можность предъявления исков по незаконному (необоснованному) обогащению⁸.

ВЫВОДЫ

Эффективность управления дебиторской задолженностью определяется множеством критериев и оценивается через систему показателей и индикаторов, выстроенных в определенной последовательности.

Контроль и анализ кредиторской задолженности заключается в применении компанией наиболее подходящих форм и методов. Рациональное и эффективное управление задолженностью во многом зависит от избирательного подхода и тщательной проверки контрагентов. В процессе изучения состояния расчетно-платежной дисциплины и структуры дебиторской задолженности был разработан системный подход к мониторингу этих активов. Предложенная методика позволяет получить объективную картину состояния расчетов с дебиторами, существенно улучшить экономические взаимоотношения с контрагентами и повысить уровень финансового состояния.

⁵ Трухина В. Анализ дебиторской и кредиторской задолженности (нюансы). «Налог-налог.ру». 27 марта 2023. URL: https://nalog-nalog.ru/analiz_hozyajstvennoj_deyatelnosti_ahd/analiz_debitorskoj_i_kreditorskoj_zadolzhennosti_nyuansy-23/ (дата обращения: 10.01.2025).

⁶ Audit-it.ru. URL: <https://www.audit-it.ru/> (дата обращения: 10.01.2025).

⁷ Контур. Фокус. URL: <https://kontur.ru/fokus> (дата обращения: 10.01.2025).

⁸ Петров С. ВС объяснил, когда долг становится обогащением. 19 нояб. 2019. URL: <https://pravo.ru/story/215734/?ysclid=m4u5f2ro8967906229> (дата обращения: 10.01.2025).

Практическое применение разработанных индикаторов (удельный вес просроченной дебиторской задолженности, коэффициент погашенной задолженности, оборачиваемость оплаченной дебиторской задолженности) позволит контролировать величину и качество дебиторской задолженности

и принимать обоснованные управленческие решения, а также разрабатывать эффективные стратегии взыскания долгов. Важным преимуществом предложенной системы является ее универсальность: ее применение возможно на предприятиях любой формы собственности и вида деятельности.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Vasil'eva N.K., Sidorchukova E. V., Vakulenko E. V., Mardare A.K. Assessment of the state of accounts receivable and accounts payable of the organization. *Journal of Applied Research*. 2024;(4):15–24.
2. Олейник А.Н., Болотнова Е.А., Матвеева В.А., Федотова Э.С. Оценка дебиторской и кредиторской задолженности организации. *Индустриальная экономика*. 2024;(4):67–74.
3. Осмоналиев А.О., Арзыбаев А.А., Сапалов А.А., Табирисова Р.Т. Об анализе влияния кредитной политики предприятия на состояние дебиторской задолженности. *Учет. Анализ. Аудит*. 2016;(4):71–80.
4. Enzhu Li. An Analysis of the Construction of total risk management mechanism for enterprises' accounts receivable. *International Journal of Business and Management*. 2008;3(5):105–108.
5. Зубарев И.С., Селиванова Н.С. Анализ актуальных методов управления дебиторской задолженностью. *Вестник Евразийской науки*. 2020;(2):1–8.
6. Тарасова Е.Ю. Управление дебиторской задолженностью. *Управление*. 2015;4(10):41–48. DOI: 10.12737/16696
7. Наумова Е.А., Щербанюк И.А. Аудиторские и бухгалтерские аспекты подтверждения дебиторской задолженности организаций. *Актуальные проблемы учета, анализа и аудита*. 2019;(8):96–106.
8. Пугач А.А., Бубновская Т.В. Обеспечение экономической безопасности в условиях управления дебиторской и кредиторской задолженностью. *Фундаментальные исследования*. 2022;(4):58–63. DOI: 10.17513/fr.43239
9. Кунин В.А., Конькова С.А. Концепция количественного учета факторов снижения стоимости долгосрочной дебиторской задолженности. *Экономика и управление*. 2023;29(7):823–832.
10. Андрук Н.С., Наумова Е.А. Дебиторская задолженность и ее аудиторское подтверждение. *Современные проблемы инновационной экономики*. 2023;(9):15–20.
11. Осипова Е., Арланова О.И. Актуальные проблемы бухгалтерского учета и экономического анализа дебиторской и кредиторской задолженности. *Труды НАМИ. Актуальные проблемы экономической теории и региональной экономики*. 2015;(1):133–138.
12. Sungatullina L., Muzafarova I. Economic diagnostics of accounts receivable and payable in the internal control system of the organization. *International Accounting*. 2021;24(12):1425–1448.
13. Валирунов Т.Р., Трофимова Т.В. Специфика оценки дебиторской и кредиторской задолженности предприятия. *Международный бухгалтерский учет*. 2014;17(3):33–44.
14. Марков С.Н. Проблемы оценки рыночной стоимости дебиторской задолженности и применяемость подходов к оценке в условиях неопределенности. *Вестник Алтайской академии экономики и права*. 2022;1:116–112.
15. Кунин В.А., Конькова С.Г. Количественная оценка влияния финансового положения дебитора на стоимость дебиторской задолженности. *Финансовый бизнес*. 2023;12(246):337–343.
16. Подгузова К.В., Корзоватых Ж.М. Применение факторинга в управлении дебиторской задолженностью. *Вестник университета*. 2015;1:211–214.
17. Rumyantseva A., Lazareva N., Goncharova E. Disclosure of non-financial information in corporate reporting as a way to company's sustainable development under the implementation of ESG technologies. Finance, Economics, and Industry for Sustainable Development Proceedings of the 4th International Scientific Conference on Sustainable Development (St. Petersburg 2023). Switzerland: Springer, 2023:507–518. URL: <https://doi.org/10.1007/978-3-031-56380-5>
18. Самарина Н.С., Киселева Е.Д. Проблема недобросовестных контрагентов на предприятии. *Актуальные вопросы современной экономики*. 2021;7:130–134.
19. Франциско О.Ю., Дзюба С.П. Использование информационных технологий для управления дебиторской задолженностью предприятия. *Научный журнал КубГАУ*. 2015;112(8):1–14.

20. Симоненко Л.И., Столярова М.А. Анализ расчетов и управление дебиторской и кредиторской задолженностью. *Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования*. 2014;(2):210–216.
21. Козырь Ю.В. Особенности оценки дебиторской задолженности. *Вопросы оценки*. 2020;1(99):22–31.
22. Пугач А.А., Бубновская Т.В. Управление дебиторской и кредиторской задолженностью как элемент обеспечения экономической безопасности предприятия: практические аспекты. *Вестник университета*. 2022;1(12):162–170.

REFERENCES

1. Vasil'eva N.K., Sidorchukova E.V., Vakulenko E.V., Mardare A.K. Assessment of the state of accounts receivable and accounts payable of the organization. *Journal of Applied Research*. 2024;(4):15–24.
2. Olejnik A.N., Bolotnova E.A., Matveeva V.A., Fedotova E.S. Assessment of accounts receivable and accounts payable of the organization. *Industrial'naya ehkonomika = Industrial economy*. 2024;(4):67–74. (In Russ).
3. Osmonaliev A. O., Arzybaev A.A., Sapalov A.A., Tabirisova R. T. On the analysis of influence of credit policy of a company on the condition of receivables. *Accounting. Analysis. Auditing*. 2016;(4):71–80. (In Russ.)
4. Enzhu Li. An analysis of the construction of total risk management. Mechanism for enterprises' accounts receivable. *International Journal of Business and Management*. 2008;3(5):105–108.
5. Zubarev I. S., Selivanova N. S. Analysis of current methods of accounts receivable management. *Vestnik Evrazijskoi nauki = The Eurasian Scientific Journal*. 2020;12(2):1–8. (In Russ).
6. Tarasova E. Yu. Receivables management. *Upravlenie = Management*. 2015;4(10):41–48. (In Russ).
7. Naumova E.A., Shcherbanyuk I.A. Audit and account aspects of confirmation of receivables of organizations. *Aktual'nye problemy ucheta, analiza, audita*. 2019;(8):96–106. (In Russ).
8. Pugach A.A., Bubnovskaya T.V. Ensuring economic security in the context of managing accounts receivable and accounts payable. *Fundamental'nye issledovaniya = Fundamental research*. 2022;(4):58–63. (In Russ).
9. Kunin V.A., Kon'kova S.A. Konceptiya kolichestvennogo ucheta faktorov snizheniya stoimosti dolgosrochnoj debitorskoj zadolzhennosti. *Ekonomika i upravlenie = Economy and management*. 2023;29(7):823–832. (In Russ).
10. Andruk N. S., Naumova E.A. Debtorskaya zadolzhennost' i ee auditorskoe podtverzhdenie. *Sovremennye problemy innovacionnoj ekonomiki = Modern problems of the innovative economy*. 2023;(9):15–20. (In Russ).
11. Osipova E., Arlanova O. I. Aktual'nye problemy buhgalterskogo ucheta i ekonomicheskogo analiza debitorskoj i kreditorskoj zadolzhennosti. *Trudy NAMI. Current issues of economic theory and regional economics*. 2015;(1):133–138. (In Russ).
12. Sungatullina L., Muzafarova I. Economic diagnostics of accounts receivable and payable in the internal control system of the organization. *International Accounting*. 2021;24(12):1425–1448.
13. Valirunov T.R., Trofimova T.V. Specificity of evaluation of accounts receivable and accounts payable of the enterprise. *International Accounting*. 2014;17(3):33–44. (In Russ).
14. Markov S.N. Problems of assessing the market value of receivables and the applicability of approaches to assessment under uncertainty. *Vestnik Altaiskoi akademii ehkonomiki i prava*. 2022;1:116–112. (In Russ).
15. Kunin V.A., Kon'kova S.G. Quantification of the impact of the debtor's financial position on the value of accounts receivable. *Finansovyy biznes*. 2023;12(246):337–343. (In Russ).
16. Podguzova K.V., Korzovatyh Zh.M. The use of factoring in the management of accounts receivable. *Vestnik universiteta*. 2015;1:211–214. (In Russ).
17. Rumyantseva A., Lazareva N., Goncharova E. Basic approaches to counterparty's reliability assessment under implementation of ESG technologies. Finance, economics, and industry for sustainable development: Proceedings of the 3rd International Scientific Conference on Sustainable Developmen (St. Petersburg, 19–20 October 2023). Switzerland: Springer Nature Switzerland AG; 2023:7–16.
18. Samarina N. S., Kiseleva E.D. The problem of unscrupulous counterparties at the enterprise. *Aktual'nye voprosy sovremennoi ehkonomiki = Topical issues of the modern economy*. 2021;(7):130–134. (In Russ).
19. Frantcisko O. Yu., Dzyuba S.P. The use of information technology for the management of the accounts receivable of the enterprise. *Nauchnyi zhurnal KubGAU = Scientific Journal of KubSAU*. 2015;112(8):1–14. (In Russ).

20. Simonenko L.I. Stolyarova M.A. Analiz raschetov i upravlenie debitorskoj i kreditorskoj zadolzhennost'yu. *Innovacionnaya ekonomika: perspektivy razvitiya i sovershenstvovaniya = Innovative economy: prospects for development and improvement*. 2014;(2):210–216. (In Russ).
21. Kozyr' Yu.V. Peculiarities of accounts receivable valuation. *Voprosy ocenki = Evaluation questions*. 2020;1(99):22–31. (In Russ).
22. Pugach A.A., Bubnovskaya T.V. Management of receivables and payables as an element of ensuring economic security of the enterprise: Practical aspects. *Vestnik universiteta*. 2022;1(12):162–170. (In Russ).

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРЕ / ABOUT THE AUTHOR

Наталья Алексеевна Лазарева — кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры международных финансов и бухгалтерского учета, Санкт-Петербургский университет технологий управления и экономики, Санкт-Петербург, Российская Федерация; доцент кафедры бухгалтерского учета и аудита, Санкт-Петербургский государственный морской технический университет, Санкт-Петербург, Российская Федерация

Natalia A. Lazareva — Cand. Sci. (Econ.), Assoc. Prof., Assoc. Prof., Department of International Finance and Accounting, Saint-Petersburg University of Management Technologies and Economics, Saint Petersburg, Russian Federation; Assoc. Prof., Department of Accounting and Auditing, State Marine Technical University, Saint Petersburg, Russian Federation

<https://orcid.org/0000-0002-8009-0338>

nataly.lazarev.1972@mail.ru

Конфликт интересов: автор заявляет об отсутствии конфликта интересов.

Conflicts of Interest Statement: The author has no conflicts of interest to declare.

Статья поступила в редакцию 02.03.2025; после рецензирования 15.03.2025; принята к публикации 10.05.2025. Автор прочитала и одобрила окончательный вариант рукописи.

The article was submitted on 02.03.2025; revised on 15.03.2025 and accepted for publication on 10.05.2025. The author read and approved the final version of the manuscript.