

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
СУМСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
Навчально-науковий інститут бізнесу, економіки та менеджменту
Кафедра фінансових технологій і підприємництва

«До захисту допущено»
Завідувачка кафедри, д.е.н., проф.
_____ Лариса ГРИЦЕНКО
(підпис)
«___» _____ 2023 р.

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА
на здобуття освітнього ступеня бакалавр

зі спеціальності 072 Фінанси, банківська справа та страхування
освітньо-професійної програми Фінанси та облік в підприємстві

на тему: «Управління дебіторською заборгованістю підприємства»

Здобувачки групи Фдн – 94мп Моторіної Тетяни Сергіївни

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



Тетяна МОТОРІНА

Керівник доц. к.е.н.



_____ (підпис)

Ірина ПЛІКУС

Суми 2023

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
СУМСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
Навчально-науковий інститут бізнесу, економіки та менеджменту
Кафедра фінансових технологій і підприємництва

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри, д.е.н., проф.
_____ Лариса ГРИЦЕНКО
(підпис)
« 30» січня 2023 р.

ЗАВДАННЯ

до кваліфікаційної роботи на здобуття освітнього ступеня бакалавр

Здобувача (ки) групи Фдн – 94мп інституту (центру) ЦЗДВН
спеціальності 072 Фінанси, банківська справа та страхування
Моторіної Тетяни Сергіївни

Тема роботи: «Управління дебіторською заборгованістю підприємства»

Затверджено наказом по СумДУ № 0492-VI від «12» травня 2023 р.

Термін здачі здобувачем (кою) завершеної роботи «29» травня 2023р.


Вихідні дані до роботи: нормативні й законодавчі акти, матеріали статистичної звітності, інструкції та положення, матеріали монографій, періодичних видань, підручників і навчальних посібників, дані фінансової звітності суб'єктів господарювання, організацій та установ тощо.

Зміст основної частини роботи (перелік питань для розроблення):

1. Теоретичні засади формування дебіторської заборгованості на підприємствах
2. Принципи та технологічні прийоми управління дебіторською заборгованістю

Дата видачі завдання: «30» січня 2023 р.

Керівник ___доц., к.е.н. доц.


(підпис)

Ірина ПЛІКУС

Завдання прийнято до виконання

«30» січня 2023 р.


(підпис)

Тетяна МОТОРІНА

АНОТАЦІЯ

кваліфікаційної роботи на здобуття освітнього ступеня бакалавр
на тему:

«Управління дебіторською заборгованістю підприємства»

Моторіна Тетяна Сергіївна

Зміст кваліфікаційної роботи викладено на 35 сторінках, список використаних джерел містить 38 найменувань. Робота містить 5 таблиць, 8 рисунків.

Актуальність теми кваліфікаційної роботи. У сучасних умовах дебіторська заборгованість є невід'ємним елементом договірних відносин. Погіршення загальноекономічної ситуації в країні в останні роки не могло не позначитися на фінансовій стійкості підприємств, що лише посилює поширені і раніше проблеми з поверненням дебіторської заборгованості.

Метою даного дослідження є дослідження принципів формування кредитної політики підприємства, що спрямована на ефективне управління його дебіторською заборгованістю.

Методи дослідження: збір та аналіз інформації, узагальнення та системний підхід, класифікація, порівняння та зіставлення.

Теоретичною основою для написання роботи були навчальна література, наукові статті в періодичних журналах, матеріали наукових конференцій та дані електронних ресурсів, а також праці вчених-економістів.

У першому розділі кваліфікаційної роботи досліджуються теоретичні засади формування дебіторської заборгованості на підприємствах. У другому розділі досліджено принципи та технологічні прийоми управління дебіторською заборгованістю..

Ключові слова: дебіторська заборгованість, кредитна політика, управління, оплата товарів, ринкова вартість підприємства.

ЗМІСТ

Вступ.....	5
1 Теоретичні засади формування дебіторської заборгованості на підприємствах	7
1.1 Причини виникнення дебіторської заборгованості та її класифікація.....	7
1.2 Сучасний стан дебіторської заборгованості в Україні.....	14
2 Принципи та технологічні прийоми управління дебіторською заборгованістю.....	17
2.1 Чинники впливу на стан та розмір дебіторської заборгованості.....	17
2.2 Сучасні інструменти та важелі управління дебіторською заборгованістю підприємств.....	20
2.3 Аналіз ефективності управління дебіторською заборгованістю на прикладі ТОВ «Барвінок».....	27
Висновки	32
Список використаних джерел . ПОМИЛКА! ЗАКЛАДКА НЕ ОПРЕДЕЛЕНА.	32

ВСТУП

Актуальність теми .У сучасних умовах дебіторська заборгованість є невід'ємним елементом договірних відносин та пов'язана виникненням тимчасового проміжку між виникненням зобов'язань та їхньою оплатою. Ключовим критерієм, що висуваються до дебіторської заборгованості, відповідно до якого прийнято її класифікувати, є термін її повернення – до 1 року та більше. При цьому у разі несвоєчасної оплати дебіторської заборгованості вона переходить у розряд сумнівної. Погіршення загальноекономічної ситуації в країні в останні роки не могло не позначитися на фінансовій стійкості вітчизняних підприємств, що лише посилює поширені і раніше проблеми з поверненням дебіторської заборгованості через порушення на фоні війни з росією.

Загальною для більшості підприємств тенденцією є збільшення обсягу дебіторської заборгованості у 2022 р. порівняно з рівнем 2021 р., що пов'язане з погіршенням фінансового стану багатьох підприємств, які є контрагентами, на тлі війни та пандемії. Це стало причиною неможливості своєчасного та в повному обсязі погашення договірних зобов'язань, що виникли, і є негативним фактором, оскільки сприяє зниженню ділової активності самого підприємства-кредитора. У структурі дебіторську заборгованість аналізованих підприємств найбільша частка посідає дебіторську заборгованість покупців і замовників.

Дебіторська заборгованість у сучасних умовах є невід'ємним елементом договірних відносин та пов'язана виникненням тимчасового проміжку між виникненням зобов'язань та їхньою оплатою. Незважаючи на те, що терміни оплати чітко регламентовані договорами, часто виникають проблеми щодо своєчасності та повноти оплати товарів та послуг, що багато в чому пов'язано з рівнем ділової активності контрагентів та їх фінансовим становищем. Тому питанням обліку та управління дебіторською заборгованістю приділяється підвищена увага. Це пов'язано з тим, що зростання дебіторської заборгованості та формування її великого обсягу в організації сприяє фактичному відтоку

частини оборотного капіталу, що негативно відбивається на діловій активності та сприяє зростанню операційного та фінансового циклів.

Метою даного дослідження є дослідження принципів формування кредитної політики підприємства, що спрямована на ефективне управління його дебіторською заборгованістю.

Об'єкт дослідження – процеси прийняття управлінських рішень, що спрямовані на оптимізацію розмірів дебіторської заборгованості та збільшення ринкової вартості підприємства.

Предметом дослідження є аналіз технологічних прийомів що застосовуються в практиці сучасного фінансового менеджменту в сфері управління дебіторською заборгованістю.

Методи дослідження: збір та аналіз інформації, узагальнення та системний підхід, класифікація, порівняння та зіставлення.

Теоретичною основою для написання роботи були навчальна література, наукові статті в періодичних журналах, матеріали наукових конференцій та дані електронних ресурсів, а також праці вчених-економістів.

1 ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

1.1 Причини виникнення дебіторської заборгованості та її класифікація

Сучасні ринкові відносини, а також низка економічних криз та потрясінь підштовхують підприємства до зміни своєї політики: все частіше компанії пропонують своїм контрагентам різні варіації оплати у формі товарних чи комерційних кредитів. Однак, перед тим як зробити пропозицію, яка передбачає якусь відстрочку оплати, підприємству необхідно виконати досить об'ємну аналітичну роботу: визначити політику роботи з дебіторською заборгованістю, розробити типові стандарти та правила роботи з дебіторською заборгованістю, визначити розмір можливих втрат у тих випадках, коли дебіторська заборгованість буде списано тощо.

Управління дебіторською заборгованістю посідає важливе місце у системі забезпечення економічної безпеки підприємства, оскільки наявність великого обсягу дебіторської заборгованості без належного контролю та роботи над нею може викликати низку проблем: необхідність збільшення розмірів оборотних коштів підприємства, ризику визнання безнадійною дебіторської заборгованості та подальше її списання тощо.

Як основні джерела, що використовуються при формуванні грошових потоків та платежів в організації, виділяють дебіторську заборгованість, значення якої відображено у складі бухгалтерської звітності, зокрема, бухгалтерського балансу. Розглядаючи визначення дебіторської заборгованості, важливо відзначити, що вона є частиною майна підприємства, яке знаходиться у нього у власності, але використовується покупцями та замовниками. Крім того, дана складова звітності істотно впливає на кінцеві результати діяльності організації. Незважаючи на те, що в економічній теорії поняття «дебіторська заборгованість» використовується протягом тривалого часу, існує безліч

досліджень різних авторів на цю тему, внесок деяких з них наведено в таблиці 1.1.

Таблиця 1.1 – Авторські внески у вирішення проблеми управління дебіторською заборгованістю підприємств [узагальнено автором]

Автор	Авторській внесок
Мордань, Є.Ю. Соломаха А.О. [21]	Здійснено групування дебіторської заборгованості за різними класифікаційними ознаками, що має насамперед практичне значення, дозволяючи побудувати чітку систему обліку та аналізу наявності та руху дебіторської заборгованості та сформувати ефективну систему її управління за окремими видами. Визначено причини об'єктивної необхідності формування дебіторської заборгованості як певної форми існування оборотного капіталу.
Нашкерська М.М. [23]	Розглянуто питання управління дебіторською заборгованістю з погляду впливу на ліквідність і прибутковість підприємства. Досліджуються особливості формування кредитної політики підприємства.
Лацик І.І., Віблій П.І., Коць О.О. [18]	Проаналізовано сутність поняття «дебіторська заборгованість» з точки зору не лише вітчизняних, але й зарубіжних науковців та економістів. На основі отриманих результатів аналізу виявлено, що вони не лише не заперечують один одного, але й тісно взаємодоповнюють. Аналіз сутності поняття «дебіторська заборгованість» дозволив визначити, що процес управління дебіторською заборгованістю є невід'ємною складовою загальної системи управління підприємством, а також виокремити основні його складові.
Булат Г.В., Гуменюк А.Ф. [6]	Зроблено висновок, що основними умовами впровадження ефективного управління дебіторською заборгованістю мають стати забезпечення безперервної роботи підприємства; зниження обсягів вільних поточних активів, і, як наслідок, зниження витрат на їх фінансування; прискорення обігу оборотних активів; максимізація прибутку підприємства за збереження ліквідності; підвищення рівня фінансової безпеки підприємства
Хохлов М.П., Корнієнко О.С. [34]	Зроблено висновки, що необхідно формування ефективних принципів і стандартів кредитної та авансової політики, скерованих на підвищення ефективності використання капіталу підприємства, вкладеного у дебіторську заборгованість, побудову ефективної системи управління інкасацією дебіторської заборгованості з оптимальною швидкістю її погашення, мінімальними ризиками та максимальним результатом функціонування промислового підприємства
Грицай О.І. Станасюк К.С. [9]	Відзначено проблеми обліку товарної дебіторської заборгованості у зв'язку з продовженням терміну її непогашення. Запропоновано форми аналітичних таблиць для вивчення стану, динаміки та структури дебіторської заборгованості. Сформовано план-графік та загальний алгоритм управління дебіторською заборгованістю

Розглядаючи нормативно-правове регулювання дебіторської заборгованості можна зазначити, що вона регулюється Національним положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 10 "Дебіторська заборгованість", згідно якого дебіторська заборгованість може мати довгостроковий та поточний характер.

«Довгострокова дебіторська заборгованість - сума дебіторської заборгованості, яка не виникає в ході нормального операційного циклу та буде погашена після дванадцяти місяців з дати балансу. Поточна дебіторська заборгованість - сума дебіторської заборгованості, яка виникає в ході нормального операційного циклу або буде погашена протягом дванадцяти місяців з дати балансу» [29].

Аналізуючи таку економічну категорію, як дебіторська заборгованість економічного суб'єкта, слід зазначити, що з погляду цивільного кодексу права заборгованість юридичних та фізичних осіб перед підприємством є майновим правом, простіше кажучи, це право на своєчасне отримання певної суми коштів. Економічний сенс дебіторську заборгованість у тому, що обсяги зазначеної заборгованості є активи, виведені з господарсько-виробничого обороту й у суті, існуючі лише вигляді цифр у фінансовій звітності економічного суб'єкта.

Нинішня економічна обстановка всіх рівнях надає негативний впливом геть швидкість грошового звернення, що, своєю чергою дозволяє спровокувати зростання дебіторську заборгованість, отже з цього випливає необхідність розробки методів підвищення ефективності управління розрахунками з різними дебіторами.

Сучасні наукові та методичні джерела інформації містять значну різноманітність прийомів класифікації дебіторської заборгованості за декількома характеристиками. У межах економічних показників організації дебіторська заборгованість класифікується за такими ознаками (рисунок 1.1).

До найпоширеніших видів дебіторської заборгованості належать такі:

- дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги;
- дебіторська заборгованість за авансовими платежами;

- дебіторська заборгованість за отриманими векселями;
- дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом;
- дебіторська заборгованість із розрахунків з персоналом.



Рисунок 1.1 – Узагальнена класифікація дебіторської заборгованості [33]

Як економічному елементу суб'єкта господарювання дебіторської заборгованості притаманні такі характерні риси:

- є динамічною складовою активів компанії;
- є тимчасовим відволіканням коштів з обороту;
- є своєрідною формою кредитування покупців;
- постає як показник майбутнього надходження коштів;
- залежить від прийнятої в компанії кредитної (облікової) політики;

– може супроводжуватися прямими (банкрутство боржника) та непрямими (інфляція) втратами.

На величину розміру дебіторської заборгованості впливають безліч чинників. Серед зовнішніх для підприємства факторів зазвичай виділяють такі:

- загальна економічна кон'юнктура в країні та конкретному регіоні;
- особливості грошової політики НБУ та стан фінансового ринку;
- інфляційні показники в країні та галузі;
- вид продукції, тривалість виробничого циклу, тенденції розвитку ринку збуту у регіоні.

Сезонність у збуті товарів та послуг, робота на вузькому та насиченому ринку, тривалий виробничий цикл як у будівництві, так і в галузях сільського господарства – все це збільшує показники заборгованості. До внутрішніх чинників відносять:

- якість кредитної (облікової) політики підприємства;
- наявність оптимальної системи безпеки, яка здійснює перевірку, моніторинг дебіторської заборгованості;
- систему стимулювання працівників та контрагентів, спрямовану на зниження заборгованості на підприємстві;
- особисті та професійні якості менеджерів та фінансових фахівців.

Одна з важливих властивостей дебіторської заборгованості, така як динамічність, впливає на процес управління заборгованістю. Тому, для повного контролю та своєчасного управління боргами необхідно розуміти стадії її формування та вести роботу на кожній стадії. Вивчення всіх особливостей та динаміки дебіторської заборгованості дозволило виділити певні етапи (стадії) її життєвого циклу.

Для аналізу популярності та актуальності розгляду питань щодо управління дебіторською заборгованістю було проведено аналіз кількості пошукових запитів в українському інтернет-просторі за тематикою оборотних активів в цілому та дебіторської заборгованості зокрема. При цьому використовувались можливості сучасного програмного інструменту Google

Trends. В якості порівняння були обрані інші складові оборотних активів таких як запаси, та грошові активи. Аналіз показав, що проблеми дебіторської заборгованості в Україні знаходяться в центрі уваги, хоча і в дещо меншому ступені, порівняно з інтересом до управління грошовими активами (рис. 1.2).

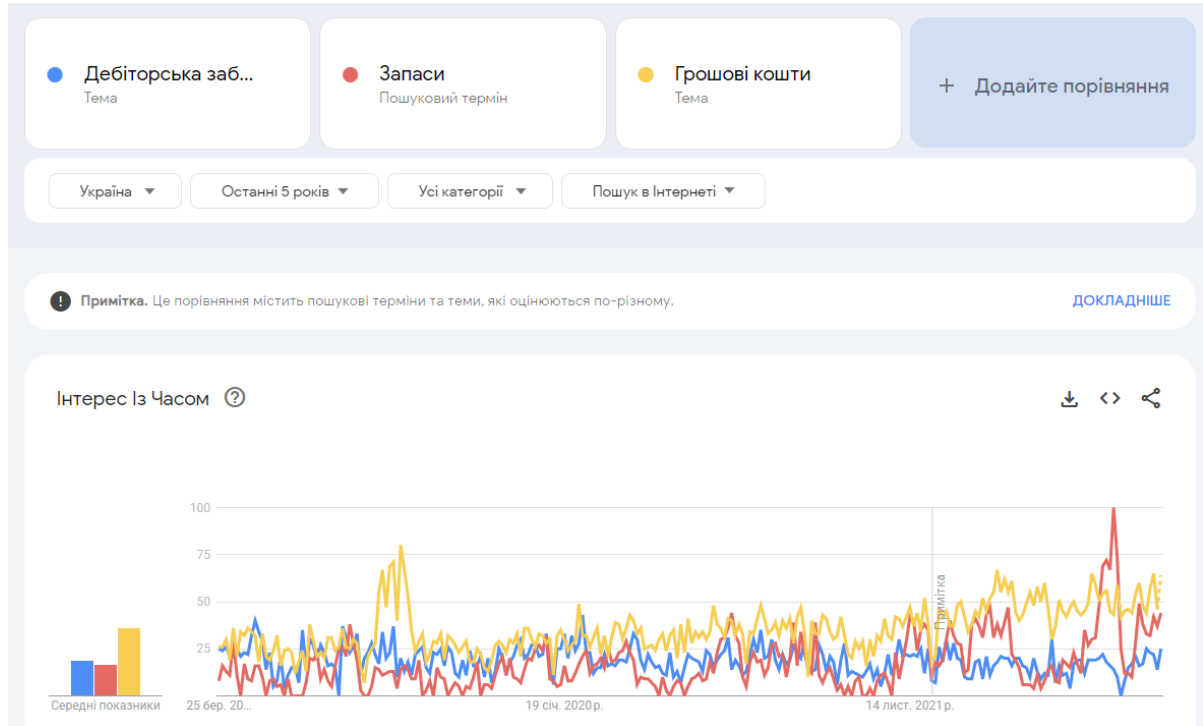


Рисунок 1.2 – Пошукова активність, щодо питань управління оборотними активами підприємства [авторська розробка]

Виникнення дебіторської заборгованості може бути зумовлено кількома чинниками, зокрема, комерційним кредитуванням постачальником покупця, несвоєчасної оплати платежу, постачання неякісної продукції, розтратах тощо.

Для ефективного здійснення своєї діяльності організації проводять аналіз заборгованості економічних суб'єктів перед ними. У рамках цього виду аналізу виявляється показник перспективної та поточної платоспроможності, а також визначається вплив впливають на дебіторську заборгованість факторів. Фінансові аналітики виділяють такі етапи аналізу дебіторської заборгованості (рис.1.3).



Рисунок 1.3 – Етапи аналізу дебіторської заборгованості [17]

Для виконання завдань аналізу дебіторської заборгованості потрібна наявність фінансових інструментів, які дозволять простежити взаємозв'язок між показниками та виявити динаміку їх зміни. У ході проведення аналізу дебіторської заборгованості використовується інформація з внутрішніх, так і зовнішніх джерел, що в свою чергу дозволяє оперувати більш повними, релевантними і достовірними даними, на основі яких і формується кінцевий результат аналізу. Склад інформаційної бази для аналізу дебіторської заборгованості представлений рис.1.4.



Рисунок 1.4 – Інформаційне забезпечення аналізу дебіторської заборгованості[17]

При управлінні дебіторською заборгованістю необхідно підходити до неї з різних аспектів. Так, юридична сторона регулює тонкощі правовідносин між суб'єктами заборгованості. Економічний підхід до дебіторської заборгованості має на увазі під нею кредит, який власник бізнесу надає своїм дебіторам. Підприємство, реалізуючи свої послуги або товари, на умовах подальшої оплати, втрачає на них право власності, тобто розпорядження, а також не має коштів складових вартість наданої послуги. У фінансовій звітності дебіторська заборгованість відбиває кількість коштів абстрактних з обороту підприємства. Отже, заборгованість покупця фактично є кредитом. Дебіторська заборгованість цікава тим, що має фінансовий результат, що виражається відсотками, отриманими з прибутком або збитками, які формуються факторами тимчасової цінності коштів в умовах діяльності конкретного бізнесу. Бухгалтерський підхід ґрунтується на тому, що дебіторська заборгованість є фактом господарської операції, яка повинна бути відображена в бухгалтерській звітності.

1.2 Сучасний стан дебіторської заборгованості в Україні

У зв'язку з війною та кризовими явищами останніх двох років, поширенням корона вірусної інфекції, значно ускладнилося становище економічних суб'єктів, тому актуально розглядати різні підходи до трактування дебіторської заборгованості в рамках бюджетного регулювання як категорії фінансового плану. У процесі функціонування будь-якого підприємства при взаємодії з покупцями практично неминуче утворення дебіторської заборгованості. На сьогоднішній день підприємствам потрібен ретельний та безпомилковий вибір шляху подальшого розвитку та вироблення програми заходів, що відображають як тактику дій в умовах поточного моменту, так і стратегію на перспективу, тому вміле та ефективне управління дебіторською заборгованістю є невід'ємною умовою підтримки платоспроможності підприємства.

На рисунку 1.5 наведено структуру оборотних активів в на підприємствах України протягом 2013 – 2021 років.

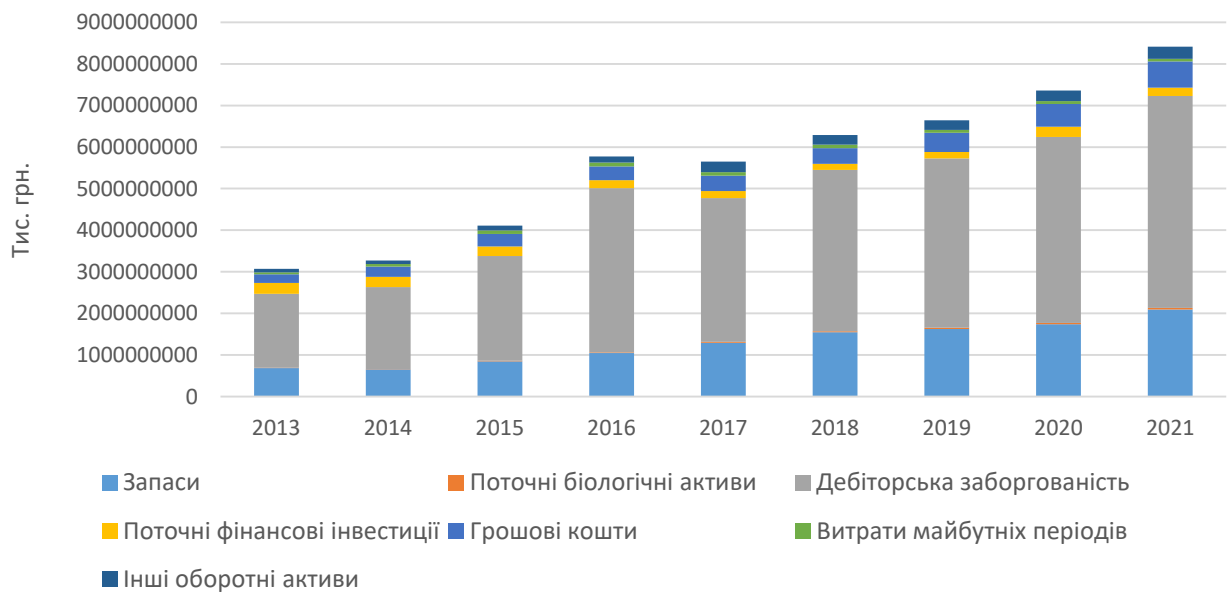


Рисунок 1.5 – Структура оборотних активів українських підприємств [26]

Рисунок демонструє, що саме дебіторська заборгованість має найбільшу питому вагу протягом усього періоду спостереження. Дана тенденція не є позитивною, адже вона свідчить про певні проблеми із платіжною дисципліною більшості українських підприємств.

Щодо аналізу стану дебіторської заборгованості в розрізі розмірів підприємств (рис. 1.6), можна сказати, що найбільші її обсяги мають середні та малі підприємства.

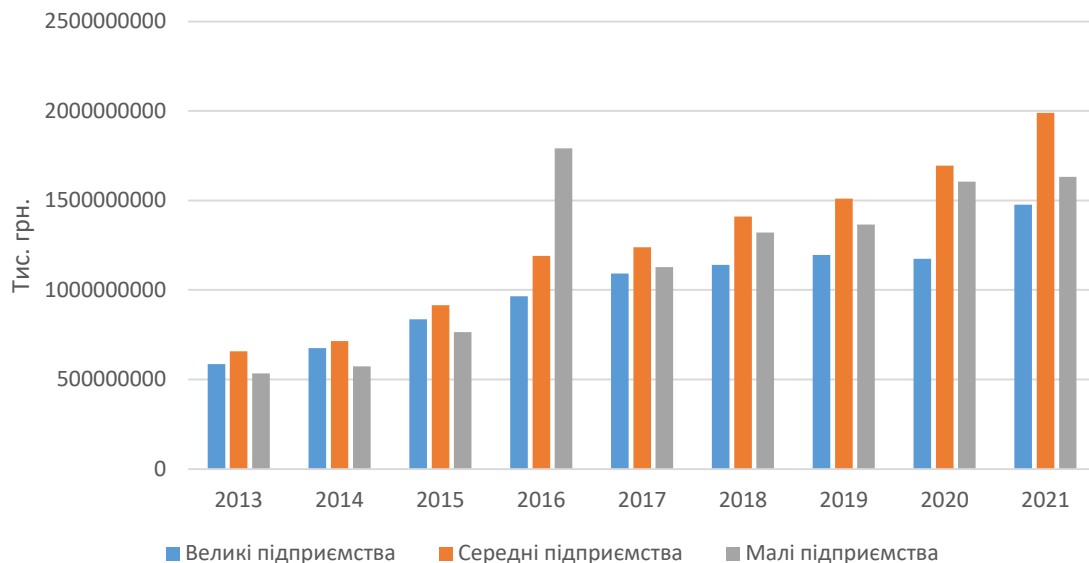


Рисунок 1.6 – Розподіл дебіторської заборгованості за розмірами підприємств [26]

Питанням стану розрахунків країни приділяється постійна увага як з боку економістів-теоретиків, так і з боку економістів-практиків, представників державної влади. Формування заборгованості у розрахунках між усіма економічними агентами характеризує природний перебіг руху капіталу. На обсяг та види дебіторської та кредиторської заборгованості впливає безліч факторів економічного розвитку. Ми вважаємо, що стан заборгованості організацій є найбільш суттєвим та чутливим показником, який швидко реагує на зміну ситуації в економіці.

2 ПРИНЦИПИ ТА ТЕХНОЛОГІЧНІ ПРИЙОМИ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ

2.1 Чинники впливу на стан та розмір дебіторської заборгованості

Для правильного стратегічного розвитку підприємства має враховуватися як фактичне становище, а й чинники, які можуть впливати безпосередньо саму ділову активність підприємства, як через зовнішнє, так і внутрішнє ділове середовище. Аналіз та оцінка ділового середовища є необхідною умовою для стратегічного управління дебіторською заборгованістю. Середовище підприємства характеризується складністю, стабільністю та невизначеністю. У складності середовища підприємства мається на увазі обсяг різних компонентів, що впливають один на одного і як відбувається процес розвитку підприємства. Нестача повноти інформації – одна з причин, що впливає на бізнес-середовище підприємства, оскільки це робить роботу незрозумілою та невизначеною, тому зміни передбачати фактично неможливо.

До самих факторів, що впливають на дебіторську заборгованість підприємства, можуть бути віднесені такі актуальні проблеми, як:

- фінансова та кредитна політика;
- взаєморозуміння та взаємовідносини з контрагентами підприємства, органами контролю, аудиторами.

Виробництво, кадри підприємства, фінансові показники, політика підприємства, менеджмент, впровадження інновацій є основними факторами ділового середовища підприємства. Найчастіше для оцінки та аналізу ділового середовища застосовується метод SWOT, він дозволяє: провести логічну та правильну оцінку ділового середовища, встановити взаємозв'язок між можливими загрозами з боку ділового середовища та потенціалом компанії, звести до мінімуму або зовсім усунути ці загрози.

Вплив зовнішніх факторів на дебіторську заборгованість систематизовано на рисунку 2.1.

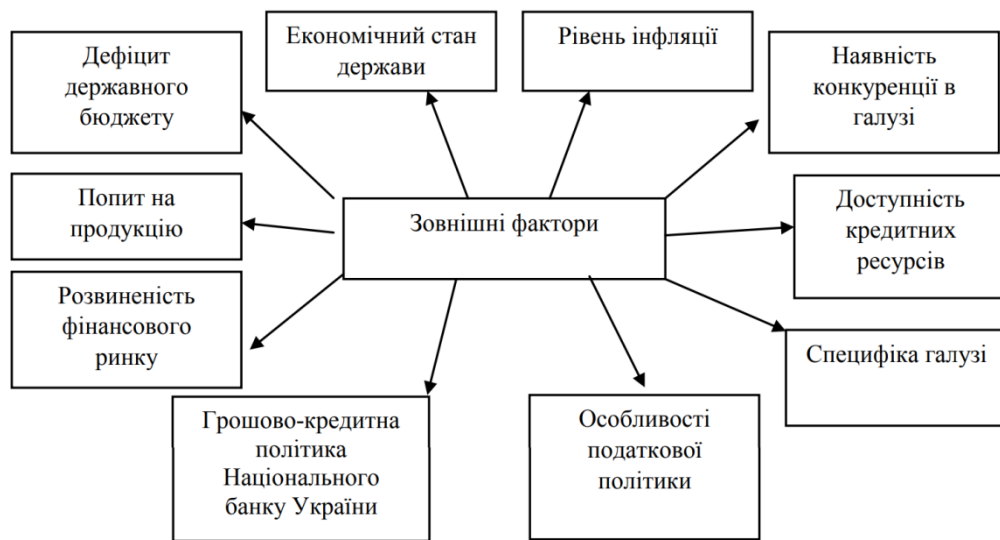


Рисунок 2.1 – Вплив зовнішніх факторів на дебіторську заборгованість [20]

Нині під час здійснення господарської діяльності дебіторська заборгованість грає дуже значну роль. Якщо поглянути на тему не з наукового погляду, а з практичного погляду можна з упевненістю виділити такі переваги у зростанні дебіторської заборгованості на підприємстві:

- 1) лояльні умови для покупців, гарна кредитна вигода;
- 2) збільшується обсяг продажу, відповідно збільшується і прибуток;
- 3) хороші умови підвищення конкурентної привабливості підприємства.

З наукової точки зору, зростання дебіторської заборгованості беззаперечно негативно впливає на діяльність підприємства.

До недоліків постійного зростання дебіторської заборгованості відносяться такі фактори:

- 1) зі зростанням дебіторської заборгованості збільшуються фінансові витрати підприємства покриття інших витрат;
- 2) втрачаються кошти через зростання інфляції;
- 3) недобросовісні покупці, що призводять до виникнення простроченої заборгованості, через нестабільну оплату за відвантажений товар;
- 4) погіршення показників ліквідності підприємства;

5) затримується капітал підприємства, який бере участь у фінансово-господарській діяльності;

6) збільшення суми простроченої заборгованості, як наслідок – поява безнадійних боргів;

7) фінансова нестабільність клієнтів веде до ризику неповернення дебіторську заборгованість, як наслідок може призвести до банкрутства.

Однією з головних причин зростання дебіторської заборгованості є неправильний контроль за нею керівництвом підприємства. Відзначимо основні проблеми, що впливають на зростання дебіторської заборгованості при розрахунку з покупцями та замовниками:

1. Немає індивідуального підходу в договірній системі до кожного контрагента: немає точних строків оплати за товар, не прописані штрафні санкції за прострочення платежу. Якщо розрахункові умови є занадто категоричними, наприклад, у договорі прописана 100% передоплата за товар, який будуть виробляти на замовлення клієнта, то такі умови загрожують зменшенням обсягу реалізації товарів через те, що деякі покупці не мають можливості внести всю суму відразу. З іншого боку, якщо розрахункові умови послаблюються, тоді з'являється більше замовників, зростає товарообіг та сума дебіторської заборгованості. Саме з допомогою розрахункових умов регулюються перші дві переваги дебіторську заборгованість (із зазначених вище).

2. Відсутність знижок при достроковій оплаті покупцями за товари, послуги. Як наслідок, покупець не зацікавлений розраховатися з постачальником відразу. Як один із факторів, це може призвести до зростання довгострокової дебіторської заборгованості, а надалі і до сумнівної.

3. Відсутність попередньої перевірки партнера до стадії укладання договору – необхідно виявити належну обачність та перевірити благонадійність контрагента. Можна подивитися, чи ведеться діяльність чи припинена; чи є податкові суперечки; які повноваження у посадових осіб. Зробити це важливо до того, як договір буде підписано. Впевнитися у фінансовій стабільності

контрагента можна запросивши його фінансову звітність за останній звітний період та проаналізувавши зрозуміти, чи варто співпрацювати з таким покупцем.

2.2 Сучасні інструменти та важелі управління дебіторською заборгованістю підприємств

Фіксуючи дебіторську заборгованість на певному допустимому для компанії не критичному рівні, можна досягти поліпшення фінансового стану та підвищення конкурентоспроможності компанії на ринку. Але не варто забувати про те, що якщо рівень дебіторської заборгованості перевищить гранично допустимий рівень, то фірма буде зазнавати суттєвих збитків, оскільки є ризик неповернення займаних коштів. Джерелом погашення втрат буде служити прибуток компанії, це у свою чергу знизить ряд фінансово-економічних показників компанії та в цілому ефективність її діяльності. Крім основних показників діяльності підприємства - ліквідність, рентабельність, платоспроможність, зміни розміру заборгованості контрагентів впливає на склад та структуру бухгалтерського балансу, розмір оборотних ресурсів, стійкість на ринку.

Основні етапи управління дебіторською заборгованістю наведено на рисунку 2.2.

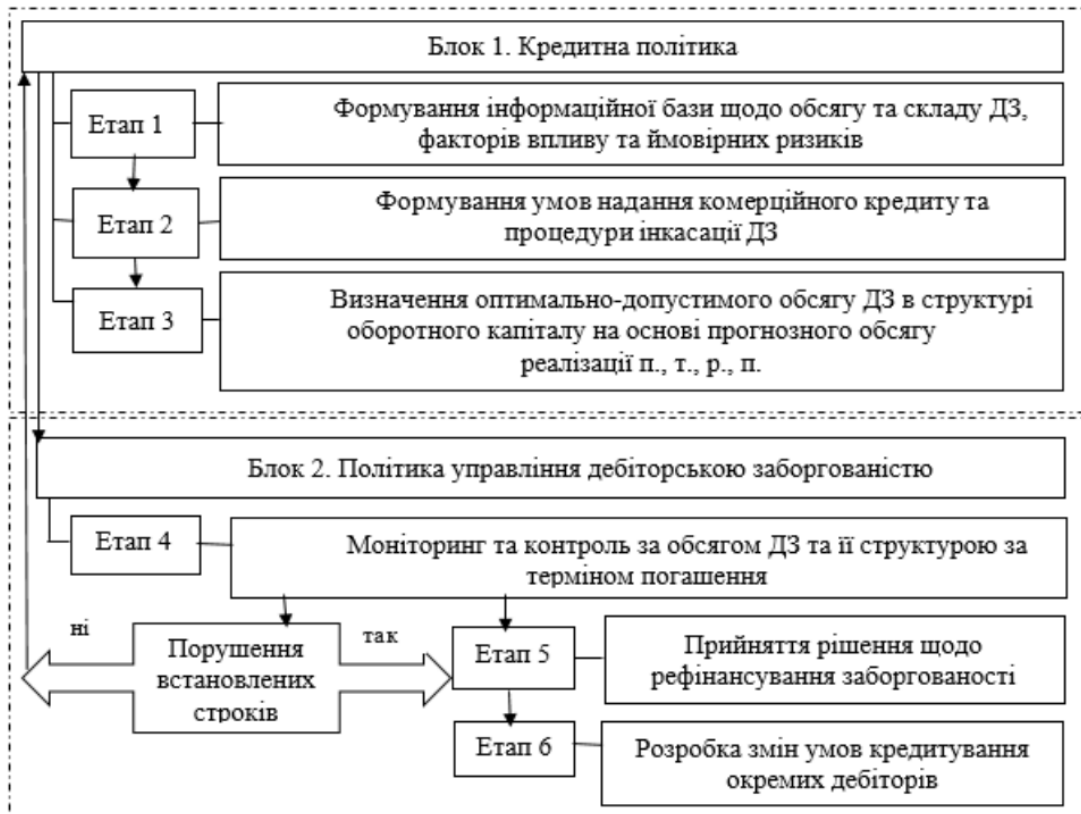


Рисунок 2.2 – Етапи управління дебіторською заборгованістю [21]

Що ж до управління дебіторською заборгованістю для підприємства, це також досить проблемний елемент оборотних активів. Поширена ситуація, коли покупці розплачуються з підприємствами під кінець терміну оплати, передбаченого договорами, а окремих випадках має місце і прострочення платежу. Через повільність оборотності дебіторської заборгованості і зосередження у ній досить багато коштів підприємство відчуває брак абсолютної ліквідності. У разі покращення якості роботи з дебіторською заборгованістю буде можливе її прискорення, і як наслідок швидше її перетворення на кошти, що дозволить підвищити рівень ліквідності підприємства. Крім того, цей захід дозволить налагодити послідовність фінансування активів підприємства – через те, що на звітну дату розмір дебіторської заборгованості поменшає, підприємству не доведеться використовувати резерви та інші короткострокові зобов'язання для її фінансування.

Головним завданням, яке стоїть перед фінансовим менеджером при управлінні дебіторською заборгованістю, є встановлення певних договірних

відносин із контрагентами та покупцями підприємства. Їхні платежі повинні надходити своєчасно та в необхідному обсязі. Таким чином компанія зможе підтримувати необхідний темп оборотності коштів на своїх рахунках, своєчасно оплачувати власні борги перед своїми кредиторами і не допускати касових розривів. В цілому, всі методи, якими менеджмент компанії оперує при управлінні дебіторською заборгованістю, можна розділити на дві великі групи діяльності:

1. Формування кредитної політики, яка дозволить, з одного боку, нарощувати продажі та залучати нових покупців, а з іншого – мінімізувати ризик виникнення проблемної заборгованості через невиконання покупцем своїх договірних зобов'язань.

2. Створення комплексу заходів, які дозволять рефінансувати дебіторську заборгованість, тобто ефективно і, можливо, навіть з вигодою для самої компанії позбавлятися сумнівних боргів і повертати кошти в оборот. У рамках першої групи компанія якомога скрупульозніше підходить до вибору потенційних контрагентів і покупців, а також уважно планує і відображає в укладених договорах всі деталі оплати продукції, включаючи допустимі затримки оплати, знижки, які можуть залежати, наприклад, від кількості придбаної продукції за певний період. Основні типи кредитної політики наведено в таблиці 2.1.

Таблиця 2.1 – Типи кредитної політики підприємства [20]

Тип кредитної політики	Характеристика
Консервативний (або жорсткий)	Тип кредитної політики підприємства направлений на мінімізацію кредитного ризику. Така мінімізація розглядається як пріоритетна мета в здійсненні його кредитної діяльності. Механізмом реалізації політики такого типу є: скорочення кола покупців продукції в кредит за рахунок груп підвищеного ризику; мінімізація термінів надання кредиту і його розміру; ускладнення умов надання кредиту і підвищення його вартості; використання жорстких процедур інкасації заборгованості. Здійснюючи цей тип кредитної політики, підприємство не прагне отримати високий додатковий прибуток за рахунок розширення обсягу реалізації продукції.
Помірний	Тип кредитної політики характеризує типові умови її здійснення у відповідності з прийнятою комерційною і фінансовою практикою і орієнтується на середній рівень кредитного ризику під час продажу продукції з відстроченням платежу.
Агресивний (або м'який)	Тип кредитної політики підприємства має на меті збільшення додаткового прибутку за рахунок розширення обсягу реалізації продукції в кредит, не зважаючи на високий рівень кредитного ризику, який супроводжує ці операції. Механізмом реалізації політики такого типу є: розповсюдження кредиту на ризикованіші групи покупців продукції; збільшення періоду надання кредиту і його розміру; зниження вартості кредиту; надання покупцям можливості пролонгації кредиту.

Для відбору розробляються деякі критерії, якими компанія оцінить майбутнього покупця. Як правило, у цьому процесі відповідальні особи звертатимуть увагу на те, наскільки відповідально, своєчасно та повно розглянута компанія оплачує свої заборгованості, ймовірність того, що покупець зможе оплатити поставлену продукцію в майбутньому відповідно до його фінансового стану, яка фінансова стійкість досліджуваної. Організації, нарешті, умови, в яких знаходиться сама компанія, тобто продавець, чи може вона в даний момент дозволити собі створювати договірні відносини саме з цим контрагентом.

Якщо повільна оборотність дебіторської заборгованості обумовлена великою відстрочкою платежу покупців, передбаченої умовами договору, доцільно розглянути застосування таких заходів:

- спонтанне фінансування (метод знижок) - надання покупцям знижок при оплаті продукції протягом певного терміну;
- факторинг - передача кредитної організації права стягнення дебіторської заборгованості;
- облік векселів – у разі, якщо з підприємством розплачуються векселями.

Спонтанне фінансування спрямоване на стимулювання покупця сплатити продукцію за меншою вартістю, але у швидший термін, ніж зазначений за умов

договору. Вигода підприємства полягає в тому, що воно отримує на свої рахунки кошти швидше і, отже, може використовувати їх для отримання додаткового прибутку. У разі застосування факторингу підприємство також отримує грошові кошти на свої рахунки в більш швидкі терміни, але натомість у нього виникає обов'язок сплатити кредитній організації відсотки та комісійну винагороду. Облік векселів передбачає продаж кредитній організації векселі до настання терміну його погашення за ціною, нижчою від номіналу з метою швидшого отримання коштів та їх подальшого використання з метою отримання вигоди.

Обґрунтовуючи рішення вдатися до однієї з трьох даних заходів прискорення оборотності дебіторської заборгованості підприємству необхідно порівняти втрати, які воно несе через більш швидке отримання коштів, і вигоди, які можуть бути отримані від використання цих коштів. У разі, якщо вигоди перевищують втрати, використання даних методів управління дебіторської заборгованістю доцільно і дозволить досягти більш ліквідної структури балансу на підприємстві. У разі якщо повільна оборотність дебіторської заборгованості обґрунтована порушенням з боку дебіторів умов договорів, таким як прострочення платежів, то підприємству необхідно збільшити ефективність роботи з дебіторами.

Система роботи з дебіторами має включати комплекс заходів, що реалізуються у разі прострочення покупцем платежу. Як основа виступає контроль термінів оплати продукції кожного конкретного покупця відповідно до умов договору. У разі, якщо при настанні терміну кошти від покупця не надходять, необхідно послідовно реалізовувати такі заходи:

- направлення електронних і паперових листів з нагадуванням про необхідність оплати;
- телефонні дзвінки;
- направлення претензій;
- судові процедури чи продаж заборгованості спеціалізованим організаціям.

Крім того, в окремих випадках слід розглянути можливість збільшити частку продажів, що здійснюються на умовах передоплати, або використовувати акредитивну форму розрахунків з покупцями. Ці заходи дозволять знизити ризик прострочення платежу чи несплати продукції і на більш ранні терміни отримати на рахунки кошти, що також дозволить перейти до більш ліквідної структури оборотних коштів підприємства. Таким чином, підвищивши на підприємстві ефективність управління запасами та дебіторською заборгованістю, можливо буде поліпшити структуру оборотних активів підприємства і зробити її більш ліквідною. Реалізація комплексу заходів, описаних у цій статті, дозволить прискорити оборотність запасів та дебіторську заборгованість, покращити ліквідність балансу, отримати додатковий прибуток від вивільнення коштів з не використовуваних або застарілих запасів, а також дебіторську заборгованість.

У умовах глобальної цифровізації економіки управління дебіторською заборгованістю встановлює перед організаціями нові цілі - кардинальна реформація усталених правил і методів ведення бізнесу з урахуванням цифрових платформ. Використання цифрових можливостей призвело до нових економічних рішень, таких як смарт-контракти, технологічна платформа блокчейн, цифрові активи, передові інтегровані протоколи та ін., які інтегруються з існуючими в бухгалтерському обліку економічними категоріями. З метою мінімізації ризиків, все більше суб'єктів господарювання йдуть у цифрове поле контрактних відносин, укладаючи, так звані, смарт або розумні контракти з контрагентами. Результати дозволяють зробити висновок про позитивний вплив цифровізації змiну класичного механiзму обліку дебіторську заборгованість.

Можна говорити про те, що автоматизовані програмні продукти здатні оптимізувати механізм управління дебіторською заборгованістю, прискорити його та підвищити ефективність прийнятих рішень. Закономірно те, що ефективна система управління дебіторської заборгованістю організації з

урахуванням автоматизованих платформ, сприятиме підвищенню коефіцієнта ліквідності організації, і зробить її максимально привабливою інвестування.

З метою зниження рівня дебіторської заборгованості на підприємствах існують окремі заходи щодо управління дебіторською заборгованістю. До найважливіших елементів ставляться:

- аналіз інформації про роботу контрагента, спрямований отримання відомостей про його сумлінності. На підготовчому етапі (укладення договору) обов'язковою є перевірка документації потенційного партнера. Бажано мати відомості про стаж роботи у певній галузі, відгуки інших учасників ринку про взаємодію з метою встановлення не лише платоспроможності, а й репутації загалом. Важливо дізнатися про наявність минулих та поточних боргів у контрагента, стан та історію погашення;

- у період укладання договору необхідно включити до нього умови про штрафні санкції за невиконання вимог: у вигляді штрафів, відшкодування збитків для мінімізації економічних ризиків. Це може знизити ризик від невиконання або спростити отримання заборгованості по суду;

- гнучкість у погашенні простроченої заборгованості: укладання додаткових угод про відстрочку внесення коштів на реструктуризацію платежів;

- стимулювання контрагентів у вигляді знижок при передоплаті або на оплату за своєчасного внесення платежів;

- стимулювання власних співробітників не лише на виконання завдань із продажу, а й за платежами з боку покупців чи замовників. Додатково розробляються заходи дисциплінарного стягнення співробітництво з несумлінними дебіторами, прострочення платежів шляхом винесення доган, позбавлення премій та інших;

- запровадження жорсткого регламенту, в якому прописуються окремі бізнес-процеси робота підприємства (закупівля товару, продаж товару, видача та отримання коштів тощо). Також важливим є ведення статистики з продажу та своєчасного відображення всіх надходжень, виплат.

2.3 Аналіз ефективності управління дебіторською заборгованістю на прикладі ТОВ «Барвінок»

Система управління дебіторською заборгованістю для підприємства покликана вирішити ряд завдань: проведення інвентаризації дебіторську заборгованість та її аналіз; формування правил роботи з контрагентами; визначення допустимої суми оборотного капіталу, яка спрямовується в дебіторську заборгованість шляхом надання покупцям відстрочки платежу; формування допустимих умов оплати для покупців, у тому числі визначення можливих штрафів та пені за несвоєчасну оплату; сформувані критерії оцінки покупців та допустимі умови надання розстрочки (відстрочення) платежу для кожної категорії покупців; встановлення порядку позасудового та судового стягнення простроченої заборгованості; формування системи контролю над своєчасним погашенням дебіторської заборгованості.

Проаналізуємо стан дебіторської заборгованості на ТОВ «Барвінок» (табл. 2.2). Вплив дебіторської заборгованості на фінансовий стан компанії проявляється в наступному:

– значне зростання дебіторської заборгованості свідчить про розширення комерційного кредиту, що надається покупцям, впровадження в систему оплати відстрочок та кредитів, а також призводить до «заморожування» оборотних коштів та знижує показники абсолютної ліквідності підприємства;

– значне збільшення дебіторської заборгованості створює загрозу фінансової стійкості та вимагає залучення додаткових джерел фінансування;

– низькі темпи зростання дебіторської заборгованості щодо зростання кредиторської заборгованості ведуть до дефіциту платоспроможних коштів і, отже, до неплатоспроможності внаслідок порушення ліквідності балансу за рахунок неможливості покриття короткострокових пасивів швидко реалізованими активами;

- поява простроченою дебіторської заборгованості створює загрозу зниження фінансових результатів підприємства за рахунок її списання;
- тенденція зростання сумнівної дебіторської заборгованості також веде до зниження ліквідності підприємства внаслідок її списання за рахунок резерву за сумнівним боргам, створюваним за рахунок фінансових результатів .

Таблиця 2.2 - Аналіз дебіторської та кредиторської заборгованості підприємства за 2019-2021 рр.[авторська розробка]

Найменування показника	2019 р., тис. грн.	2020 р., тис. грн.	2021 р., тис. грн.	Відхилення (+,-) 2021 р. від	
				2019 р.	2020 р.
Обсяг продажів	3756052	5129879	6628508	2872456	1498629
Дебіторська заборгованість	1258293	1669015	2206860	948567	537845
Середньорічне значення дебіторської заборгованості	1453832	1463654	1937937	484105	474283
Оборотність дебіторської заборгованості в оборотах:	2,43	3,5	3,42	0,99	-0,08
Оборотність у днях	150	104	107	-43	3
Частка дебіторської заборгованості в загальному обсязі поточних активів, %	31,9	37,6	40,35	8,45	2,75
Собівартість проданих товарів	3391687	4051055	5076119	1684432	1025064
Кредиторська заборгованість	409192	460436	1882060	1472868	1421624
Середньорічне значення кредиторський заборгованості	799437,5	434814	1171247	371809	736433
Оборотність кредиторський заборгованості в оборотах	4,24	9,32	4,33	0,09	-4,99
Оборотність у днях	86	39	84	-2	45
Частка кредиторської заборгованості загальному обсязі поточних пасивів, %	19,13	18,26	48,46	29,33	30,2
Ставлення дебіторської та кредиторської заборгованості	3,07	3,62	1,17	-1,9	-2,45

З проведеного аналізу видно, що у організації зростає дебіторська та кредиторська заборгованості, що погіршує фінансове стан підприємства. Зниження коефіцієнта оборотності говорить про те, що зростає кількість неплатоспроможних споживачів. Питома вага дебіторської заборгованості має тенденцію зростання та у 2021 році частка дебіторської заборгованості загальному обсязі активів становила 40,35%. Оборотноість у днях незначно збільшилася і склала 107 днів, що на 3 дні більше, ніж у 2020 році. Найбільше середньорічне

значення кредиторський заборгованості у 2021 році, яка становить 1171247 тис. грн. Коефіцієнт оборотності кредиторський заборгованості у 2021 році становив 4,33 (оборотність у днях склала 84 дні).

Дебіторська заборгованість має тенденцію до підвищення та на кінець 2021 року становила 2206860 тис. грн., що більше 2020 року на 537 845 тис. грн. Кредиторська заборгованість також зросла і склала на кінець 2021 року 1882060 тис. грн., що більше у 4 рази порівняно з 2020 роком. Коефіцієнт, що відображає співвідношення між цими видами заборгованості становить у 2019 році 3,07, у 2020 році 3,62, у 2021 році 1,17. Кредиторська заборгованість має більше різкий стрибок збільшення, відносно дебіторської заборгованості, але в абсолютному виразі заборгованість дебіторів вище, ніж кредиторська заборгованість.

Таким чином, для зміцнення платоспроможності керівництву підприємства необхідно здійснювати управлінські впливу на бізнес-процеси та ресурси організації, таких як, наприклад, реструктуризація кредиторський заборгованості. Це захід має на увазі отримання різних поступок зі сторони кредиторів (проведення взаємозаліків, переоформлення кредиторський заборгованості та ін.). Крім того, збільшення обсягу найбільш ліквідних активів (грошових коштів та короткострокових фінансових вкладень) підвищить платоспроможність ТОВ «Барвінок». Це можливо здійснити за рахунок скорочення зайвих матеріальних запасів та стягнення дебіторської заборгованості.

Для здійснення ефективного контролю отримання коштів за надані послуги необхідно запровадити чітке розмежування функцій персоналу з управління дебіторської заборгованістю (табл. 2.3).

Таким чином, відповідальність за управління дебіторської заборгованістю суворо розмежується між оперативною, комерційною, фінансовою та юридичною службами.

У розрізі управління дебіторської заборгованістю реалізовані функції оповіщень про події, такі як перевищення або скорочення кредитного ліміту та включення компанії у стоп-лист.

Таблиця 2.3 – Регламент управління дебіторської заборгованістю ТОВ «Барвінок»[авторська розробка]

Етап управління дебіторської заборгованістю	Процедура	Відповідальне особа / підрозділ
Термін оплати не настав	Висновок договору	Відділ маркетингу та логістики
	За 2-3 дні до наступу критичного терміну оплати - дзвінок з нагадуванням про закінчення періоду відстрочки, а при необхідності - звірка сум	Менеджер відділу маркетингу та логістики
	Контроль отримання рахунків - фактур від постачальників супутніх / додаткових послуг інформування комерційної служби про вступ чи не надходженні коштів за виставленими рахунками	Бухгалтерія
Прострочення до 45 днів	При несплаті у строк - дзвінок з з'ясуванням причин, формування графіка платежів; напрямок повідомлення про заборону видачі вантажу одержувачу	Менеджер відділу маркетингу та логістики
Прострочення від 45 до 90 днів	Передарбітражне попередження	Юрист
Прострочення від 90 до 180 днів	Щоденні переговори з відповідальними особами	Начальник відділу маркетингу та логістики
Прострочення понад 180 днів	Офіційна претензія; подання позову до арбітражного суду	Юрист

Також за допомогою даної системи є можливість проаналізувати дебіторський портфель заборгованості компанії за обсягом заборгованості, наявності та термінів прострочок, контрагентів.

Проведений аналіз показав, що підприємство ТОВ «Барвінок» має незадовільний фінансовий стан. У зв'язку з цим ТОВ «Барвінок» рекомендується зменшити дебіторську та кредиторську заборгованість, оскільки значна величина кредиторської та дебіторської заборгованості негативно впливає на ліквідність балансу. Це можливо зробити за рахунок

внесення передоплати, при цьому відсоток зниження дебіторської заборгованості може бути заплановано лише на рівні 10 %, а кредиторської – 20 %. В результаті середній період обороту дебіторської заборгованості скоротиться з 121 до 109 днів, кредиторської - зі 135 до 108 днів. При зниженні значень дебіторської та кредиторської заборгованості збільшується оборотність, що сприятливо відбивається на платоспроможності.

Таблиця 2.4 - Аналіз планових коефіцієнтів ліквідності після впровадження стабілізаційних заходів [авторська розробка]

Найменування показника	Період		Відхилення
	2021	Плановий	
Коефіцієнт поточною ліквідності	1,42	1,51	0,09
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,08	0,09	0,01
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,65	0,66	0,01

Аналізуючи таблицю можна, можливо зробити висновок, що всі відносні показники змінилися на краще. Таким чином, запропоновані рекомендації доцільні для внесення до умов функціонування ТОВ «Барвінок»

Забезпечення економічною безпеки організації повинно здійснюватись за рахунок посилення роботи зі стягнення дебіторської заборгованості, внутрішній ефект – підвищення частки грошових коштів, прискорення оборотності оборотних коштів, зростання забезпеченості власними оборотними засобами; прискорення оборотності дебіторської заборгованості, внутрішній ефект – ритмічність надходження коштів від дебіторів, великий «запас міцності» за показниками платоспроможності. Для цього необхідно контролювати стан розрахунків з покупцями, орієнтуватися на можливо більша кількість покупців з метою зменшення ризику несплати, слідкувати за відповідністю кредиторської та дебіторської заборгованості.

ВИСНОВКИ

Зниження ділової активності підприємств України на тлі кризових явищ через війну спричинило погіршення ситуації в галузі управління дебіторською заборгованістю, що підтверджується загальною тенденцією до зростання її обсягу. Ситуація, що склалася, свідчить про те, що необхідно розробляти нові підходи до управління дебіторською заборгованістю та формувати більш гнучку та адаптивну до нових реалій систему роботи з дебіторами, спрямовану на зниження обсягів заборгованостей та запобігання появі сумнівної та безповоротної дебіторської заборгованості.

Дебіторська заборгованість підприємства є нормальним явищем для діяльності будь-якого підприємства. Однак є проблеми, з якими підприємство стикається через неефективне управління дебіторською заборгованістю. Порушення платіжної дисципліни та некоректний облік надходження та відтоку коштів негативно впливає на оборотність дебіторської заборгованості підприємств, у тому числі й інноваційних, що надалі несприятливо позначиться на їх ліквідності та ймовірності банкрутства. Відповідно, на кожному підприємстві має бути сформована система управління дебіторською заборгованістю для запобігання негативним наслідкам та забезпечення подальшого фінансового зростання.

Можна дійти висновку у тому, що дебіторська заборгованість це не зовсім однозначний інструмент, який за вмілому та ефективному використанні допоможе у десятки разів збільшити прибуток організації, з допомогою чого збільшити його виробничо-технічну складову, підвищити і зміцнити його фінансову стійкість. Але як і негативно позначитися діяльності підприємства, оскільки дебіторську заборгованість супроводжує серйозний ризик неповернення коштів. Тому управління дебіторської заборгованістю вимагає застосування грамотних, чітких та зважених методів та цілого комплексу заходів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Yeliseyeva, O., Belozertsev, V. Receivables Management and Factors Influencing its Quality. *European Journal of Management Issues*. 2021. №29(1). P.3-11. <https://doi.org/10.15421/192101>.
2. Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України. Веб-сайт. URL: <https://smida.gov.ua/>
3. Акімова Н.С. Облік та аналіз дебіторської заборгованості в системі управління підприємств оптової торгівлі: Монограф. Харків: ХДУХТ. 2016. 285 с.
4. Акуленко В.Л., Захаркін О.О., Несторенко Д.В. Аналіз дохідності та ризику альтернативних інструментів інвестування в Україні. *Причорноморські економічні студії*. 2019. Випуск 48 (частина 3). С. 40-46. URL: http://journals//2019/48_3_2019/8.pdf.
5. Борзенко В. І. П'ятак Т. В. Стратегічне управління дебіторською заборгованістю підприємства. *Вісник Національного технічного університету "ХПІ" (економічні науки): зб. наук. пр.* 2018. № 48 (1324). С. 116-120.
6. Булат Г.В., Гуменюк А.Ф. Аналіз дебіторської заборгованості та напрями удосконалення управління нею. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2020. №1. С. 222–226.
7. Василюк М.М. Механізм управління дебіторською заборгованістю в сучасних умовах господарювання. URL: http://www.nbuu.gov.ua/portal/soc_gum/en_oif/2011_8_2/35.pdf.
8. Глушко А.Д. Управління дебіторською заборгованістю в системі забезпечення ефективної діяльності підприємства. *Ефективна економіка*. 2018. №7. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?n=7&y=2018>
9. Грицай О.І. Станасюк К.С. Управління дебіторською заборгованістю підприємства в контексті її обліково-аналітичного забезпечення. *Економіка і суспільство*. 2018. Вип. 15. С. 825-832.

10. Гудзь О.І. Мусійовська О.Б. Управління дебіторською заборгованістю відповідно до етапу життєвого циклу підприємства. *Економіка і суспільство*. 2017. № 8. С 231-235.
11. Гуменюк М. М., Дарабан Н. Р. Механізм управління дебіторською заборгованістю підприємства. *Молодий вчений*. 2017. № 11. С. 1135-1139.
12. Дорохова Л.М., Куровська Н.О. Формування механізму управління дебіторською та кредиторською заборгованістю аграрних підприємств. *Наукові горизонти*. 2018. № 5 (68). С. 36-43.
13. Дубина М. В., Шишкіна О. В., Дубина П. В. Визначення природи факторингової послуги та особливостей її надання фінансовими установами. *Фінансові дослідження*. 2018. №1.(4). URL: file:///C:/Users/User/Downloads/find_2018_1_10.pdf.
14. Єфименко О. С. Методи управління дебіторською заборгованістю на промислових підприємствах. *Вісник Національного технічного університету "ХПІ". Економічні науки*. 2020. № 2 (4). С. 19-23.
15. Захаркін О.О., Захаркіна Л.С., Соломко Ю.О., Івницька К.С. Аналіз традиційних та інноваційних інструментів фінансування суб'єктів господарювання. *Вісник Сумського державного університету*. Серія Економіка. 2020. № 2. С. 55-64. DOI: 10.21272/1817-9215.2020.2-06.
16. Кирий В.В. Чеченець Д.О., Петрова Р.В. Механізм управління дебіторською заборгованістю газотранспортного підприємства. *Сучасний стан досліджень та технологій в промисловості*. 2018. № 4 (6). С. 103-112.
17. Кручак Л. Методика аналізу дебіторської заборгованості в системі управління підприємством. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету*. 2016 URL: <http://www.vestnik-econom.mgu.od.ua/journal/2016/22-2016/37.pdf>
18. Лащик І.І., Віблій П.І., Коць О.О. Особливості управління дебіторською заборгованістю підприємства. *Галицький економічний вісник*. 2022. Том 74. №1. С. 68–75.
19. Лівощко Т.В. Сезоненко Ю. Управління дебіторською та кредиторською заборгованістю промислового підприємства. *Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії*. 2013. Вип. № 4. С. 88-93.

20. Миронова Ю.Ю., Калайда В.О. Механізм управління дебіторською заборгованістю підприємства. *Розвиток фінансового ринку в Україні: загрози, проблеми та перспективи*: Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції, 15 Жовтня 2019 р. Полтава: ПолтНТУ, 2019. С. 238-239.
21. Мордань, Є.Ю. Соломаха А.О. Системний підхід до управління дебіторською заборгованістю підприємства. *Вісник Сумського державного університету. Серія Економіка*. 2019. № 2. С. 70-79. DOI: 10.21272/1817-9215.2019.2-9.
22. Москалюк Г.О. Система внутрішнього контролю дебіторської та кредиторської заборгованості: напрями удосконалення і розвитку. *Ефективна економіка*. 2018. №. 4.
23. Нашкерська М.М. Управління дебіторською заборгованістю у структурі оборотного капіталу підприємства. *Вісник НУ «Львівська політехніка»*. 2009. №4. С. 136–140.
24. Ольховікова О.Л., Селезньов О.В. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг. URL: <http://api.com.ua>.
25. Остапенко В.М. Визначення факторів впливу на процес управління дебіторською заборгованістю підприємства. *Фінансовий простір*. 2017. № 1 (25). С. 91-95.
26. Офіційний сайт Державної служби статистики України URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
27. Офіційний сайт підприємства «Мотор Січ». URL: <http://www.motorsich.com/ukr/profile/>.
28. Петричко М.М. Волкогон М.А. Управління дебіторською та кредиторською заборгованістю підприємства. *Економіка і суспільство*. 2017. Вип. 13. С. 662-666.
29. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 10 «Дебіторська заборгованість». Наказ Міністерства фінансів України від 08.10.1999 № 237. URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z0725-99>].

30. Потій В.В. Волівач В.Л. Напрями вдосконалення управління дебіторською заборгованістю. *Вісник Київського національного університету технологій та дизайну. Серія: Економічні науки.* 2018. № 1 (119). С. 55-64.
31. Салига К. С. Нестеренко Ю. В. Покращення фінансового стану підприємств шляхом управління дебіторською заборгованістю. *Економіка та держава.* 2016. №12. С. 65-67.
32. Труніна І. М. Теоретичні та практичні проблеми визнання дебіторської заборгованості. *Економіка: реалії часу.* 2016. № 4 (26). С. 90-97.
33. Управління дебіторською заборгованістю у сільськогосподарських підприємствах: фінансово-обліковий аспект: монографія / А.С. Даниленко, О.М. Варченко, І.В. Свиноус та ін.; за ред. О.М. Варченко. К.: 2019. 288 с.
34. Хохлов М.П., Корнієнко О.С. Управління дебіторською та кредиторською заборгованістю підприємства. *Економіка і суспільство.* 2017. №10. С. 402-407.
35. Цегельник Н.І. Формування облікової політики підприємства щодо обліку дебіторської заборгованості в системі розрахунків з покупцями. *Облік і фінанси.* 2017. № 4. С. 77-81.
36. Чорнобривець М.М. Управління дебіторською заборгованістю підприємства. *Науковий вісник НЛТУ України.* 2013. Вип. 23. С. 241-247.
37. Ямненко Г. Механізм управління дебіторською заборгованістю підприємства. *Траектория науки.* 2017. Т. 3, № 2. С. 51–57.
38. Ямненко Г.Є. Інформаційне забезпечення управління дебіторською заборгованістю. *Глобальні та національні проблеми економіки.* 2017. Вип. 16. С. 530-533.