

Міністерство освіти і науки України
Національний університет «Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка»
Навчально-науковий інститут фінансів, економіки та менеджменту

Кафедра фінансів, банківського бізнесу та оподаткування

Наукова робота

на тему «Вартісноорієнтоване управління
заборгованостями підприємства»

Виконав: студент групи 501-ЕФ

Дар'я Корнієнко

Науковий керівник:

д. е. н., професор Ліана Птащенко

Полтава–2021

Шифр «Кернел Груп»

СТУДЕНТСЬКА НАУКОВА РОБОТА

на тему:

**«Вартісноорієнтоване управління
заборгованостями підприємства»**

2021 рік

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
1. Теоретичні аспекти дебіторської заборгованості.....	4
2. Економічний зміст кредиторської заборгованості.....	6
3. Явище «касового розриву» та фінансовий інструментарій його зменшення	7
4. Практичне застосування факторингу в управлінні дебіторською заборгованістю.....	11
5. Обґрунтування ефективності вексельної форми розрахунків підприємством.....	17
6. Визначення вартості дебіторської та кредиторської заборгованостей підприємства.....	21
ВИСНОВКИ.....	30
СПИСОК ЛІТЕРАТУРНИХ ДЖЕРЕЛ.....	31
ДОДАТКИ	

ВСТУП

В сучасних ринкових умовах господарювання покриття заборгованості перед кредиторами є обов'язковим елементом хорошої репутації підприємства. Адже за умови несвоєчасного, або неповного погашення заборгованості ділова репутація компанії як дебітора різко знизиться і втрачена в результаті цього вигода виявиться набагато більша величини непогашених боргів, адже це й передбачає високу ліквідність даного активу в бізнесі. Однак не завжди коефіцієнти ліквідності повністю відображають рівень ліквідності й платоспроможності суб'єктів господарювання, тому необхідно володіти інструментарієм оцінки вартості заборгованостей.

Дослідженням проблем управління дебіторською й кредиторською заборгованостями займалися такі вчені, як Бланк І.О. [1], Зінченко О.В. [2], Майборода О.Є., Косарева І.П., Корабейнікова І.О. [3], Шевченко Б.О. [4], Адамішин М.В. [5] та багато інших. Економічній сутності кредиторської та дебіторської заборгованостей та їх класифікації приділяли увагу такі науковці: Чорненька О. Б. [6], Югас Е. Ф., Машика М. В. [7], Ф. Ф. Бутинець, Л. Л. Носач [8], а методам аналізу цих заборгованостей присвячені роботи Гнатенко Є. П. [9], Белозерцев В. С. [10], Шарапи О. [11] й багатьох інших науковців. Проте, не багато праць присвячені проблемі оцінювання вартості дебіторської й кредиторської заборгованостей, що актуалізує тему дослідження.

Метою дослідження є обґрунтування напрямів удосконалення політики управління дебіторською й кредиторською заборгованостями підприємства на основі оцінювання їх вартості та визначення ефективності.

1. Теоретичні аспекти дебіторської заборгованості

Між підприємствами виникають різні умови купівлі товарів, надання послуг. Протягом виробничого циклу підприємство прагне якнайшвидше реалізувати свою продукцію, однак у покупців в цей час може не бути вільних коштів в обороті. В результаті виникає дебіторська заборгованість. Однією з найважливіших складових менеджменту сучасних підприємств виступає управління дебіторською заборгованістю.

Дебіторська заборгованість як позитивно, так і негативно впливає на діяльність підприємства. Зростання величини дебіторської заборгованості, як правило свідчить про збільшення обсягів виробництва, договірні стосунки з покупцями, активне використання оборотних активів. Але значна сума дебіторської заборгованості може бути за рахунок позитивної динаміки простроченої або безнадійної заборгованості, що в свою чергу значно впливає на ліквідність та підриває фінансову стійкість суб'єкта господарювання. Досліджуючи досвід українських підприємств, які мають успішний бізнес, і більшості іноземних фірм, дебіторська заборгованість у їхніх активах становить 20–21% [12].

Заборгованість покупців має значну роль у функціонуванні будь-якого суб'єкта господарювання, адже виступає як метод кредитування покупця за отримані товари, роботи або послуги [3].

Аналіз літературних джерел відкриває можливість виокремити різні підходи до визначення «дебіторська заборгованість» (рис. 1). Оскільки немає єдиного підходу до дефініції, представимо результати аналізу в таблиці (табл.1 додатку А). Кожен автор по-своєму розглядає це поняття, проте на мою думку, дебіторська

заборгованість – це право підприємства отримати від покупців грошові кошти, матеріальні ресурси за відвантажені товари, надані послуги, або виконані роботи і може використовуватися для оцінки фінансового стану суб'єкта господарювання.

За даними фінансової звітності доцільно виокремити низку показників, що характеризують дебіторську заборгованість (рис.2). Зазначені показники аналізу стану дебіторської заборгованості є важливими для моніторингу фінансового стану підприємства. Фінансова служба організовує постійний контроль за станом оплати покупцями відвантаженої продукції або наданих послуг.

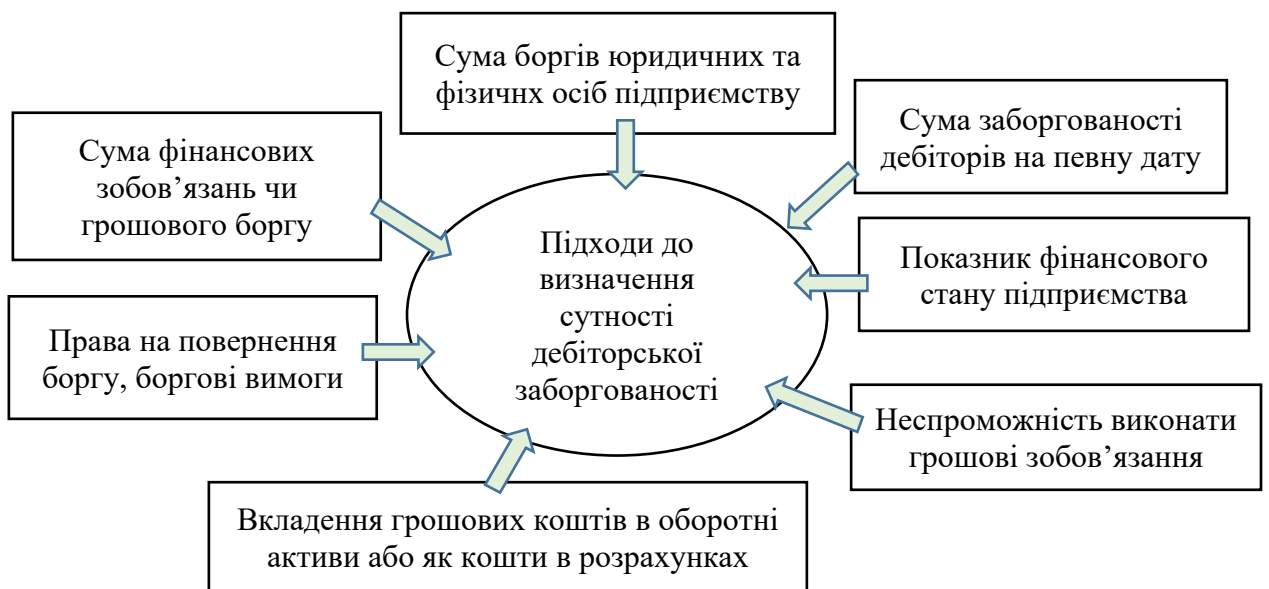


Рис.1. Підходи до визначення сутності «дебіторська заборгованість» різними авторами [Складено автором]



Рис 2. Показники дебіторської заборгованості [Складено автором]

Таким чином, ефективне функціонування підприємства не можливе без управління дебіторською заборгованістю, яка безпосередньо впливає на фінансовий стан і головним в даному питанні є правильне управління нею та контроль за вчасністю погашення покупцями виставлених рахунків за надані послуги чи відвантажені товари.

2. Економічний зміст кредиторської заборгованості

У загальному бухгалтерському розумінні кредиторська заборгованість – це будь-які зобов'язання підприємства чи бюджетної установи, які уже визнані, кредитором є суб'єкт, який очікує передачі грошових коштів на не вигідних для себе умовах [13]. Аналіз наукової літератури свідчить, що питання, щодо визначення сутності та особливостей видів кредиторської заборгованості – актуальний напрямок багатьох досліджень більшості сучасних науковців. Поряд із дебіторською заборгованістю кредиторська має рівнозначне значення у фінансовій діяльності підприємства. Тому важливим є питання сутності кредиторської заборгованості (табл. 2 додатку А).

Дослідження питань класифікації кредиторської заборгованості майже не має, можливо через співставлення кредиторської заборгованості та зобов'язання. Відповідно до законодавства кредиторська заборгованість є зобов'язанням. Варто виділити думку Власової І.О. щодо розгляду класифікації зобов'язань (рис.3).

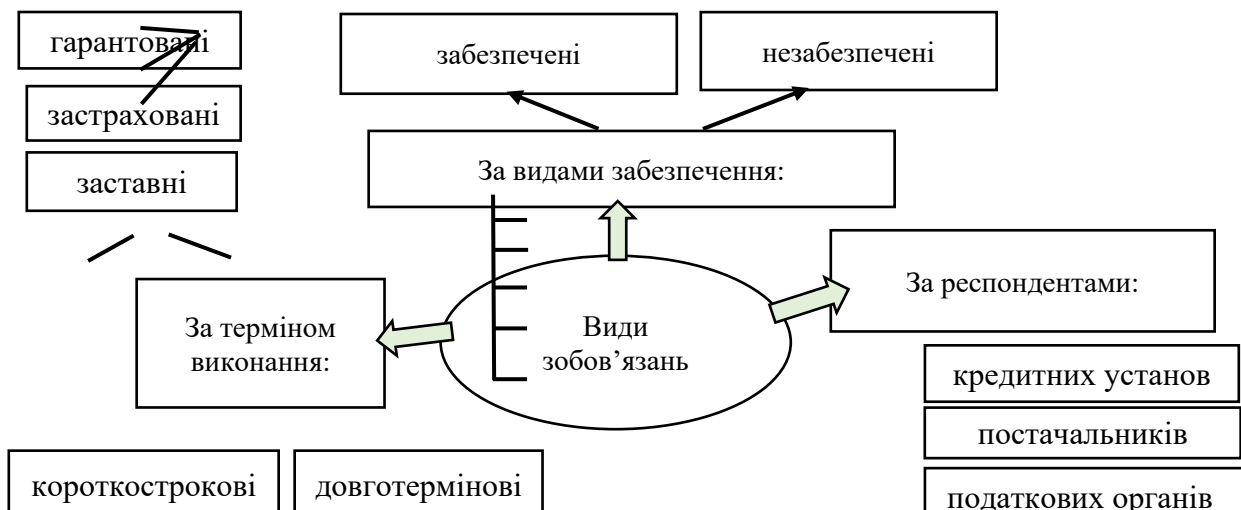


Рис. 3. Графічна інтерпретація видів зобов'язань [Складено автором]

Будь-який суб'єкт господарювання має можливість обрати варіант класифікації кредиторської заборгованості, посилаючись на особливості діяльності, але найкращим варіантом є використання класифікації, зазначеної у П(С)БО 11 «Зобов'язання» [14].

В процесі управління кредиторською заборгованістю важливо усвідомлювати, що як елемент позикового капіталу вона має такі характеристики:

- 1) виступає джерелом позикових коштів, які мають свою вартість;
- 2) є джерелом формування капіталу, за рахунок чого впливає на його позикову частку та повну вартість;
- 3) має вплив на суму коштів, необхідних для фінансування оборотних активів;
- 4) чим більшою є величина заборгованості, тим менше власних коштів необхідно залучити в економічний процес бізнесу, але при цьому є ризик втрати фінансової незалежності та платоспроможності;
- 5) обсяг економічної діяльності підприємства, враховуючи обсяг випущеної та реалізованої продукції, взаємозалежить від суми заборгованості [8].

3. Явище «касового розриву» та фінансовий інструментарій його зменшення

Часто на підприємствах виникають ситуації, коли немає поточних коштів щоб сплатити зобов'язання. У бізнесі це явище стало природним і дістало назву

«касовий розрив». Касові розриви формуються внаслідок розбіжності у строках генерування вихідних грошових потоків (наприклад, закупівля сировини, оплата праці персоналу) та вхідних грошових потоків (насамперед, виручка від реалізації продукції, виконання робіт, надання послуг) і безпосередньо залежать від операційного та фінансового циклів підприємства [15].

Причин виникнення касового розриву досить багато. На рисунку 4 наведено основні причини та наслідки касових розривів [13].

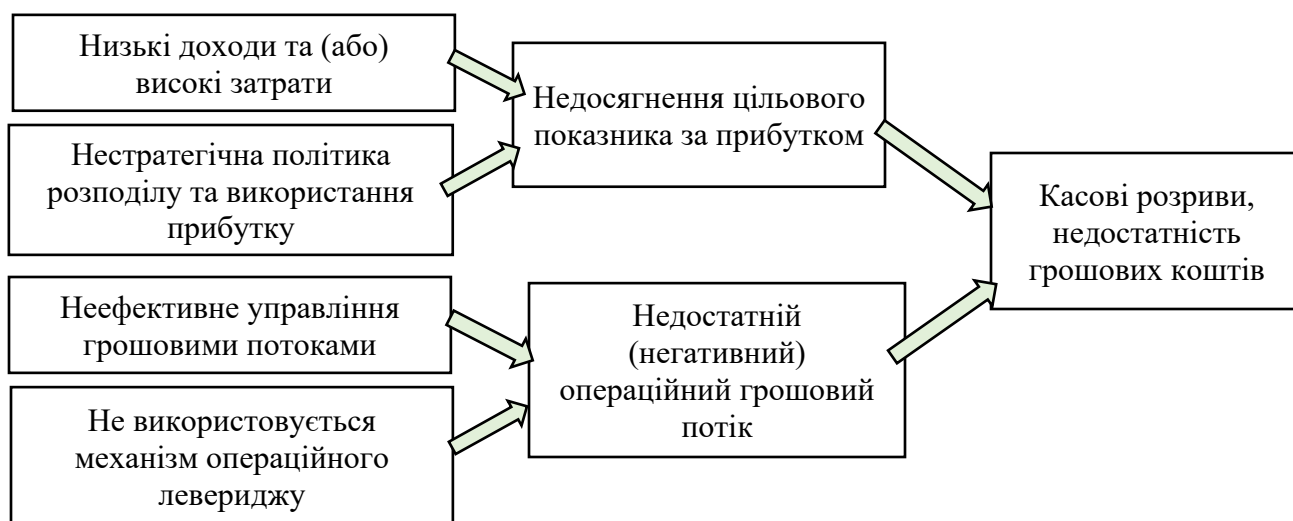


Рис.4. Причини та наслідки виникнення касових розривів [Складено автором]

З рисунку 4 видно, що про нестачу грошей сигналізують два показники: прибуток і грошовий потік. Наявність прибутку є необхідною, але недостатньою умовою надходження грошей на підприємство. У періоди кризи важливо швидко отримувати гроші, тому операційний грошовий потік є найважливішим [13]. Можливі й інші причини виникнення «розривів» – складності з логістикою, святкові дні, форс-мажори, недобросовісні контрагенти, але найчастіше проблема криється саме в дебіторській заборгованості [16]. Основною задачею менеджменту компанії є врегулювання отримання коштів від покупців за продукцію та вчасну їх передачу до постачальників.

Виникнення касового розриву стимулює звернути увагу на управління операційним циклом, слідкувати за вчасною сплатою коштів дебіторами, шукати додаткові джерела фінансування, працювати за планом та переглянути систему менеджменту. Набагато краще запобігти негативним наслідкам касового розриву, ніж терміново шукати гроші при його виникненні.

Щоб мінімізувати касовий розрив, слід проаналізувати грошові потоки і визначити слабкі місця підприємства. Величину касового розриву можна порахувати за досить зрозумілою й універсальною формулою [16]:

$$ГПк = ЗГп + З - В$$

де ГПк – грошовий потік на кінець відповідного дня;

ЗГп – залишок грошей на початок цього дня;

З – надходження і зарахування грошових коштів у даному періоді;

В – виплати постачальникам та іншим кредиторам у даному періоді.

При цьому головне завдання, яке стоїть перед фінансистами – постійний контроль за дебіторською заборгованістю та використання фінансового інструментарію, який допоможе мінімізувати касовий розрив. Інструменти, які попереджують виникнення неплатоспроможності підприємства представлено на рисунку 5.

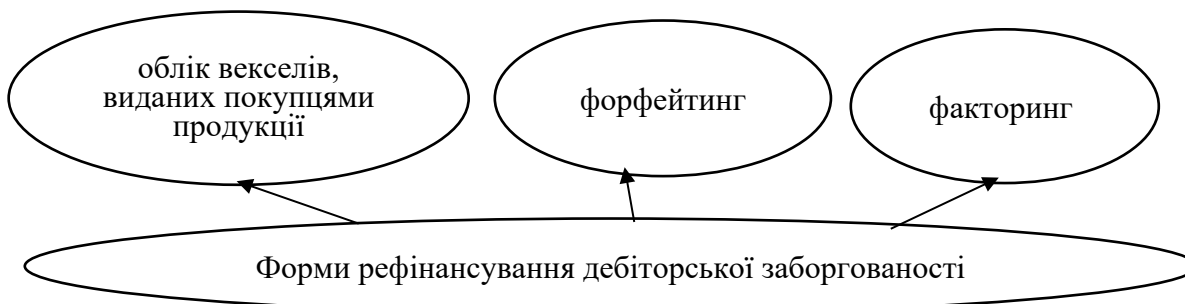


Рис. 5. Форми рефінансування дебіторської заборгованості [Складено автором]

Розглянемо вексельну форму, при отриманні дебіторської заборгованості. Такі векселі є як частина дебіторської заборгованості та містять у собі

заборгованість за товари, надані послуги, виконані роботи. Взагалі вексель є цінним папером, що засвідчує безумовне грошове зобов'язання векселедавця сплатити власникові векселя певну суму грошей після настання терміну [1]. Він виступає засобом кредиту, який надається у товарній формі для відтермінування оплати за продані товари. Розрізняють два види векселів: простий та переказний. Простий вексель містить у собі письмове зобов'язання покупця сплатити певну суму коштів постачальнику. Переказний вексель є вимогою до покупця заплатити гроші третій особі у конкретний термін [17].

Оформлення заборгованості векселем відкриває можливість підприємству-кредитору в майбутньому продати його на фондовому ринку, або ж погасити векселем свою кредиторську заборгованість [18]. Вексель має товарну природу, тому що використовується для розрахунків за поставлену продукцію. Для суб'єкта господарювання вексельна форма оформлення заборгованості покупців приносить чимало переваг:

- погашення боргу за векселем є обов'язковою і не вимагає підтвердження в суді боргу;
- є можливість стягнути борг у суді;
- можна перепродати третій стороні [19].

Вексельне оформлення дебіторської заборгованості розширює можливості платоспроможності покупця, прискорює розрахунки та зменшити обсяг неплатежів між підприємствами. Тому за умов тимчасової нестачі грошей для погашення покупки, суб'єкт господарювання для стимулювання збуту, підвищення фінансової стабільності може застосовувати вексельну форму, як засіб оформлення дебіторської заборгованості.

Взагалі проблема сучасних підприємств полягає не в погашенні в повному обсязі дебіторської заборгованості, а в ефективному управлінні нею, а за умови, якщо боржник не погоджується на вексельне оформлення заборгованості доречно

звернутися до факторингових компаній, які спеціалізуються на комерційних боргах, зокрема управляють боргами, викупувають їх, а також надають кредити під дебіторську заборгованість. Факторингове обслуговування дозволить мінімізувати касові розриви, прискорять обіговість грошових потоків.

Відповідно до Цивільного Кодексу України за договором факторингу одна сторона (фактор) передає або зобов'язується передати грошові кошти в розпорядження другої сторони (клієнта) за кошти, а клієнт відступає або зобов'язується відступити факторові своє право грошової вимоги до третьої особи (боржника) [20].

Важливістю факторингу є його комплексність, що полягає у цілісності фінансово-посередницьких структур. Факторингова операція дає можливість підприємству рефінансувати значну частину дебіторської заборгованості, щодо надання покупцеві кредиту в швидкі строки, зменшуючи тим самим період фінансового та операційного циклів [21].

Крім розглянутих інструментів, важливу роль у підтримці платоспроможності підприємства, прискоренні товарообігу й фінансуванні оборотних активів відіграє форфейтинг, котрий як і факторинг, є операцією з продажу дебіторської заборгованості. Однак існують і помітні відмінності між цими операціями. Суть операції форфейтингу полягає в тому, що постачальник, надаючи відстрочку по платежу, може вимагати від покупця виписати боргову розписку (вексель). За векселем продавець отримує безперечне право отримання платежу за векселем при настанні терміну виконання зобов'язання. Для зменшення ризику продавець може вимагати гарантій третьої особи виконання зобов'язань за векселем. Гарантія третьої особи на векселі називається авалем, а вексель – авальованим. Вексель можна в будь-який момент продати третій особі (форфейтеру) [22].

Детальніше розібратися у відмінностях між форфейтинг та факторингом допоможе їх порівняльна характеристика, узагальнена в таблиці (додаток Б).

4. Практичне застосування факторингу в управлінні дебіторською заборгованістю

Розрахунки та обґрунтування доцільності застосування розглянутих вище фінансових інструментів управління заборгованостями проведемо на матеріалах ПрАТ «Полтавський олійноекстракційний завод–Кернел Груп». Для цього підприємства факторинг є актуальним розв'язанням проблеми з управління дебіторською заборгованістю і доцільним є провести розрахунок ціни факторингу для досліджуваного суб'єкта господарювання. Проаналізувавши банки, які надають послуги факторингу пропонуємо зупинитися на «Альфа – Банк». Умови, на яких «Альфа – Банк» надає послуги з факторингу представлено в таблиці 1 [23].

Таблиця 1

Умови факторингового фінансування «Альфа – Банк»

Ліміт факторингового фінансування	≤ 7 500 000 грн – фінансова порука
	> 7 500 000 грн – забезпечення заставою
Розмір факторингового фінансування	80% із строком відтермінування по 90 календарних днів.
Валюта фінансування	гривня
Термін	по 12 місяців
Процентна ставка	16 % річних
Комісійний платіж	0,5 %

Оскільки в 2019 році у ПрАТ «Полтавський олійноекстракційний завод–Кернел Груп» є довгострокова та прострочена дебіторська заборгованість, а факторингове фінансування за умовами Договору здійснюються лише на поточну непрострочену заборгованість, то загальна сума дебіторської заборгованості, яку

«Альфа – Банк» може викупити – 52334 тис грн. Згідно з умовами Договору, якщо сума факторингового фінансування перевищує 7500 тис грн, то підприємству необхідно сформувати заставу на суму 52334 тис грн. Термін дії договору – 225 днів.

Спочатку необхідно визначити суму страхового фонду: $52334 \times 0,2 = 10467$ тис грн. Далі розраховуємо відсоток (винагороду) фактора за оплату дебіторської заборгованості за умовами договору:

$$52334 \times 0,16/365 \times 220 = 5047 \text{ тис грн.}$$

Наступним кроком є визначення комісійних витрат за послуги фактора:

$$52334 \times 0,005 = 262 \text{ тис грн.}$$

Отже, загальна сума плати за умовами факторингового договору для ПрАТ «Полтавський олійноекстракційний завод–Кернел Груп» буде становити: $5047 + 262 = 5309$ тис грн. Таким чином, для досліджуваного суб'єкта витрати з факторингового обслуговування за умовами Договору складуть 5309 тис грн.

Після закінчення терміну дії Договору та виплатою споживачем послуг зобов'язань по оплаті ПрАТ «Полтавський олійноекстракційний завод–Кернел Груп» банком буде повернута сума 10467 тис грн. Витрати компанії, понесені при укладенні факторингового договору, складуть 1,4 % в місяць, або 16,5 % річних.

Таким чином, досліджуване підприємство після проведення факторингового фінансування дебіторської заборгованості отримає кошти 52334 тис грн і заплатить «Альфа – Банку» за цю послугу за умовами Договору 5309 тис грн. Врешті-решт у ПрАТ «Полтавський олійноекстракційний завод –Кернел Груп» у розпорядженні будуть 47025 тис грн коштів, які можна вкласти в необоротні активи для розширення та покращення якості надання послуг, а також для покращення відносин з постачальниками можна погасити частину кредиторської

заборгованості. Пропоную на погашення кредиторської заборгованості виділити 20000 тис грн, а на оновлення необоротних активів – 27025 тис. грн.

Після розрахунку вартості факторингового фінансування дебіторської заборгованості ПрАТ «Полтавський олійноекстракційний завод–Кернел Груп» та перерозподілу вивільнених коштів від дебіторської заборгованості необхідно розрахувати як зміняться показники ліквідності та ділової активності, які є надзвичайно важливими у діяльності будь-якого підприємства. Порівняння основних показників ліквідності підприємства у 2019 році та у 2019 році разом з факторингом наведено в таблиці 1 Додатку В. Згідно з даними, розрахованими в таблиці 1 основні показники ліквідності досліджуваного підприємства після проведення факторингового фінансування дебіторської заборгованості покращаться. Ділова активність підприємства після здійснення факторингового фінансування дебіторської заборгованості також має покращитися (таблиця 2 додатку В). Таким чином, після проведення факторингового фінансування дебіторської заборгованості показники ділової активності якісно зростуть.

Паралельно з позитивними змінами в оборотності дебіторської й кредиторської заборгованості зміниться й період обороту дебіторської заборгованості – зменшиться на 19 днів і період погашення кредиторської заборгованості зменшиться на 5 днів (рис. 6).

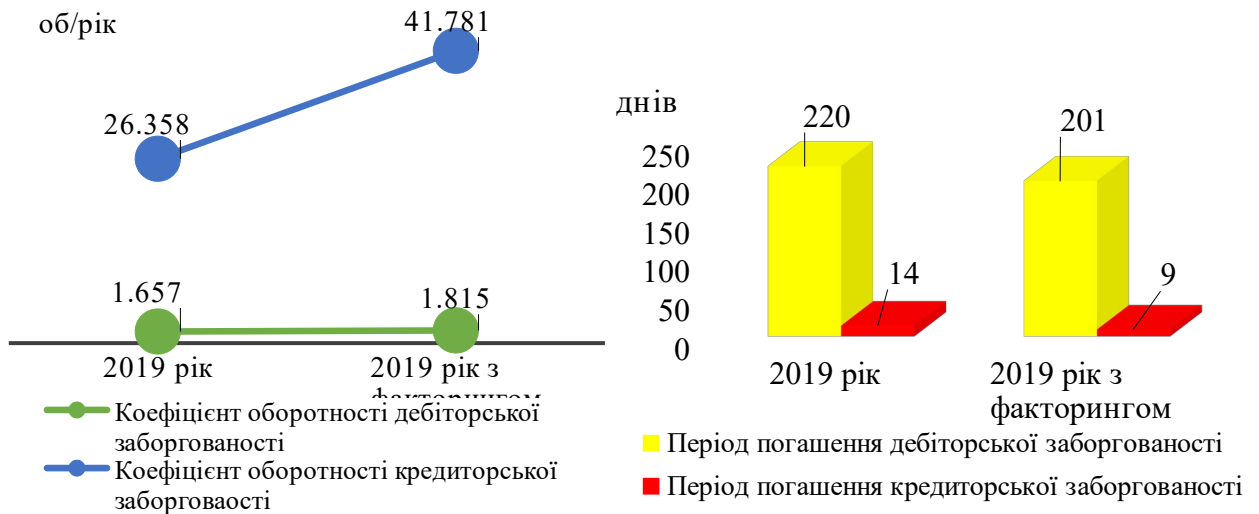


Рис. 6. Динаміка показників ділової активності ПрАТ «Полтавський олійноекстракційний завод–Кернел Груп» після факторингового фінансування дебіторської заборгованості

Періоди обороту поточних активів і зобов'язань підприємства після факторингового фінансування дебіторської заборгованості наведено в таблиці 2.

Таблиця 2

Періоди обороту поточних активів і зобов'язань ПрАТ «Полтавський олійноекстракційний завод–Кернел Груп» після здійснення операції факторингу

Показник	2019 рік	Після здійснення операції факторингу	Відхилення
1	2	3	4
Чистий дохід (виручка) від реалізації, тис грн	803525	855859	52334
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги, тис грн	93291	66266	-27025
Запаси, тис грн	46405	46405	0
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги, тис грн	38032	18032	-20000
Період обороту, дні:			
дебіторської заборгованості	42	28	-14
запасів	21	20	-1
кредиторської заборгованості	17	8	-9
Фінансовий цикл	46	40	-6

Періоди обороту дебіторської та кредиторської заборгованості, а також запасів є важливими показниками ділової активності, адже вони характеризують операційний та фінансовий цикл підприємства (рис. 7).

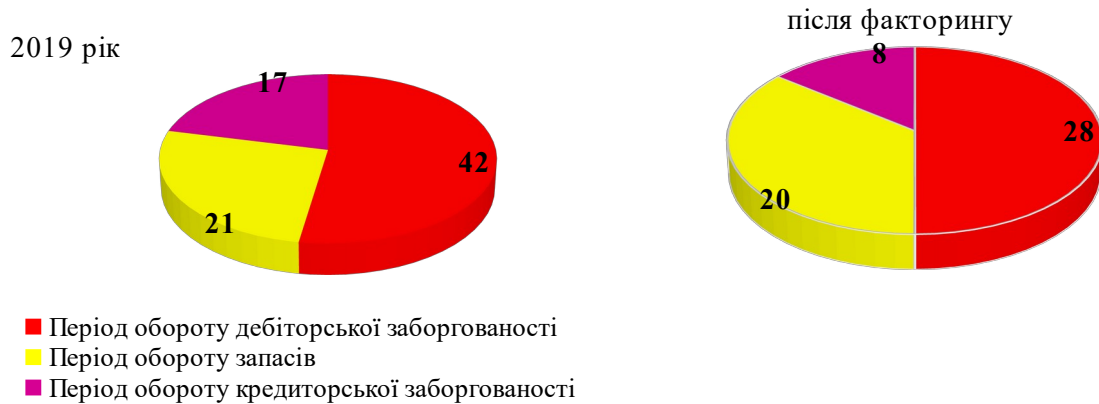


Рис. 7. Зміна періодів обороту поточних активів і зобов'язань ПрАТ «Полтавський олійноекстракційний завод–Кернел Груп» після здійснення факторингу, дні

Після проведення факторингу очікується зменшення періоду інкасації дебіторської заборгованості на 14 днів, що є позитивним моментом та яскраво демонструє наслідки проведення факторингу. Період погашення кредиторської заборгованості також зменшиться до 8 днів, за рахунок погашення заборгованості коштами, які були вивільнені в результаті факторингового фінансування дебіторської заборгованості.

Касовий розрив формується у безпосередній залежності від операційного та фінансового циклів компанії, тому на рис. 8 необхідно показати як зміниться значення касового розриву після здійснення факторингу [24]. Як бачимо, касовий розрив після здійснення факторингу зменшиться на 6 днів, тобто даний метод є ефективним для покращення стану ділової активності компанії. Величина касового розриву після факторингового фінансування дебіторської заборгованості буде

становити 40 днів, за рахунок перевищення інкасації дебіторської заборгованості над кредиторською.

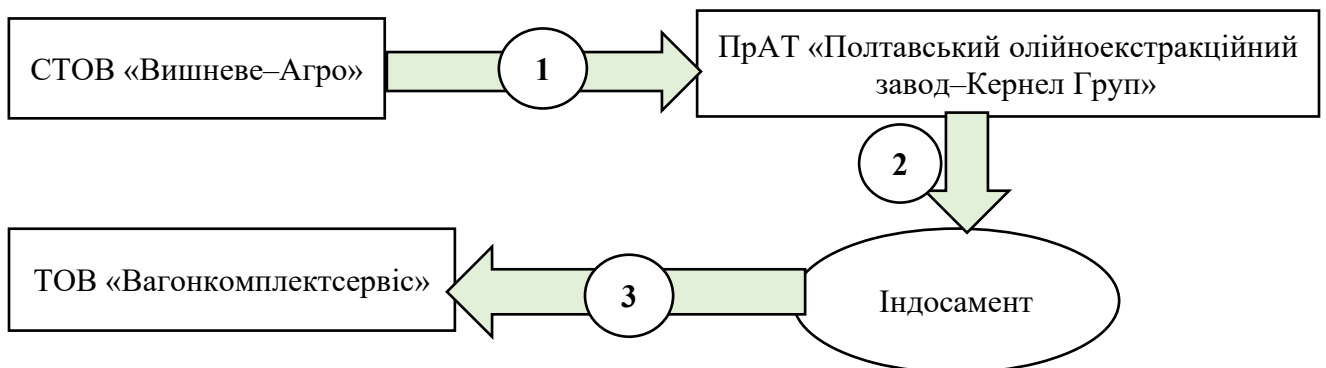


Рис. 8. Схема утворення касового розриву ПрАТ «Полтавський олійноекстракційний завод–Кернел Груп» у 2019 році

Тут необхідно пам'ятати, що факторингове фінансування не здійснюється на прострочену і довгострокову заборгованість, тому досліджуваному суб'єкту залишається самостійно зв'язуватися з боржниками і нагадувати про сплату. Оскільки більшість покупців, які невчасно погасили заборгованість є компанії, котрі разом з досліджуваним суб'єктом входять в агрохолдинг Kernel Group, то маючи тісні зв'язки в першу чергу необхідно налагодити погашення заборгованості ними, в результаті чого величина касового розриву значно зменшиться і не буде виникати імовірності нестачі грошових коштів для погашення кредиторської заборгованості.

5. Обґрунтування ефективності вексельної форми розрахунків підприємством

Уявімо ситуацію, коли було надано послуги з переробки соняшнику СТОВ «Вишневе–Агро» на суму 426 тис грн, у забезпечення якої включено простий безвідсотковий вексель на суму 426 тис грн, при чому термін погашення складає 30 днів. Після видачі векселя дебітором вважається, що умови договору виконані і тепер існує обов’язок сплати за векселем. Даний вексель передано по індосаменту постачальнику ТОВ «Вагонкомплектсервіс» у вигляді погашення кредиторської заборгованості у сумі 426 тис грн. Схему вексельного оформлення заборгованості представлено на рисунку 9.



1. Видача векселя
2. На підставі договору на векселі робиться відповідний передавальний запис – індосамент
3. Оформлення акту приймання-передачі векселя

Рис. 9. Схема оформлення заборгованості векселем

Таким чином, вексель є дуже вигідним і зручним з договорами дебіторської заборгованості і дає ширші можливості для швидкого одержання коштів, ніж звичайна дебіторська заборгованість. Методом векселя ПрАТ «Полтавський олійноекстракційний завод–Кернел Груп» вдається уникнути несплати за

дебіторською заборгованістю і в тому числі зменшити заборгованість постачальнику.

Для визначення ефективності вексельної форми оплати необхідно перерахувати показники оборотності дебіторської й кредиторської заборгованості, а також періоди їх погашення (табл. 3).

Таблиця 3

Ефективність дебіторської і кредиторської заборгованості
ПрАТ «Полтавський олійноекстракційний завод–Кернел Груп» після застосування
вексельної форми розрахунку

Показники	2019 рік	Після застосування векселів	Темп зростання, %
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	1,657	1,658	100,06
Тривалість обороту дебіторської заборгованості, днів	220	219	99,55
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	26,358	26,544	100,71
Тривалість обороту кредиторської заборгованості, днів	14	13	92,86

Таким чином, аналіз показників оборотності і періоду погашення дебіторської й кредиторської заборгованості свідчить, що застосування вексельної форми оформлення відстрочки платежу є ефективним методом, а досліджувані показники якісно покращилися (рис. 10).

Варто зазначити, що на дебіторську заборгованість значний вплив має інфляція і чим довший термін погашення дебіторської заборгованості, тим більший ризик її знецінення, адже майбутня вартість грошей вже не буде мати таку цінність як теперішня. Визначимо, як впливає коефіцієнт інфляції на суму дебіторської заборгованості ПрАТ «Полтавський олійноекстракційний завод–Кернел Груп». Так, відповідно до сайту Міністерства фінансів України індекс

інфляції за січень 2020 року склав 100,2%, за лютий дефляція – 99,7%, а за березень та квітень 2020 року індекс інфляції склав 100,8% [25].

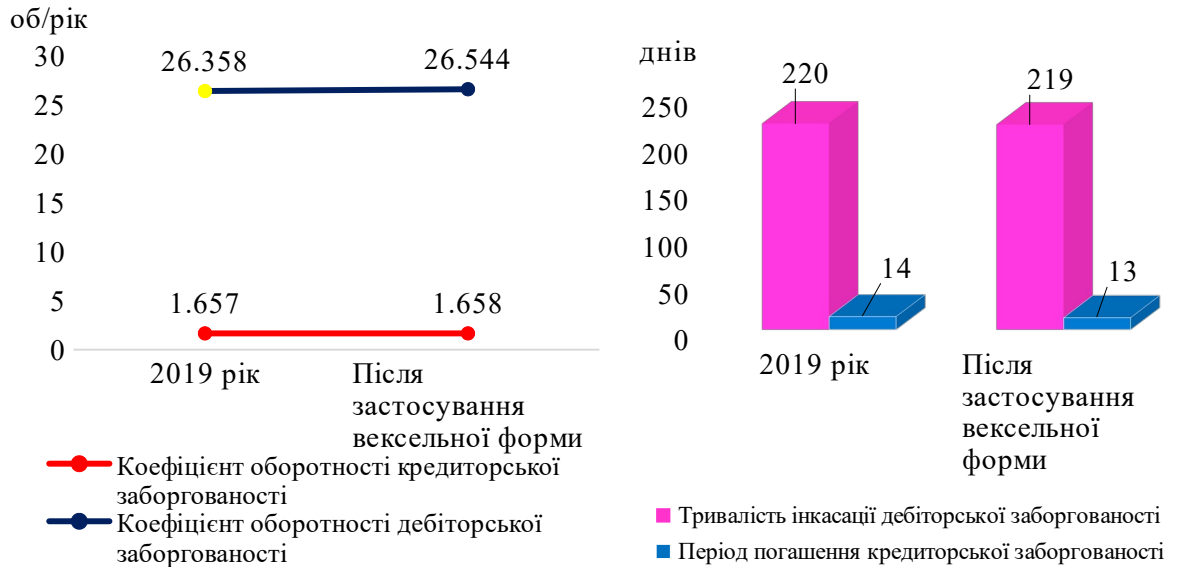


Рис. 10. Зміна показників ефективності дебіторської і кредиторської заборгованості ПрАТ «Полтавський олійноекстракційний завод–Кернел Груп» після застосування вексельної форми розрахунку

Для прикладу візьмемо підприємство з переліку дебіторів досліджуваного суб'єкта – ПП «Астрия» з сумою дебіторської заборгованості 456 тис грн, яке не входить до агрохолдингу Kernel Group та заборгованість по якому на сьогодні є непогашеною.

Визначимо реальну суму грошей з урахуванням їх купівельної спроможності в момент оплати за формулою [26]:

$$K_n = S / i_{ц}, \quad (1)$$

де K_n – реальна сума грошей;

S – величина дебіторської заборгованості;

$i_{ц}$ – індекс цін.

Заборгованість по ПП «Астрыя» виникла 28.12.2019 року. Індекс інфляції за січень-квітень 2020 року складає 101,5% [25]. Тобто, індекс цін за 4 місяці 2020 року складе – 1,015, а коефіцієнт падіння купівельної спроможності грошей: $1/1,015 * 100 = 98,5\%$.

Отже, при терміні повернення у 124 дні ПрАТ «Полтавський олійноекстракційний завод–Кернел Груп» отримає 98,5% від дебіторської заборгованості, втрачаючи з кожної тисячі 15 гривень. На суму дебіторської заборгованості 456 тис грн, що утворилася через надання послуг з умовами наступної оплати, підприємство реально отримає $456 / 1,015 = 449,3$ тис грн, тобто, приховані втрати від інфляції складуть: $456 - 449,3 = 6,7$ тис грн [27].

Доцільно розглянути чи можливе надання ПрАТ «Полтавський олійноекстракційний завод–Кернел Груп» знижок за умови часткової або повної авансової оплати послуг за договором. Наприклад, розглянемо 2 варіанти: авансова оплата повністю за надані послуги за умови 10% знижки або 5% знижка за умови оплати у 14-денний термін після надання послуг. Розрахункові дані систематизовано в таблиці 4.

Таблиця 4

Варіанти умов оплати за надані послуги

ПрАТ «Полтавський олійноекстракційний завод–Кернел Груп» з урахуванням індексу цін

№	Показники	Варіант 1 (100% сплата авансом за умови надання 10% знижки)	Варіант 2 (оплата послуг у 30-денний термін за умови надання 5% знижки)	Варіант 3 (термін сплати складає 124 дні)
1	2	3	4	5
1	Індек цін	–	1,002	1,015
2	Коефіцієнт падіння купівельної спроможності	–	0,998	0,985

3	Втрати від інфляції з 1 тис грн (грн)	–	2	15
4	Втрати від інфляції, тис грн	–	0,9	6,7
5	Втрати від надання знижки, тис грн	45,6	22,8	0
6	Результат від наданих знижок та/або впливу інфляційних процесів сумарно, тис грн	45,6	23,7	6,7

Тобто, за умови незначних інфляційних процесів та низьких коефіцієнтів інфляції надання знижок не є економічно обґрунтованим та є не вигідним для підприємства. Але враховуючи, останні події, пов'язані з пандемією COVID – 19, Постановою Кабінету Міністрів України від 29.03.2020 року №253 «Про внесення змін до постанови Кабінету Міністрів України від 15.05.2019 року» прогноз інфляції на 2020 рік збільшено з 5,5% до 11,6 % [28] і ПрАТ «Полтавський олійноекстракційний завод–Кернел Груп» необхідно в подальшому розглянути можливість незначних знижок за надані послуги для покупців за умови часткових авансів або сплати коштів у стислі терміни.

6. Визначення вартості дебіторської та кредиторської заборгованостей підприємства

В сучасних ринкових умовах покриття заборгованості перед кредиторами є обов'язковим елементом хорошої репутації підприємства. Адаже за умови несвоєчасного, або неповного погашення заборгованості ділова репутація компанії як дебітора різко знизиться і втрачена в результаті цього вигода виявиться набагато більша величини непогашених боргів, адже це й передбачає високу ліквідність даного активу в бізнесі. Однак не завжди коефіцієнти ліквідності повністю відображають рівень ліквідності й платоспроможності суб'єктів господарювання, тому необхідно володіти інструментарієм оцінки вартості заборгованостей.

Визначаємо основні елементи процесу оцінювання, які не відрізняються від

загальних підходів до оцінки бізнесу. Взагалі оцінка вартості будь-якого об'єкта являє собою впорядкований, цілеспрямований процес визначення в грошовому вираженні вартості об'єкту, враховуючи суму потенційного та реального доходу, який отримано від даного об'єкту за певний період [29]. Під час оцінювання необхідно пам'ятати, що дохід підприємства створюється чималою сукупністю факторів, які безпосередньо беруть участь у виробництві й реалізації продукту. Саме тому важливо не лише враховувати вплив кожного фактору на загальний результат, але й паралельно порівнювати порахований результат з витратами відповідного виду активу. Окрім того, важливим моментом, у процесі оцінювання вартості є врахування збалансованості й пропорційності в тій системі відносин й об'єктів, які оцінюються, тобто між дебіторською й кредиторською заборгованостями, між їхніми величинами й величинами доходів підприємств [9].

Вчені Київського національного торгово-економічного університету Мазаракі А.А., Лігоненко Л.О. викладають методіку оцінки доцільності надання відстрочок платежу покупцям з точки зору зіставлення витрат і доходів [30], яка дозволяє визначити сумарну величину ефекту. Скористаємося цією методикою для оцінювання вартостей дебіторської й кредиторської заборгованостей на прикладі підприємства ПрАТ «Полтавський олійноекстракційний завод–Кернел Груп» 2019 року.

Спочатку необхідно визначити величину витрат, які пов'язані з формуванням дебіторської заборгованості ПрАТ «Полтавський олійноекстракційний завод–Кернел Груп» у 2019 році. Першим елементом витрат є витрати, що пов'язані з відволіканням капіталу у дебіторську заборгованість (Вк), які розраховуються за формулою [2]:

$$Вк = (ДЗс \times Цк \times Тдз) / 365 \times 100, \quad (2)$$

де Вк – витрати, пов'язані з відволіканням капіталу в дебіторську заборгованість, тис грн;

ДЗс – середня дебіторська заборгованість, тис грн;

Цк – середньозважена вартість капіталу, % річних;

Тдз – період погашення дебіторської заборгованості, дні [2].

Показник середньозваженої вартості капіталу (Цк, або WACC) взято з іноземного звіту ПрАТ «Полтавський олійноекстракційний завод–Кернел Груп» іноземному банку [31].

$B_k = (484964 \times 17,1\% \times 220) / 365 \times 100 = 49985$ тис грн. Тобто витрати, пов'язані з відволіканням капіталу в дебіторську заборгованість складуть 49985 тис грн.

Другим елементом витрат є втрати, пов'язані з інфляційним знеціненням капіталу ($\Pi_{\text{інф}}$) [2]:

$$\Pi_{\text{інфдз}} = ДЗ_n \times (1 - 1/i_{\text{інфдз}}), \quad (3)$$

де $ДЗ_n$ – початковий розмір дебіторської заборгованості в момент її надання, тис грн;

$\Pi_{\text{інфдз}}$ – втрати від інфляційного знецінювання капіталу, тис грн;

$i_{\text{інфдз}}$ – індекс інфляції за період очікування повернення боргу за дебіторською заборгованістю [2].

$$\Pi_{\text{інфдз}} = 521549 \times (1 - 1/1,015) = 7823 \text{ тис грн.}$$

Тобто компанія втратить від інфляції 7823 тис грн маючи всього дебіторської заборгованості у 2019 році 521549 тис грн.

Отримані витрати й втрати необхідно скоригувати на зміну поточних витрат підприємства у зв'язку з формуванням заборгованості покупців й приріст товарообігу [32].

$$\Delta B_{\text{пдз}} = \Delta B_{\text{трдз}} - \Delta B_z - \Delta TO_{\text{дз}} \times \Delta P_{\text{вп}} / 100, \quad (4)$$

де $\Delta B_{\text{пдз}}$ – сумарні зміни поточних витрат у зв'язку з формуванням дебіторської заборгованості, тис грн;

$\Delta B_{\text{трдз}}$ – приріст трансакційних витрат на обслуговування дебіторської

заборгованості, тис грн;

ΔB_3 – зниження витрат на зберігання товарних запасів при їхньому відвантаженні покупцеві, тис грн;

$\Delta TO_{дз}$ – приріст реалізації товарів за рахунок надання комерційного кредиту, тис грн;

$\Delta P_{ви}$ – зниження рівня постійних витрат при зростанні товарообігу, %.

При розрахунку сумарної зміни поточних витрат з формування дебіторської заборгованості, показник зниження витрат на зберігання товарних запасів при їхньому відвантаженні замовнику не включається до розрахунку, у зв'язку з тим, що компанія не здійснює збут, а у сумі запасів включено запасні частини до обладнання.

Трансакційні витрати ПрАТ «Полтавський олійноекстракційний завод–Кернел Груп» містять витрати на ведення договорів з дебіторської заборгованості, тобто сюди включається заробітна плата юристів. Приріст трансакційних витрат можна вирахувати з приросту оплати праці персоналу, беручи 30% зарплати адміністративного персоналу і так, як 10% у складі адміністративного персоналу займають юристи, то беремо лише одну десяту з приросту зарплати адміністративного персоналу.

$\Delta B_{пдз} = 11953 - 854 - 50694 \times 117,06\% / 100 = -48243$ тис грн. Таким чином, зміна поточних витрат, у зв'язку з обслуговуванням дебіторської заборгованості складе (-48243 тис грн).

Збільшують витрати по наданню комерційних кредитів прямі втрати від утворення безнадійної заборгованості ($B_{зб}$), сума яких може бути визначена на основі середньозваженого рівня по підприємству. Тобто даний вид витрат необхідно зменшити на економію податкових платежів, тому що такі втрати списуються на збитки й зменшують величину оподаткованого прибутку [17]:

$$B_{зб} = ДЗ \times Рзб \times (100 - Пп) / 100, \quad (5)$$

де $R_{зб}$ – рівень безнадійної дебіторської заборгованості в частках одиниці до загального обсягу;

$P_{п}$ – ставка податку на прибуток, %.

$V_{зб} = 521549 \times 1/50 \times (100-18\%) / 100 = 8553$ тис грн. Отже, втрати від утворення безнадійної дебіторської заборгованості складуть 8555 тис грн.

Порахувавши елементи сукупних витрат, можемо знайти загальну суму сукупних витрат:

$$V_{дз} = V_{к} + P_{інф} \pm \Delta V_{пдз} + V_{зб} \quad (6)$$

$V_{дз} = 49985 + 7823 - 48243 + 8553 = 18118$ тис грн. Отже, сукупні витрати, пов'язані з формуванням дебіторської заборгованості складуть 18118 тис грн.

Наступним етапом є визначення доходів, які формуються від дебіторської заборгованості. Дохід від надання відстрочок платежу своїм покупцям розраховується на основі приросту реалізації товарів за рахунок даного фактору й рівня фактичного комерційного доходу, таким чином:

$$D_{Дп} = R_{кд} \times \Delta T_{Одз} / 100, \quad (7)$$

де $D_{Дп}$ – додатковий дохід від надання кредиту покупцям, тис грн;

$R_{кд}$ – рівень комерційного доходу (після відрахувань ПДВ) у %.

Варто зазначити, що для досліджуваного суб'єкта рівень комерційного доходу є рівнем приросту чистого доходу.

$$D_{Дп} = 108,71 \times 50694 / 100 = 55109 \text{ тис грн.}$$

Крім того, до доходів науковці відносять ті, які одержують підприємства при здійсненні авансових платежів постачальникам [2]:

$$D_{Дав} = \sum (C_{зі} - C_{аві}) \times T_{Оі} \quad (8)$$

де $D_{Дав}$ – додатковий дохід від отриманих знижок при авансових розрахунках з постачальниками, тис грн;

$C_{зі}$, $C_{аві}$ – відповідно ціни закупівлі i -того товару звичайні й на авансовій основі, тис грн;

TO_i – обсяг закупівель i -того товару, шт.

$ДДав = (0,5 - 0,45) \times 5545 = 277$ тис грн. Отже, у 2019 році ПрАТ «Рубіжанський картонно-тарний комбінат» надав ПрАТ «Полтавський олійноекстракційний завод–Кернел Груп» 10% знижку на чотирьохклапанні ящики американського типу з трьохшарового гофрованого картону за умови авансової оплати товару, при чому ціна одного ящика 500 грн, а після знижки 450 грн.

Порахувавши доходи, можна знайти загальний дохід:

$$ДДдз = ДДп + ДДав \quad (9)$$

$ДДдз = 55109 + 277 = 55386$ тис грн. Отже, загальний дохід від дебіторської заборгованості складе 55386 тис грн.

У методиці науковці порівнюють сукупні витрати й доходи, визначаючи, що за умови $ДДдз > Вдз$ надання кредиту є ефективним. У нашому випадку $55386 > 18118$, тобто надання кредиту ПрАТ «Полтавський олійноекстракційний завод–Кернел Груп» є ефективним.

Абсолютна сума ефекту ($Едз$) може бути розрахована як різниця між загальним доходом і сукупними витратами, а її відношення до середньорічного розміру дебіторської заборгованості характеризує ефективність відволікання коштів у дебіторську заборгованість ($Кедз$) [2]:

$$Едз = ДДдз - Вдз \quad (10)$$

$$Едз = 55386 - 18118 = 37268 \text{ тис грн.}$$

Абсолютна сума ефекту дебіторської заборгованості ПрАТ «Полтавський олійноекстракційний завод–Кернел Груп» після проведених розрахунків у 2019 році становить 37268 тис грн.

$$Кедз = Едз / ДЗс \quad (11)$$

$Кедз = 37268 / 484964 = 0,077$. Таким чином, ефективність відволікання коштів в дебіторську заборгованість становить 0,077 грн/грн, тобто є достатньою.

Розглянута методика дозволяє оцінити можливий дохід від надання комерційного кредиту різним контрагентам, як у сумі, так і у відносних показниках. Важливим моментом у ній є облік середньозваженої вартості капіталу, що відволікається в дебіторську заборгованість [11].

Оцінка вартості або ціни кредиторської заборгованості як елементу капіталу базується на загальній базовій концепції вартості капіталу. Під ціною капіталу мають на увазі відносний розмір річних витрат на обслуговування своєї заборгованості перед постачальниками, інвесторами. У науковій літературі ціну товарної кредиторської заборгованості визначають на основі оцінки втрат від недоотриманих цінових знижок ($V_{кзц}$), які могли б одержати підприємства при здійсненні авансових розрахунків [33]:

$$V_{кзц} = ЦС \times КЗ_c / 100, \text{ де} \quad (12)$$

ЦС – рівень недержаних цінових знижок, %;

КЗ_c – середній за рік розмір кредиторської заборгованості, тис грн;

У даному випадку із середньорічної суми товарної складової кредиторської заборгованості варто виключити суми авансових платежів покупців.

Вважаємо, що величина недержаних цінових знижок становить 10% від суми кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги.

$V_{кзц} = 10 \% \times 30484,5 / 100 = 3048$ тис грн. Тобто, сума втрат від недоотриманих знижок складає 3048 тис грн.

Додатковий дохід, пов'язаний з інфляційними процесами, розраховується аналогічно формулі 12 [2]:

$$D_{інфкз} = КЗп \times (1 - 1/i_{інфкз}), \quad (13)$$

де КЗп – початковий розмір кредиторської заборгованості в момент її надання, тис грн;

$D_{інфкз}$ – додатковий дохід від інфляційного знецінення капіталу при його поверненні кредиторам, тис грн;

$i_{\text{інфкз}}$ – індекс інфляції за період використання кредиторської заборгованості.

$$D_{\text{інфкз}} = 40866 \times (1 - 1/1,08) = 2861 \text{ тис грн.}$$

Формування кредиторської заборгованості також пов'язане з певними трансакційними витратами, а порушення договірних зобов'язань призводить до прямих втрат від сплачених штрафів і неустойок.

Таким чином, загальні витрати на використання кредиторської заборгованості представимо у такому вигляді [11]:

$$V_{\text{кз}} = V_{\text{кзц}} + \Delta V_{\text{тркз}} + V_{\text{ш}} - D_{\text{інфкз}}, \quad (14)$$

де $V_{\text{кз}}$ – сукупні витрати на використання кредиторської заборгованості, тис грн;

$\Delta V_{\text{тркз}}$ – приріст поточних трансакційних витрат, пов'язаних з формуванням кредиторської заборгованості, тис грн;

$V_{\text{ш}}$ – прямі втрати від штрафів, пені й неустойок при порушенні строків повернення кредиторської заборгованості, тис грн.

Приріст поточних трансакційних витрат ми знаходимо шляхом визначення відсотка кредиторської заборгованості у дебіторській і множимо отриманий відсоток на суму приросту трансакційних витрат, яку ми рахували вище.

$V_{\text{кз}} = 3048 + 68 + 112 \text{ (примітки)} - 3028 = 200 \text{ тис грн.}$ Одержана сума у 200 тис грн є також абсолютною сумою ефекту від використання кредиторської заборгованості.

Звідси ціна кредиторської заборгованості:

$$Ц_{\text{кз}} = V_{\text{кз}} / KЗс \quad (15)$$

$$Ц_{\text{кз}} = 200 / 30484,5 = 0,0066.$$

Під час грамотного управління заборгованостями необхідно орієнтуватися й дотримуватися «балансу вартості» або «балансу цін», тобто витрати, пов'язані з обслуговуванням кредиторської заборгованості, не повинні перевищувати доходи, викликані вигодами, які пов'язані з відстрочкою платежу покупцям, тобто:

$$\text{Едз} > \text{Вкз} \quad (16)$$

$$37268 > 200$$

Таким чином, витрати з обслуговування кредиторської заборгованості менші за доходи за рахунок відстрочки платежу, тобто «баланс вартості» ПрАТ «Полтавський олійноекстракційний завод–Кернел Груп» у 2019 році дотримано.

$$\text{Кедз} > \text{Цкз} \quad (17)$$

$$0,077 > 0,0066$$

На рисунку 11 детально представлено показники, які демонструють економічний ефект від використання кредиторської й дебіторської заборгованості ПрАТ «Полтавський олійноекстракційний завод–Кернел Груп».

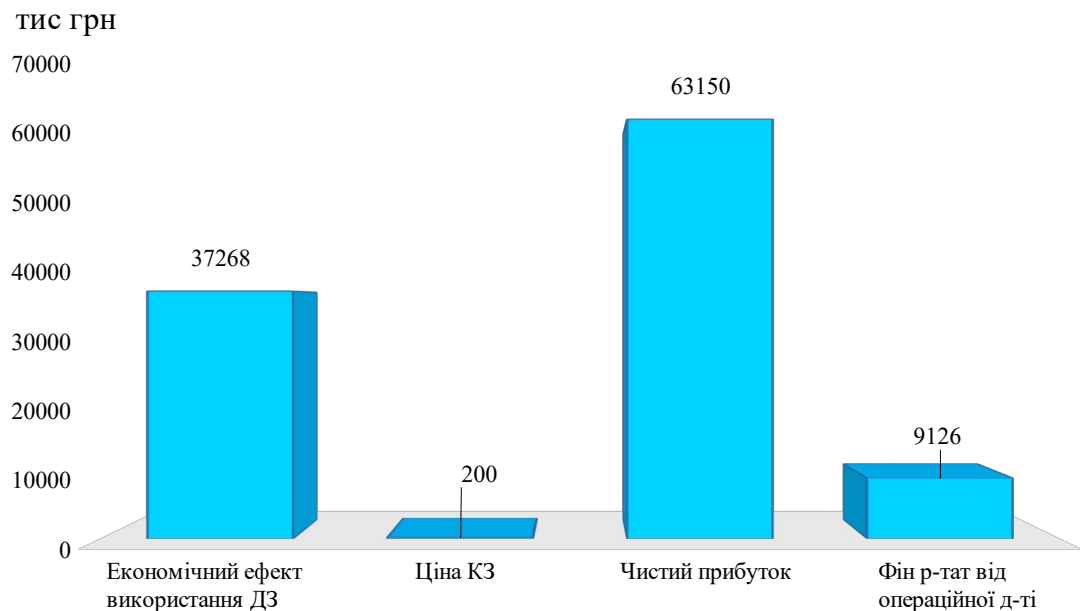


Рис. 11. Показники ефективності використання дебіторсько-кредиторської заборгованості ПрАТ «Полтавський олійноекстракційний завод–Кернел Груп»

ВИСНОВКИ

Підсумовуючи проведене дослідження варто зазначити, що без дебіторської й кредиторської заборгованості будь-який суб'єкт підприємництва не може ефективно функціонувати, адже постійно відбувається процес відвантаження товарів, або надання послуг. Рух дебіторської та кредиторської заборгованостей – процес безперервний. Основна задача сучасного та грамотного фінансиста – це вміння ефективно управляти дебіторською й кредиторською заборгованістю, адже в першому випадку – це наші грошові кошти, заморожені комерційними позичальниками, у другому випадку – наша ділова репутація як добросовісного позичальника.

Доведено, що в процесі управління дебіторсько-кредиторською заборгованістю необхідно дотримуватися «балансу вартості», основа якого свідчить, що витрати не повинні перевищувати доходи, спричинені вигодами, які пов'язані з відстрочкою платежу.

В роботі розглянуто різноманітні методи оптимізації дебіторської й

кредиторської заборгованості, проведено оцінювання їх вартості з визначенням ефективності та проаналізовано «баланс вартості». Це дозволило встановити, що на ПрАТ «Полтавський олійноекстракційний завод–Кернел Груп» у 2019 році ефект кредитування споживачів у дебіторську заборгованість перевищує результати, отриманні від використання кредиторської заборгованості. Проте з метою мінімізації «касового розриву» підприємству рекомендовано використовувати факторинг та вексельні розрахунки, які є досить ефективними інструментами в управлінні кредиторською та дебіторською заборгованостями, надання знижки покупцям.

В подальшому передбачається провести оцінювання впливу інфляції на дебіторську заборгованість за різними варіантами, включно з наданням знижки покупцям за умови швидшої оплати, обґрунтування вигідності наданих знижок з урахуванням індексу інфляції, відкоригованого на сучасні події (Covid-19).

СПИСОК ЛІТЕРАТУРНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бланк И.А. Финансовый менеджмент. – К.: Ника-Центр, 2004. – 653 с.
2. Зінченко О.В. Економічна сутність та класифікація дебіторської заборгованості для потреб облікової системи підприємства/ О.В. Зінченко, О.В. Крутих // Бухгалтерський облік, аналіз та аудит. – 2018. – №25. – С.819–825.
3. Майборода О.Є. Характеристика сутності та поняття дебіторської і кредиторської заборгованості/ О.Є. Майборода, І.П. Косарева, І.О. Корабейнікова// Економіка і суспільство. – 2018. – №15. – С. 396–402.
4. Шевченко Б.О. Теоретичні аспекти поняття «дебіторська заборгованість» [Електронний ресурс]/ Б.О. Шевченко//. –Режим доступу: <http://www.rusnauka.com>.
5. Адамішин М.В. Сутність та класифікація дебіторської заборгованості [Електронний ресурс]/ М.В. Адамішин//Тернопільський національний технічний

університет ім. І.Пулюя: Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції, 11-12 травня 2017 р. – Режим доступу: <http://elartu.tntu.edu.ua>.

6. Чорненька О. Б. Аналіз наукових підходів щодо сутності кредиторської заборгованості та її класифікації / О. Б. Чорненька // Економічні науки. – 2017. – № 2(55). – С. 207–214.

7. Югас Е.Ф. Значення дебіторської та кредиторської заборгованостей в умовах ринкових відносин / Е. Ф. Югас, М. В. Машика // Науковий вісник Ужгородського університету. – 2014. – №2(43). – С. 201–205.

8. Поняття та основні види кредиторської заборгованості [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://automobili.kiev.ua>.

9. Гнатенко Є. П. Аналіз співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості підприємства / Є. П. Гнатенко, В. В. Волошина // Науковий вісник МНУ Імені В. О. Сухомлинського. Економічні Науки. – 2015. – №1(4). – С. 38–42.

10. Белозерцев В. С. Фактори впливу на динаміку та якість дебіторської заборгованості підприємства: теоретичний аспект / В. С. Белозерцев // Економіка і управління підприємством. – 2015. – №4/5(24). – С. 4–10.

11. Аналіз кредиторської заборгованості [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://kr-diplom.kiev.ua>.

12. Особливості обліку дебіторської заборгованості, сумнівних боргів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.visnuk.com.ua>.

13. Uteka [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://uteka.ua/ua>.

14. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість»: Закон України від 08.10.1999 р. №237 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua>.

15. Фінанси (державні, корпоративні, міжнародні): [підручник] / За ред. В.О. Онищенко / А.Ю. Бережна, Л.О.Птащенко, І.Б. Чичкало-Кондрацька. – 2015. С. 333

16. INFOBLOG [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://infoblog.in.ua>.
17. Севрук Є. Рефінансування дебіторської заборгованості на підприємствах торгівлі /Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право//Є. Севрук. – 2017. – №1. – С.116-126.
18. Пархоменко О. П. Оборотний капітал в умовах глобальних викликів: формування та використання: монографія//О.П. Пархоменко.– Луганськ: Ноулідж, 2012. – 216 с.
19. Bankchart [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://bankchart.com.ua/>
20. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 № 435-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua>
21. Вовчак О.Д. Факторинг: навчальний посібник / О.Д. Вовчак, В.І. Рудевська А. Л. Єпіфанова. – К.: ДВНЗ «Університет банківської справи», 2017. – 299 с.
22. Аналіз банків України: огляди, графіки, факти [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://bankografo.com>.
1. 23. Офіційний сайт «Альфа–Банк» [Електронний ресурс]. – Режим доступу:
 2. <https://alfabank.ua>.
24. Птащенко Л. О. Управління корпоративними фінансами: навчальний посібник / Л. О. Птащенко. – К.: «Центр учбової літератури», 2008. – 294 с.
25. Офіційний сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://minfin.com.ua>.
26. Прискорення обороту дебіторської заборгованості на основі зміни умов розрахунку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://studopedia.info>.

27. Методика аналізу показників оборотності дебіторської заборгованості [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://library.if.ua>.

28. Про внесення змін до постанови Кабінету Міністрів України: Постанова Кабінету Міністрів України від 15.05.2019 р. № 555 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.

29. Данильчук І. В. Рефінансування дебіторської заборгованості як засіб підвищення платоспроможності підприємств на сучасному етапі / І. В. Данильчук // Економічний вісник університету. – 2013. – №20(1). – С.58–63.

30. Мазаракі А.А. Економіка торговельного підприємства: підручник для вузів / А.А. Мазаракі, Н.М. Ушакова, Л.О. Лігоненко. - К.: «Хрещатик», 1999. – 800 с.

31. Офіційний сайт Kernel Group [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.kernel.ua>.

32. Власова Н.О. Управління дебіторською та кредиторською заборгованостями підприємств оптової торгівлі: монографія /Н.О. Власова, Л.Л. Носач. – Харків: Харківський державний університет харчування та торгівлі, 2011. – 187 с.

33. Птащенко Л.О., Сержанов В. В. Фінансовий контролінг: [навчальний посібник] / Л. О. Птащенко, В. В. Сержанов – К.: Центр навчальної літератури, 2016. – 350 с. Ptashchenko L., Serzhanov V. Financial Controlling: [Tutorial] / L. Ptashchenko, V. Serzhanov – K.: Center of educational literature, 2016. – 350 years.