

## **КЛАССИЧЕСКИЕ И СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ АНАЛИЗА РАСЧЕТОВ С ПОКУПАТЕЛЯМИ И ЗАКАЗЧИКАМИ**

### **Аннотация**

В статье рассматриваются классические и современные методы анализа расчетов с покупателями и заказчиками. Особое внимание уделяется горизонтальному и вертикальному, коэффициентному, а также ABC-XYZ- и факторному анализу как инструментам оценки и управления дебиторской задолженностью. Обосновывается необходимость применения цифровых сервисов (1С:Контрагент, Контур.Фокус) для повышения эффективности управления расчетами и минимизации кредитных рисков.

**Ключевые слова:** дебиторская задолженность, анализ расчетов, коэффициентный анализ, ABC-XYZ-анализ, управление рисками.

### **Abstract**

This article examines classical and modern methods of analyzing settlements with customers and clients. Special attention is paid to horizontal and vertical, ratio analysis, as well as ABC-XYZ and factor analysis as tools for assessing and managing accounts receivable. The necessity of using digital services (1С:Counterparty, Kontur.Fokus) to improve the efficiency of settlement management and minimize credit risks is substantiated.

**Keywords:** accounts receivable, settlement analysis, ratio analysis, ABC-XYZ analysis, risk management.

В современной экономике учет расчетов с покупателями и заказчиками является ключевым элементом бухгалтерской системы. Точное отражение этих операций повышает эффективность управления и

минимизирует риски. В связи с этим методология учета расчетов с покупателями и заказчиками требует комплексного подхода, объединяющего в себе разные виды анализа. Для формирования действенного учетно-аналитического механизма управления расчетами организациям целесообразно разрабатывать и внедрять комплексную политику управления дебиторской задолженностью, соотнося ее положения с принятыми стратегическими ориентирами развития компании.

Классическим и актуальным по сей день методом анализа является подход, сочетающий в себе два следующих взаимодополняющих метода. Во-первых, это **горизонтальный (трендовый) анализ**, суть которого заключается в сравнении показателей дебиторской задолженности по времени (например, по кварталам или годам). Такой метод позволяет проанализировать абсолютную и относительную динамику показателя в ретроспективе. Он выявляет ключевые тенденции: рост, стабилизацию или снижение объема задолженности. Во-вторых, это **вертикальный (структурный) анализ**. Он проводится параллельно или на следующем шаге. Его цель состоит в определении доли дебиторской задолженности в финансовой структуре предприятия. [2, с. 3] В рамках вертикального анализа изучается:

1. Доля дебиторской задолженности в структуре активов компании

$$\frac{\text{ДЗ}}{\text{общее число активов}} \times 100 \%$$

Высокий процент дебиторской задолженности (>30-40%) говорит о том, что значительная часть ресурсов компании “заморожена” в долгах, а не в деньгах или производственных запасах, что может грозить потерей ликвидности.

2. Доля дебиторской задолженности в структуре оборотных активов компании

$$\frac{\text{ДЗ}}{\text{Оборотные активы}} \times 100 \%$$

Итоговый процент показывает, какая часть наиболее ликвидных ресурсов находится в форме неденежных требований.

### 3. Внутренняя структура самой дебиторской задолженности.

Например, какова доля долгосрочной (> 12 мес.) и краткосрочной дебиторской задолженности.

Существует также **коэффициентный анализ** расчетов с покупателями и заказчиками. Его преимущество заключается в возможности сопоставления абсолютных показателей в динамике, а также в сравнении полученных значений с нормативными ориентирами, среднеотраслевыми данными, показателями других организаций.

Базовым показателем является **Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности (Receivable Turnover Ratio)**, который отражает количество оборотов задолженности за отчетный период. [2, с. 6] Рассчитывается по формуле:

$$K_{\text{одз}} = \frac{B}{D_{\text{Зср}}}$$

где

B – выручка за отчетный период

$D_{\text{Зср}}$  – средняя величина дебиторской задолженности за период.

Рост данного коэффициента свидетельствует об ускорении оборота дебиторской задолженности и повышении эффективности использования оборотных средств. Снижение показателя указывает на замедление инкассации платежей и рост финансовых рисков.

Для более наглядной оценки применяется показатель **Периода погашения дебиторской задолженности, или Оборачиваемости дебиторской задолженности в днях (DSO, Days Sales Outstanding)**, рассчитываемый по расчетам с покупателями и заказчиками (DSO покуп.) и совокупной дебиторской задолженности (DSO общ.) [3, с. 60]

1.

$$DSO_{\text{покуп.}} = \frac{\text{Средняя величина ДЗ}}{\text{Выручка от продажи}} \div 365$$

2.

$$DSO_{\text{общ.}} = \frac{\text{Средняя величина общей ДЗ}}{B} \div 365$$

где

B – Выручка от продажи, начисленные доходы от аренды, доходы от продажи имущества, комиссионные, проценты, прочие поступления.

Данный показатель отражает среднее количество дней, необходимое компании для получения оплаты от клиентов за проданные товары или услуги. Высокий показатель говорит о замораживании средств на неоплаченных счетах, что негативно влияет на ликвидность компании. Чем значение ниже, тем быстрее денежные средства возвращаются в оборот.

Совокупное применение данных коэффициентов позволяет комплексно оценить эффективность расчетов с покупателями и заказчиками, выявить негативные тенденции и обосновать управленческие решения в области кредитной политики и управления денежными потоками.

В современной аналитической практике широко применяется **ABC- и XYZ-анализ**, заимствованный из логистики и управления запасами, но адаптированные к задачам финансового анализа и управления расчетами. Он представляет собой еще один метод группировки дебиторов или сумм задолженности по степени их значимости для финансового состояния организации. В основе метода лежит **принцип Парето**, согласно которому *относительно небольшая часть объектов формирует основную долю результата*. Способ помогает выявить ключевых контрагентов для последующей оптимизации политики коммерческого кредитования и снижения риска неплатежей и безнадежных долгов.

ABC-анализ позволяет ранжировать контрагентов по степени влияния на финансовый результат. Для анализа может использоваться один из следующих показателей: сумма дебиторской задолженности, выручка в разрезе

контрагентов, объем просроченной задолженности, величина потенциальных потерь. [1, с. 974]

Таблица 1.

АВС–анализ контрагентов

№	Сумма задолженности	Удельный вес задолженности, %	Накопленный процент, %	Класс
1	446 895,17	14,6	14,6	В
2	268 192,00	8,8	23,4	С
3	1 901 152,00	62	85,4	А
4	255 179,51	8,3	93,7	С
5	190 325,00	6,2	100	С
Итого	3 061 743,7	100		

Удельный вес задолженности каждого дебитора рассчитывается по формуле:

$$\text{Уд. вес задолженности} = \frac{\text{ДЗ}_{\text{дебитора}}}{\sum \text{Дз}} \times 100\%$$

Используется следующая классификация дебиторов:

- Группа А–дебиторы, формирующие около 70-80 % общей суммы дебиторской задолженности
- Группа В – дебиторы, формирующие около 15-25 % задолженности
- Группа С – дебиторы с незначительной долей задолженности (5-10%)

В результате получается группа А, требующая оценки, для которой целесообразно устанавливать индивидуальные кредитные лимиты, применять усиленный контроль сроков погашения, использовать дополнительные

инструменты обеспечения (банковские гарантии, залог). Контрагенты группы “В” требуют тщательного внимания, но анализировать их необходимо не так часто как контрагентов группы А. Для группы С допустим упрощенный финансовый контроль, так как финансовый риск по данным дебиторам минимален.

С помощью коэффициента вариации (CV) проводится XYZ-анализ.

$$CV = \frac{\text{Стандартное отклонение}}{\text{Среднее значение}} \times 100 \%$$

В зависимости от значения коэффициента вариации дебиторы классифицируются следующим образом:

- Группа X - стабильные дебиторы с низкой вариативностью платежей ( $CV \leq 10 \%$ )
- Группа Y - дебиторы со средней степенью колебаний ( $10 \% < CV \leq 25 \%$ )
- Группа Z - дебиторы с высокой нестабильностью расчетов ( $CV > 25 \%$ )

Исходя из этого, дебиторы группы X характеризуются высокой платежной дисциплиной, регулярностью денежных поступлений и низким кредитным риском. дебиторы группы Z, напротив, представляют повышенную угрозу для финансовой устойчивости организации, т.к. их платежи носят нерегулярный и трудно прогнозируемый характер.

Таким образом, ABC анализ оценивает вклад каждого из дебиторов в структуру сбыта, а XYZ анализ направлен на оценку стабильности расчетов с контрагентами. Наибольшую практическую ценность представляет комбинированный ABC-XYZ анализ дебиторской задолженности, в результате которого формируется матрица из девяти групп (AX, AY, BX, и т.д.)

Таблица 2.

Матрица ABC-XYZ анализа дебиторской задолженности

AX	AY	AZ
-	-	3
BX	BY	BZ
-	-	1
CX	CY	CZ
4	2,5	-

На основании проведенного анализа можно сделать следующий вывод. Пять дебиторов подошли четырем следующим группам:

- Группа AZ является наиболее проблемной. Дебиторы в этой группе значимы по сумме задолженности и одновременно нестабильны по платежам. Они тяжело прогнозируемы.

- Группа BZ объединяет контрагентов, имеющих среднюю долю в общей сумме дебиторской задолженности (класс В) и высокую нестабильность платежей, поэтому представляет зону умеренного финансового риска.

- группа CY включает контрагентов с незначительной долей задолженности и средней стабильности расчетов, поэтому не представляет системной угрозы для финансовой устойчивости организации. Однако при большом количестве таких дебиторов совокупный эффект может стать значительным.

- группа CX характеризуется низкой долей задолженности и высокой стабильностью расчетов. Эта категория – наиболее благоприятная.

Следующий метод, **Факторный анализ влияния ДЗ на финансовые результаты**, представляет собой систему количественной оценки того, каким образом изменения объема, структуры, оборачиваемости и качества дебиторской задолженности воздействуют на прибыль, рентабельность, ликвидность и денежные потоки организации. В отличие от простого

коэффициентного анализа, факторный подход позволяет разложить итоговый финансовый результат на отдельные элементы.

Двухфакторная мультипликативная модель (период оборота задолженности и сумма среднестатистической выручки от реализации) [4, с. 88]

$$ДЗ_б = O_б \times В_{сдб}$$

$$ДЗ_{усл} = O_o \times В_{сдо}$$

$$ДЗ_o = O_o \times В_{сдо}$$

$$\Delta ДЗ_{общ} = ДЗ_o - ДЗ_б$$

$$\Delta ДЗ_{обор} = ДЗ_{усл_o} - ДЗ_б$$

$$\Delta ДЗ_{выр} = ДЗ_o - ДЗ_{усл_o}$$

где:

$ДЗ_б$  – среднегодовая величина дебиторской задолженности в базисном периоде;

$O_б$  – период оборота дебиторской задолженности в базисном периоде;

$В_{сдб}$  – среднедневная выручка от продаж в базисном периоде;

$O_o$  – период оборота дебиторской задолженности в отчетном периоде;

$В_{сдо}$  – среднедневная выручка от продаж в отчетном периоде;

$ДЗ_o$  – среднегодовая величина дебиторской задолженности в отчетном периоде;

$ДЗ_{усл_o}$  – условная среднегодовая величина дебиторской задолженности (при отчетной оборачиваемости и базисной выручке).

Таблица 3.

Факторный анализ влияния дебиторской задолженности на финансовые результаты.

Показатель	2022 г.	2024 г.
Выручка, руб.	32 225 000	53 547 000
Период оборачиваемости ДЗ, дни	85,24	48,09

Среднедневная выручка, руб.	89 513,89	148 741,67
Среднегодовая величина ДЗ, руб.	7 629 306,06	7 153 007,24
Условная среднегодовая величина ДЗ (при отчетной оборачиваемости и базисной выручке), руб.	4 304 732,33	
Общее изменение ДЗ в отчетном периоде по сравнению с базисным годом, тыс.руб., в том числе за счет изменения:	- 476 298,82	
Оборачиваемости,	-3 324 573,73	
Выручки, руб.	+2 848 274,91	

В процессе исследования можно сделать вывод, что в 2024 году по сравнению с 2022 годом среднегодовая величина дебиторской задолженности сократилась, несмотря на значительный рост выручки. Период оборачиваемости дебиторской задолженности снизился с 85 до 48 дня, что свидетельствует о существенном ускорении расчетов с покупателями и повышении платежной дисциплины контрагентов. В данном случае факторный анализ показал, что:

- ускорение оборачиваемости снизило задолженность на 3 324 573 руб.
- рост выручки, напротив, способствовал ее увеличению на 2 848 274 руб.

Динамика дебиторской задолженности оценивается положительно, поскольку снижение периода оборота при росте выручки свидетельствует об эффективной политике управления расчетами с покупателями и укреплении финансовой устойчивости организации.

Новые методы анализа дебиторской задолженности, набирающие популярность, возникли на стыке развития цифровых технологий и

потребности организаций в более точном и оперативном управлении финансами.

В числе новых востребованных решений можно отметить:

1. 1С:Контрагент

Это расширенный массив данных о контрагенте, включающий сведения о его благонадежности, финансовом состоянии и возможных рисках. Система позволяет выявить проблемные сделки, а также получить структурированное досье на организацию в случаях отсутствия информации в базе Федеральной налоговой службы.

2. [Audit-it.ru](http://Audit-it.ru)

Может использоваться в качестве дополнительного источника аналитической информации для получения справочных и финансовых данных, необходимых при анализе расчетов с дебиторами.

3. Сервис Контур.Фокус

Используется для постоянного мониторинга состояния контрагентов, формирования системы уведомлений о существенных изменениях их статуса и предоставления инструментов для правовой защиты интересов организации, включая сопровождение процедур взыскания задолженности и предъявление исковых требований, в том числе по фактам необоснованного обогащения.

Поэтому можно сказать, что интеграция интеллектуальных цифровых платформ в систему управления дебиторской задолженностью способствует повышению прозрачности расчетов, снижению вероятности финансовых потерь и переходу к проактивной модели управления кредитным риском.

Проведенное исследование методологии анализа расчётов с покупателями и заказчиками позволяет сделать вывод о том, что эффективное управление дебиторской задолженностью требует комплексного аналитического подхода, сочетающего традиционные и современные инструменты финансового анализа. Такие методы, как горизонтальный и вертикальный анализ, обеспечивают первичную оценку динамики и структуры дебиторской задолженности, выявляя тенденции ее роста.

Коэффициентный анализ включает расчет показателей оборачиваемости, применение которых позволяет обеспечить сопоставимость данных во времени. Применение ABC-XYZ-анализа обеспечивает дифференцированный подход к управлению дебиторами, позволяя учитывать как экономическую значимость контрагентов, так и стабильность их платежной дисциплины. Факторный анализ позволяет количественно оценить влияние изменений объема, структуры и оборачиваемости дебиторской задолженности на финансовые результаты организации. Таким образом, актуальная методология анализа расчетов с покупателями и заказчиками представляет собой интегрированную систему, сочетающую структурный, коэффициентный, возрастной, сегментированный и факторный анализ с современными риск-ориентированными и цифровыми инструментами. Комплексное применение указанных методов позволяет оценить текущее состояние дебиторской задолженности.

### Список литературы

1. Демьяненко М.С., Гранкина В. Практика применения ABC - XYZ контроля при управлении дебиторской задолженностью // Экономика и социум. 2016. №12-1 (31). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/praktika-primeneniya-abc-xyz-kontrolya-pri-upravlenii-debitorskoy-zadolzhennostyu>
2. Карелина К.В., Нардина С.А. Методы анализа и управления дебиторской задолженностью в организациях. 2020 г., Электронный научный журнал «Вектор экономики» №1
3. Лазарева Н.А. Эффективное управление дебиторской задолженностью на основе финансовой отчетности компании. // Учет. Анализ. Аудит. 2025. №2 // URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/effektivnoe-upravlenie-debitorskoy-zadolzhennostyu-na-osnove-finansovoy-otchetnosti-kompanii>
4. Чухнина Г.Я. Темижева Г.Р. Богомолова И.В. Факторный анализ влияния состояния расчетов с дебиторами и кредиторами на экономическую безопасность предприятия // Экономика: вчера, сегодня, завтра. 2023. Том 13. № 5А. С. 83-95. DOI: 10.34670/AR.2023.64.15.010

## List of references

1. Demyanenko M.S., Grankina V. The practice of using ABC - XYZ control in the management of accounts receivable // Economics and society. 2016. №12-1 (31). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/praktika-primeneniya-abc-xyz-kontrolya-pri-upravlenii-debitorskoy-zadolzhennostyu>
2. Karelina K.V., Nardina S.A. Methods of analysis and management of accounts receivable in organizations. 2020, Electronic scientific journal «Vector of Economics» №1
3. Lazareva N.A. Effective management of accounts receivable based on the company's financial statements. // Accounting. Analysis. Audit. 2025. No. 2 // URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/effektivnoe-upravlenie-debitorskoy-zadolzhennostyu-na-osnove-finansovoy-otchetnosti-kompanii>
4. Chukhnina G.Ya., Temizheva G.R., Bogomolova I.V. (2023) Faktornyj analiz vliyaniya sostoyaniya raschetov s debitorami i kreditorami na ekonomicheskuyu bezopasnost' predpriyatiya [Assessment of the impact of the state of settlements with debtors and creditors for the economic security of the enterprise]. Ekonomika: vchera, segodnya, zavtra [Economics: Yesterday, Today and Tomorrow], 13 (5A), pp. 83-95. DOI: 10.34670/AR.2023.64.15.010