

DOI: [10.32702/2307-2105-2020.11.58](https://doi.org/10.32702/2307-2105-2020.11.58)

УДК 336.64

В. М. Собчишин,
к. е. н., доцент кафедри фінансів і кредиту, Полтавський державний аграрний університет
ORCID ID: 0000-0001-9230-2118

С. О. Драчук,
аспірант, Полтавський державний аграрний університет
ORCID ID: 0000-0002-0774-5609

О. Г. Джангіров,
магістрант, Полтавський державний аграрний університет
ORCID ID: 0000-0001-6816-7075

А. Ю. Домбровський,
магістрант, Полтавський державний аграрний університет
ORCID ID: 0000-0002-0028-183X

УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА З МЕТОЮ УНИКНЕННЯ КРИЗИ НЕПЛАТЕЖІВ

V. Sobchyshyn
PhD in Economics, Associate Professor of the Department of Finance and Credit,
Poltava State Agrarian University

S. Drachuk
Postgraduate student, Poltava State Agrarian University

O. Dzhanhirov
Master's student, Poltava State Agrarian University

A. Dombrovskiy,
Master's student, Poltava State Agrarian University

MANAGEMENT OF ENTERPRISE'S ACCOUNTS RECEIVABLE WITH THE AIM OF AVOIDING NON-PAYMENT CRISIS

У статті викладене власне бачення сутнісної характеристики процесу управління дебіторською заборгованістю підприємства як процесу, що включає систему стратегічних і оперативних заходів (управлінських рішень) із забезпечення керованого стану та уникнення формування некерованої дебіторської заборгованості. Обґрунтовано, що з метою недопущення кризи неплатежів від дебіторів невід'ємною складовою системи управління дебіторською заборгованістю на підприємстві має бути ефективне управління його кредитною політикою.

Узагальнено чинники, що впливають на суму інвестицій у дебіторську заборгованість підприємства. Деталізовано методичні наслідки зміни розміру інвестицій у дебіторську заборгованість залежно від змін у величині дебіторської заборгованості, коефіцієнті співвідношення собівартості й ціни одиниці товару, періоді кредитування підприємством покупців і періоді прострочення платежів останніми.

Викладено методичні засади оцінювання ефективності й доцільності зміни умов кредитної політики підприємства за методом граничного аналізу та методом аналізу за кінцевими результатами.

One's own viewpoint of the essential characteristics has been presented in the article concerning enterprise's accounts receivable management as a process, which includes the system of strategic and operating measures (managerial decisions) to ensure controlled condition and avoid the formation of uncontrolled accounts receivable. It has been substantiated that with the aim of non-admitting non-payment crisis, effective management of enterprise's credit policy has to be indispensable component of the system of its accounts receivable management. Under the management of enterprise's credit policy should be understood a process of making strategic and operating managerial decisions to ensure optimum state of accounts receivable, under certain conditions, in particular, their amount, terms of payment, volumes of investments in these accounts, and also the share of doubtful debts. Moreover, it is expedient to choose target (desirable) profitability level as a criterion of accounts receivable optimum condition. This level is formed under the influence of parameters of crediting buyers and the volume of enterprise's sales.

The factors affecting the amount of investments in receivables of an enterprise are summarized. The methodical consequences of a change in the size of investments in receivables depending on changes in the amount of receivables, the ratio of cost price and unit price of goods, the customers' lending period by the enterprise and the customers' late payment period have been detailed.

Methodical bases for estimating the efficiency and expediency of changing the conditions of enterprise's credit policy according to the method of ultimate analysis and analysis according to final results have been developed. Using the method of ultimate analysis among the instruments of enterprise's accounts receivable management, it is necessary to compare additional profit or marginal profit with additional (general) expenses on accounts receivable under the existing and new conditions of crediting buyers. Applying the method of analysis according to final results, depending on enterprise's taxation system, the following indicators should be compared under the present and new conditions of crediting buyers: either net profit (for tax payers on profit) or marginal profit after deduction of expenses connected with accounts receivable (for single tax payers of the fourth group) or marginal profit after deduction of expenses connected accounts receivable and payment of single tax (for single tax payers of the third group).

Ключові слова: *управління; дебіторська заборгованість; кредитна політика; інвестиції в дебіторську заборгованість; метод граничного аналізу; метод аналізу за кінцевими результатами; підприємство.*

Keywords: *management; accounts receivable; credit policy; investment in receivables; the method of ultimate analysis; the method of analysis according to final results; enterprise.*

Постановка проблеми. Внаслідок пропонування відстрочки в оплаті реалізованих товарів, що у сучасних умовах є знаряддям конкурентної боротьби при залученні клієнтів, у підприємств формується дебіторська заборгованість. Проте повернення дебіторами боргів у неповному обсязі, несвоєчасні платежі, виникнення сумнівних і формування безнадійних боргів за дебіторською заборгованістю знижують конкурентоспроможність підприємств, зокрема і сільськогосподарських. Вирішення зазначеної проблеми вимагає ефективного управління дебіторською заборгованістю підприємства.

Стан дебіторської заборгованості (її розміри, структура, строки непогашення тощо) значно залежить від умов кредитування підприємством своїх покупців, що вказує на необхідність дослідження питань управління дебіторською заборгованістю та питань управління кредитною політикою підприємства в єдиному комплексі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різним аспектам управління дебіторською заборгованістю підприємства приділена увага широкого кола науковців. Останнім часом в означеному напрямі працювали Л. Волчанська, А. Гевчук, Н. Дзюба, Л. Дорохова, О. Книшек, К. Ковтуненко, Н. Куровська, Г. Павлова, І. Приходько, О. Рудич, І. Свиноус, О. Сич, Г. Ямненко та інші.

Водночас потребують уточнення сутнісні характеристики процесів управління дебіторською заборгованістю та управління кредитною політикою підприємства. Залишаються недостатньо вивченими

методичні наслідки зміни розміру інвестицій у дебіторську заборгованість залежно від змін у величині дебіторської заборгованості, коефіцієнті співвідношення собівартості й ціни одиниці товару, періоді кредитування підприємством покупців і періоді прострочення платежів останніми. Існує необхідність подальших напрацювань із оцінювання ефективності й доцільності зміни умов кредитної політики підприємства.

Формулювання цілей статті. Мета статті полягає у висвітленні результатів розробки теоретичних і методичних засад управління дебіторською заборгованістю підприємства для уникнення кризи неплатежів від дебіторів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналіз трактувань сутності управління дебіторською заборгованістю підприємства, дав змогу сформулювати власне бачення змісту цього поняття та розуміти під ним процес, що включає систему стратегічних і оперативних заходів (управлінських рішень) із забезпечення керованого стану та уникнення формування некерованої дебіторської заборгованості. З метою недопущення кризи неплатежів від дебіторів, вважаємо, що невід'ємною складовою системи управління дебіторською заборгованістю на підприємстві має бути ефективне управління його кредитною політикою.

Управління кредитною політикою підприємства, з нашого погляду, це процес прийняття стратегічних і оперативних управлінських рішень щодо забезпечення оптимального для певних умов стану дебіторської заборгованості, зокрема її розміру, строків оплати, обсягів інвестицій у неї, частки сумнівних боргів. При цьому критерієм оптимальності стану дебіторської заборгованості для певних умов є, на нашу думку, цільовий (бажаний) рівень прибутковості, що формується під впливом параметрів кредитування покупців та обсягу продажу підприємства.

Заморожування в дебіторській заборгованості коштів спонукає підприємство до мобілізації фінансових ресурсів, необхідних для продовження його основної діяльності. Такі фінансові ресурси прийнято вважати інвестиціями у дебіторську заборгованість [1, с. 138].

Найбільш точною формулою для визначення середнього рівня інвестування фінансових ресурсів у дебіторську заборгованість, із нашого погляду, є така, що пропонується І. О. Бланком, адже враховує як період кредитування покупців, так і період прострочення платежів останніми:

$$\overline{ІДЗ} = ОРК \cdot К \cdot \frac{(\overline{П}_{НК} + \overline{П}_{Пр.})}{365}, \quad (1)$$

де $\overline{ІДЗ}$ – середній рівень інвестицій у дебіторську заборгованість;

ОРК – обсяг реалізації в кредит (дебіторська заборгованість), грн;

К – коефіцієнт співвідношення собівартості і ціни одиниці товару;

$\overline{П}_{НК}$ – середній період надання кредиту покупцям, днів;

$\overline{П}_{Пр.}$ – середній період прострочення платежів за наданим кредитом, днів [2, с. 201].

Отже, чинниками, що безпосередньо впливають на суму інвестицій у дебіторську заборгованість підприємства, є:

- обсяг реалізації в кредит (розмір дебіторської заборгованості);
- коефіцієнт співвідношення собівартості й ціни одиниці товару;
- період кредитування покупців;
- період прострочення платежів покупцями.

Результати розрахунку за формулою (1) суми інвестицій у дебіторську заборгованість за продукцію (товари, роботи, послуги) на матеріалах ТОВ «Солофлора» Полтавського району Полтавської області (табл. 1) засвідчили, що у 2019 р. відносно 2017 р. при зменшенні середньорічної величини дебіторської заборгованості за продукцію (товари, роботи, послуги) на 104,1 тис. грн (98,9 %), зниженні значення коефіцієнта відношення собівартості виробництва продукції до чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) на 0,128 пункту та скороченні середнього періоду повернення дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи, послуги на 113 днів (99,1 %) середній рівень інвестування фінансових ресурсів у зазначену дебіторську заборгованість ТОВ «Солофлора» зменшився майже до нуля (на 21,8 тис. грн, або 100,0 %).

Позитивним явищем для ТОВ «Солофлора» у 2018 р. відносно 2017 р. стало одночасне зниження терміну повернення дебіторської заборгованості за продукцію (товари, роботи, послуги) на 71,1 % та збільшення чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) на 84,7 %. Тобто у 2018 р. суворіші порівняно з 2017 р. кредитні умови не спричинили відмову покупців від продукції (товарів, робіт, послуг) ТОВ «Солофлора», а лише прискорили оплату його дебіторської заборгованості за продукцію (товари, роботи, послуги). Однак у 2019 р. ще більш жорсткіші кредитні умови (період оборотності дебіторської заборгованості скоротився до 1 дня) негативно вплинули на обсяги реалізації, адже чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) порівняно з 2018 р. зменшився на 174,8 тис. грн, або 28,1 %.

Таблиця 1.

Динаміка вихідних даних і розрахункових показників, необхідних для аналізу інвестицій у дебіторську заборгованість за продукцію (товари, роботи, послуги), у ТОВ «Солофлора» Полтавського району Полтавської області за 2017–2019 рр.

Показник	2017 р.	2018 р.	2019 р.	Прогноз на 2020 р.	Відхилення (+,-) 2019 р. від 2017 р.	
					абсолютне	відносне, %
Середньорічна дебіторська заборгованість за продукцію (товари, роботи, послуги), тис. грн	105,3	57,1	1,2	69,9	-104,1	-98,9
Собівартість виробництва продукції, тис. грн	223,4	369,2	239,3	308,7	+15,9	+7,1
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн	337,3	622,9	448,1	518,0	+110,8	+32,8
Коефіцієнт відношення собівартості виробництва продукції до чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	0,662	0,593	0,534	0,596	-0,128	-19,3
Середній період повернення дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи, послуги (DSO), днів	114	33	1	49	-113	-99,1
Середній рівень інвестицій у дебіторську заборгованість за продукцію (товари, роботи, послуги), тис. грн	21,8	3,1	0,0	5,6	-21,8	-100,0

Джерело: обраховано за даними підприємства

Таким чином, застосування на практиці формули (1) дало змогу дійти висновку про певні методичні наслідки зміни суми інвестицій у дебіторську заборгованість залежно від змін в обсязі реалізації в кредит (дебіторській заборгованості), коефіцієнті співвідношення собівартості й ціни одиниці товару, періоді кредитування підприємством покупців і періоді прострочення платежів останніми (табл. 2).

Таблиця 2.

Вплив окремих чинників на розмір інвестицій у дебіторську заборгованість підприємства

Зміна результативної ознаки – розміру інвестицій у дебіторську заборгованість залежно від зміни факторних ознак	Зміна факторних ознак			
	обсягу реалізації в кредит (розміру дебіторської заборгованості)	коефіцієнта співвідношення собівартості й ціни одиниці товару	періоду кредитування покупців	періоду прострочення платежів покупцями
Збільшення	Збільшення	Відсутні зміни	Відсутні зміни	Відсутні зміни
	Відсутні зміни	Зростання	Відсутні зміни	Відсутні зміни
	Відсутні зміни	Відсутні зміни	Зростання	Зростання
	Відсутні зміни	Відсутні зміни	Зростання	Відсутні зміни
	Відсутні зміни	Відсутні зміни	Відсутні зміни	Зростання
Зменшення	Зменшення	Відсутні зміни	Відсутні зміни	Відсутні зміни
	Відсутні зміни	Зниження	Відсутні зміни	Відсутні зміни
	Відсутні зміни	Відсутні зміни	Скорочення	Скорочення
	Відсутні зміни	Відсутні зміни	Скорочення	Відсутні зміни
	Відсутні зміни	Відсутні зміни	Відсутні зміни	Скорочення

Джерело: розроблено з урахуванням [3, с. 584–585]

Збільшення (зменшення) суми інвестицій у дебіторську заборгованість підприємства, крім розглянутих у табл. 2 змін факторних ознак, забезпечує:

- одночасне зростання (зниження) усіх або двох чи трьох (за відсутності змін серед решти) чинників: обсягу реалізації в кредит (розміру дебіторської заборгованості), коефіцієнта співвідношення собівартості й ціни одиниці товару, періоду кредитування покупців, періоду прострочення платежів покупцями;

- швидші (повільніші) темпи зростання одних ніж темпи зниження інших чинників: обсягу реалізації в кредит (розміру дебіторської заборгованості), коефіцієнта співвідношення собівартості й ціни одиниці товару, періоду кредитування покупців, періоду прострочення платежів покупцями.

У процесі управління дебіторською заборгованістю постійно існує потреба в оцінюванні ефективності та доцільності зміни умов кредитної політики підприємства, що пов'язано з наступним: суворі умови кредитування покупців, як правило, зменшують обсяги реалізації, проте надмірно ліберальні сприяють не лише збільшенню обсягів продажу товарів, але й мінімізації зворотного припливу коштів унаслідок несвоечасної сплати боргів із боку контрагентів та максимізації витрат, пов'язаних із поверненням боргу [4, с. 58].

Оцінювання доцільності зміни умов кредитної політики підприємства може здійснюватися за методом граничного аналізу та методом аналізу за кінцевими результатами [5, с. 243]. Перший із зазначених методів передбачає порівняння додаткового прибутку з додатковими витратами на дебіторську заборгованість у результаті зміни умов кредитної політики. Сутність другого методу полягає у співставленні кінцевого результату (прибутку) за теперішніх і нових умов кредитування покупців.

Оцінювання доцільності зміни умов кредитної політики підприємства за методом граничного аналізу має здійснюватися, з нашого погляду, в наступному порядку:

- розрахунок додаткового прибутку (як різниці між додатковою виручкою та сумою додаткових змінних і постійних витрат) або маржинального прибутку (як різниці між додатковою виручкою та сумою додаткових змінних витрат);

- визначення додаткових загальних витрат, пов'язаних із дебіторською заборгованістю. До останніх слід включати вартість інвестицій у дебіторську заборгованість, витрати на знижки (за умови надання знижок за швидку оплату реалізованих товарів), втрати за безнадійними боргами;

- порівняння додаткового прибутку / маржинального прибутку з додатковими витратами (загальними) на дебіторську заборгованість.

Застосування методу граничного аналізу в управлінні дебіторською заборгованістю здійснено в умовах діяльності ТОВ «Солофлора», яке практикує жорсткі умови кредитної політики, а знижки з метою стимулювання продажу й прискорення оплати реалізованої продукції не використовує. Оскільки товариство спеціалізується на оптовій і роздрібній торгівлі квітами, то нами проведено аналіз доцільності запровадження знижок із одночасним послабленням кредитних умов при оптовій реалізації троянд на підставі результатів розрахунків (табл. 3), що отримані з урахуванням наступної інформації:

- послаблення строку кредитування та надання знижок призведе до збільшення обсягу реалізації троянд на 15,4 % (виробничі потужності підприємства є достатніми для забезпечення такого зростання рівня продажу);

- на основі аналізу інформації про практику погашення дебіторської заборгованості контрагентами товариства встановлено, що 18,2 % покупців оберуть знижки і розрахуються протягом 3 днів, 64,3 % – на 4–21 день, а 17,5 % – на 22–31 день;

- вартість інвестицій у дебіторську заборгованість залишиться на рівні 14,2 %.

Таблиця 3.

Результати обрахунків для оцінювання доцільності зміни кредитних умов при оптовій реалізації троянд у ТОВ «Солофлора» Полтавського району Полтавської області за методом граничного аналізу (на основі даних 2019 р.), тис. грн

Показник	Нинішня політика (net 1)	Нова політика (1/3 net 21)	Зміни (+, -)
Виручка від реалізації троянд	292,6	337,7	+45,1
Змінні витрати	174,4	201,3	+26,9
Маржинальний прибуток	118,2	136,4	+18,2
Середня величина річної дебіторської заборгованості	0,8	17,1	+16,3
Інвестиції в дебіторську заборгованість	0,5	10,2	+9,7
Вартість інвестицій у дебіторську заборгованість	0,1	1,4	+1,3
Витрати на знижки	-	0,6	+0,6
Загальні витрати, пов'язані з дебіторською заборгованістю	0,1	2,0	+1,9

Джерело: обрховано за даними підприємства

Як свідчать проведені обрахунки (табл. 3), запровадження знижок із одночасним послабленням кредитних умов при оптовій реалізації троянд із net 1 на 1/3 net 21 у ТОВ «Солофлора» Полтавського району Полтавської області є доцільним, оскільки, згідно з методом граничного аналізу, додатковий маржинальний прибуток (18,2 тис. грн) виявився б більшим, ніж додаткові витрати на дебіторську заборгованість (1,9 тис. грн).

При використанні методу аналізу за кінцевими результатами в оцінюванні доцільності зміни умов кредитної політики підприємства вважаємо за необхідне розраховувати за теперішніх і нових умов кредитування покупців наступні показники в такій послідовності:

- прибуток (як різниця між виручкою та змінними й постійними витратами) або маржинальний прибуток (як різниця між виручкою та змінними витратами);

- загальні витрати, пов'язані з дебіторською заборгованістю (сума вартості інвестицій у дебіторську заборгованість, витрат на знижки (за умови надання знижок за швидку оплату реалізованих товарів) і втрат за безнадійними боргами);

- прибуток / маржинальний прибуток після вирахування витрат, пов'язаних із дебіторською заборгованістю (як різниця між прибутком / маржинальним прибутком та загальними витратами, пов'язаними з дебіторською заборгованістю);

- чистий прибуток (прибуток за мінусом податку на прибуток) за умови, якщо підприємство є платником податку на прибуток. Якщо підприємство є платником єдиного податку третьої групи, то, на нашу думку, доцільно розраховувати маржинальний прибуток після вирахування витрат, пов'язаних із дебіторською заборгованістю, та сплати єдиного податку (за ставкою 3 або 5 %). Для платників єдиного податку четвертої групи величина єдиного податку незалежно від умов кредитної політики та одержаної в результаті виручки буде фіксованою величиною (єдиний податок сплачується, виходячи з площі сільськогосподарських угідь, їх грошової оцінки з урахуванням коефіцієнта індексації та відповідних ставок для четвертої групи платників цього податку), а тому зменшуватиме маржинальний прибуток після вирахування витрат, пов'язаних із дебіторською заборгованістю, за теперішньої і нової кредитної політики на однакову суму. З цієї причини платникам єдиного податку четвертої групи для з'ясування доцільності зміни умов їхньої кредитної політики достатньо обмежитися порівнянням маржинального прибутку після вирахування витрат, пов'язаних із дебіторською заборгованістю, за теперішніх і нових умов кредитування покупців.

Застосування методу аналізу за кінцевими результатами для перевірки доцільності зміни кредитних умов ТОВ «Солофлора» (табл. 4) підтверджує висновки, зроблені на основі інформації табл. 3. Так, при зростанні виручки від реалізації троянд на 45,1 тис. грн (15,4 %) маржинальний прибуток після сплати єдиного податку зростає на 15,0 тис. грн (13,7 %), а тому запровадження нових кредитних умов є доцільним. Проте надання одинвідсоткової знижки з одночасним послабленням кредитних умов при реалізації троянд призведе до уповільнення повернення дебіторської заборгованості по цьому виду продукції ТОВ «Солофлора» на 18 днів.

Таблиця 4.

Результати обрахунків для оцінювання доцільності зміни кредитних умов при оптовій реалізації троянд у ТОВ «Солофлора» Полтавського району Полтавської області за методом аналізу за кінцевими результатами (на основі даних 2019 р.), тис. грн

Показник	Нинішня політика (net 1)	Нова політика (1/3 net 21)	Відхилення (+, -)	
			абсо-лютне	відносне, %
Виручка від реалізації троянд	292,6	337,7	+45,1	+15,4
Змінні витрати	174,4	201,3	+26,9	+15,4
Маржинальний прибуток	118,2	136,4	+18,2	+15,4
Середній термін погашення дебіторської заборгованості, днів	1	19	+18	у 19,0 р. б.
Середньоденний продаж	0,8	0,9	+0,1	+12,5
Середня величина річної дебіторської заборгованості	0,8	17,1	+16,3	у 21,4 р. б.
Інвестиції в дебіторську заборгованість	0,5	10,2	+9,7	у 20,4 р. б.
Вартість інвестицій в дебіторську заборгованість	0,1	1,4	+1,3	у 14,0 р. б.
Витрати на знижки	-	0,6	+0,6	+100,0
Загальні витрати пов'язані з дебіторською заборгованістю	0,1	2,0	+1,9	у 20,0 р. б.
Маржинальний прибуток після вирахування витрат, пов'язаних з дебіторською заборгованістю	118,1	134,4	+16,3	+13,8
Єдиний податок (3 %)	8,8	10,1	+1,3	+14,8
Маржинальний прибуток після сплати єдиного податку	109,3	124,3	+15,0	+13,7

Джерело: обраховано за даними підприємства

Керівництво ТОВ «Солофлора» на основі проведених розрахунків залежно від пріоритету, якому віддає перевагу, може обрати між зростанням маржинального прибутку за одночасного збільшення тривалості обороту дебіторської заборгованості та меншим маржинальним прибутком, але за короткого строку оплати реалізованих троянд.

Висновки. Управління дебіторською заборгованістю підприємства варто розглядати як процес, що включає систему стратегічних і оперативних заходів (управлінських рішень) із забезпечення керованого стану та уникнення формування некерованої дебіторської заборгованості. З метою недопущення кризи неплатежів від дебіторів невід'ємною складовою системи управління дебіторською заборгованістю на підприємстві має бути ефективне управління його кредитною політикою. Під управлінням кредитною політикою підприємства слід розуміти процес прийняття стратегічних і оперативних управлінських рішень щодо забезпечення оптимального для певних умов стану дебіторської заборгованості, зокрема її розміру, строків оплати, обсягів інвестицій у неї, частки сумнівних боргів.

Рішення у сфері управління дебіторською заборгованістю підприємства за результатами аналізу інвестицій у неї мають прийматися, зважаючи, що збільшенню (зменшенню) їх розміру сприяє:

- збільшення (зменшення) обсягу реалізації в кредит (суми дебіторської заборгованості) за відсутності змін у коефіцієнті співвідношення собівартості й ціни одиниці товару та періоді кредитування покупців і періоді прострочення платежів ними;

- зростання (зниження) коефіцієнта співвідношення собівартості й ціни одиниці товару за відсутності змін в обсязі реалізації в кредит (розмірі дебіторської заборгованості) та періоді кредитування покупців і періоді прострочення платежів ними;

- збільшення (зменшення) періоду кредитування покупців та періоду прострочення платежів ними або одного з цих чинників за незмінності іншого за умови відсутності змін в обсязі реалізації у кредит (розмірі дебіторської заборгованості) та коефіцієнті співвідношення собівартості й ціни одиниці товару;

- одночасне зростання (зниження) усіх або двох чи трьох (за відсутності змін серед решти) чинників: обсягу реалізації в кредит (розміру дебіторської заборгованості), коефіцієнта співвідношення собівартості й ціни одиниці товару, періоду кредитування покупців, періоду прострочення платежів покупцями;

- швидші (повільніші) темпи зростання одних ніж темпи зниження інших чинників: обсягу реалізації в кредит (розміру дебіторської заборгованості), коефіцієнта співвідношення собівартості й ціни одиниці товару, періоду кредитування покупців, періоду прострочення платежів покупцями.

Застосовуючи серед інструментів управління дебіторською заборгованістю підприємства метод граничного аналізу, необхідно за теперішніх і нових умов кредитування покупців зіставляти додатковий прибуток або маржинальний прибуток із додатковими витратами (загальними) на дебіторську заборгованість. Використовуючи метод аналізу за кінцевими результатами, залежно від системи оподаткування підприємства слід порівнювати за теперішніх і нових умов кредитування покупців або чистий прибуток (для платників податку на прибуток), або маржинальний прибуток після вирахування витрат, пов'язаних із дебіторською заборгованістю (для платників єдиного податку четвертої групи), або маржинальний прибуток після вирахування витрат, пов'язаних із дебіторською заборгованістю, та сплати єдиного податку (для платників єдиного податку третьої групи).

Список літератури.

1. Нашкерська М. М. Управління дебіторською заборгованістю у структурі оборотного капіталу підприємства. *Вісник НУ «Львівська політехніка»*. 2009. № 4. С. 136–140.

2. Бланк И. А. Управление активами. Киев : Ника-Центр, 2000. 715 с.

3. Собчишин В. М., Таран Я. В. Аналіз інвестицій у дебіторську заборгованість сільськогосподарського підприємства. *Формування та перспективи розвитку підприємницьких структур в рамках інтеграції до європейського простору* : матеріали II Міжнар. наук.-практ. конф., 27 березня 2019 р. Полтава, 2019. С. 582–585.

4. Белоцерцев В. С. Класифікації кредитної політики підприємства з огляду на системний підхід. *Вісник Дніпропетровського університету. Серія: Економіка*. 2008. № 1. С. 58–65.

5. Брігхем Є. Ф., Гапенські Л. Основи фінансового менеджменту / пер. з англ. В. Біленького та ін. Київ : Молодь, 1997. 1002 с.

References.

1. Nashkerska, M.M. (2009), “Accounts receivable management in the working capital structure of the enterprise”, *Visnyk NU “L'vivs'ka politekhnikha”*, vol. 4, pp. 136–140.

2. Blank, I.A. (2000). *Upravlenie aktivami* [Asset Management], Nyka-Tsentr, Kyiv, Ukraine.

3. Sobchysyn, V.M. and Taran, Ya.V. (2019), “Analysis of investments in receivables of agricultural enterprises”, *Materialy II Mizhnarodnoi naukovo-praktychnoi konferentsii* [Materials of the 2nd International Scientific-Practical Conference], *Formuvannia ta perspektyvy rozvytku pidpriemnyts'kykh struktur v ramkakh intehratsii do ievropejs'koho prostoru* [Formation and prospects for the development of business structures in the framework of integration into the European space], Poltava State Agrarian Academy, Poltava, Ukraine, pp. 582–585.

4. Bielozertsev, V.S. (2008), “Classifications of credit policy of the enterprise taking into account the system approach”, *Visnyk Dnipropetrovs'koho universytetu. Serii: Ekonomika*, vol. 1, pp. 58–65.

5. Brigham, E. and Gapenski, L. (1997), *Osnovy Finansovoho Menedzhmentu* [Fundamentals of financial management]. (V. Bilenkyi, Trans.). Molod, Kyiv, Ukraine.

Стаття надійшла до редакції 10.11.2020 р.