

та використання її результатів дає змогу фінансистам вчасно реагувати на зміни, скоригувати діяльність підприємства, зменшити за необхідністю витрати, змінити асортимент продукції, покращити якість надання послуг, що в свою чергу забезпечить конкурентні переваги підприємства на ринку.

### **Список використаних джерел**

1. Скалюк Р. В. Управління прибутком підприємств: стратегічний підхід / Р. В. Скалюк // Фінанси, облік і аудит. 2013. № 2(22), С. 109-118
2. Цал-Цалко Ю. С. Фінансовий аналіз : [підручник] / Цал-Цалко Ю.С. – К. : Центр учбової літератури, 2008. 566 с.

УДК 336.274

JEL Classification: G32

**Герасименко І. О.,**

канд. екон. наук,  
доцент кафедри фінансів,  
банківської справи та страхування,  
Білоцерківський національний аграрний  
університет, м. Біла Церква

**Горох Г. В.,**

здобувач другого  
(магістерського) рівня вищої освіти,  
Білоцерківський національний аграрний  
університет, м. Біла Церква

## **ОСНОВНІ ПЕРЕДУМОВИ ТА МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ**

Сучасні умови фінансово-комерційної діяльності підприємств підвищують їх відповідальність та самостійність щодо ухвалення та реалізації управлінських рішень для забезпечення ефективності розрахунків із дебіторами та кредиторами. Збільшення чи зниження дебіторської заборгованості призводить до зміни фінансового становища підприємства, тому необхідно проводити постійний моніторинг стану розрахунків.

Дебіторська заборгованість підприємства виникає унаслідок безготівкових розрахунків із покупцями, підрядниками, фінансовими органами, органами соціального страхування, депонентами, підзвітними особами тощо. Політика управління дебіторською заборгованістю складається із умов, правил та процедур, виконання яких забезпечує досягнення запланованого результату. Основною умовою ефективної реалізації політики управління дебіторами

виступає дотримання граничних обсягів дебіторської заборгованості та термінів її погашення. Але якщо перший чинник знаходиться в межах компетенції підприємства-виробника продукції, то другий часто напряму від нього не залежить. Єдиним способом забезпечення дотримання умов договорів виступає попередній аналіз кожного дебітора. Важливу роль в управлінні дебіторською заборгованістю відіграють планування, організація та контроль роботи з дебіторами.

Необхідно розрізняти нормальну та прострочену заборгованість. Наявність останньої створює фінансові труднощі, тому що підприємство буде відчувати нестачу фінансових ресурсів для придбання виробничих запасів, виплати заробітної плати. Прострочена дебіторська заборгованість означає також зростання ризику непогашення боргів і зменшення прибутку, тому будь-яке підприємство зацікавлене в скороченні термінів погашення належних йому платежів.

Основна мета управління дебіторською заборгованістю полягає в мінімізації розміру простроченої заборгованості та строків інкасації боргу.

Для управління дебіторською заборгованістю необхідним є розробка заходів щодо скорочення або стягнення простроченої або сумнівної дебіторської заборгованості.

Управління дебіторською заборгованістю зводиться до: формування кредитного рейтингу клієнтів; класифікації дебіторської заборгованості по видах; ведення реєстру старіння заборгованості; оцінки реальної вартості і обертання дебіторської заборгованості; включення дебіторської заборгованості в систему операційних бюджетів; реструктуризація дебіторської заборгованості.

При управлінні дебіторською заборгованістю можуть використовуватись різні методи [1]:

- юридичні – претензійна робота, подача позову до суду;
- економічні – фінансові санкції (штраф, пеня, неустойка), передача в заставу майна і майнових прав, призупинення постачань продукції, створення клірингових центрів, факторинг, форфейтинг, механізм застави;
- психологічні – нагадування по телефону, факсу, пошті, використання ЗМІ чи поширення інформації серед суміжних постачальників, що загрожує боржнику втратою іміджу;
- фізичні – арешт майна боржника, вироблений органами державної виконавчої служби.

Процес клірингу складається з двох основних частин: операційної та фінансової. Під час операційної частини клірингова палата організовує обробку даних, отриманих за результатами торгів. У межах фінансової частини виконуються функції накопичення коштів у спеціальні фонди, що забезпечують гарантії виконання зобов'язань за укладеними угодами.

Продаж заборгованості (факторинг), який може здійснюватися спеціалізованими факторинговими, форфейтинговими компаніями та банківськими установами. Найбільш розповсюдженим є факторинг, який

полягає в купівлі факторинговою компанією або банком грошових вимог постачальника до покупців та їх інкасація за визначену винагороду. Факторингова компанія купує у своїх клієнтів платіжні вимоги до покупців на умовах негайної оплати 80 – 90 % вартості, зазначеної в договорі поставки, незалежно від терміну надходження виручки від покупців.

Форфейтинг є однією з форм кредитування зовнішньої торгівлі. Основною перевагою форфейтингу є те, що форейтор бере на себе усі ризики, пов'язані з фінансовими операціями. Продавцем під час операцій форфейтингу, як правило, виступає експортер, що виконав свої зобов'язання за контрактом і який прагне отримати кошти за поставлену продукцію.

Застава – це спосіб забезпечення зобов'язання, за якого заставаутримувач здобуває право у випадку невиконання боржником зобов'язання одержати компенсацію за рахунок закладеного майна.

Застосування вище перерахованих методів залежить від строку заборгованості. До простроченої та сумнівної дебіторської заборгованості, згідно з запропонованим алгоритмом, рекомендується застосовувати всі вказані методи впливу на боржників.

Крім того, на підприємстві повинна реалізовуватися активна дебіторська політика шляхом ефективного вирішення наступних задач:

- аналіз дебіторської заборгованості та визначення на його основі загальних принципів надання відтермінування платежу (своєрідного товарного кредиту);
- розробка правил встановлення термінів товарного кредиту;
- визначення гарантій, під які надається товарний кредит;
- розробка методів оцінки надійності покупця;
- встановлення правил визначення суми товарного кредиту, що надається одному покупцеві;
- розробка способів "збору" дебіторської заборгованості;
- побудова ефективної системи контролю за рухом і своєчасною інкасацією дебіторської заборгованості [2, 3].

При управлінні дебіторською заборгованістю найбільше значення набуває здійснення контролю, що забезпечить визначення наскільки ефективно та своєчасно відбувається погашення заборгованості, наскільки запропонована відстрочка платежу відповідає вимогам ринку та фінансовому стану підприємства. Крім цього, потрібний постійний контроль за тим, щоб не виникала прострочена дебіторська заборгованість, а у разі її виникнення, необхідно здійснити раціональний методичний підхід для стягнення дебіторської заборгованості та чіткого його дотримання.

### Список використаних джерел

1. Бондаренко О. С. Сучасні підходи до обліку дебіторської заборгованості у вітчизняній та зарубіжній практиці. *Інвестиції: практика та досвід*. 2017. № 18. С. 36–39.

2. Іванілов О. С., Смачило В. В., Дубровська Є. В. Механізм управління дебіторською заборгованістю підприємства. *Актуальні проблеми економіки*. 2007. № 1. С. 156–163.

3. Білик М. Д. Управління дебіторською заборгованістю підприємств. *Фінанси України*. 2013. № 12. С. 24–36.

UDC 338.242

JEL Classification: F52

**Kozak, V. M.,**  
applicant third (educational and  
scientific) level of higher education,  
Department of Finance, Accounting and Taxation,  
Dmytro Motornyi Tavria State Agrotechnological  
University, Zaporizhzhia

### **METHODOLOGICAL BASIS OF FINANCIAL SECURITY AS A PLATFORM ENSURING SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF SUBJECTS OF THE AGRO-FOOD MARKET OF UKRAINE**

Financial security, as a platform for ensuring the stable development of subjects of the agro-food market of Ukraine, singles out protective tools and measures for the organization of the rational use of financial resources, which are strengthened by the high dynamism of financial and economic relations, the constant generation of new information about the nature of the occurrence of risk [1, p. 47].

The formation of a new methodological basis for the financial security of subjects of the agro-food market of Ukraine is due to systemic changes in the country's development and its ability to counteract external risk factors that disrupt the normal functioning of the process of reproduction of financial resources [4, p. 62]. However, in this context, the lack of techniques for normalizing financial security subsystems does not allow generating a sufficient amount of financial resources and ensuring the restoration of important economic and financial relationships.

The level of financial security of subjects of the agro-food market of Ukraine must be considered from the standpoint of emergency, which is characterized by signs of a synergistic connection of a system of elements that provide a complex effect [4, p. 63]. That is, the level of financial security has all the properties of a protective cyber system, in particular, the presence of information channels between its individual elements to minimize multifactorial risks, with a purposeful chain of countermeasures against an aggressive external environment (Fig. 1).

In order to improve the state of financial security of subjects of the agro-food market, a model system of factors is presented, which, due to the weighing and summarization of individual functional criteria prevents the emergence of threats