

УДК 336.275:657.36; DOI: 10.31388/2519-884X-2018-38-80-86

*Свиноус І.В. д.е.н., професор
Рудич О.О. к.е.н., доцент
Білоцерківський національний аграрний університет*

УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ЯК СКЛАДОВОЮ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Анотація. В статті розглядаються проблеми управління дебіторською заборгованістю, як складовою економічної безпеки сільськогосподарських підприємств. Проаналізовано першопричини виникнення дебіторської заборгованості за продукцію, роботи та послуги в господарствах корпоративного сектору аграрної економіки. Запропоновані методичні підходи до ефективного управління дебіторською заборгованістю в суб'єктах агробізнесу.

Ключові слова: сільськогосподарське підприємство, дебіторська заборгованість, економічна безпека, фінансовий стан, договір.

JEL code classification: M21, O29

*Svinous I.V., Doctor of Economics, Professor
Rudich O.O., PhD, Ass. Prof
Bila Tserkva National Agrarian University*

DEBT REGISTRATION MANAGEMENT AS A COMPLEX OF ECONOMIC SAFETY OF AGRICULTURAL ENTERPRISES

Abstract. The article deals with the problems of management of accounts receivable as an integral part of the economic security of agricultural enterprises. The aim of the study is to develop practical recommendations for improving the efficiency of debt management, as part of the economic security of agricultural enterprises.

It has been established that the economic security of enterprises depends to a large extent on the condition of the calculated discipline and on the size, quality and liquidity of receivables. At present, the problem of managing debtors' debt is too acute for domestic agricultural enterprises.

The author has analyzed the root causes of accounts receivable for products, works and services in the enterprises of the corporate sector of the agrarian economy. Proposed methodical approaches to effective management of accounts receivable in agribusiness subjects. It is proved that in the system of management of accounts receivable the most important place is given to the system of creation of reserves for doubtful debts, as well as insurance of receivables, which provides for the insurance of risk of losses from untimely return of funds by the buyer or his bankruptcy.

In order to avoid additional transactions, it is necessary to determine them even at the initial stage, that is, during the conclusion of the contract. Proposed approaches to the examination of contracts, which are foreseen before the conclusion of the contract, which determine the costs incurred before the conclusion of the contract, as well as methods and methods for their optimization and reduction, will allow the commodity producer to independently identify the bulk of transaction costs, estimate the size and composition the costs of a certain type, identify the weak and strong sides of counterparties, adjust their actions, which contributes to increasing the financial sustainability of agricultural enterprises.

Key words: agricultural enterprise, accounts receivable, economic security, financial status, contract.

Постановка проблеми. Сільське господарство є однією з найважливіших галузей народного господарства України, оскільки виробляє продукти харчування для населення країни, сировину для переробної промисловості та забезпечує інші потреби суспільства. Попит населення на товари народного

споживання майже на 75% покривається саме за рахунок сільського господарства.

Сільськогосподарські підприємства, як і всі інші підприємства країни, намагаються здійснювати продаж товару з негайною оплатою, але сьогодні конкуренція змушує господарства погоджуватися на відстрочку

платежів у результаті чого з'являється дебіторська заборгованість. При цьому важливо розуміти, що кошти, включені в дебіторську заборгованість, фактично не беруть участь у виробничому обороті, а лише існують в балансовому вигляді, що, звичайно, не є позитивним моментом для господарюючого суб'єкта.

Надмірне зростання дебіторської заборгованості може призвести до фінансового краху суб'єктів господарювання, тому важливо організувати ефективний контроль її стану і вчасно вдаватися до її стягнення.

Ефективний контроль обсягу і терміну погашення дебіторської заборгованості зумовлений тим, що при її збільшенні у господарствах корпоративного сектору аграрної економіки може виникнути нестача грошових коштів і потреба в їх запозиченні у кредиторів, що може негативно вплинути на фінансові результати суб'єкта господарювання в сфері агробізнесу.

Прогнозування потреби в грошових коштах забезпечить якісне функціонування господарств корпоративного сектору аграрної економіки і захистить її від можливого банкрутства.

Важливо відзначити той факт, що як би не була ефективно збудована система контролю, завжди існує ризик неповернення дебіторської заборгованості, який може серйозно дестабілізувати економічний стан сільськогосподарського підприємства і навіть довести його до банкрутства. Налагодження внутрішнього контролю – це важлива складова в забезпеченні ефективного управління дебіторською заборгованістю і необхідний елемент нормального функціонування підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій
Теоретичні, методологічні та прикладні положення щодо забезпечення ефективних товарно-грошових відносин висвітлені у працях вітчизняних та зарубіжних учених. Сутність збутової діяльності у практиці зарубіжних товаровиробників висвітлена у працях Г. Астратової, Ф. Букереля, А. Дайана, В. Ключача, П.Р. Колса, Р. Ланкара, А. Папцова, В. Узуна, М. Тейсі, Дж. Н. Уля та інших. Розвивають тему розвитку збуту сільськогосподарської продукції у вітчизняних умовах

О. Варченко, А. Даниленко, С. Дусановський, О. Єраркін, С. Кваша, Д. Крисанов, Х. Махмудов, Л. Михайлова, Л. Молдаван, Т. Осташко, П. Саблук, І. Свиноус, І. Соловійов, М. Солодкий, Г. Шевченко, О. Шпикуляк, О. Шпичак та інші вчені. Водночас питання розробки раціональної системи взаємовідносин сільськогосподарської продукції та розвитку елементів інфраструктури у нинішніх умовах потребують урахування динамічних змін в аграрному секторі економіки та внутрішніх можливостей товаровиробників.

Постановка завдання. Метою дослідження є розробка практичних рекомендацій щодо підвищення ефективності управління дебіторською заборгованістю, як складовою економічної безпеки сільськогосподарських підприємств.

Виклад основного матеріалу. Економічна безпека підприємств значною мірою залежить від стану розрахункової дисципліни і від розміру, якості та ліквідності дебіторської заборгованості. Наразі для вітчизняних сільськогосподарських підприємств проблема управління дебіторською заборгованістю як основа забезпечення їх економічної безпеки стоїть надто гостро. В цілому на протязі досліджуваного періоду спостерігається суттєве зростання дебіторської заборгованості в цілому по господарствах корпоративного сектору аграрної економіки (табл. 1).

Дана обставина свідчить про порушення товарно-грошових відносин у процесі здійснення виробничо-господарської діяльності суб'єктами господарювання в сфері виробництва, переробки та реалізації сільськогосподарської продукції.

Проведений нами аналіз відповідей в анкетах щодо оцінки договірних відносин показав, що з опитаних головних фахівців сільськогосподарських підприємств 84% займаються виробництвом сільгосппродукції (24% – переробкою, 18 – заготівлею і 8% – торгівлею), причому підприємства можуть займатися не лише виробництвом, й іншими видами діяльності. Тому при укладанні договорів слід звертати увагу на контрагента і його вид діяльності для оптимізації трансакційних витрат. Переважна частка підприємств (понад 96%) зайняті у сфері виробництва основних продуктів (зерно, м'ясо, молоко).

Таблиця 1

Динаміка дебіторської заборгованості сільськогосподарських підприємств України*

Показники	Рік				2017 р. в % до	
	2014	2015	2016	2017	2014 р.	2016 р.
Усього	85340,5	98290,2	151461,0	342782,5	401,7	226,3
у тому числі за товари, роботи і послуги	41044,7	48430,0	67227,0	114882,4	279,9	170,9
за розрахунками з бюджетом	2455,9	2725,5	3469,8	5252,1	213,9	151,4
Інша поточна дебіторська заборгованість	41839,9	47134,7	80764,2	222648,0	532,1	275,7

Джерело: розрахунки автора

Аналіз учасників договору передбачає визначення статусу контрагента за договором, що впливає на правильну організацію податкового й бухгалтерського обліку. З договору має бути зрозуміло, хто є стороною в договорі (юридична особа, відособлений підрозділ юридичної особи, підприємець, громадянин, іноземна юридична особа тощо). Наявність цих умов і чітке встановлення правового статусу учасника договору дають змогу визначити певний податковий момент: чи є контрагент платником податку на додану вартість.

У процесі опитування також було виявлено, що договори укладають, як правило, з постійними партнерами (74%), а на укладення угод з разовими й випадковими партнерами припадає 18 і 8% відповідно. Вочевидь, формування стабільної чисельності партнерів зумовлює те, що витрати на їх пошук знижуються, переговори щодо спірних питань проводяться в основному в неформальній обстановці, на оформлення договору витрачається менше часу й засобів.

Більше половини підприємств (54%) відправляють продукцію транспортом організації-замовника, при цьому витрати на транспортні послуги знижуються, така ж ситуація складається, якщо доставку проводить організація-постачальник (26%), але в цьому разі постачальник здійснює націнку на продукцію у сумі коштів, витрачених на транспортні витрати. Виникають витрати й на доставку продукції із залученням послуг сторонніх організацій. Ці витрати здійснюють 20% з усіх опитаних підприємств. У цьому разі ви-

трати можуть бути мінімальними, якщо підприємства взаємозалежні, тобто належать до інтегрованих формувань, а також в організації-покупця транспортних послуг є бонуси або знижки.

Слід визначати розмір угоди, тобто на який обсяг продукції, робіт чи послуг укладено договір. Від наявності такого показника будуть залежати витрати, пов'язані з транспортуванням, витрати щодо оцінки якості товару, розмір страховки й санкцій за порушення угоди та втрати, що виникли [1].

Відсутність у договорі такого показника, як обсяг угоди й форма оплати призводить до виникнення витрат на телефонні переговори, Інтернет, витрати на відрядження й представництво, транспортні витрати, на банківські послуги тощо. Виникають трансакційні витрати, пов'язані з пошуком інформації, проведенням переговорів, опортуністичною поведінкою, тому що може мати місце заздалегідь спланований факт шахрайства, у вигляді упущеної вигоди (обсяг, запланований до продажу, може бути меншим фактичного) [2]. Опитані представники сільськогосподарських підприємств зазначили, що 56% угод реалізуються в межах регіону і 44% – як у межах регіону, так і поза ним. У цілому переважають оптові угоди.

Вивченню й оцінці підлягають пункти договору, що передбачають санкції за порушення умов оплати, термінів, якості тощо. Практика свідчить, що це найпроблемніші умови в договорах, що призводять до значного збільшення трансакційних витрат. Якщо всі умови, пов'язані з невиконанням до-

говору, чітко визначені, договір має двосторонній характер, то всі суперечки вирішуються або за згодою сторін, або в суді. Якщо ж у договорі такі умови відсутні, то це призводить до виникнення витрат специфікації й захисту прав власності, можливі втрати у вигляді упущеної вигоди, які досягають більших розмірів.

Якщо умови взаємодії сторін уточнюються у процесі реалізації договору й суперечки вирішуються під час неформальних переговорів, то це призводить до збільшення додаткових і невинуватених витрат. Вирішення суперечок у такому порядку може зумовлювати конфліктні ситуації і в остаточному підсумку вони можуть бути не розв'язані.

Розбіжності й спірні питання виникають в основному з приводу вартості товарів, робіт, послуг, які можуть змінюватися у процесі виконання договору. Проблеми виникають також коли контрагент поставляє товар низької якості, виникає різниця між фактичними даними в документах і наявністю продукції, коли не дотримуються встановлені терміни постачання тощо [3]. Якщо в договорі обумовлені заходи відповідальності, то підприємство має право накладати штрафні санкції.

Однак практика свідчить, що 37% сільгоспідприємств укладають контракти, у яких умови взаємодії сторін уточнюються у процесі реалізації договору. Всі суперечки вирішуються в процесі неформальних переговорів. Класична угода (договір), у якому всі умови взаємодії сторін чітко визначені, передбачені положення про те, що суперечки вирішуються в суді, укладають близько 63% опитаних респондентів.

Зазначимо, що під час анкетування представників сільськогосподарських підприємств нами з'ясовано, що вони витрачають на укладання й узгодження угоди близько 10–40 днів, причому основна частина часу припадає на узгодження всередині підприємства між відділами. Узгодження може бути неодноразовим, і це викликає транспортні витрати, витрати на послуги зв'язку й ін. Звичайно, такі договори дають змогу забезпечити господарюючого суб'єкта від виникнення непередбачених втрат.

Питання оформлення обґрунтованих договорів є особливо проблемним для сільсь-

когосподарських підприємств, тому що в них немає спеціалізованих служб, які займаються такими питаннями, відсутній реєстр партнерів і аналіз їх діяльності. Тому саме такі підприємства потрапляють до зони особливого ризику, що викликає значне зростання трансакційних витрат [4]. Найчастіше вони укладають договори на продаж своєї продукції з контрагентами, що пропонують більш вигідні цінові умови та потрапляють в «пастку», з якої вихід є або складним-витратним, або зовсім неможливим.

Аналіз рівня освіти й кваліфікації працівників, що займаються укладанням договору, є важливим і вимагає засобів, пов'язаних із пошуком інформації [5]. Відповідно до форм прояву цих витрат належать витрати на проведення нарад, на відрядження, оплату послуг зв'язку, на мотивацію співробітників до сумлінної праці.

У результаті аналізу встановлено, що при складанні договорів у сільськогосподарських підприємствах недостатньо (9%) задіяні фахівці необхідного профілю (маркетологи, менеджери, юристи й ін.). Утримання фахівців, які займаються укладанням договорів, збільшує трансакційні витрати, але вони можуть бути виправданими, якщо врахувати, які витрати може понести підприємство у разі укладання некоректного договору. Тому великі підприємства, які належать до складу інтегрованих формувань, у своєму штаті мають кваліфікованих фахівців (69%), а в інших сільськогосподарських підприємствах складанням договорів займаються комерційний директор (46%) або бухгалтер (18%). Збільшення трансакційних витрат у сільськогосподарських підприємствах пов'язано в основному з некомпетентністю учасників, які беруть участь в оформленні й укладанні договорів.

Вирішення цього питання є проблемним для сільськогосподарських підприємств і потребує часу. У зв'язку з цим необхідно створювати відповідні умови: для залучення молодих висококваліфікованих фахівців до штату підприємства, володіти сучасною комп'ютерною технікою, спеціалізованими програмами, регулярно стежити за змінами, що відбуваються у законодавстві й підвищувати кваліфікацію працівників. Іншим варіантом виходу зі сформованої ситуації є вико-

ристання послуг консалтингових фірм [6].

Одним із методів управління дебіторською заборгованістю може бути збільшення терміну її погашення за умови збільшення обсягів збуту продукції.

Розрахунки свідчать, що найбільший обсяг прибутку підприємство отримає від збільшення терміну погашення від 30 до 60 днів. Збільшення терміну погашення дебіторської заборгованості призводить до виникнення збитку від подовження цього терміну. Варто зазначити, що крім прямих фінансових втрат від збільшення дебіторської заборгованості сільськогосподарське підприємство зазнає моральних збитків через до недовіру до контрагентів, що в кінцевому підсумку призведе до використання певних застережних заходів по дебіторах, в яких термін погашення заборгованості наближається до критичної дати (90 днів від моменту її утворення). Для надійних і важливих угод фінансовий менеджер може провести подібні розрахунки окремо за договором [7].

Таким чином, якщо підприємство розглядає лібералізацію (знижує жорсткість) своєї політики управління дебіторською заборгованістю такими засобами, як збільшення термінів виплати дебіторської заборгованості, послаблення вимог до стандартів платоспроможності та методів справляння заборгованостей, надання різноманітних знижок, то обсяг продажу звичайно зростає. Хоча зміна умов у бік пом'якшення стимулює продаж продукції, однак призводить до збільшення суми несплаченої дебіторської заборгованості. Отже, вирішальним критерієм під час прийняття рішення стосовно зміни умов буде перевищення доходів від зростання продажу над витратами, які пов'язані зі зміною політики управління дебіторською заборгованістю.

Як свідчать розрахунки, із запровадженням методів управління дебіторською заборгованістю відповідно зростає прибуток від її управління на 61%. При цьому витрати з подовження терміну погашення компенсуються доходом від прискорення терміну погашення дебіторської заборгованості.

За існуючих термінів оплати 39% покупців, які бажають скористатися знижками і платять достроково, 38% сплачують купівлю через 30 днів, а 23% – пізніше, тільки на 60-й

день. Так, якщо на підприємстві повністю відсутні будь-які стандарти платоспроможності (тобто відстрочка платежу надається всім претендентам без винятку), обсяги реалізації досягають максимального рівня, але при цьому значно збільшуються сума витрат за безнадійними боргами й альтернативні витрати, пов'язані з наявністю досить великої дебіторської заборгованості (внаслідок тривалого середнього періоду їх погашення). При впровадженні стандартів платоспроможності розпочинається відсів покупців, хоча доходи від реалізації починають зменшуватись, але при цьому скорочується період стягнення дебіторської заборгованості. Оскільки на початку ці два показники скорочуються швидше, ніж обсяг реалізації, то прибуток зростає. У подальшому, при більш жорстких стандартах платоспроможності, прибуток від реалізації починає скорочуватися дедалі з більшою інтенсивністю.

В управлінні дебіторською заборгованістю важливе місце відводиться системі створення резервів по сумнівних боргах, а також страхування дебіторської заборгованості. Страхування дебіторської заборгованості передбачає страхування ризику збитків від не своєчасного повернення грошових коштів покупцем або його банкрутства.

До переваг використання страхування дебіторської заборгованості можна віднести підвищення фінансової незалежності підприємства. Доцільно зазначити, що підприємствам, які застрахували свою дебіторську заборгованість, як правило, набагато простіше отримати більш вигідні умови по банківських кредитах. При цьому застрахована дебіторська заборгованість може бути предметом застави для банку.

Серед основних недоліків страхування дебіторської заборгованості можна назвати досить високу вартість цієї послуги у порівнянні з аналогічними пропозиціями на зарубіжних ринках. Страхова премія може становити від 0,9 до 9% застрахованого обсягу продажів із розстрочкою платежу. Це пов'язано з тим, що страхові компанії, визначаючи розмір премії, враховують у вартості страхування ризик країни.

Страхування дебіторської заборгованості може бути достатньо дієвим продуктом з точки зору зниження ризиків комерційного

кредитування покупців. Однак покупці, на яких припадають значні ризики, зобов'язані надати банківську гарантію. Якщо покупець не здатний погасити свої зобов'язання перед компанією, його зобов'язання бере на себе банк.

Нині для зниження ризиків виникнення простроченої дебіторської заборгованості контрагенти використовують такий інструмент, як банківські гарантії, але його застосування має ряд обмежень. Не всі підприємства-покупці здатні отримати банківську гарантію. Крім того, якщо одне з підприємств, яке володіє істотними ресурсами і посідає провідне місце в галузі, для завоювання більшої частки ринку відмовиться від використання банківських гарантії і візьме на себе всі ризики неповернення коштів, то інші також змушені будуть відмовитися від використання банківських гарантії, щоби зберегти своїх покупців. Якщо компанія вийшла на лідируючі позиції на ринку й володіє ефективною системою прийняття рішень у сфері комерційного кредитування, то страхування дебіторської заборгованості для неї не є настільки актуальним. Безумовно, страхування дебіторської заборгованості з часом стане нормою для багатьох вітчизняних компаній. Укладення договору страхування дозволить не тільки обґрунтовано оцінити кредитні ризики компанії, але і перекласти їх на страхову компанію. Істотна перевага страхування дебіторської заборгованості – це можливість активно розвивати ринки регіонів. Основним недоліком існуючої нині пропозиції по страхуванню дебіторської заборгованості є завищений розмір страхової премії. Сільськогосподарські підприємства не зможуть дозволити собі такі страхові премії, розмір яких перевищуватиме 2-3% від обсягу продажів із розстрочкою платежу.

Для того, щоби застрахувати дебіторську заборгованість, підприємство повинно застрахувати всіх покупців, які купують продукцію на умовах відстрочки платежу. Перш ніж запропонувати конкретні умови страхування (розмір страхової премії, франшизи), страхова компанія проаналізує кредитні ризики контрагентів компанії, обере тих, з якими можливо працювати на умовах відстрочення платежу, і визначить для кожного з них кредитний ліміт.

Вимога передавати на страхування весь обсяг продажів із відстрочкою платежу, з якого страхова компанія вибере клієнтів, які мають найменші ризики, на нашу думку, не цілком виправдана. З одного боку, можна зрозуміти страхову компанію, яка прагне знизити свої ризики, а з іншого – не зрозуміло, для чого підприємству страхувати сумлінних покупців і платити за це гроші.

Проведення оцінки, необхідної для встановлення кредитних лімітів покупцям, починається з аналізу діяльності підприємства-продавця. Тому при першому зверненні підприємства до страхової компанії необхідно представити: загальні відомості про компанію (найменування, адреса, сфера діяльності); планований обсяг продажів у майбутньому році; інформацію про збитки внаслідок невиконання зобов'язань покупцями, які були в попередніх роках (за два-три роки); реєстр якісного складу дебіторської заборгованості; список покупців, які купують продукцію на умовах відстрочки платежу.

При укладанні договорів на поставку сільськогосподарської продукції вимагається максимум інформації про поточний стан дебіторської заборгованості, обсяги продажів тощо. Однак приділяють увагу і стратегічним планам сільськогосподарського підприємства та його позиції на ринку. Це може бути невелике підприємство, але з унікальними перспективами розвитку. Часто такі підприємства при наданні їм послуги страхування дебіторської заборгованості значно збільшують обсяги продажів. Підприємству-продавцю також необхідно буде надавати бухгалтерський баланс і звіт про прибутки та збитки за три попередніх роки.

Висновки. У системі управління дебіторською заборгованістю важливе місце відводиться системі створення резервів по сумнівних боргах, а також страхування дебіторської заборгованості, що передбачає страхування ризику збитків від несвоечасного повернення грошових коштів покупцем або його банкрутства.

До переваг використання страхування дебіторської заборгованості можна віднести підвищення фінансової незалежності підприємства, оскільки підприємствам, які застрахували свою дебіторську заборгованість, як правило, значно простіше отримати більш

вигідні умови по банківських кредитах. Крім того, застрахована дебіторська заборгованість може бути предметом застави для банку.

З метою уникнення додаткових трансакцій варто визначити їх ще на первісній стадії, тобто під час укладання договору. Запропоновані підходи до експертизи договорів, які передбачено до укладання, метою якої є ви-

значення витрат, що виникають до укладання контракту, а також методів і способів їх оптимізації та скорочення, дозволять товаровиробнику самостійно виявити основну частину трансакційних витрат, оцінити розмір і склад витрат певного виду, виявити слабкі й сильні сторони контрагентів, коригувати їх дії, що сприяє підвищенню фінансової стійкості сільськогосподарських підприємств.

Список літератури

1. Дергалюк Б. В. Управління дебіторською заборгованістю як інструмент забезпечення економічної безпеки підприємств в сучасних умовах / Б. В. Дергалюк. // Ефективна економіка. - 2015. - № 9. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2015_9_45.
2. Шепелевич В. В. Проблеми управління дебіторською заборгованістю та шляхи їх вирішення на підприємстві / В. В. Шепелевич // Агросвіт. - 2016. - № 6. - С. 107-112.
3. Очеретько Л. М. Формування обліково-інформаційного забезпечення управління дебіторською заборгованістю підприємства / Л. М. Очеретько, М. О. Кончева // Сталий розвиток економіки. - 2015. - № 2. - С. 221-226.
4. Ямненко Г. Механізм управління дебіторською заборгованістю підприємства / Г. Ямненко // Траектория науки. - 2017. - Т. 3, № 2. - С. 51-57.
5. Гуменюк М. М. Механізм управління дебіторською заборгованістю підприємства / М. М. Гуменюк, Н. Р. Дарабан // Молодий вчений. - 2017. - № 11. - С. 1135-1139.
6. Сич О. А. Вдосконалення управління дебіторською заборгованістю / О. А. Сич, Н. П. Дзюба // Молодий вчений. - 2018. - № 3(2). - С. 694-699.
7. Мазуренко В. О. Вдосконалення функцій управління дебіторською заборгованістю / В. О. Мазуренко // Молодий вчений. - 2018. - № 9(2). - С. 498-500
8. Страхові механізми та управління дебіторською заборгованістю сільськогосподарських підприємств / П. А. Стецюк, О. Є. Гудзь // Облік і фінанси - 2013. - № 3. - С. 88-91.

Reference:

1. Derhaliuk, B. V. (2015) Upravlinnia debitorskoiu zaborhovanistiu yak instrument zabezpechennia ekonomichnoi bezpeky pidpriemstv v suchasnykh umovakh. *Efektivna ekonomika*. № 9. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2015_9_45. [in Ukrainian]
2. Shepelevych, V. V. (2016) Problemy upravlinnia debitorskoiu zaborhovanistiu ta shliakhy yikh vyrishennia na pidpriemstvi. *Ahrosvit*. № 6, p. 107-112. [in Ukrainian]
3. Ocheretko, L. M., Koncheva M. O. (2015) Formuvannia oblikovo-informatsiinoho zabezpechennia upravlinnia debitorskoiu zaborhovanistiu pidpriemstva. *Stalyi rozvytok ekonomiky*. № 2, p. 221-226. [in Ukrainian]
4. Iamnenko, H. (2017) Mekhanizm upravlinnia debitorskoiu zaborhovanistiu pidpriemstva. *Traektoryia nauky*. Т. 3, № 2, p. 51-57. [in Ukrainian]
5. Humeniuk, M. M., Daraban N. R. (2017) Mekhanizm upravlinnia debitorskoiu zaborhovanistiu pidpriemstva. *Molodyi vchenyi*, № 11, p. 1135-1139. [in Ukrainian]
6. Sych, O. A., Dziuba N. P. (2018) Vdoskonalennia upravlinnia debitorskoiu zaborhovanistiu, *Molodyi vchenyi*. № 3(2), p. 694-699. [in Ukrainian]
7. Mazurenko, V. O. (2018) Vdoskonalennia funktsii upravlinnia debitorskoiu zaborhovanistiu. *Molodyi vchenyi*. № 9(2), p. 498-500 [in Ukrainian]
8. P. A. Stetsiuk, O. Ye. Hudz (2013) Strakhovi mekhanizmy ta upravlinnia debitorskoiu zaborhovanistiu silskohospodarskykh pidpriemstv. *Oblik i finansy*. № 3, p. 88-91. [in Ukrainian]