

**MANAGEMENT OF THE COMPANY'S
ACCOUNTS RECEIVABLE AND
ITS ACCOUNTING AND ANALYTICAL SUPPORT**

**УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ
ПІДПРИЄМСТВА ТА ЇЇ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО
ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ**

Savchenko A.M.¹

Kibysh O.O.²

DOI: <https://doi.org/10.30525/978-9934-26-351-4-2>

З наростанням глобалізаційних процесів в економічному просторі вітчизняні підприємства стикаються з постійною необхідністю адаптації до позитивних і негативних змін, що відбуваються в зовнішньому середовищі. Реакція на зазначені зміни та пристосування до них дозволяє підприємствам підтримувати на належному рівні основні показники фінансової діяльності, а також утримувати та розширювати свої позиції на ринку. Відтак, політика управління фінансовими ресурсами відіграє важливу роль у процесі розвитку та стабілізації діяльності підприємства. За таких обставин, особливої актуальності набуває політика підприємства щодо управління дебіторською заборгованістю.

Дані бухгалтерського обліку слугують основною інформаційною основою для проведення аналітичної оцінки дебіторської заборгованості, а також для правильного й ефективного управління нею. Відповідно на основі цих даних розраховується система показників використання боргу, склад і структура дебіторської заборгованості підприємства, його оборотність і т. д. Таким чином, особлива увага управлінського персоналу повинна приділятися питанню ефективного управління дебіторською заборгованістю.

Дослідженню теоретичних та практичних аспектів управління дебіторською заборгованістю суб'єктів господарювання присвя-

¹ Candidate of Economic Sciences, Docent, State Tax University

² Postgraduate Student, State Tax University

чено більше сотні праць як вітчизняних, такі зарубіжних дослідників. Серед найбільш відомих варто виокремити таких, як Береза С., Бланк І., Бутко Н., Глушко А., Дубровська Є., Журавська І., Кузьмін О., Мулик Т., Стоун Д., Хітчинг К., Ямненко Г. та ін. Втім, незважаючи на багатогранність розглянутої тематики, окремі аспекти системи управління дебіторською заборгованістю вітчизняних суб'єктів господарювання потребують подальшого дослідження.

Перш ніж визначити ознаки, притаманні дебіторській заборгованості як важливій складовій фінансових ресурсів підприємства, з'ясуємо сутність цього поняття з точки зору вітчизняних учених.

Відповідно до НП(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість» під дебіторською заборгованістю вважають суму заборгованості дебіторів підприємству на певну дату [1].

У таблиці 1 наведено підходи до визначення та результати аналізування сутності поняття «дебіторська заборгованість».

Враховуючи визначення вітчизняних науковців, а також національні стандарти бухгалтерського обліку, можна підсумувати та визначити, що дебіторська заборгованість – це сума заборгованості дебіторів підприємству на певну дату. Однак, що стосується міжнародних стандартів бухгалтерського обліку, загальні принципи визнання дебіторської заборгованості мають певні незначні відмінності, адже існує два види дебіторської заборгованості: Accounts Receivable та Receivables.

Accounts Receivable (перекладається як дебіторська заборгованість, обсяг продажів або дебітори) – «суми, які повинні надійти від покупців і відображені в бухгалтерському обліку підприємства, але не підтверджені вексями, траттами або акцептами, тобто загальна сума, яку повинні сплатити торгові боржники».

Receivables (торговельна дебіторська заборгованість) – «вимоги до третіх осіб щодо отримання грошей, товарів, послуг у майбутньому». До цієї дебіторської заборгованості відносяться рахунки на отримання заборгованості від покупців за розстрочення продажу, заборгованості за вексями, заборгованості робітників і службовців, заборгованості страхових компаній за усунення втрат майна.

Склад та якість для прийняття правильних управлінських рішень, причини виникнення та існування дебіторської заборгованості можна визна-

Підходи до визначення та результати аналізування сутності поняття «дебіторська заборгованість»

Науковці	Сутність поняття
<i>Вітчизняні науковці</i>	
Н.О. Матицина	Дебіторська заборгованість – це розмір неспроможності суб'єкта підприємницької діяльності виконати грошові зобов'язання перед підприємством після настання встановленого договором строку їх оплати
Є.П. Гнатенко	Дебіторська заборгованість – це елемент оборотних коштів, її зменшення знижує коефіцієнт покриття. Тому необхідно вирішувати завдання не тільки зниження дебіторської заборгованості, але також її збалансованості з кредиторською
Б.О. Шевченко	показник фінансового стану підприємства, який являє собою суму заборгованості на користь підприємства на певну дату за наданий комерційний та споживчий кредити покупцям, а також авансування постачальників, щодо яких у підприємства з'являється майнове право вимоги оплати боргу. При цьому такі відносини мають документальне підтвердження.
І.О. Бланк	Дебіторська заборгованість – сума заборгованості на користь підприємства за наданий ним комерційний кредит, споживчий кредит, а також за попередню оплату продукції, що купується
О.М. Княшко	Дебіторська заборгованість – сума заборгованості дебіторів підприємству на певну дату, що виникла в результаті минулих подій, яку кредитор має право вимагати відшкодувати
Л.О. Лігоненко	Дебіторська заборгованість – включені до майна підприємства його майнові вимоги до інших осіб, що є його боржниками в правовідносинах, які виникають за різних обставин
Л.В. Черненко	Дебіторська заборгованість – права (вимоги), що належать продавцю (постачальнику) як кредитору, на повернення боргів платниками та фінансовий ресурс, що тимчасово вилучений із кругообігу і підлягає поверненню в майбутньому

Джерело: [2–6]

чити за допомогою її класифікації та пов'язати з порядком управління дебіторською заборгованістю. Систематизація інформації про стан дебіторської заборгованості та допомога в прийнятті оптимального рішення щодо управління дебіторською заборгованістю – її основна мета.

Без своєчасної та достовірної економічної інформації управляти діяльністю будь-якого суб'єкта господарювання досить складно. Зна-

чна частина такої інформації використовується під час аналізу фінансово-господарської діяльності підприємства. В умовах економічної кризи, епідеміологічної ситуації в країні, викликаній пандемією COVID-2019, а також воєнних дій питання управління дебіторською заборгованістю є надзвичайно складним та актуальним. Від ефективності управління дебіторською заборгованістю залежить фінансовий стан підприємства та його стабільність, а виникнення дебіторської заборгованості пов'язане з проблемою неплатежів у процесі управління підприємством, відповідно, щоб суб'єкт господарювання не стикався з проблемою неплатежів, значне місце відводиться автоматизації процесу на підприємстві [7].

Несплачена вчасно дебіторська заборгованість є свідченням нераціональності використаних власних та позикових коштів, тому питання дебіторської заборгованості перебувають на постійному контролі з боку керівництва підприємства та відповідних служб.

Актуальність питань, пов'язаних з виникненням дебіторської заборгованості, є однією з найбільш складних і дискусійних. Найявність заборгованості перед покупцями за готову продукцію та товари для українських підприємств – звичне явище, враховуючи досвід українських підприємств, які успішно ведуть бізнес, дебіторська заборгованість в активах їх підприємства становить близько 30-35%. Тому особливу увагу з боку керівництва необхідно приділити автоматизації процесу на підприємстві з метою ефективного управління цим видом боргів [8].

У практиці діяльності суб'єктів господарювання, дебіторську заборгованість класифікують за такими ознаками:

- за терміном погашення;
- за об'єктами, щодо яких виникли зобов'язання дебіторів;
- за своєчасністю оплати боржниками.

За першою ознакою виділяють довгострокову та поточну дебіторську заборгованість.

Довгострокова дебіторська заборгованість – сума дебіторської заборгованості, яка не виникає в ході нормального операційного циклу та буде погашена після дванадцяти місяців з дати балансу. Датою балансу при цьому вважають останній день звітного періоду – 31 грудня. До складу довгострокової дебіторської заборгованості відносять такі об'єкти:

- заборгованість за майно, передане у фінансову оренду;

– заборгованість, а безпечно довгостроковими векселями та іншу довгострокова заборгованість.

Поточна дебіторська заборгованість – сума дебіторської заборгованості, яка виникає в ході нормального операційного циклу або буде погашена протягом дванадцяти місяців з дати балансу.

Дебіторську заборгованість за об'єктами, щодо яких виникають зобов'язання дебіторів, поділяють на:

- дебіторську заборгованість, пов'язану з реалізацією продукції, товарів, робіт, послуг;
- дебіторську заборгованість, що не пов'язана з реалізацією продукції, товарів, робіт, послуг, а виникає внаслідок здійснення інших операцій.

Залежно від своєчасності оплати дебіторську заборгованість класифікують на:

- дебіторську заборгованість, термін оплати якої не настав;
- дебіторську заборгованість, не оплачена в термін (прострочена, сумнівна);
- дебіторську заборгованість, за якою минув термін позовної давності (безнадійна) [9].

Така класифікація розкриває економічну природу різних видів дебіторської заборгованості й дасть змогу глибше провести фінансовий аналіз діяльності підприємства.

Виникнення простроченої, сумнівної та безнадійної заборгованості призводить до «заморожування» активів та уповільнення швидкості обороту грошових коштів.

Щоб цього уникнути потрібно:

- виконувати постійний моніторинг потенційних дебіторів (оцінювати фінансовий стан та платоспроможність, ринкову репутацію, імідж тощо);
- створити резерв сумнівних боргів та виробити порядок його визначення в обліковій політиці підприємства;
- систематично проводити інвентаризацію заборгованості.

У процесі фінансово-господарської діяльності українські підприємства взаємодіють з покупцями та замовниками, постачальниками, підрядниками. У процесі здійснення розрахунків виникає дебіторська заборгованість, якій надається значна частка ваги в оборотних активах підприємства. Дебіторська заборгованість безпосередньо впливає

на фінансовий стан підприємства, а управління нею є першочерговим завданням у діяльності підприємства.

Досвід показує, що діяльність з управління дебіторською заборгованістю на українських підприємствах організована не надто ефективно. Вчені відзначають, що найбільш гострими є такі проблеми:

- відсутність або періодичне управління дебіторською заборгованістю;
- відсутність інформаційної системи документообігу, системи контролю та обміну інформацією про рівень дебіторської заборгованості між керівниками та підрозділами;
- відсутність принципів і системи умов кредитування покупців;
- відсутність відділу або працівників для моніторингу дебіторської заборгованості;
- відсутність форм документів, які б спростили облік, аналіз та стягнення дебіторської заборгованості;
- відсутність системи планування та нормування дебіторської заборгованості;
- відсутність інформаційної системи документообігу, системи контролю та обміну інформацією про рівень дебіторської заборгованості між керівниками та підрозділами;
- відсутність системи планування та нормування дебіторської заборгованості;
- відсутність форм документів, які б спростили облік, аналіз та стягнення дебіторської заборгованості тощо [10].

Для ефективного управління заборгованістю суб'єкта господарювання необхідно систематично проводити її аналітичну оцінку та аудит за змінами, щодо сфери дебіторської заборгованості [11].

Враховуючи високі темпи інфляції, які нині характерні для економіки України, іммобілізація значної частини коштів підприємств у дебіторській заборгованості призводить не лише до уповільнення фінансового циклу підприємств, а й є не вигідною для економіки України [12].

Відтак, управління дебіторською заборгованістю є одним із найактуальніших аспектів управління суб'єктом господарювання, який потребує щоденного моніторингу її стану та прийняття ефективних рішень.

Ефективність управлінських рішень щодо управління дебіторською заборгованістю повинна забезпечувати баланс між:

– кредитною політикою суб'єкта господарювання та стягнення дебіторської заборгованості.

– прибутком суб'єкта господарювання та його ліквідністю.

Основними проблемами, пов'язаними з управлінням дебіторською заборгованістю в економіці країни є:

– нечітке розмежування видів дебіторської заборгованості;

– суперечливість нормативних документів щодо дебіторської заборгованості;

– відсутність науково-практичних розробок можливих форм обліку дебіторської заборгованості, які б забезпечували надання різним користувачам якісної облікової інформації про розрахунки з дебіторами;

– невміле застосування системи внутрішнього контролю обліку дебіторської заборгованості, що викликає проблему обґрунтованості дебіторської заборгованості в цілому та за окремими видами;

– невідповідність методів визначення суми резерву сумнівних боргів у бухгалтерському обліку, які визначені НП(С)БО 10;

– недосконалість політики управління дебіторською заборгованістю, оскільки саме політика управління дебіторською заборгованістю, яка є частиною загальної політики управління оборотними активами та маркетингової політики підприємства, спрямованої на розширення обсягу реалізації продукції, визначає ефективність діяльності суб'єкта господарювання.

Механізм управління дебіторською заборгованістю визначається кредитною політикою суб'єкта господарювання. Цінність кредитної політики підприємства визначається великою часткою дебіторської та, безпосередньо, кредиторської заборгованості в структурі його активів і пасивів, а також тим, що основними складовими грошових потоків є надходження від покупців і розрахунки з постачальниками товарів, сировини, матеріали, і матеріали.

У рамках кредитної політики суб'єкта господарювання вирішуються такі завдання [13]:

– збільшення обсягу продажів за рахунок надання клієнтам більш вигідних умов;

– прискорення оборотності дебіторської заборгованості;

– мінімізація фінансових ризиків, пов'язаних з можливою нестачею коштів внаслідок несвочасного погашення дебіторської заборгованості, зі списанням безнадійної заборгованості;

- мінімізація недоотриманої вигоди від неможливості використання суми боргу та втрат від інфляційного знецінення суми боргу;
- перехід за потреби до альтернативних джерел запозичень;
- мінімізація ціни позичкового капіталу;
- контроль за своєчасністю погашення заборгованості та сплати відсотків, вибір у разі потреби форм реструктуризації заборгованості;
- підтримання балансу між оборотними активами та поточними зобов'язаннями за сумами та строками.

Управління дебіторською заборгованістю як систему у великій економіці можна поділяти на два блоки: кредитну політику, що дозволяє якнайбільш ефективно використовувати борг як інструмент збільшення обсягу, і сукупність заходів, спрямованих на зниження ризику простроченої або безнадійної заборгованості [14].

Забезпечення фінансової стійкості, кредитоспроможності, інвестиційної привабливості суб'єкта господарювання та ефективності діяльності суб'єкта господарювання можливо шляхом забезпечення ефективного управління його боргами. Це складний процес і порядок формування системи управління боргом суб'єкта господарювання вимагає послідовного виконання таких дій: створення комісії з управління боргом суб'єкта господарювання; управління формуванням дебіторської заборгованості; управління стягненням боргів підприємства (рис. 1).

Наявність дебіторської заборгованості на балансі суб'єкта господарювання є позитивним фактором. Коли валюта балансу збільшується, вони одночасно погіршують фінансові показники підприємства, такі як ліквідність, незалежність і платоспроможність. Незважаючи на це, дебіторська заборгованість за своєю сутністю має дві істотні ознаки: з одного боку, для боржника вона є джерелом вільних коштів; з іншого боку, для кредитора – це можливість збільшити збутовий потенціал своєї продукції та розширити ринкові сегменти її дистрибуції. При ефективному управлінні дебіторською заборгованістю розширення ринків збуту продукції визначається як ефективність її реалізації, інакше відтік і відволікання коштів з обороту стає причиною збільшення кредиторської заборгованості і, відповідно, порушення фінансового врівноваження суб'єкта господарювання.

На динаміку дебіторської заборгованості підприємства, впливають фактори, зокрема, їх необхідно розглядати в трьох напрямках (табл. 2):

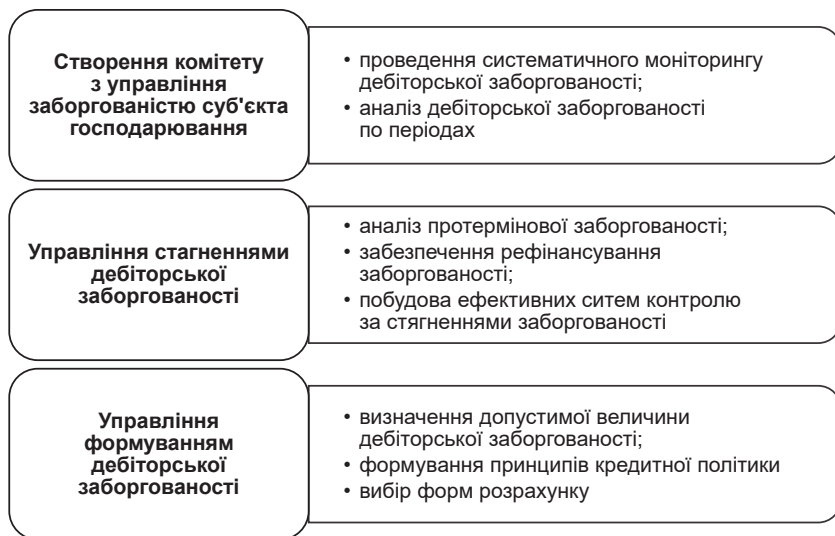


Рис. 1. Порядок формування системи управління дебіторської заборгованості в напрямку забезпечення ефективної діяльності суб'єкта господарювання

Джерело: [15]

- фактори на рівні макросередовища;
- фактори навколишнього середовища;
- фактори внутрішнього середовища.

Водночас фактори динаміки дебіторської заборгованості суб'єкта господарювання можна поділити на прямі та непрямі.

Прямі фактори – це ті, які безпосередньо впливають на:

- обсяг робіт і послуг – загальну виручку від реалізації товарів і послуг необхідно розділити на дві частини: від реалізації за готівку та своєчасно оплачених товарів і послуг згідно з договорами; від реалізації в кредит, у тому числі неоплачених товарів (робіт, послуг);
- рівень дебіторської заборгованості суб'єкта господарювання та її динаміка в попередньому періоді;
- середній термін інкасації дебіторської заборгованості та швидкість обертання вкладених у неї коштів (коефіцієнти ротації);

Фактори впливу на динаміку дебіторської заборгованості

№ з/п	Фактор	Характеристика
1.	Фактори на рівні макросередовища	<p>1) економічні – стан економіки в країні та світі, рівень інфляції, збалансованість грошової та товарної маси, кон'юнктура кредитного ринку, специфіка ринку сировини підприємства, обсяг товарного ринку підприємства та його рівень насичення, епідеміологічна ситуація (COVID 2019), воєнні дії, т. д.;</p> <p>2) політико-правові – вплив органів влади на розвиток галузі, рівень податкової політики та податкової системи в державі, державна регуляторна політика у сфері оплати праці та соціального страхування, законодавче та нормативне регулювання щодо формування статутного капіталу, розподілу прибутку та виплати дивіденді тощо;</p> <p>3) грошово-кредитна політика – ефективність монетарної політики НБУ, оскільки обмеження емісії спричиняє так званий «грошовий голод», що зрештою ускладнює розрахунки між суб'єктами господарювання</p>
2	Фактори зовнішнього середовища	<p>фактори найближчого оточення суб'єкта господарювання доцільно згрупувати в групи за суб'єктами мезооточення – постачальники (їх кількість, фінансово-майновий стан, політика кредитування, рівень економічної довіри тощо), покупці (їх кількість, платоспроможність, характер взаємовідносин підприємства з ними тощо), засновники, акціонери, учасники (склад засновників або акціонерів, їх платоспроможність тощо)</p>
3	Фактори внутрішнього середовища	<p>1) фінансово-майнові – обсяг і структура активів і пасивів, платоспроможність і ліквідність суб'єкта господарювання, види розрахункових відносин, види боргових цінних паперів, які може надати підприємство, тощо;</p> <p>2) маркетингові – обсяг продажів, маркетингова політика та кредитна політика клієнтів тощо;</p> <p>3) виробництво – період життєвого циклу продукції, обсяги виробництва, вид продукції та структура її вартості тощо;</p> <p>4) кадровий склад – чисельність і якість персоналу, рівень заробітної плати, політика щодо оплати праці тощо;</p> <p>5) фактори управління – ефективність контролю боргів фінансовими менеджерами підприємства, ефективність функціонування систем контролю якості, зберігання та витрачання товарних цінностей і грошей, входження підприємства в холдингову чи іншу інтегровану структуру тощо.</p>

Джерело: [16]

- виділено склад простроченої дебіторської, сумнівної та безнадійної заборгованості;
- розмір ефекту, отриманого від інвестування коштів у дебіторську заборгованість;
- виважена кредитна політика підприємства.

Це означає економічно обґрунтоване встановлення умов надання кредитів, об'єктивне визначення критеріїв кредитоспроможності та платоспроможності клієнтів, оптимальне надання знижок за дострокову оплату ними рахунків, облік інших ризиків, які практично впливають на збільшення або зменшення дебіторської заборгованості компанії.

Через механізм вибору та реалізації кредитної політики впливають непрямі фактори:

- потенційна здатність суб'єкта господарювання збільшити обсяг виробництва продукції при розширенні можливостей її реалізації за рахунок надання кредиту;
- група факторів, що формують систему умов кредитування;
- можливість надання знижок;
- можливі умови кредитування (період кредитування);
- вартість надання кредиту;
- розмір наданого кредиту (кредитний ліміт);
- група факторів оцінки кредитоспроможності покупців та диференціації умов надання кредиту;
- пеня за несвочасне виконання зобов'язань;
- диференціація умов кредитування за рівнем кредитоспроможності покупців;
- формування та експертиза інформаційної бази для оцінки кредитоспроможності покупців;
- фінансовий менталітет власників і керівників підприємств [16].

Класифікація факторів, що впливають на заборгованість суб'єкта господарювання, дає змогу не тільки виявити причини її поточного стану, розміру та структури, а й розробити ефективні методи управління, спрямовані на усунення наслідків та адаптацію або протидію їх впливу. Під впливом вищезазначених факторів найчастіше формуються три основні типи кредитної політики підприємства щодо покупців продукції – консервативна, поміркована та агресивна [17].

Основною метою управління дебіторською заборгованістю є максимізація грошових надходжень до погашення зобов'язань, скорочення терміну оборотності та підвищення ступеня ліквідності з мінімальною втратою вартості. Одним із основних етапів оптимізації рівня дебіторської заборгованості суб'єкта господарювання є формування кредитної політики. Відповідно, за рівності дебіторської та кредиторської заборгованостей суб'єкта господарювання прямо пропорційні, а управлінські дії одного відображаються на управлінських рішеннях щодо стану іншого.

Таким чином основним завданням управління заборгованістю суб'єкта господарювання є запровадження збалансованої системи управлінських рішень, як гнучкого механізму забезпечення оптимальних платежів і структури кредиторської та дебіторської заборгованостей, з дотриманням допустимих норм їх співвідношення, з метою максимізації прибутку суб'єкта господарювання.

У загальному вигляді під механізмом управління заборгованістю суб'єкта господарювання розуміють процес комплексного управління всіма елементами його діяльності, що забезпечує досягнення максимального рівня фінансової стійкості суб'єкта господарювання [18].

Представлені нижче етапи механізму управління дебіторською заборгованістю є найбільш детальними. Дотримання представленого алгоритму повинно забезпечити ефективне управління нею, а отже, дозволить зменшити зростання кредиторської заборгованості, що виникає внаслідок нестачі коштів, шляхом такого собі «заморожування» її у дебіторській заборгованості.

Перший етап – це надання аналітичної інформації, на основі якої проводиться комплексна економічна перевірка фінансового стану суб'єкта господарювання. Супутні процедури:

- торгова вартість існуючої дебіторської заборгованості;
- діагностика існуючих відносин з дебіторами та кредиторами;
- діагностика ефективності стягнення простроченої та безнадійної дебіторської заборгованості;
- побудова дебіторської заборгованості за її типом, умовами та ризиками;
- планування та обґрунтування оптимальної вартості та фінансового ризику дебіторської заборгованості.

Видами та умовами платежів, системою контролю, передбаченою договорами, гарантіями, отриманими під час підписання договору,

визначається якість дебіторської заборгованості. На цій стадії управління можна практикувати страхування дебіторської заборгованості. Страхування ризиків застосовується, коли вже є конкретна дебіторська заборгованість, і об'єктом страхування може бути ризик неповернення боргу.

На четвертому етапі необхідні процедури з уже наявною дебіторською заборгованістю. Це один із найбільш трудомістких і критичних кроків, алгоритм якого можна динамічно змінювати відповідно до зовнішніх та/або внутрішніх змін. Моніторинг дебіторської заборгованості дозволяє здійснювати постійний моніторинг фінансового стану боржника, прийом платіжних документів, контроль своєчасного погашення боргу. Існує ризик невиконання будь-якої дебіторської заборгованості.

Відповідна оцінка вказаного вище ризику дозволяє не тільки вибрати оптимальний сценарій стягнення дебіторської заборгованості, зменшити витрати на обслуговування, а й спрогнозувати виплати при погашенні власної заборгованості.

П'ятий етап механізму включає роботу з не погашеною вчасно дебіторською заборгованістю та передбачає реорганізацію, факторинг, продаж та стягнення через судові процедури. Реорганізація передбачає зміну умов існуючої дебіторської заборгованості з метою підвищення її ліквідності та мінімізації ризику її несплати.

На останньому етапі управління включаються процедури стягнення дебіторської заборгованості різними методами, включаючи:

- відступлення права вимоги;
- передплату або дострокову оплату;
- фінансування міжнародної торгівлі шляхом обліку перевідних векселів без права регресу, тобто покупець векселя бере на себе весь ризик неплатежу і не може пред'явити претензії попередньому власнику;
- фінансові комісійні операції, при якій клієнт переуступає дебіторську заборгованість факторинговій компанії;
- грошовий або інший розрахунок;
- примусове виконання через суд.

Враховуючи вищезазначене, розробка та реалізація відповідної та ефективної кредитної політики може вирішити низку проблем, з якими стикаються суб'єкти господарювання, сприяючи при цьому регулювати процес відшкодування споживачами вартості продукції та мінімізувати

ризика, пов'язані з безнадійною дебіторською заборгованістю суб'єктів господарювання та підвищенням прибутковості їх діяльності [19].

Таким чином, система управління дебіторською заборгованістю містить багато складових, за результативної взаємодії яких забезпечується фінансова стійкість суб'єкта господарювання. Продуктивне управління заборгованістю на підприємстві відображає його реальне фінансове становище з метою оптимізації його обсягу та структури, а також мінімізації витрат.

Невід'ємними складовими операційної діяльності є дебіторська та кредиторська заборгованість. Отже, для вдосконалення діяльності суб'єкта господарювання, а саме процесів, пов'язаних з управлінням дебіторською та кредиторською заборгованістю, необхідно досліджувати їх за допомогою якісного обліково-аналітичного забезпечення, що, у свою чергу, дає можливість аналізувати стан заборгованості, оцінити її переміщення та ризики, які можуть вилучити у разі її несплати.

На основі об'єктивної та обґрунтованої інформації може бути прийнято рішення щодо подальшого планування та контролю боргу, що дозволить визначити його оптимальний розмір, який не заважатиме нормальній роботі суб'єкта господарювання.

З метою досягнення підвищення ефективності дебіторської заборгованості в процесі управління необхідно вжити наступних заходів:

Своєчасно контролювати співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості. Таким чином, значне перевищення реальної дебіторської заборгованості створює загрозу фінансовій стійкості суб'єкта господарювання та зумовлює необхідність залучення додаткових джерел фінансування. Крім того, необхідно впровадити в практику управління граничного значення дебіторської заборгованості, як у загальних обсягах, так і на одного дебітора, періодично переглядати граничні суми.

Створити резерв сумнівних боргів та розробити порядок його визначення в обліковій політиці суб'єкта господарювання. Формування резерву сумнівних боргів та його пряме використання для покриття безнадійної заборгованості є важливою частиною. Значну спрямованість слід приділити розподілу дебіторської заборгованості на короткострокову, довгострокову та поточну, а також оцінити можливості забезпечення такої заборгованості з метою уникнення неплатоспроможності покупців та замовників.

Періодичне проведення інвентаризації заборгованості з урахуванням її важливості та впливу на ліквідність суб'єкта господарювання.

Відповідно, продуктивна побудована система взаємовідносин з боржником через механізм інвентаризації дозволить запобігти втраті контролю за своєчасністю та повнотою оплати рахунків, що вимагає відповідної організації роботи зі створення організаційних засад проведення інвентаризації дебіторської заборгованості [20].

Отже, за результатами дослідження можна зробити наступні висновки: дебіторська заборгованість відіграє важливу роль у системі розрахунків суб'єкта господарювання та впливає на надходження коштів до підприємства. Відповідно, дебіторська заборгованість може мати і позитивний, і негативний характер і позначатися на фінансовому стані підприємства. Відтак, своєчасно прийняті управлінські рішення щодо операцій з дебіторською заборгованістю є надзвичайно важливими.

В сучасних умовах господарювання питання дебіторської заборгованості є ще більш складним, адже пов'язане в першу чергу з проблемою неплатежів, що виникають під час управління суб'єктом господарювання. Підприємства в першу чергу вирішують особисті проблеми, незважаючи на виконання фінансових зобов'язань і розрахунків з контрагентами. Таке поведіння суб'єктів господарювання зумовлене, в першу чергу, відсутністю у них майнової відповідальності за невиконання договірних зобов'язань, що дає їм змогу відсторонитися від взаєморозрахунків з покупцями та замовниками. За таких домовленостей потреба в управлінні дебіторською заборгованістю зростає. Суть проблем управління дебіторською заборгованістю полягає в недопущенні прострочення термінів оплати та доведення боргу до безнадійного стану.

Епідеміологічна ситуація, що пов'язана із пандемією COVID-2019, а також воєнні дії на території України дали поштовх для розробки принципово нового підходу до процесу платіжно-розрахункових відносин, завдяки якому підприємство буде залишатися фінансово стабільним. Значна роль та увага приділяється своєчасному збору дебіторської заборгованості, а ефективність фінансово-господарської діяльності зумовлена раціональним господарюванням підприємства.

Список використаних джерел:

1. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість»: Наказ М-ва фінансів України від 08.10.1999 р. № 237. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0725-99#Text> (дата звернення: 10.08.2023).

2. Матицина Н.О. Основні засади регулювання розрахункових відносин через управління дебіторською заборгованістю. *Бухгалтерський облік і аудит*. 2015. № 12. С. 38–42.
3. Бланк І.А. Фінансовий менеджмент : навч. посібник. Київ : Ельга, 2008. 656 с.
4. Грицай О., Станасюк Н. Управління дебіторською заборгованістю підприємства в контексті її обліково-аналітичного забезпечення. *Економіка і держава*. 2018. № 15. С. 825–832.
5. Бутко Н., Погрібняк В. Організація обліку дебіторської заборгованості в управлінні підприємством. *Молодий вчений*. 2020. № 12 (88). С. 110–114.
6. Журавська І.Л. Облік розрахунків з постачальниками та підрядниками. *Збірник тез Житомирського аграрного університету*. 2017. № 4. С. 56–59.
7. Кузьмін О.Є., Волович О.Б. Фактори впливу на заборгованість підприємства та їхня класифікація. *Бізнес Інформ*. 2013. № 1. С. 200–204.
8. Лисенко В.С. Основні проблеми обліку та аудиту дебіторської заборгованості. *Управління розвитком*. 2011. № 2. С. 235–239.
9. Гудзь Н.В., Денчук П.Н., Романів Р.В. Бухгалтерський облік : навч. посіб. 2-е вид., перероб. і доп. Київ : Центр учбової літератури, 2016. 424 с.
10. Ямненко Г.Є. Інформаційне забезпечення управління дебіторською заборгованістю. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2017. Вип. 16. С. 530–533.
11. 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 (41). С. 146–160.
12. 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. 123–129.
13. Береза С. Л. Проблема визначення дебіторської заборгованості в обліку. *Вісник ЖДТУ*. 2003. № 4. С. 32–37.
14. Дубровська Є.В. Методичний інструментарій щодо управління дебіторською заборгованістю. *Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту КНТЕУ. Серія: Економічні науки*. 2009. № 3(35). С. 299–308.
15. Глушко А.Д. Управління дебіторською заборгованістю в системі забезпечення ефективної діяльності підприємства. *Ефективна економіка*. 2018. № 7. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/7_2018/50.pdf
16. Правдюк Н.Л., Мулик Т.О., Мулик Я.І. Управління фінансовою безпекою підприємств: обліково-аналітичний аспект : монографія. Київ : Центр учбової літератури, 2019. 224 с.
17. Бегун С., Воронюк А. Місце кореляційно-регресійного аналізу в управлінні підприємством. *Молодий вчений*. 2020. № 4 (80). С. 277–281.
18. Ямненко Г. Механізм управління дебіторською заборгованістю підприємства. *Trajectoriâ Nauki. International Electronic Scientific Journal*. 2017. Т. 3. № 2. С. 5.1–5.7.
19. Гнатенко Є.П., Волошина В.В. Аналіз співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості підприємства. *Науковий вісник мну імені В.О. Сухомлинського. Економічні науки*. 2015. № 1(4). С. 38–42.
20. Козлов В.В., Томашевська Т.В., Кузнецов М.І. Використання оптимізаційних моделей у фінансових системах підтримки прийняття рішень. *Статистика України*. 2020. № 1. С. 75–83.