

УДК 657.6:658.15

DOI: 10.34670/AR.2025.67.64.042

Управление дебиторской и кредиторской задолженностью на основе анализа ее состояния

Грибанова Ольга Владимировна

Кандидат экономических наук,
доцент кафедры экономики и управления,
Московский международный университет,
125040, Российская Федерация, Москва, Ленинградский просп., 17;
e-mail: info@mmu.ru

Аннотация

В статье представлен детальный анализ состояния дебиторской и кредиторской задолженности ООО «ВСП-Снаб» на основе данных отчетности, а также предложены рекомендации по улучшению оборачиваемости задолженности. Увеличение дебиторской задолженности по расчетам с покупателями указывает на растущий интерес к товарам компании, что, при условии своевременного погашения долгов, может способствовать увеличению прибыли. Аналогично, рост авансов, выданных поставщикам и подрядчикам, в 1,8 раза свидетельствует о повышении спроса на продукцию. Однако период оборачиваемости в 138 дней демонстрирует, что крупные клиенты задерживают оплату в среднем на 48 дней. Проведенный факторный анализ показал, что оборачиваемость кредиторской задолженности снизилась на 0,45 оборота по сравнению с 2022 годом, что связано с изменениями выручки и величины задолженности. Важно отметить, что период оборачиваемости дебиторской задолженности превышает период кредиторской на 46 дней, что указывает на замедленное поступление денежных средств и необходимость оптимизации управления задолженностью для улучшения финансового положения компании.

Для цитирования в научных исследованиях

Грибанова О.В. Управление дебиторской и кредиторской задолженностью на основе анализа ее состояния // Экономика: вчера, сегодня, завтра. 2025. Том 15. № 1А. С. 398-408. DOI: 10.34670/AR.2025.67.64.042

Ключевые слова

Дебиторская задолженность, кредиторская задолженность, финансовый анализ, управление задолженностью, оборотный капитал, оборачиваемость, платежная дисциплина.

Введение

Анализ состояния дебиторской и кредиторской задолженности проведен на основе данных финансовой отчетности торговой организации ООО «ВСП-Снаб». Основными покупателями товаров исследуемого предприятия являются белорусские предприятия.

На первом этапе проведения анализа дебиторской и кредиторской задолженности проводится оценка структуры дебиторской и кредиторской задолженности [Чернышева, 2023, с.323]. На втором этапе проводится оценка динамики дебиторской и кредиторской задолженности. На третьем этапе рассматривается соотношение задолженностей. На четвертом этапе проводится расчет оборачиваемости и факторный анализ оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности.

Основная часть

Задолженность дебиторов ООО «ВСП-Снаб» является краткосрочной. Складывается из просроченной задолженности, срок погашения которой ожидается в течение 2024 г. по исполнительному производству в размере 233 тыс. руб. и из текущей задолженности в размере 11762 тыс. руб.

Анализ структуры и динамики дебиторской задолженности приведен на рисунке 1.

Состав ДЗ	2022 г.		2023 г.		Изменение +/-	Темп прироста, %
	тыс. руб.	уд. вес, %	тыс. руб.	уд. вес, %		
Дебиторская задолженность	8362	100	11995	100	3633	43
В т. ч. по расчетам с поставщиками и подрядчиками	408	4,88	714	5,95	306	75
По расчетам с покупателями и заказчиками, в т. ч.	7954	95,12	11281	94,13	3327	41,83
просроченная	233	2,79	233	1,94	0	0

Рисунок 1 – Анализ структуры и динамики дебиторской задолженности

Из таблицы видно, что в 2023 г. наблюдается рост дебиторской задолженности, темп прироста которой составил 43%. В структуре преобладает задолженность заказчиков и покупателей, удельный вес которой составляет 94,13% от общего объема, рост в 2022 г. составил 41,83 %. В составе дебиторской задолженности с покупателями и заказчиками как на начало, так и на конец 2023 г. имеется просроченная задолженность, удельный вес которой 1,94% от общего объема задолженности и 2,07% от задолженности по расчетам с покупателями и заказчиками.

Рост задолженности по расчетам с покупателями и заказчиками свидетельствует о росте заказчиков и покупателей, заинтересованных в приобретении товаров, поставляемых на рынок организацией ООО «ВСП-Снаб», что в свою очередь при своевременном погашении задолженности в будущем приведет к росту прибыли организации.

Рост дебиторской задолженности по авансам выданным поставщикам и подрядчиками в 1,8 раза так же можно расценивать как увеличение спроса на товар, поставляемый организации. Т.к.

организация ООО «ВСП-Снаб» работает под заказ, то при наличии потенциального клиента, организация делает заказ поставщику и переводит предоплату за товар. Чем больше потенциально заинтересованных клиентов, тем больше предзаказ, тем больше переводится денежных средств на его закупку.

Для дальнейшего анализа дебиторской задолженности следует дать оценку оборачиваемости дебиторской задолженности, рассчитав следующие показатели:

- коэффициент оборачиваемости,
- период оборачиваемости дебиторской задолженности.

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности рассчитывают как отношение выручки к средней дебиторской задолженности, период оборачиваемости – количества дней в периоде к периоду оборачиваемости дебиторской задолженности [Чернышева, 2023, с.328].

Данные для расчета и результаты расчета оборачиваемости дебиторской задолженности приведены в таблице.

Анализируя данные таблицы, можно сделать вывод, что размер дебиторской задолженности растет, что происходит из-за увеличения объемов продаж. Наряду с этим следует отметить снижение коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности на 1,5 оборота и увеличении периода оборачиваемости на 50 дней.

Показатель	2022 г.	2023 г.	Отклонение +/-
Выручка, тыс. руб.	17831	26933	9102
Среднегодовая ДЗ, тыс. руб.	4296	10179	5883
Коэффициент оборачиваемости ДЗ, оборот	4,15	2,65	-1,50
Период оборачиваемости ДЗ, день	88	138	50

Рисунок 2 – Анализ оборачиваемости дебиторской задолженности

Анализируя данные, можно сделать вывод, что размер дебиторской задолженности растет, что происходит из-за увеличения объемов продаж. Наряду с этим следует отметить снижение коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности на 1,5 оборота и увеличении периода оборачиваемости на 50 дней.

В соответствии с деловой практикой ООО «ВСП-Снаб», обусловленной влиянием внешних политических и экономических факторов, организация представляет своим покупателям отсрочку платежей [Гражданский кодекс РФ (ч. 2) от 26.01.1996 № 14-ФЗ; Гражданский кодекс РБ от 07.12.1998 № 218-3] по крупным сделкам до 90 календарных дней. По мелким сделкам отсрочка платежа не предоставляется, по сделкам среднего размера отсрочка платежа предоставляется до 10 дней с даты поставки.

Период оборачиваемости в 138 дней свидетельствует о том, что в среднем покупатели по крупным сделкам нарушают сроки оплат на 48 дней.

Для определения факторов, влияющих на оборачиваемость дебиторской задолженности, проведен факторный анализ оборачиваемости дебиторской задолженности.

Для этого надо определить влияние выручки от реализации на оборачиваемость дебиторской задолженности:

$$K_{об\ дз} = \frac{B_{баз./отчет}}{ДЗ_{ср\ баз.}}, \quad (1)$$

где $K_{об\ дз}$ – коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности;

$B_{баз./отчет}$ – выручка в базовом периоде, выручка в отчетном периоде;

$ДЗ_{ср\ баз.}$ – среднегодовая дебиторская задолженность базового периода.

$$K_{об\ дз1} = 17821/4296 = 4,15$$

$$K_{об\ дз2} = 26933/4296 = 6,27$$

$$\Delta K_{об\ дз\ (B)} = 6,27 - 4,15 = 2,12$$

Для определения влияния среднегодовой величины дебиторской задолженности на оборачиваемость дебиторской задолженности произведен расчет:

$$K_{об\ дз} = \frac{B_{отчет}}{ДЗ_{ср\ баз./отчет}}, \quad (2)$$

где $K_{об\ дз}$ – коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности;

$B_{отчет}$ – выручка отчетного периода;

$ДЗ_{ср\ баз./отчет}$ – среднегодовая дебиторская задолженность базового и отчетного периода.

$$K_{об\ дз3} = 26933/4296 = 6,27$$

$$K_{об\ дз4} = 26933/10179 = 2,65$$

$$\Delta K_{об\ дз\ (ДЗ)} = 2,65 - 6,27 = -3,62$$

Расчет совокупного влияния факторов:

$$\Delta K_{об\ дз} = \Delta K_{об\ дз\ (B)} + \Delta K_{об\ дз\ (ДЗ)} = 2,12 - 3,62 = -1,5$$

Из данных расчетов можно сделать выводы: коэффициент оборачиваемости в 2023 г. по отношению к 2022 г. снизился на 1,5 оборота. При этом за счет изменения выручки от продаж он вырос на 2,12 оборота, а за счет изменения величины дебиторской задолженности снизился на 3,62 оборота.

Долгосрочная кредиторская задолженность у организации отсутствует. Анализируя данные за период 2022-2023 гг. видно, что кредиторская задолженность на конец 2023 г. снизилась на 23,72 % и составила 5916 тыс. руб. В 2023 г., как и в 2022 г. самый большой удельный вес занимает кредиторская задолженность перед поставщиками и подрядчиками, хотя этот показатель в 2023 г. снизился на 44,52%.

В 2023 г. отмечается значительный рост кредиторской задолженности по платежам в бюджет по налогам и сборам в 9 раз, удельный вес этих обязательств с 1,82% в 2022 г. вырос до 22,06% в 2023 г. Это связано с увеличением прибыли, на фоне ее роста растут и налог на прибыль, и НДС.

На фоне расширения штата отмечается рост НДФЛ, отчислений по социальному страхованию и обеспечению, а также задолженности по расчетам с персоналом на конец года. Для наглядности структура кредиторской задолженности приведена на рисунке 3.

Далее проведена оценка оборачиваемости кредиторской задолженности, для чего рассчитаны коэффициент оборачиваемости и период оборачиваемости кредиторской задолженности, которые определяются по формулам, используемым для дебиторской задолженности (только вместо величины дебиторской задолженности берется величина кредиторской задолженности). Данные для расчета и результаты расчета приведены на рисунке

4.



Рисунок 3 - Структура кредиторской задолженности в ООО «ВСП-Снаб»

Показатель	2022 г.	2023 г.	Отклонение +/-
Выручка, тыс. руб.	17831	26933	9102
Среднегодовая КЗ, тыс. руб.	4051	6836	2785
Коэффициент оборачиваемости КЗ, оборот	4,40	3,95	- 0,45
Период оборачиваемости КЗ, день	83	92	9

Рисунок 4 – Анализ оборачиваемости кредиторской задолженности

Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности снизился на 0,45 оборота, период оборачиваемости увеличился на 9 дней. Это свидетельствует о том, что организация ведет эффективную политику по взаимоотношениям с поставщиками, получая для себя более выгодные графики отложенных платежей и использует кредиторскую задолженность как источник получения дешевых финансовых ресурсов.

Для определения факторов, влияющих на изменение оборачиваемости кредиторской задолженности, следует провести факторный анализ оборачиваемости кредиторской задолженности.

Для этого определяется влияние выручки от реализации на оборачиваемость кредиторской задолженности:

$$K_{об\ КЗ} = \frac{V_{баз/отчет}}{КЗ_{ср\ баз.}}, \quad (3)$$

где $K_{об\ КЗ}$ – коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности;

$V_{баз/отчет}$ - выручка в базовом периоде, выручка в отчетном периоде;

$КЗ_{ср\ баз}$ – среднегодовая кредиторская задолженность базового периода.

$$K_{об\ КЗ1} = 17831 / 4051 = 4,40$$

$$K_{об\ КЗ} = 26933/4051 = 6,66$$

$$\Delta K_{об\ КЗ\ (В)} = 6,66 - 4,40 = 2,26$$

Определение влияния среднегодовой величины кредиторской задолженности на оборачиваемость кредиторской задолженности:

$$K_{об\ КЗ} = \frac{B_{отчет}}{КЗ_{ср\ баз./отчет}}, \quad (4)$$

где $K_{об\ КЗ}$ – коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности;

$B_{отчет}$ – выручка отчетного периода;

$КЗ_{ср\ баз./отчет}$ – среднегодовая кредиторская задолженность базового и отчетного периода.

$$K_{об\ КЗ} = 26933/4051 = 6,65$$

$$K_{об\ КЗ4} = 26933/6836 = 3,94$$

$$\Delta K_{об\ КЗ\ (КЗ)} = 3,94 - 6,65 = - 2,71$$

Определение совокупного влияния факторов:

$$\Delta K_{об\ КЗ} = \Delta K_{об\ КЗ\ (В)} + \Delta K_{об\ КЗ\ (КЗ)} = 2,26 - 2,71 = - 0,45$$

Таким образом, оборачиваемость кредиторской задолженности в 2023 г. по отношению к 2022 г. снизилась на 0,45 оборота, в т. ч. за счет изменения выручки выросла на 2,26 оборота, а за счет изменения величины кредиторской задолженности снизилась на 2,71 оборот.

Период оборота дебиторской задолженности целесообразно сопоставить с периодом оборачиваемости кредиторской задолженности. Период оборота дебиторской задолженности превышает период оборота кредиторской задолженности на 46 дней. Это говорит о том, что поступление денежных средств на счета организации происходит в 1,5 раза медленнее, чем необходимо оплачивать счета поставщикам.

Анализ соотношения дебиторской и кредиторской задолженности приведен в таблице 5. Анализируя результаты таблицы 5, можно сделать вывод, что в 2023 г. дебиторская задолженность значительно превысила кредиторскую. Коэффициент соотношения 2,03 говорит о том, что на 1 рубль кредиторской задолженности приходится 2,03 рубля дебиторской задолженности.

Это значительное превышение, которое влечет за собой риск необходимости привлечения кредитов и займов для обеспечения хозяйственной деятельности организации.

В данной ситуации сумма средств, отвлеченных из оборота за счет замедления оборачиваемости дебиторской задолженности равна 3689 тыс. руб.

$$\Delta ДС = \frac{(П_{об\ ДЗ\ 2023} - П_{об\ ДЗ\ 2022}) * B_{2023}}{365}, \quad (5)$$

где $\Delta ДС$ – отвлеченные денежные средства, тыс. руб.;

$П_{об\ ДЗ}$ – период оборачиваемости дебиторской задолженности, дни;

B – выручка, тыс. руб.

$$\Delta ДС = \frac{(138 - 88) * 26933}{365} = 3689 \text{ тыс.руб.}$$

Сумма источников, дополнительно привлеченных за счет увеличения оборачиваемости кредиторской задолженности, равна 664,10 тыс. руб.:

$$\Delta ДС = \frac{(П_{об\ КЗ\ 2023} - П_{об\ КЗ\ 2022}) * B_{2023}}{365}, \quad (6)$$

где $\Delta ДС$ – привлеченные денежные средства, тыс. руб.;

$P_{об\ КЗ}$ - период оборачиваемости кредиторской задолженности, дни;

$В$ – выручка, тыс. руб.

$$\Delta ДС = \frac{(92 - 83) * 26933}{365} = 664,10 \text{ тыс.руб.}$$

Из проведенного анализа дебиторской и кредиторской задолженности можно сделать вывод, что в 2023 г. темп роста выручки в 1,5 раза выше темпа роста дебиторской задолженности на 8%, что характеризуется положительно.

Однако темп роста кредиторской задолженности ниже темпа роста дебиторской задолженности почти в 2 раза, что свидетельствует о том, что организация более активно финансирует деятельность своих покупателей, нежели получает коммерческие кредиты от поставщиков. Следовательно, организации необходимо принять ряд мер по управлению дебиторской и кредиторской задолженностью, для соизмеримого соотношения задолженностей по отношению друг к другу.

В таблице представлены основные проблемы, выявленные в результате анализа дебиторской и кредиторской задолженности, и предложены рекомендации по ускорению оборачиваемости дебиторской задолженности.

Для оптимизации взаимодействия с контрагентами целесообразно осуществлять анализ и контроль расчетов с дебиторами. Эти обязанности можно вменить специалисту по продажам, а контроль исполнения возложить на заместителя директора.

Проблемы	Рекомендации
1. Отсутствие контроля расчетов с дебиторами, период оборота ДЗ > 4 месяцев.	1. Оптимизация кредитной политики организации и процессов взаимодействия с покупателями: 1.1. Утвердить рекомендованную бальную систему оценки надежности покупателей 1.2. Внести дополнения в «Положение по премированию сотрудников организации ООО «ВСП-Снаб» по мотивации сотрудников при работе с ДЗ и КЗ
2. Превышение ДЗ над КЗ в 2 раза, период оборачиваемости ДЗ выше периода оборачиваемости КЗ в 1,5 раза	2. Ускорить оборачиваемость ДЗ: 2.1. Применить в работе утвержденную бальную систему оценки надежности покупателей 2.2. Применить рекомендованное спонтанное финансирование для «золотых» и надежных клиентов

Рисунок 5 – Рекомендации по ускорению оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженностей

На стадии подписания договоров специалисту необходимо осуществлять проверку контрагента на благонадежность: наличие платежеспособности, отсутствие уголовного дела о банкротстве, отсутствие задолженности по уплате платежей в бюджет. Всю эту информацию о контрагенте можно получить из интернет-источников, а также запросив необходимую информацию у самого контрагента. Так же можно составить рейтинг компаний по предыдущим сделкам.

Проводить инвентаризацию расчетов ежемесячно, контролировать исполнение договоров,

направлять дебиторам письма, акты сверок, предлагать варианты досрочного погашения долгов.

Для составления рейтинга компаний можно воспользоваться бальной системой оценки, приведенной в таблице 7.

По данной системе следует составить рейтинг основных покупателей ООО «ВСП-Снаб» и отнести их к группе риска по уровню надежности, при этом установить для каждой группы определенные условия кредитования и отсрочки платежей:

Группа риска (1-4 балла) – клиенты с высокой вероятностью непогашения долга от работы с которыми стоит либо отказаться, либо работать по 100% предоплате.

Критерий оценки	Баллы			
	1	2	3	4
Период сотрудничества, год	<1	1-2	2-3	>3
Объем продаж клиенту за последние 2 года, млн. руб.	<2	2-6	6-10	>10
Просроченная задолженность, в общем объеме продаж, %	50-100	20-50	5-20	0-5

Рисунок 3 – Система оценки надежности покупателей

Группа повышенного внимания (5-12 баллов) – клиенты с неустойчивым финансовым положением. Работа с такими клиентами сопряжена с риском, который необходимо минимизировать. Для этого необходимо предусмотреть график работы по договору либо 100% предоплата, либо 70-80% предоплаты и 20-30% пост оплаты, отсрочку платежа не стоит давать более 10 дней.

Группа надежных клиентов (13-25 баллов) – клиенты с надежной репутацией. Нормальной платежеспособностью. С такими клиентами можно работать по минимальной предоплате в размере 20-30%, отсрочку платежа предоставлять до 25 дней.

Группа «золотые клиенты» (26-64 балла) – клиенты с высоким рейтингом, платёжеспособностью и финансовой устойчивостью. С такими клиентами можно работать по отсрочке платежа до 45 дней, предоставлять скидки и т.д.

Применив таблицу рейтинга компаний при последующем заключении сделок, для «золотых клиентов» отсрочка платежа составит 45 дней (2 клиента), для надежных клиентов – 25 дней (2 клиента), для группы повышенного внимания – 10 дней (2 клиента), и клиенту из группы риска отсрочка платежа предоставляться не будет. А, следовательно, период оборота дебиторской задолженности ускорится.

При предоставлении отсрочек платежей покупателям специалисту по продажам необходимо так же прорабатывать сроки отсрочки, предоставляемые поставщиками для ООО «ВСП-Снаб». Кредитование покупателей должно позволять ООО «ВСП-Снаб» производить оплату товаров поставщикам в сроки, определенные договором.

Для мотивации сотрудника по данной работе можно ввести систему премирования. Если в течении месяца отмечается активная работа специалиста с поставщиками в плане переговоров по согласованию отсрочек платежей, сотрудник своевременно делает обзвон дебиторов, составляет претензии и направляет их в адрес покупателей, то за такую работу можно ввести премирование в процентах от оклада. Если по итогам работы квартала наблюдается сокращение

дебиторской задолженности, отмечается ускорение оборачиваемости дебиторской задолженности и высвобожденных денежных средств хватает на погашение части кредиторской задолженности, то сотруднику можно выдать премию квартальную в большем объеме по решению нанимателя.

Приемлем также такой способ управления дебиторской задолженностью как спонтанное финансирование [Сутягин, Беспалов, 2024, с.195]. Суть метода в предоставлении скидок контрагентам за сокращение сроков расчета.

Очевидно, что предоставлять длительный срок действия скидок ООО «ВСП-Снаб», как поставщику не выгодно, но следует отметить, что увеличение льготного периода способно привлечь покупателей, а упущенную выгоду можно расценить как цена победы в конкурентной борьбе.

Предоставим 7% скидку дебиторам из группы «золотые клиенты» при расчете в 10-дневный срок, при максимальной длительности отсрочки 45 дней, и уровнем банковского процента в 15%.

Цена отказа от скидки в этом случае составит:

$$78,51\% \left(\frac{7\%}{(100\% - 7\%)} * 100\% * \frac{365}{(45 - 10)} \right).$$

Т.е. цена отказа от скидки обойдется контрагенту на 78,51 % дороже банковского кредита.

Предоставим 4% скидку дебиторам из группы надежные клиенты при расчете в 10-дневный срок, при максимальной длительности отсрочки 25 дней, и уровнем банковского процента в 15%.

Цена отказа от скидки в этом случае составит:

$$101,37\% \left(\frac{4\%}{(100\% - 4\%)} * 100\% * \frac{365}{(25 - 10)} \right).$$

Т.е. цена отказа от скидки обойдется организации на 101,37 % дороже банковского кредита. Оба варианта показывают, что покупателям выгоднее воспользоваться предложенной скидкой, чем брать кредиты в банке для погашения своей задолженности. Погашение дебиторской задолженности при применении скидок в 10-дневный срок, ускорит период оборачиваемости дебиторской задолженности.

Заключение

Для того чтобы в срок погашать свои обязательства при отсутствии возможности увеличения кредита от поставщика, организация вправе воспользоваться возобновляемой кредитной линией. Такой кредит предоставляет банк. Воспользоваться им можно по мере необходимости и только в той сумме, которая на данный момент необходима организации. Процент по возобновляемой кредитной линии насчитывается за месяц использования кредита и только на используемую сумму. За периоды, в которых не было необходимости пользования таким кредитом, процент не взимается. Расходы по пользованию такой кредитной линией меньше, чем по обычным кредитам и займам.

Библиография

1. Гражданский кодекс РФ часть вторая от 26 января 1996 года N 14-ФЗ (ред. от 24.07.2023)
2. Гражданский кодекс РФ от 07.12.1998 № 218-З (ред. от 22.04.2024)
3. Налоговый кодекс РФ часть вторая от 05.08.2000 №117-ФЗ (ред. от 08.08.2024)
4. Налоговый кодекс РФ особенная часть от 29.12.2009 №71-З (в ред. от 22.04.2024)

5. Налоговый кодекс РФ общая часть от 19.12.2002 №166-З (в ред. от 22.04.2024)
6. Дебиторская задолженность: учет, анализ, оценка и управление: учебное пособие / В. Ю. Сутягин, М. В. Беспалов – Москва: ИНФРА – М, 2024 – 216 с.
7. Чернышева, Ю. Г. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия (организации): учебник / Ю.Г. Чернышева. — Москва: ИНФРА-М, 2023. — 421 с. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/2125660> (дата обращения: 11.10.2024).

Management of Accounts Receivable and Payable Based on Analysis of Their Status

Ol'ga V. Gribanova

PhD in Economics, Associate Professor,
Department of Economics and Management,
Moscow International University,
125040, 17, Leningradsky ave., Moscow, Russian Federation;
e-mail: info@mmu.ru

Abstract

The article presents a detailed analysis of the accounts receivable and payable status of LLC "VSP-Snab" based on financial statements, along with recommendations for improving debt turnover. The increase in accounts receivable from customers indicates growing interest in the company's products, which, if payments are timely, could boost profits. Similarly, the 1.8-fold increase in advances to suppliers and contractors reflects rising product demand. However, the 138-day turnover period shows that major clients delay payments by an average of 48 days. Factor analysis revealed that accounts payable turnover decreased by 0.45 turns compared to 2022, due to changes in revenue and debt volume. Notably, the accounts receivable turnover period exceeds accounts payable by 46 days, indicating delayed cash inflows and the need for debt management optimization to improve the company's financial position.

For citation

Gribanova, O.V. (2025) Upravlenie debitorskoy i kreditorskoy zadolzhennostyu na osnove analiza ee sostoyaniya [Management of Accounts Receivable and Payable Based on Analysis of Their Status]. *Ekonomika: vchera, segodnya, zavtra* [Economics: Yesterday, Today and Tomorrow], 15 (1A), pp. 398-408. DOI: 10.34670/AR.2025.67.64.042

Keywords

Accounts receivable, accounts payable, financial analysis, debt management, working capital, turnover, payment discipline

Reference

1. Civil Code of the Russian Federation Part Two from January 26, 1996 N 14-FZ (ed. from 24.07.2023).
2. Civil Code of the RF of 07.12.1998 № 218-З (ed. of 22.04.2024)
3. Tax Code of the Russian Federation Part Two of 05.08.2000 No. 117-FZ (ed. of 08.08.2024)
4. Tax Code of RF special part of 29.12.2009 №71-З (ed. of 22.04.2024)
5. Tax Code of RF general part of 19.12.2002 №166-З (ed. of 22.04.2024).

6. Accounts receivable: accounting, analysis, evaluation and management: textbook / V. Y. Sutyagin, M. V. Bespalov - Moscow: INFRA - M, 2024 - 216 p.
7. Chernysheva, Y. G. Analysis and diagnostics of financial and economic activity of an enterprise (organization): textbook / Y. G. Chernysheva. - Moscow: INFRA-M, 2023. - 421 c. - Text: electronic. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/2125660> (date of reference: 11.10.2024).