

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Західноукраїнський національний університет
Вінницький навчально-науковий інститут економіки Західноукраїнського
національного університету

Кафедра фінансів, банківської справи та страхування

УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ЯК СКЛАДОВА
ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВА

Спеціальність: 072 – фінанси, банківська справа, страхування та фондовий ринок
Освітньо-професійна програма: Фінанси

Кваліфікаційна робота

Виконав студент групи Фвнм-21
Д.В. Кравченко

ЗМІСТ

	Стор.
ВСТУП	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА	
6	
1.1. Економічна сутність та класифікація дебіторської заборгованості.....	6
1.2. Методичний інструментарій оцінки ефективності управління дебіторською заборгованістю	11
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА	
17	
2.1. Аналіз складу та структури дебіторської заборгованості підприємства	17
2.2. Моніторинг оцінки ефективності управління дебіторською заборгованістю	27
РОЗДІЛ 3. ВЕКТОРИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ	
34	
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ	39
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	41

ВСТУП

Актуальність теми. В сучасних умовах високої конкуренції та економічної нестабільності ефективне управління дебіторською заборгованістю є невід'ємною складовою забезпечення фінансової стабільності підприємства. Несвоєчасне погашення зобов'язань дебіторами значно впливає на ліквідність та обмежує фінансові можливості суб'єктів господарювання, спричиняючи ризики втрати платоспроможності та ускладнюючи реалізацію стратегічних цілей.

З огляду на те, що дебіторська заборгованість є ключовим елементом оборотного капіталу, її ефективне управління дозволяє підтримувати стабільний грошовий потік підприємства, зменшувати ризики втрат від безнадійних боргів та забезпечити оптимальне використання фінансових ресурсів. Крім того, системний підхід до управління дебіторською заборгованістю дозволяє підприємствам адаптуватися до швидкозмінних ринкових умов, зокрема шляхом розробки ефективної кредитної політики та запровадження моніторингу інноваційних інструментів.

Враховуючи виклики сучасної економіки, тема кваліфікаційного дослідження є актуальною як для теоретичних досліджень, так і для практичного застосування, спрямована на пошук шляхів підвищення фінансової незалежності та стійкості сучасних підприємств.

Питання управління дебіторською заборгованістю в системі фінансового менеджменту досліджувалися багатьма науковцями та практиками, серед яких можемо відмітити: І. О. Бланка, О. М. Бандурку, Я. В. Воловець, Є. В. Дубровську, Є. Ю. Мордань, Соломаху А. О., Н. М. Новікову та інших.

Метою дослідження кваліфікаційної роботи є розробка теоретичних засад, методичних підходів і практичних рекомендацій щодо підвищення ефективності управління дебіторською заборгованістю як ключової складової фінансового менеджменту підприємства для забезпечення його фінансової стабільності, ліквідності та конкурентоспроможності.

Для досягнення поставленої мети необхідно вирішити такі *завдання*:

- Проаналізувати теоретичні аспекти управління дебіторською заборгованістю, її сутність та роль у фінансовому менеджменті підприємства.
- Дослідити існуючі підходи до класифікації дебіторської заборгованості.
- Провести аналіз складу, структури та динаміки дебіторської заборгованості на прикладі підприємства ТОВ «Сільпо-Фуд».
- Оцінити ефективність управління дебіторською заборгованістю підприємства ТОВ «Сільпо-Фуд», враховуючи ризики та вплив на ключові фінансові показники.
- Визначити вектори підвищення ефективності управління дебіторською заборгованістю та сформулювати напрями їх досягнення.
- Розробити рекомендації щодо вдосконалення кредитної політики, оптимізації процесу інкасації заборгованості та запровадження моніторингу інноваційних інструментів.

Об'єктом дослідження виступають процеси управління дебіторською заборгованістю в контексті фінансового менеджменту підприємства.

Предметом дослідження є теоретико-методичні засади та практичні аспекти оцінки, аналізу та вдосконалення управління дебіторською заборгованістю з метою забезпечення фінансової стабільності та підвищення ефективності діяльності підприємства.

Наукова новизна роботи полягає в теоретичному та практичному вдосконаленні підходів до управління дебіторською заборгованістю, а також систематизації комплексу інструментів, які забезпечують підвищення ефективності фінансового менеджменту підприємства. Зокрема, за результатами кваліфікаційного дослідження:

1. Систематизовано теоретичні положення щодо класифікації дебіторської заборгованості з урахуванням сучасних економічних умов, зокрема впливу макроекономічних ризиків та нестабільності ринкової кон'юнктури.
2. Надано рекомендації до оцінки ефективності управління дебіторською заборгованістю, яка базується на комплексному аналізі фінансової стійкості підприємства та оборотності активів.
3. Вдосконалено систему управління дебіторською заборгованістю через впровадження комплексного методичного інструментарію.

4. Апробовано методику аналізу впливу дебіторської заборгованості на фінансову стійкість підприємства, що дозволяє формувати необхідну стратегію управління кредитною політикою підприємства.

5. Запропоновані практичні рекомендації щодо вдосконалення кредитної політики підприємства, що забезпечують оптимальне співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості зі зниженням фінансових ризиків.

Ці положення мають теоретичну та практичну цінність для оптимізації фінансового менеджменту сучасних підприємств.

Практичне значення кваліфікаційного дослідження представлено в розробці рекомендацій щодо оптимізації управління дебіторською заборгованістю, які допомагають підприємствам підвищити фінансову стабільність та ефективність. Запропоновані підходи сприяють вдосконаленню кредитної політики підприємства, покращенню оборотності активів та впровадженню сучасних технологій моніторингу та контролю заборгованості. Це дозволяє підприємствам ефективніше управляти фінансовими потоками, адаптуватися до змін ринкових умов і забезпечити сталий розвиток. Результати дослідження можуть бути впроваджені в практичну діяльність вітчизняних підприємств для підвищення ефективності управління чистим грошовим потоком та зниження ризиків, пов'язаних із неплатежами.

Методи дослідження, використані під час проведення кваліфікаційного дослідження, базуються на економіко-статистичному аналізі для оцінки структури та динаміки дебіторської заборгованості, логічному та порівняльному аналізі для визначення ефективності існуючих підходів, а також системному підході для розробки рекомендацій з оптимізації управління. Використання цих методів забезпечує комплексний підхід до вивчення теми і формування практичних рішень. Теоретико-методичну основу дослідження становлять наукові праці вітчизняних і зарубіжних учених у галузі фінансового менеджменту, економічного аналізу та управління дебіторською заборгованістю, законодавчі та нормативні акти, що регулюють операції з виникнення та списання дебіторської заборгованості, фінансові звіти підприємств, дані статистичних органів та ін.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Економічна сутність та класифікація дебіторської заборгованості

Ефективне управління дебіторською заборгованістю є ключовою складовою фінансового менеджменту підприємства, що забезпечує його ліквідність, стабільність та безперервність операційної діяльності. Однак для того, щоб управління було дієвим, недостатньо лише прийняти поточні рішення щодо стягнення боргів чи оптимізації кредитної політики. Важливо мати глибоке розуміння структури, обсягу, динаміки та ризиків, пов'язаних із дебіторською заборгованістю.

Дебіторська заборгованість - це суми, які підлягають сплаті підприємству його покупцями та замовниками за товари, роботи чи послуги, реалізовані на умовах відстроченого платежу. Вона є частиною оборотних активів підприємства, що відображає очікувані фінансові надходження в майбутньому [6].

Виходячи з вищезазначеного, «дебітори — це фізичні або юридичні особи, які внаслідок здійснених раніше господарських операцій заборгували підприємству відповідні суми грошових коштів, їх еквівалентів чи інших активів» [6]. Вони виступають однією з ключових складових економічних відносин між суб'єктами господарювання.

Таким чином, дебіторська заборгованість представляє собою зобов'язання контрагентів перед підприємством, що має місце в процесі його господарської діяльності та є елементом фінансового управління.

Дослідники наводять різноманітні підходи до формулювання поняття «дебіторська заборгованість», що свідчить про багатогранність цього економічного терміну. Так, Є. В. Дубровська розглядає дебіторську боргованість як грошові кошти, які дебітори зобов'язані сплатити підприємству [14]. На думку О.П. Колісника, І.О. Замота, це поняття охоплює борги, що

виконуються в процесі господарської діяльності [20]. Окрему позицію висловлює І. О. Бланк, який уточнює, що дебіторська заборгованість - це сукупність зобов'язань юридичних та фізичних осіб підприємству, що виникають у зв'язку з розрахунками за товари, виконані роботи чи надані послуги, а також через авансові платежі та інші операції. Таким чином, можна стверджувати, що дебіторська заборгованість охоплює всі види заборгованостей, які контрагенти мають погасити підприємству за результатами фінансово-господарських відносин. Вона є ключовим елементом оцінки ліквідності та управління активами підприємства. [6]

В умовах сучасної економічної парадигми, управління дебіторською заборгованістю залишається однією з ключових проблем в аспекті збереження фінансової стабільності підприємств, що функціонують на території України. Несвоєчасне погашення зобов'язань дебіторами спричинює дефіцит грошових коштів, що, у свій час, збільшує потребу суб'єктів господарювання в додаткових оборотних фінансових ресурсах для забезпечення поточної діяльності. Це негативно впливає на фінансову стійкість підприємства, створюючи ризики для його платоспроможності та стійкості.

У таких умовах необхідно проводити оперативний перегляд підходів до взаємодії з покупцями та забезпечити дієвий механізм інкасації заборгованості. Розуміння причини виникнення прострочень і запровадження ефективних інструментів управління дебіторською заборгованістю є критичними для збереження стабільності та розвитку бізнесу.

Стан, обсяг і якість дебіторської заборгованості мають значний вплив на фінансовий стан підприємства. В цілому, рівень дебіторської заборгованості, формується під впливом різноманітних чинників, серед яких ключову роль відіграють такі:

- Вид продукції та рівень насиченості нею ринку - попит на продукцію, обсяги продажу в кредит і швидкість повернення коштів.

- Договірні умови з партнерами - умови постачання, строки оплати та можливість відстрочення платежу формують правила взаємодії між підприємством і його покупцями.

- Система розрахунків, прийнята на підприємстві - використання авансових платежів, акредитивів або інших форм розрахунків впливає на структуру заборгованості.

- Платоспроможність дебіторів - здатність контрагентів повністю виконувати свої зобов'язання є ключовим фактором ефективного управління дебіторською заборгованістю [6].

Таким чином, ефективне управління дебіторською заборгованістю потребує комплексного підходу, що враховує всі зазначені фактори, задля забезпечення фінансової стабільності та ліквідності підприємства.

Класифікація дебіторської заборгованості базується на різних критеріях, що відображають її природу та особливості. Підходи до такої класифікації є досить різноманітні та відображають точки зору окремих дослідників і практиків. Найпоширеніші критерії для класифікації дебіторської заборгованості включають такі основні ознаки [11]:

- За строками погашення та забезпеченням зв'язку з операційним циклом: розрізняють короткострокову та довгострокову заборгованість, а також ту, що пов'язана з нормальним операційним циклом підприємства.

- За об'єктами заборгованості: включає заборгованість за товари, роботи, послуги, видані аванси, розрахунки з бюджетом та іншими юридичними чи фізичними особами.

- За строками погашення: виокремлюють поточну (вчасно сплачену) та прострочену заборгованість, яка може нести ризик неплатежів.

- За категорією контрагентів: розрізняють дебіторську заборгованість залежно від типу боржників — фізичні особи, юридичні особи, державні установи тощо [11].

Такий підхід до класифікації дозволяє комплексно оцінити структуру дебіторської заборгованості, проаналізувати ризики її виникнення та остаточно розробити ефективні стратегії управління цією заборгованістю.

У таблиці 1.1 представлено загальний огляд основних підходів до класифікації дебіторської заборгованості відповідно до методології В.О. Гуні [11]. Автор пропонує різноманітні критерії, склад і характеристики даної економічної категорії.

Таблиця 1.1

Загальний огляд основних підходів до класифікації дебіторської заборгованості [11]

Класифікаційна ознака	Види дебіторської заборгованості
За тривалістю	Довгострокова (понад один рік), короткострокова (до одного року)
За терміном виконання зобов'язань	Поточна (вчасно сплачена), прострочена (з перевищенням встановлених строків)
За характером діяльності підприємства	Заборгованість, що виникла внаслідок основної діяльності, фінансової діяльності або інвестиційної діяльності підприємства
За видами дебіторів	Заборгованість покупців і замовників, дочірніх організацій, працівників підприємства, державного бюджету, позабюджетних фондів, інших дебіторів
За доцільністю	Виправдана (економічно обґрунтована), невиправдана (внаслідок помилок, зловживань чи інших пошкоджень)
За регулярністю проведення угод	Заборгованість, що виникла від регулярних угод (повторюваних операцій) або від нерегулярних (разових) угод.
За якісним складом	Надійна (підлягає стягненню), сумнівна (потребує додаткового аналізу), безнадійна для стягнення (нереальна)
За можливістю поступки прав вимоги	Заборгованість, що може бути передана за договором та заборгованість, передача якої заборонена законодавством або умовами договору
За забезпеченням	Забезпечена (гарантіями, заставою, іншими механізмами), незабезпечена (без додаткових гарантій)
За ступенем ризику	Високий ризик, середній ризик, низький ризик (залежно від фінансової стійкості дебітора та ймовірності виконання зобов'язань)
За можливістю планування	Запланована (очікувана забороненість у межах господарської діяльності), незапланована (виникла несподівано, через зовнішні фактори або форс-мажорні обставини)
За можливістю контролю	Контрольована (підлягає управлінню та здійсненню впливу з боку підприємства), неконтрольована (виникла внаслідок незалежних від підприємства обставин, наприклад, банкрутства дебітора чи змін у законодавстві)

**Джерело: складено на основі даних [11].*

Класифікація дебіторської заборгованості є інструментом для аналізу та управління фінансовим станом підприємства. Вона дозволяє деталізувати природу заборгованості, її джерела та вплив на діяльність суб'єкта господарювання. Розподіл дебіторської заборгованості за тривалістю, термінами виконання зобов'язань, характером діяльності та іншими критеріями сприяють глибшому розумінню її структури та ключових особливостей.

Особливу увагу привертають класифікаційні ознаки, які можуть оцінити рівень ризику, якість боргів і платоспроможність дебіторів. Важливим є розподіл також заборгованості за забезпеченням, що впливає на ймовірність її повернення. Виділення категорій заборгованості, які підлягають плануванню та контролю, допоможе підприємству ефективніше управляти фінансовими потоками у перспективі.

Загалом, класифікація є не лише засобом аналізу, а й основою для ухвалення управлінських рішень. Вона дозволяє вчасно виявляти проблемні зони, зменшувати ризики неплатежів та підвищувати фінансову стабільність. Ефективне використання класифікаційних підходів дає змогу підприємствам посилювати контроль за дебіторською заборгованістю, підвищуючи свою ліквідність та фінансову стабільність.

Управління дебіторською заборгованістю є ключовим елементом фінансового менеджменту підприємства, після чого впливає на його ліквідність, платоспроможність та загальну фінансову стабільність. Ефективне управління цією заборгованістю дозволяє мінімізувати ризики неплатежів, оптимізувати грошові потоки та забезпечити безперервність операційної діяльності.

До основних задач управління дебіторською заборгованістю, необхідно віднести такі [22]:

1. Розробка кредитної політики, що передбачає встановлення чітких умов надання комерційного кредиту клієнтам (покупцям та замовникам), включаючи визначення термінів оплати, розмірів кредитних лімітів та можливих знижок за дострокову оплату.

2. Оцінка кредитоспроможності покупців та замовників через проведення аналізу фінансового стану потенційних та існуючих контрагентів для визначення їхньої спроможності повністю виконати фінансові зобов'язання.

3. Моніторинг та контроль заборгованості, на базі регулярного аналізу структури та динаміки дебіторської заборгованості, виявлення прострочених платежів та здійснення заходів щодо їх стягнення.

4. Використання інструментів рефінансування, зокрема застосування факторингу, форфейтингу або сек'юритизації для прискорення надходження грошових коштів та зниження ризиків, пов'язаних із дебіторською заборгованістю.

5. Створення резервів під сумнівні борги, що забезпечується на основі формування резервів для покриття можливих втрат від непогашених боргів, що дозволяє зменшити негативний вплив на фінансові результати підприємства [22].

Ефективне управління дебіторською заборгованістю сприяє підвищенню оборотності активів, зниженню потреб у зовнішньому фінансуванні та підвищенню показників рентабельності. Навпаки, неефективне управління може призвести до накопичення прострочених боргів, зростання витрат на стягнення заборгованості та зниження фінансової стійкості підприємства.

Таким чином, управління дебіторською заборгованістю є невід'ємною складовою фінансового менеджменту, що вимагає системного підходу та постійного контролю для забезпечення фінансової стабільності та конкурентоспроможності підприємства.

1.2. Методичний інструментарій оцінки ефективності управління дебіторською заборгованістю

Аналіз дебіторської заборгованості є наступним логічним етапом в її управлінні, що дозволяє підприємству оцінити поточний стан фінансових

взаємовідносин із дебіторами, визначити проблемні зони та прийняти обґрунтовані управлінські рішення. У контексті сучасних економічних викликів системний аналіз стає необхідним для розробки дієвих стратегій зменшення ризиків, пов'язаних із несвоєчасними платежами.

Розглянемо основні етапи аналізу дебіторської заборгованості, які можуть оцінити її вплив на фінансовий стан підприємства та забезпечити ефективність управління цим активом.

Для того щоб управління дебіторською заборгованістю було ефективним, необхідно мати чітке виявлення про її структуру, динаміку та ключові показники. Аналіз дебіторської заборгованості дозволяє не тільки виявити основні проблеми, такі як прострочені платежі або ризики безнадійних боргів, але й оцінити ефективність поточної фінансової політики підприємства. Таким чином, аналіз дебіторської заборгованості стає невід'ємною частиною процесу управління. Він забезпечує підприємство інструментами для:

- оцінки фінансового стану дебіторів;
- прогнозування надходжень від реалізації продукції;
- визначення оптимальної частки заборгованості в обігових активах;
- прийняття рішень щодо змін у кредитній політиці або механізмах стягнення боргів.

Відповідно з дослідженнями науковців та практиків [22, 28, 30, 39, 40, 43], аналіз ефективності управління дебіторською заборгованістю підприємства важливо проводити у визначеній комбінації за допомогою кількісних та якісних показників. На першому етапі слід провести горизонтальний і вертикальний аналіз, який дає змогу оцінити склад і структуру компонентів дебіторської заборгованості, а також визначити її частку в загальній структурі оборотних активів і валюті балансу підприємства.

Після цього доцільно проаналізувати динаміку відповідних аналітичних показників (табл. 1.2), що дозволяє визначити тенденції та зміни у фінансовому стані підприємства.

Характеристика основних аналітичних показників стану дебіторської заборгованості [6, 9, 15, 43]

Аналітичний показник	Порядок проведення розрахунків	Напрямок рекомендованої динаміки
Оцінка відповідності дебіторської заборгованості	Аналіз за видами (товарний, комерційний кредит тощо) та «віковими групами» (0–30 днів, 31–60 днів і т.д.), візуалізація результатів у табличному або графічному вигляді.	Зменшення значення показника
Середній чистий дохід від реалізації продукції на одного працівника	Чистий дохід від реалізації продукції / Середня кількість найманих працівників	Збільшення значення показника
Коефіцієнти оборотності оборотних активів	Чистий дохід від реалізації продукції / Оборотні активи	Збільшення значення показника
Період (час) погашення дебіторської заборгованості	$360 / \text{Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості підприємства}$	Змінення, якщо це не буде перешкоджати безперервності виробництва
Коефіцієнти оборотності дебіторської заборгованості	Чистий дохід від реалізації продукції / Середньорічна дебіторська заборгованість	Збільшення значення показника
Оцінка безнадійних боргів	Аналіз ймовірності виникнення безнадійних боргів на основі строків прострочення (0–30 днів — 5%, понад 360 днів — 95%). Формування резерву для покриття таких боргів.	Зменшення значення показника
Коефіцієнт покриття дебіторської заборгованості	Середньорічна дебіторська заборгованість / Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції	Зменшення значення показника
Час погашення кредиторської заборгованості	$360 / \text{Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості}$	Зменшення значення показника
Коефіцієнти оборотності кредиторської заборгованості	Чистий дохід (виручка) від реалізації / Середньорічна кредиторська заборгованість	Зменшення значення показника
Співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованостей підприємства	Дебіторська заборгованість на відповідний період / Кредиторська заборгованість за аналогічний період	Рекомендоване значення показника складає - 1

Отже, поєднання управління та аналізу дебіторської заборгованості забезпечує підприємствам інструменти для досягнення фінансової стабільності та конкурентоспроможності в умовах сучасного ринкового середовища.

Для підприємства важливо уникати значного зростання дебіторської заборгованості, що може негативно вплинути на фінансову стабільність.

Водночас зростання кредиторської заборгованості може сприяти збільшенню грошових потоків суб'єкта господарювання, якщо воно відбувається в межах допустимих фінансових норм.

Дебіторська заборгованість також впливає на ліквідність підприємства через терміни її обороту. Чим вищий коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості, тим більша ліквідність відповідного підприємства, що свідчить про ефективне управління її оборотними активами.

Наявність дебіторської заборгованості сигналізує про тимчасове вилучення частини фінансових ресурсів підприємства з його обороту, що обмежує можливості ефективного використання цих коштів. У випадках значних обсягів дебіторської заборгованості це може стати причиною фінансових труднощів, погіршує ліквідність підприємства та ускладнює виконання поточних зобов'язань. Така ситуація може негативно вплинути на платоспроможність підприємства, створюючи ризики для його стабільного функціонування [34].

Водночас кредиторська заборгованість свідчить про використання підприємством зовнішніх джерел фінансування для покриття короткострокових потреб. Це може бути корисним інструментом для підтримання ліквідності та забезпечення безперебійності операційної діяльності. Проте зростання кредиторської заборгованості створює ризик втрати фінансової незалежності підприємства, через що створюється залежність від кредиторів. Крім того, великі обсяги такої заборгованості можуть негативно позначатися на фінансовій стійкості компанії, збільшуючи ризик неплатоспроможності у випадку неприйнятних змін на ринку чи порушення термінів оплати.

Збалансування управління дебіторською та кредиторською заборгованістю є ключовим чинником для підтримки фінансової стійкості підприємства, забезпечення його ліквідності та мінімізації ризиків втрати фінансової стійкості в довгостроковому періоді.

Дебіторська заборгованість відіграє важливу роль у визначенні ліквідності балансу підприємства. Її обсяг має забезпечити можливість своєчасного погашення короткострокових кредитів і позик, тобто бути не меншим за ці зобов'язання. Це може свідчити про достатній рівень ліквідності,

що дозволяє підприємству утримувати фінансові зобов'язання без залучення додаткових ресурсів [43].

З іншого боку, кредиторська заборгованість також є елементом управління фінансами. В ідеальних умовах обсяг її має дорівнювати дебіторській заборгованості або перевищувати її. Це говорить про те, що підприємство ефективно використовує кредиторські ресурси для забезпечення своєї операційної діяльності. Збалансоване співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованостей є ключовим для підтримки фінансової стабільності підприємства, його ліквідності та здатності до стійкого розвитку.

Якісні методи оцінки ефективності управління дебіторською заборгованістю спрямовані на вдосконалення організаційних процесів та стратегій, які впливають на стан і динаміку цього виду активів. Вони передбачають аналіз кредитної політики підприємства, що охоплює оцінку умов кредитування, перевірку платоспроможності клієнтів і належне оформлення угод. Ефективна кредитна політика послабить ризики утворення прострочених боргів, сприяючи стабільному фінансовому стану підприємства [30].

Система контролю за рівнем дебіторської заборгованості є ще одним аспектом. Вона включає регулярний моніторинг стану заборгованості, використання сучасного програмного забезпечення для автоматизації обліку та аналізу, а також чітке визначення відповідальності працівників, які виконують управління цією заборгованістю. Завдяки цьому можна оперативно виявляти проблемні питання та вчасно вживати превентивні заходи.

Робота з простроченою заборгованістю є окремою складовою, яка вимагає детального аналізу причини виникнення затримок у платежах і розробки механізмів їх подолання. Це може включати переговори з клієнтами, реструктуризацію боргу, запровадження штрафів чи передачу справ до суду. У деяких випадках доцільно залучати факторингові компанії або використовувати страхування кредитних ризиків [30].

Важливим елементом є підтримка партнерських відносин із клієнтами, що базується на довірі та прозорій комунікації. Надійні взаємини допомагають уникати конфліктів і сприяють своєчасному виконанню фінансових зобов'язань.

Гнучкість у вирішенні фінансових проблем клієнтів, наприклад, через реструктуризацію боргу, сприяє збереженню довгострокових партнерських зв'язків.

Крім того, впровадження внутрішніх регламентів і стандартів управління дебіторською заборгованістю забезпечує чітке виконання процедур і знижує ризики. Регулярний аналіз результатів, перегляд стратегій та адаптація до змін у фінансовому середовищі дозволяє підприємству підтримувати ефективне управління дебіторською заборгованістю та забезпечувати стабільність свого фінансового стану.

Отже, ефективне управління дебіторською заборгованістю є ключовим елементом забезпечення фінансової стійкості та конкурентоспроможності сучасних підприємств. Всебічний підхід до аналізу та контролю дебіторської заборгованості дозволяє не тільки виявляти ризики, пов'язані з відстроченими платежами або безнадійними боргами, але й розробляти дієві стратегії для оптимізації фінансових потоків.

Поєднання якісних і кількох методів оцінки ефективності управління дебіторською заборгованістю, впровадження сучасних інструментів моніторингу та належна організація кредитної політики сприяють мінімізації фінансових втрат та підвищенню ліквідності підприємства. За таких умов, управління дебіторською заборгованістю виступає не лише інструментом оцінки та контролю, але й є стратегічним механізмом, що визначає фінансове здоров'я та довгострокову життєздатність підприємства.

РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

2.1. Аналіз складу та структури дебіторської заборгованості підприємства

Впровадження ефективного механізму управління дебіторською заборгованістю на вітчизняних підприємствах залежить передусім від можливості забезпечення їх безперервної діяльності. Це можливо шляхом оптимізації використання оборотних активів, зокрема через зменшення обсягів невикористовуваних ресурсів, прискорення їх оборотності, раціоналізація тривалості виробничого циклу, а також підвищення фінансової безпеки та ліквідності підприємства. Зазначений підхід спрямований на раціоналізацію управлінських процесів, ефективне використання ресурсів та розробку стратегій, які сприяють стійкому розвитку суб'єкта господарювання на перспективу.

Ретельне дослідження динаміки та обсягів дебіторської заборгованості є ключовим етапом для забезпечення ефективного управління фінансами підприємства. Це дослідження включає аналіз змін у часі, виявлення тенденцій зростання чи зменшення заборгованості, а також оцінку її частки в загальній структурі оборотних активів. Важливо не лише вивчити відсоткову складову дебіторської заборгованості, а й здійснити детальний аналіз структури оборотних активів у цілому, щоб розрахувати, які складові мають найбільший вплив на фінансову стійкість та ліквідність підприємства [43].

На основі таких даних необхідно оцінити, як саме дебіторська заборгованість впливає на ключові показники діяльності підприємства, зокрема на його фінансову ефективність, обіговість капіталу та можливість реалізації стратегічних цілей. Наступним етапом є встановлення кореляції між обсягом заборгованості та здатності підприємства підтримувати стабільний розвиток і підвищувати конкурентоспроможність на ринку. Це дозволяє сформулювати

рекомендації щодо оптимізації управлінських процесів, скорочення ризиків та розробки стратегій, спрямованих на стійке зростання ефективності підприємства [6].

Оскільки підприємства оптової та роздрібної торгівлі мають найбільшу питому вагу дебіторської заборгованості в структурі активів серед вітчизняних суб'єктів господарювання, актуальним є проведення глибокого аналізу цієї заборгованості. У даному дослідженні об'єктом аналізу обрано Товариство з обмеженою відповідальністю «Сільпо-Фуд», період дослідження – 2021-2023 рр.

Першим етапом аналізу є оцінка активів підприємства, що забезпечує визначення їх загального обсягу та структури в динаміці за три роки. Це дозволяє зрозуміти, як змінювалися ресурси підприємства в часі та виявити основні тенденції у використанні оборотних активів. Наступним кроком є визначення частки дебіторської заборгованості в загальній структурі оборотних активів підприємства, а також оцінка її ролі у фінансовій діяльності.

Для проведення аналізу використано дані фінансової звітності підприємства, представленої в додатках А1, А2, на основі якої побудовано таблиці 2.1-2.2. Ці таблиці відображають структурні та динамічні зміни активів підприємства, акцентуючи увагу на дебіторській заборгованості, що дозволяє зробити висновки про її вплив на фінансову стійкість та ефективність діяльності ТОВ «Сільпо-Фуд».

На основі проведеного аналізу активів ТОВ «Сільпо-Фуд» за 2021–2023 роки можна зробити такі висновки:

У 2023 році порівняно з 2022 роком спостерігається зменшення основних засобів на 1,61 млн грн (-9,36%). У порівнянні з 2021 роком скорочення становить 1,2 млн грн (-7,14%). Це свідчить про зменшення інвестицій у довгострокові активи або амортизацію без належного оновлення.

Інші необоротні активи зазнали значного скорочення у 2023 році на 0,49 млн грн (-9,78%) відносно 2022 року та на 2,34 млн грн (-34,2%) порівняно з

2021 роком. Це може бути наслідком оптимізації активів або продажу незадіяних необоротних ресурсів.

Таблиця 2.1

Динаміка обсягу активів ТОВ «Сільпо-Фуд»

за 2021-2023 роки, тис. грн.

Показники	2021 (тис. грн)	2022 (тис. грн)	2023 (тис. грн)	Абсолютни й приріст 2023/2022 (тис. грн)	Відносни й приріст 2023/2022 (%)	Абсолютни й приріст 2023/2021 (тис. грн)	Відносни й приріст 2023/2021 (%)
Основні засоби	16813770	17226900	15613778	-1613122	-9.36	-1199992	-7.14
Інші необоротні активи	6838603	4987855	4500000	-487855	-9.78	-2338603	-34.2
Запаси	6461622	5973568	4819319	-1154249	-19.32	-1642303	-25.42
Дебіторська заборгованість за товари	5482730	2620133	6498721	3878588	148.03	1015991	18.53
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	51862	46204	40278	-5926	-12.83	-11584	-22.34
Грошові кошти та їх еквіваленти	1163038	1066300	1418482	352182	33.03	255444	21.96
Інші оборотні активи	137549	201156	116716	-84440	-41.98	-20833	-15.15
Всього активів	38660343	33669438	33358509	-310929	-0.92	-5301834	-13.71

У 2023 році запаси зменшилися на 1,15 млн грн (-19,32%) порівняно з 2022 роком та на 1,64 млн грн (-25,42%) у порівнянні з 2021 роком. Таке зменшення може свідчити про скорочення обсягів діяльності, оптимізацію запасів або зміни у політиці постачання.

Обсяг дебіторської заборгованості за товари демонструє значне зростання у 2023 році на 3,88 млн грн (+148,03%) відносно 2022 року та на 1,02 млн грн (+18,53%) порівняно з 2021 роком. Це може свідчити про збільшення обсягу

продажів у кредит або зростання проблем із погашенням заборгованості клієнтами.

Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом у 2023 році скоротилася на 5,93 тис. грн (-12,83%) порівняно з 2022 роком та на 11,58 тис. грн (-22,34%) відносно 2021 року. Це свідчить про зменшення обсягу розрахунків із бюджетом, можливо, через зниження фінансових зобов'язань перед державою.

У 2023 році спостерігається приріст грошових коштів на 0,35 млн грн (+33,07%) порівняно з 2022 роком, але загальний рівень коштів зберігається на невисокому рівні. Це позитивний сигнал, який може свідчити про зростання ліквідності.

Інші оборотні активи у 2023 році скоротилися на 84,44 тис. грн (-42%) порівняно з 2022 роком і на 20,83 тис. грн (-15,14%) відносно 2021 року. Це може бути результатом зниження обсягів діяльності або переоцінки непотрібних активів.

Отже, дані табл. 2.1. свідчать про зниження активності підприємства ТОВ «Сільпо-Фуд» у 2023 році порівняно з попередніми роками. Відбувається скорочення необоротних та оборотних активів, що може бути пов'язано з економічними труднощами, оптимізацією діяльності або зовнішніми факторами. Попри це, позитивним є збільшення грошових коштів, що свідчить про покращення ліквідності. Підприємству слід приділити увагу ефективності управління активами, зокрема дебіторською заборгованістю та основними засобами.

Для оцінки фінансового стану та ефективності управління ресурсами підприємства важливо проаналізувати структуру його активів. Такий аналіз дозволяє зрозуміти, як компанія розподіляє свої ресурси між основними та оборотними активами, а також розмістити ключові зміни, які відбулися в складі активів за досліджуваний період. Аналіз структури активів ТОВ «Сільпо-Фуд» відобразимо у табл. 2.2.

Таблиця 2.2

Аналіз змін структури активів ТОВ «Сільпо-Фуд» за 2021-2023 роки

Показники	Частка 2021 (%)	Частка 2022 (%)	Частка 2023 (%)	Зміна частки 2022/2021 (%)	Зміна частки 2023/2022 (%)	Зміна частки 2023/2021 (%)
Основні засоби	43.49	51.17	53.03	7.68	1.86	9.54
Інші необоротні активи	17.69	14.81	13.64	-2.88	-1.17	-4.05
Запаси	16.71	17.74	17.58	1.03	-0.16	0.87
Дебіторська заборгованість за товари	14.18	7.78	7.58	-6.4	-0.2	-6.6
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	0.13	0.14	0.14	0.01	0.0	0.01
Грошові кошти та їх еквіваленти	3.01	3.17	3.03	0.16	-0.14	0.02
Інші оборотні активи	0.36	0.6	0.61	0.24	0.01	0.25
Всього активів	100.0	100.0	100.0	0.0	0.0	0.0

Виходячи з даних табл. 2.2, можемо зробити висновок, що за період 2021-2023 рр. у структурі активів ТОВ «Сільпо-Фуд» відбулися помітні зміни.

Основні засоби займають найбільшу питому вагу, яка постійно зростала. Це може бути пов'язано з модернізацією, розширенням виробничих потужностей або оновленням основних засобів. Такий тренд є позитивним показником для підприємства, орієнтованого на довгостроковий розвиток.

Інші необоротні активи, навпаки, зменшили свою частку у загальній структурі активів, що може бути результатом скорочення інвестицій у цю категорію активів або переоцінки їх реальної вартості. Це вказує на можливу переорієнтацію ТОВ «Сільпо-Фуд» на ефективніше використання ресурсів.

Запаси залишаються стабільним елементом у структурі активів ТОВ «Сільпо-Фуд». Це добре характеризує політику управління товарними ресурсами, яка відповідає поточним потребам і обсягам діяльності.

Частка дебіторської заборгованості за товари суттєво зменшилася, що є результатом ефективного контролю за розрахунками з клієнтами. Це можна

вказувати на скорочення продажів у кредит або активне впровадження політики зменшення ризиків, пов'язаних із дебіторською заборгованістю.

Грошові витрати та їх еквіваленти залишаються стабільними, демонструючи підтримку належного рівня ліквідності. Незначне зменшення у 2023 році не вплинуло на загальну фінансову стійкість ТОВ «Сільпо-Фуд».

Для більшої наочності та розуміння змін у структурі активів ТОВ «Сільпо-Фуд» за 2021-2023 роки побудуємо графік (рис. 2.1).

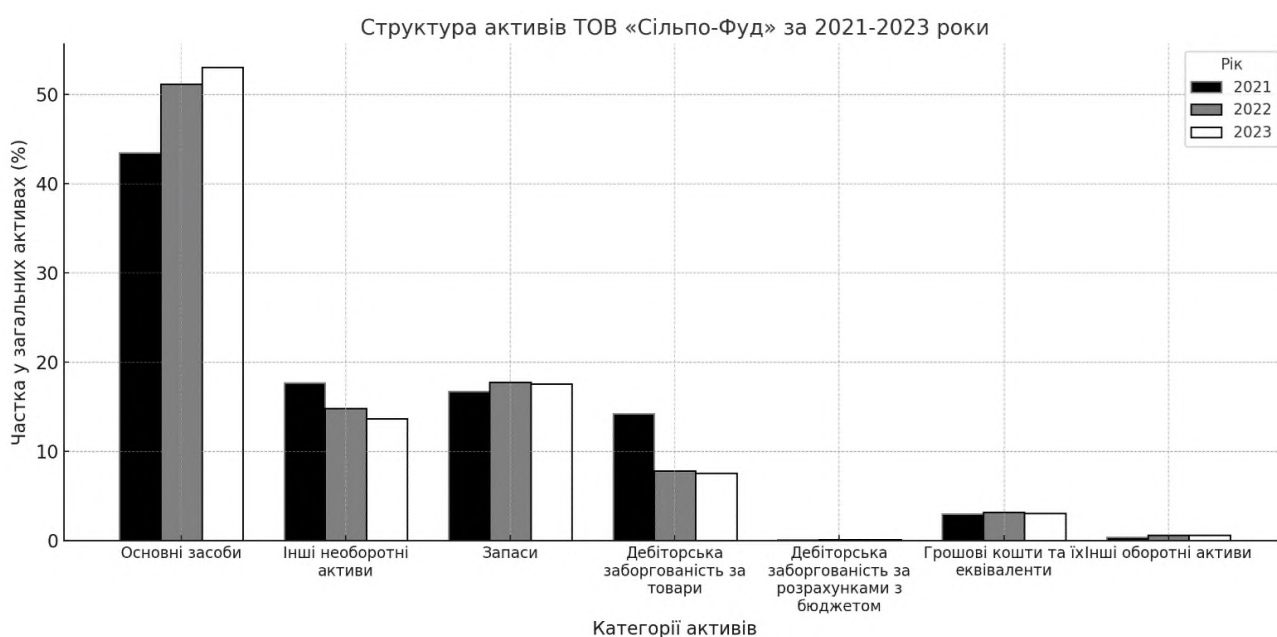


Рис. 2.1. Структура активів ТОВ «Сільпо-Фуд» за 2021-2023 роки

На рис. 2.1 відображено частку кожної категорії активів ТОВ «Сільпо-Фуд» у загальній структурі. Отже, можемо побачити, що ТОВ «Сільпо-Фуд» демонструє ознаки стабільності та раціональності в управлінні активами.

Після аналізу структури активів важливо перейти до оцінки фінансових взаємозв'язків, які впливають на фінансову стійкість і платоспроможність ТОВ «Сільпо-Фуд». Одним із ключових показників є сукупність між дебіторською та кредиторською заборгованістю. Цей аналіз дає можливість оцінити, наскільки ефективно ТОВ «Сільпо-Фуд» керує своїми зобов'язаннями та розрахунками з контрагентами.

Співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованостей є індикатором фінансового здоров'я ТОВ «Сільпо-Фуд». Якщо дебіторська заборгованість перевищує кредиторську, це можна свідчити про проблеми зі збиранням коштів від клієнтів, що може вплинути на ліквідність. З іншого боку, якщо кредиторська заборгованість значно більша за дебіторську, підприємство може стикатися з ризиком накопичення боргів і залежністю від постачальників.

Таким чином, наступний етап аналізу зосереджуватиметься на співвідношенні цих двох категорій зобов'язань, що дозволяють оцінити фінансову стійкість ТОВ «Сільпо-Фуд» та зробити висновки щодо покращення управління грошовими потоками досліджуваного підприємства (табл. 2.3).

Таблиця 2.3

**Співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованостей
заборгованості ТОВ «Сільпо-Фуд» (2021-2023рр.)**

Рік	Торговельна дебіторська заборгованість (тис. грн)	Торговельна кредиторська заборгованість (тис. грн)	Співвідношення (Дебіторська/Кредиторська)	Абсолютне відхилення коефіцієнта	Тенденція	Вплив на фінансову стабільність
2021	5482730	22559067	0.24	0.0	Стабільно високе співвідношення	Забезпечення ліквідності на високому рівні
2022	2620133	21079230	0.12	-0.12	Суттєве зниження (майже на 0.8)	Зростання фінансових ризиків через низьке співвідношення
2023	6498721	19041146	0.34	0.22	Значне відновлення до початкового рівня	Покращення балансу зобов'язань і ліквідності

На основі проведених розрахунків (табл. 2.3), можна зробити такі висновки:

- У 2021 році показник співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості складав 0,24, що свідчить про високий рівень кредиторської

заборгованості відносно дебіторської. Це забезпечувало стабільний баланс між зобов'язаннями та ліквідністю базового підприємства.

- У 2022 році показник зменшився до 0,12, що вказує на суттєве зменшення дебіторської заборгованості на фоні досить стабільної кредиторської. Це зниження майже на 0,12 свідчить про негативне зниження балансу, що може підвищити ризик неплатоспроможності.

- У 2023 році показник відновився до рівня 0,34, що є позитивним сигналом, що ускладнює зростання дебіторської заборгованості відносно кредиторської. Це покращує якість та фінансову стабільність.

У період 2021–2023 років фінансовий стан ТОВ «Сільпо-Фуд» демонструє значні коливання в балансі між дебіторською та кредиторською заборгованістю. Найбільш ризиковим був 2022 рік, у якому значно погіршилося фінансове становище базового підприємства. Проте вже у 2023 році відбулося відновлення показників, що позитивно впливає на фінансову стійкість і ліквідність підприємства.

Виходячи з результатів проведеного аналізу можемо надати ТОВ «Сільпо-Фуд» такі основні рекомендації:

1. Розробити політику управління дебіторською заборгованістю, щоб уникнути значного зростання боргів клієнтів.
2. Підтримувати оптимальне співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованостей для забезпечення ліквідності.
3. Зменшити залежність від кредиторської заборгованості як джерела фінансування поточних потреб.

Про якість дебіторської заборгованості можна судити, зокрема, за наявністю або відсутністю простроченої, сумнівної чи безнадійної заборгованості. Відсутність таких видів заборгованості сприяє ефективній роботі менеджменту підприємства, через вчасне погашення дебіторської заборгованості забезпечує стабільність фінансових потоків та мінімізує ризики втрати коштів. Така ситуація є позитивним сигналом для інвесторів, партнерів та інших зацікавлених учасників, які стежать за належним рівнем фінансового

контролю та кредитною політикою ТОВ «Сільпо-Фуд».

Аналіз стану дебіторської заборгованості ТОВ «Сільпо-Фуд» доцільно доповнити оцінкою ймовірності впливу її величини на ключові показники ліквідності підприємства. Такий підхід дозволяє не лише аналізувати поточний стан заборгованості, але й оцінити її вплив на фінансову стійкість і здатність підприємства виконувати короткострокові зобов'язання. При цьому, аналіз у динаміці допоможе встановити, як завдяки зміні суми дебіторської заборгованості можна впливати на такі показники, як коефіцієнт покриття, швидка ліквідність та абсолютна ліквідність (табл. 2.4). Це дозволяє сформулювати обґрунтовані висновки для вдосконалення кредитної політики та оптимізації управління фінансовими ресурсами підприємства.

Таблиця 2.4

Динаміка показників ліквідності ТОВ «Сільпо-Фуд» у 2021-2023 рр.

Показники / Рік	2021	2022	2023	Абл. відхилення 2023/2021	Відн. відхилення 2023/2021
Оборотні активи (тис. грн)	15007970.0	11454103.0	12971767.0	-2036203.0	-13.57
Поточні зобов'язання (тис. грн)	28105757.0	28396118.0	29747435.0	1641678.0	5.84
Грошові кошти та еквіваленти (тис. грн)	1163038.0	1066300.0	1418482.0	255444.0	21.96
Поточна ліквідність	0.53	0.4	0.44	-0.09	-16.98
Швидка ліквідність	0.49	0.37	0.39	-0.1	-20.41
Абсолютна ліквідність	0.04	0.04	0.05	0.01	25.0

На основі проведеного аналізу показників ліквідності ТОВ «Сільпо-Фуд» у 2021-2023 рр. можемо зробити такі висновки:

– У період 2021-2023 років оборотні активи зменшилися з 15 007 970 тис. грн до 12,971,767 тис. грн. Абсолютне зменшення склало 2 036 203 тис. грн, що дорівнює -13.57% рішення відмови. Це може свідчити про зниження обсягів товарних запасів або скорочення дебіторської заборгованості.

– Поточні зобов'язання зросли з 28 105 757 тис. грн у 2021 році до 29 747 435 тис. грн у 2023 році. Абсолютне зростання склало 1 641 678 тис. грн (+5,84%), що свідчить про збільшення фінансових або операційних зобов'язань.

– Грошові кошти зросли з 1 163 038 тис. грн у 2021 році до 1 418 482 тис. грн у 2023 році. Це позитивна тенденція, оскільки обсяг коштів зріс на 255 444 тис. грн (+21,96%).

– Поточна ліквідність (співвідношення оборотних активів до зобов'язань) залишилася на рівні 0,46 у 2023 році, що відповідає низькому рівню. Рекомендоване значення — 1,0-2,0.

– У 2023 році швидка ліквідність становила 0,39, що означає недостатню спроможність швидко покрити зобов'язання ліквідними активами.

– Абсолютна ліквідність (грошова вартість/поточні зобов'язання) зросла з 0,04 у 2021 році до 0,05 у 2023 році, але це все ще значно нижче рекомендованого рівня 0,2-0,5.

Низькі показники ліквідності вказують на фінансову нестійкість ТОВ «Сільпо-Фуд», обмежену здатність виконувати поточні зобов'язання. Позитивною ознакою є зростання грошових коштів, але його недостатньо для суттєвого впливу на ліквідність.

Зростання поточних зобов'язань при зниженні оборотних активів передбачає потребу перегляду фінансової стратегії, включаючи оптимізацію кредиторської та дебіторської політики. ТОВ «Сільпо-Фуд» потрібно збільшити кількість ліквідованих активів і зменшити величину зобов'язань для підвищення фінансової стійкості.

Аналіз також показав, що відсутність сумнівної та безнадійної дебіторської заборгованості є позитивним фактором. Це свідчить про високий рівень контролю за кредитною політикою та ефективну роботу менеджменту підприємства.

Отже, підприємство демонструє прогрес у раціоналізації управління дебіторською заборгованістю, що дозволяє підтримувати фінансову стабільність навіть у складних економічних умовах. Для подальшого

покращення фінансової стійкості ТОВ «Сільпо-Фуд» рекомендовано посилити контроль за дебіторською заборгованістю, забезпечити оптимальне співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості та активно працювати над підвищенням оборотності капіталу досліджуваного підприємства.

2.2. Моніторинг оцінки ефективності управління дебіторською заборгованістю

В умовах сучасних викликів, зокрема військової агресії РФ, яка суттєво вплинула на економічну та соціальну стабільність, питання розробки й реалізації ефективного механізму управління дебіторською заборгованістю стає одним із ключових позицій для господарювання вітчизняних суб'єктів. Ефективне управління дебіторською заборгованістю не лише сприяє зміцненню фінансової дисципліни та стабільності підприємства, але є ключовим елементом забезпечення його фінансової безпеки. Удосконалення цього напрямку діяльності дає можливість оптимізувати оборотні активи, знизити ризики неплатежів і, як наслідок, створити сприятливі умови для стабільного розвитку та фінансового оздоровлення підприємства. Успішна реалізація таких заходів спрямована на досягнення стійкого фінансового стану, конкурентоспроможності та адаптації до складних і швидкозмінних умов сучасного ринку [43].

На практиці суб'єкти господарювання розглядають дебіторську заборгованість як стратегічний інструмент управління взаємовідносинами з контрагентами, що є основою для формування їх кредитної (боргової) політики. Ефективне управління дебіторською заборгованістю сприяє підвищенню фінансової стійкості та ліквідності підприємства, зниженню ризику виникнення прострочених боргів, а також оптимізації співпраці з партнерами.

Такий механізм управління включає в себе кілька ключових компонентів [34]:

1. Боргова політика. Це фундаментальний аспект, який забезпечує ретельне визначення типу кредитної політики підприємства, який може бути гнучкою, помірною або жорсткою, залежно від стратегічних цілей та поточного фінансового стану. Управлінський персонал проводить комплексний аналіз поточного стану дебіторської заборгованості, що охоплює як зовнішні, так і внутрішні чинники.

- Зовнішній аналіз включає дослідження ринкових умов, економічного середовища, кредитоспроможності контрагентів та загальних галузевих ризиків.

- Внутрішній аналіз спрямований на оцінку внутрішніх процесів підприємства, таких як ефективність кредитного контролю, процедури збору дебіторської заборгованості та прогнозування грошових потоків.

Крім того, на етапі аналізу передбачається ідентифікація ризиків, пов'язаних із можливими простроченнями платежів або фінансовою неспроможністю контрагентів, а також оцінка потенційних можливостей, таких як розширення клієнтської бази або впровадження інноваційних механізмів кредитування.

2. Формування кредитних умов. Цей етап передбачає визначення та встановлення ключових параметрів, які регулюють умови надання кредиту контрагентам. До таких параметрів належать:

- Терміни кредитування – чітке визначення періоду, протягом якого контрагенти мають здійснити розрахунки за отримані товари або послуги.

- Розмір кредиту – встановлення граничної суми, що може бути надана в кредит, виходячи з фінансової стійкості контрагента та загальної кредитної політики підприємства.

- Система штрафних санкцій – запровадження механізму фінансової відповідальності за прострочення платежів, що можуть включати пені, штрафи або інші заходи.

– Цінові стимули – застосування знижок для контрагентів, які формують негайні розрахунки, що мотивує їх до своєчасного погашення заборгованості та сприяє прискоренню обігу капіталу.

Ці елементи забезпечують прозорість умов співпраці, мінімізують ризики прострочень і сприяють підвищенню довіри між підприємством і його партнерами.

3. Розрахунок оборотного капіталу. Ця складова управління дебіторською заборгованістю спрямована на визначення обсягу ресурсів, які можуть бути залучені в оборотний капітал для фінансування кредитних операцій. Основні аспекти розрахунку включають:

– Заплановані обсяги реалізації – оцінка прогнозованого обсягу продажів, що передбачає визначення максимального розміру потенційної дебіторської заборгованості.

– Середні терміни відстрочення платежів – аналіз середньої тривалості кредитного періоду, які впливають на потребу в оборотному капіталі.

– Коефіцієнт співвідношення собівартості та ціни продукції – врахування рентабельності продукції, що дозволяє ефективніше розподілити ресурси для підтримки кредитної політики.

Прискорення оборотності дебіторської заборгованості розглядається як позитивний фактор, завдяки чому це дозволяє підприємству швидше повернути вкладені кошти та використати їх для подальшої діяльності. Зменшення тривалості кредитного циклу сприяє покращенню ліквідності підприємства, зниженню ризиків фінансового стану та підвищенню загальної ефективності фінансового менеджменту.

Таким чином, формування кредитних умов і розрахунок оборотного капіталу є взаємопов'язаними процесами, які забезпечують ефективне управління дебіторською заборгованістю та стабільність фінансового стану підприємства.

Отже, детально проаналізуємо показники ефективності використання оборотних активів ТОВ «Сільпо-Фуд», з особливим акцентом на управління

дебіторською заборгованістю (табл. 2.5).

Таблиця 2.5

Динаміка показників ефективності управління дебіторською заборгованістю ТОВ «Сільпо-Фуд» у 2021-2023 рр.

Показники	2021 рік	2022 рік	2023 рік	Абсолютна динаміка 2022/2021	Абсолютна динаміка 2023/2022
Чистий дохід (виручка), тис. грн	72784231.0	69990601.0	84727967.0	2793630.0	14737366.0
Чистий прибуток (збиток), тис. грн	-1846179.0	-7436039.0	-1850930.0	5589860.0	5585109.0
Середньорічна сума оборотних активів, тис. грн	15007970.0	11454103.0	12971767.0	3553867.0	1517664.0
Середньорічна сума дебіторської заборгованості, тис. грн	5482730.0	2620133.0	6498721.0	2862597.0	3878588.0
Резерв сумнівних боргів, тис. грн	153000.0	136000.0	125000.0	17000.0	11000.0
Коефіцієнт обертання дебіторської заборгованості	13.28	26.71	13.04	13.43	13.67
Час погашення дебіторської заборгованості, дні	27.49	13.66	28.0	13.82	14.34
Коефіцієнт обертання оборотних активів, частка одиниці	4.85	6.11	6.53	1.26	0.41
Тривалість обороту оборотних активів, дні	75.26	59.73	55.88	15.53	3.84
Рентабельність (рівень збитковості) оборотних засобів, %	-12.3	-64.92	-14.27	52.62	50.65
Прибутковість (збитковість) вкладання коштів у дебіторську заборгованість, грн.	-0.34	-2.84	-0.28	2.5	2.55

На основі проведеного аналізу можна зробити наступні висновки:

○ У 2022 році відбулося зниження чистого доходу порівняно з 2021 роком на 2,79 млн грн. Це може свідчити про зменшення обсягів реалізації або зменшення ринкової ситуації. Водночас, у 2023 році відбулося зростання

виручки на 14,74 млн грн, що, характеризує відновлення економічної активності або ефективні заходи управління продажами.

- У 2022 році чистий збиток зріс на 5,59 млн грн порівняно з 2021 роком, що може бути результатом підвищення витрат у зв'язку з повномасштабним військовим вторгненням РФ. У 2023 році ситуація значно покращилася: збиток зменшився на 5,59 млн грн, що свідчить про позитивну динаміку в управлінських рішеннях та підвищенні ефективності діяльності.

- У 2022 році спостерігається зниження обсягу оборотних активів на 3,55 млн грн, що може бути наслідком кризових умов або зменшення обігу коштів. У 2023 році відбулося відновлення їхньої частини (на 1,52 млн грн), що може свідчити про стабілізацію діяльності підприємства.

- У 2022 році сума дебіторської заборгованості значно впала на 2,86 млн грн, що може бути пов'язано зі зменшенням обсягів продажів у кредит та ефективнішою політикою щодо управління заборгованістю покупців. У 2023 році значне зростання цього показника на 3,88 млн грн, що може свідчити про розширення обсягів продажів у кредит.

- Коефіцієнт обертання дебіторської заборгованості демонструє поступове покращення, що свідчить про прискорення обігу дебіторської заборгованості та ефективніше управління кредитною політикою.

- Час погашення дебіторської заборгованості скоротився, що свідчить про покращення платіжної дисципліни контрагентів.

- Коефіцієнт обертання оборотних активів зростає, що впливає на ефективніше використання оборотних активів для генерації доходу.

- Тривалість обороту оборотних активів зменшується, що призводить до прискорення оборотності активів.

Отже, ТОВ «Сільпо-Фуд» демонструє позитивну динаміку в ключових фінансових показниках у 2023 році після складного 2022 року. Це свідчить про ефективність вжитих антикризових заходів, покращення управління активами та заборгованістю підприємства, а також стабілізацію ринкових умов.

Розробка ефективного механізму управління дебіторською заборгованістю передбачає застосування комплексного підходу до формування та всебічної оцінки кредитоспроможності різних груп дебіторів. Такий підхід забезпечує більш ефективне управління ризиками, пов'язаними з несвоєчасним погашенням заборгованості, і додатково, оптимізацію фінансових потоків підприємства. Основні етапи комплексної оцінки кредитоспроможності дебіторів включають [22]:

- Аналіз фінансового стану клієнтів на основі їх фінансової звітності, історії платежів, ринкової репутації та інших релевантних показників.

- Надання вигідних умов кредитування для покупців із високим рівнем кредитоспроможності (більші строки відстрочки, мінімізація авансових платежів).

- Посилення кредитних умов для покупців із низькою кредитоспроможністю (коротші терміни відстрочки, обов'язковий авансовий платіж, можливе залучення застав).

- Впровадження системи попереднього аналізу, яка дозволяє ідентифікувати проблемних клієнтів на ранніх етапах.

- Налагодження системи моніторингу виконання зобов'язань дебіторами, включаючи регулярну оцінку фінансового стану контрагентів та аналіз динаміки погашення заборгованості.

- Застосування фінансових і нефінансових стимулів для покупців (знижки за дострокове погашення, можливість участі в програмах лояльності).

- Проведення регулярних тренінгів для персоналу, що відповідає за контроль дебіторської заборгованості, з питань оцінки кредитоспроможності клієнтів та використання новітніх інструментів аналізу.

Таким чином, механізм управління дебіторською заборгованістю ТОВ «Сільпо-Фуд» є ключовим елементом фінансового менеджменту підприємства, що має стратегічне значення для забезпечення його стійкості та ефективності діяльності. Оптимізація розміру та структури дебіторської заборгованості є

однією з пріоритетних задач, після чого вона впливає на фінансові результати та операційну діяльність підприємства.

З одного боку, підвищений обсяг дебіторської заборгованості може призвести до «відкликання» оборотних коштів, зменшення їх доступності для поточних потреб та негативно вплинути на підвищення оборотності активів. Це може негативно позначитися на ліквідності підприємства, збільшити потребу в залученні додаткового фінансування та підвищити фінансові ризики.

З іншого боку, зростання дебіторської заборгованості може свідчити про збільшення обсягів продажів, що є позитивним сигналом для підприємства. Однак цей процес потребує постійного контролю, щоб уникнути ризиків накопичення прострочених або сумнівних боргів. Надто малий обсяг дебіторської заборгованості також може бути небажаним, оскільки він може вказувати на обмежену кредитну політику, що за рахунок цього знижує конкурентоспроможність підприємства на ринку.

Для забезпечення ефективного управління дебіторською заборгованістю необхідно створити механізм, який базується на точному розрахунку її оптимального розміру. Такий підхід дозволяє підприємству досягти балансу між підтримкою обсягів продажів та забезпечення стабільності грошових потоків. Крім того, ефективний механізм має враховувати специфіку діяльності підприємства, фінансовий стан контрагентів, середню тривалість кредитного циклу, а також наявний стан ринкових умов та економічні тенденції.

РОЗДІЛ 3. ВЕКТОРИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ

Ефективне управління дебіторською заборгованістю є ключовим завданням для сучасних вітчизняних підприємств, зумовленим високим рівнем конкуренції, обмеженістю ресурсів, великою кількістю оперативних рішень щодо надання товарних кредитів, а також низькою платоспроможністю покупців, замовників та інших клієнтів.

У період 2020-2023 років дебіторська заборгованість в Україні характеризувалася значними змінами під впливом економічних та політичних факторів. Підприємствам важливо впроваджувати ефективні стратегії управління дебіторською заборгованістю для підтримки фінансової стабільності (табл. 3.1) [42].

Таблиця 3.1

Аналіз дебіторської заборгованості в Україні (2020-2023 роки) [42]

Рік	Економічні фактори	Очікувані зміни в дебіторській заборгованості	Коментарі
2020 рік	Пандемія COVID-19, економічний спад	Зростання обсягів ДЗ	Підприємства стикнулися з фінансовими труднощами, що призвело до затримок платежів та збільшення сумнівних боргів.
2021 рік	Часткове відновлення економіки, адаптація до нових умов	Стабілізація або незначне зменшення ДЗ	Відновлення економічної активності сприяло покращенню платіжної дисципліни.
2022 рік	Воєнний стан, зупинка або скорочення діяльності багатьох підприємств	Значне зростання обсягів ДЗ	Військові дії призвели до фінансової нестабільності, що вплинуло на здатність підприємств виконувати свої зобов'язання.
2023 рік	Адаптація економіки до умов воєнного стану, державна підтримка бізнесу	Стабілізація або незначне зменшення ДЗ	Заходи державної підтримки та адаптації бізнесу до нових умов сприяли покращенню фінансової дисципліни.

На нашу думку, систему управління дебіторською заборгованістю доцільно розглядати як сукупність взаємопов'язаних підсистем: цільової, інформаційної, управлінської та організаційно-структурної. Ключові елементи кожної з підсистем, а також їх взаємозв'язки наочно зображено на рис 3.1 [35].

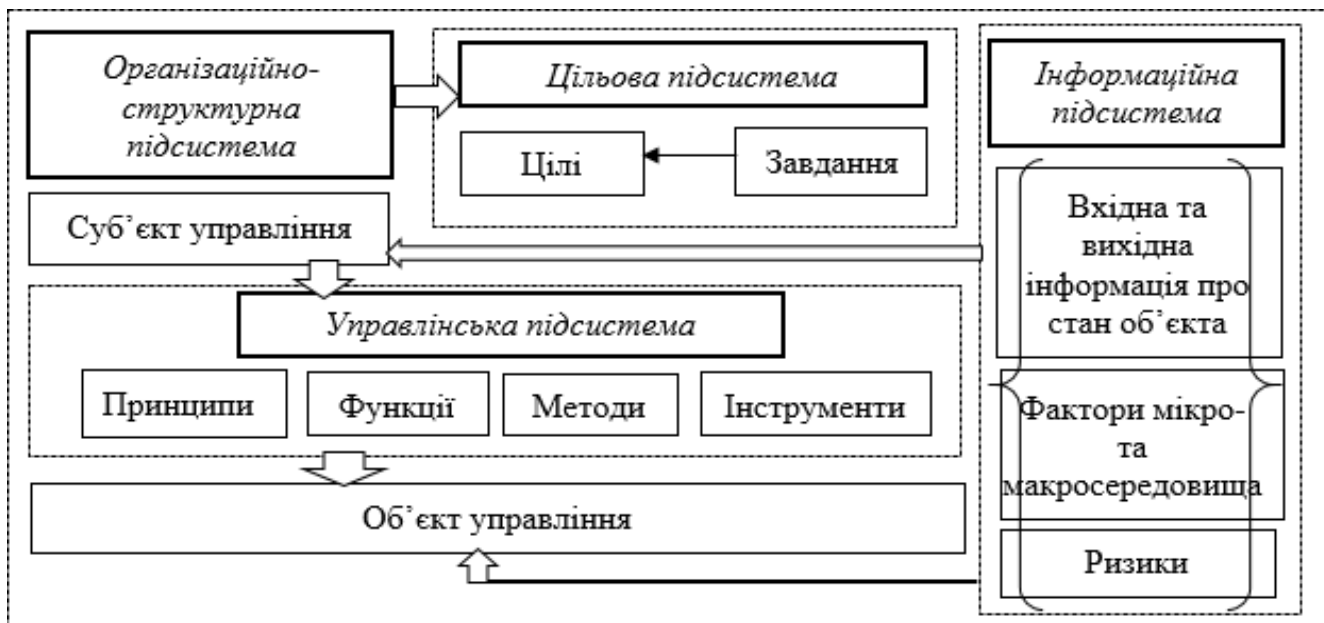


Рис. 3.1. Підсистеми управління дебіторською заборгованістю та їх взаємозв'язок [35]

Цільова підсистема формує основні цілі та завдання управління дебіторською заборгованістю. Головна мета цієї підсистеми є забезпечення максимізації прибутку відповідного підприємства через забезпечення ефективного управління процесами формування, інкасації та контролю наявної дебіторської заборгованості.

При цьому, досягнення мети можливо завдяки розробці та впровадженню належної методики аналізу, а також створеній ефективній системі управління дебіторською заборгованістю підприємства. Це передбачає ухвалення результативних управлінських рішень щодо швидкого повернення боргів і забезпечення точного прогнозування грошових надходжень [35].

Організаційно-структурна підсистема охоплює суб'єкти та об'єкти управління, які взаємодіють між собою через управлінську підсистему.

Суб'єкт управління є ключовим елементом цієї підсистеми. У контексті управління дебіторською заборгованістю суб'єктами виступають окремі особи або структурні підрозділи підприємства, які забезпечують ефективне функціонування системи управління дебіторською заборгованістю, спрямовуючи її на досягнення поставлених цілей.

Потреба у створенні спеціалізованих підрозділів стає особливо актуальною для великих підприємств, які працюють із значними обсягами дебіторської заборгованості. Зазвичай на таких підприємствах формується окремий відділ, відповідальний за управління та контроль дебіторської заборгованості. Середні та малі суб'єкти господарювання, як правило, обмежуються окремим фахівцем, який виконує функції з контролю та управління дебіторською заборгованістю.

Об'єктом управління виступає обсяг і якість дебіторської заборгованості як у цілому, так і за її окремими складовими. До них належать: заборгованість за виготовлену продукцію, реалізовані товари, виконані роботи або надані послуги; за розрахунками з контрагентами (наприклад, за виданими авансами, з бюджетом, з нарахованих доходів, з внутрішніх розрахунків тощо)

Управлінська підсистема охоплює ряд принципів, на яких базується механізм управління дебіторською заборгованістю, а також методи та інструменти, що забезпечують виконання поточного аналізу та контролю. Ефективне впровадження управлінських заходів дозволяє досягти оптимального рівня дебіторської заборгованості за мінімального ризику її неповернення покупцями чи клієнтами[35].

Ефективне управління дебіторською заборгованістю обумовлює чітко визначену послідовність заходів, спрямованих на мінімізацію ризиків виникнення простроченої або безнадійної заборгованості. Важливим елементом цього процесу є оптимальна кредитна політика, яка уможливорює максимально ефективне використання дебіторської заборгованості як фактору підвищення обсягів продажів (рис. 3.2).

На початковому етапі управління дебіторською заборгованістю необхідно забезпечити розробку належної кредитної політики підприємства. Ця політика охоплює стандартний набір процедур для прийняття рішень щодо визначення клієнтів, які можуть отримати кредит, умови його надання та встановлення критеріїв надання знижок.

Формування ефективної кредитної політики є можливим на основі проведення детального аналізу обсягу, складу та структури поточної дебіторської заборгованості. На цьому етапі проводять як зовнішній, так і внутрішній аналіз для виявлення потенційних ризиків і загроз, оцінки наявних ресурсів, а також визначення часових обмежень для досягнення поставлених цілей. Особливу увагу приділяють оцінці середнього обсягу дебіторської заборгованості, та її питомої ваги в загальній структурі оборотного капіталу підприємства.

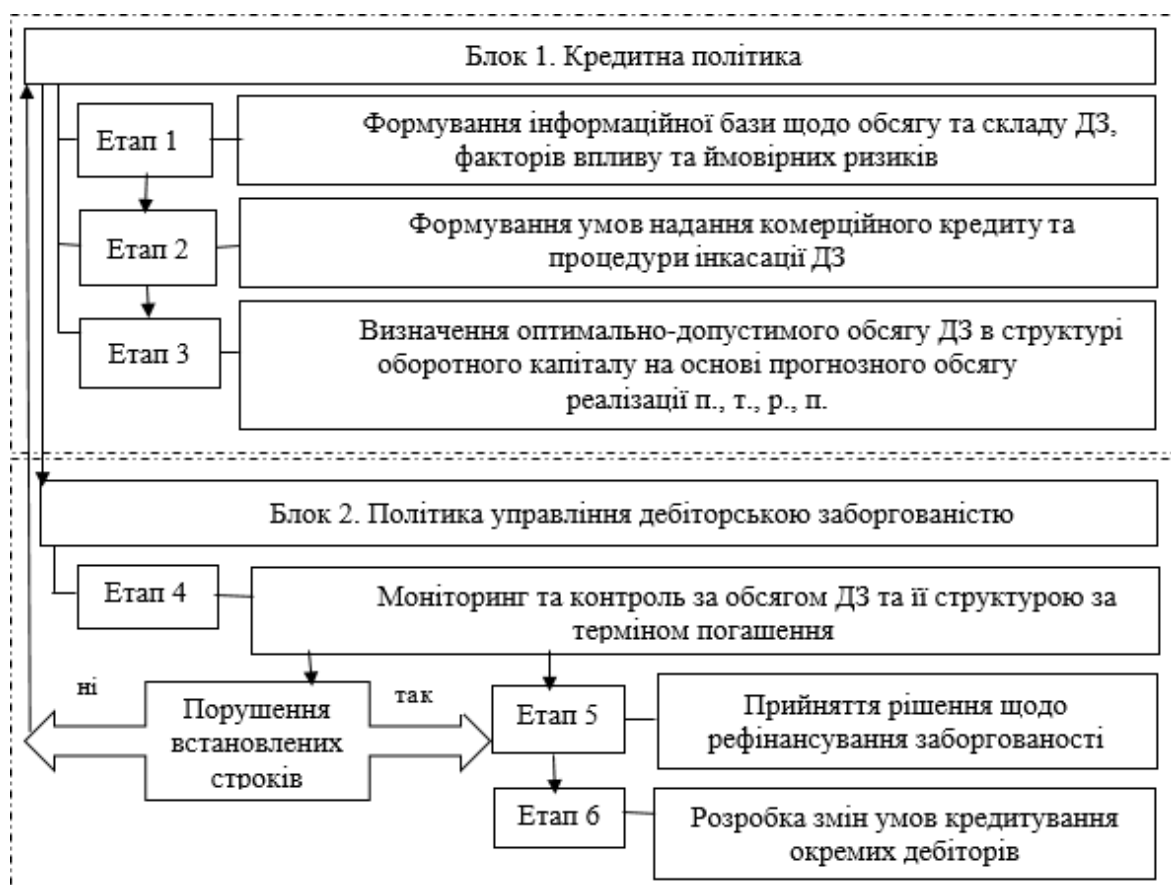


Рис. 3.2. Структурно-логічна схема управління дебіторською заборгованістю [35]

Наступним етапом є розробка критеріїв надання клієнтам комерційних кредитів та визначення процедури інкасації дебіторської заборгованості. До цих критеріїв відносять такі: визначення строків надання комерційного кредиту; встановлення максимального розміру кредиту для окремих клієнтів; запровадження системи штрафних санкцій за неналежне виконання зобов'язань клієнтами; а також особливості надання цінових знижок за умови попередньої

оплати придбаної продукції з метою формування стабільного грошового потоку підприємства.

Третім етапом є встановлення оптимального обсягу дебіторської заборгованості в структурі оборотного капіталу відповідного підприємства, що реалізується на прогностичних обсягах реалізації товарів, продукції, робіт і послуг. Розрахунок цього показника враховує такі чинники: запланований обсяг реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) в кредит, середній період у прострочені платежів, а також коефіцієнт відношення собівартості та ціни реалізованої продукції в кредит.

Політика управління дебіторською заборгованістю забезпечує постійний моніторинг стану дебіторської заборгованості підприємства, особливо щодо строків її повернення, а також виконання фінансових планів у частині погашення заборгованості за визначені періоди (за місяць, квартал тощо). Проводиться оцінка ефективності управління дебіторською заборгованістю, що дозволяє оцінити дієвість впровадженої на підприємстві кредитної політики, виявити наявні недоліки та врахувати цей досвід при розробці нових підходів до кредитної політики підприємства у перспективі [35].

Таким чином, ефективне управління дебіторською заборгованістю є ключовим фактором забезпечення фінансової стійкості та конкурентоспроможності підприємства. Сформована система управління, що базується на чітко визначених принципах, структурі та композиції заходів, дозволяє мінімізувати ризики неповернення боргів, покращити грошовий потік і сприяти досягненню стратегічних цілей підприємства.

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

За результатами проведеного дослідження можемо зробити такі основні висновки:

1. Ефективне управління дебіторською заборгованістю сприяє підвищенню оборотності активів, зниженню потреб у зовнішньому фінансуванні та підвищенню показників рентабельності. Навпаки, неефективне управління може призвести до накопичення прострочених боргів, зростання витрат на стягнення заборгованості та зниження фінансової стійкості підприємства.

2. Поєднання якісних і кількох методів оцінки ефективності управління дебіторською заборгованістю, впровадження сучасних інструментів моніторингу та належна організація кредитної політики сприяють мінімізації фінансових втрат та підвищенню ліквідності підприємства. За таких умов, управління дебіторською заборгованістю виступає не лише інструментом оцінки та контролю, але й є стратегічним механізмом, що визначає фінансове здоров'я та довгострокову життєздатність підприємства.

3. У період 2021–2023 років фінансовий стан ТОВ «Сільпо-Фуд» демонструє значні коливання в балансі між дебіторською та кредиторською заборгованістю. Найбільш ризиковим був 2022 рік, у якому значно погіршилося фінансове становище базового підприємства. Проте вже у 2023 році відбулося відновлення показників, що позитивно впливає на фінансову стійкість і ліквідність підприємства.

4. Поточна ліквідність ТОВ «Сільпо-Фуд» залишилася на рівні 0,46 у 2023 році, що відповідає низькому рівню (рекомендоване значення - 1,0-2,0). У 2023 році швидка ліквідність ТОВ «Сільпо-Фуд» становила 0,39, що означає недостатню спроможність швидко покрити зобов'язання ліквідними активами. Абсолютна ліквідність ТОВ «Сільпо-Фуд» зросла з 0,04 у 2021 році до 0,05 у 2023 році, але це все ще значно нижче рекомендованого рівня 0,2-0,5.

5. Низькі показники ліквідності вказують на фінансову нестійкість ТОВ «Сільпо-Фуд», обмежену здатність виконувати поточні зобов'язання. Позитивною ознакою є зростання грошових коштів, але його недостатньо для суттєвого впливу на ліквідність.

6. Політика управління дебіторською заборгованістю забезпечує постійний моніторинг стану дебіторської заборгованості підприємства, особливо щодо строків її повернення, а також виконання фінансових планів у частині погашення заборгованості за визначені періоди (за місяць, квартал тощо). Проводиться оцінка ефективності управління дебіторською заборгованістю, що дозволяє оцінити дієвість впровадженої на підприємстві кредитної політики, виявити наявні недоліки та врахувати цей досвід при розробці нових підходів до кредитної політики підприємства у перспективі.

За результатами проведеного дослідження можемо надати ТОВ «Сільпо-Фуд» наступні рекомендації:

- Розробити чіткі умови кредитування клієнтів та замовників, включаючи строки оплати, кредитні ліміти та штрафні санкції за прострочення.
- Впровадити систему знижок для клієнтів, які виконують своєчасні платежі або працюють на передоплаті.
- Регулярно аналізувати структуру та динаміку дебіторської заборгованості.
- Впровадити автоматизовані інструменти для моніторингу стану заборгованості, які допоможуть оперативно реагувати на проблеми.
- Підтримувати співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості в межах 1:1 для забезпечення фінансової стійкості.
- Створити резерви для покриття можливих втрат через безнадійну заборгованість та проводити оцінку платоспроможності клієнтів.

Ці рекомендації спрямовані на покращення управління дебіторською заборгованістю, підвищення фінансової стійкості та забезпечення довгострокового розвитку підприємства.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Басюк Т. П. Реструктуризація дебіторської заборгованості підприємства. *Фінанси України*. 2004. № 12. С. 35-43.
2. Бердар М. М. Бюджетування в системі управління фінансовими ресурсами підприємств. *Зовнішня торгівля: право та економіка*. 2017. №5. С. 82-88.
3. Біла О.Г. Фінансове планування і фінансова стабільність підприємства. *Фінанси України*. 2018. №4. С.112-118.
4. Білик М. Д. Управління дебіторською заборгованістю підприємств. *Фінанси України*. 2019. № 12. С. 24–37.
5. Бланк И.А. Управление денежными потоками. К.: Ника-Центр: Эльга, 2002. 736 с.
6. Бланк І.О. Фінансовий менеджмент: навч. посіб. К.: Ельга, 2015. 724с.
7. Бодаковський В.Ю. Проблеми залучення кредитних ресурсів вітчизняними підприємствами. *Фінанси України*. 2019. №1. С.106-112.
8. Воловець Я.В. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання: Навч. посібник. К.: Алерта, 2019. 199 с.
9. Гайдис Н.М. Фінансовий аналіз: навч.-метод. посібн. / Н.М. Гайдис. Львів: Вид-во ЛБІ НБУ, 2015. 414 с.
10. Горбань А.А. Шляхи вдосконалення управління фінансовими ресурсами підприємства. *Держава та регіони*. 2019. №6. С. 346-348.
11. Гуня В.О. Удосконалення класифікації дебіторської заборгованості та її відображення у фінансовій звітності підприємств. *Економічний простір*. 2020. № 19. С. 124–131.
12. Гуцаленко Л.В. Контроль дебіторської заборгованості в управлінні підприємством. *Вінницький національний аграрний університет: Збірник наукових праць ВНАУ*. Серія: Економічні науки №1 (56) Том 3. 2018. С. 154-159.
13. Дубровська Є. В. Методичний інструментарій щодо управління дебіторською заборгованістю. *Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту КНТЕУ*. Серія: Економічні науки. 2019. № 3(35). С. 299-308.

14. Дубровська Є.В. Дослідження сутності поняття «Дебіторська заборгованість». *Вісник Сумського державного університету. Серія: Економіка*. 2009. № 2. С. 202–205.

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

16. Зімовець В. Б. Надмірна дебіторська заборгованість підприємств: причини виникнення та наслідки для фінансової системи України. *Економіка і прогнозування*. 2019. № 2. С. 7-21.

17. Золотухін О. Зменшення корисності активів підприємства – наслідок фінансово-економічної кризи. *Вісник податкової служби України*. 2020. № 41.

18. Іванова Л. Критерії припинення визнання дебіторської заборгованості боржника. *Проблеми і перспективи економіки та управління*. 2017. № 3. С. 198–205. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ppeu_2017_3_27

19. Каховська О. В., Спірідонова К. О., Кірнос О. В. Особливості управління дебіторською заборгованістю в умовах кризи неплатежів. *Економічний простір*. 2023. № 185. С. 54- 58.

20. Колісник О.П., Замота І.О. Теоретичні та практичні аспекти обліку і аналізу дебіторської заборгованості у сфері інформації та телекомунікацій. *Modern Economics*. 2019. № 15. С. 108–113. DOI: [https://doi.org/10.31521/modecon.V15\(2019\)-15](https://doi.org/10.31521/modecon.V15(2019)-15)

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

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

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

24. Лепьохін О. В. Управління дебіторською заборгованістю як передумова забезпечення життєдіяльності підприємств. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2018. Вип. 21.17. С. 223–231.

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

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

27. Лівощко Т.В. Шляхи покращення управління дебіторською заборгованістю підприємства. URL: http://www.zgia.zp.ua/gazeta/evzdia_7_103.pdf.

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

29. Майборода О.Є., Косарева І.П., Корабейнікова І.О. Характеристика сутності та поняття дебіторської і кредиторської заборгованості. Мукачівський державний університет. URL: <https://chmnu.edu.ua/wp-content/uploads/2019/06/Ekonomika-i-suspilstvo-15-2018.pdf#page=396>

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

31. Матицина Н. О. Основні засади регулювання розрахункових відносин через управління дебіторською заборгованістю. Бухгалтерський облік і аудит. 2015. № 12. С. 38-43.

32. Міжнародний стандарт фінансової звітності 9 «Фінансові інструменти». URL: [https:// zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_016#Text](https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_016#Text) (дата звернення 03.10.2024 р.).

33. Міщук Є. В., Сідорова І. І. Аналіз дебіторської та кредиторської заборгованості: проблемні аспекти. *Економічна наука. Інвестиції: практика та досвід*. 2018. № 2. С. 54-57.

34. Момот Т. Б. Сучасні моделі управління дебіторською заборгованістю підприємства. *Науково-технічний збірник Харківської національної академії сільського господарства*. 2008. № 85. С. 207-211.

35. Мордань Є.Ю., Соломаха А.О. Системний підхід до управління дебіторською заборгованістю підприємства. *Сумський державний університет*. URL: <https://visnyk.fem.sumdu.edu.ua/media/attachments/2019/12/17/9-70-79.pdf>

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

37. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість», затверджено наказом Міністерства фінансів України № 273 від 08. 10. 1999 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0725-99> (дата звернення 21.09.2024).

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

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

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

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

42. Сайт Державної служби статистики України. URL: <https://www.ukrstat.gov.ua>.

43. Семенова К. Д. Аналітичне забезпечення управління дебіторською заборгованістю підприємства. *Науковий вісник*, 2024. 26.

44. Підгаєць С.В., Кравченко Д.В., Гурняк С.В. Фінансовий менеджмент в системі управління підприємством. *Формування новітньої парадигми управління публічними та приватними фінансами в Україні*: Зб. матер. IV Всеукр. наук.-практ. конф., м. Хмельницький – м. Херсон, 10 груд. 2024 р. Хмельницький – Херсон, 2024.