

Степаненко О.І.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри бухгалтерського обліку та консалтингу
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана

Дубовик М.Ф.

провідний бухгалтер
ДП "Укрсервіс Мінтрансу"

Stepanenko Oksana

Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

Dubovyk Mariia

State Enterprise "Ukrainian Service Mintrans"

АНАЛІЗ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНOSTI, ЇЇ ВПЛИВ НА ФІНАНСОВИЙ СТАН ТА ДІЛОВУ АКТИВНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА

ANALYSIS OF RECEIVABLES, ITS IMPACT ON THE FINANCIAL CONDITION AND BUSINESS ACTIVITY OF THE ENTERPRISE

Досліджено, що ділова активність підприємства є ключовим елементом управління та направлена на підвищення ефективності використання ресурсів. Обґрунтовано методичні положення процедури оцінки дебіторської заборгованості як складової аналізу фінансового стану підприємства. Розроблено рекомендації з удосконалення аналітичного інструментарію для підвищення економічної безпеки підприємства в інформаційному середовищі. В контексті управління діловою активністю виділено завдання аналізу дебіторської заборгованості та фактори впливу на її склад, структуру, обсяг. Узагальнено показники оцінки ділової активності в частині дебіторської заборгованості, обґрунтовано доцільність їх практичного використання. Доведено, що в процесі управління дебіторською заборгованістю слід проводити аналіз ліквідності підприємства, який включає дослідження ліквідності балансу та коефіцієнтний аналіз. Обґрунтовано, що категорія ліквідності відіграє вагомую роль при формуванні виваженої фінансової політики підприємства на будь-якому етапі його розвитку, особливо в період економічної кризи. Для покращення економічної стабільності підприємства виділено параметри збалансування кредитної політики та деталізовано її складові елементи.

Ключові слова: ділова активність, дебіторська заборгованість, ліквідність, платоспроможність, фінансова стабільність, аналіз.

It is investigated that the business activity of the enterprise is a key element of management and is aimed at improving the efficiency of resource use. The methodical provisions of the procedure for estimating receivables as a component of the analysis of the financial condition and business activity of the enterprise are substantiated. Recommendations for improving analytical tools to improve the economic security of the enterprise in the information environment have been developed. In the context of business management, the task of analysis of receivables and factors influencing its composition, structure, volume are highlighted. The indicators of assessment of business activity in the part of receivables are generalized, the expediency of their practical use is substantiated. It is proved that in the process of receivables management should analyze the liquidity of the enterprise, which includes a study of balance sheet liquidity and ratio analysis. It is substantiated that the category of liquidity plays an important role in the formation of a balanced financial policy of the enterprise at any stage of its development, especially during the economic crisis. Insufficient liquidity means that the entity cannot take advantage of new profitable commercial opportunities, it does not have the freedom to choose, and this significantly limits the actions of management. To improve the economic stability of the enterprise, the parameters of balancing credit policy are identified and its constituent elements are detailed. The parameters of the credit policy are: 1) the list of buyers with whom I enter into sales agreements on the terms of subsequent payment; 2) conditions and scope of commercial credit; 3) sanctions for

late payment of debts; 4) the procedure for debt collection. When building a credit policy should take into account: strategic goals of the enterprise; the existing market situation; competitive position in the market; distribution channels of goods and services. For effective management of receivables, it is recommended: 1) to control the status of settlements with customers; 2) expand the range of potential solvent buyers; 3) balance the ratio of receivables and payables; 4) develop a clear credit policy for existing and potential buyers.

Key words: business activity, receivables, liquidity, solvency, financial stability, analysis.

Постановка проблеми. В сучасних умовах господарської діяльності відносини між підприємствами вийшли на новий рівень перетворень. В умовах жорсткої конкурентної боротьби, нестабільного внутрішнього та зовнішнього економічного середовища, боргові взаємовідносини між суб'єктами підприємницької діяльності значно ускладнилися. Типовим наслідком кризових явищ економічного розвитку підприємств є гостра нестача оборотних активів, яка супроводжується низьким, нераціональним рівнем їх використання. Тому, одним із вагомих завдань менеджменту є ефективне управління дебіторською заборгованістю. Погашення дебіторської заборгованості в стислі терміни, недопущення її збільшення вище допустимої межі – реальна можливість подолати або пом'якшити дефіцит оборотного капіталу.

Наявність дебіторської заборгованості є невід'ємним результатом господарської діяльності підприємства, а оптимізація її обсягу – пріоритетним завданням, яке має своєчасно вирішуватись. Розвиток боргових відносин між підприємствами обумовлює необхідність мати ефективні інструменти управління та контролю за їх рівнем і структурою. Управління дебіторською заборгованістю має виражати загальну стратегію розвитку суб'єкта господарювання. При цьому формується перелік рекомендацій та закладається фундамент основних напрямів на виконання певних операцій щодо оптимізації боргів. На цій основі базується розробка методики впровадження тактичних заходів, направлених на досягнення цілей менеджменту підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дебіторська заборгованість як вагома складова оборотних активів підприємства була і є об'єктом досліджень багатьох українських науковців. Теоретико-прикладні питання економічного змісту дебіторської заборгованості, її класифікації, обліку, процесу документування, контролю, аналізу, аудиту досліджували: Белокоз О.І., Євлаш Т.О., Закревська О.Ю., Кияшко О.М., Кручак Л.В.; формування механізмів управління дебіторською заборгованістю вивчали Белозерцев В.С., Дубровська Є.В., Носач Л.Л., Новікова Н.М., Черненко Л.В., Храпкіна В.В., Юрченко І.А.

Проте, проблеми пошуку шляхів в підвищенні ефективності управління дебіторською заборго-

ваністю залишаються актуальними і сьогодні, про що свідчить аналіз останніх наукових публікацій. Пастернак М.М. [1] деталізовано етапи аналізу дебіторської заборгованості, обґрунтовано рекомендації із застосування математичних методів. Для забезпечення контрольованого рівня дебіторської заборгованості автором запропоновано застосовувати рейтингову оцінку для визначення платоспроможності й надійності потенційних покупців. Також науковець рекомендує використовувати регресійний аналіз та аналіз часового ряду для можливості прогнозування дебіторської заборгованості й визначення її впливу на результати діяльності підприємства. Грицай О.І., Станасюк Н.С. [2] досліджено проблеми обліку товарної дебіторської заборгованості у зв'язку з продовженням терміну непогашення; рекомендовано форми аналітичних таблиць для вивчення стану, динаміки та структури заборгованості; розроблено план-графік та загальний алгоритм управління даним видом активів.

Мулик Т.О., Томчук О.Ф., Федоришина Л.І. [3] вивчали систему аналітичного забезпечення підприємства в умовах антикризового управління. Авторами доведено, що система антикризового управління має забезпечувати належний підхід до заборгованості підприємства, для її ефективного управління, забезпечувати оптимальне співвідношення між дебіторською та кредиторською заборгованостями, не допускати виникнення їх прострочення, систематично здійснювати контроль за розрахунками. Науковцями деталізовано порядок організації аналізу заборгованості підприємства та виділено сукупність показників оцінки її ефективності. Кононенко Л.В., Сисоліна Н.П., Юрченко О.В. [4] акцентують свою увагу на вивчення сучасного стану управління дебіторською заборгованістю, визначенні основних проблем та рекомендацій щодо їх подолання. Автори доводять, що оптимізувати процес управління дебіторською заборгованістю в умовах діджиталізації можна шляхом інтеграції комунікаційних та мережевих технологій.

Метою публікації є обґрунтування методичних положень процедури оцінки дебіторської заборгованості як складової аналізу фінансового стану підприємства, розробка рекомендацій щодо шляхів удосконалення аналітичного інструментарію, який надасть можливість зба-

лансувати інформаційне забезпечення безпеки підприємства в умовах економічної нестабільності та дасть можливість підвищити свою ділову активність.

Виклад основного матеріалу дослідження. Постійні зміни у бізнес-середовищі призводять до розробки нових концепцій та методів бухгалтерського обліку, за допомогою яких управляюча ланка суб'єкта господарювання може отримувати згруповану інформацію про фінансовий стан, результати діяльності та рух грошових коштів економічної одиниці. Зіткнувшись із зростанням конкуренції на ринку, підприємцям потрібно мати можливість підвищувати свою репутацію та вміти усунути негативні фактори впливу на ділову активність. Як зазначає Колісник О.П. "сутність ділової активності підприємства полягає у підвищенні ефективності використання ресурсів господарської діяльності, темпи якої прямо пропорційно залежать від тактичних та стратегічних планів розвитку підприємства" [5]. Саме ділова активність передбачає визначення стабільності фінансового середовища, рівня кредитоспроможності та стійкості положення на ринку.

Однією з конкурентних переваг у сучасних ринкових умовах, яка забезпечить підвищення попиту на товари, роботи, послуги є їх придбання у кредит чи, наприклад, на умовах оплати частинами. У зв'язку з цим виникає дебіторська заборгованість. Управління дебіторською заборгованістю – є вагомим завданням сучасного бізнесу, тому визначення її розмірів, складу, структури та динаміки, а також виявлення впливу змін у розрахункових операціях на фінансовий стан підприємства є основною ціллю її аналізу. Через невигідну кон'юнктуру об'єктивна її величина відіграє важливу роль в забезпеченні ліквідності та фінансової стійкості підприємства [6, с. 13].

Варто зазначити, що ефективне управління дебіторською заборгованістю напряму залежить

не тільки від її кількісного аналізу, а й від якісного, на основі якого з'являється чітке розуміння за яким видом продукції (товарів, робіт, послуг) виникає найбільша її величина. Крім того, ефективна система управління суб'єктом господарювання потребує виявлення загроз та ризиків, визначення частки дебіторської заборгованості у загальній величині оборотних активів підприємства, її середнього значення та розподіл за строками погашення.

Оцінка ділової активності підприємства полягає у вивченні можливостей мобілізації з різних джерел фінансових ресурсів, ефективного їх використання, забезпечення прибутковості та зростання капіталу. Розмір дебіторської заборгованості прямо залежить від умов розрахунків зі своїми клієнтами. Показники ділової активності, зокрема і у частині дебіторської заборгованості, віддзеркалюють ефективність ведення господарської діяльності. Якщо розглядати процес її дослідження, то загалом його можна поділити на шість послідовних етапів (рис. 1).

Дана схема має практичну цінність, яка полягає у підвищенні результативності ведення бізнесу шляхом періодичного аналізу та оптимізації основних економічних показників. З цього випливає, що основними завданнями економічного аналізу дебіторської заборгованості є наступні:

- 1) оцінка стану, складу, структури та динаміки дебіторської заборгованості;
- 2) формування аналітичної інформації, яка дозволить виділяти планові показники дебіторської заборгованості;
- 3) розробка та аналіз політики кредитування клієнтів з обґрунтуванням кредитних лімітів та умов продажу товарів (робіт, послуг) в кредит, а також їх співвідношення з умовами комерційних кредитів, отриманих від постачальників;
- 4) визначення справедливої вартості дебіторської заборгованості у змінному ринковому середовищі.



Рис. 1. Схема управління діловою активністю суб'єкта підприємницької діяльності

Джерело: побудовано за інформацією [7; 8]

Виконання поставлених завдань створить передумови переходу від пасивного контролю за дебіторською заборгованістю (в основному передбачає зведення в обліку даних про склад та структуру заборгованості покупців) до активного – цілеспрямований вплив на результати діяльності суб'єкта господарювання та адаптація бізнесу до змін у зовнішньому ринковому середовищі. При цьому, результати економічного аналізу дебіторської заборгованості є традиційним компонентом інформаційного забезпечення реалізації ринкової та фінансової політики підприємства.

За своєю суттю, згідно з НП(С)БО 10 "Дебіторська заборгованість" [9], дебіторська заборгованість являє собою суму заборгованості дебіторів підприємству на певну дату та визнається активом, якщо існує ймовірність отримання суб'єктом господарювання майбутніх економічних вигід, а також її сума може бути достовірно визнаною. У разі, якщо підприємством буде надано контрагенту товари (роботи, послуги) безоплатно (без отримання компенсації) дебіторська заборгованість не може бути зарахованою на баланс. При визнанні дебіторської заборгованості її класифікують за окремими ознаками, такими як

термін погашення, зв'язок з нормальним операційним циклом, своєчасність погашення, об'єкти щодо яких виникла дебіторська заборгованість (табл. 1).

Варто зазначити, що практичне використання облікової класифікації (табл. 1) дебіторської заборгованості дозволить управлінському персоналу зробити її якісний аналіз у розрізі важливих бізнес-сегментів. Визначення складу і структури даного виду активу є частиною одного з методів формування резерву сумнівних боргів, які займають важливе значення в ефективному управлінні. НП(С)БО 10 "Дебіторська заборгованість" [9] передбачається, що розрахунок резерву сумнівних боргів можна здійснювати за методом "абсолютної суми", або використовуючи коефіцієнт сумнівності. Якщо порівнювати дані методи за національним законодавством, то можна стверджувати, що перший доцільно використовувати підприємствам, які мають не велику кількість контрагентів, оскільки він передбачає дослідження платоспроможності кожного з них. Це є недоліком для компаній, які мають великі

Таблиця 1

**Класифікація дебіторської заборгованості
для потреб бухгалтерського обліку та фінансової звітності**

№ з/п	Класифікаційна ознака	Вид дебіторської заборгованості
1	За терміном погашення	<i>довгострокова</i> – виникає в ході нормального операційного циклу та буде погашена після 12 місяців з дати балансу
		<i>поточна</i> – виникає в ході нормального операційного циклу та буде погашена протягом 12 місяців з дати балансу
2	За ступенем впевненості в погашенні	<i>сумнівна</i> – заборгованість, щодо якої існує невпевненість її погашення боржником
		<i>безнадійна</i> – заборгованість, щодо якої існує впевненість про її неповернення боржником (або за якою минув строк позовної давності)
3	За відношенням до рахунків обліку	<i>довгострокова дебіторська заборгованість</i> – заборгованість за майно, що передано у фінансову оренду; довгострокові векселі одержані
		<i>короткострокові векселі одержані</i> (в національній та іноземній валютах)
		розрахунки з покупцями та замовниками (вітчизняними, іноземними)
		розрахунки з різними дебіторами (за видами авансами, з підзвітними особами, за нарахованими доходами, за претензіями, за відшкодуванням завданих збитків, з державними цільовими фондами, за операціями з деривативами)
4	За відношенням до фінансової звітності	<i>довгострокова дебіторська заборгованість</i>
		<i>дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги</i> (за чистою реалізаційною вартістю)
		<i>дебіторська заборгованість за розрахунками</i> (за виданими авансами, з бюджетом, з нарахованих доходів, із внутрішніх розрахунків)
		інша поточна дебіторська заборгованість
5	За економічним змістом	<i>товарна</i> – виникає в процесі реалізації готової продукції (товарів, робіт, послуг)
		<i>нетоварна</i> – виникає за операціями, які не пов'язані з процесом реалізації

Джерело: побудовано за інформацією [9] з авторським доповненням

обороту, адже вивчення кожного з клієнтів вимагає значного витрачання часу. Тому, для компанії з великою кількістю дебіторів буде доцільним використання другого методу в розрахунок якого покладаються статистичні показники за декілька звітних періодів [6].

Результатом непогашення контрагентом дебіторської заборгованості є скорочення оборотного капіталу, зниження динаміки грошових потоків, зростання ризику збитків, а також збільшення витрат часового ресурсу облікового персоналу. Крім того, на величину дебіторської заборгованості підприємства впливають як внутрішні, так і зовнішні фактори (рис. 2), виявлення яких є результатом її якісного аналізу.

Для цілей внутрішнього контролю є необхідним застосування даних управлінського обліку, що передбачає розрахунок кількісних показників (табл. 2).

Таким чином, щоб управління дебіторською заборгованістю було ефективним, необхідно запроваджувати систему нормування оборотних активів та дебіторської заборгованості, зокрема. Це передбачає розрахунок нормативних показників, їх перевірка на правильність та автоматизування процедури коректування та контролю встановлених норм. Дана система допоможе виключити дефіцит грошових коштів, який може бути викликаний швидким ростом дебіторської заборгованості. По величині оборотності досліджуваного активу можна виявити потреби організації в оборотному капіталі для розширення продажу. Показник періоду погашення дебіторської заборгованості визначає процес руху грошових коштів.

У ході управління підприємством також необхідно підтримувати баланс між різними видами заборгованостей, оскільки недотримання оптимальних їх розмірів співвідношення може свідчити про неефективне використання наявних засобів підприємства. У випадку, якщо коефіцієнт співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованостей більше одиниці, то це говорить про те, що існує ризик необхідності залучення кредитів і позик при недостатці засобів для забезпечення діяльності суб'єкта господарювання. Якщо ж показник даного коефіцієнта менший за одиницю, то можливою є загроза фінансовому стану підприємства за рахунок ймовірності непогашення своїх зобов'язань перед кредиторами. Оптимальне значення коефіцієнта співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості дорівнює одиниці, тобто коли дебіторська заборгованість та зобов'язання перед кредиторами є умовно рівними.

Аналіз ліквідності балансу показує яким має бути співвідношення між розділами активу та пасиву для того, щоб забезпечити можливість продажу продукції (товарів, робіт, послуг) у зазначені строки для погашення виникаючих зобов'язань. При виконанні даного аналізу провадять порівняння активів, які групуються за ступенем ліквідності, з зобов'язаннями по пасиву балансу, за строками погашення. Ліквідність балансу визначається як ступінь покриття зобов'язань підприємства його активами, строк перетворення яких в грошову форму відповідає строку погашення зобов'язань. Найбільш універсальною формою аналізу ліквідності є формування групувальних балансових таблиць (табл. 3).

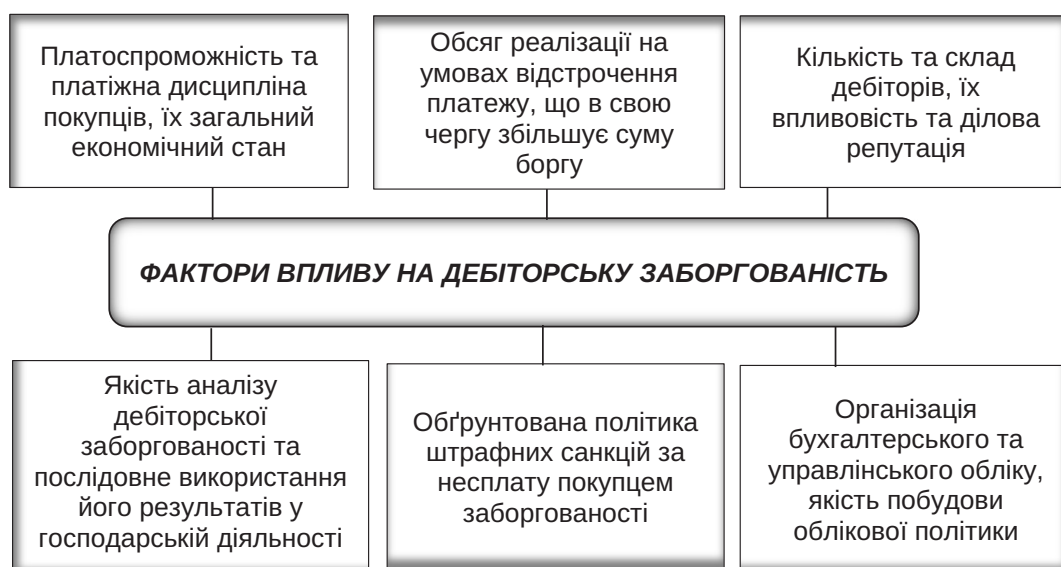


Рис. 2. Фактори впливу на склад, структуру та обсяг дебіторської заборгованості підприємства

Джерело: побудовано за інформацією [8; 10] з авторським доповненням

Таблиця 2

**Методичні вказівки для розрахунку показників ділової активності підприємства
в частині дебіторської заборгованості**

Показник	Розрахунок	Обґрунтування доцільності практичного використання
<i>Оборотність дебіторської заборгованості</i>	Ділення величини чистої виручки від реалізації на середньорічну суму дебіторської заборгованості	Демонструє скільки разів дебітори погасили свої зобов'язання перед підприємством.
<i>Період погашення</i>	Шляхом ділення 360 на оборотність дебіторської заборгованості	Варто порівнювати із значеннями конкурентів (для порівняння варто обирати підприємства, наприклад, за критерієм вартості активів). Має важливе значення розгляд значення показника у динаміці, щоб оцінити позитивну чи негативну тенденцію його зменшення.
<i>Частка заборгованості дебіторів у загальному обсязі поточних активів підприємства, %</i>	Шляхом ділення величини дебіторської заборгованості на поточні активи підприємства та помноживши на 100%	Дає змогу оцінити питому вагу дебіторської заборгованості в частині всіх поточних активів, рівень її динаміку протягом досліджуваного періоду. Чим вищий даний показник, тим менш мобільною є структура майна підприємства.
<i>Частка сумнівної дебіторської заборгованості в загальному обсязі заборгованості, %</i>	Шляхом ділення сумнівної дебіторської заборгованості на загальний показник дебіторської заборгованості та помноживши на 100%	Збільшення частки сумнівних боргів свідчить про виникнення проблеми несплати і потребує прийняття негайних управлінських рішень.
<i>Співвідношення дебіторської заборгованості до кредиторської</i>	Дебіторська заборгованість поділена на суму кредиторської заборгованості	Значне перевищення дебіторської заборгованості над кредиторською заборгованістю створює ризик зменшення фінансової стійкості підприємства і свідчить про необхідність залучення додаткових фінансових джерел.

Джерело: згруповано за інформацією [8; 11]

Таблиця 3

Групи активів та пасивів для аналізу ліквідності балансу

Назва групи (актив)	Характеристика	Назва групи (пасив)	Характеристика
A1 <i>Найбільш ліквідні активи</i>	Грошові кошти та короткострокові фінансові інвестиції	П1 <i>Пасиви, які є терміновими</i>	Кредиторська заборгованість
A2 <i>Активи, які швидко реалізуються</i>	Короткострокова дебіторська заборгованість (платежі по якій очікуються протягом 12 місяців) та ПДВ за придбаними цінностями (податковий кредит)	П2 <i>Короткострокові пасиви</i>	Короткострокові позики
A3 <i>Активи, які повільно реалізуються</i>	Запаси, дебіторська заборгованість, платежі по якій очікуються через 12 місяців, а також інші оборотні активи	П3 <i>Довгострокові пасиви</i>	Довгострокові кредити і позикові засоби
A4 <i>Активи, які важко реалізувати</i>	Необоротні активи	П4 <i>Постійні (стійкі пасиви)</i>	Власний капітал

Джерело: побудовано за інформацією [10; 12]

Абсолютна ліквідність балансу є досяжною лише за виконання наступних співвідношень: $A1 \geq P1$; $A2 \geq P2$; $A3 \geq P3$; $A4 \leq P4$ [12]. У результаті виконання перших трьох співвідношень, останнє також буде справджуватись, тому на

практиці має значення порівняння показників трьох груп по активу та пасиву. Виконання четвертої нерівності несе за собою "балансуючий" характер і в той же час воно має глибокий економічний сенс, оскільки його справдження говорить

про виконання мінімальних умов фінансової стійкості – про наявність в суб'єкта господарювання власних оборотних коштів. Коефіцієнтний аналіз ліквідності підприємства визначається також за допомогою ряду фінансових показників (табл. 4).

Методи управління дебіторською заборгованістю є багатогранними, так Костирко Л.А. виділяє наступні їх категорії [13]:

1) *економічні міри для аналізу та обліку дебіторської заборгованості* – постійний аналіз і моніторинг стану розрахунків, затримок виплат зі сторони підрядників та виявлення причин, оцінка вже наявних заборгованостей, моніторинг фінансового стану контрагентів;

2) *правові міри* – контроль за наявністю необхідних платіжних документів (рахунків-фактур, накладних), а також за змінами умов договорів з клієнтами;

3) *організаційні та управлінські методи* – моніторинг інформації про виконання умов договору контрагентами;

4) *міри по забезпеченню загальної безпеки* – направлені на блокування загроз діяльності підприємства.

Для того, щоб попередити зростання дебіторської заборгованості також важливо створювати систему оцінки боржників на основі їх надійності, платоспроможності та рівня ризику несплати боргу, формувати резерв сумнівних боргів, використовувати факторинг. Розумно побудована політика управління дебіторською заборгованістю дозволить збільшити обсяги реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), установити довготривалі господарські зв'язки, максимізувати прибуток та при цьому зберегти ліквідність і платоспроможність підприємства, знизити рівень операційного ризику та підвищить фінансову безпеку.

Кредитна політика впливає на процес управління дебіторами, тому фінансовий менеджер має формувати її на оптимальному рівні, за якого прибутковість та ліквідність будуть рівними. При цьому варто знайти балансову точку між ліберальними та строгими методами спонукання погашення дебіторської заборгованості (табл. 5).

При визначення кредитного ліміту варто керуватися плановим обсягом продажу у поточному періоді, наприклад, установлювати на місяць

Таблиця 4

Розрахунок коефіцієнтів платоспроможності суб'єкта господарювання

Показник	Порядок розрахунку	Нормативне значення
Загальний показник платоспроможності	$(A1+0,5A2+0,3A3) / (P1+0,5P2+0,3P3)$	Не менше 1
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	(Грошові кошти + Короткострокові фінансові інвестиції) / Поточні зобов'язання	0,2 і більше
Коефіцієнт «критичної оцінки»	(Грошові кошти + Поточні фінансові інвестиції + Короткострокова дебіторська заборгованість) / Поточні зобов'язання	Не менше 1 (допустимі значення 0,7–0,8)
Коефіцієнт поточної ліквідності	Оборотні активи / Поточні зобов'язання	2 – 3,5
Частка оборотних грошових коштів в активах	Оборотні грошові кошти / Валюта балансу	$\geq 0,5$
Коефіцієнт забезпечення власним капіталом	(Власний капітал – Необоротні активи) / Оборотні активи	$\geq 0,1$

Джерело: узагальнено за інформацією [10; 11; 12]

Таблиця 5

Параметри збалансування кредитної політики підприємства

Параметри	Характеристика
Кому продавати товари (роботи, послуги) в кредит (Процес реалізації на умовах наступної оплати)	Розробка стандартів оцінки покупців
Умови надання комерційного кредиту	Залежність вартості товарів (робіт, послуг) від обсягу продажів, строків оплати, виконання інших поставлених завдань покупцю
Обсяг товарного комерційного кредиту	Параметри визначення ліміту товарного кредиту
Санкції	Опис каральних заходів за несплату боргу
Стягнення	Процедура погашення простроченої дебіторської заборгованості

Джерело: згруповано за інформацією [13]

середню граничну межу, яку можна визначити шляхом множення планового показника обсягу продажу за день на строк надання товарного кредиту. При цьому, мається на увазі, що строк кредитування визначений завчасно. Крім того, при побудові кредитної політики необхідно враховувати такі складові:

1) стратегічні цілі підприємства (збільшення обсягу реалізації, максимізація прибутку від кожної одиниці товару, прискорення оборотності активів);

2) існуючу ринкову ситуацію (чи є надання кредитів звичайною практикою для підприємств-конкурентів);

3) конкурентна позиція суб'єкта господарювання на ринку (підприємство є монополістом на ринку чи знаходиться в пошуку нових ефективних засобів боротьби з конкурентами);

4) особливості каналів розподілу товарів та послуг (чи зорієнтоване підприємство на здійснення переважно разових угод, роботу з підприємствами роздрібною торгівлі або з обмеженою кількістю дистриб'юторів, які здійснюють закупки регулярно).

Проаналізувавши вище викладений матеріал, можна стверджувати, що формування політики менеджменту дебіторської заборгованості можна поділити на декілька етапів. Перший етап – це аналіз дебіторської заборгованості за попередні періоди та порівняння результатів з поточним періодом. На другому етапі пропонуємо здійснювати формування принципів політики кредитування відносно дебіторів. Наступний етап – побудова адаптованих систем контролю за рухом і своєчасністю інкасації дебіторської заборгованості, а також системи штрафних санкцій за невиконання або виконання не в повному обсязі зобов'язань. Завершальний етап передбачає забезпечення використання на підприємстві сучасних форм рефінансування дебіторської заборгованості.

Висновки з проведеного дослідження. Ефективне управління дебіторською заборгованістю є передумовою успішного ведення бізнесу, оскільки воно створює умови для його швидкого

зростання та підвищення фінансових показників. При проведенні аналізу стану розрахунків з дебіторами використовується система абсолютних та відносних показників. Абсолютні показники відображають зміни, які відбулися протягом досліджуваного періоду. Проте найбільше значення мають відносні показники, які дозволяють оцінити зміни, які виникли. На основі аналізу економічних показників складається загальний план господарської діяльності, формуються резерви, розробляється політика ведення відносин з контрагентами та складається їх рейтинг для подальшого посилення взаємодії з найбільш "вигідними". Загальними рекомендаціями для управління дебіторською заборгованістю є, по-перше, встановлення контролю за станом розрахунків з покупцями; по-друге, розширення кола потенційних покупців та замовників з ціллю зменшення ризику несплати боргу; по-третє, необхідність слідкування за співвідношенням дебіторської та кредиторської заборгованості, оскільки перевищення дебіторської заборгованості створює загрозу для фінансової стійкості підприємства та залучення джерел фінансування; по-четверте, необхідно розробити чітку кредитну політику, врахувавши при цьому специфіку поточного ринкового стану та діяльності підприємства.

Таким чином, проблеми виникнення та погашення боргових вимог доцільно вирішувати комплексно. При цьому слід враховувати, що дебіторська заборгованість є однією з форм кредитування підприємством своїх клієнтів (покупців, замовників). За відсутності дієвих механізмів стягнення боргів виникає нестача грошових коштів, що призводить до уповільнення оборотності активів та знижує загальну економічну активність суб'єкта господарювання. Для забезпечення оптимальної величини дебіторської заборгованості, своєчасності її погашення слід розробляти та регулярно перевіряти кредитну політику підприємства. А головним завданням менеджменту має бути прийняття таких рішень, які дозволять оцінити й порівняти вигоди, ризики ще на етапі укладання угод на продаж продукції (товарів, робіт, послуг).

Список використаних джерел:

1. Пастернак М.М. Методика аналізу дебіторської заборгованості. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2018. Вип. 23. С. 681–686.
2. Грицай О.І., Станасюк Н.С. Управління дебіторською заборгованістю в контексті її обліково-аналітичного забезпечення. *Економіка і суспільство*. 2018. Вип. 15. С. 825–832.
3. Мулик Т.О., Томчук О.Ф., Федоришина Л.І. Аналітичне забезпечення заборгованості підприємства в умовах антикризового управління. *Економіка, фінанси, менеджмент: актуальні питання науки і практики*. 2019. № 1. С. 146–160.
4. Кононенко Л.В., Сисоліна Н.П. Юрченко О.В. Управління дебіторською заборгованістю: сучасний стан, проблеми, перспективи, інформаційне забезпечення. *Економічний простір*. 2021. № 166. С. 104–109.

5. Колісник О.П. Теоретичні та практичні аспекти обліку і аналізу дебіторської заборгованості у сфері інформації та телекомунікацій. *Електронне наукове фахове видання з економічних наук "Modern Economics"*. 2019. № 15. URL: <https://modecon.mnau.edu.ua> (дата звернення: 08.05.2022).
6. Дубовик М.Ф., Озеран А.В. Концептуальні аспекти міжнародної та української практики формування та використання резерву сумнівних боргів. *Науковий журнал "Альманах науки"*. 2021. № 5 (50). С. 13–18.
7. Яременко Л.М. Формування обліково-аналітичної інформації в управлінні дебіторською заборгованістю підприємства. *Економічний вісник університету: збірник наукових праць учених та аспірантів*. 2017. Вип. 32/1. С. 123–130.
8. Булат Г.В. Аналіз дебіторської заборгованості та напрями удосконалення управління нею. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2020. № 1. С. 222–226.
9. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 "Дебіторська заборгованість" : затв. наказом Міністерства фінансів України від 08.10.1999 р. № 237. Дата оновлення: 29.09.2020. URL: <https://zakon.rada.gov.ua> (дата звернення: 11.05.2022).
10. Кручак Л. Методика аналізу дебіторської заборгованості в системі управління підприємством. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету*. 2016 URL: <http://www.vestnik-ecopom.mgu.od.ua> (дата звернення: 10.05.2022).
11. Демченко Т.А., Слатвінський М.А. Значення проведення аналізу дебіторської заборгованості в діяльності підприємства. *Проблеми та перспективи розвитку підприємництва* : Матеріали XIV Міжнародної науково-практичної конференції (м. Харків, 27 листопада 2020 року). Харків: ХНАДУ. 2020. URL: <https://dspace.udpu.edu.ua> (дата звернення: 17.05.2022).
12. Сапаріна О.Ф., Кірілкіна О.Є. Методологічні основи аналізу дебіторської заборгованості. *Глобальні та національні проблеми економіки. МНУ імені В.О. Сухомлинського*. 2015. Вип. 3. С. 865–868.
13. Костирко Л.А. Аналіз потенціалу фінансової стійкості в системі управління вартістю підприємств. *Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля*. 2015. № 4. URL: <http://nbuv.gov.ua> (дата звернення: 17.05.2022).

References:

1. Pasternak M.M. (2018) Metodyka analizu debitorskoi zaborhovanosti [Methods of analysis of receivables]. *Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky*, vol. 23, pp. 681–686.
2. Hrytsai O.I., Stanasiuk N.S. (2018) Upravlinnia debitorskoiu zaborhovanistiu v konteksti yii oblikovo-analitychnoho zabezpechennia [Accounts receivable management in the context of its accounting and analytical support]. *Ekonomika i suspilstvo*, vol. 15, pp. 825–832.
3. Mulyk T.O., Tomchuk O.F., Fedoryshyna L.I. (2019) Analitychne zabezpechennia zaborhovanosti pidpriemstva v umovakh antykryzovoho upravlinnia [Analytical support of the company's debt in the conditions of anti-crisis management]. *Ekonomika, finansy, menedzhment: aktualni pytannia nauky i praktyky*, no. 1, pp. 146–160.
4. Kononenko L.V., Sysolina N.P. Yurchenko O.V. (2021) Upravlinnia debitorskoiu zaborhovanistiu: suchasnyi stan, problemy, perspektyvy, informatsiine zabezpechennia [Accounts receivable management: current status, problems, prospects, information support]. *Ekonomichnyi prostir*, no. 166, pp. 104–109.
5. Kolisnyk O.P. (2019) Teoretychni ta praktychni aspekty obliku i analizu debitorskoi zaborhovanosti u sferi informatsii ta telekomunikatsii [Theoretical and practical aspects of accounting and analysis of receivables in the field of information and telecommunications]. *Elektronne naukove fakhove vydannia z ekonomichnykh nauk "Modern Economics"*, no. 15. Available at: <https://modecon.mnau.edu.ua> (accessed 08 May 2022).
6. Dubovyk M.F., Ozeran A.V. (2021) Kontseptualni aspekty mizhnarodnoi ta ukrainskoi praktyky formuvannia ta vykorystannia rezervu sumnivnykh borhiv [Conceptual aspects of international and Ukrainian practice of forming and using the reserve of doubtful debts]. *Naukovyi zhurnal "Almanakh nauky"*, no. 5 (50), pp. 13–18.
7. Yaremenko L.M. (2017) Formuvannia oblikovo-analitychnoi informatsii v upravlinni debitorskoiu zaborhovanistiu pidpriemstva [Formation of accounting and analytical information in the management of receivables of the enterprise]. *Ekonomichnyi visnyk universytetu: zbirnyk naukovykh prats uchenykh ta aspirantiv*, vol. 32/1, pp. 123–130.
8. Bulat H.V. (2020) Analiz debitorskoi zaborhovanosti ta napriamy udoskonalennia upravlinnia neiu [Analysis of receivables and areas for improving its management]. *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu. Ekonomichni nauky*, no. 1, pp. 222–226.
9. Natsionalne polozhennia (standart) bukhgalterskoho obliku 10 "Debitorska zaborhovanist" : zatv. nakazom Ministerstva finansiv Ukrainy vid 08 October 1999, no. 237. Data onovlennia: 29 September 2020. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua> (accessed 11 May 2022).

10. Kruchak L. (2016) Metodyka analizu debitorskoi zaborhovanosti v systemi upravlinnia pidpriemstvom [Methods of analysis of receivables in the enterprise management system]. *Naukovyi visnyk Mizhnarodnoho humanitarnoho universytetu*. Available at: <http://www.vestnik-econom.mgu.od.ua> (accessed 10 May 2022).
11. Demchenko T.A., Slatvynskiy M.A. (2020) Znachennia provedennia analizu debitorskoi zaborhovanosti v diialnosti pidpriemstva [The value of the analysis of receivables in the enterprise]. *Problemy ta perspektyvy rozvytku pidpriemnytstva: Materialy KhIV Mizhnarodnoi naukovo-praktychnoi konferentsii (Ukraina, Kharkiv, November, 27, 2020)*. Kharkiv: KhNADU. Available at: <https://dspace.udpu.edu.ua> (accessed 17 May 2022).
12. Saparina O.F., Kirilkina O.Ye. (2015) Metodolohichni osnovy analizu debitorskoi zaborhovanosti [Methodological bases of receivables analysis]. *Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky. MNU imeni V.O. Sukhomlynskoho*, vol. 3, pp. 865–868.
13. Kostyrko L.A. (2015) Analiz potentsialu finansovoi stikosti v systemi upravlinnia vartistiu pidpriemstv [Analysis of the potential of financial stability in the value management system of enterprises]. *Visnyk Skhidnoukrajinskoho natsionalnoho universytetu imeni Volodymyra Dalia*, no. 4. Available at: <http://nbuv.gov.ua> (accessed 17 May 2022).