

Електронне наукове фахове видання "Ефективна економіка" включено до переліку наукових фахових видань України з питань економіки (Категорія «Б», Наказ Міністерства освіти і науки України від 11.07.2019 № 975) [www. economy.nauka.com.ua](http://www.economy.nauka.com.ua) | № 9, 2020 | 24.09.2020 р.

DOI: [10.32702/2307-2105-2020.9.3](https://doi.org/10.32702/2307-2105-2020.9.3)

УДК 658.153:658.155:330.43

*Л. П. Якімова,
д. е. н., професор, професор кафедри обліку і оподаткування,
Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича
ORCID ID: 0000-0003-1515-6975*

*К. І. Жалоба,
магістрант кафедри обліку і оподаткування,
Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича
ORCID ID: 0000-0001-5315-8774*

АНАЛІТИЧНИЙ МОДУЛЬ УПРАВЛІННЯ РОЗРАХУНКАМИ З КОНТРАГЕНТАМИ: ОРІЄНТАЦІЯ НА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

*L. Yakymova
Doctor of Economic Sciences, Professor,
Professor of the Department of accounting and taxation,
Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University*

*K. Thaloba
Master student of the Department of accounting and taxation,
Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University*

ANALYTICAL MODULE FOR MANAGING SETTLEMENTS WITH COUNTERPARTIES: FOCUS ON ENSURING THE FINANCIAL COMPETITIVENESS OF THE ENTERPRISE

Виходячи із постулату, що обліково-аналітичні системи мають розроблятися із врахуванням стратегічної цілі підприємства, автори розвивають методичний підхід до розроблення аналітичного модулю управління розрахунками з контрагентами у контексті забезпечення фінансової конкурентоспроможності промислового підприємства. Аналітичний модуль розроблено згідно із загальним підходом до проектування систем, які радять, у вигляді аналітично-діагностичної системи, основою якої є багаторівневий граф взаємозв'язків дебіторської і кредиторської заборгованостей, показників управління заборгованостями (ділової активності) та показників якісних складових фінансової конкурентоспроможності (платоспроможності, фінансової стійкості, рентабельності). Діагностичний висновок і рекомендації генеруються за розробленим алгоритмом діагностики і базою правил. Для визначення коефіцієнтів відносної важливості підцілей і прогностичних орієнтирів для підприємств рекомендується використовувати однофакторні економетричні моделі в логарифмічній специфікації. Вбудовування аналітичного модуля в обліково-аналітичну систему підприємства створить динамічне джерело управлінської інформації для менеджерів і інвесторів.

The increasing of debt risks and losses on bad debts is observed not only in Ukraine but also in European countries with stable economies. There is a number of reasons to believe that the introduction of a certain decision support system in the enterprise management of calculations helps to minimize the risks of financial loss and lost profits. The purpose of this document is to contribute to the discussion on the formation of accounting and analytical support for the management of settlements with counterparties. Based on the postulate that accounting and analytical systems should be developed taking into account the strategic goal of the enterprise, the authors develop a methodological approach to developing an analytical module for managing settlements with counterparties in the context of ensuring the financial competitiveness of industrial enterprises. In this article, the financial competitiveness of an industrial enterprise is defined as an integrated indicator set by the complex performance indicators of the enterprise such as solvency, financial stability and profitability. The analytical module is developed according to the general approach to designing of systems which advise, in the form of analytical-diagnostic system which basis is the multilevel graph of interrelations of receivables and accounts payable, indicators of management of debts (business activity) and indicators of qualitative components of financial competitiveness (solvency, financial stability, profitability). The diagnostic conclusion and recommendations are generated according to the developed algorithm of diagnostics and base of rules with use of threshold values of indicators and optimum tendencies. It is recommended to use one-factor econometric models in the logarithmic specification to determine the coefficients of relative importance of sub-goals and prognostic benchmarks for enterprises. Empirical results of the study according to the data on industrial enterprises of Ukraine for 2007-2017 showed no impact of receivables and payables on the profitability of operating activities of enterprises, and a statistically significant impact on current liquidity and financial leverage ratio. Embedding the analytical module in the accounting and analytical system of the enterprise will create a dynamic source of management information for managers and investors.

Ключові слова: *дебіторська заборгованість; кредиторська заборгованість; фінансова конкурентоспроможність; коефіцієнтний аналіз; економетрична модель; промислове підприємство; Україна.*

Keywords: *accounts receivable; accounts payable; financial competitiveness; ratio analysis; econometric model; industrial enterprise; Ukraine.*

Постановка проблеми. Ознаки нової рецесії у вигляді зростання боргових ризиків і збитків за безнадійними боргами з'явилися в Європі у 2019 році. За даними щорічного дослідження «European Payment Report 2019» [1, с. 4] збитки європейських компаній за безнадійними боргами збільшилися з 1,69% у 2018 р. до 2,31% у 2019 р. після стійкого зниження з 2016 року; компанії оплачують рахунки в середньому через 40 днів, що перевищує 34 дні у 2018 році. Очевидно, що платіжна дисципліна українського бізнесу більш проблемна, а пандемія COVID-19 лише погіршить її. Державна служба статистики України [2] надає таку інформацію: поточні зобов'язання промислових підприємств станом на 31 березня 2020 р. склали 1 877 873,4 млн. грн – 6,5 % зростання за рік; дебіторська заборгованість за 2017 рік збільшилась на 22,2 %. У цих умовах несприятливих прогнозів щодо платіжної дисципліни та тиску ринкової конкуренції ризику фінансових втрат і втраченої вигоди неминучі, але є підстави вважати, що мінімізація їх можлива за функціонування на підприємстві обліково-аналітичної підсистеми управління розрахунками з контрагентами у системі забезпечення конкурентоспроможності підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Концептуальним і практичним аспектам формування аналітичного, обліково-аналітичного, обліково-контрольного забезпечення управління розрахунками з контрагентами останні роки вітчизняні науковці приділяють все більше уваги, наприклад, Н. Л. Шишкова [3], Л. П. Якимова і К. І. Мацкулак [4], О. В. Побережець і В. І. Кравченко [5], Т. В. Барановська і В. В. Ковальчук [6], Л. П. Якимова і П. А. Губчук [7]. Разом з тим, «формуючи систему обліково-аналітичного механізму, необхідно враховувати, на які цілі, ціннісні орієнтації діяльності підприємницької структури він буде зорієнтований» [8]. Саме врахування стратегічної цілі підприємства, для якого формується обліково-аналітичне забезпечення, часто ігнорується українськими науковцями. Дане дослідження фокусується на аналітичному модулі обліково-аналітичної підсистеми управління розрахунками з контрагентами, яка спрямована на забезпечення конкурентоспроможності підприємства, і є підстави вважати, що у цьому контексті має

розглядатися її фінансовий аспект – фінансова конкурентоспроможність. Шляхи досягнення цієї стратегічної цілі залежать від того, що розуміти під фінансовою конкурентоспроможністю і які параметри її визначають. У сучасних академічних колах ще не сформовано єдиного розуміння змісту і показників-вимірювачів фінансової конкурентоспроможності. Н. С. Педченко під фінансовою конкурентоспроможністю має на увазі «наявність конкурентних переваг у сфері формування та використання фінансових ресурсів, фінансових результатів, що забезпечує економічну стабільність та ділову активність» [9, с. 20]. В. В. Катков визначає фінансову конкурентоспроможність як спроможність підприємства забезпечити фінансову стійкість, платоспроможність, ділову активність і рентабельність підприємства як у короткостроковому, так і у довгостроковому періоді [10]. М. Герцю і К. Огреан [11] для оцінки фінансової конкурентоспроможності пропонують коефіцієнти оборотності загальних активів, рентабельності продажів, активів і власного капіталу, а також коефіцієнт ліквідності і співвідношення позикових і власних коштів. Ч. Чжу та ін. [12] встановили тринадцять показників фінансової конкурентоспроможності і угрупували їх у п'ять категорій: 1) платоспроможність (коефіцієнти власного капіталу, швидкої і абсолютної ліквідності); 2) здібність до розвитку (темпи зростання власного капіталу і чистого прибутку); 3) операційна потужність (оборотність активів і поточних активів) 4) рентабельність (норма прибутку активу, рентабельність діяльності і активів, маржа операційного прибутку до вирахування відсотків і податків) 5) потужність грошового потоку (коефіцієнти загальних операційних грошових зобов'язань і поточних зобов'язань). Ці підходи до визначення і категоризації показників фінансової конкурентоспроможності будуть використані у даному дослідженні, але з урахуванням особливостей розрахунково-платіжних відносин між підприємствами України.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета дослідження полягає в обґрунтуванні методичного підходу до розроблення аналітичного модулю управління розрахунками з контрагентами, орієнтованого на забезпечення фінансової конкурентоспроможності підприємства, ґрунтуючись на результати діяльності промислових підприємств України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Вихідною точкою у процесі прийняття рішень з управління розрахунками з контрагентами є розуміння і формалізація стратегічної цілі підприємства, що дозволяє приступити до процедур формування облікової інформації, аналітичного інструментарію і пошуку альтернатив із забезпечення високого рівня конкурентоспроможності підприємства. У даному дослідженні фінансова конкурентоспроможність промислового підприємства визначається як інтегральний показник, що задається комплексними результативними показниками діяльності підприємства – платоспроможність, фінансова стійкість і рентабельність – та представляється у вигляді тривимірного вектора:

$$FC = \{Solv; FS; Prof\}, \quad (1)$$

де FC – фінансова конкурентоспроможність (financial competitiveness); $Solv$ – платоспроможність (solvency); FS – фінансова стійкість (financial stability); $Prof$ – рентабельність (profitability).

Якісні компоненти вектора фінансової конкурентоспроможності також являють собою багатовимірні вектори, координатами яких є відповідні коефіцієнти, які далі називаються базовими показниками або кількісними показниками 1-го рівня. З метою формалізації стратегічної цілі управління здійснюється її декомпозиція у систему підлеглих цілей (рис. 1).

Якісний показник фінансової конкурентоспроможності є інтегральним, тому його декомпозиція здійснюється як по вертикалі (ієрархії), так і відповідно до приналежності до різних класифікаційних угруповань (за видами кредиторської і дебіторської заборгованостей, за типами контрагентів тощо), що породжує граф взаємозв'язків (дерево цілей), у якому мають місце альтернативні варіанти декомпозиції. 2-ий рівень дерева цілей складає комплекс показників ділової активності, оскільки вони з одного боку характеризують якість управління дебіторської і кредиторською заборгованостями, а з іншого боку впливають на платоспроможність, фінансову стійкість і рентабельність підприємства. До 3-го рівня відносяться показники загальної характеристики дебіторської і кредиторської заборгованостей: їхнє співвідношення та частка дебіторської заборгованості в оборотних активах.

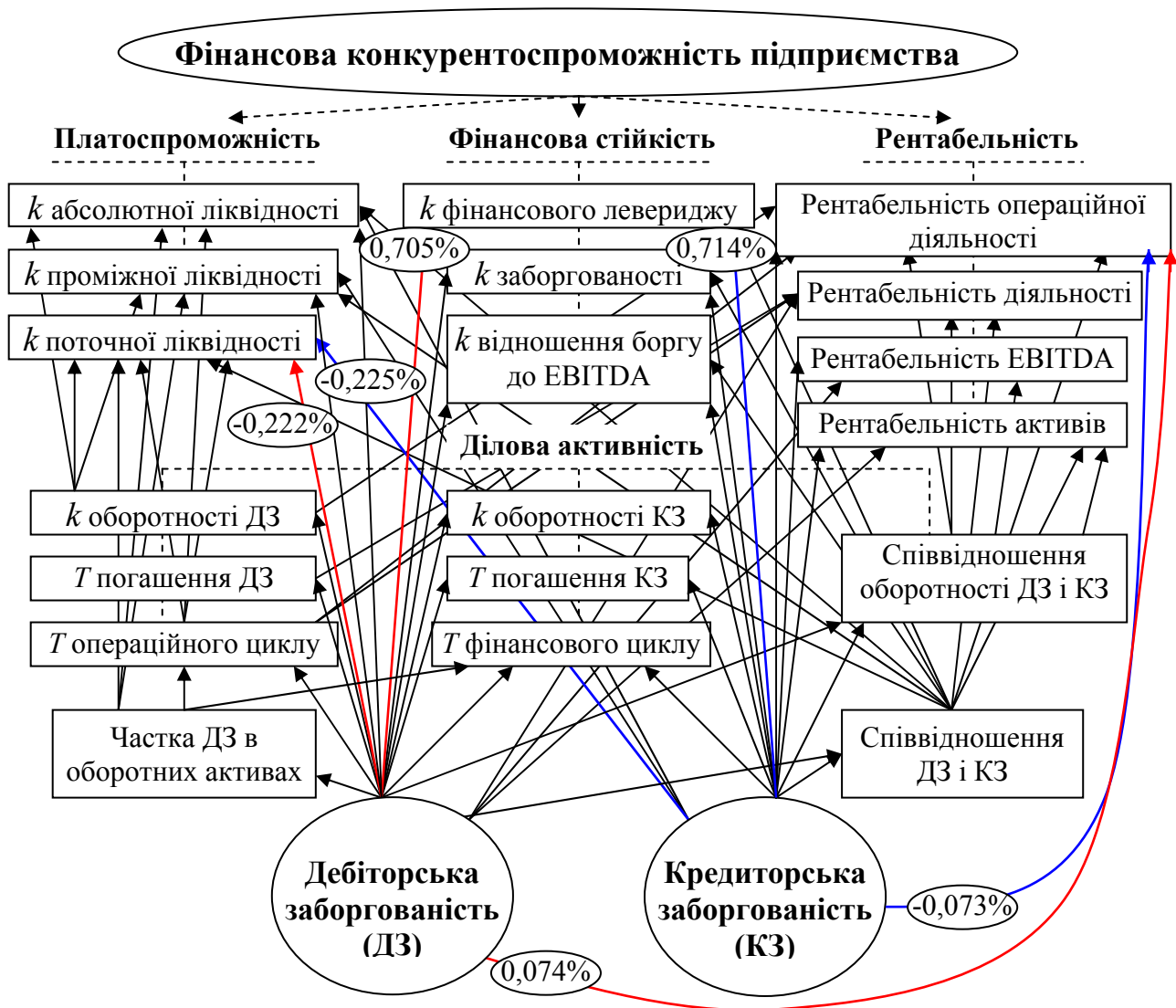


Рис. 1. Граф взаємозв'язків показників управління розрахунками з контрагентами з орієнтацією на забезпечення конкурентоспроможності промислового підприємства

Джерело: розроблено авторами

Межею декомпозиції стратегічної цілі є рівень заходів, який вимагає визначення трьох параметрів: виконавець, ресурси, терміни. Якщо виконання заходів особа, яка приймає рішення, покладає на себе, то досить уточнення ресурсів і термінів виконання; на дереві рівень заходів представляється так званими термінальними вершинами. У даному випадку термінальні вершини – це нерозкладні показники розрахунків з контрагентами, тобто суми дебіторської і кредиторської заборгованостей.

Декомпозиція стратегічної цілі у дерево цілей базується на оцінці важливості під цілей, тому дерево забезпечується коефіцієнтами відносної важливості підцілей, які можуть визначатися особою, яка приймає рішення, на підставі оціночних суджень. Але для об'єктивного визнання пропонується використовувати оцінки засновані на економетричному моделюванні тенденцій і причинно-наслідкових зв'язків у галузі або на підприємстві.

Згідно з [13] алгоритм руху по графу взаємозв'язків являє собою послідовне виконання чотирьох кроків: 1) пошук першої вершини основного графа; 2) перехід на підграф і розрахунок приростів всіх його вершин; 3) перехід по графу на наступну базову вершину; 4) формування діагностичного висновку з кількісними характеристиками. Вершина графа (кількісного показника), з якої розпочинається процедура діагностики, визначається за найбільшим відхиленням його значення від нормативного (умовно оптимального). На цьому ж кроці розраховується й величина бажаного його приросту. Задача полягає у тому, щоб на підставі відомого приросту базового показника розрахувати прирости показників, від яких він залежить, як це вказано на рис. 1 (деякі зв'язки на графі не конкретизовані, щоб не знизити його сприйняття). Розв'язання поставленої задачі можливе лише за умови: кожен показник дерева цілей має бути виражений своєю формулою розрахунку. Відомі розрахункові формули базових показників слугують основою виведення формул для пошуку приросту у кожній вершині графа. У випадку, коли формула базового показника не містить показник вершини підграфу у явній формі (наприклад, зв'язок дебіторська заборгованість – коефіцієнт фінансового левериджу), пропонується використовувати однофакторні економетричні моделі, оцінені за відповідними часовими рядами по

підприємству або по галузі. Автори за даними Державної служби статистики України [2] про діяльність промислових підприємств (код за КВЕД-2010: В+С+D+E) за 2007-2017 рр. оцінили параметри економетричних моделей, зокрема:

$$\ln(\text{CurrentRatio}) = 2,964 - 0,222 \ln(R), \quad R^2 = 0,9538, \quad (1)$$

(0,0000) (0,0000)

$$\ln(\text{CurrentRatio}) = 3,028 - 0,225 \ln(P), \quad R^2 = 0,9051, \quad (2)$$

(0,0000) (0,0000)

$$\ln(D/E \text{ ratio}) = -9,133 + 0,705 \ln(R), \quad R^2 = 0,8497, \quad (3)$$

(0,0001) (0,0001)

$$\ln(D/E \text{ ratio}) = -9,332 + 0,714 \ln(P), \quad R^2 = 0,8054, \quad (4)$$

(0,0002) (0,0002)

$$\ln(OP) = -0,612 + 0,074 \ln(R), \quad R^2 = 0,0037, \quad (5)$$

(0,918) (0,868)

$$\ln(OP) = 1,349 - 0,073 \ln(P), \quad R^2 = 0,0031, \quad (6)$$

(0,835) (0,879)

де *CurrentRatio* – коефіцієнт поточної ліквідності (покриття), *D/E ratio* – коефіцієнт фінансового леверіджу, *OP* – рентабельність операційної діяльності, *R* – дебіторська заборгованість, *P* – кредиторська заборгованість, R^2 – коефіцієнт множинної детермінації., у дужках – *p*-значення для коефіцієнтів.

Наведені результати вказують на відсутність впливу дебіторської і кредиторської заборгованостей на рентабельність операційної діяльності промислових підприємств, водночас для інших показників цей вплив статистично значущий. Зростання дебіторської заборгованості на 1% призводить до зростання коефіцієнту фінансового леверіджу на 0,705% у середньому, для кредиторської заборгованості цей приріст становить 0,714%. Щодо поточної ліквідності, то спостерігається негативний вплив дебіторської і кредиторської заборгованостей – 0,22% і 0,225% відповідно. Аналогічні моделі оцінюються для опису всіх взаємозв'язків, отримані оцінки використовуються як коефіцієнти відносної важливості підцілей і прогностичні орієнтири для промислових підприємств. За отримання нових даних рекомендується робити переоцінку моделей із перевіркою всіх передумов регресійного аналізу.

Оскільки аналітичний модуль, що розробляється, передусім орієнтується не на контролюючу, а на діагностичну функцію (тобто таку, що діагностує і рекомендує/радить), основна увага приділяється виявленню істинного стану фінансової конкурентоспроможності і пошуку шляхів його поліпшення через управління розрахунками з контрагентами. Стан кожної складової фінансової конкурентоспроможності визначається за допомогою правил діагностики, які поміщені в базу правил і мають форму ЯКЦО-ГО. Як результат пошуку шляхів поліпшення складових фінансової конкурентоспроможності будуть одержані текстові або кількісні рекомендації. Блок-схему реалізації цієї процедури в аналітичному модулі ілюструє рис. 2; для діагностики наведено порогові значення показників для підприємств переробної галузі, як і в [4].

Фрагмент бази правил аналітичного модулю управління розрахунками з контрагентами, наведений у табл. 1, містить загальні рекомендовані оперативні заходи, які уточнюються у базі підприємства з урахуванням його особливостей, зокрема кредитної політики по відношенню до покупців. Корегування принципів кредитної політики полягає, насамперед, у їхньому посиленні, а саме: у скороченні кола покупців продукції в кредит за рахунок груп підвищеного ризику, мінімізації термінів надання кредиту та його розміру, ускладненні умов надання кредиту і підвищення його вартості, використанні жорстких процедур інкасації заборгованості [14]. З іншого боку, окремі пом'якшення кредитної політики також призводять до покращення показників управління розрахунками, зокрема «найбільш гнучким інструментом впливу на швидкість повернення коштів в оборот підприємства є надання знижок за швидку оплату продукції» [14, с. 166]. Але вибір заходів завжди здійснюється за диференційним підходом до контрагентів із врахуванням зовнішніх і внутрішніх факторів підприємства, його галузевої приналежності.

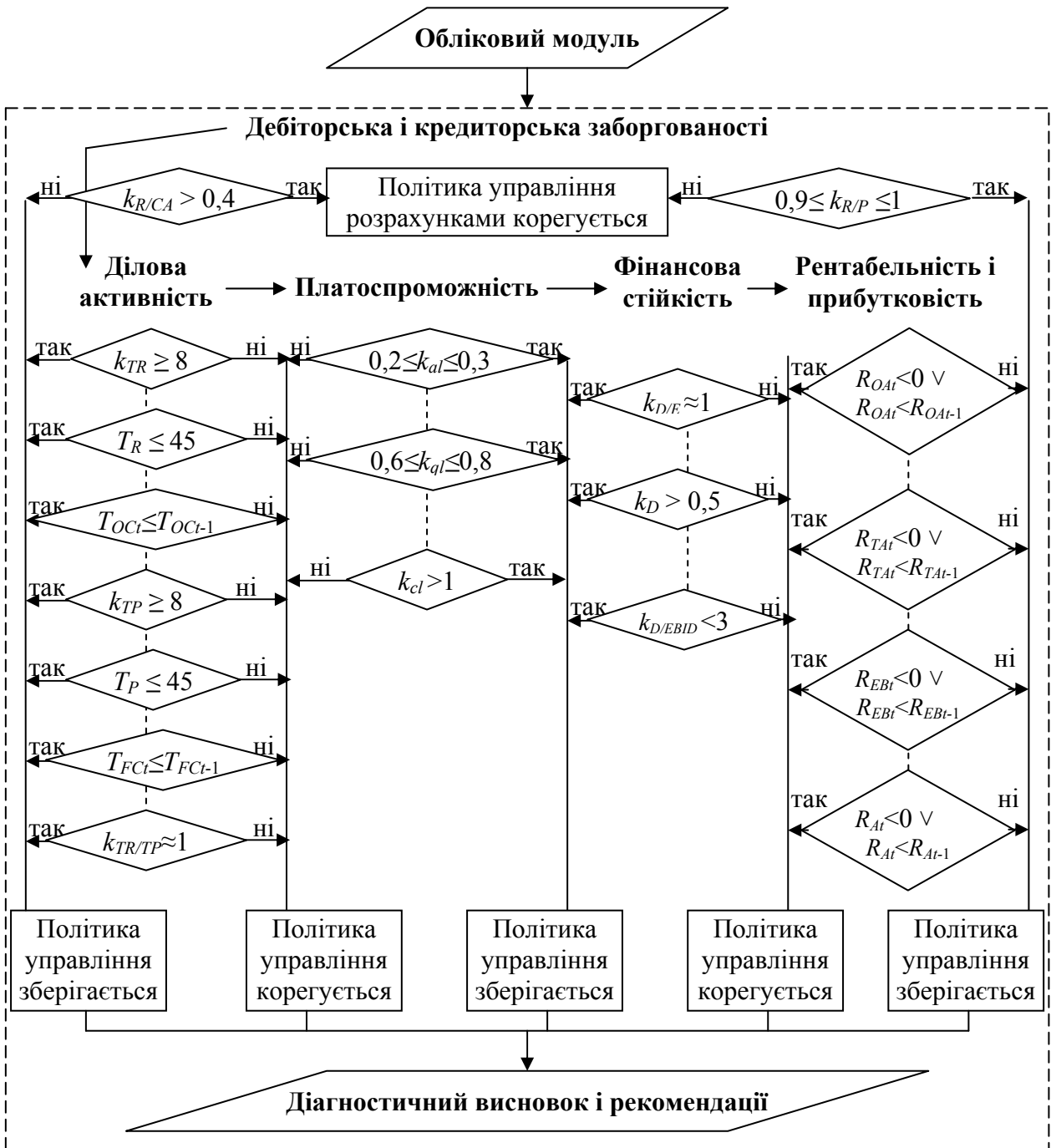


Рис. 2. Аналітичний модуль управління розрахунками з контрагентами з орієнтацією на забезпечення конкурентоспроможності підприємства переробної промисловості: блок-схема діагностики

Джерело: розроблено авторами

Таблиця 1.

База правил аналітичного модулю управління розрахунками з контрагентами (фрагмент)

	Діагностика стану розрахунків з контрагентами та його динаміки	Рекомендовані оперативні заходи (загальні)
Коефіцієнт співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості		
$0,9 \leq k_{R/P} \leq 1$	Стан у межах оптимального	Контроль поточної політики управління розрахунками
$k_{R/P} < 0,9$	Існує загроза фінансовому стану підприємства через вірогідність неможливості погашення своїх зобов'язань через відсутність коштів	Скорегувати джерела фінансування на користь власних коштів
$k_{R/P} > 1$	Існує ризик порушення фінансової стійкості через відтік коштів з обороту, що призведе до необхідності залучення кредитів і позик для підтримки виробничо-господарської діяльності підприємства	Скорегувати практику вибору контрагентів на користь платоспроможних, принципи кредитної політики по відношенню до покупців
Динаміка $k_{R/P}$	За збереження значення меншого за оптимальне у підприємства в середньо- і довгостроковій перспективі зростають ризики неплатоспроможності і нездатності погасити наявну кредиторську заборгованість. Збільшення розриву між видами заборгованостей свідчить про погіршення ефективності роботи з контрагентами	Скорегувати: джерела фінансування на користь власних коштів; практику вибору контрагентів на користь платоспроможних; принципи кредитної політики по відношенню до покупців
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості		
$k_{TR} < 8$	Існує ризик збільшення неплатоспроможних контрагентів та інші проблеми збуту, якщо це не спричинено переходом підприємства до більш м'якої політики кредитування покупців, спрямованої на розширення частки ринку	Скорегувати практику вибору контрагентів і/або принципи кредитної політики по відношенню до покупців
Динаміка k_{TR}	Стале зменшення показника збільшує потреби підприємства в оборотному капіталі для розширення діяльності	Скорегувати принципи кредитної політики по відношенню до покупців
Коефіцієнт співвідношення оборотності дебіторської і кредиторської заборгованостей		
$k_{TR/TP} < 1$	Існує ризик дефіциту фінансових коштів і касових розривів, через більш повільне повернення дебіторами коштів ніж погашення кредиторської заборгованості підприємством	Скорегувати практику вибору контрагентів на користь платоспроможних і/або принципи кредитної політики до покупців
Динаміка $k_{TR/TP}$	Збереження значення істотно меншого за 1 може призвести до необхідності залучення нових позикових коштів для погашення поточних зобов'язань за наявної дебіторської заборгованості Збільшення розриву між оборотністю цих заборгованостей свідчить про погіршення ефективності роботи з контрагентами	Скорегувати практику вибору контрагентів на користь платоспроможних Скорегувати принципи кредитної політики по відношенню до покупців

Джерело: розроблено авторами

Висновки і перспективи подальших розвідок у даному напрямі. Обліково-аналітичні управлінські системи на підприємстві мають розроблятися із врахуванням загального стратегічного контексту управління підприємством. Авторами запропоновано методичний підхід до розроблення аналітичного модулю управління розрахунками з контрагентами у контексті забезпечення фінансової конкурентоспроможності промислового підприємства. Аналітичний модуль розроблено згідно із загальним підходом до проектування систем, які радять, у вигляді аналітично-діагностичної системи, основою якої є багаторівневий граф взаємозв'язків (дерево цілей) дебіторської і кредиторської заборгованостей, показників управління заборгованостями (ділової активності) та показників якісних складових фінансової конкурентоспроможності (платоспроможності, фінансової стійкості, рентабельності). Діагностичний висновок і рекомендації генеруються за розробленим алгоритмом діагностики і базою правил. Для визначення коефіцієнтів відносної важливості підцілей і прогностичних орієнтирів для підприємств рекомендується використовувати однофакторні економетричні моделі в логарифмічній специфікації. Є підстави вважати, що вбудовування аналітичного модуля в обліково-аналітичну систему підприємства створить динамічне джерело управлінської інформації для менеджерів і інвесторів.

Разом з тим запропонований перелік коефіцієнтів і діагностичних рекомендацій не є остаточним і може змінюватися у процесі діяльності підприємств, зокрема за зміни загальної кредитної політики по відношенню

до покупців, зміни мікро- або макросередовища, що вимагає додаткових емпіричних досліджень. Крім того, потребують уточнення/оновлення вказані у базі правил порогові значення для коефіцієнтів, що може бути здійснено двома способами. Перший спосіб (економетричний) полягає у моделюванні відповідних просторово-часових рядів по окремим галузям. Другий спосіб (оптимізаційний) – визначення умовно-оптимальних значень показників шляхом розв'язання оптимізаційних задач. У дослідженні [4] цей підхід був реалізований для визначення оптимального значення коефіцієнту поточної ліквідності. Перспективним напрямком досліджень є побудова оптимізаційних моделей для решти показників як на рівні підприємств, так і на галузевому рівні.

Література.

1. Intrum Justitia. European Payment Report 2019. URL: <https://www.intrum.com/media/5755/intrum-epr-2019.pdf> (дата звернення 14.08.2020).
2. Державна служба статистики України. Діяльність підприємств. URL: <http://ukrstat.gov.ua> (дата звернення 15.07.2020).
3. Шишкова Н. Л. Обліково-аналітичне забезпечення управління розрахунками з контрагентами підприємства. *Ефективна економіка*. 2014. № 3. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2014_3_59 (дата звернення 02.06.2020).
4. Якимова Л. П., Мацкуляк К. І. Аналітичне забезпечення управління розрахунками з контрагентами в контексті забезпечення платоспроможності підприємства. *Проблеми економіки*. 2018. № 2 (36). С. 396-402.
5. Побережець О. В., Кравченко В. І. Удосконалення обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками. *Вісник ОНУ імені І. І. Мечникова*. 2017. Т.22. Випуск 4 (57). С. 138-141.
6. Барановська Т. В., Ковальчук В. В. Обліково-контрольне забезпечення управління розрахунками з покупцями. *Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу*. 2018. Випуск 3. С. 3-12.
7. Якимова Л. П., Губчук П.-К. А. Концептуальна модель обліково-контрольного забезпечення виконання зобов'язань перед постачальниками та підрядниками. *Сталий розвиток економіки*. 2019. №3(44). С. 127-131.
8. Гудзинський О. Д., Пахомова Т. М. Обліково-аналітичний механізм в контексті вимог сучасного менеджменту: концепція, теорія, методологія. *Вісник аграрної науки Причорномор'я*. 2008. № 3. С. 14-24.
9. Педченко Н.С. Моніторинг фінансової конкурентоспроможності підприємств: Монографія. Полтава: РВВ ПУСКУ, 2007. 103 с.
10. Катков В.В. Управление конкурентоспособностью предприятия промышленности: теоретические аспекты и практические методы. СПб: СПбГИЭУ, 2013. 198 с.
11. Herciu, M., Ogorean, C., (2013), Evaluation of firm financial performance and competitiveness: evidences for automotive industry, *9 th International Scientific Conference Financial Management of Firms and Financial Institutions, part I*, Ostrava, Czech Republic. 234-241. URL: <https://www.ekf.vsb.cz/share/static/ekf/www.ekf.vsb.cz/export/sites/ekf/frpfi-history/.content/galerie-dokumentu/final-1.pdf> (дата звернення 10.07.2020).
12. Zhu, Z., Zhu, Z., Xu, P., and Xue, D. (2019). Exploring the impact of government subsidy and R&D investment on financial competitiveness of China's new energy listed companies: An empirical study. *Energy Reports*, 5, 919-925. doi: <https://doi.org/10.1016/j.egy.2019.07.013>
13. Якимова Л. П. Економіко-математичне моделювання системи актуарного оцінювання недержавних пенсійних фондів : дис. ... канд. екон. наук : 08.00.11 / Харківський національний економічний університет. Харків, 2008. 217 с.
14. Рибалко О. М., Сичова М. Б. Деякі аспекти ефективного управління дебіторською заборгованістю. *Вісник Запорізького національного університету*. №1(9), 2011. С. 164-169.

References.

1. Intrum Justitia (2019), "European Payment Report 2019", available at: <https://www.intrum.com/media/5755/intrum-epr-2019.pdf> (Accessed 15 Aug 2020).
2. State Statistics Service of Ukraine (2020), "Activity of enterprises", available at: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (Accessed 14 July 2020).
3. Shishkova, N. L. (2014), "Accounting and analytical support management of payments with company's partners", *Efektivna ekonomika*, [Online], vol. 3, available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2869> (Accessed 2 June 2020).
4. Yakymova, L. P. and Matskuliak, K. I. (2018), "Analytical support for managing settlements with counterparties in the context of ensuring enterprise solvency", *Problemy ekonomiky*, vol. 2(36), pp. 396-402.
5. Poberezhets, O. V. and Kravchenko, V. I. (2017), "Improving the payments to suppliers and contractors", *Visnyk ONU imeni I. I. Mechnykova*, vol. 22, no. 4(57), pp. 138-141.
6. Baranovska, T. V. and Kovalchuk V. V. (2018), "Accounting and control support for calculating accounts with buyers", *Problemy teorii ta metodologii bukhalterskoho obliku, kontroliu i analizu*, vol. 3, pp. 3-12.
7. Yakymova, L. P. and Hubchuk P.-K. A. (2019), "Conceptual model of accounting and control support for the fulfillment of liabilities of obligations to suppliers and contractors", *Sustainable development of economy*, vol. 3(44), pp. 127-131.

8. Gudzinsky, O. D. and Pakhomova, T. M. (2008), "Accounting and analytical mechanism in the context of the requirements of modern management: concept, theory, methodology", *Ukrainian Black Sea region agrarian science*, vol. 3. pp. 14-24.
9. Pedchenko, N. S. (2007), *Monitorynh finansovoyi konkurentospromozhnosti pidpryyemstv* [Monitoring the financial competitiveness of enterprises]. RVV PUSKU, Poltava, Ukraine.
10. Katkov, V. V. (2013), *Upravleniye konkurentosposobnost'yu predpriyatiya promyshlennosti: teoreticheskiye aspekty i prakticheskiye metody* [Industrial enterprise competitiveness management: theoretical aspects and practical methods], SPbGIEU, St. Petersburg, Russia
11. Herciu, M. and Ogrea, C., (2013), "Evaluation of firm financial performance and competitiveness: evidences for automotive industry", *9 th International Scientific Conference Financial Management of Firms and Financial Institutions*, Ostrava, Czech Republic, [Online], vol. 1, pp. 234-241, available at: <https://www.ekf.vsb.cz/share/static/ekf/www.ekf.vsb.cz/export/sites/ekf/frpfi-history/.content/galerie-dokumentu/final-1.pdf> (Accessed 10 July 2020).
12. Zhu, Z. Zhu, Z. Xu, P. and Xue, D. (2019), "Exploring the impact of government subsidy and R&D investment on financial competitiveness of China's new energy listed companies: An empirical study", *Energy Reports*, vol. 5, pp. 919-925. doi: <https://doi.org/10.1016/j.egy.2019.07.013>
13. Yakymova, L. P. (2018), "Economic and mathematical modeling of the system of actuarial valuation of private pension funds", Ph.D. Thesis, Mathematical methods, models and information technologies in economics, Kharkiv National University of Economics, Kharkiv, Ukraine.
14. Rybalko, O. M. and Sychova, M. B. (2011), "Some aspects of effective management of debt receivable", *Visnyk of Zaporizhzhya National University*, vol. 1(9), 2011. pp. 164-169.

Стаття надійшла до редакції 04.09.2020 р.