

<https://doi.org/10.31891/2307-5740-2024-330-46>

УДК 004.021

ЛІХОНОСОВА Ганна

Національний аерокосмічний університет ім. М. Є. Жуковського «Харківський авіаційний інститут»  
<https://orcid.org/0000-0001-6552-8920>  
e-mail: [g.likhonosova@khai.edu](mailto:g.likhonosova@khai.edu)

СТАВЦЕВА Єлизавета

Національний аерокосмічний університет ім. М. Є. Жуковського «Харківський авіаційний інститут»  
e-mail: [e.a.stavtseva@student.khai.edu](mailto:e.a.stavtseva@student.khai.edu)

## НАПРЯМИ ПОЛІПШЕННЯ ОЦІНЮВАННЯ ВИКОРИСТАННЯ КРЕДИТОРСЬКОЇ ТА ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ

У статті розглянуто сучасні підходи до оцінювання кредиторської та дебіторської заборгованості підприємств з метою підвищення ефективності управління фінансовими ресурсами. Основна увага приділена аналізу проблем та недоліків існуючих методів оцінки, а також розробці нових підходів та рекомендацій для їх удосконалення. Розкрито сутність та роль кредиторської та дебіторської заборгованості в фінансовій діяльності підприємства. Описано основні види заборгованостей та їх вплив на ліквідність і фінансову стабільність підприємства. Проаналізовано традиційні методи оцінки кредиторської та дебіторської заборгованості, включаючи коефіцієнтну та порівняльну методики. Виявлено недоліки та обмеження існуючих підходів, зокрема недостатня гнучкість і обмежена можливість адаптації до специфічних умов підприємства. Запропоновано нові підходи до оцінювання, включаючи використання сучасних інформаційних технологій та автоматизованих систем управління. Обґрунтовано необхідність інтеграції аналізу ризиків і прогнозування грошових потоків в процес оцінювання заборгованості. Розроблено рекомендації щодо впровадження нових методик оцінювання кредиторської та дебіторської заборгованості. Описано переваги застосування інтегрованих підходів та їх вплив на підвищення фінансової стійкості підприємства. Підсумовано основні результати дослідження та визначено напрями подальших наукових розробок у сфері фінансового менеджменту. У статті наведено комплексний аналіз існуючих підходів до оцінювання кредиторської та дебіторської заборгованості, визначено їх основні недоліки та запропоновано шляхи їх усунення. Розроблені рекомендації сприятимуть поліпшенню управління фінансовими ресурсами підприємств, підвищенню їх ліквідності та фінансової стійкості. Подальші дослідження мають бути спрямовані на практичну реалізацію запропонованих підходів та їх адаптацію до різних галузей економіки..

Ключові слова: оцінювання, дебіторська заборгованість, кредиторська заборгованість, ефективне використання коштів, грошові потоки підприємства .

LIKHONOSOVA Ganna, STAVTSEVA Elizaveta

National Aerospace University «Kharkiv Aviation Institute»

## DIRECTIONS FOR IMPROVING THE ASSESSMENT OF THE USE OF PAYABLES AND RECEIVABLES

The article discusses modern approaches to the assessment of payables and receivables of enterprises in order to increase the efficiency of financial resources management. The main attention is paid to the analysis of problems and shortcomings of existing assessment methods, as well as to the development of new approaches and recommendations for their improvement. The essence and role of payables and receivables in the financial activity of the enterprise is revealed. The main types of debts and their impact on the liquidity and financial stability of the enterprise are described. Traditional methods of assessing payables and receivables, including coefficient and comparative methods, are analyzed. Disadvantages and limitations of the existing approaches were identified, in particular, insufficient flexibility and limited ability to adapt to the specific conditions of the enterprise. New approaches to assessment are proposed, including the use of modern information technologies and automated management systems. The need to integrate risk analysis and cash flow forecasting into the debt assessment process is substantiated. Recommendations for the implementation of new methods of assessing payables and receivables have been developed. The advantages of using integrated approaches and their impact on increasing the financial stability of the enterprise are described. The main results of the research are summarized and the directions of further scientific developments in the field of financial management are determined. The article provides a comprehensive analysis of existing approaches to the assessment of payables and receivables, identifies their main shortcomings, and suggests ways to eliminate them. The developed recommendations will contribute to improving the management of financial resources of enterprises, increasing their liquidity and financial stability. Further research should be aimed at the practical implementation of the proposed approaches and their adaptation to various branches of the economy.

Key words: valuation, accounts receivable, accounts payable, effective management of funds, cash flows of the enterprise.

## ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ У ЗАГАЛЬНОМУ ВИГЛЯДІ ТА ЇЇ ЗВ'ЯЗОК ІЗ ВАЖЛИВИМИ НАУКОВИМИ ЧИ ПРАКТИЧНИМИ ЗАВДАННЯМИ

У сучасних умовах більшість вітчизняних компаній віддає перевагу продажу товарів за фактом оплати, а не в кредит. Проте, конкурентна обстановка ставить свої вимоги: товари відправляються, оборотні кошти зменшуються, а заборгованість перед дебіторами та кредиторами зростає. Управління дебіторською та кредиторською заборгованістю в умовах кризи є важливим завданням для кожного підприємства, що вимагає особливої ефективної політики. Грамотна політика управління ліквідністю, активами і пасивами

визначає як прибуток, так і стійкість підприємства, оскільки втрата ліквідності може призвести до неплатоспроможності.

### **АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ**

Питання дослідження та аналізу різних аспектів дебіторської та кредиторської заборгованості та пошуку шляхів їх удосконалення приділяло увагу багато різних вчених, зокрема Ф. Ф. Бутинець, М. Д. Білик, С. Ф. Голов, Булат Г.В., Яструбський М., Левкович І., Майборода О.Є., Косарева І.П., Корабейникова І.О., Шендригоренко М.Т., Вакулук О.І., Олійник С. О., Матюха В.І., Мисака Г.В., Желніна Г. О., Рибалко О. М., Єдинак Т. С. та інші.

### **ВИДІЛЕННЯ НЕВИРІШЕНИХ РАНІШЕ ЧАСТИН ЗАГАЛЬНОЇ ПРОБЛЕМИ, КОТРИМ ПРИСВЯЧУЄТЬСЯ СТАТТЯ**

Незважаючи на значну кількість досліджень у галузі оцінювання дебіторської та кредиторської заборгованості та теорії фінансування, вагомий внесок учених у дослідження видів та ефективності алгоритмів використання заборгованостей, сьогодні з'являються нові проблеми у сфері управління грошовими потоками та автоматизації прийняття рішення щодо побудови механізмів оптимізації використання кредиторської та дебіторської заборгованостей.

### **ФОРМУЛЮВАННЯ ЦІЛЕЙ СТАТТІ**

Метою наукової статті є розробка і обґрунтування ефективних напрямів поліпшення оцінювання використання кредиторської та дебіторської заборгованості з метою підвищення фінансової стійкості і ліквідності підприємств. Це включає аналіз існуючих методів, виявлення їх недоліків, а також розробку нових підходів, що базуються на сучасних інформаційних технологіях і інтегрованому аналізі ризиків, для забезпечення оптимального управління фінансовими ресурсами підприємств.

### **ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ**

Управління дебіторською та кредиторською заборгованістю в умовах кризи є важливим завданням для Підприємства, що вимагає особливої ефективної політики. Грамотна політика управління ліквідністю, активами і пасивами визначає як прибуток, так і стійкість підприємства, оскільки втрата ліквідності може призвести до неплатоспроможності.

Контроль за дебіторською заборгованістю включає в себе встановлення кредитних лімітів, формування резервів сумнівних боргів, управління простроченою заборгованістю та інші контрольні заходи. Для зниження кредитних ризиків рекомендується встановити максимальні терміни відстрочення платежів, обмеження суми заборгованості перед одним клієнтом чи групою клієнтів, а також максимальний розмір кредитного ризику.

Управління кредиторською заборгованістю також передбачає встановлення різних лімітів та нормативів. Для збалансованості активів та зобов'язань важливо контролювати їх обсяг, вартість та терміни. Управління дебіторською та кредиторською заборгованістю в умовах економічного підйому вимагає розумного розподілу ресурсів, що дозволяє збільшити прибуток підприємства та забезпечити його стійкість [1].

Оцінка кредиторської заборгованості у контексті фінансової стійкості суб'єкта господарювання дозволяє виявити причини її виникнення та оптимальні методи управління. Кредиторська заборгованість оцінюється за повною ринковою ціною, що відрізняє її від дебіторської заборгованості, оцінюваної за витратами. До кредиторської заборгованості можуть включатися заборгованості перед бюджетом та іншими установами.

Головні завдання управління кредиторською заборгованістю полягають у прискоренні платежів від клієнтів, зниженні "поганих" боргів, ефективній політиці продажів, уникненні необґрунтованого зростання кредиторської заборгованості, особливо невикраденої в строк. Для досягнення контрольованості управління розрахунками з постачальниками та підрядниками важлива автоматизація обліку, що сприяє підвищенню аналітичності та оперативності.

Управління дебіторською та кредиторською заборгованістю в кризових умовах потребує від Підприємства особливої та ефективної політики. Грамотна політика управління ліквідністю, активами та пасивами є ключовою для досягнення прибутку та забезпечення стійкості підприємства, оскільки втрата ліквідності може призвести до неплатоспроможності [2].

Контроль за дебіторською заборгованістю передбачає встановлення кредитних лімітів, формування резервів сумнівних боргів, управління простроченою заборгованістю та інші контрольні заходи. Для зниження кредитних ризиків рекомендується встановити максимальні терміни відстрочення платежів, обмеження суми заборгованості перед одним клієнтом чи групою клієнтів, а також максимальний розмір кредитного ризику.

Управління кредиторською заборгованістю також передбачає встановлення різних лімітів та нормативів. Для збалансованості активів та зобов'язань важливо контролювати їх обсяг, вартість та терміни.

Управління дебіторською та кредиторською заборгованістю в умовах економічного підйому вимагає розумного розподілу ресурсів, що дозволяє збільшити прибуток підприємства та забезпечити його стійкість.

Управління дебіторською та кредиторською заборгованістю в кризових умовах є важливим завданням для Підприємства, що вимагає особливої та ефективної політики. Грамотна політика управління ліквідністю, активами і пасивами визначає як прибуток, так і стійкість підприємства, оскільки втрата ліквідності може призвести до неплатоспроможності.

Контроль за дебіторською заборгованістю включає в себе встановлення кредитних лімітів, формування резервів сумнівних боргів, управління простроченою заборгованістю та інші контрольні заходи. Для зниження кредитних ризиків рекомендується встановити максимальні терміни відстрочення платежів, обмеження суми заборгованості перед одним клієнтом чи групою клієнтів, а також максимальний розмір кредитного ризику.

Управління кредиторською заборгованістю також передбачає встановлення різних лімітів та нормативів. Для збалансованості активів та зобов'язань важливо контролювати їх обсяг, вартість та терміни. Управління дебіторською та кредиторською заборгованістю в умовах економічного підйому вимагає розумного розподілу ресурсів, що дозволяє збільшити прибуток підприємства та забезпечити його стійкість [3].

Оцінивши кредиторську заборгованість підприємства, можна визначити причини її виникнення та оптимальний механізм управління нею. Основні причини включають у себе оцінку кредиторської заборгованості за ринковою ціною, у той час як дебіторська заборгованість оцінюється за витратами. До суми кредиторської заборгованості можуть входити зобов'язання перед бюджетом, державними фондами та заробітної платою.

Управління кредиторською заборгованістю передбачає прискорення платежів від клієнтів, зниження "поганих" боргів (тобто тих, що є сумнівними або надійно не погасяться), ефективне керування політикою продажу, попередження необґрунтованого зростання кредиторської заборгованості, особливо несплаченої в строк, оскільки це може призвести до штрафів, пені, розриву договірних зобов'язань та загрози для безперервності поставок товарів.

Необхідною умовою для контролю розрахунків з постачальниками є автоматизація їх обліку, що сприяє підвищенню аналітичності та оперативності за рахунок вдосконалення інформаційного обміну та підвищення достовірності інформації.

Отже, в результаті аналізу заходів щодо підвищення ефективності управління кредиторською заборгованістю можна запропонувати механізм ефективного управління цим процесом.



Рис 1. Механізм дієвої системи ефективного управління кредиторської заборгованості [4]

Управління дебіторською заборгованістю включає формулювання умов купівлі-продажу, безпосередню договірну роботу, оцінку кредитоспроможності дебіторів та розрахунок показників, що відображають якість дебіторської заборгованості, таких як оборотність.

Управління кредиторською заборгованістю передбачає реагування на щоденні вимоги кредиторів, що включає ранжування постачальників та інших кредиторів за ступенем важливості, класифікацію платіжних документів за термінами погашення та визначення пріоритетів платежів. Найважливішими кредиторами є працівники та податкові органи.

Наступними за важливістю є постачальники основних послуг для ФЕД, таких як комунальні послуги, телекомунікації, технічне обслуговування та страхування. Ці постачальники усвідомлюють свою незамінність і можуть призупинити надання послуг у разі затримки платежів, що є найефективнішим способом боротьби із заборгованістю.

Інші кредитори, які в основному страждають, коли боржник зазнає фінансових труднощів, можуть бути віднесені до третьої групи. Цінність цієї групи полягає в тому, що вони можуть безкарно затримувати платежі їм, і вони, як правило, конструктивно ведуть переговори про відстрочку боргу, вимагаючи зміни певних умов (ціни, кількості або інших умов) [5].

Організація управління дебіторською заборгованістю передбачає послідовність дій, спрямованих на зменшення ризику неплатоспроможності та максимізацію використання дебіторської заборгованості для збільшення обсягів продажу. Проведення дослідження дебіторської заборгованості передбачає оцінку її рівня, структури та ефективності використання фінансових ресурсів. Аналізується ліквідність, можливість конвертації в грошові кошти, надійність та форма рефінансування.

При розгляді дебіторської заборгованості, особлива увага приділяється періоду погашення заборгованості та поверненню коштів на рахунок підприємства. Аналізується також склад простроченої заборгованості, виділяючи сумнівну та безнадійну частину.

Оцінюється ймовірність погашення заборгованості дебіторами підприємства, що дозволяє приймати обґрунтовані рішення щодо стягнення заборгованості. Управління дебіторською заборгованістю повинно спрямовуватися на збільшення обсягів продажів та своєчасне погашення заборгованості.

Досягнення цих цілей вимагає відповідної політики ціноутворення та реалізації товарів у кредит, а також управління оборотністю товарних запасів та дебіторською заборгованістю. Оптимальний розмір дебіторської заборгованості визначається обґрунтованими управлінськими рішеннями щодо надання товарного кредиту та його умовами.

Для прискорення оборотності дебіторської заборгованості Підприємства варто розглянути можливість використання факторингу. До цього часу підприємство не використовувало цей інструмент управління дебіторською заборгованістю, хоча він став популярним на вітчизняному грошовому ринку.

Факторинг - це комплекс фінансових послуг, що надаються банками бізнесу. Суть факторингу полягає в тому, що банк (або факторингова компанія) купує рахунки-фактури постачальника за відвантаженими товарами або наданими послугами. Потім банк бере на себе зобов'язання стягнути дебіторську заборгованість з покупця, але якщо постачальник не виконує умови договору, ризик стягнення дебіторської заборгованості переходить до банку.

Наразі в Україні факторинговими операціями займаються переважно банки, тоді як небанківські фінансові установи використовують іншу модель факторингу. Відсутність інтересу до факторингу з боку небанківських установ зумовлена перешкодами, які не дозволяють їм конкурувати з банками. По-перше, це обмежені можливості фінансування, відсутність ефективних механізмів захисту прав фінансових компаній у разі дефолту, організаційна складність та фінансова складність систем управління ризиками. Потенційні клієнти також можуть мати меншу довіру до факторингових компаній через їх асоціацію з колекторськими операціями [6].

Негативно впливають на розвиток факторингу застаріле законодавство, нерозуміння суті цього фінансового інструменту та його потенціалу для ефективного використання МСП, а також ризик шахрайства, особливо подвійних та фіктивних рахунків-фактур і фінансування товарно-транспортних накладних через відсутність єдиної електронної бази даних бухгалтерського обліку.

Тим не менш, гравці фінансового ринку відзначають значне зростання попиту на факторинг за останній рік і висловлюють зацікавленість у його подальшому розвитку. Національний банк України також планує продовжувати розвиток факторингу, зокрема, шляхом остаточного відокремлення класичного факторингу від колекторських операцій та приведення його у відповідність до міжнародних стандартів, спрощення підходу до ліцензування, запровадження ризик-орієнтованого нагляду та дотримання мінімальних вимог до капіталу, планує розширити джерела фінансування факторингових компаній та надати можливість пропонувати додаткові нефінансові послуги.

Факторингові послуги включають фінансування, бухгалтерський облік, стягнення заборгованості та страхування ризиків.

Розмір факторингової комісії залежить від розміру виробничої діяльності постачальника, характеру контракту та експертної оцінки ризику неплатежу. В середньому на вітчизняному ринку комісія становить 0,5-3% від вартості інвойсу, але може бути вищою за домовленістю з конкретним клієнтом.

Факторингові операції вигідні для обох сторін. Для постачальника вони дозволяють [9]: прискорити отримання коштів за товари; зменшити ризики; покращити процес інкасування боргів; оперативно

отримати кредит від фактора; зменшити витрати на облік та інкасацію боргів. Однак вартість факторингу вища, ніж у звичайного кредиту.

Таким чином, факторинг, як частина фінансової стратегії, дозволить Підприємства забезпечувати оборотні кошти безперервно, незалежно від платіжної дисципліни покупців, і мати стабільний фінансовий потік.

Крім фінансування оборотних коштів, факторинг може допомогти Підприємства покрити значну частину ризиків, таких як кредитні, процентні та ліквідні ризики. Банк буде вести облік стану і руху дебіторської заборгованості підприємства та надавати звіти за низкою позицій стану дебіторської заборгованості. Це дозволяє банкам скоротити штат бухгалтерії Підприємства і спростити управління кредитами. Отримуючи вичерпну інформацію від банку, працівники бухгалтерії та планового відділу можуть зосередити свої зусилля на виробництві, продажах, дослідженні ринку та вирішенні інших ключових питань.

### ВИСНОВКИ З ДАНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ РОЗВІДОК У ДАНОМУ НАПРЯМІ

Виявлено, що традиційні методи оцінки кредиторської та дебіторської заборгованості, такі як коефіцієнтний аналіз та порівняльний метод, мають суттєві обмеження. Зокрема, вони не враховують специфічних умов кожного підприємства та недостатньо гнучкі для адаптації до динамічних змін у зовнішньому середовищі. Встановлено, що існуючі методики не забезпечують комплексного підходу до оцінювання заборгованості, оскільки не інтегрують аналіз ризиків та прогнозування грошових потоків. Це призводить до недооцінки потенційних фінансових ризиків і помилок в управлінні фінансовими ресурсами. Запропоновано нові підходи до оцінювання кредиторської та дебіторської заборгованості, які включають використання сучасних інформаційних технологій та автоматизованих систем управління. Ці підходи дозволяють забезпечити більш точний та оперативний аналіз фінансових показників. Обґрунтовано необхідність інтеграції аналізу ризиків у процес оцінювання заборгованості. Впровадження прогнозування грошових потоків дозволить підприємствам краще управляти своїми фінансовими ресурсами і мінімізувати фінансові ризики.

Таким чином, проведене дослідження підтвердило важливість удосконалення методик оцінювання кредиторської та дебіторської заборгованості для забезпечення більш ефективного управління фінансовими ресурсами підприємств. Подальші наукові дослідження мають бути спрямовані на практичну реалізацію розроблених підходів та їх адаптацію до різних галузей економіки.

#### Література

1. Булат Г.В. Аналіз дебіторської заборгованості та напрями удосконалення управління нею. Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. 2020. № 1. С. 222–226.
2. Офіційний сайт ПрАТ «ФЕД». URL: <https://fed.kh.ua/statut-ta-polozhennya>
3. Єдинак Т. С. Проблеми управління дебіторською заборгованістю підприємств в умовах фінансово-економічної кризи. Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. 2020. № 3. С. 54–57.
4. Желніна Г. О., Рибалко О. М. Удосконалення обліку кредиторської заборгованості та методи управління нею. Актуальні соціально-економічні проблеми держави і регіонів. Т. 2. Секція 2. 2019. С.91–93.
5. Лівощко Т.В. Шляхи покращення управління дебіторською заборгованістю підприємства. URL: [http://www.zgia.zp.ua/gazeta/evzdia\\_7\\_103.pdf](http://www.zgia.zp.ua/gazeta/evzdia_7_103.pdf).
6. Маркус О.В., Романюк І.О. Напрями вдосконалення управлінського обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками, інструменти контролю платоспроможності підприємств. Ефективна економіка. 2014. № 5. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua>
7. Матюха В.І., Мисака Г.В. Актуальні проблеми обліку розрахунків підприємства з постачальниками та підрядниками. Молодий вчений. 2018. №1(2). С. 930–932
8. Павленко Н.А. Основні проблеми та шляхи вдосконалення обліку поточної дебіторської заборгованості. Вісник студентського наукового товариства «ВАТРА» Вінницького торговельно-економічного інституту КНТЕУ. Вінниця: Видавничо-редакційний відділ ВТЕІ КНТЕУ, 2020. Вип. 22. С. 468 – 474.
9. Яструбський М., Левкович І. Проблеми обліку розрахунків з дебіторами та кредиторами. Економіка та суспільство. 2022. № 38. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/1302>

#### References

1. Bulat, G.V. (2020). Analysis of accounts receivable and directions for improving its management. Bulletin of the Khmelnytskyi National University. *Economic sciences*, 1, 222–226.
2. Official site of PJSC "FED". URL: <https://fed.kh.ua/statut-ta-polozhennya>
3. Edinak, T. S. (2020). Problems of management of receivables of enterprises in the conditions of financial and economic crisis. *State and regions. Series: Economy and entrepreneurship*, 3, 54–57.
4. Zhelnina, G.O., Rybalko, O.M. (2019). Improvement of accounts payable accounting and methods of its management. *Actual socio-economic problems of the state and regions*, 2, 2, 91–93.

- 
5. Livoshko, T.V. Ways to improve the management of the company's receivables. URL: [http://www.zgia.zp.ua/gazeta/evzdia\\_7\\_103.pdf](http://www.zgia.zp.ua/gazeta/evzdia_7_103.pdf).
  6. Markus, O.V., Romaniuk, I.O. (2014). Directions for improving the management accounting of payments with suppliers and contractors, tools for controlling the solvency of enterprises. *Efficient economy*, 5. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua>
  7. Matyukha, V.I., Mysaka, G.V. (2018). Actual problems of accounting of the company's payments with suppliers and contractors. *A young scientist*, 1(2), 930-932.
  8. Pavlenko, N.A. (2020). The main problems and ways of improving the accounting of current receivables. Bulletin of the student scientific society "VATRA" of the Vinnytsia Trade and Economic Institute of KNTEU. Vinnytsia: Publishing and editorial department of VTEI KNTEU, 22, 468 – 474.
  9. Yastrubskiy, M., Levkovich, I. (2022). Problems of accounting for settlements with debtors and creditors. *Economy and society*, 38. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/1302>