

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЧЕРНІВЕЦЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ЮРІЯ ФЕДЬКОВИЧА
ЕКОНОМІЧНИЙ ФАКУЛЬТЕТ
КАФЕДРА ФІНАНСІВ І КРЕДИТУ

УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ
ПІДПРИЄМСТВА ТА НАПРЯМИ
ОПТИМІЗАЦІЇ ЇЇ СТРУКТУРИ

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА
Рівень вищої освіти – другий (магістерський)

Виконала: студентка II курсу, групи 672-4
денної форми навчання
спеціальність 072 «Фінанси, банківська
справа та страхування»
Найдиш Вікторія Вікторівна _____

Керівник:
доцент кафедри фінансів і кредиту
Корбутяк Аліна Георгіївна _____

До захисту допущено на засіданні кафедри
протокол № ____ від _____ 2023 р.

Завідувач кафедри фінансів і кредиту
_____ проф. Нікіфоров П.О.

АНОТАЦІЯ

Найдиш В.В. Управління дебіторською заборгованістю підприємства та напрями оптимізації її структури. – Рукопис. Кваліфікаційна робота на здобуття другого (магістерського) рівня вищої освіти зі спеціальності 072 «Фінанси, банківська справа та страхування». Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича, Чернівці, 2023. 80 с.

У кваліфікаційній роботі проведено генезис категорії «дебіторська заборгованість»; висвітлено особливості політики її менеджменту. Проаналізовано склад і структуру оборотних активів ТВМП «Явір» та досліджено роль дебіторської заборгованості у їх формуванні у динаміці, проведено оцінку показників ефективності використання дебіторської заборгованості. Запропоновано напрями оптимізації структури дебіторської заборгованості вітчизняних підприємств та досліджуваного зокрема.

Ключові слова: дебіторська заборгованість, управління, оптимізація, структура.

ANNOTATION

Naidysh V.V. Management of receivables of the enterprise and directions for optimization of its structure. – Manuscript. Qualification work for obtaining the second (master's) level of higher education in specialty 072 «Finance, banking and insurance». Yuri Fedkovich Chernivtsi National University, Chernivtsi, 2023. 80p.

In the qualification work, the genesis of the category "receivables" was carried out; features of its management policy are highlighted. The composition and structure of current assets of TVMP "Yavir" was analyzed and the role of receivables in their formation in dynamics was investigated, the indicators of the effectiveness of the use of receivables were evaluated. Directions for optimizing the structure of receivables of domestic enterprises and the researched one in particular are proposed.

Keywords: accounts receivable, management, optimization, structure.

Кваліфікаційна робота містить результати власних досліджень. Використання ідей, результатів і текстів наукових досліджень інших авторів мають посилання на відповідне джерело.

_____ В.В. Найдиш

ЗМІСТ

ВСТУП.....	4
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	8
1.1. Генезис категорії «дебіторська заборгованість».....	8
1.2. Механізм управління дебіторською заборгованістю.....	14
1.3. Методичні підходи оцінки стану та ефективності управління дебіторською заборгованістю.....	23
Висновки до розділу 1.....	28
РОЗДІЛ 2. ДОСЛІДЖЕННЯ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ТВМП «ЯВІР» У 2018-2022 РОКАХ.....	30
2.1. Загальна характеристика суб'єкта господарювання.....	30
2.2. Аналіз складу і структури дебіторської заборгованості підприємства.....	35
2.3. Моніторинг стану та ефективності управління дебіторською заборгованістю.....	46
Висновки до розділу 2.....	52
РОЗДІЛ 3. СТРАТЕГІЧНІ ОРІЄНТИРИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ.....	53
3.1. Інструментарій контролінгу дебіторської заборгованості.....	53
3.2. Оптимізація структури дебіторської заборгованості ТВМП «Явір».....	61
Висновки до розділу 3.....	67
ВИСНОВКИ	68
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	71
ДОДАТКИ.....	79

ВСТУП

Актуальність теми. У сучасних умовах взаємодії між суб'єктами господарювання спостерігається новий етап розвитку, визначений змінами ринкової кон'юнктури, спричиненими обмеженнями, пов'язаними із Covid-19 та військовою агресією росії проти України. Боргові відносини в умовах інтенсивної конкуренції та непередбачуваного зовнішнього середовища, зокрема у зв'язку із пандемією та війною, стали складнішими. Управління дебіторською заборгованістю виявляється одним із ключових аспектів менеджменту сучасних вітчизняних підприємств загалом і, малих зокрема.

Наявність відповідного обсягу дебіторської заборгованості у підприємства, що входить до сфери малого бізнесу, є необхідним результатом його господарської діяльності. Управління цією заборгованістю та оптимізація її обсягу стають одними з найактуальніших завдань, які підприємство повинно вирішувати. Зростання обсяги розрахункових операцій та економічних відносин між суб'єктами вимагає від підприємства ефективних інструментів для управління та контролю за рівнем і структурою дебіторської заборгованості.

Вітчизняні суб'єкти господарювання виступають в ролі відкритих систем, що сприяють взаємодії з зовнішнім середовищем. Такий підхід підкреслює, що результати діяльності кожного суб'єкта визначаються не лише його власною ефективністю, але й ефективністю фінансово-господарської діяльності його контрагентів.

Оскільки вчасна оплата продукції та послуг покупцями є критично важливою, несвоєчасна сплата може призвести до фінансових труднощів для підприємства-продавця. Це може призвести до утворення дебіторської заборгованості на його балансі, що в свою чергу обмежує фінансові можливості цього суб'єкта господарювання. Така ситуація негативно впливає на показники

оборотності капіталу, знижує рівень ліквідності та платоспроможності, і може призвести до низької результативності та значних фінансових втрат у подальшому.

Актуальність та одночасно недостатня наукова розробка теоретичних і прикладних аспектів оптимізації дебіторської заборгованості вітчизняних суб'єктів свідчать про необхідність пошуку та впровадження оптимальних форм і методів управління цим активом на вітчизняних підприємствах загалом.

Питання формування ефективного механізму управління дебіторською заборгованістю підприємств були і залишаються предметом дослідження практиків та науковців, серед яких: М.Д. Білик, І. О. Бланк, Т. А. Бутинець, О. М. Бандурка, М. Я. Коробов, Н.М. Новікова, Я. В. Соколов, Г.В. Ямненко, О.О. Терещенко та багато інших дослідників. Підсумовуючи результати досліджень зазначених вище і багатьох інших вчених, загальною проблемою залишається відсутність концепції побудови ефективного та дієвого механізму управління дебіторською заборгованістю для вітчизняних підприємств.

Отже, існуючий методологічний інструментарій оцінки, обліку та аналізу дебіторської заборгованості вітчизняних суб'єктів вважається недосконалим і вимагає подальшого розвитку. Іншими словами, необхідно глибше вивчати теоретичні аспекти формування механізму управління дебіторською заборгованістю суб'єктів, спрямованого на підвищення якості управління дебіторською заборгованістю вітчизняних суб'єктів господарювання.

Актуальність, значимість (теоретична та практична) зазначених проблем і визначили вибір теми даного дослідження.

Мета роботи. Метою дослідження є обґрунтування пропозицій щодо формування механізму управління дебіторською заборгованістю, який би сприяв фінансовій стійкості, ліквідності та платоспроможності підприємства.

Завдання дослідження. Для досягнення цієї мети у даному дослідженні окреслено наступні завдання:

- дослідити генезис категорії « дебіторська заборгованість », поглибити та розвинути класифікацію дебіторської заборгованості;

- окреслити методичні принципи оцінки механізму управління дебіторською заборгованістю вітчизняних підприємств;

- дослідити процес управління станом та ефективністю дебіторської заборгованості на прикладі торгівельно-виробничого малого підприємства, її якість, а також фактори, що обумовлюють виникнення дебіторської заборгованості та погашення;

- застосувати сучасний інструментарій управління дебіторською заборгованістю на досліджуваному підприємстві та оцінити його результативність;

- виокремити критерії формування оптимальної структури оборотних активів в цілому, та дебіторської заборгованості зокрема.

Об'єкт дослідження. Об'єктом дослідження є механізм управління дебіторською заборгованістю досліджуваного підприємства в сучасних надскладних умовах господарювання.

Предмет дослідження. Предметом дослідження є інструментарій оцінки ефективності управління дебіторською заборгованістю вітчизняного підприємства.

Методи дослідження. Методичною базою дослідження в роботі слугували загальнонаукові та спеціальні методи пізнання. Зокрема:

- аналізу та синтезу – в ході дослідження сутності дебіторської заборгованості підприємства;

- системного підходу – з метою висвітлення теоретичних основ формування механізму управління дебіторською заборгованістю підприємств;

- трендового аналізу та фінансових коефіцієнтів – з метою виявлення динаміки та тенденцій формування дебіторської заборгованості підприємством.

Наукова новизна роботи полягає у поглибленні існуючих теоретико-методичних положень управління дебіторською заборгованістю та виокремленні критеріїв її оптимізації.

Теоретичне і практичне значення даного дослідження полягає в тому, що розроблені пропозиції у сфері формування ефективного механізму управління

дебіторською заборгованістю підприємства уможливають удосконалити процес управління нею на конкретному суб'єкті (запропоновано модель та інструментарій моніторингу дебіторської заборгованості, рекомендовано запровадити її контролінг), підвищити рівень його ліквідності та платоспроможності в цілому.

Апробація результатів дослідження. Обрана тема дослідження успішно апробована на XI міжнародній конференції «Scientific and Practical Conference “Challenges in Science of Nowadays” шляхом підготовки тез на тему «Управління дебіторською заборгованістю підприємства та напрями оптимізації її структури» [36].

Структура кваліфікаційної роботи. Робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел, додатків. Загальний обсяг магістерської роботи становить 79 сторінок друкованого тексту, основний зміст роботи викладено на 70 сторінках. Робота містить 12 таблиць та 9 рисунків, список використаних джерел включає 84 найменувань.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Генезис категорії «дебіторська заборгованість»

Сутність дебіторської заборгованості полягає в фінансовому зобов'язанні покупця перед постачальником, яке виникає при придбанні товарів або послуг за умов відстроченого платежу. Умови виникнення цього зобов'язання пов'язані з різними формами оплати, такими як відстрочка, розстрочка чи кредитні угоди, і залежать від економічних умов, угоди та стратегії підприємства. Щодо класифікації дебіторської заборгованості, важливо розглядати не лише часові рамки платежів, а й ризики, пов'язані з надійністю клієнтів, особливостями галузі та джерелами фінансування. Розгляд та уточнення цих аспектів сприятимуть кращому розумінню та управлінню дебіторською заборгованістю.

У наших сучасних умовах дебіторська заборгованість суб'єктів господарювання стає все більш поширеною і визнається як необхідний елемент для прискорення процесу реалізації продукції між різними зацікавленими сторонами.

У здійсненні операційної діяльності більшості вітчизняних суб'єктів господарювання дебіторська заборгованість, або інакше кажучи, товарне кредитування, виявляється вирішальним фактором у сфері збуту продукції.

В сучасних умовах взаєморозрахунків між суб'єктами господарювання, особливо в умовах карантину та військових дій (особливо на сході України), на балансах вітчизняних суб'єктів спостерігається значна частка дебіторської та кредиторської заборгованості, яка входить до складу їхніх оборотних активів та поточних зобов'язань.

На думку Білозерцева В.С. «...наявність дебіторської заборгованості пов'язана з пошуком компромісного рішення між ризиком та доходністю. А її оптимальний розмір визначається порівнянням виграшів, які підприємство розраховує отримати при певному рівні інвестованих у дебіторську заборгованість коштів, з витратами, котрі воно буде нести для цього» [12, 19]. Автор зазначає, що виникнення дебіторської заборгованості у підприємства за поставлені товари є результатом товарного кредитування. Він вказує, що товарний кредит має свою платну основу, і оплата за його використання може здійснюватися у вигляді нарахування відсотків або включатися у вартість товару. Однак на практиці дебіторська/кредиторська заборгованість фактично представляє собою відстрочку платежу, і характер цих взаємних боргових відносин сильно залежить від стабільності міжпідприємницьких зв'язків між контрагентами – постачальником і покупцем.

Науковець Коваленко Д.І. також відзначає, що «...слід зазначити динамічний характер та варіабельність дебіторської заборгованості як елементу оборотних коштів підприємства» [35, с.66].

Також важливою з точки зору обліку дебіторської заборгованості є думка Соловей Н.В., яка зазначає, що «...в бухгалтерському обліку підприємств обліку дебіторської заборгованості приділяється багато уваги. Від оперативності та правильності поданої інформації про стан дебіторської заборгованості залежить своєчасність вжиття заходів щодо її погашення і відображення у фінансовій звітності підприємства за звітний період [71, с.125].

Для ефективного керування фінансовим станом підприємства у зв'язках з покупцями та замовниками, велике значення має правильна класифікація дебіторської заборгованості. Відповідно до автора, вірно обрані класифікаційні ознаки визначатимуть не лише порядок обліку цієї заборгованості, але й ефективність її управління.

Для створення ефективного механізму управління дебіторською заборгованістю необхідно розробити чітку та досконалу класифікацію цього

виду заборгованості підприємства. Також важливо уніфікувати методи її оцінки та документів первинного і вторинного обліку. Це надасть можливість збирати інформацію про розрахунки з дебіторами підприємства на різних рівнях деталізації й узагальнення. В той же час, необхідно розробити моделі взаємозв'язку між дебіторською та кредиторською заборгованістю підприємства та відповідний інструментарій, що дозволить швидко та якісно виявляти негативні явища, що впливають на кількісні та якісні зміни відповідних видів заборгованостей вітчизняних підприємств.

Відзначається, що автори [34-40] вказують на бажане співвідношення, коли кредиторська заборгованість підприємства переважає його дебіторську на 10-20%. Проте на практиці, на окремих підприємствах, включаючи й малі підприємства, кредиторська заборгованість може перевищувати зобов'язання дебіторів у 10 і більше разів [40, с.125].

Проведемо генезис категорії «дебіторська заборгованість» шляхом поглибленого вивчення сутності дебіторської заборгованості з урахуванням різноманітних наукових течій та підходів, думок, а також відповідно до діючої нормативно-правової бази.

Слід наголосити, що нині в Україні обліку та відображення в ньому дебіторської заборгованості підприємств регламентується відповідними Положеннями, такими як: Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість» [1] та Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 13 «Фінансові інструменти» [2]. Однак сутність дебіторської заборгованості у зазначених Положеннях тлумачиться не зовсім однозначно.

Так, відповідно до П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість»: «...дебіторська заборгованість визначається як сума заборгованостей дебіторів підприємству на певну дату» [1]. «...При цьому дебіторами є всі юридичні та фізичні особи, які внаслідок минулих подій заборгували підприємству певні суми грошових коштів» [3]. Тобто під таке трактування «підлягає як заборгованість дебіторів, яка утримується підприємством до дати погашення, так і заборгованість дебіторів призначена для перепродажу» [2]. Тобто колізія

виникає стосовно визначення та обліку дебіторської заборгованості, що призначена для перепродажу суб'єктом з метою отримання ним прибутку або у вигляді дивідендів, відсотків, тощо. А відповідно до П(С)БО 13 «Фінансові активи» така заборгованість «...є фінансовим активом призначеним для перепродажу і повинна відображатися та оцінюватися в обліку відповідно до цього стандарту» [2].

Поряд з цим, визначення, що трактується чинним П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість» є більш ширшим, тому що охоплює всю заборгованість підприємства, у тому числі і ту, яка є фінансовими інвестиціями, Це активи, що утримуються підприємством, в тому числі з метою збільшення прибутку.

Отже, дебіторська заборгованість суб'єкта господарювання, у своїй суті, є сумою, яку боржники мають перед цим суб'єктом на певну дату. Ця заборгованість виникає внаслідок надання коштів, продажу інших активів, робіт чи послуг безпосередньо боржникові і не є фінансовим активом, призначеним для продажу.

Визначення детальне терміну «дебіторська заборгованість» окремими вітчизняними науковцями наведено в таблиці 1.1.

Таблиця 1.1

Трактування поняття «дебіторська заборгованість»

№ з/п	Джерело, автор	Ключові слова	Трактування терміну «дебіторська заборгованість»
1.	Бланк І.М.	Фінансовий актив	«...це фінансовий актив, який є контрактивним правом отримувати грошові кошти або цінні папери від іншого підприємства визнається як актив, коли підприємство стає стороною контракту і внаслідок цього має юридичне право отримувати грошові кошти» [9, с.145]
2.	Зятковський І.В.	Основна складова кредитної	«...це один із

		діяльності	найважливіших складників кредитної діяльності підприємства, один з елементів для розрахунку показників її результативності» [27-28]
3.	Макух Т.О.	Неспроможність суб'єкта виконати грошові зобов'язання перед іншим суб'єктом	«...це розмір неспроможності суб'єкта підприємницької діяльності виконати грошові зобов'язання перед підприємством після настання встановленого договором строку» [47, с. 84]
4.	Білик М.Д.	Ресурси, не оплачені контрагентами в процесі реалізації продукції	«...це матеріальні ресурси, не оплачені контрагентами, або готівка, що вилучена у підприємств» [7, с. 25]
5.	Таратута Л.В.	Боргові права покупців	«...це боргові права покупців» [74, с. 221]

Інше визначення наводить Кузенко Т.Б: «...дебіторська заборгованість – це матеріальні ресурси, що не оплачені контрагентами, або готівка, що вилучена з кругообігу грошових коштів» [40, 126].

Отже, дебіторська заборгованість підприємства є складовою його оборотного капіталу, представляючи вимоги до повернення (отримання) коштів у формі готівки, матеріальних та інших ресурсів від контрагентів та інших суб'єктів господарювання.

Слушною вважається думка стосовно вирішення проблем аналізу дебіторської заборгованості у сфері малого бізнесу, яка висловлена Рибалко О.М. та Сичовою М.Б: «...на підприємстві необхідно проводити всебічний, ефективний, систематичний контроль за станом дебіторської заборгованості. Побудова ефективної системи контролю за рухом і своєчасною інкасацією дебіторської заборгованості – необхідний для того, щоб забезпечити надходження інформації не тільки про те, що відбулося, але й про відхилення, які можуть бути. Це потрібно для того, щоб регулювання могло здійснюватися в превентивному порядку» [66, с. 165].

Подібною до попередньої, є думка Таратута Л.В., стосовно того, що:

«...в процесі управлінні дебіторською заборгованістю найбільше значення набуває здійснення контролю, який дозволяє з'ясувати, наскільки ефективно та своєчасно відбувається погашення дебіторської заборгованості, чи запропонована відстрочка платежу відповідає вимогам ринку та стану на ньому підприємства» [74, 222].

В умовах ринкової економіки особлива увага приділяється якості в різних аспектах господарювання. Це включає якість продукції, якість управління, якість менеджменту та якість дебіторської заборгованості.

Дійсно, оцінку "якості" дебіторської заборгованості можна розглядати з погляду потенційної економічної вигоди для конкретного суб'єкта господарювання. Як ключовий показник якості дебіторської заборгованості підприємства може бути використана частка (сума) прострочених боргів у її загальному обсязі (в абсолютному вимірі). Це дозволяє оцінити стан розрахунків та боргових відносин між суб'єктами господарювання на різних рівнях.

Отже, шляхом аналізу різних наукових підходів до визначення поняття "якість управління", можна визначити сутність категорії "якість управління дебіторською заборгованістю". Ця якість виявляється в здатності суб'єкта господарювання використовувати інновації - нові сучасні технології, фінансові інструменти, більш досконалі форми та методи впливу на контрагентів-дебіторів. Ці інновації спрямовані на ефективне управління формуванням та своєчасним погашенням дебіторської заборгованості, забезпечуючи досягнення стратегічних цілей та завдань на різних етапах управління цим аспектом господарювання.

Цілком зрозуміло, що для одних суб'єктів господарювання дебіторська заборгованість фактично є кредиторською заборгованістю для інших. Оскільки у суб'єктів господарювання існують зобов'язання перед постачальниками товарів і послуг з обмеженими конкретними часовими рамками, термін надання таких товарів та послуг у кредит іншим суб'єктам - покупцям, не повинен перевищувати запланованого періоду погашення їхньої кредиторської

заборгованості.

Отже, правильно виокремлене визначення дебіторської заборгованості підприємства допомагає усвідомлювати важливість цієї термінології. Це особливо важливо через призму необхідності ефективного управління якістю дебіторської заборгованості та формування відповідного механізму для досягнення успішних фінансових результатів підприємства.

1.2. Механізм управління дебіторською заборгованістю

Управління дебіторською заборгованістю вітчизняних суб'єктів господарювання стає нагальною потребою в сучасних умовах. Це особливо посилюється жорсткими умовами конкуренції, необхідністю швидкого прийняття рішень щодо надання товарних кредитів, низьким рівнем платоспроможності та діловою активністю більшості вітчизняних контрагентів, а також обмеженим обсягом фінансових ресурсів. Цей процес є складним і різноплановим, вимагаючи тісної співпраці всіх підрозділів суб'єкта господарювання та комплексного врахування широкого спектру чинників, які впливають на його фінансово-господарську діяльність. Для спрощення далі в кваліфікаційній роботі термін «дебіторська заборгованість» може бути замінено на «дебіторку».

Термінологію «управління дебіторською заборгованістю» доцільно розглядати як систему принципів та методів прийняття, підготовки та реалізації відповідних управлінських рішень. Вона базується на різних етапах формування дебіторської заборгованості суб'єкта господарювання та її погашення, маючи на меті досягнення взаємопов'язаних систем:

- на рівні фінансового менеджменту, управління дебіторською заборгованістю включає в себе забезпечення ефективного контролю за фінансовими потоками підприємства. Це означає систематичний моніторинг

обсягів та руху коштів у дебіторській заборгованості. Подальші аспекти включають стратегічне планування надання кредитів, кредитний аналіз для оцінки ризиків, вибір ефективних стратегій кредитування, контроль кредитної якості через вибір надійних контрагентів та регулярне оцінювання їхньої кредитоспроможності. Зокрема, управління ризиками та підтримка належного рівня ліквідності для своєчасного погашення дебіторської заборгованості також є ключовими аспектами. Всі ці заходи спрямовані на оптимізацію обсягів дебіторської заборгованості та забезпечення своєчасного та ефективного її погашення з мінімізацією ризиків та втрат.

- на корпоративному рівні в контексті маркетингу, управління дебіторською заборгованістю передбачає максимізацію ринкової вартості суб'єкта господарювання. Це досягається за допомогою стимулювання зростання обсягу виручки від реалізації шляхом зменшення закупівельних цін, надання більш вигідних умов покупцям та підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства. Це може включати стратегії такі, як розширення кредитних лімітів для клієнтів, гнучкі умови оплати, а також активне співпрацювання з клієнтами для стимулювання регулярних та великих замовлень. Крім того, управління дебіторською заборгованістю на корпоративному рівні може передбачати розвиток стратегій, спрямованих на підвищення лояльності клієнтів та збільшення їхньої участі у ринкових операціях підприємства.

При розгляді існуючих підходів до обґрунтування структурно-логічної послідовності управління дебіторською заборгованістю вітчизняних суб'єктів господарювання виділяються два основних напрямки цього процесу:

- 1) управління дебіторською заборгованістю на стадії її формування;
- 2) управління погашенням (інкасацією) дебіторської заборгованості суб'єкта господарювання.

Зрозуміло, що конкретні інструменти управління дебіторкою є специфічними для кожного.

Отже, контроль дебіторською заборгованістю є важливою частиною

фінансового менеджменту суб'єкта господарювання. Це включає в себе різноманітні методи взаємодії з покупцями, які здійснюють реалізацію товарів та послуг із відстроченням платежу. Основні принципи інкасації заборгованості враховують вплив факторів мікро- та макросередовища. Метою управління заборгованістю є регулювання та узгодження інтересів суб'єкта господарювання та його контрагентів, а також забезпечення фінансової стійкості і платоспроможності у довгостроковій перспективі.

З іншого боку, управління дебіторською заборгованістю можна визначити як гнучкий механізм постійного пошуку найбільш ефективних взаємодій з зовнішнім економічним середовищем та здатність досягати максимального успіху на ринку через контроль за фінансовими потоками суб'єкта господарювання.

Відомим є той факт, що фінансова платоспроможність та стійкість суб'єкта господарювання базуються на системному підході. Цей підхід передбачає формування та розроблення механізму управління його дебіторською заборгованістю на основі комплексного управління всіма складовими діяльності підприємства, що дозволяє максимізувати вигоди та вартість суб'єкта в перспективі.

Серед ключових складових механізму управління дебіторською заборгованістю підприємства вагоме значення також мають суб'єкти і об'єкти. Суб'єктами управління дебіторською заборгованістю підприємства є конкретні особи, які спрямовують цю діяльність та забезпечують її безпосередню реалізацію.

Об'єктом менеджменту при цьому є сама дебіторська заборгованість в цілому, та за видами:

- «...за продукцію, товари, роботи, послуги;
- за розрахунками з бюджетом,
- за виданими авансами,
- з нарахованих доходів,
- ізвнутрішніх розрахунків;

- забезпечена векселями;
- надані позики;
- інша дебіторська заборгованість» [40].

Рис. 1.1 наглядно ілюструє формування механізму управління дебіторською заборгованістю суб'єкта в узагальненому вигляді через призму взаємодії складових з урахуванням спеціального інструментарію.

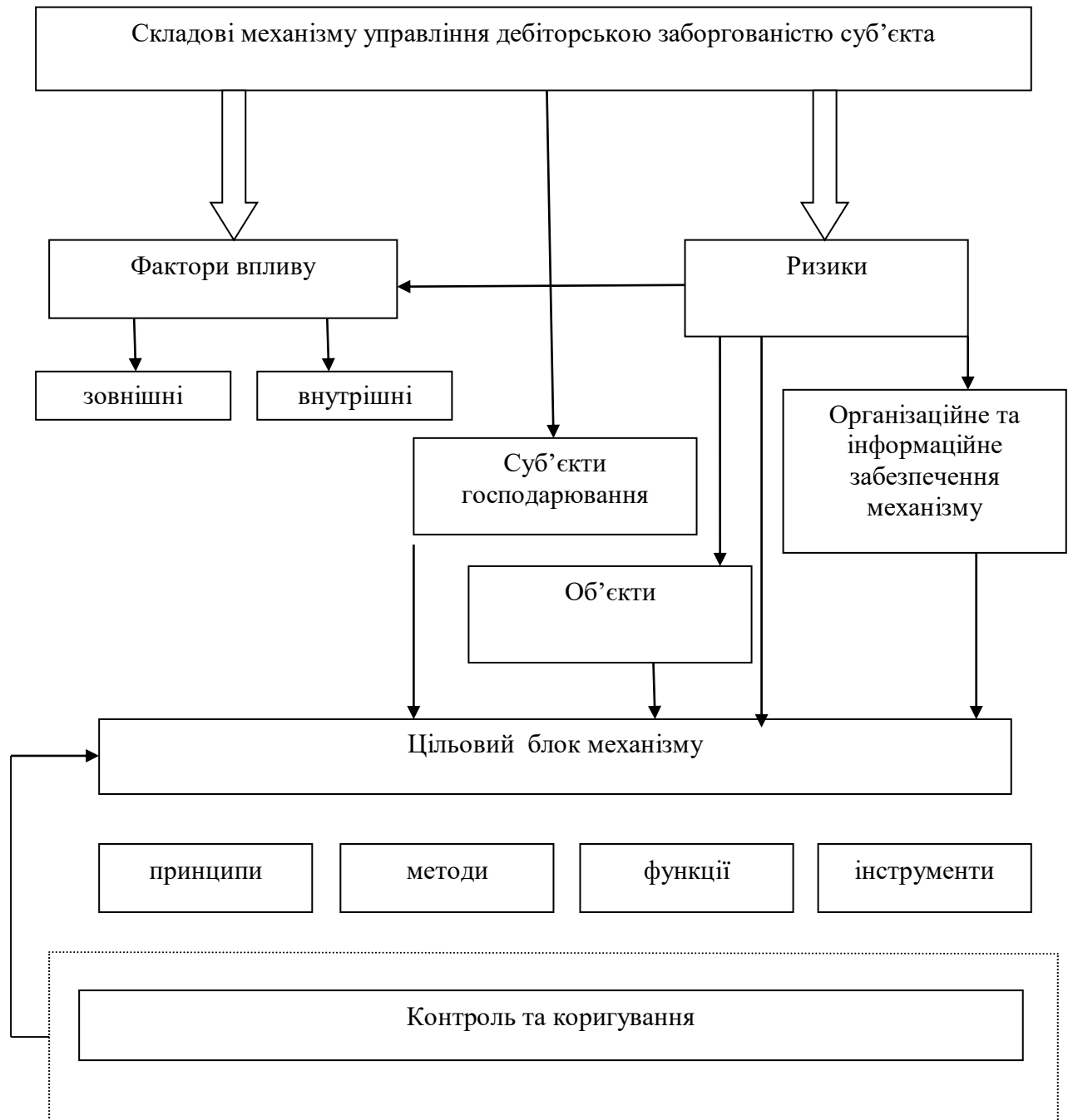


Рис. 1.1. Механізм управління дебіторською заборгованістю підприємства

Запропонована структура механізму управління дебіторською заборгованістю суб'єкта господарювання (рис 1.1) містить визначені компоненти, які призначені для забезпечення необхідного прибутку для суб'єкта. Це досягається через реалізацію відповідної кредитної політики, яка сприяє зростанню обсягу реалізованої продукції, а також збалансуванню розміру заборгованості та створенню умов для її своєчасного повернення.

Механізм реалізації стратегії менеджменту дебіторської заборгованості суб'єкта господарювання буде ефективним у тому випадку, якщо суб'єкт вдало використовує всі його компоненти.

В умовах сучасних ринкових перетворень та складних умов підприємства виявляють необхідність акцентувати свої зусилля не лише на запобіганні внутрішніх і зовнішніх загроз, але й на максимізації використання можливостей з метою забезпечення реалізації власних стратегічних економічних інтересів.

З урахуванням мети досягнення достовірних результатів у сфері управління дебіторською заборгованістю суб'єкта господарювання рекомендується систематично аналізувати та визначати ключові внутрішні та зовнішні фактори, які впливають на формування, рух та інкасацію дебіторської заборгованості.

Отже, виявлення результативності управління дебіторською заборгованістю суб'єкта господарювання, незалежно від його галузі та характеру діяльності, визначається урахуванням різноманітних факторів, які впливають на ефективність його функціонування. Ці фактори можна класифікувати за їхнім походженням на зовнішні та внутрішні.

Зовнішні – це фактори, які впливають на механізм управління дебіторською заборгованістю суб'єкта господарювання. До цих факторів належать економічний стан держави, рівень інфляції, дефіцит державного бюджету, грошово-кредитна політика Національного банку України, особливості фіскальної політики, доступність кредитних ресурсів на ринку, розвиненість фінансового ринку, характеристики галузі, включаючи насиченість ринку продукцією та наявність конкуренції. Урахування цих

факторів є важливим для успішного управління дебіторською заборгованістю та забезпечення фінансової стійкості суб'єкта господарювання.

Внутрішні фактори – це ті, котрі безпосередньо стосуються господарської діяльності суб'єкта. Серед них можна виділити загальні аспекти, що охоплюють організаційно-економічне забезпечення, а також фінансові та кадрові аспекти

Загальні аспекти включають організаційно-правову структуру, реалізацію зовнішньоекономічної діяльності, ефективність цінової, податкової та маркетингової політики, тривалість виробничого циклу, наявність інформаційної системи внутрішньофірмового планування та управління

Фінансові аспекти включають у себе різноманітні аспекти фінансової діяльності, такі як управління оборотними коштами, фінансова стабільність, кредитування та інші фінансові аспекти, які можуть впливати на дебіторську заборгованість.

Кадрові аспекти включають у себе аспекти управління персоналом, включаючи кваліфікацію, мотивацію, розвиток кадрів та інші аспекти, які можуть впливати на ефективність діяльності та, відповідно, на дебіторську заборгованість

Результативність управління дебіторською заборгованістю суб'єкта господарювання визначається рядом фінансових факторів, таких як ділова репутація, ефективність господарювання, ліквідність, фінансова стійкість, кредитна політика, структура капіталу, фінансове планування, організаційні аспекти та використання технологій. Ці фактори взаємодіють, визначаючи загальний контекст для оптимізації стратегій управління дебіторською заборгованістю та забезпечення стійкості фінансового стану підприємства.

Справді, поява заборгованості у суб'єкта господарювання вже залежить від існування ризиків, пов'язаних з проведенням операцій та розрахунків між різними учасниками господарювання. До цього виду ризиків можна віднести операційні, виробничі, фінансові, інвестиційні, ринкові, ризики непередбаченої конкуренції, вибір ненадійного контрагента з фінансового погляду, митні

ризика, реалізаційні ризики, кредитні ризики, ризики рейдерства, умисного банкрутства та інші подібні обставини.

Важливо підкреслити, що врахування ризиків у процесі впровадження цієї політики як важливої складової механізму є надійним способом захисту інтересів суб'єкта господарювання від можливих неплатежів. Це стає важливою передумовою для прийняття відповідних якісних та оптимальних рішень у даній ситуації.

У свою чергу, якісне інформаційне забезпечення механізму управління дебіторською заборгованістю підприємства дозволить працювати з повною та актуальною інформацією щодо обсягу, стану та структури дебіторської заборгованості. Зведена звітність забезпечить інформацією у формі та обсязі, який є необхідним для проведення всебічного аналізу.

У загальному, ефективний механізм управління дебіторською заборгованістю суб'єкта реалізується завдяки систематичному моніторингу достовірної та своєчасної інформації про динаміку обсягів дебіторської заборгованості, її оптимізації за обсягами та різноманітними видами. Ключовим інформаційним джерелом у даному контексті є Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 "Дебіторська заборгованість" [1].

Важливість ефективного функціонування механізму управління дебіторською заборгованістю суб'єкта господарювання визнається за принципами, які охоплюють: динамічність, повнота, збалансованість, достовірність, оперативність, безперервність. Усі ці принципи мають вирішальне значення для створення ефективного механізму управління дебіторською заборгованістю господарюючого суб'єкта.

Сучасний механізм управління дебіторською заборгованістю суб'єкта господарювання базується на використанні сукупності методів щодо зменшення простроченої (чи сумнівної) дебіторки, зокрема:

–«...психологічні методи – нагадування по телефону чи факсу, використання ЗМІ чи поширення інформації серед постачальників (спільних для обох контрагентів), що своєю чергою загрожує боржнику втратою ним іміджу в

майбутньому;

- економічні методи – штрафні санкції (пеня, неустойка), передача в заставу майна, призупинення постачання та інші;

- юридичні методи – рекламаційна, претензійна робота, досудове переписування, подача позову до господарського суду тощо;

- альтернативні інструменти – реструктуризація заборгованості, взаємозалік вимог, погашення дебіторської заборгованості шляхом взаємозарахування платежів до бюджету» [77, с.20].

В механізмі управління дебіторською заборгованістю використовуються різноманітні інструменти, такі як процес клірингу, факторинг, облік векселів, форфейтинг, аутсорсинг, застава, надання знижок контрагентам, реструктуризація заборгованості тощо. Ці засоби спрямовані на оптимізацію управління взаєморозрахунками та зниження ризиків.

Завершальною та не менш важливою складовою механізму управління дебіторською заборгованістю є контроль та коригувальні дії, які включають в себе внесення відповідних змін у процес управління дебіторською заборгованістю. Цей аспект остаточно впливає на фінансову стабільність підприємства, оскільки дозволяє своєчасно вносити необхідні корективи.

Через контроль можна вчасно оцінити ефективність та своєчасність процесу погашення дебіторської заборгованості підприємства. Також контроль дозволяє з'ясувати, наскільки запропоновані терміни відстрочення платежу відповідають сучасним вимогам ринку та позиціонуванню досліджуваного підприємства в його сегменті.

Систематизуючи погляди вітчизняних вчених, таких як Кузенко Т.Б. та Сизов В.С. [40], можна виокремити та охарактеризувати основні етапи формування механізму управління дебіторською заборгованістю вітчизняного суб'єкта господарювання:

- 1) введення фахівця – менеджера (або декількох менеджерів-фінансистів) до структури фінансової служби суб'єкта господарювання – з управління дебіторською заборгованістю;

2) моніторинг (постійний) дебіторської заборгованості суб'єкта господарювання;

3) оцінка дебіторської заборгованості суб'єкта у попередніх періодах;

4) розробка тактичного плану управління даною заборгованістю;

5) визначення мінімально допустимої величини, портфеля дебіторської заборгованості на основі спрогнозованого обсягу реалізації продукції суб'єктом господарювання;

6) формування ефективних принципів кредитної політики стосовно дебіторів суб'єкта господарювання та умов кредитування з врахуванням диференціації клієнтів, покупців продукції за рівнем їхньої кредитоспроможності;

7) вибір форм погашення (повернення) заборгованості;

8) використання суб'єктом господарювання сучасних форм рефінансування дебіторки;

9) побудова ефективних систем контролю підприємством за рухом і своєчасним поверненням дебіторської заборгованості, тобто впровадження дієвої та ефективної системи контролінгу дебіторської заборгованості.

Отже, в сучасних умовах було б доцільно розглянути можливість включення до структури служби фінансового менеджменту (фінансової служби) фахівця-менеджера, який відповідав би за безпосередній контроль за обсягом, станом та структурою дебіторської заборгованості даного суб'єкта господарювання. Це могло б стати ефективним кроком для підприємств, що працюють в умовах кризи неплатежів, особливо враховуючи їх нестабільне економічне становище в сучасних умовах.

Таким чином, обсяг і структура дебіторської заборгованості суб'єкта господарювання безпосередньо або опосередковано визначають характер та якість управлінських рішень у фінансово-господарській діяльності такого суб'єкта. Невірна чи несвоєчасна оцінка фактичного стану розрахунків з дебіторами перед підприємством може негативно позначитися на реальному рівні ліквідності та платоспроможності суб'єкта.

Отже, фінансовий менеджер повинен володіти сучасним інструментарієм для оцінки ефективності сформованого механізму. Відповідні критерії та методика наведені у наступному підрозділі кваліфікаційної роботи.

1.3. Методичні підходи оцінки стану та ефективності управління дебіторською заборгованістю

Аналіз дебіторської заборгованості підприємства включає дослідження різних показників для оцінки її стану та ефективності. Методика визначення цих показників висвітлена у багатьох наукових джерелах, що були досліджено в контексті наявних підходів.

Проблеми аналізу стану дебіторської заборгованості та методика, запропоновану окремими науковцями відображено в табл. 1.2.

Таблиця 1.2

Характеристика інструментарію оцінки стану дебіторської заборгованості в сучасній науковій літературі

Автор	Методика проведення оцінки дебіторської заборгованості	Виявлені «мінуси»
1	2	3
Є.Шара	«...ретроспективний аналіз рівня дебіторської заборгованості в динаміці. Досліджується її склад та структура. Оцінюється ефект у вартісному вираженні, отриманий від залучення коштів у дебіторську заборгованість, визначається середній період її інкасації та кількість оборотів за період» [81, с. 96].	Відсутність узгодженої системи кредитної політики підприємства щодо управління дебіторською та кредиторською заборгованостями
О. Тучак	«...аналіз взаємозалежності між структурою надходжень, строками й розміром дебіторської заборгованості та їх прибутковістю. Запропонувала три рівні, за якими приймаються рішення щодо управління дебіторською заборгованістю з метою забезпечення максимального повернення коштів на прийнятному рівні ризику» [77, с.20]	Запропонована корпоративна модель, за допомогою якої формується оптимальне рішення щодо дебіторської політики на підприємстві, не враховує чинник дисконту по відношенню до бізнес-партнерів підприємства.

Продовження таблиці 1.2

1	2	3
О.Кияшко	«...поєднує аналіз основних показників та інструменти обліку в системі управління підприємством. Виявляє нереалізовані вигоди підприємства, зміцнює його фінансовий стан, збільшує стійкість та ефективність контролю за грошовими надходженнями в погашенні дебіторської заборгованості» [30, с.6].	Запропонована загальна модель ведення аналізу дебіторської заборгованості підприємств не передбачає галузевої специфіки.
Н. Новікова	«...аналіз простроченої та безнадійної дебіторської заборгованості за термінами давності. Оцінка розрахунково-платіжної дисципліни, середнього рівня інвестування фінансових ресурсів у дебіторську заборгованість» [52, с.65].	В запропонованій методиці не розглянуто шляхи збалансування кредитної політики та інкасації дебіторської заборгованості підприємства.
С.Пілецька	«...кореляційно-регресійний аналіз, за результатами якого запропонована інтегрована модель для визначення стадії розгортання кризового процесу на підприємстві за джерелом, що дозволяє своєчасно розробляти антикризові заходи» [62, с. 140].	В даному аналізі не проаналізовано показники відповідності (адекватності) розрахованих моделей.
Соловей Н.В., Маліношевська К.І.	«...багатофакторний регресійний аналіз підприємств-лідерів АПК України з метою виявлення факторів впливу на обсяги валового прибутку в розрахунку на 1 гектар с/г угідь у землекористуванні» [71, с. 125].	В запропонованій моделі недотримані вимоги щодо кількості проведених спостережень у багатофакторній моделі
Л.Стригуль	«...кореляційно-регресійний аналіз та коефіцієнтний метод фінансового аналізу. Визначено показники оцінки інвестиційної привабливості підприємства машинобудування. Проведено ранжування 90 підприємств за рівнем привабливості» [72].	Відсутність аналізу моделі на мультиколінеарність і автокореляцію.
О.Федорченко	«...кількісний аналіз дебіторської заборгованості. Аналіз динаміки та стану дебіторської заборгованості. Якісний аналіз дебіторської заборгованості. Рейтингова оцінка складових дебіторської заборгованості. Якісний ABC- та XYZ-аналіз» [78, с.18].	Проблема щодо вивчення довгострокової дебіторської заборгованості підприємства, що не відображається в його балансі за дисконтованою вартістю.

Складено автором на основі [30; 52;62;71;72;77;78;81]

На практиці, аналізуючи дебіторську заборгованість вітчизняних підприємств, особливу увагу необхідно приділяти змінам величини (тобто абсолютного обсягу), структури дебіторської заборгованості та її якості (тобто в розрізі контрагентів та термінів повернення).

У практиці аналізу, дебіторська заборгованість розглядається як тимчасово вилучена з господарської діяльності. Отже, чим швидше підприємство отримує оплату від клієнтів за реалізовані товари чи послуги, тим сприятливішим буде його фінансовий стан в цілому.

З метою оцінки стану та якості дебіторської заборгованості підприємства у таблиці 1.3 узагальнено наукові підходи, методи аналізу кола вчених [30-45].

Таблиця 1.3

Методика розрахунку відповідних аналітичних показників стану ефективності використання дебіторської заборгованості [30;32; 38; 41; 44; 45]

Показники	Алгоритм розрахунку відповідного показника	Напрямок позитивної динаміки
Коефіцієнт оборотності оборотних активів	Чистий дохід від реалізації продукції	Збільшення
	Оборотні активи	
Середній чистий дохід від реалізації продукції на одного працівника	Чистий дохід від реалізації продукції	Збільшення
	Середня кількість найманих працівників	
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	Чистий дохід від реалізації продукції	Збільшення
	Середньорічна дебіторська заборгованість	
Коефіцієнт покриття дебіторської заборгованості	Середньорічна дебіторська заборгованість	Зменшення
	Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції	
Період (час) погашення дебіторської заборгованості	360	Зменшення, якщо цей процес не перешкоджає безперервності процесу виробництва
	Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості підприємства	
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	Чистий дохід (виручка) від реалізації	Зменшення
	Середньорічна кредиторська заборгованість	
Час погашення кредиторської заборгованості	360	Зменшення
	Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	
Співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованостей підприємства	Дебіторська заборгованість на відповідний період	Рекомендоване значення 1.
	Кредиторська заборгованість за аналогічний період	

Відповідно до думки вчених і авторів наукових публікацій [34; 44-45],

аналіз дебіторської заборгованості підприємств рекомендується проводити відповідно до певної послідовності, і починати його слід з горизонтального та вертикального аналізу. Цей підхід дозволяє визначити вагу компонентів дебіторської заборгованості суб'єктів, а також визначити частку дебіторської заборгованості у структурі оборотних активів та балансу.

Після цього доцільно досліджувати в динаміці відповідні аналітичні показники (табл. 1.3).

На наступному етапі рекомендується розрахувати коефіцієнт відволікання оборотних активів на дебіторську заборгованість. Цей коефіцієнт визначається, поділивши суму дебіторської заборгованості за товарними операціями на загальну суму оборотних активів підприємства. Якщо цей коефіцієнт зменшується з року в рік, такий динамічний показник свідчить про позитивні тенденції в роботі підприємства.

Іншим важливим показником є середній термін інкасації дебіторської заборгованості, що визначається як відношення середньої суми дебіторської заборгованості до суми виручки від реалізації. Зменшення цього показника свідчить про позитивні зміни в роботі підприємства, оскільки вказує на скорочення часу, необхідного для отримання оплати від клієнтів.

Обернений до попереднього - коефіцієнт оборотності, який розраховується шляхом відношення виручки від реалізації за звітний період на суму дебіторської заборгованості за цей період. Цей коефіцієнт використовується для визначення періоду погашення дебіторської заборгованості: 360 днів діляться на оборотність дебіторської заборгованості.

Також вченими [22; 35; 38; 47] рекомендовано визначати відсоток сумнівної дебіторської заборгованості в загальній сумі заборгованості підприємства.

Наступний етап аналізу передбачає визначення суми оптимальної дебіторської заборгованості підприємства в майбутньому (ОДЗ) за такою формулою:

$$\text{ОДЗ} = \text{ПОР} * K_s / t_s * (\text{SPO} + \text{SPP}) / 360, \quad (1.1)$$

де ПОР - запланований обсяг реалізації з наданням комерційного кредиту;

K_s / t_s - співвідношення собівартості і ціни продукції;

SPO - середній період обертання дебіторської заборгованості за аналізом попереднього періоду;

SPP - середній період прострочки платежів за аналізом попереднього періоду.

Факторний аналіз є важливим етапом при вивченні дебіторської заборгованості, оскільки він спрямований на кількісне визначення впливу різних факторів на рівень заборгованості перед боржниками. Цей аналіз ґрунтується на застосуванні методів, які дозволяють ретельно проаналізувати вплив кожного окремого фактора на зміну показників.

Для комплексної оцінки фінансового стану дебіторської заборгованості підприємства також важливо провести аналіз ймовірності та суми його безнадійної заборгованості.

Поряд з цим, для включення до інструментарію оцінки та визначення методологічних засад, рекомендується суб'єктам господарювання враховувати наступні принципи: об'єктивність та конкретність оцінювання, комплексність та порівнянність оцінювання, планування та систематизація, справедливість, ієрархічність, зворотний зв'язок, динамічність.

В ході якісного дослідження «віку дебіторської заборгованості» науковці [48; 50-51] рекомендують використовувати такі показники:

- «коефіцієнт простроченої дебіторської заборгованості (CPA):

$$\text{CPA} = \text{DZp} / \text{DZ}, \quad (1.2)$$

де DZp – сума не сплаченої вчасно дебіторської заборгованості;

DZ – загальна сума дебіторської заборгованості підприємства/

А середній «вік» простроченої (сумнівної, безнадійної) дебіторської заборгованості рекомендується визначати за формулою:

$$\text{ВПдз} = \text{ДЗп} / \text{ОРкр} \cdot \text{Д}, \quad (1.3)$$

де ДЗп – середній залишок несвоєчасно погашеної дебіторської заборгованості;

ОРкр – обсяг продукції, реалізованої в кредит за аналогічний період;

Д – кількість днів у періоді, днів» [50, с.257]

Якщо коефіцієнт простроченої заборгованості перевищує 0,5, а середній «вік» простроченої дебіторської заборгованості вже 30 днів, рекомендується обґрунтувати та розробити заходи щодо стягнення заборгованості через судову процедуру.

Ці та ряд інших показників буде в комплексі застосовано у процесі оцінки стану та ефективності використання дебіторської заборгованості у наступному розділі кваліфікаційної роботи.

Отже, керівництво та адміністрація вітчизняних підприємств мають можливість досліджувати суму наявної дебіторської заборгованості за допомогою різноманітних методів. Проте в більшості випадків вони пропускають можливість проведення комплексного фінансового аналізу, не розуміючи, які переваги вони упускають. Управління дебіторською заборгованістю підприємства вимагає наукового підходу, комплексності та цілеспрямованості при прийнятті відповідних рішень.

Висновки до розділу 1

Отже, термін "дебіторська заборгованість" є складною категорією, оскільки з одного боку, вона важлива, і без неї можуть виникнути проблеми

загальнооекономічного характеру, пов'язані з реалізацією продукції підприємствами-контрагентами. З іншого боку, вона є негативним явищем, оскільки призводить до відтягування (відволікання) коштів з обороту підприємства. Тому особливо актуальним є повний та всебічний систематичний контроль (контролінг) за її станом в умовах сучасності. Це дозволяє досягти балансу між негативними наслідками та об'єктивною економічною необхідністю у її існуванні та використанні при реалізації економічних відносин.

Результати проведеного дослідження свідчать, що однією з ключових проблем будь-якого суб'єкта господарювання є ефективне управління його фінансовими ресурсами. Це включає оптимальну взаємозв'язку дебіторської та кредиторської заборгованості вітчизняних підприємств, а також розміри (як абсолютні, так і відносні) кредиторської та дебіторської заборгованостей, їхні терміни погашення та вплив цих заборгованостей на фінансове забезпечення підприємств та їхні фінансові результати.

Зміни у розмірі дебіторської заборгованості вітчизняних суб'єктів господарювання, спрямовані чи на її збільшення чи на зниження, мають прямий вплив на їх фінансове становище. Враховуючи це, важливо проводити систематичний моніторинг і аналіз стану та якості розрахунків.

Отже, дебіторська заборгованість вітчизняного підприємства виникає в результаті безготівкових розрахунків із різними сторонами, такими як покупці, фіскальні органи, підзвітні особи та інші. Поява цього виду зобов'язань на підприємстві пов'язана з невідповідністю моментів відвантаження готової продукції, отримання товарно-матеріальних цінностей, нарахування податкових платежів і заробітної плати моментам їх оплати.

РОЗДІЛ 2. ДОСЛІДЖЕННЯ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ТВМП «ЯВІР» У 2018-2022 РОКАХ

2.1. Економічна характеристика суб'єкта господарювання

Оскільки об'єктом дослідження в роботі виступає дебіторська заборгованість, механізм управління нею, на прикладі торгівельно-виробничого малого підприємства «Явір » (далі в роботі – ТВМП «Явір»), то доцільно дослідити ключові індикатори його фінансово-господарської діяльності.

Підприємство ТВМП «Явір» зареєстроване 20.09.1991 за юридичною адресою: Україна, Івано-Франківська обл., Коломийський р-н, місто Снятин, вул. Виноградна 32, корпус а. Керівником організації є Коземчук Володимир Михайлович. Розмір статутного капіталу складає 4 000 000,00 грн.

Зареєстровані КВЕДи діяльності (відповідно до Статуту підприємства):

47.19 - Інші види роздрібної торгівлі в неспеціалізованих магазинах (основний)

01.13 - Вирощування овочів і баштанних культур, коренеплодів і бульбоплодів

10.11 - Виробництво м'яса

10.13 - Виробництво м'ясних продуктів

10.31 - Перероблення та консервування картоплі

10.32 - Виробництво фруктових і овочевих соків

10.85 - Виробництво готової їжі та страв

43.21 - Електромонтажні роботи

43.22 - Монтаж водопровідних мереж, систем опалення та кондиціонування

- 43.29 - Інші будівельно-монтажні роботи
- 43.31 - Штукатурні роботи
- 43.32 - Установлення столярних виробів
- 43.33 - Покриття підлоги й облицювання стін
- 43.34 - Малярні роботи та скління
- 43.39 - Інші роботи із завершення будівництва
- 43.91 - Покрівельні роботи
- 43.99 - Інші спеціалізовані будівельні роботи, н.в.і.у.
- 46.13 - Діяльність посередників у торгівлі деревиною, будівельними матеріалами та санітарно-технічними виробами
- 46.15 - Діяльність посередників у торгівлі меблями, господарськими товарами, залізними та іншими металевими виробами
- 46.17 - Діяльність посередників у торгівлі продуктами харчування, напоями та тютюновими виробами
- 46.31 - Оптова торгівля фруктами й овочами
- 46.34 - Оптова торгівля напоями
- 46.35 - Оптова торгівля тютюновими виробами
- 46.36 - Оптова торгівля цукром, шоколадом і кондитерськими виробами
- 46.37 - Оптова торгівля кавою, чаєм, какао та прянощами
- 46.38 - Оптова торгівля іншими продуктами харчування, у тому числі рибою, ракоподібними та молюсками
- 46.39 - Неспеціалізована оптова торгівля продуктами харчування, напоями та тютюновими виробами
- 46.43 - Оптова торгівля побутовими електротоварами й електронною апаратурою побутового призначення для приймання, записування, відтворення звуку й зображення
- 46.44 - Оптова торгівля фарфором, скляним посудом і засобами для чищення
- 46.47 - Оптова торгівля меблями, килимами й освітлювальним приладдям
- 46.49 - Оптова торгівля іншими товарами господарського призначення

46.73 - Оптова торгівля деревиною, будівельними матеріалами та санітарно-технічним обладнанням

46.74 - Оптова торгівля залізними виробами, водопровідним і опалювальним устаткуванням і приладдям до нього

46.75 - Оптова торгівля хімічними продуктами

46.90 - Неспеціалізована оптова торгівля

47.11 - Роздрібна торгівля в неспеціалізованих магазинах переважно продуктами харчування, напоями та тютюновими виробами

47.19 - Інші види роздрібної торгівлі в неспеціалізованих магазинах (основний)

47.25 - Роздрібна торгівля напоями в спеціалізованих магазинах

47.26 - Роздрібна торгівля тютюновими виробами в спеціалізованих магазинах

47.53 - Роздрібна торгівля килимами, килимовими виробами, покриттям для стін і підлоги в спеціалізованих магазинах

68.20 - Надання в оренду й експлуатацію власного чи орендованого нерухомого майна

77.12 - Надання в оренду вантажних автомобілів

41.20 - Будівництво житлових і нежитлових будівель

82.99 - Надання інших допоміжних комерційних послуг.

47.91 - Роздрібна торгівля, що здійснюється фірмами поштового замовлення або через мережу Інтернет.

Стисло інформацію про досліджуване мале підприємство узагальнено у таблиці 2.1.

Отже, основний вид діяльності підприємства – це оптова та роздрібна торгівля продуктами харчування та господарського призначення (в т.ч. й будівельними матеріалами). Досліджуване підприємство успішно розвивається, розширює клієнтську базу, навіть в умовах кризи неплатежів та воєнного стану.

Таблиця 2.1

Основна інформація про ТВМП «Явір»

Скорочена назва	ТВМП «Явір»
Форма господарювання	приватна
ЄДРПОУ	23926042
Юридична адреса	78301, Україна, Івано-Франківська обл., Коломийський р-н, місто Снятин, вул. Шевченка, 87; 89
Адреса виробничих потужностей підприємства	78301, Україна, Івано-Франківська обл., Коломийський р-н, місто Снятин, вул. Виноградна 32, корпус а.
Вид економічної діяльності	Оптова та роздрібна торгівля
Керівник	Коземчук Володимир Михайлович
Розмір статутного капіталу	4 000 000 грн.

Даний суб'єкт господарювання відноситься до групи малих підприємств, оскільки балансова вартість його активів не перевищує 4 млн. євро, а чистий дохід від реалізації продукції – 8 млн. євро. При цьому середньорічна чисельність працюючих – до 50 чол. Ця характеристика, як свідчить практика, дозволяє йому маневрувати в надскладних умовах господарювання.

Слід зауважити, що структура підприємства є досить розгалуженою, оскільки включає: адміністрацію (власне сам керівник), керівники відповідних структурних одиниць (магазину, їдальні, оптової бази та допоміжних виробництв), головний бухгалтер, завідувачі складів тощо.

Нагадаємо, що дебіторська заборгованість представляє собою суму, яку підприємство очікує отримати від клієнтів (контрагентів, замовників) за вже реалізовані товари чи послуги. Цей актив впливає на оборотний капітал підприємства безпосередньо. Зі збільшенням розміру дебіторської заборгованості суб'єкт господарювання повинен мобілізувати більше додаткового фінансування для покриття термінових поточних витрат.

Практичний досвід свідчить, що визначення та дотримання граничних обсягів дебіторської заборгованості та термінів її повернення є ключовою

умовою ефективного механізму управління дебіторською заборгованістю. Однак, якщо визначення першої складової є в компетенції суб'єкта-виробника продукції, то друга складова, життєво важлива для успішного управління, часто залежить від зовнішніх факторів, що не підконтрольні підприємству. Відзначається, що єдиним ефективним способом забезпечення дотримання умов виконання кредитних договорів є попередній аналіз кожного дебітора зі сторони суб'єкта господарювання. Планування, організація та контроль роботи з дебіторами відіграють не менш важливу роль в механізмі управління дебіторською заборгованістю підприємства.

У даному контексті механізм управління дебіторською заборгованістю суб'єкта об'єднує в собі кілька ключових етапів:

1. Формування розрахункової величини кредитного рейтингу клієнтів. Це включає аналіз і оцінку фінансового стану та надійності кожного клієнта для визначення його кредитного рейтингу.

2. Диференціація дебіторської заборгованості. Раціональне розподілення дебіторської заборгованості за видами дозволяє краще розуміти склад та структуру цих зобов'язань.

3. Ведення реєстру «старіння» заборгованості. Систематичний облік строків погашення дебіторської заборгованості допомагає вчасно виявляти можливі проблеми та реагувати на них.

4. Оцінка реального обсягу і періоду обертання дебіторської заборгованості. Визначення швидкості обертання дебіторської заборгованості дозволяє оцінити її ліквідність та ефективність використання коштів.

5. Включення показника дебіторської заборгованості в систему операційних бюджетів. Інтеграція цього показника в бюджетні процеси допомагає визначити фінансові потреби та ресурси, необхідні для управління дебіторською заборгованістю.

6. Реструктуризація надмірно сформованої дебіторської заборгованості підприємства при необхідності. У разі перевищення граничних обсягів дебіторської заборгованості може бути важливо провести реструктуризацію для

покращення фінансового стану підприємства в цілому.

За цією послідовністю в роботі досліджено буде стан та ефективність використання дебіторської заборгованості в наступних структурних її частинах.

2.2. Аналіз складу і структури дебіторської заборгованості підприємства

Так, в контексті ефективності управління підприємством важливим аспектом є мінімізація витрат та оптимізація структури активів, зокрема оборотних, як частина стратегії підприємства, особливо в умовах пандемії. Ефективне використання як власних, так і позичених коштів стає ключовим фактором у досягненні цієї мети.

Для успішного впровадження ефективного механізму управління дебіторською заборгованістю вітчизняних підприємств важливо забезпечити їх неперервну роботу. Це можна досягти шляхом зменшення обсягів невикористаних оборотних активів, прискорення оборотності цих активів, скорочення тривалості виробничого циклу та підвищення фінансової безпеки і ліквідності. Такий підхід спрямований на оптимізацію використання ресурсів та створення ефективних стратегій для стійкого розвитку підприємства.

При цьому, важливо провести докладне дослідження динаміки та обсягу дебіторської заборгованості, вивчити її відсоткову частку в структурі всіх оборотних активів та розглянути їх структуру взагалі. Наступним етапом є визначення впливу дебіторської заборгованості на підтримку росту ефективності підприємства в цілому.

Оскільки, як свідчать офіційні дані [57] саме у підприємств оптової та роздрібною торгівлі найбільша частка дебіторської заборгованості у структурі оборотних активів вітчизняних підприємств.

Тому, першим етапом дослідження буде оцінка наявних активів підприємства (їх обсягу та структури) в динаміці. Наступний – частка та роль

дебіторської заборгованості у структурі оборотних активів ТВМП «Явір» у 2018-2022 роках). Для цього на основі додатків (фінансової звітності – А.1-А.3) побудовано таблиці 2.2-2.3.

Таблиця 2.2

Динаміка обсягу активів ТВМП «Явір»
за 2018-2022 роки, тис. грн.

Показники	Рік					Абсолютний приріст, +,-		Відносний приріст, %	
	2018	2019	2020	2021	2022	2022 / 2018	2022 / 2021	2022 / 2018	2022 / 2021
НЕОБОРОТНІ АКТИВИ.:	370	338	232	193	265	-105	72	-1,2	0,6
Основні засоби	357	325	219	180	252	-105	72	-1,4	1,8
Інші оборотні активи	13	13	13	13	13	-	-	-	-
ОБОРОТНІ АКТИВИ:	7777	7810	6371	7025	7847	70	822	1,2	-0,6
Запаси	4308	5456	3965	4215	5478	1170	1263	14,4	9,8
Дебіторська заборгованість за товари	2604	1270	1774	2003	1542	-1062	-461	-13,9	-8,9
Дебіторська заборгованість за розрах. з бюджетом	50	-	-	-	210	160	210	320	100
Грошові кошти та їх еквіваленти	794	1068	623	798	608	-186	-190	-2,5	-3,7
Витрати майбутніх періоді	4	16	9	9	9	-12	-	-0,2	-
АКТИВИ	8147	8148	6603	7218	8112	-35	894	-0,4	12,4

Динаміка загальної суми активів ТВМП «Явір» впродовж аналізованого періоду була неоднозначною за даними таблиці 2.2.

Зокрема, у 2022 році загальна сума майна ТВМП «Явір» зменшилась на 35 тис. грн. порівняно з попереднім (2021) роком за рахунок:

- зменшення величини необоротних активів приватного підприємства (на 105 тис. грн. або на 1,4% у питомій вазі), що 100-во обумовлене такою ж динамікою основних засобів. Скорочення обсягу виробничих засобів зумовлено тим, що керівництво вважає за недоцільне відволікати грошові кошти у

неліквідні активи, і намагається розвиватися за рахунок реінвестування чистого прибутку в оборотні засоби;

- незначного зростання величини оборотних засобів (на 70 тис. грн., або на 1,2% у питомій вазі), причиною чого було суттєве зростання абсолютної та відносної величини запасів: на 1170 тис. грн. або на 14,4% у питомій вазі у структурі оборотних активів підприємства. При цьому обсяг дебіторської заборгованості ТВМП «Явір» суттєво знизився: на 1062,1 тис. грн. або на 13,9%. Тобто можна констатувати ситуацію, коли підприємство знизило обсяги реалізації продукції в борг і наростило запаси (для забезпечення безперервної роботи).

Поряд з цим, у 2022-му порівняно з 2021 роком відбувається вагоме нарощення обсягу всіх активів (на 894 тис. грн. або на 12,4%), що відбулося за рахунок:

- вже збільшення величини необоротних активів – на 72 тис. грн., що відбулося 100-во за рахунок нарощення величини основних засобів (тобто у підприємства виникла необхідність нарощення матеріально-технічної бази);

- вагомого зростання величини оборотних активів (на 822 тис. грн.), що зумовлено знову ж таки суттєвим зростанням саме суми запасів (в т.ч. залишків готової продукції на складах, але нереалізованої). При цьому величина дебіторської заборгованості продовжувала зменшуватися порівняно з попереднім роком, а це вказує на ефективний менеджмент даної складової оборотних активів.

Слід відзначити, що у 2022 році з'явилася на балансі ТВМП «Явір» дебіторська заборгованість за розрахунками із бюджетом в обсязі 210 тис. грн., що означає наявність переплати у підприємства суми податку на прибуток (який сплачується у вигляді авансових платежів), оскільки в попередніх періодах підприємство характеризувалося збитковою діяльністю.

Прослідкувати динаміку структури активів досліджуваного малого підприємства можна за допомогою табл. 2.3.

Це дасть можливість зрозуміти роль дебіторської заборгованості у

структурі оборотних активів.

Таблиця 2.3

Динаміка структури активів ТВМП «Явір» у 2018-2022 роках, %

Показники	Рік					Відносна зміна, +,-	
	2018	2019	2020	2021	2022	2022 / 2018	2022 / 2021
НЕОБОРОТНІ АКТИВИ:	4,5	4,1	3,5	2,7	3,3	-1,2	0,6
Основні засоби	96,5	96,2	94,4	93,3	95,1	-1,4	1,8
Інші оборотні активи	3,5	3,8	5,6	6,7	4,9	1,4	1,8
ОБОРОТНІ АКТИВИ:	95,5	95,9	96,5	97,3	96,7	1,2	-0,6
Запаси	55,4	69,9	62,2	60	69,8	14,4	9,8
Дебіторська заборгованість за товари	33,5	16,2	27,8	28,5	19,6	-13,9	-8,9
Дебіторська заборгованість за розрах. з бюджетом	0,6	-	-	-	2,7	2,1	2,7
Грошові кошти та їх еквіваленти	10,2	13,7	9,8	11,4	7,7	-2,5	-3,7
Витрати майбутніх періоді	0,3	0,2	0,2	0,1	0,1	-0,2	-
АКТИВИ	100	100	100	100	100	X	X

В цілому, дані таблиці 2.3. вказують на те, що структура активів ТВМП «Явір» у 2018-2022 роках була ліквідною, оскільки частка оборотних активів коливається у межах 95-97%. Тобто майже всі 100 відсотків товариства становлять його оборотні активи. При цьому, у структурі необоротних активів досліджуваного малого підприємства лєвова частка належить саме основним засобам: 93-96% впродовж досліджуваного підприємства. Слід відзначити, що вони використовуються досить ефективно, так як обчислений показник фондівіддачі зростає в динаміці.

У структурі оборотних активів ТВМП «Явір» переважають запаси у 2018-2022 роках, що зумовлено специфікою його діяльності, оскільки воно здійснює торгівлю гуртом та вроздріб продуктами харчування та господарськими товарами, що спонукає його, відповідно, до формування та

зберігання необхідної кількості товарів та запасів у вигляді готової продукції.

Слід зазначити, що частка грошових коштів у структурі оборотних активів підприємства теж є досить вагомою і коливається в межах 7,7-13,7%. Це означає, що на рахунках підприємства знаходиться вага величина абсолютно ліквідних активів, які у разі нагальної потреби можуть бути спрямовані на погашення термінових (поточних) зобов'язань, таким чином вплинути на стан ліквідності підприємства.

Щодо об'єкта дослідження даної роботи, то вона (дебіторська заборгованість) складає близько однієї третьої частини всіх оборотних активів ТВМП «Явір» у 2018-2022 роках, її питома вага коливалася в межах 20-35% залежно від конкретного аналізованого періоду. Частка дебіторської заборгованості підприємства за товари в динаміці поступово зменшується, що також є позитивним сигналом діяльності та менеджменту в цілому. Тобто досліджуване підприємство дозволяє відволікання коштів клієнтами, дебіторами, але постійно моніторить терміни розрахунків з метою недопущення їх протермінування.

Структуру всіх активів ТВМП «Явір» у динаміці відображено на рис. 2.1.

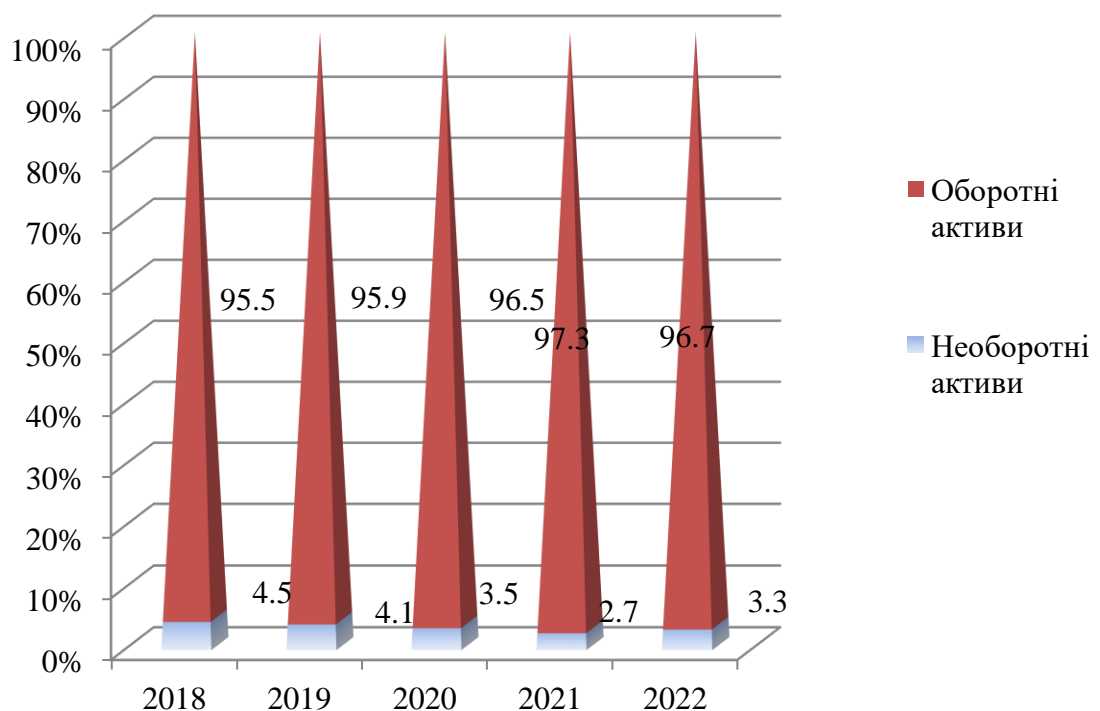


Рис. 2.1. Динаміка структури активів ТВМП «Явір» у 2018-2022 роках

Даний рисунок 2.1 наочно ілюструє суттєве переважання у структурі майна оборотних активів (майже 100%) над необоротними, тобто структура активів ТВМП «Явір» є абсолютно ліквідною. Це нормальне явище для підприємств оптової та роздрібної торгівлі загалом, оскільки для виготовлення продукції їх необхідні залишки товарних запасів, а для прискорення її реалізації – відтермінування платежів і утворення відповідної суми дебіторської заборгованості. В даному контексті управління головне забезпечити формування дієвого механізму менеджменту складовими оборотних активів, в т.ч. й дебіторської заборгованості.

При цьому важливим етапом аналізу є дослідження джерел фінансування всіх активів (і дебіторської заборгованості, зокрема) в динаміці, структуру яких узагальнено на рис. 2.2.

%

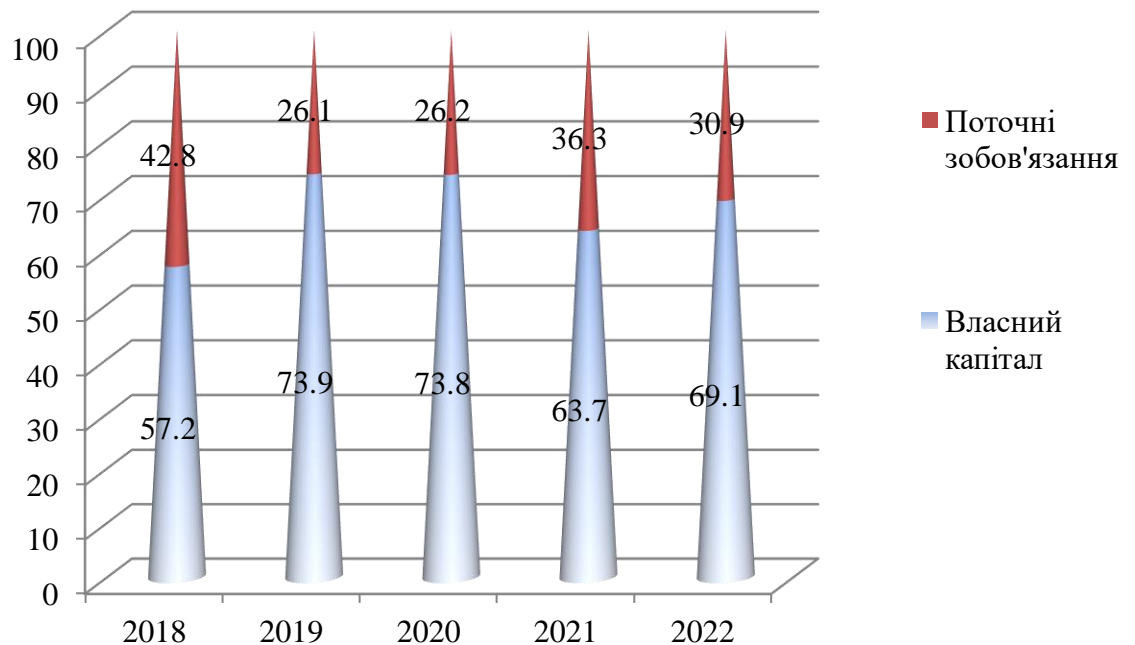


Рис. 2.2. Динаміка структури джерел фінансування активів ТВМП «Явір» у 2018-2022 роках, %

Дана діаграма вказує на переважання власного капіталу у структурі всіх

джерел фінансування ТВМП «Явір», частка якого коливалася від 57,2% у 2018 році до 69,1% – у 2022 році. Хоча роль позикового капіталу підприємства теж вагома. Оскільки наприкінці 2022 року частка позикових ресурсів (які представлені на підприємстві, головним чином, кредиторською заборгованістю за товари) склала 30,9%.

Цілком очевидно, що оборотні активи підприємства фінансуються за рахунок власного капіталу. Однак, як відомо, власний капітал недостатньо ефективно використовується в діяльності підприємств і має нижчу здатність генерувати ймовірний прибуток. Тому необхідно детальніше зупинитися на дослідженні обраного об'єкта.

З цією метою, прослідкуємо склад дебіторської заборгованості ТВМП «Явір» у 2018-2022 роках за допомогою даних рис. 2.3.

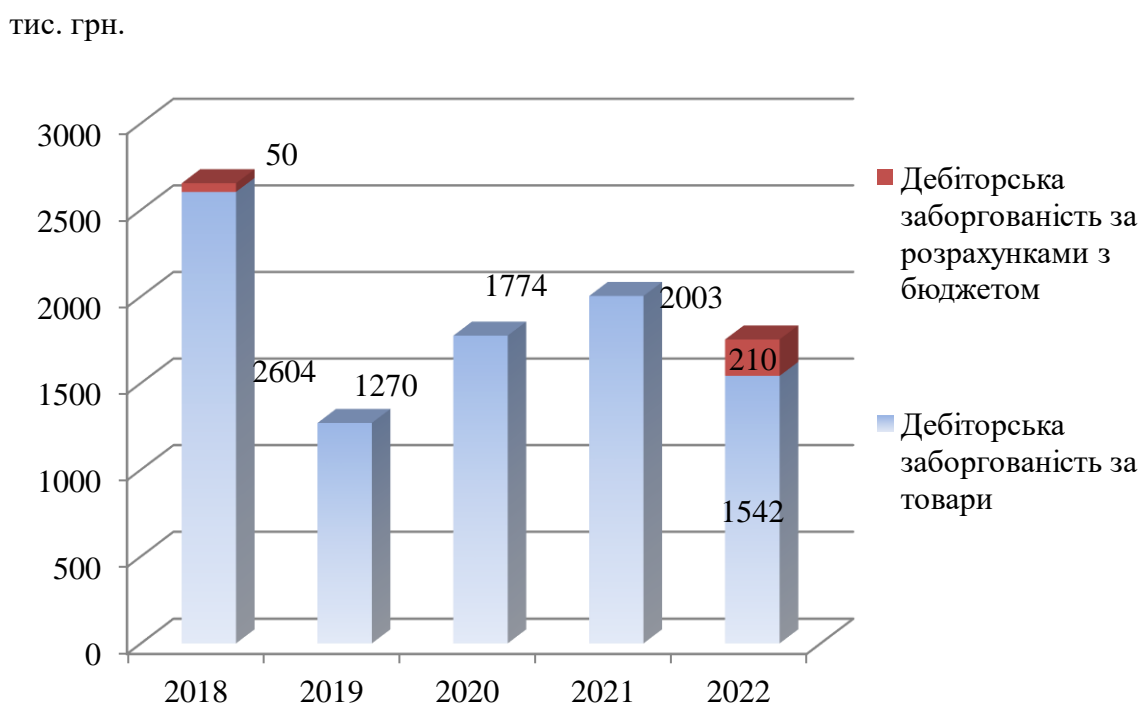


Рис. 2.3. Динаміка складу дебіторської заборгованості ТВМП «Явір» у 2018-2022 роках, тис. грн.

Отже, рис. 2.3 вказує на основні складові дебіторки ТВМП «Явір»: за товари, роботи та послуги, і за розрахунками з бюджетом.

Динаміка складу дебіторської заборгованості, відображена на рис. 2.3, вказує на переважання саме дебіторської заборгованості за товари, роботи та послуги.

Тобто досліджуване підприємство надає перевагу традиційній дебіторській заборгованості, причому заборгованість за розрахунками з бюджетом мала місце тільки у 2018-му та 2022-му роках, коли діяльність підприємства була прибутковою і воно сплачувало авансові платежі по податку на прибуток. Як відомо, з прибутку підприємства сплачують податок авансовими платежами, тому й виникає у них на балансі даний вид дебіторської заборгованості.

Загальний же обсяг дебіторської заборгованості ТВМП «Явір» має тенденцію до зниження, починаючи з 2020 року, що слід розцінювати як позитивну якість менеджменту дебіторської заборгованості, оскільки підприємство намагається слідкувати за її обсягом, термінами та в розрізі дебіторів (за їх діловою репутацією тощо).

Розбіжність поглядів вітчизняних дослідників [63; 65; 67] призводить до висновку, що розгляд порівняння обсягів дебіторської та кредиторської заборгованостей є обґрунтованим. Такий аналіз спрямований на розробку єдиної системи управління обома компонентами.

Визначення такого механізму дозволить об'єктивно оцінити можливість підприємства сфери оптової та роздрібною торгівлі розраховуватися зі своїми кредиторами за рахунок дебіторської заборгованості протягом року. Виходячи з цього, рекомендоване значення даного показника дорівнює одиниці [65, с. 19].

Дослідимо значення співвідношення між дебіторською та кредиторською заборгованостями впродовж 2018-2022 років для ТВМП «Явір» за допомогою порівняльної таблиці 2.4.

Дані таблиці вказують на те, що протягом 2018-2022 років кредиторська заборгованість на досліджуваному підприємстві перевищувала дебіторську (за винятком 2020 року, коли коефіцієнт перевищення дебіторської заборгованості над кредиторською склав 1,169 пункти).

Тобто, в цілому, переважання кредиторської заборгованості над дебіторською є задовільним показником і свідчить про те, що досліджуване

Таблиця 2.4

Співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованостей

ТВМП «Явір» у 2018-2022 роках, тис. грн.

Види заборгованостей	Роки				
	2018	2019	2020	2021	2022
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	2604	1270	1774	2003	1542
- у тому числі за розрахунками з бюджетом	50	-	-	-	210
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	2786	1358	1518	2305	2238
- у тому числі за розрахунками з бюджетом	156	199	118	219	195
Співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості, частка од.	0,935	0,935	1,169	0,869	0,689
- у тому числі за розрахунками з бюджетом	0,321	-	-	-	1,077

підприємство більше користується чужими ресурсами, аніж дозволяє іммобілізацію власного капіталу підприємства в дебіторську заборгованість. Таку тенденцію доцільно розглядати як позитивну і підтримувати в майбутньому.

Динаміка співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості ТВМП «Явір» проілюстрована на рис. 2.4.

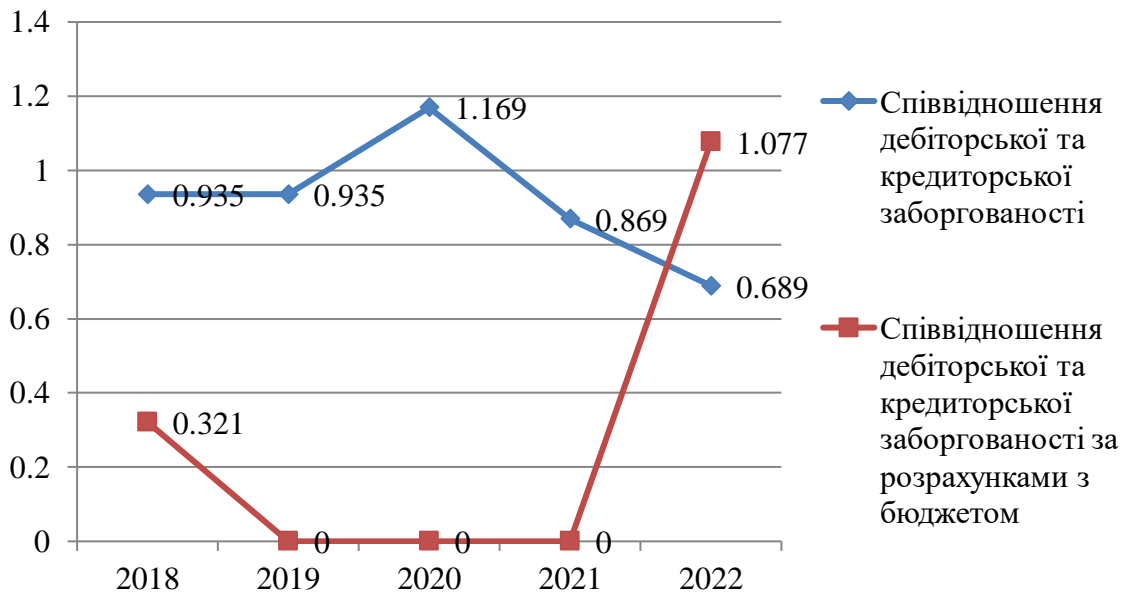


Рис. 2.4. Динаміка показників співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості ТВМП «Явір» у 2018-2022 роках

Показово, що у 2022 році коефіцієнт перевищення дебіторської заборгованості за розрахунками з бюджетом перевищив такий же вид заборгованості, але кредиторської. Це пов'язано із отриманням вагомої суми прибутку до оподаткування у 2022 році (у сумі 1236 тис. грн.) і відповідно вагомим зобов'язанням із сплати податку на прибуток, порівняно із попереднім роком, коли підприємство отримало збиток в сумі 279 тис. грн.

Отже, найбільш адекватне співвідношення заборгованостей було характерне для 2020 року, коли воно було вище одиниці і дозволило підприємству скористатися вигодами перевищення кредиторської заборгованості.

Про якість дебіторської заборгованості може свідчити наявність простроченої (або безнадійної, сумнівної) дебіторської заборгованості. За даними додатків (дод. А.1-А.3) на балансі ТВМП «Явір» у 2018-2022 роках відсутні довгострокова та безнадійна дебіторська заборгованість, що теж є позитивним сигналом у роботі менеджменту підприємства.

Проведений аналіз стану дебіторської заборгованості ТВМП «Явір» доцільно доповнити визначенням ймовірності впливу її суми на показники

ліквідності (табл. 2.5).

Таблиця 2.5

Динаміка показників ліквідності ТВМП «Явір»
у 2018-2022 роках, частка одиниці

Показники ліквідності	Рік					Абсолютна зміна, +,-	
	2018	2019	2020	2021	2022	2022 / 2018	2022 / 2021
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,228	0,503	0,360	0,304	0,243	0,015	-0,061
Проміжний коефіцієнт ліквідності	0,989	1,100	1,386	1,068	0,943	-0,046	-0,125
Коефіцієнт загальної ліквідності	2,232	3,675	3,685	2,678	3,135	0,903	0,457

Показники ліквідності ТВМП «Явір» відповідають рекомендованим у аналізованому періоді, а отже підприємство можна вважати ліквідним.

І хоча у 2022 році можна спостерігати негативну зміну практично всіх показників ліквідності, вони всі вказують на достатній рівень ліквідності.

До прикладу, проміжний коефіцієнт ліквідності перевищив рекомендовані межі 0,7-0,8 у 2018-2022 роках і свідчить про наявність на балансі підприємства достатнього залишку грошових коштів та дебіторської заборгованості порівняно із сумою його поточних зобов'язань. Аналогічно і по показнику загальної ліквідності.

В сучасних умовах, коли більшість вітчизняних підприємств, зокрема й підприємства торгівлі, стикається з актуальною проблемою значного вилучення коштів з обороту, важливо, щоб менеджмент підприємства негайно вживав заходів для прискорення таких розрахунків. Тому на підприємствах виникає потреба у розробці ефективного механізму управління дебіторською заборгованістю.

Додатковим ефективним інструментом менеджменту в даному контексті є постійна, безперервна взаємодія з дебіторами, яку слід ретельно проводити. Це включає своєчасне висування претензій до постійних боржників, впровадження штрафних санкцій та інші заходи.

Досліджуване підприємство – виняток – оскільки незначний обсяг дебіторської заборгованості вказує на позитивний вплив на показники його ліквідності та платоспроможності і відсутність потреби у пред'явленні претензій до контрагентів-дебіторів.

Отже, проведене дослідження вказує на поступове зростання величини активів ТВМП «Явір» та зменшення у їх структурі саме частки дебіторської заборгованості підприємства за товари.

Наступний етап оцінки, і відповідно, складова механізму управління дебіторської заборгованості – дослідження стану та ефективності її використання підприємством.

2.3. Моніторинг стану та ефективності управління дебіторською заборгованістю

У сучасних умовах економічної діяльності, зокрема у період загострення пандемії та посилення панічних обурень в суспільстві, розробка ефективного механізму управління дебіторською заборгованістю вітчизняних суб'єктів господарювання вважається важливою складовою для вирішення актуальних завдань розвитку підприємства. Це напрямок націлено на забезпечення належного рівня фінансової безпеки та досягнення позитивних результатів у фінансовому оздоровленні.

На практиці, підприємства розглядають дебіторську заборгованість як стратегію взаємодії зі своїми контрагентами, яка визначає їхню кредитну (боргову) політику.

Такий механізм управління дебіторською заборгованістю підприємства охоплює наступні компоненти:

1. Боргова політика. Це обґрунтований вибір типу кредитної політики підприємства відносно його клієнтів.
2. Аналіз та оцінка. Менеджмент проводить аналіз поточного стану

дебіторської заборгованості, включаючи зовнішній та внутрішній аналіз, виявлення ризиків та можливостей. Визначається середньорічна величина фінансових активів у формі дебіторської заборгованості, її вага в оборотних активах, а також градація за видами та термінами погашення.

3. Формування кредитних умов. Включає визначення ключових елементів, таких як терміни та розмір кредиту, система штрафних санкцій за прострочення, цінові знижки при негайних розрахунках.

4. Розрахунок оборотного капіталу. Визначає можливу суму оборотного капіталу, яка повинна бути спрямована в дебіторську заборгованість. У цей розрахунок враховуються плановані обсяги реалізації, середні періоди відстрочення платежів, і коефіцієнт співвідношення собівартості та ціни продукції. При цьому, прискорення оборотності дебіторської заборгованості розглядається як позитивна тенденція.

Отже, розглянемо детальніше показники ефективності використання оборотних активів ТВМП «Явір» в цілому, та його дебіторської заборгованості зокрема (табл. 2.6).

Таблиця 2.6

Динаміка показників стану та ефективності
використання оборотних активів

і дебіторської заборгованості ТВМП «Явір» у 2018-2022 роках

Показники	Рік					Абсолютна зміна, +,-	
	2018	2019	2020	2021	2022	2022 / 2018	2022 / 2021
1	2	3	4	5	6	7	8
Вихідні дані для розрахунку коефіцієнтів, тис грн.							
Чистий дохід (виручка)	50870	60367	47400	44303	57423	3853	13120
Чистий прибуток (збиток)	1140	1361	(1150)	(279)	1236	96	1515
Середньорічна сума оборотних активів	6814	7793,5	7090,5	6698	7436	622	738
Середньорічна сума дебіторської заборгованості	1787,5	1962	1522	1888,5	1877,5	90	-11
Резерв сумнівних боргів	-	-	-	-	-	-	-

Обчислені показники стану та ефективності дебіторської заборгованості підприємства							
Коефіцієнт обертання дебіторської заборгованості	28,459	30,768	31,143	23,459	30,585	2,126	7,126
Час погашення дебіторської заборгованості, дні	13	12	12	15	12	-1	-3
Коефіцієнт обертання оборотних активів, частка одиниці	7,466	7,746	6,685	6,614	7,722	0,256	1,108
Тривалість обороту оборотних активів, дні	48	46	54	54	47	-1	-7
Рентабельність (рівень збитковості) оборотних засобів, %	16,7	17,5	(16,2)	(4,2)	16,6	-0,1	20,8
Прибутковість (збитковість) вкладання коштів у дебіторську заборгованість, грн.	0,638	0,694	(0,756)	(0,148)	0,658	0,020	1,414

Дані таблиці 2.6 вказують на задовільний рівень ефективності використання оборотних активів ТВМП «Явір» в цілому, і дебіторської заборгованості зокрема.

Про це «говорить» динаміка показника періоду обертання оборотних активів ТВМП «Явір», який у 2022 році скоротився на 1 день порівняно з 2018 роком, а порівняно з 2021 роком – на 7 днів, і тривалість окупності оборотних активів склала 47 днів. Таке відносно мале значення періоду окупності сіх оборотних активів (на рівні 1,5 місяця) зумовлено вагомою сумою чистого доходу (виручки) порівняно із достатньою сумою оборотних активів у структурі всіх активів ТВМП «Явір». Тобто, на позитивну тенденцію показника оборотності, зокрема у 2022 році, вплинуло перевищення темпу росту чистої виручки над темпами росту величини оборотних активів (рис. 2.5).

Показники оборотності дебіторської заборгованості ТВМП «Явір» також мали позитивний тренд. Зокрема, коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості досліджуваного підприємства у 2022 році збільшився на 2,126 пункти, внаслідок чого період її віддачі зменшився на 1 день порівняно з 2018 роком та на 3 дні – порівняно з 2021 роком і склав 12 днів (проти 15 – у 2021 році). Тобто інкасація дебіторської заборгованості ТВМП «Явір» відбувається впродовж двох тижнів.

Таке явище є рідкісним у практиці господарювання, щоб дебітори розраховувалися впродовж двох тижнів, а це свідчить про ефективний менеджмент дебіторською заборгованістю підприємства. Така ситуація обумовлена зростанням виручки порівняно із зменшенням умі дебіторської заборгованості 2018-2022 роках.

Тобто можна стверджувати, що для досліджуваного малого підприємства є характерною незначна (навіть низька) іммобілізація власних фінансових ресурсів в цілому, в тому числі і у дебіторську заборгованість. Така ситуація є нетиповою для більшості підприємств вітчизняного бізнесу, оскільки реалізація продукції відбувається значно повільніше сьогодні, аніж у довоєнний період.

Динаміка показників прибутковості оборотних активів підприємства та дебіторської заборгованості була неоднозначною.

Зокрема, у 2022 році ефективність використання оборотних активів знизилася на 0,1% внаслідок отримання у 2022 році суми чистого прибутку, дещо меншого, аніж у 2018 році (при значному зростанні суми оборотних активів).

Зокрема, прибутковість оборотних активів ТВМП «Явір» у 2022 році знизилася на 0,1%, тобто на 1 грн. вкладену у оборотні активи торговельного підприємства припадало 17 коп. чистого прибутку, а у 2021 році на 1 грн. оборотних активів припадала майже 1 коп. збитку.

Динаміка показника прибутковості від іммобілізації ресурсів у дебіторську заборгованість була позитивною, оскільки він зростав у 2018-2022 роках. Зокрема, у 2022 році – на 0,02 грн. порівняно із 2018 роком, та на 1,41 грн. порівняно із 2021 роком. Тобто, як альтернативний варіант вкладання коштів ТВМП «Явір» володіє прибутковістю на рівні майже 66 коп. і це є задовільний результат.

В цілому, слід зазначити, що на показники прибутковості оборотних активів та дебіторської заборгованості зокрема, безпосередньо впливає ума чистого прибутку. У цьому контексті досліджено, що у 2018-2022 роках динаміка виручки була позитивною за виключенням 2019-2020 років, коли

підприємству було складно впоратися з кризою неплатежів, зумовленою світовою пандемією та різким спадом попиту на продукцію (зокрема, будівельного характеру). Тому величина кінцевого фінансового результату була негативною у 2020-2021 роках, тобто мав місце збиток у сумі 1150 тис грн. у 2020 році та 279 тис. грн. – у 2021 році. В кінцевому підсумку, менеджменту підприємства вдалося впоратися з кризою збитковості та вийти на прибутковий рівень, шляхом налагодження оперативного постачання та обслуговування і збереження (розширення) клієнтської бази.

Це позитивно вплинуло на всі показники ефективності роботи підприємства, і на прибутковість дебіторської заборгованості зокрема.

Загальновідомим є факт, що на зміну показників оборотності оборотних активів та дебіторської заборгованості вітчизняних підприємств мають показники темпів росту величин, що беруться до їх розрахунку. Прослідкуємо їх вплив за допомогою рис. 2.5.

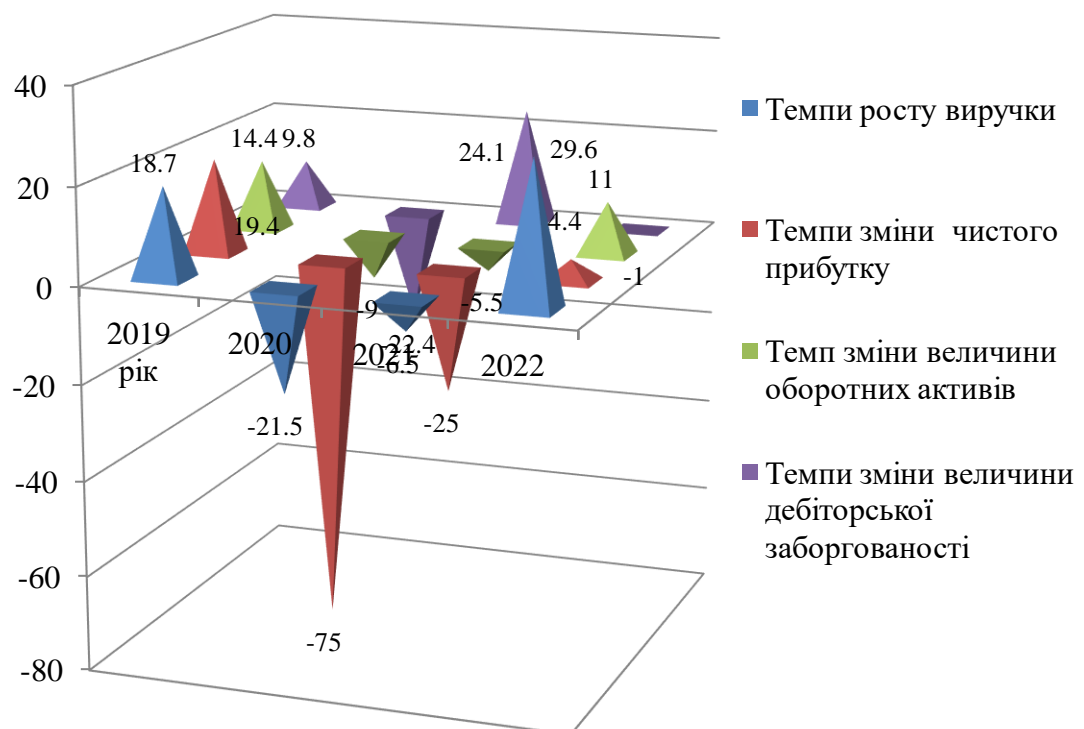


Рис. 2.5. Порівняльна динаміка величин росту (зміни) відповідних показників ТВМП «Явір» у 2019 -2022 роках

Таким чином, дані темпи росту чи зміни показників підприємства породжують відповідну позитивну (чи негативну) зміну показників ефективності використання оборотних активів та дебіторської заборгованості, зокрема.

Рис. 2.5 вказує на значні темпи росту показників у динаміці практично всіх базових величин у 2019 році, та їх спад у 2020-2021 роках, що відповідним чином відобразилося на показниках прибутковості дебіторської заборгованості у аналізованому періоді.

Тобто для досягнення позитивної динаміки використання дебіторської заборгованості слід розглядати комплексний підхід до її управління, ураховуючи взаємозв'язок зі зміною чистого прибутку.

Під час розроблення механізму управління дебіторською заборгованістю важливим є комплексний підхід до формування та оцінки кредитоспроможності різних груп дебіторів. Це включає групування покупців за їхньою кредитоспроможністю, диференціацію кредитних умов відповідно до цього рівня та розроблення ефективних рекомендацій для значного зменшення кількості потенційно неплатоспроможних дебіторів.

Ще одним ключовим елементом у формуванні механізму управління дебіторською заборгованістю є використання сучасних форм рефінансування для прискорення розрахунків. Серед таких форм можна виділити факторинг, облік векселя, форфейтинг, клірингові операції, реструктуризацію заборгованості, використання застави, аутсорсинг та надання систем цінних знижок.

Завершальним етапом в механізмі управління є систематичний моніторинг та контроль (іноді називається контролінг) дебіторської заборгованості. Цей етап передбачає чітке визначення та розмежування термінів повернення боргу, а також постійний контроль за виконанням фінансових планів, зокрема щодо погашення дебіторської заборгованості на досліджуваному підприємстві.

Раціонально організована система інформаційного забезпечення та

належний облік дебіторської заборгованості на підприємстві відіграють ключову роль, оскільки сприяють створенню прозорої та надійної бази даних щодо проведених операцій. Це важливо для забезпечення точності та достовірності інформації, а також для систематизації та упорядкування даних.

Отже, висвітлений механізм управління дебіторською заборгованістю ТВМП «Явір» визначається його важливістю у фінансовому менеджменті підприємства. Підприємство має стратегічний інтерес у оптимізації розміру та структури дебіторської заборгованості. З одного боку, ця заборгованість може «відволікати» оборотні кошти та негативно впливати на їхню оборотність. З іншого боку, ріст дебіторської заборгованості може свідчити про збільшення обсягів продажів підприємства. Таким чином, надто великий чи надто малий обсяг дебіторської заборгованості не вигідний для підприємства. Створення механізму управління дебіторською заборгованістю передбачає розрахунок оптимального розміру, який буде розглянуто в третьому розділі даної роботи.

Висновки до розділу 2

Аналіз дебіторської заборгованості ТВМП «Явір», представлений у даному розділі, дозволив зробити висновки про її стан, склад та структуру. Відзначено зміни, які відповідним чином вплинули на показники діяльності підприємства, а також виявлено основні проблеми, пов'язані з формуванням дебіторської заборгованості.

Сумарний обсяг дебіторської заборгованості ТВМП «Явір» за період 2018-2022 років мав чітко виражену тенденцію зменшення (з 2604 тис. грн. в 2018 році до 1542 тис. грн. у 2022 році, в т.ч. за розрахунками з бюджетом 20 тис. грн.).

Дебіторська заборгованість підприємства у 2018-2022 роках становила одну третю всіх оборотних активів торговельного підприємства. Позитивним моментом є відсутність у її складі сумнівної дебіторської заборгованості у вигляді резерву сумнівних боргів. У структурі дебіторської заборгованості

підприємства найбільшу частку становить дебіторська заборгованість за товари, що зумовлене специфікою його роботи (оптова та роздрібна торгівля).

Всі досліджені показники ефективності використання дебіторської заборгованості мають позитивну зміну.

У цьому розділі проведено огляд основних елементів функціонуючого механізму управління дебіторською заборгованістю ТВМП «Явір». Наголошено на важливості розробки чіткого алгоритму дій для менеджменту підприємства, який би не залежав від різноманітних чинників та ґрунтувався на реальних фінансових можливостях підприємства.

РОЗДІЛ 3. СТРАТЕГІЧНІ ОРІЄНТИРИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ

3.1. Інструментарій контролінгу дебіторської заборгованості

Ринкові умови в Україні становлять основу для застосування нових підходів і методів у формуванні та реалізації управлінських рішень. Встановлення ефективної системи управління на підприємстві прямо пов'язане з контролінговою системою, яка повинна враховувати тенденції розвитку ринкового середовища в Україні.

Контролінг є інформаційним забезпеченням для досягнення цілей та завдань підприємства. Це ефективна система управління підприємством, чия економічна сутність полягає в процесі трансформації та інтеграції існуючих методів обліку, аналізу, планування та контролю в систему управління підприємством, орієнтовану на вирішення всіх завдань, що стоять перед підприємством.

Контролінг представляє собою інформаційну систему, на її ж створення необхідні додаткові витрати, пов'язані із залученням досвідчених фахівців, розробкою системи контрольних показників (інформаційної бази), використанням конкретних інструментів аналізу, врахуванням індивідуальних особливостей підприємства, а також створенням ефективної системи зворотного зв'язку та інших аспектів [38, с.139].

Контролінг, як комплексна система або механізм, складається з двох ключових компонентів: стратегічного контролінгу та оперативного контролінгу.

У кожного з цих видів контролінгу є власні цілі, а також методи та інструменти для досягнення цих цілей.

Стратегічний контролінг призначений для забезпечення виживання

підприємства, відстеження цілей розвитку та досягнення довгострокової стійкої переваги над конкурентами. Об'єктами контролю в даному випадку є такі показники, як цілі, стратегії, сильні та слабкі сторони фірми, а також можливості та ризики в бізнесі.

Оперативний контролінг орієнтований на досягнення короткострокових цілей і включає контроль ключових економічних показників фірми, таких як рентабельність, ліквідність та продуктивність. Завдання в основному включають виробничий облік, оперативне планування та бюджетування, аналіз стандартів і взаємозв'язків, звітність, порівняння результатів із цілями, параметричний аналіз і звітність.

Використання стратегічного та оперативного контролінгу може допомогти вирішити традиційні проблеми управління підприємством, такі як [61, с.27].

1. Низька платіжна дисципліна структурних підрозділів. Шляхом встановлення ефективного стратегічного контролінгу можна розробити стратегії та політики, спрямовані на покращення платіжної дисципліни та фінансової відповідальності в різних підрозділах.

2. Неконтрольована дебіторська заборгованість. Оперативний контролінг може допомогти встановити ефективні системи контролю за дебіторською заборгованістю, моніторингом платежів та управлінням кредитами для забезпечення стабільної фінансової ситуації.

3. Слабке управління витратами. За допомогою оперативного контролінгу можна розробити ефективні бюджети, встановити системи контролю витрат та виявлення витрат, що допоможе оптимізувати витрати та забезпечити ефективне управління ресурсами.

4. Неправильне визначення рентабельності галузей і видів бізнесу. Стратегічний контролінг може допомогти визначити стратегічні призначення галузей та бізнес-підрозділів, що дозволяє зосередитися на найбільш прибуткових сферах.

5. Сплата необґрунтовано високих податків до місцевих а національних

бюджетів. Стратегічний контролінг може допомогти визначити оптимальні податкові стратегії, а оперативний контролінг – ефективно відстежувати та оптимізувати податкові зобов'язання.

Контролінг є складною системою, яка об'єднує в собі такі різноманітні елементи, як визначення цілей, розробка планів, облік, контроль, аналіз, керування інформаційними потоками та висунення рекомендацій для управлінських рішень. Ця інтегрована система дозволяє підприємству ефективно вирішувати завдання управління та встановлювати процеси, спрямовані на досягнення стратегічних та операційних цілей.

Контролінг, відповідаючи критеріям складності та інтегрованості, забезпечує системне, цілісне уявлення про компанію в її минулому, сьогоденні та майбутньому. Цей системний підхід дозволяє ефективно виявляти та розв'язувати проблеми, що стоять перед підприємством. Контролінг піднімає управління підприємством на новий рівень, сприяючи інтеграції, координації та направленню діяльності різних служб і підрозділів компанії для досягнення оперативних та стратегічних цілей [38].

Автори [25; 46; 55-56] пропонують створити систему внутрішнього контролю стану заборгованості на підприємствах, використовуючи лінійний та функціональний підходи. Основою цих систем є розподіл контрольних обов'язків між різними службами та їх керівниками, що передбачає створення окремого відділу контролінгу.

У даному випадку перевагами системи контролінгу дебіторської заборгованості на підприємстві будуть:

Ефективний контроль за заборгованістю. Система контролінгу дозволяє виявляти та моніторити рівень заборгованості на підприємстві, надаючи можливість своєчасного реагування на виниклі проблеми.

Лінійний та функціональний підхід. Застосування лінійного та функціонального підходів сприяє ефективному розподілу обов'язків між службами та керівниками, що сприяє більш ефективному контролю.

Розподіл контрольних обов'язків. Встановлення окремого відділу

контролінгу дозволяє спеціалізовано вирішувати завдання з контролю за станом заборгованості, забезпечуючи більшу точність та ефективність

Системний підхід. Використання системного підходу дозволяє охоплювати всі аспекти контролю та забезпечувати цілісне управління заборгованістю.

Можливість оперативного реагування. Завдяки системі контролінгу, підприємство може оперативно реагувати на зміни та уникати негативних наслідків заборгованості.

Збільшення прозорості та відповідальності. Впровадження системи контролю сприяє підвищенню прозорості діяльності та визначенню відповідальності за стан заборгованості на різних рівнях підприємства.

Ці переваги сприяють створенню ефективної та добре організованої системи контролінгу на підприємстві.

На сьогоднішній день недоліками контролю за станом дебіторської заборгованості на підприємствах є:

Недостатня автоматизація процесів. В багатьох випадках відсутність повністю автоматизованих систем може ускладнювати ведення обліку та контролю за дебіторською заборгованістю.

Відсутність єдиної інтегрованої системи. Відсутність єдиної інтегрованої системи управління може призводити до розрізнених та неефективних підходів до контролю за дебіторською заборгованістю.

Недостатність системи внутрішнього контролю. Не завжди вдається налагодити ефективну систему внутрішнього контролю, що призводить до ризику помилок та недостовірної інформації

Неспроможність швидко реагувати на зміни. В більшості випадків відсутність миттєвого моніторингу та систем швидкого реагування обмежує можливість оперативно вирішувати питання заборгованості.

Відсутність чіткої відповідальності. Неструктурованість в плані визначення відповідальності за контроль за дебіторською заборгованістю може викликати плутанину та неефективність в управлінні цим питанням

Низька ступінь автоматизації аналізу даних. Відсутність автоматизованих інструментів для аналізу та прогнозу може ускладнювати вивчення та розуміння паттернів дебіторської заборгованості

Вирішення цих недоліків може сприяти покращенню ефективності системи контролю за дебіторською заборгованістю на підприємствах.

Для ефективного контролю за станом дебіторської заборгованості доцільно залучити всіх співробітників, які відповідають за збут та бухгалтерський облік на підприємстві, оскільки самоконтроль є найефективнішим методом контролю. З метою підвищення надійності контролю рекомендується розширити повноваження персоналу.

Для забезпечення ефективного контролю над станом дебіторської заборгованості розумно включити в цей процес всіх працівників, які відповідають за збут та бухгалтерський облік на підприємстві. Самоконтроль вважається найефективнішим методом контролю, тому важливо, щоб усі члени персоналу були активно включені у моніторинг та управління дебіторською заборгованістю. З метою підвищення надійності цього процесу також рекомендується розширити повноваження персоналу, щоб забезпечити більш широкий контроль та участь у вирішенні питань, пов'язаних з дебіторською заборгованістю [37, 66].

Важливо відзначити, що багато підприємств не мають належної управлінської інформації, яка б стосувалася формування дебіторської заборгованості. Для проведення аналізу доступна лише бухгалтерська інформація, яка обмежує можливість детального вивчення складу заборгованості. Для удосконалення аналітичної роботи пропонується впровадити управлінський облік як засіб стратегічного управління дебіторською заборгованістю підприємства. Під стратегічним управлінням дебіторською заборгованістю розуміється аналітична система, яка співвідносить значну облікову інформацію із стратегією підприємств.

Бухгалтерський облік надає кількісну інформацію, пов'язану з процесами ухвалення та реалізації управлінських рішень. Важливо зауважити, що

інформаційний зв'язок між фінансовим та управлінським обліком не регулюється жодними правовими нормами чи стандартами. Тим не менше, інформація управлінського обліку повинна бути узгодженою та порівнянною з інформацією фінансового обліку. Для забезпечення такої порівнянності важливо приділяти увагу процесу розробки облікової політики підприємства. Цей процес має враховувати спільні зусилля головного бухгалтера та фінансового директора [40].

В сучасних умовах для успішної господарської діяльності підприємство повинно володіти єдиною системою бухгалтерського обліку, яка володіє стратегічною спрямованістю.

В даному контексті облікова інформація сприятиме розробці та реалізації бізнес-стратегії підприємства, а інструменти обліку будуть інтегровані в процес стратегічного управління. Перехід від управлінського аналізу дебіторської заборгованості до стратегічного управління є важливим завданням на майбутнє. Успішне вирішення цього завдання підвищить значимість управлінського обліку.

Для забезпечення ефективності системи управління дебіторською заборгованістю підприємства важливо, щоб вона базувалася на реалізованій стратегії, а загальна система обліку мала враховані альтернативні можливості. У процесі виконання планів відбувається моніторинг і аналіз результатів та ефектів, а також, за необхідності, здійснюється коригування цілей, планів і організаційне забезпечення [49].

Крім того, відзначається, що підприємства досить часто не використовують графічно-математичні моделі точок беззбитковості для аналізу взаємозв'язку "витрати-випуск" та для прийняття управлінських рішень з питань економічної доцільності виробництва конкретної продукції та можливостей додаткового використання вільних потужностей. Це обмеження стосується системи "прямої собівартості", а також урахування аспектів, таких як продаж продукції в комерційний кредит та форми розрахунків.

Фактори, що ускладнюють адаптацію зарубіжного досвіду управління

дебіторською заборгованістю можна класифікувати так:

- організаційні;
- інформаційні;
- методичні.

Є необхідність в організаційній реструктуризації підприємства та створенні обліково-аналітичної системи. Ця система, використовуючи переваги вітчизняної теорії та практики управління дебіторською заборгованістю, має розробляти інструменти для адаптації та впровадження зарубіжного досвіду [50, с.287].

Інформаційні фактори повинні бути спрямовані на організацію інформаційних потоків таким чином, щоб ефективно вирішувати основне завдання - управління дебіторською заборгованістю підприємства. Для досягнення цієї мети необхідно розробити внутрішню інформаційну систему на підприємстві, а однією з її складових є внутрішня звітність.

Методологічні аспекти включають в себе вдосконалення ключових інструментів для ефективної роботи цілісної системи управління дебіторською заборгованістю на підприємстві.

Ефективний контроль дебіторської заборгованості передбачає його взаємодію та взаємозалежність з іншими аспектами контролінгу на підприємстві. Це важливо для успішного встановлення та досягнення поставлених цілей на практиці.

Контроль дебіторської заборгованості включає в себе виконання функцій (рис. 3.1).

Функція планування забезпечує установлення цілей у сфері збутової діяльності та розрахункової дисципліни, що в свою чергу сприяє визначенню необхідних планових показників. Це служить основою для подальших процесів контролінгу.

Функція інформаційного забезпечення включає в себе узгодження потреби в інформації з доступністю, а також структурну обробку та підготовку наявних даних. Це передбачає оптимальне використання всіх джерел ринкової

інформації, включаючи внутрішню інформацію на підприємстві. Наступним кроком є структурування інформації за допомогою належно структурованого обліку, обліку виробництва та різноманітних індексів і показників.

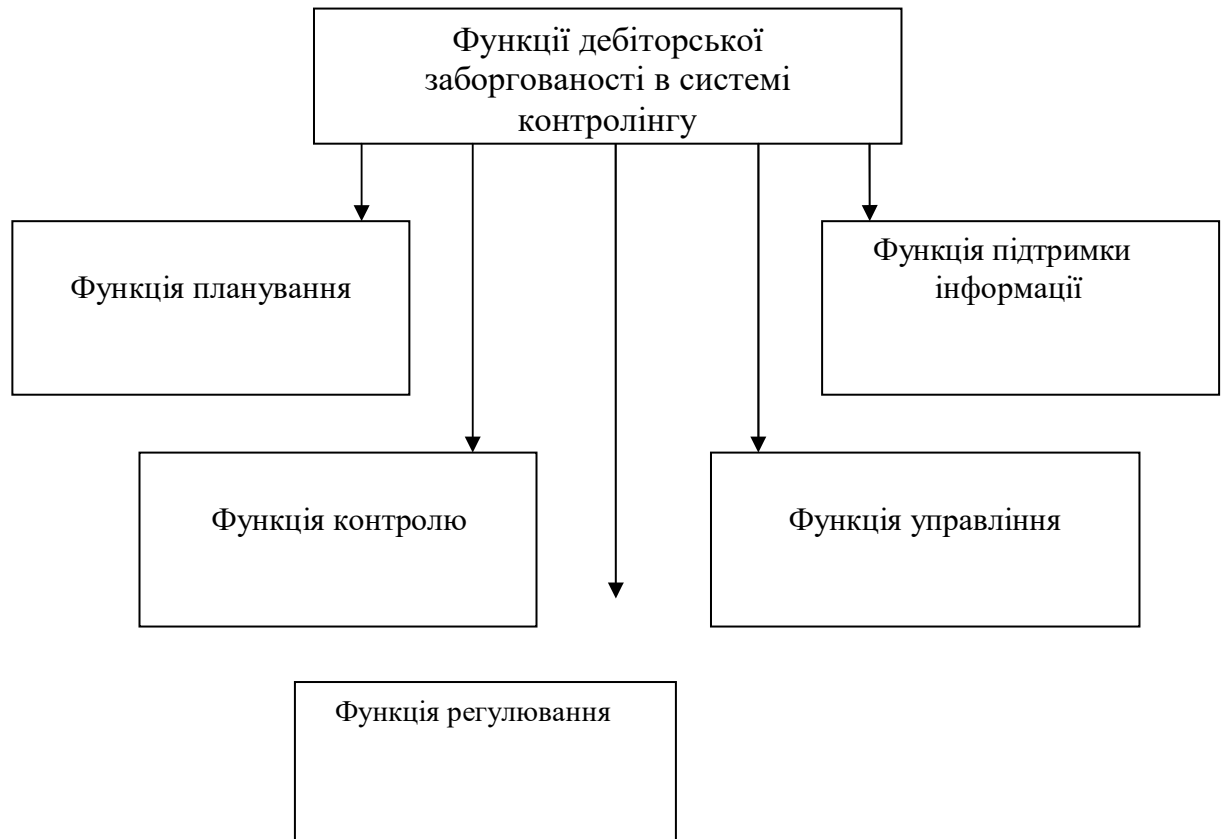


Рис. 3.1. Функції дебіторської заборгованості в системі контролінгу підприємства

Далі, завдання цієї функції (надання інформації) включає у себе створення системи звітності, за допомогою якої короткі та концентровані результати передаються тим, хто приймає рішення.

У кінцевому підсумку, завданням регулювання управління, останньої функції контролю дебіторської заборгованості, є розробка можливих стратегій політики щодо клієнтів, товарів або систем винагород, а також визначення заходів, спрямованих на вплив на обсяг і структуру дебіторської заборгованості [16].

Аспекти контролю дебіторської заборгованості слід аналізувати залежно

від характеру періоду часу. Події минулого, в принципі, мають вказати, наскільки ефективно відбувається адаптація та реакція на зміни умов. Прогнозування ситуації у майбутньому вказує на необхідність дій у відповідь на очікувані зміни.

У межах стратегічного контролю дебіторської заборгованості важливо мати інформацію для прогнозування, яка визначатиме, як оцінити майбутню ситуацію. У сфері оперативних дій стратегічний контролінг впливає на керуючу інформацію, а також адаптацію та використання інструментів мережевої політики.

Отже, контроль дебіторської заборгованості на підприємстві повинен виступати як системоутворюючий елемент. Іншими словами, він повинен створювати та розвивати інтегровану систему управління дебіторською заборгованістю, яка поєднує в собі планування збуту, розрахунок кінцевих результатів та обчислення собівартості окремих статей.

Оцінка економічної обґрунтованості впровадження системи контролю дебіторської заборгованості на підприємстві є завданням, що включає певну складність. Наприклад, у порівнянні із оцінкою ефективності інвестиційного проекту, спрямованого на виробництво та збут товарів і послуг, де порівнюють дохід від реалізації проекту з витратами на його реалізацію, система контролю дебіторської заборгованості вимагає інших показників та критеріїв оцінки.

Необхідно враховувати не лише фінансові аспекти, такі як зменшення ризику неплатоспроможності клієнтів чи підвищення ліквідності, але й позафінансові, такі як поліпшення відносин з клієнтами та збільшення їхньої лояльності.

Також важливо враховувати довгострокові перспективи та вигоди, які можуть виникнути внаслідок покращення управління дебіторською заборгованістю. Взагалі оцінка економічної виправданості впровадження такої системи вимагає комплексного аналізу та урахування різноманітних факторів.

Мета контролю дебіторської заборгованості відрізняється від прибуткової, оскільки його основною функцією є попередження виникнення

простроченої та безнадійної дебіторської заборгованості внаслідок неправильних управлінських рішень у галузі розрахунків збуту. Однак різні помилкові вирішення можуть призвести до різного рівня втрат: невірний вибір стратегії коштує значно більше, ніж, наприклад, невірні рішення щодо продажу. Виходячи з цього, можна зазначити, що точно оцінити економічну ефективність контролю дебіторської заборгованості є завданням, що породжує певні труднощі.

Для визначення економічної ефективності впровадження контролю за дебіторською заборгованістю на підприємстві необхідно враховувати наступні аспекти:

В першу чергу, слід розподілити прийняті управлінські рішення в галузі дебіторської заборгованості на стратегічні та тактичні. Далі важливо провести оцінку середньої вартості помилок, які можуть виникнути при неправильному прийнятті стратегічних і тактичних рішень (розраховуючи збитки від простроченої та безнадійної заборгованості у відсотках).

Потім важливо провести оцінку ймовірності помилок, які можуть виникнути при прийнятті стратегічних і тактичних рішень в сфері дебіторської заборгованості.

Економічну ефективність впровадження системи контролю дебіторської заборгованості можна оцінити за формулою, яка враховує суму простроченої та безнадійної заборгованості, яку система запобігає [53, с.205]:

$$E = P_c V_c Q + P_t V_t Q, \quad (3.1)$$

«...де R_s , R_t - ймовірність помилки при прийнятті стратегічних і тактичних рішень відповідно,

V_s , V_t – рівень втрат при прийнятті неправильних стратегічних і тактичних рішень,

Q – сума простроченої та безнадійної заборгованості» [53, с. 206].

Отже, контролінг дебіторської заборгованості є (або може стати) частиною механізму управління нею. Це свідчить про наявність відповідного інструментарію для оцінки та визначення економічної ефективності впровадження системи контролінгу. Далі висвітлено можливість використання інструментарію контролінгу дебіторської заборгованості для досліджуваного підприємства.

3.2. Оптимізація структури дебіторської заборгованості ТВМП «Явір»

Для забезпечення оперативної економічної діагностики вітчизняних підприємств важливим елементом є моніторинг їх фінансового стану. Цей процес призначений для невідкладного виявлення негативних тенденцій та змін у діяльності, надаючи менеджменту вчасні сигнали про можливі проблеми. Багато економістів-дослідників та практиків [34; 36; 40-42] акцентують увагу на важливості налагодження системи контролінгу дебіторської заборгованості на внутрішніх підприємствах як ефективного інструменту для фінансової діагностики, спрямованого на вдосконалення стану досліджуваного підприємства.

Підходи до вирішення поставленого завдання в наукових дослідженнях можуть визначити нові перспективи в розвитку контролінгу дебіторської заборгованості вітчизняних підприємств. Оскільки існуючі методики в цьому напрямку потребують адаптації під особливості функціонування та галузеві відмінності, наукові дослідження можуть спрямовуватися на розробку та вдосконалення інструментів, які враховуватимуть конкретні вимоги і особливості різних галузей вітчизняного бізнесу. Такий підхід може стати основою для подальшого розширення можливостей контролінгу дебіторської заборгованості та підвищення його ефективності в умовах внутрішнього ринку.

Важливим аспектом для діяльності вітчизняних підприємств є визначення оптимального розміру їхньої дебіторської заборгованості і її відсоткового

співвідношення до загальної суми оборотних активів. Це відіграє ключову роль у формуванні показників ліквідності та врахуванні ризиків, пов'язаних із заборгованістю.

Враховуючи дані дослідження, проведеного в другому розділі і те, що частка дебіторської заборгованості в оборотних активах ТВМП «Явір» за весь досліджуваний період становила одну третю, то вважаємо за доцільне привести її обсяг до оптимального рівня (можливо й вищого), що сприятиме підтриманню належного рівня платоспроможності та ліквідності даного підприємства та дозволить маневрувати цим ресурсом.

Адже ріст дебіторської заборгованості на підприємстві часто обумовлений розширенням обсягів продажу продукції. Заради збільшення прибутку керівництво може приймати стратегію продажу продукції в кредит з подальшим відстроченим платежем.

Необхідність надання продукції в кредит підприємством повинна визначатися через пошук оптимального розміру величини його дебіторської заборгованості.

За допомогою методики «...апроксимації нелінійної залежності дебіторської заборгованості від кредитного періоду» [74] розрахуємо оптимальний розмір дебіторської заборгованості для ТВМП «Явір» на майбутній період.

Даний вид обчислень проведемо за формулою (3.2) [74, с. 221]:

$$ДЗ_{\text{тов}}(T_{\text{опт}}) = ДЗ_{\text{тов max}} \times \left(1 - \frac{k}{T_{\text{опт}}}\right), \quad (3.3)$$

де $k = (ДЗ_{\text{тов}2022} - ДЗ_{\text{тов}2021}) / (ДЗ_{\text{тов}2021} - ДЗ_{\text{тов}2020})$ – коефіцієнт пропорційності між зміною кредитного періоду та зміною $ДЗ_{\text{тов}}(t)$;

t – кредитний період (365 днів);

$kt = (k + \sqrt{k^2 - 4 \times ПФ}) / 2$ – рівень коефіцієнта витрат, що залежать від

кредитного періоду;

ПФ (для кредитного періоду 365 днів = 36,5%) – плата за факторингове обслуговування.

Досліджуваний суб'єкт характеризується і так відносно низьким показником оборотності (тобто період погашення дебіторської заборгованості склав у 2022 році всього 12 днів. Тому здійснювати пошук альтернативних можливостей прискорення оборотності дебіторської заборгованості вважаємо за недоцільне.

Тому спробуємо визначити оптимальний розмір інвестицій у дебіторську заборгованість на 2023 рік за допомогою існуючого інструментарію.

Річний плановий обсяг реалізації продукції ТВМП «Явір» на умовах відстрочки платежу – 4 000 тис грн. Питома вага собівартості продукції по факту в обсязі реалізації – 80 %. Середній період надання відстрочки платежу – 15 днів. Середній період прострочки платежів – практично відсутній.

Визначимо загальний обсяг інвестицій у дебіторську заборгованість на 2023 рік для підприємства та доцільність надання комерційного кредиту, якщо можливі прямі фінансові втрати від неповернення боргів оцінюються на рівні 20 %. При цьому, короткострокові кредити для компенсації дебіторської заборгованості можна взяти в банку під 25 % річних, а обчислена рентабельність активів підприємства становить 16,1 % (зокрема, у 2022 році).

Визначаємо оптимальний обсяг інвестицій для ТВМП «Явір» на 2023 рік (прогноз):

$$ООІ = 4000 * 80\% * (15 - 0) = 48000 \text{ тис. грн.}$$

$$\text{Прямі фінансові втрати: } 48000 * 20\% = 9600 \text{ тис. грн.}$$

Тоді плановий обсягу інвестицій у дебіторську заборгованість складе:

$$48000 - 9600 = 38400 \text{ тис. грн.}$$

Отже, для систематичного контролінгу дебіторської заборгованості підприємства є доцільним використовувати показники, що переважно характеризують оперативні ризики бізнесу. Порівнювати ці показники слід в

тимчасовому аспекті, проводячи аналіз не рідше, ніж раз на місяць. У такому контексті менеджмент підприємства повинен мати можливість оперативного втручання і впливу на обрані показники дебіторської заборгованості, приймаючи тактичні управлінські рішення.

Порівняння терміну інкасації дебіторської та кредиторської заборгованостей наведено на рис. 3.2.

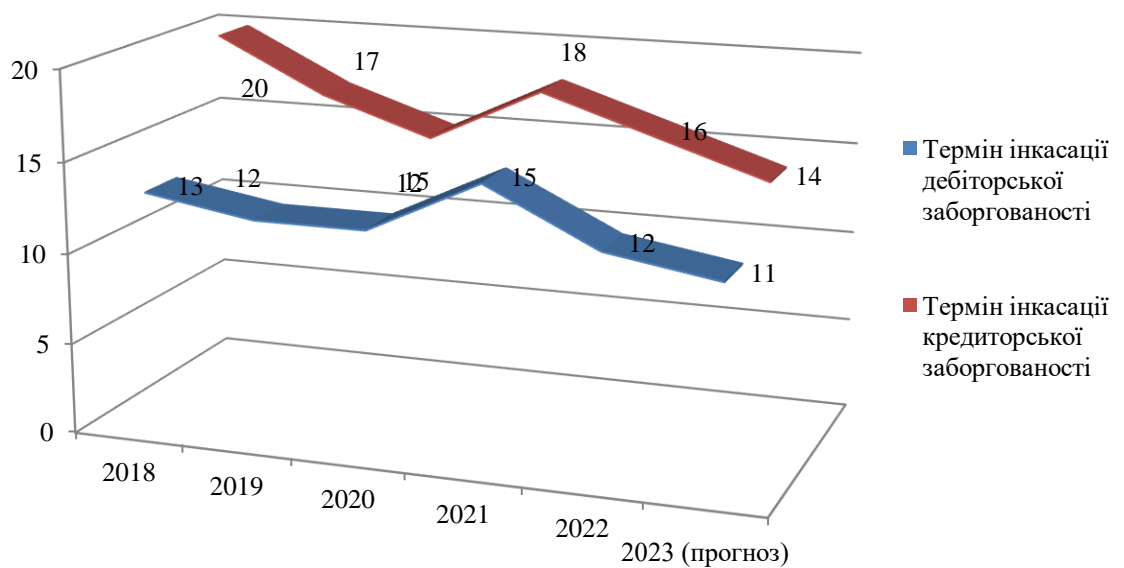


Рис. 3.2. Плановий термін оборотності дебіторської заборгованості ТВМП «Явір» у порівнянні із кредиторською.

Даний рисунок вказує на можливість продовження процесу скорочення періоду інкасації дебіторської заборгованості ТВМП «Явір» у 2023 році за рахунок вибудованої лінії тренду. При цьому, показник співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованостей ТВМП «Явір» практично наблизатиметься до рекомендованої одиниці.

Тобто менеджмент підприємства бере на себе зобов'язання аналізувати кредитний портфель за дебіторами та термінами, враховуючи ймовірність виникнення безнадійної дебіторської заборгованості. Крім того, вони розглядають можливі напрямки інкасації дебіторської заборгованості з

урахуванням можливостей рефінансування за більш вигідними умовами.

Узагальнюючи все вищенаведене, можна сформулювати такий висновок: контролінг дебіторської заборгованості на підприємстві є інструментом, який надає можливість виявити потенційні проблеми та кризові ситуації на ранніх етапах розвитку підприємства. Це дозволяє управлінню вчасно реагувати та вживати заходів для уникнення або пом'якшення негативних наслідків

Висновки до розділу 3

Для створення ефективного механізму управління дебіторською заборгованістю пропонується використовувати сучасний інструментарій, що надає можливість швидко та ефективно вирішувати поточні завдання стосовно стимулювання погашення наявної дебіторської заборгованості. Це сприяє значному зменшенню ймовірності відстрочення платежів

У цьому розділі пропонується використання ефективного інструменту управління – контролінгу дебіторської заборгованості. Визначено, що контролінг є системою інформаційного забезпечення для досягнення цілей і завдань підприємства. Це ефективна система управління, яка включає в себе процес трансформації та інтеграції наявних методів обліку, аналізу, планування та контролю в систему управління підприємством. Ця система орієнтована на вирішення всіх завдань, що виникають перед підприємством.

Розробка і впровадження системи контролінгу дебіторської заборгованості з постійним моніторингом, аналізом і вдосконаленням дозволять більш ефективно використовувати кошти для формування дебіторської заборгованості, прискорять її оборотність.

Також розглядається моніторинг якості управління дебіторською заборгованістю підприємства, який включає в себе відстеження виконання фахівцями встановлених нормативів з якості роботи з дебіторами, додержання виконавчої дисципліни і оцінку ефективності застосування заходів впливу на дебіторів підприємства.

ВИСНОВКИ

Отже, у цьому дослідженні були розглянуті різноманітні погляди вітчизняних та зарубіжних науковців на такі терміни, як «дебіторська заборгованість», «управління дебіторською заборгованістю», «механізм управління дебіторською заборгованістю» та «якість управління». Також були викладені критичні аналізи наявних теоретичних підходів до управління дебіторською заборгованістю, розроблена структурно-логічна модель цього управління та аргументовано сутність та доцільність впровадження ефективного механізму управління дебіторською заборгованістю в практику підприємства.

Проаналізовано стан та ефективність формування дебіторської заборгованості ТВМП «Явір» протягом 2018-2022 років, її частку у структурі оборотних активів та здійснено порівняння сум дебіторської та кредиторської заборгованостей. В цілому, дебіторська заборгованість підприємства складає одну третю всіх оборотних активів.

Таким чином, дебіторська заборгованість ТВМП «Явір» впродовж аналізованого періоду мала тенденцію до зниження і включала: заборгованість за товари та за розрахунками з бюджетом. Це свідчить про агресивну кредитну політику стосовно дебіторів, тобто підприємство не допускає відволікання зайвих коштів у дебіторську заборгованість, постійно моніторить терміни розрахунків та «вік» дебіторської заборгованості.

Співвідношення обсягів дебіторської та кредиторської заборгованостей ТВМП «Явір» у 2018-2022 роках характеризувалося незначним перевищенням кредиторської заборгованості над дебіторською, що свідчить про низьку ймовірність фінансових ризиків і про відволікання меншої суми коштів з обороту підприємства, аніж тієї, якою підприємство саме користується у вигляді кредиторської заборгованості.

В процесі дослідження виявлено, що період оборотності дебіторської

заборгованості ТВМП «Явір» знизився у 2021-2022 роках і становив 12 днів, тобто близько 2-х тижнів. Дане значення є досить низьким, нехарактерним для підприємств роздрібною та оптовою торгівлі і тому менеджменту ТВМП «Явір» необхідно й надалі застосовувати дієві складові механізму управління дебіторською заборгованістю, в т.ч. й такі, як контролінг та моніторинг.

Тому, у третьому розділі даного дослідження викладено наукове бачення теоретичних засад і практичного інструментарію найбільш поширених та значимих складових механізму управління дебіторською заборгованістю вітчизняних підприємств.

Запропонований у третьому розділі контролінг дебіторської заборгованості дозволить менеджерам захистити бізнес від надзвичайної вразливості в динамічному середовищі. Він допоможе досягти ефективного управління, створити та оцінити потенціал бізнес-одиниць, дослідити ідеї конкурентів, провести порівняльний аналіз усіх отриманих даних, використовувати інновації і, звичайно, орієнтуватися на майбутнє.

Вдосконалення управління дебіторською заборгованістю включає в себе модифікацію та застосування альтернативних концепцій управління капіталом підприємства загалом, а також методів оцінки його функціонування. Це становить важливу частину цілісного процесу управління дебіторською заборгованістю. У мінливих умовах економічних трансформацій України, де безперервно змінюються умови господарювання, виробники мають можливість розробки ефективних механізмів управління дебіторською заборгованістю, спрямованих на оптимізацію обсягів і структури такої заборгованості.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 „Дебіторська заоргованість” від 20 жовтня 1999 р. №246: Міністерство фінансів України, Наказ. Зі змінами та доповненнями. [Електронний ресурс] – Режим доступу: [<http://zakon2.rada.gov.ua/laws>].
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 13 „Фінансові інструменти” від 30 листопада р. 2001 №559: Міністерство фінансів України, Наказ. Зі змінами та доповненнями. [Електронний ресурс] – Режим доступу: [<http://zakon2.rada.gov.ua/laws>].
3. Бандурка О.М. Фінансова діяльність підприємства: підручник. / О.М. Бандурка – К.: Либідь, 2002. – 384 с.
4. Басюк Т.П. Реструктуризація дебіторської заборгованості підприємства / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: // [http://dspace.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/5084/1/RestrDZ_Basyuk.pdf].
5. Бердар М.М. Бюджетування в системі управління фінансовими ресурсами підприємств / Зовнішня торгівля: право та економіка. 2017. №5. С.82-88.
6. Біла О.Г. Фінансове планування і фінансова стабільність підприємства / Фінанси України. 2018. №4. С.112-118.
7. Білик М. Д. Управління дебіторською заборгованістю підприємств. Фінанси України. 2019. № 12. С. 24–37.
8. Білик М.Д. Фінансовий аналіз: навч. посіб./ М.Д. Білик, О.В. Павловська, Н.М. Притуляк, Н.Ю. Невмержицька. К. : Вид-во КНЕУ, 2005. 592 с.
9. Бланк І.О. Фінансовий менеджмент: навч. посіб. К.: Ельга, 2015. 724с.
10. Бланк И.А. Управление денежными потоками. К.: Ника-Центр: Эльга, 2002. 736 с.

11. Белозерцев В.С. Проблеми управління дебіторською заборгованістю підприємств оптової торгівлі / Вісник Дніпропетровського національного університету ім. О. Гончара. 2010. № 10. С. 56–58.
12. Бодаковський В.Ю. Проблеми залучення кредитних ресурсів вітчизняними підприємствами / Фінанси України. 2019. №1. С.106-112.
13. Божко В.П. Основи фінансового менеджменту: Навчальний посібник. / К.: Центр навчальної літератури, 2003. 220 с.
14. Бригхем Е. Ф. Основи фінансового менеджменту / К.: Ника-Центр: Эльга, 1999. 315 с.
15. Бутинець Ф. Ф., Малюга Н. М. Бухгалтерський облік: облікова політика і план рахунків, стандарти і кореспонденція рахунків, звітність. Житомир: ЖІТІ, 2000. 480 с.
16. Вещунова А. Ф., Фомина Л. Ф. Бухгалтерский учет на предприятиях различных форм собственности. Санкт-Петербург : Герда, 2000. 640 с.
17. Воловец Я.В. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання: Навч. посібник. К.: Алерта, 2019. 199 с.
18. Гайдис Н.М. Фінансовий аналіз: навч.-метод. посібн. / Н.М. Гайдис. Львів: Вид-во ЛБІ НБУ, 2015. 414с.
19. Гончарук Р.П. Сутність та класифікація кредиторської заборгованості: колізії наукових підходів / Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки. 2018. №. 1(59), Ч. 1. С.112-118.
20. Горбань А.А. Шляхи вдосконалення управління фінансовими ресурсами підприємства / Держава та регіони. 2019. №6. С.346-348.
21. Гуня В.О. Удосконалення класифікації дебіторської заборгованості та її відображення у фінансовій звітності підприємств / Економічний простір. 2020. № 19. С. 124–131.
22. Гуцаленко Л.В. Контроль дебіторської заборгованості в управлінні підприємством / Вінницький національний аграрний університет: Збірник наукових праць ВНАУ Серія: Економічні науки №1 (56) Том 3. 2018. С.154-159.
23. Дубровська Є. В. Методичний інструментарій щодо управління

дебіторською заборгованістю. Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту КНТЕУ. Серія: Економічні науки. 2019. № 3(35). С.299–308.

24. Економічний аналіз: навч. посібник / [Болюх М.А., Бурчевський В.З., Горбатюк М.І.]; за ред. акад. НАНУ, проф. Чумаченка М.Г. К.: КНЕУ, 2001. 478с.

25. Економічний аналіз: навч. посібник / За ред. акад. НАНУ, проф. М.Г. Чумаченка. К.: КНЕУ, 2003. 540с.

26. Золотухін О. Зменшення корисності активів підприємства – наслідок фінансово-економічної кризи / Вісник податкової служби України. 2020. № 41. – С.13-19.

27. Зятковський І.В. Фінанси підприємств: навч.посіб. / К.: Кондор. 2003. 364 с.

28. Зятковський І.В. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання: Навчальний посібник./ Тернопіль: „Економічна думка”, 2010. 356 с.

29. Ізмайлова К.В. Фінансовий аналіз: навч. посібник./ К.В. Ізмайлова – К.: МАУП, 2001 – 152 с.

30. Кияшко О.М. Облік та аналіз дебіторської заборгованості в системі управління підприємством : автореф. дис. канд. екон. наук: спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами діяльності)» / О.М. Кияшко. К., 2011. 23 с.

31. Кірейцев Г.Г. Фінанси підприємств: Курс лекцій. К.: ЦУЛ, 2002. 268 с.

32. Кірейцев Г.Г. Фінансовий менеджмент: Навчальний посібник. / К.: ЦУЛ, 2002. 496 с.

33. Ковалев В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры /М.: Финансы и статистика, 2001. 286 с.

34. Коваленко Л.О. Фінансовий менеджмент: навч. посіб. / Л.О. Коваленко, Л.М. Ремньова. К.: Знання, 2010. 485 с.

35. Коваленко Д.І. Удосконалення розрахунку оптимального розміру дебіторської заборгованості підприємств легкої промисловості України / Інвестиції: практика та досвід. 2010. № 16. С. 65–69.

36. Корбутяк А.Г., Найдиш В.В. Управління дебіторською заборгованістю підприємства та напрями оптимізації її структури / XI International Scientific and Practical Conference “Challenges in Science of Nowadays” (May 26-28, 2023, Washington, USA). - №156 (2023) (156), pp.64–68.

URL:<https://archive.interconf.center/index.php/conference-proceeding/article/view/3447>

37. Крайник О.П., Клепикова З.В. Фінансовий менеджмент: навч. посіб. / Львів: Державний університет „Львівська політехніка”. Київ: „Дакор”, 2000. 260 с.

38. Крамаренко Г.О. Фінансовий аналіз і планування: навч. посіб. / К. : Центр навч. літ-ри, 2003. 262 с.

39. Кужельний М. В., Лінник В. Г. Теорія бухгалтерського обліку. Київ : КНЕУ. 2001. 334 с.

40. Кузенко Т.Б. Управління дебіторською заборгованістю як фактор забезпечення фінансової безпеки підприємства / Вісник економіки транспорту і промисловості. 2018. №29. С. 124-126.

41. Лепейко Т.І., Шемаєв О.М. Проблеми встановлення довгострокових відносин підприємства з інвесторами, власниками і фінансовими інститутами / Держава і регіони. 2017. №11. С. 104-111.

42. Лепьохін О. В. Управління дебіторською заборгованістю як передумова забезпечення життє- діяльності підприємств. Науковий вісник НЛТУ України. 2018. Вип. 21.17. С. 223–231.

43. Линенко А.В., Сніжко Т.О. Обґрунтування вибору фінансової стратегії підприємства / Держава та регіони. 2018. №1. С.109-113.

44. Литвин Б.М., Стельмах М.В. Фінансовий аналіз: навч.посіб. для студ. вищ. навч. закладів.К.:Хай-Тек Прес, 2017. 335с.

45. Лівощко Т.В. Шляхи покращення управління дебіторською заборгованістю підприємства / Режим доступу: [http://www.zgia.zp.ua/gazeta/evzdia_7_103.pdf. – 2017].

46. Лігоненко Л.О., Новікова Н.М. Управління дебіторською

заборгованістю підприємств: навч. посібник. К: КНТЕУ, 2005. 275с.

47. Макух Т.О. Удосконалення системи управління потоками фінансових ресурсів підприємств / Зовнішня торгівля: право та економіка. 2017. №6. С.84-88.

48. Матицина Н.О. Основні засади регулювання розрахункових відносин через управління дебіторською заборгованістю / Бухгалтерський облік і аудит. 2018. № 12. С. 38–42.

49. Музиченко А.О. Рейтингова оцінка фінансового забезпечення розвитку підприємства / Економіка АПК. 2018. №11. С.84-87.

50. Новицька Н.В. Теоретичні аспекти понять «дебіторська заборгованість» і «кредиторська заборгованість»/ Актуальні проблеми економіки. 2015. №. 2. С. 286-290.

51. Новікова Н.М. Інструменти досудового погашення простроченої дебіторської заборгованості / Вісник КНТЕУ, 2015. №2. С.65-73.

52. Новікова Н.М. Структуро-логічна модель управління дебіторською заборгованістю підприємства / Актуальні проблеми економіки, 2015. №1(43). С.75-82.

53. Новікова Н.М. Методичні підходи до класифікації дебіторської заборгованості підприємства / Вісник Львівської державної фінансової академії. Економічні науки, 2015. №9. С.203-211.

54. Новікова Н.М. Організація моніторингу стану дебіторської заборгованості підприємства / Наукові записки.Серія “Економіка”: зб.наук.пр. НаУ “Острозька академія”.2016. Вип.8. Ч.2. С.287-296.

55. Новікова Н.М. Якість управління дебіторською заборгованістю підприємства: необхідність, функції та принципи оцінки / “Прометей”. Регіон.зб.наук.пр. з економіки. Донецьк.ек.-гум.інститут. 2016. Вип.2(20). С.215-218.

56. Новікова Н.М. Заходи стимулювання погашення дебіторської заборгованості підприємства / Вісник ХНУ. Економічні науки, 2016. №6. Т.2(86). С.78-82.

57. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. URL: [сайт <http://www.ukrstat.gov.ua/>].

58. Павловська В.О., Притуляк Н.М., Невмержицька Н.Ю. Фінансовий аналіз: навч. посіб. / Вид. 2-ге, [без змін]. К.: Вид-во КНЕУ. 2016. 592 с.

59. Палий В. Ф., Палий В. В. Финансовый учет : в 2 ч. Москва : ФБК-ПРЕСС, 1998. Ч. 1. 304 с.

60. Партин Г.О. Фінанси підприємств: навч. посіб. / Г.О. Партин, А.Г. Загородній Львів: ЛБІ НБУ, 2003. 265 с.

61. Паянок Т., Савченко А. Аналіз дебіторської заборгованості підприємства за допомогою економіко-математичних методів / Економіст. №3. 2020. С. 27-32.

62. Пілецька С. Т. Оцінка фінансово-економічного стану підприємства в системі антикризового управління / Економічний аналіз: зб. наук. праць. Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2019. Том 23. № 2. С. 139–145.

63. Пінчук Т.А. Організаційно-методичні проблеми обліку дебіторської заборгованості в системі управління підприємством / Ефективна економіка. 2017. № 10. С. 36–41.

64. Поддєрьогін А.М. Фінансовий менеджмент: Підручник./К.: КНЕУ, 2014. 535 с.

65. Рзаєва Т.Г. Менеджмент ділової активності та його функції / Вісник Технологічного університету Поділля. 2020. №2. С. 18-20.

66. Рибалко О.М., Сичалко М.Б. Деякі аспекти ефективного управління дебіторською заборгованістю / Вісник Запорізького національного університету. 2020. № 1. С. 164-169.

67. Ружицький А. В., Томчишен О. О. Використання сучасних форм рефінансування дебіторської заборгованості для підвищення рівня економічної безпеки підприємства. Вісник Національного університету «Львівська політехніка». 2018. № 720. С. 411–415.

68. Ряба Н.М., Пасічник В.Й. Аналітична оцінка методичних підходів

- аналізу ділової активності підприємства / Держава і регіони. 2018. №4. С.78-82.
69. Саранюк А. Управління дебіторською заборгованістю підприємств житлово-комунального господарства України. Регіональні аспекти розвитку продуктивних сил України. 2015. Вип. 20. С. 71–77.
70. Сарапіна О.А. Методологічні основи аналізу дебіторської заборгованості / Глобальні та національні проблеми економіки. 2018. Вип.3. С. 865–868.
71. Соловей Н.В., Маліношевська К.І. Проблеми обліку дебіторської заборгованості / Проблеми підвищення ефективності інфраструктури. 2018. № 25. С. 125-130.
72. Стригуль Л.С. Напрямки застосування кореляційно-регресійного аналізу та коефіцієнтного методу фінансового аналізу для оцінки інвестиційної привабливості підприємства / [Електронний ресурс]. Режим доступу:[http://repository.kpi.kharkov.ua/bitstream/KhPIPress/3499/1/Stryhul_Napriamky%20zastosuvannia_2015.pdf.]
73. Стецюк П.А. Економічна суть фінансових ресурсів / Фінанси України. 2017. №1. С.129-143.
74. Таратута Л.В. Управління поточною дебіторською заборгованістю в умовах кризи / Сталий розвиток економіки. 2021. №4. С. 220-228.
75. Таркуцяк А.О. Фінансовий аналіз та управлінські рішення (на прикладі роботи вищого навчального закладу): навч. посіб. / 2-е вид. К.: Вид-во Європейського університету, 2001. 201с.
76. Терещенко О.О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання: навч. посібник. К.:КНЕУ, 2003. 554 с.
77. Тучак О. Управління дебіторською заборгованістю / «Баланс». Вінниця: «Баланс», 2021. С. 19–24.
78. Федорченко О.Є. Облік і аналіз розрахунків з дебіторами: автореф. дис. канд. екон. наук : спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами діяльності)» / О.Є. Федорченко. К., 2019. 23 с.
79. Феофанов Л.К. Методичні підходи з організації обліку та аудиту

кредиторської заборгованості на підприємстві / Інвестиції: практика та досвід. 2016. № 12. С. 65-68.

80. Фінансова діяльність підприємства / ред. О. Бандурка. Київ : Либідь, 2002. 384 с.

81. Шара Є. Ю., Тігаренко О. В. Оптимізація дебіторської заборгованості на підприємствах України: обліковий аспект. Науковий вісник Національного університету ДПС України (економіка, право). 2011. № 2(53). С. 95–100.

82. Шемаєва Л. Г. Економічна безпека підприємств у стратегічній взаємодії з суб'єктами зовнішнього середовища : автореф. дис д-ра екон. наук : 21.04.02. Київ: Ун-т економіки та права «Крок», 2010. 39 с.

83. Штефан Л.Б., Сачок В.Л. Спеціальні моніторингові обстеження ділової активності підприємства / Регіональна бізнес-економіка та управління. 2018. № 2. С. 98-103.

84. L.Gavatiuk, M.Karvatskyi, Alina Korbutiak (2021). Approaches to the formation of an optimal personal investment portfolio in Ukraine. / et al. /Investment Management and Financial Innovations, 18(2), 91-105. URL: <https://businessperspectives.org/index.php/journals/investment-management-and-financial-innovations/issue-381/approaches-to-the-formation-of-an-optimal-personal-investment-portfolio-in-ukraine>.