

***Пустозеров Данила Сергеевич***

*студент, Институт экономики и управления ФГАОУ ВО*

*«КФУ им. В.И. Вернадского», г. Симферополь,*

*Республика Крым, Россия*

***Джаферова Лилияр Рустемовна***

*научный руководитель, к.э.н., доцент кафедры учета, анализа, аудита,*

*Институт экономики и управления ФГАОУ ВО*

*«КФУ им. В.И. Вернадского», г. Симферополь,*

*Республика Крым, Россия*

## **ГЕНЕЗИС УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ РАСЧЕТОВ С ПОКУПАТЕЛЯМИ И ЗАКАЗЧИКАМИ**

Расчёты с покупателями и заказчиками образуют один из центральных объектов бухгалтерского учёта. Через этот участок проходят реализация продукции, выполнение работ, оказание услуг, признание выручки, формирование дебиторской задолженности и последующие денежные поступления. Сводить его к механическому ведению счёта 62 сегодня нельзя: он вбирает в себя договорную работу, первичную документацию, аналитические регистры, оценку долгов, внутренний контроль и анализ платёжного поведения контрагентов.

Исторически содержание расчётов с покупателями и заказчиками последовательно расширялось. Изначально они понимались прежде всего как правовая связка сторон — обязанность покупателя или заказчика уплатить за полученный товар, работу либо услугу. Позднее расчёты оформились в самостоятельный участок бухгалтерской регистрации, закреплённый системой счетов. В Плане счетов счёт 62 служит для свода данных о расчётах за проданную

продукцию, товары, выполненные работы, оказанные услуги, а также о поступивших авансах [2].

Очередной этап был связан с отчётной ролью расчётов. Дебиторская задолженность покупателей попадает в бухгалтерский баланс, а выручка — в отчёт о финансовых результатах. Из этого следует, что ошибки в признании выручки, квалификации авансов или оценке долгов прямо сказываются на достоверности отчётности. Федеральный закон «О бухгалтерском учёте» [1] требует оформлять каждый факт хозяйственной жизни документально, а для расчётов с покупателями это вдвойне важно: право требовать оплату опирается на договор, акт, универсальный передаточный документ, счёт и платёжные документы.

Отечественная учётная школа традиционно придаёт ключевое значение сочетанию синтетического и аналитического учёта. Синтетический учёт даёт обобщённую картину задолженности и авансов на счёте 62, тогда как аналитический раскрывает расчёты в разрезе каждого контрагента, договора, расчётного документа и срока оплаты. Лишённая подобной детализации, организация оказывается не в состоянии вовремя вычленять просроченные долги, проводить сверки, создавать резерв по сомнительным долгам и принимать обоснованные управленческие решения.

В зарубежных источниках близкими по содержанию выступают понятия *accounts receivable*, *trade receivables*, *contract assets* и *trade credit*. Они высвечивают расчёты с покупателями не только как учётную позицию, но и как инструмент управления оборотным капиталом. Международные стандарты заметно укрепили увязку расчётов с договорной моделью признания выручки и с оценкой кредитного риска. Так, Международный стандарт финансовой отчетности (IFRS) 15 привязывает признание выручки к моменту передачи покупателю контроля над товаром или услугой [5], а Международный стандарт финансовой отчетности (IFRS) 9 предписывает учитывать ожидаемые кредитные убытки по финансовым активам, в том числе по дебиторской задолженности [6].

Развитие учётно-аналитического обеспечения расчётов, таким образом, двигалось от правового понимания долга к комплексной системе, объединяющей учёт, анализ, оценку риска и управление задолженностью. Данная логика отражена на рисунке 1.



**Рисунок 1. Эволюция содержания расчетов с покупателями и заказчиками**

Представленная модель демонстрирует, что современное содержание расчётов с покупателями и заказчиками уже не исчерпывается одной лишь бухгалтерской проводкой. На начальных этапах внимание концентрировалось преимущественно на самом факте возникновения обязательства и его учётной регистрации. В дальнейшем расчёты начали оцениваться сквозь призму их влияния на бухгалтерскую отчётность, ликвидность, платёжеспособность и финансовый риск. Следствием стало появление потребности в интеграции учётных процедур с аналитическим и контрольным инструментарием. Этапы развития учётно-аналитического обеспечения расчётов с покупателями и заказчиками допустимо систематизировать следующим образом.

**Таблица 1.**

**Этапы развития учетно-аналитического обеспечения расчетов с покупателями и заказчиками**

| Этап развития | Содержание этапа                                                                                   | Учетно-аналитическое значение                                  |
|---------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------|
| Правовой      | Расчеты раскрываются как обязательство покупателя или заказчика оплатить товар, работу или услугу. | Определяется договорное основание возникновения задолженности. |

|                        |                                                                                              |                                                                        |
|------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------|
| Учетно-регистрационный | Основное внимание уделяется отражению долга и оплаты на счетах бухгалтерского учета.         | Формируется информация по счету 62 и первичным документам.             |
| Отчетный               | Расчеты связываются с показателями бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах. | Обеспечивается раскрытие выручки, дебиторской задолженности и авансов. |

*Продолжение таблицы 1*

| Этап развития  | Содержание этапа                                                                   | Учетно-аналитическое значение                                                      |
|----------------|------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------|
| Оценочный      | Возникает необходимость оценки вероятности взыскания задолженности.                | Формируется резерв по сомнительным долгам и уточняется стоимость актива.           |
| Аналитический  | Задолженность анализируется по срокам, структуре, оборачиваемости и контрагентам.  | Оцениваются качество расчетов и влияние задолженности на ликвидность.              |
| Управленческий | Расчеты включаются в систему управления оборотным капиталом и финансовыми рисками. | Используются лимиты, сверки, претензионная работа и контроль платежной дисциплины. |

Данные таблицы 1 свидетельствуют: каждый следующий этап не отменяет предыдущий, а содержательно расширяет его. Договорная природа расчётов сохраняет значимость и на современном этапе, но теперь она дополнена требованиями к документальному подтверждению, раскрытию в отчётности, оценке риска непогашения и аналитическому контролю. В силу этого учёт расчётов с покупателями и заказчиками должен выстраиваться как непрерывный процесс — от заключения договора до погашения задолженности либо её списания.

Принципиальным сдвигом в развитии рассматриваемого объекта стал переход от простой регистрации задолженности к оценке её качества. Дебиторская задолженность формально считается активом, однако её реальная ценность определяется вероятностью взыскания. Просроченная, не подтверждённая актом сверки или лишённая гарантийного обеспечения задолженность требует дополнительной оценки и, как правило, формирования резерва по сомнительным долгам. Именно такой подход позволяет избежать завышения активов и финансового результата организации [8].

Аналитическое развитие учёта расчётов выражается в использовании относительных показателей. Один из базовых — коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности:

$$\text{Коб} = В / \text{ДЗср}, \quad (1)$$

где Коб — коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности; В — выручка за период; ДЗср — средняя величина дебиторской задолженности покупателей и заказчиков.

Этот показатель характеризует, сколько раз в течение периода задолженность покупателей превращается в денежные средства. Его применение обнаруживает, что учётно-аналитическое обеспечение расчётов должно не просто фиксировать суммы, но и оценивать скорость их погашения, в чём проявляется сдвиг от регистрационного учёта к управленческому анализу.

Сопоставление российского и международного подходов позволяет выделить различия в методологии учёта расчётов, обобщённые в таблице 2.

**Таблица 2.**

***Сравнение российского и международного подходов к расчетам с покупателями и заказчиками***

| Критерий                    | Российский подход                                                                                       | Международный подход                                                                   |
|-----------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------|
| Терминология                | Расчеты с покупателями и заказчиками, дебиторская задолженность, авансы полученные.                     | Accounts receivable, trade receivables, contract assets, trade credit.                 |
| Основной учетный инструмент | Счет 62, аналитический учет по контрагентам, договорам и расчетным документам.                          | Реестры дебиторской задолженности, договорная аналитика, aging schedule.               |
| Связь с выручкой            | Выручка признается по правилам российских стандартов и подтверждается первичными документами.           | IFRS 15 связывает выручку с передачей контроля и исполнением обязанностей по договору. |
| Оценка риска                | Резерв по сомнительным долгам формируется на основе анализа задолженности и профессионального суждения. | IFRS 9 использует модель ожидаемых кредитных убытков.                                  |
| Управленческий акцент       | Контроль расчетов, инвентаризация, сверка и претензионная работа.                                       | Управление оборотным капиталом, кредитная политика и оценка кредитного риска.          |

Отечественная практика исторически опирается на нормативно-счётную модель, в центре которой находятся счёт 62, первичная документация и инвентаризация расчётов. Сильная сторона такого подхода — формализованность и единообразие учётных процедур. Вместе с тем одной синтетической информации для управления задолженностью недостаточно, и здесь особое значение

приобретает аналитика в разрезе контрагентов, договоров, сроков оплаты и статуса долга.

Международный подход напротив переносит акцент на экономическое содержание операции, договорную модель выручки и оценку кредитного риска. Применительно к учёту расчётов это означает, что организация должна видеть не только сумму задолженности но и вероятность её погашения, длительность просрочки, платёжную историю покупателя и ожидаемые потери. Российская практика, следовательно, может использовать международный опыт прежде всего в части риск-ориентированной оценки дебиторской задолженности и более полного раскрытия информации.

Дальнейшее развитие учётно-аналитического обеспечения расчётов с покупателями и заказчиками связано с рядом направлений: углублением аналитического учёта по договорам, расчётным документам и срокам оплаты, усилением контроля первичных документов и актов сверки, регулярным формированием сведений о просроченной и сомнительной задолженности, а также цифровизацией учёта и документооборота, которая позволяет быстрее сопоставлять данные бухгалтерии, договорной базы и платёжных документов.

Анализ развития учётно-аналитического обеспечения расчётов с покупателями и заказчиками показывает последовательное усложнение этого объекта. От правового долга покупателя перед продавцом расчёты прошли путь до комплексной системы, включающей признание выручки, учёт авансов, оценку дебиторской задолженности, анализ оборачиваемости, формирование резерва, внутренний контроль и управленческие решения. Для современной организации расчёты с покупателями и заказчиками — уже не вспомогательный участок бухгалтерии, а важный элемент управления ликвидностью, финансовой устойчивостью и достоверностью отчётности.

### ***Список литературы:***

1. О бухгалтерском учете : Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации. - 2011. - № 50. - Ст. 7344.
2. Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкции по его применению : приказ Минфина России от 31.10.2000 № 94н. - Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
3. ПБУ 9/99 «Доходы организации» : утв. приказом Минфина России от 06.05.1999 № 32н. - Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
4. ФСБУ 27/2021 «Документы и документооборот в бухгалтерском учете» : федеральный стандарт бухгалтерского учета : утв. приказом Минфина России от 16.04.2021 № 62н.
5. IFRS 15 Revenue from Contracts with Customers. - London : IFRS Foundation, 2014. - URL: <https://www.ifrs.org/issued-standards/list-of-standards/ifrs-15-revenue-from-contracts-with-customers/> (дата обращения: 15.05.2026).
6. IFRS 9 Financial Instruments. - London : IFRS Foundation, 2014. - URL: <https://www.ifrs.org/issued-standards/list-of-standards/ifrs-9-financial-instruments/> (дата обращения: 15.05.2026).
7. Кондраков Н. П. Бухгалтерский учет : учебник / Н. П. Кондраков. - 5-е изд., перераб. и доп. - Москва : ИНФРА-М, 2019. - 584 с.
8. Ковалев В. В. Финансовый анализ: методы и процедуры : учебное пособие / В. В. Ковалев. - Москва : Финансы и статистика, 2002. - 560 с.
9. Бондина Н. Н. Дебиторская задолженность: организация учета и контроль расчетов с контрагентами / Н. Н. Бондина, И. А. Бондин, И. В. Павлова, О. В. Лаврина // Московский экономический журнал. - 2021. - № 2.