

УДК 657.432.005

## Сучасні шляхи підвищення ефективності управління дебіторською заборгованістю

Шехтерле Р.Р.

студент

Одеського національного економічного університету

Стаття присвячена сучасним шляхам підвищення ефективності управління дебіторською заборгованістю підприємства. Наведено схему управління дебіторською заборгованістю, що складається з комплексу взаємопов'язаних етапів, та розглянуто основні напрями підвищення ефективності функціонування підприємства в частині управління його дебіторською заборгованістю.

**Ключові слова:** управління дебіторською заборгованістю, підвищення ефективності діяльності, факторинг, форфейтинг; аутсорсинг.

Шехтерле Р.Р. СОВРЕМЕННЫЕ ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ

Статья посвящена современным путям повышения эффективности управления дебиторской задолженностью предприятия. Приведена схема управления дебиторской задолженностью, состоящая из комплекса взаимосвязанных этапов, и рассмотрены основные направления повышения эффективности функционирования предприятия в части управления его дебиторской задолженностью.

**Ключевые слова:** управление дебиторской задолженностью, повышения эффективности деятельности, факторинг, форфейтинг; аутсорсинг.

Shekhterlie R.R. MODERN WAYS OF ENHANCING THE PERFORMANCE OF DEBT INSURANCE MANAGEMENT

The article is devoted to modern ways of increasing the efficiency of management of accounts receivable of the enterprise. The scheme of management of accounts receivable, consisting of a complex of interrelated stages is presented, and the main directions of increasing the efficiency of the operation of the company in terms of managing its accounts receivable are considered.

**Keywords:** management of accounts receivable, increase of efficiency of activity, factoring, forfaiting; outsourcing

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** У сучасних нестабільних економічних умовах підприємствам особливо важливо раціонально та ефективно управляти дебіторською заборгованістю, забезпечуючи своєчасне погашення боргів і запобігаючи утворенню безнадійної заборгованості. Тому розроблення ефективного управління дебіторською заборгованістю є одним із ключових напрямів у вирішенні завдань підприємства з позиції забезпечення належного рівня фінансової безпеки та досягнення позитивних результатів у фінансовому оздоровленні.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Значний внесок в проблематику управління дебіторською заборгованістю зробили такі вчені, як В.О. Безугла, С.В. Літовченко, Т.В. Момот, Д. О. Пильнов, Ю.О. Тараруєв, О.Є. Федорченко, П.А. Фісуненко, Л.В. Черненко, М.М. Чорнобривець та інші.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Незважаючи на значний науковий внесок науковців у цій сфері,

питання ефективного управління дебіторською заборгованістю підприємств є найбільш дискусійним, потребує подальших досліджень, започаткування пошуку нових підходів і напрямів та вдосконалення наявних, особливо з урахуванням специфіки їхньої діяльності.

**Постановка завдання.** Метою статті є теоретичне обґрунтування сучасних шляхів підвищення ефективності управління дебіторською заборгованістю суб'єктів господарювання.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Основні поняття та порядок розкриття інформації про дебіторську заборгованість у фінансовій звітності визначає Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість», згідно з яким дебіторська заборгованість – це сума заборгованості дебіторів на певну дату, а дебітори – це юридичні та фізичні особи, які внаслідок минулих подій заборгували підприємству певні суми грошових коштів, їх еквівалентів або інших активів [1].

Л.В. Черненко найбільш прийнятним вважає визначення, відповідно до якого дебіторська заборгованість є правами (вимогами), що належать продавцю (постачальнику) як кредитору на отримання боргів контрагентами, та фінансовим ресурсом, що тимчасово вилучений з кругообігу і підлягає поверненню в майбутньому [2, с. 8].

О.Є. Федорченко визначає дебіторську заборгованість як суму боргів юридичних і фізичних осіб підприємству в готівковій та безготівковій формах, яка виникає внаслідок господарських операцій, що відбулися в результаті минулих подій та підлягають погашенню у майбутньому [3, с. 7].

Дебіторську заборгованість класифікують за такими ознаками: за терміном погашення (довгострокова та поточна дебіторська заборгованість); за об'єктами, щодо яких виникли зобов'язання дебіторів (дебіторська заборгованість, пов'язана з реалізацією продукції, товарів, робіт, послуг; дебіторська заборгованість, що виникає внаслідок здійснення інших операцій); за своєчасністю оплати боржниками (дебіторська заборгованість, термін оплати якої не настав; дебіторська заборгованість, не оплачена в термін (прострочена, сумнівна); дебіторська заборгованість, за якою минув термін позовної давності (безнадійна)).

Т.В. Момот, В.О. Безугла та Ю.О. Тараруєв зазначають, що система управління дебіторською заборгованістю являє собою частину загального управління оборотними активами і маркетингової політики підприємства, що спрямована на розширення обсягу реалізації продукції та полягає в оптимізації загального розміру цієї заборгованості та забезпеченні своєчасної її оплати [4, с. 125].

На думку П.А. Фісуненко та С.В. Літовченко, управління дебіторською заборгованістю спрямоване на прискорення розрахунків і підвищення їх ефективності, підвищення ліквідності активів та зростання платоспроможності. Для цього підприємству необхідно використовувати методики комплексного аналізу дебіторської заборгованості, володіти методикою обґрунтування наданих знижок, а також можливих часових меж прийнятної відстрочки платежу [5, с. 251].

Д.О. Пильнов систему управління дебіторською заборгованістю умовно поділяє на два узагальнені блоки:

1) кредитну політику, яка дає змогу максимально ефективно використовувати дебіторську заборгованість як інструмент збільшення рівня продаж;

2) комплекс заходів, які спрямовані на зниження рівня ризику виникнення простроченої та безнадійної дебіторської заборгованості [6, с. 89].

У науковій літературі зазначається, що основними завданнями управління дебіторською заборгованістю є: систематизація та аналіз інформації про покупців, замовників та інших дебіторів підприємства; моніторинг розміру і структури дебіторської заборгованості покупців, замовників та інших дебіторів за відвантаженою продукцією, виконані роботи, надані послуги та за іншими операціями, забезпеченими векселями, що передбачає зменшення поточних фінансових потреб підприємства в оборотних інвестиціях з метою зменшення витрат на їх обслуговування; забезпечення високої швидкості обороту дебіторської заборгованості, яка дає змогу скоротити потребу в ньому завдяки раціональнішому використанню; виявлення величини впливу дебіторської заборгованості на прибуток та поточну платоспроможність і ліквідність активів підприємства; забезпечення оптимального співвідношення між платоспроможністю і рентабельністю шляхом підтримки відповідних розмірів і структури оборотних активів; захист від інфляції; виявлення умов, які сприяють виникненню ризику втрати ліквідності та зниженню ефективності діяльності підприємства; контроль за заборгованістю, строк сплати за якою ще не настав, а також заборгованістю, не сплаченою в строк; розрахунок прогнозного розміру резерву сумнівних боргів; розроблення варіантів рефінансування дебіторської заборгованості; сприяння зростанню обсягу продажів шляхом надання комерційного кредиту і цим самим – зростанню прибутку; визначення ступеня ризику несплати рахунків покупцями; надання рекомендацій щодо зменшення кількості фактично або потенційно неплатоспроможних покупців; підвищення конкурентоздатності за допомогою відтермінування платежів [7, с. 243].

Політика управління дебіторською заборгованістю складається з умов, виконання яких забезпечує досягнення запланованого результату. На основі цього пропонуємо загальну схему управління дебіторською заборгованістю, що складається з комплексу взаємопов'язаних етапів:

1. Вибір кредитної політики підприємства. Кредитну політику потрібно розглядати як стандартний набір процедур для того, щоб прийняти рішення, які з клієнтів повинні отри-

мати кредит і на яких умовах, забезпечити дотримання умов кредиту та визначення умов надання знижки.

2. Аналіз та оцінка поточного стану дебіторської заборгованості. Це передбачає зовнішній та внутрішній аналіз, виявлення можливостей, ризиків та загроз, облік ресурсів та встановлення обмежень у часі щодо досягнення поставлених цілей; визначення середнього розміру фінансових активів, які перебувають у формі дебіторської заборгованості, їх питомої ваги в загальній сумі оборотності активів підприємства; поділ та оцінку дебіторської заборгованості за окремими її видами та строками погашення.

3. Формування системи кредитних умов. Ці умови включають: строк надання кредиту; розмір кредиту, який надається; систему штрафних санкцій за прострочення виконання зобов'язань покупцями; вартість надання кредиту, тобто систему цінових знижок під час здійснення негайних розрахунків за придбану продукцію.

4. Визначення можливої суми оборотного капіталу, спрямованого в дебіторську заборгованість за кредитом. Розрахунок цієї суми передбачає врахування запланованих обсягів реалізації продукції в кредит; середній період прострочення платежів; коефіцієнт співвідношення собівартості та ціни продукції, яка реалізується в кредит.

5. Комплексний підхід до оцінки покупців. Він передбачає визначення системи характеристик, які оцінюють кредитоспроможність окремих груп покупців; формування та експертизу інформаційної бази проведення оцінки кредитоспроможності покупців; вибір методів оцінки кредитоспроможності покупців; групування покупців за рівнем кредитоспроможності та диференціацію кредитних умов відповідно до їх рівня кредитоспроможності; визначення ступеня ризику несплати рахунків покупцями та надання дієвих рекомендацій щодо зменшення кількості потенційно неплатоспроможних.

6. Розроблення заходів з управління дебіторською заборгованістю. Управління дебіторською заборгованістю зводиться до: формування кредитного рейтингу клієнтів; класифікації дебіторської заборгованості за видами; ведення реєстру старіння заборгованості; оцінки реальної вартості та обертання дебіторської заборгованості; включення дебіторської заборгованості в систему операційних бюджетів; реструктуризації дебіторської заборгованості.

7. Використання сучасних форм рефінансування дебіторською заборгованістю. До них слід віднести: процес клірингу; факторинг; форфейтинг; облік векселя; заставу; аутсорсинг; надання замовникам знижок; реструктуризацію заборгованості.

8. Моніторинг та контроль дебіторської заборгованості. Він передбачає визначення строків повернення суми боргу, а також контроль за виконанням фінансових планів за місяць і квартал у частині погашення дебіторської заборгованості підприємства.

9. Оцінювання ефективності управління дебіторської заборгованості. Дає змогу дійти висновку про ефективність кредитної політики, що проводиться підприємством, виявити її недоліки і врахувати їх у розробленні нової кредитної політики.

10. Організація інформаційного забезпечення обліку дебіторської заборгованості. Сприяє упорядкуванню інформації, прозорості та достовірності даних із розрахункових операцій за борговими правами.

Скорочення величини дебіторської заборгованості підприємства дає йому змогу збільшити грошовий складник оборотних коштів, прискорити їх оборотність. Схему дій, спрямованих на посилення роботи зі стягнення дебіторської заборгованості на підприємстві, можна подати у вигляді схеми (рис. 1).

Для реалізації політики управління дебіторською заборгованістю необхідна реалізація таких заходів:

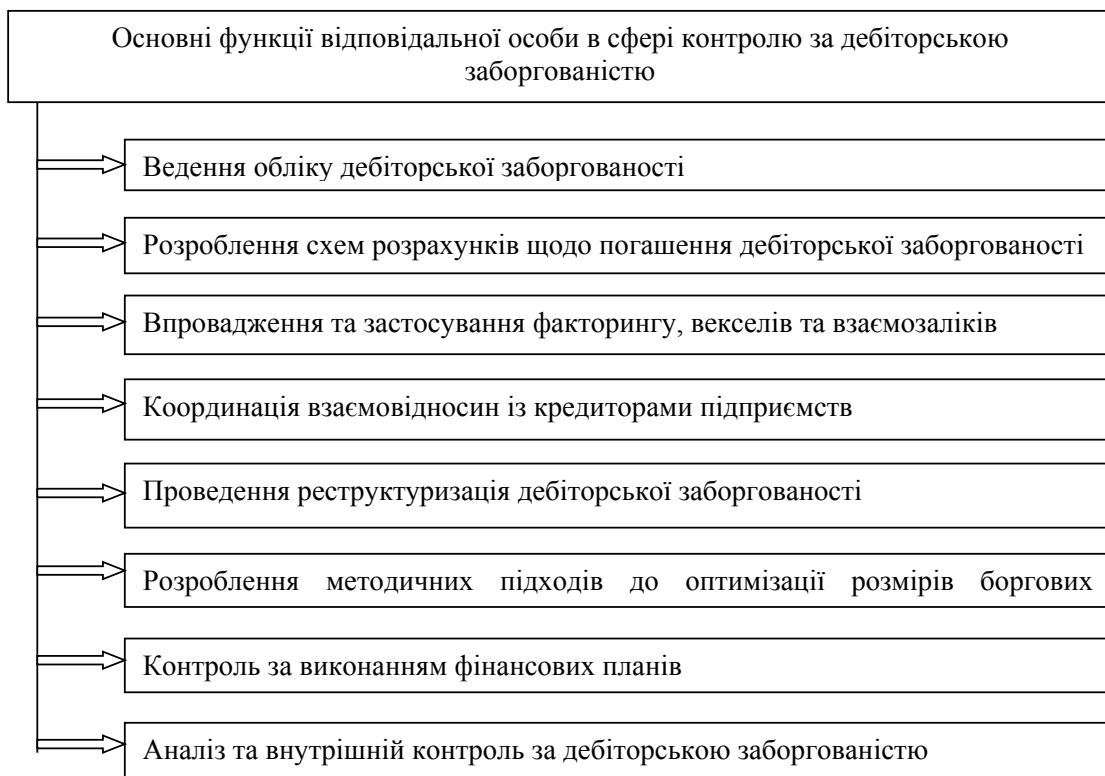
- 1) залучення якомога більшого числа споживачів з метою мінімізації ризику несплати;
- 2) надання знижок на продукцію, що не користується попитом;
- 3) використання різних систем розрахунків (продаж у кредит, можливість надання знижок, передплата, взаєморозрахунки тощо);
- 4) активізація роботи юридичної служби зі стягнення простроченої частини дебіторської заборгованості.

Важливим напрямом в управлінні дебіторською заборгованістю, що спрямований на її зменшення, є підвищення рівня контролю за нею шляхом впровадження на підприємстві спеціальних відділів або підрозділів, які безпосередньо відповідають за стан дебіторської заборгованості у процесі усього циклу діяльності підприємства.

Необхідність у створенні спеціальних підрозділів особливо гостро постає на великих підприємствах, що оперують значною кількістю дебіторської заборгованості. Як правило, на таких підприємствах створюється відділ управ-



**Рис. 1. Рекомендована схема посилення роботи зі стягнення дебіторської заборгованості на підприємстві**



**Рис. 2. Функції відповідальної особи на підприємстві у сфері контролю за дебіторською заборгованістю**

ління та контролю за дебіторською заборгованістю. Водночас середні підприємства можуть обмежитися особою, на яку покладені основні завдання щодо контролю та управління дебі-

торською заборгованістю. На рисунку 2 подані основні функції, які має виконувати відповідальна особа з метою ведення контролю за дебіторською заборгованістю на підприємстві.

Для збільшення ефективності відповідальна особа у сфері контролю за дебіторською заборгованістю має тісно співпрацювати з різними службами підприємства, які тією чи іншою мірою пов'язані з клієнтами компанії (покупцями продукції). Наприклад, разом із фінансовим департаментом на підприємстві відповідальна особа повинна координувати дії інших департаментів у компанії в процесі управління дебіторською заборгованістю, адже саме фінансовий відділ відіграє важливу роль у проведенні всіх платіжних операцій компанії.

Подібний взаємозв'язок може бути реалізованим, наприклад, у вигляді передачі та обміну наявною та перевіреною інформацією щодо проведених платіжних операцій та наявності дебіторської заборгованості. У процесі обміну інформацією бере участь і бухгалтерський відділ підприємства, який безпосередньо забезпечує фінансовий департамент даними, які необхідні для планування та аналізу роботи з дебіторами та дебіторською заборгованістю (поточна заборгованість, строки її повернення та здійснена оплата за рахунками).

У процесі управління дебіторською заборгованістю важливим є взаємозв'язок із маркетинговою, кредитною та юридичною службами підприємства. Основним завданням маркетингової служби є розроблення необхідних пропозицій та інновацій для фінансового департаменту щодо роботи з потенційними та наявними клієнтами (дебіторами). Це є важливим елементом у системі управління дебіторською заборгованістю, адже коректне складання такого документа приводить до збільшення обсягів продажу та розширення ринку збуту, що, в свою чергу, може покращити показники оборотності та платоспроможності підприємства. Водночас є також і ризик збільшення простроченої дебіторської заборгованості та ризик неплатежів, тому у процесі складання пропозицій маркетингова служба також проводить детальний аналіз та моніторинг ринку, наприклад, щодо умов надання товарів у кредит. Основною функцією кредитної служби є передача маркетинговому та фінансовому департаментам попереднього досвіду співпраці з потенційними та дійсними клієнтами (дебіторами). Юридичний департамент підприємства має контролювати дотримання законодавства у процесі розроблення принципів, методів та інструментів управління дебіторською заборгованістю і підтримувати належні комунікації з усіх юридичних питань

з усіма вищезгаданими департаментами підприємства.

Для підвищення ефективності управління та в результаті зменшення розміру дебіторської заборгованості відповідній команді фахівців необхідно на постійній основі здійснювати такі заходи, як:

- 1) визначення ступеня ризику несплати рахунків покупцями;
- 2) збільшення кількості покупців (дебіторів) з метою мінімізації втрат від несплати;
- 3) ведення оперативного контролю за надходженням готівки на рахунки підприємства;
- 4) аналіз платоспроможності та надійності потенційних покупців;
- 5) визначення можливості та необхідності застосування кредитної політики щодо окремих покупців продукції та формування її принципів і умов;
- 6) аналіз структури та динаміки дебіторської заборгованості підприємства у попередніх періодах та чітке планування на майбутнє;
- 7) своєчасне визначення розміру сумнівної заборгованості;
- 8) ведення претензійної роботи;
- 9) контроль за виконанням платіжних умов за договорами та негайне припинення співпраці з покупцями, що їх порушують;
- 10) своєчасне виявлення недопустимих політикою підприємства видів дебіторської заборгованості.

На наш погляд, з метою виправлення наявних деформацій у відносинах взаємних платежів між підприємством та іншими суб'єктами господарювання доцільно запроваджувати у процес управління дебіторською заборгованістю низки відповідних заходів, які матимуть відповідну цільову орієнтацію та враховуватимуть низку факторів (організаційні та фінансові можливості підприємства-продавця, фінансову надійність підприємства покупця, ситуацію на ринку, специфіку діяльності, загальні галузеві та макроекономічні тенденції, зміни інституційного середовища тощо).

Зазначені заходи, таким чином, доцільно поділити на три основні групи:

- 1) заходи, що гарантують підприємству розрахунок за товари та послуги суб'єктами ринку фінансових послуг;
- 2) заходи, спрямовані на забезпечення виконання зобов'язання покупцем;
- 3) заходи, спрямовані на самостійне повернення дебіторської заборгованості підприємством.

До першої групи доцільно відносити фінансові інструменти, з використанням яких підприємство-продавець частково або повною мірою перекладає ризик неповернення заборгованості на фінансові інституції або ж фінансова установа бере на себе зобов'язання забезпечити розрахунок із зазначеним суб'єктом господарювання. Основні фінансові інструменти цієї групи та їх характеристику наведено у табл. 1.

Впровадження та використання зазначених інструментів максимально убезпечить підприємство від можливості виникнення простроченої або безнадійної дебіторської заборгованості, що значною мірою впливає на його фінансову стабільність та економічну безпеку. Але варто зауважити, що дані заходи потребують додаткових витрат, оскільки є платними. Також вони потребують перевірки фінансового стану контрагента з боку фінансових інституцій щодо можливості виконання ним взятих на себе зобов'язань, а отже,

можуть бути застосовані лише у співпраці з тими контрагентами, які відповідають критеріям вищезазначених інституцій.

До другої групи віднесемо заходи, спрямовані на забезпечення виконання зобов'язання покупцем. Вони спонукають покупця до виконання взятих на себе зобов'язань, оскільки їх виконання гарантується його майном або майном третьої особи-поручителя (табл. 2).

Використання підприємством таких заходів дасть йому змогу відшкодувати свої збитки, отримані від виникнення простроченої дебіторської заборгованості, за рахунок стягнення обтяженого заставою майна боржника або за рахунок поручителя.

Реалізація цих заходів потребує додаткових організаційних та фінансових витрат, пов'язаних із їх оформленням та реалізацією стягнутого майна, особливо якщо воно має низьку ліквідність.

До третьої групи варто віднести заходи, яких підприємству необхідно вживати для

Таблиця 1

**Управлінські заходи, що гарантують підприємству-продавцю розрахунок за товари та послуги суб'єктами ринку фінансових послуг**

<b>Заходи</b>	<b>Характеристика</b>
Акредитив	Розрахунок із продавцем здійснює банківська установа за дорученням покупця, за умови надання продавцем документів, що підтверджують передачу товарів або надання послуг.
Лізинг	Повну оплату товару здійснює лізингова компанія, а у покупця виникає дебіторська заборгованість перед лізинговою компанією.
Банківський кредит	Згідно з договором про співробітництво між продавцем і комерційним банком банк надає покупцю цільовий кредит для придбання у продавця відповідного товару/послуги.
Авальований вексель	Авальований вексель означає, що банк, який авальював вексель, гарантує його оплату, тобто є поручителем. У разі, коли векселедавець не оплачує вексель, векселедержатель може пред'явити вексель для оплати банку, який його авальював.
Банківська гарантія	Банк бере на себе зобов'язання за дорученням і за рахунок покупця у разі несплати покупцем у строк платежів, які він мав здійснити, провести платежі за свій рахунок.

Таблиця 3

**Управлінські заходи, спрямовані на самостійне повернення дебіторської заборгованості підприємством**

<b>Заходи</b>	<b>Характеристика</b>
Факторинг	Фактор придбаває у продавця право вимоги у грошовій формі на дебіторську заборгованість покупців за відвантажені їм товари (виконані роботи, надані послуги) із прийняттям ризику виконання такої вимоги, а також приймання платежів.
Досудове вирішення спору	Вирішення повернення дебіторської заборгованості здійснюється шляхом переговорів між продавцем та покупцем, направлення вимог та претензій.
Судове вирішення спору	Звернення до суду з метою стягнення з боржника заборгованості.

Таблиця 2

**Управлінські заходи, спрямовані на забезпечення виконання зобов'язання боржником**

Заходи	Характеристика
Застава	У разі невиконання покупцем своїх зобов'язань, забезпечених заставою, продавець має право одержати задоволення з вартості заставленого майна.
Поручительство	Гарантія поручителя перед продавцем щодо виконання покупцем своїх зобов'язань. У разі ж їх невиконання поручитель зобов'язується виконати зобов'язання самостійно.

повернення сумнівної дебіторської заборгованості у разі її виникнення (табл. 3).

До цих заходів підприємству необхідно звертатися у разі виникнення сумнівної дебіторської заборгованості задля її погашення або ж продажу її третій стороні – фактору.

Організація роботи з дебіторською заборгованістю зі впровадженням вищезазначених заходів, на наш погляд, дасть підприємству змогу бути більш конкурентним в умовах ринку та уникнути при цьому ризиків, пов'язаних із простроченням або неповерненням дебіторської заборгованості, забезпечити економічну безпеку у довгостроковій перспективі.

**Висновки з цього дослідження.** Важливим питанням для суб'єктів господарювання в сучасних умовах нарощення взаємних неплатежів є визначення шляхів та інструментів управління дебіторською заборгованістю, оскільки вона значною мірою визначає забезпеченість економічної безпеки, можливості її підтримки та нарощення. З метою підвищення ефективності управління дебі-

торською заборгованістю запропоновано вживати низку заходів, які мають свою цільову орієнтацію й умови використання: заходи, що гарантують розрахунок за товари та послуги суб'єктами ринку фінансових послуг; заходи, спрямовані на забезпечення виконання зобов'язання покупцем; заходи, спрямовані на самостійне повернення дебіторської заборгованості підприємством. Водночас визначено, що використання запропонованих управлінських заходів здатне дати підприємству змогу залишатися конкурентним завдяки використанню м'якої кредитної політики, але при цьому мінімізувати ризики неповернення боргів клієнтами, що забезпечить фінансову стійкість підприємства і відповідний рівень захищеності (економічної безпеки). У разі ж виникнення сумнівної заборгованості вищезазначені інструменти дадуть змогу здійснити заходи щодо повернення у примусовому порядку боргів або забезпечення такого повернення суб'єктами фінансового ринку.

**ЛІТЕРАТУРА:**

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 10 «Дебіторська заборгованість»: із змінами і доповненнями, внесеними наказом Міністерства фінансів України від 31 березня 2015 року № 391. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0725-99>
2. Черненко Л.В. Управління дебіторською заборгованістю в аграрних підприємствах: автореф. дис. канд. екон. наук / Л.В. Черненко. К.: Нац. наук. центр «Ін-т аграр. Економіки» УААН, 2008. 20 с.
3. Федорченко О.Є. Облік і аналіз розрахунків із дебіторами (на прикладі текстильних підприємств легкої промисловості): автореф. дис. канд. екон. наук / О.Є. Федорченко. К., 2009. 20 с.
4. Момот Т.В. Фінансовий менеджмент: навч. посіб. / Т.В. Момот, В.О. Безугла, Ю.О. Тараруєв. К.: Цент учбової літератури, 2011. 712 с.
5. Фісуненко П.А. Покращення управління дебіторською заборгованістю сучасних підприємств / П.А. Фісуненко, С.В. Літовченко // Економічний простір. 2013. № 75. С. 250–262.
6. Пильнов Д.О. Ефективне управління дебіторською та кредиторською заборгованістю як засіб контролю за фінансовим станом підприємства / Д.О. Пильнов // Формування ринкових відносин в Україні. 2015. № 10. С. 88–92.
7. Чорнобривець М.М. Управління дебіторською заборгованістю підприємства / М.М. Чорнобривець // Науковий вісник НЛТУ України. 2013. Вип. 23.13. С. 241–247.

REFERENCES:

1. Polozhennia (standart) bukhhalterskoho obliku № 10 «Debitorska zaborhovanist»: iz zminamy i dopovnenniamy, vnesenymy nakazom Ministerstva finansiv Ukrainy vid 31 bereznia 2015 roku № 391. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0725-99>
2. Chernenko L.V. Upravlinnia debitorskoiu zaborhovanistiu v ahrarykh pidpriemstvakh: avtoref. dys. kand. ekon. nauk / L.V. Chernenko. K.: Nats. nauk. tsentr «In-t ahrary. Ekonomiky» UAAN, 2008. 20 s.
3. Fedorchenko O.Ie. Oblik i analiz rozrakhunkiv iz debitoramy (na prykladi tekstylnykh pidpriemstv lehkoï promyslovosti): avtoref. dys. kand. ekon. nauk / O.Ie. Fedorchenko. K., 2009. 20 s.
4. Momot T.V. Finansovy menedzhment: navch. posib. / T.V. Momot, V.O. Bezuhla, Yu.O. Tararuiev. K.: Tsent uchbovoi literatury, 2011. 712 s.
5. Fisunenko P.A. Pokrashchennia upravlinnia debitorskoiu zaborhovanistiu suchasnykh pidpriemstv / P.A. Fisunenko, S.V. Litovchenko // Ekonomichnyi prostir. 2013. № 75. S. 250–262.
6. Pylnov D.O. Efektyvne upravlinnia debitorskoiu ta kredytorskoiu zaborhovanistiu yak zasib kontroliu za finansovym stanom pidpriemstva / D.O. Pylnov // Formuvannia rynkovykh vidnosyn v Ukraini. 2015. № 10. S. 88–92.
7. Chornobryvets M.M. Upravlinnia debitorskoiu zaborhovanistiu pidpriemstva / M.M. Chornobryvets // Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy. 2013. Vyp. 23.13. S. 241–247.