

О. С. Бондаренко,
д. е. н., доцент, професор кафедри фінансів,
Київський національний торговельно-економічний університет, м. Київ

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ¹

O. Bondarenko,
Ph. D., Professor of Department of Finance, Kyiv National Trade and Economic University, Kyiv

MODERN TENDENCIES IN MANAGEMENT OF FINANCIAL ACTIVITY OF BUSINESS ENTITIES

Стабільність фінансової системи України неможлива без ефективного управління фінансами суб'єктів господарювання. Сучасні умови функціонування суб'єктів господарювання визначають необхідність реалізації таких напрямів фінансової політики, які забезпечать підвищення ефективності господарської діяльності на основі відображення взаємозв'язку "платоспроможність — ліквідність — прибутковість". В статті обгрунтовано сучасні напрями удосконалення фінансової діяльності суб'єктів господарювання на основі методичного підходу, який включає формування умов надання комерційних кредитів та визначення допустимого обсягу портфеля дебіторської заборгованості, моніторинг його складових портфеля дебіторської заборгованості; розробку змін умов кредитування покупців; аналіз та планування грошових потоків; обгрунтування величини залишків грошових коштів; забезпечення раціонального використання тимчасово вільних грошових коштів та здійснення поточних фінансових інвестицій; оцінку впливу управління дебіторською заборгованістю, грошовими коштами та поточними фінансовими інвестиціями на ліквідність, платоспроможність, прибутковість суб'єкта господарювання.

Stability of the financial system of Ukraine is impossible without effective management of finances of business entities. Modern conditions of functioning of economic entities determine the need for realization of such areas of financial policy, which will ensure increase of efficiency of economic activity on the basis of reflection of the relationship "solvency — liquidity — profitability". The article substantiates modern directions of improvement of financial activity of business entities on the basis of a methodical approach, which includes the formation of conditions for the provision of commercial loans and the definition of the allowable volume of the portfolio of receivables, monitoring of its components of the receivables portfolio; development of changes in terms of lending to customers; analysis and planning of cash flows; justification of the amount of cash balances; provision of rational use of temporarily free funds and implementation of current financial investments; assessment of the impact of management of accounts receivable, cash and current financial investments on liquidity, solvency, profitability of the entity.

Ключові слова: фінансова діяльність, суб'єкт господарювання, управління, платоспроможність, ліквідність, прибутковість.

Key words: financial activity, business entity, management, solvency, liquidity, profitability.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Фінанси суб'єктів господарювання є основою фінансової системи держави, оскільки впливають на фінансове становище країни в цілому. Ефективність діяль-

ності вітчизняних суб'єктів господарювання багато в чому залежить від повної та своєчасної мобілізації фінансових ресурсів та їх оптимального використання для забезпечення процесу розширеного виробництва та

¹ Роботу виконано в межах фундаментальної науково-дослідної роботи (№ 645/20 "Архітектура фінансової системи як інструмент суспільного розвитку" 0117U000506).

збільшення виробничих фондів. Отже, актуальним питанням сьогодення є сучасне, адекватне ринковій економіці управління фінансовою діяльністю суб'єктів господарювання.

Фінансова діяльність займає важливе місце в організації управління на підприємствах. Від неї багато в чому залежить своєчасність та повнота фінансового забезпечення виробничо-господарської діяльності та розвитку суб'єктів господарювання, виконання фінансових зобов'язань перед державою та іншими контрагентами. Проте в сучасних умовах необхідно шукати найбільш ефективні шляхи вдосконалення управління фінансовою діяльністю вітчизняних суб'єктів господарювання. Дієві механізми реалізації фінансової діяльності суб'єктів господарювання є потужним елементом розвитку країни. Тому розробка ефективних підходів до реалізації фінансової діяльності вітчизняними суб'єктами господарювання повинна базуватися на досвіді ефективної вітчизняної та зарубіжної науки і практики та враховувати специфіку функціонування та вимоги вітчизняного законодавства. В сучасних умовах основними напрямками реалізації фінансової діяльності вітчизняних суб'єктів господарювання має стати узгоджена оптимізація обсягів поточної дебіторської заборгованості, грошових коштів, поточних фінансових інвестицій та оцінка впливу ключових критеріїв управління ними на їх платоспроможність, ліквідність, прибутковість

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Розвитку теорії та практики реалізації фінансової діяльності суб'єктів господарювання присвячені праці І.О. Бланка, М.Д. Білик, Є.Ф. Бріггема, Р. Брейлі, Ван Хорна, Зви Боди, В.Е. Леонтьєва, С. Майєрса, А.М. Поддєрьогіна, С. Росса, І.Я. Чугунова, А. Шапіро, Є.І. Шохіна.

Зважаючи на численні здобутки вітчизняних науковців, сучасні умови функціонування вітчизняних суб'єктів господарювання визначають необхідність реалізації таких напрямів фінансової діяльності, які забезпечать підвищення ефективності господарської діяльності на основі відображення взаємозв'язку "платоспроможність — ліквідність — прибутковість".

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Завданнями дослідження є обґрунтування сучасних напрямів удосконалення фінансової діяльності суб'єктів господарювання на основі взаємозв'язку платоспроможність — ліквідність — прибутковість, що забезпечить підвищення ефективності їх функціонування.

ВИКЛАДЕННЯ ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Фінансова діяльність — це діяльність, спрямована на забезпечення суб'єктів господарювання фінансовими ресурсами, досягнення ними визначених цілей економічного та соціального розвитку. Фінансова діяльність зумовлює зміни як обсягу, так і складу власного та залученого капіталів суб'єктів господарювання.

Поточними завданнями фінансової діяльності є забезпечення дієвого управління оборотними активами, які дозволяють вчасно задовольняти не тільки поточні зобов'язання, інші платіжні потреби, але й забезпечать поточні економічні вигоди, шляхом ефективного управління дебіторською заборгованістю, грошовими коштами та поточними фінансовими інвестиціями), взаємозв'язок яких наведено на рисунку 1.

До завдань управління грошовими коштами слід віднести: забезпечення достатності грошових коштів; формування збалансованості в надходженні та використанні грошових коштів; ефективність використання і надходження грошових коштів; аналіз та облік руху грошових коштів; прогнозування надходжень та використання грошових коштів; оптимізація залишку грошових коштів; забезпечення своєчасної трансформації

залишку грошових коштів у поточні фінансові інвестиції та їх зворотня трансформація для поповнення залишку грошових коштів.

До завдань управління залишками грошових коштів та поточними фінансовими інвестиціями доцільно віднести: дослідження обсягів дебіторської заборгованості; обґрунтування оптимальної величини дебіторської заборгованості; встановлення раціональних умов та форм розрахунків з покупцями; контроль співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованостей; аналіз впливу на обсяги грошових коштів.

З метою створення відповідних умов для забезпечення платоспроможності, ліквідності та прибутковості суб'єктів господарювання доцільним є розробка відповідного методичного підходу. Основними його складовими мають бути:

1. Формування умов надання комерційних кредитів та визначення допустимого обсягу портфеля дебіторської заборгованості.
2. Моніторинг складових портфеля дебіторської заборгованості та структурування її за термінами погашення.
3. Розробка змін умов кредитування покупців з метою збільшення обсягів продажу.
4. Аналіз та планування грошових потоків.
5. Обґрунтування величини залишків грошових коштів.
6. Забезпечення раціонального використання тимчасово вільних грошових коштів та здійснення поточних фінансових інвестицій.
7. Оцінка впливу управління дебіторською заборгованістю, грошовими коштами та поточними фінансовими інвестиціями на ліквідність, платоспроможність, прибутковість суб'єкта господарювання.

Сучасні тенденції функціонування вітчизняної економіки свідчать про те, що умови кредитування покупців є досить важливим фактором, який визначає обсяги отриманих суб'єктами господарювання доходів. У цьому напрямі важливим є аналіз платоспроможності та ліквідності покупців, який надасть можливість суб'єкту господарювання прийняти рішення про доцільність продажу лише за передплатою, або навпаки — про можливість надання комерційного кредиту, який відобразить для окремих покупців строки оплати, обсяги знижок за своєчасність оплати, терміни дії знижок. Рішення про ліквідність та платоспроможність потенційного покупця доцільно приймати з урахуванням тенденцій змін показників ліквідності та обов'язковим порівнянням отриманих значень коефіцієнтів ліквідності з відповідними показниками господарської діяльності.

Аналізуючи існуючі підходи до визначення допустимого обсягу дебіторської заборгованості, їх можна поділити на 2 напрями, ті, що базуються на розрахунку необхідної суми оборотного капіталу, яка направляється в дебіторську заборгованість за день [1, с. 356; 9, с. 110] та ті, що передбачають розрахунок граничного розміру дебіторської заборгованості за рік [2, с. 26]. Наведені підходи передбачають розрахунок допустимого обсягу дебіторської заборгованості на основі коефіцієнта собівартості продукції або на основі маржинального доходу.

Але, національні стандарти (положення) бухгалтерського обліку свідчать про те, що до собівартості реалізованої продукції не відносяться адміністративні витрати та витрати на збут [3; 4]. Тому річний максимальний допустимий обсяг дебіторської заборгованості ($O_{ДЗ\max}$) доцільно розраховувати на основі такої формули:

$$O_{ДЗ\max} = OP_{пр} \cdot K_{н/в} \cdot (ПК + ППК) \quad (1),$$

де $OP_{пр}$ — плановий обсяг реалізації;

$K_{н/в}$ — коефіцієнт повних;

ПК — середній період надання кредиту покупцям;

ППК — середній період прострочки за наданим кредитом.

Моніторинг складових портфеля дебіторської заборгованості та структурування її за термінами погашення включає контроль за поточним обсягом дебіторської заборгованості, відслідковування обсягів дебіторської заборгованості всіх покупців за термінами погашення, виявлення дебіторів з найбільшим обсягом простроченої дебіторської заборгованості, розробку негайних заходів в управлінні дебіторською заборгованістю. Для цього необхідно щомісяця розраховувати поточний обсяг дебіторської заборгованості та зміну питомої ваги дебіторської заборгованості за різними термінами погашення.

Узагальнюючи точки зору різних економістів [5, с. 348; 6, с. 588; 7, с. 835; 8, с. 512], розроблено авторський підхід до оцінки зміни в кредитній політиці.

Порядок оцінки змін в кредитній політиці суб'єкта господарювання може відбуватися у випадках:

- при переході від передплати до продажу в кредит;
- при подовженні строків кредитування;
- при наданні знижок за дострокову оплату.

Процедура оцінки змін у кредитній політиці суб'єкта господарювання може базуватися на такому інструментарії:

1. За умови переходу від передплати до продажу в кредит:

$$1. MD_1 = (C - 3B) \cdot K_1 \quad (2),$$

де C — ціна одиниці продукції, грн;

$3B$ — змінні витрати на одиницю, грн;

K_1, K_2 — кількість проданих одиниць відповідно до і після змін, од.;

$$2. MD_2 = (C - 3B) \cdot K_2 \quad (3),$$

MD_1, MD_2 — маржинальний дохід відповідно до і після змін у кредитній політиці суб'єкта господарювання, грн

$$3. \Delta MD = MD_2 - MD_1 \quad (4),$$

де: ΔMD — додатковий маржинальний дохід, грн.

$$4. V_{оп} = \frac{\Delta MD}{C \% / 100} \quad (5),$$

де $C\%$ — дохідність за недоотриманими грошовими коштами, %.

$$5. B_{зкп} = (C \cdot K_1) + (3B \cdot \Delta K) \quad (6),$$

$$6. V_{ук} = V_{оп} - B_{зкп} \quad (7),$$

де: $V_{оп}$ — поточна оцінка вигоди, грн

$$7. V_{оп} > B_{зкп} \quad (8),$$

рішення приймається, оскільки зростання продажу компенсує відстрочку платежів.

2. За умови подовження строків кредитування:

$$1. \Delta MD = (C - 3B) \cdot \Delta K \quad (9),$$

де: ΔK — кількість додатково проданих одиниць, од.

$$2. \Delta DЗ = \frac{\Delta BP}{K_2^{DЗ}} \quad (10),$$

де: $\Delta DЗ$ — додатковий обсяг дебіторської заборгованості пов'язаний із новим продавцем, грн.

$$3. I_2 = \frac{3B}{C} \cdot \Delta DЗ \quad (11),$$

$$4. DЗ_1 = \frac{BP_1}{K_1^{DЗ}} \quad (12),$$

де: K_1^{A3}, K_2^{A3} — коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості відповідно до і після змін у кредитній політиці, обороти.

$$5. DЗ_2 = \frac{BP_2}{K_2^{DЗ}} \quad (13),$$

де $DЗ_1, DЗ_2$ — обсяг дебіторської заборгованості до і після змін в кредитній політиці, грн.

$$6. I_1 = DЗ_2 - DЗ_1 \quad (14),$$

де: I_1, I_2 — інвестиції в додаткову дебіторську заборгованість, пов'язані відповідно з першочерговими та новими обсягами продажів, грн.

$$7. I_3 = I_2 + I_1 \quad (15),$$

де I_3 — загальні інвестиції в дебіторську заборгованість, грн.

$$8. \Pi = C \% \cdot I_3 \quad (16),$$

де Π — прийнятний прибуток додаткових інвестицій, грн.

$$9. V_{ук} = \Delta MD - \Pi \quad (17),$$

де: $V_{ук}$ — вигода (втрати) суб'єкта господарювання при зміні умов кредитування.

$$10. \Delta MD > \Pi \quad (18),$$

рішення приймається, оскільки прибуток від додаткового продажу перевищує прибуток на основі потрібної дохідності інвестицій в додаткову дебіторську заборгованість.

3. За умови надання знижок за дострокову оплату:

$$1. DЗ_1 = \frac{BP_1}{K_1^{DЗ}} \quad (19),$$

$$2. DЗ_2 = \frac{BP_2}{K_2^{DЗ}} \quad (20),$$

$$3. \Delta I_{DЗ} = DЗ_1 - DЗ_2 \quad (21),$$

$$4. B_{зкп} = 3 \cdot P\% \cdot BP_1 \quad (22),$$

де: $B_{зкп}$ — витрати, пов'язані із прийняттям рішень, грн;

3 — знижка, %;

$P\%$ — частка покупців, які бажають отримати знижку, %;

BP_1, BP_2 — виручка від реалізації, грн.

$$5. E = C \% \cdot \Delta I_{DЗ} \quad (23),$$

E — економія з врахуванням альтернативних витрат, грн.

$$6. V_{ук} = E - B_{зкп} \quad (24),$$

де: $\Delta I_{DЗ}$ — скорочення інвестицій в дебіторську заборгованість, грн.

$$7. E > B_{зкп} \quad (25),$$

рішення приймається, оскільки економія, отримана завдяки прискоренню інкасації дебіторської заборгованості перевищує витрати, які матиме підприємство у разі надання покупцям знижки за прискорення розрахунків за боргами.

Поряд з дебіторською заборгованістю для забезпечення достатнього рівня ліквідності, платоспроможності, прибутковості в межах удосконалення напрямів управління фінансовою діяльністю суб'єктів господарювання має вирішуватися комплекс завдань, які зумовлюють виділення в управлінні грошовими коштами двох об'єктів оперативних управлінських рішень. З одного боку, грошові потоки, а з іншого — залишки грошових коштів.

Під управлінням грошовими потоками слід розуміти сукупність способів і прийомів реалізації управлінських рішень пов'язаних з формуванням і використанням грошових коштів у процесі здійснення господарської діяльності, і що направлені на забезпечення постійної ліквідності, платоспроможності та прибутковості суб'єкта господарювання.

У діяльності суб'єктів господарювання можуть виникати такі ситуації, пов'язані з грошовими потоками: 1) рівновага вхідних та вихідних грошових потоків; 2) перевищення вихідного грошового потоку над вхідним (виникає дефіцит грошових коштів); 3) перевищення вхідного грошового потоку над вихідним (виникає надлишок грошових коштів).

Для отримання обґрунтованих висновків про грошові потоки в процесі аналізу необхідно оцінити обсяги грошових потоків за звітний період та основні їх елементи, визначити основні джерела формування грошових коштів, встановити зв'язок, який існує між грошовими коштами підприємства та фінансовим результатом діяльності, обґрунтувати достатність грошових коштів у звітному періоді, розрахувати обсяг чистого грошового потоку на кінець звітного періоду, визначити можливості погашення першочергові зобов'язання, розробити рекомендації щодо прогнозування грошових потоків суб'єкта господарювання на плановий період.

Прогнозування надходжень грошових коштів за певний період починається із прогнозування обсягів реалізації продукції та, на їх основі, надходжень від погашення дебіторської заборгованості. Прогнозовані показники обсягів реалізації слід розраховувати на основі аналізу стану ринку, статистичних даних господарської діяльності, маркетингових досліджень, наявних виробничих та фінансових потужностей. Прогноз надходжень від погашення дебіторської заборгованості за реалізовану продукцію здійснюється на основі статистичної інформації про класифікацію дебіторської заборгованості за термінами погашення та розраховується шляхом визначення частки обсягу реалізації даного періоду, яка буде оплачена саме в цьому періоді, і частки, яка буде оплачена в наступних періодах. Як наслідок, розроблені прогнози вхідних та вихідних грошових потоків, дозволять обґрунтувати мінімально величини залишку грошових коштів, яка необхідна та оцінити можливість здійснення поточних фінансових інвестицій.

За умови використання тимчасово вільного залишку грошових коштів важливим є вивчення пропозиції на фінансовому ринку щодо можливостей здійснення поточних фінансових інвестицій, відбір найбільш прийнятних шляхів здійснення короткострокових фінансових вкладень, проведення оцінки доходності поточних фінансових інвестицій, обґрунтування ступеню ризику за поточними фінансовими інвестиціями, формування портфеля поточних фінансових інвестицій.

За умови перетворення поточних фінансових інвестицій на грошові кошти, важливим є упорядкування наявних у суб'єкта господарювання поточних фінансових інвестицій за термінами погашення та рівнем доходності, розрахунок доходності поточних фінансових інвестицій із врахуванням термінів погашення, оцінка доцільності перетворення окремих фінансових інвестицій на грошові кошти.

Останній напрям розробленого підходу до реалізації фінансової політики суб'єкта господарювання полягає в обґрунтуванні отриманої інформації на попередніх етапах та оцінці впливу ефективності управління дебіторською заборгованістю, грошовими коштами, поточними фінансовими інвестиціями на показники ліквідності, платоспроможності, прибутковості. При цьому слід обов'язково враховувати те, що не можливо зробити точну оцінку, аналізуючи значення окремих показників. Для більш точної оцінки потрібно порівнювати отриманні показники в динаміці та проводити взаємозв'язки між ними. Для прийняття обґрунтованих фінансових

рішень пропонується керуватися такими правилами:

1. Обсяги дебіторської заборгованості слід порівнювати з обсягами продажу. Якщо зменшення обсягів дебіторської заборгованості супроводжується зростанням обсягів продажу або обсяги дебіторської заборгованості зростають із збільшенням обсягів продажу, це характеризує позитивні тенденції. Збільшення обсягів дебіторської заборгованості із зменшенням обсягів продажу свідчать про неефективну політику інкасації боргів. Якщо зменшення дебіторської заборгованості відбувається за рахунок скорочення обсягів продажу, це свідчить про зниження ділової активності. У цьому випадку фінансова політика має бути спрямована на удосконалення механізму надання комерційних кредитів.

2. Обсяги продажу слід порівнювати з часткою в них дебіторської заборгованості. Якщо питома вага дебіторської заборгованості в обсязі продажів зростає, це свідчить про невиконання покупцями зобов'язань та вимагає більш жорстких умов надання комерційних кредитів. Якщо частка дебіторської заборгованості зменшується в обсягах продажів, це відображає покращення умов роботи з покупцями.

3. Період погашення дебіторської заборгованості слід порівнювати з періодом погашення кредиторської заборгованості. Якщо тривалість погашення дебіторської заборгованості не перевищує тривалості погашення кредиторської заборгованості, це свідчить про позитивні моменти в господарській діяльності. Якщо ж спостерігається тенденція до подовження строків погашення дебіторської заборгованості порівняно з незмінними строками погашення кредиторської, то суб'єкту господарювання необхідно приділити увагу політиці інкасації заборгованості.

4. Коефіцієнт простроченої дебіторської заборгованості по кожному дебітору слід порівнювати з обсягами їх простроченої заборгованості за термінами погашення та з обсягами дебіторської заборгованості. Це дозволить відслідкувати дебіторів з найбільшим обсягом простроченої дебіторської заборгованості, виявити, який термін непогашення у кожного дебітора займає найбільшу питому вагу, та розробити заходи по інкасації дебіторської заборгованості щодо конкретного дебітора. Порівняння динаміки коефіцієнта простроченої дебіторської заборгованості з динамікою обсягів дебіторської заборгованості дозволить оцінити якості управління цією складовою оборотних активів.

5. Період перебування капіталу в грошових коштах потрібно порівнювати з обсягом прострочених платежів суб'єкта господарювання. Якщо період перебування капіталу в грошових коштах зменшується, і у суб'єкта господарювання не існує прострочених платежів, це свідчить про раціональне управління грошовими коштами та збалансованість грошових потоків. Якщо ж період перебування капіталу у грошових коштах зменшується, а прострочені платежі зростають, це свідчить про нестачу грошових коштів.

6. Коефіцієнт рентабельності використання вільних грошових коштів у короткострокових фінансових вкладеннях слід порівнювати з обсягом поточних фінансових інвестицій. Якщо такий показник зростає із збільшенням обсягів поточних фінансових інвестицій, це характеризує позитивні тенденції в управлінні грошовими коштами та поточними фінансовими інвестиціями. Якщо обсяги поточних фінансових інвестицій зростають, а значення коефіцієнта рентабельності використання

вільних грошових коштів в короткострокових фінансових вкладеннях знижується, необхідно переглянути процедури використання тимчасово-вільних грошових коштів.

7. Коефіцієнт швидкої ліквідності слід порівнювати з динамікою питомої ваги простроченої дебіторської заборгованості. Якщо значну частку оборотних ліквідних активів становить дебіторська заборгованість, яку вчасно не погашають, то співвідношення між оборотними ліквідними активами та поточними зобов'язаннями повинно бути більшим, ніж нормативне значення (нормативне значення 0,7—1).

8. Коефіцієнт швидкої ліквідності слід порівнювати з динамікою питомої ваги грошових коштів і поточних фінансових інвестицій. Якщо більшу частку займають грошові кошти та поточні фінансові інвестиції, то значення коефіцієнта швидкої ліквідності може бути меншим за нормативне (нормативне значення 0,7—1).

9. Коефіцієнт абсолютної ліквідності слід порівнювати з коефіцієнтом ліквідності грошових потоків. Чим більша величина коефіцієнта абсолютної ліквідності, тим вища гарантія погашення короткострокових зобов'язань наявною готівкою. Нормативне значення коефіцієнта абсолютної ліквідності складає 0,2. Однак і при невеликому його значенні суб'єкт господарювання є платоспроможним, якщо забезпечує збалансованість грошових потоків. За умови, коли коефіцієнт ліквідності грошових потоків набуває значення не менше одиниці, навіть при низькому коефіцієнті абсолютної ліквідності, це свідчить про ефективне управління грошовими коштами. Перевищення значення коефіцієнту ліквідності грошових потоків одиниці може свідчити про неефективне використання грошових коштів, хоча при цьому коефіцієнт абсолютної ліквідності буде збільшуватися.

На основі представлених правил можливою стає кількісна оцінка ефективності реалізації напрямів фінансової політики суб'єкта господарювання.

ВИСНОВКИ

Проведені наукові дослідження дають змогу констатувати, що управління фінансовою діяльністю суб'єктів господарювання потребує виконання комплексу завдань, пов'язаних зі створенням методології орієнтованої на взаємозв'язок показників ліквідності, платоспроможності, прибутковості. Це можливо у випадку застосування відповідного методичного підходу, який забезпечить оцінку стану дебіторської заборгованості, грошових коштів, поточних фінансових інвестицій та дозволить розробити дієві фінансові рішення щодо підвищення ефективності управління ними у напрямі забезпечення достатнього рівня ліквідності, платоспроможності, прибутковості вітчизняних суб'єктів господарювання.

Література:

1. Бланк І.А. Управление активами. — К.: Ника-Центр, Эльга, 2002. — 702 с.
2. Агеева Е.И. Кредитная политика как инструмент управления дебиторской задолженностью // Финансовый менеджмент. — 2004. — № 6. — С. 22—35.
3. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку "Загальні вимоги до фінансової звітності": наказ Міністерства України від 7 лютого 2013 р. № 73 // Все про бухгалтерський облік. — 2013. — № 55. — С. 12—16.
4. Методичні рекомендації щодо заповнення форм фінансової звітності: наказ Міністерства України

від 28 березня 2013 р. № 433 // Все про бухгалтерський облік. — 2013. — № 33. — С. 48—60.

5. Ван Хорн, Джеймс, К., Вахович, (мл.), Джон М. Основы финансового менеджмента, 11-е изд.: Пер. с англ. — М.: изд. дом "Вильямс", 2004. — 992 с.

6. С. Росс и др. Основы корпоративных финансов / Пер. с англ. — М.: Лаборатория Базовых Знаний, 2000. — 720 с.

7. Бригхем Евхен. Основы финансового менеджмента. Пер. з англ. — К.: Молодь, 1997. — 1000 с.

8. Ченг Ф.Ли, Джозеф И. Финнерти. Финансы корпораций: теория, методы и практика. Пер. с англ. — М.: ИНФРА — М., 2000. — 686 с.

9. Пинчук Т. А., Стефанович Н. Я. Методология управления и анализа дебиторской задолженности // Бизнес Информ. — 2011. — № 2 (1). — С. 108—110.

10. Сапарина О.Ф., Кірілкіна О.Є. Методологічні основи аналізу дебіторської заборгованості // Глобальні та національні проблеми економіки / Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського. Вип. 3. — 2015. — С. 865—868.

11. Онищенко С.В. Управління дебіторською заборгованістю підприємств в умовах кризи неплатежів / С.В. Онищенко, Т.П. Верещака // Молодий деканат. — 2016. — № 12 (39). — С. 117—129.

12. Ямненко Г.Є. Інформаційне забезпечення управління дебіторською заборгованістю / Ямненко Г.Є. // Глобальні та національні проблеми економіки / Миколаїв. нац. ун-т ім. В.О. Сухомлинського. — Миколаїв, 2017. — Вип. 16. — С. 530—533.

References:

1. Blank, I.A. (2002), Upravlenie aktivami [Asset management], Nika-Centr, Kyiv, Ukraine.
2. Ageeva, E.I. (2004), "Credit policy as a tool for management of accounts receivable", Finansovyy menedzhment, vol. 6, pp. 22—35.
3. Ministry of Finance of Ukraine (2013), "National Accounting Standard (Standard) "General Requirements for Financial Statements", Vse pro bukhgalters'kyj oblik, vol.55, pp. 12—16.
4. Ministry of Finance of Ukraine (2013), "Methodical recommendations for filling out forms of financial reporting", Vse pro bukhgalters'kyj oblik, vol. 33, pp. 48—60.
5. Van Khorn, D.K. and Vakhovych, D.M. (2004), Osnovy finansovoho menedzhmenta [Fundamentals of financial management], Vyl'iams, Moscow, Russia.
6. Ross, S. (2000), Osnovy korporativnyh finansov [Fundamentals of Corporate Finance], Laboratorija Bazovyh Znanij, Moscow, Russia.
7. Brihkhem Yevkhen (1997), Osnovy finansovoho menedzhmentu [Fundamentals of financial management], Molod', Kyiv, Ukraine.
8. Cheng, F.L. and Dzhozef, I.F. (2000), Finansy korporacij: teorija, metody i praktika [Corporate Finance: Theory, Methods and Practice], INFRA-M, Moscow, Russia.
9. Pinchuk, T.A. and Stefanovich, N.Ja. (2011), "Methodology of management and analysis of receivables", Biznes Inform, vol. 2 (1), pp. 108—110.
10. Saparina, O.F. and Kirilkina, O.Ye. (2015), "Methodological basis of the analysis of accounts receivable", Hlobal'ni ta natsional'ni problemy ekonomiky, vol. 3, pp. 865—868.
11. Onyschenko, S.V. (2016), "Management of accounts receivable enterprises in the context of the crisis of non-payment", Molodyj dekanat, vol. 12 (39), pp. 117—129.
12. Yamnenko, H.Ye. (2017), "Information security management of accounts receivable", Hlobal'ni ta natsional'ni problemy ekonomiky, vol. 16, pp. 530—533.

Стаття надійшла до редакції 19.12.2017 р.