

**О.О. КНИШЕК\***

(Університет митної справи та фінансів, м. Дніпро, Україна)

**А.С. КІКА\*\***

(Університет митної справи та фінансів, м. Дніпро, Україна)

## Рейтингова оцінка дебіторів у системі управління дебіторською заборгованістю підприємства

Виникнення дебіторської заборгованості зазвичай пов'язане з процесами придбання товарів, робіт, послуг на умовах попередньої оплати або процесів їх реалізації з наступною оплатою. Управління дебіторською заборгованістю є одним з найважливіших елементів управлінської діяльності на підприємстві. Передусім це пов'язане із тим, що в умовах діяльності на конкурентних ринках такий важливий етап фінансово-господарської діяльності підприємства, як обіг коштів, не повинен залежати від дій або планів контрагентів. Метою статті є визначення основних елементів системи управління дебіторською заборгованістю підприємства та розробка методики рейтингової оцінки дебіторів. Здійснено аналіз динаміки дебіторської заборгованості підприємств України за останні десять років та визначено питому вагу дебіторської заборгованості в структурі оборотних активів підприємств. Визначено, що дебіторську заборгованість за продукцію, товари, роботи та послуги можна трактувати як ризик, на який свідомо йде підприємство, здійснюючи господарські операції, що пов'язані з реалізацією продукції, товарів, робіт та послуг, контрагенту не за умовою попередньої оплати. Розкрито ознаки безнадійної заборгованості згідно Податкового кодексу України. Виявлено невідповідності у вітчизняному законодавстві стосовно особливостей надання товарного кредиту. Визначено елементи системи управління дебіторською заборгованістю підприємства. Запропоновано параметри визначення надійності дебіторів та рейтингову шкалу для оцінювання цих параметрів. Подано етапи здійснення рейтингової оцінки дебіторів за параметрами надійності. Обґрунтовано умови надання товарного кредиту або застосування методів рефінансування за результатами рейтингового оцінювання.

**Ключові слова:** дебітор, дебіторська заборгованість, обліково-інформаційне забезпечення, параметри надійності, рейтингова оцінка дебіторів, система управління дебіторською заборгованістю.

**O.O. KNYSHEK**

(University of Customs and Finance, Dnipro, Ukraine)

**A.S. KIKI**

(University of Customs and Finance, Dnipro, Ukraine)

## Rating Assessment of Debtors in the Enterprise's Receivables Management System

The occurrence of receivables is usually associated with the processes of acquisition of goods, works, services on a prepaid basis or the processes of their implementation with subsequent payment. Receivables management is one of the most important elements of enterprise management. Because in the conditions of activity in competitive markets the turnover of funds as important stage of the financial and economic activities of enterprise should not depend on the actions or plans of counterparties. The purpose of the article is to determine the main elements of the enterprise's receivables management system and develop the methods for rating the debtors. The analysis of the receivables dynamics of enterprises in Ukraine over the past ten years was carried out and the proportion of receivables in the structure of current assets of enterprises was determined. It was proved that receivables for products, goods, works and services can be interpreted as a risk that the company deliberately goes through, carrying out business operations related to the sale of products, goods, works and services that the counterparty does not have to pay in advance. The signs of bad debts according to the Tax Code of Ukraine were disclosed. The inconsistency in domestic legislation

\* **Книшек Оксана Олексіївна**, доцент кафедри обліку, аудиту, аналізу і оподаткування Університету митної справи та фінансів (м. Дніпро), кандидат економічних наук, доцент.

\*\* **Кіка Анастасія Сергіївна**, магістрант кафедри обліку, аудиту, аналізу і оподаткування Університету митної справи та фінансів (м. Дніпро).

regarding the characteristics of the provision of commodity credit was revealed. The elements of the enterprise receivables management system were defined. The parameters for determining the reliability of customers and a rating scale for estimating these parameters were proposed. The stages of the implementation of the rating of debtors on the reliability parameters were described. The conditions for granting a commodity loan or applying refinancing methods based on the results of a rating were substantiated.

**Keywords:** debtor, receivables, information support, reliability parameters, rating assessment of debtors, receivables management system.

**Постановка проблеми.** Діяльність будь-якого сучасного підприємства важко уявити без такого активу, як дебіторська заборгованість, яка частіше за все утворюється під час розрахунків з контрагентами за реалізовану продукцію, товари, роботи та послуги. В останні роки Україна знаходиться у стані політичної та фінансово-економічної кризи: Революція Гідності, операція Об'єднаних сил на сході, некеровані інфляційні процеси, високі відсотки за кредитами та інші фактори, вплив яких розповсюджуються на макро- та мікросередовище діяльності підприємств, створюють підґрунтя для частого виникнення фактів несплати за рахунками. В таких умовах впровадження ефективної системи управління дебіторською заборгованістю стає нагальною потребою. Підґрунтям системи управління дебіторською заборгованістю має стати якісна облікова інформація, раціональне використання якої призведе до підвищення якості, скорочення обсягів і якнайшвидшого перетворення дебіторської заборгованості, або її частини, у більш ліквідні активи.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Результати дослідження проблем управління дебіторською заборгованістю підприємства висвітлено у працях таких вітчизняних науковців: Ф.Ф. Бутинця, Т.С. Єдинак [2], М.М. Нашкерської, Є.П. Гнатенко, Н.В. Матіциної, М.Т. Білика, Л.М. Очеретько та інших. Кожен з науковців зробив свій вклад у розвиток теоретичних та практичних аспектів управління дебіторською заборгованістю, проте деякі питання, наприклад, створення рейтингової оцінки дебіторської заборгованості у складі системи управління дебіторською заборгованістю підприємства, потребують подальшого розгляду.

**Метою статті** є визначення основних елементів системи управління дебіторською заборгованістю підприємства та розробка рейтингової оцінки дебіторів.

**Методика дослідження.** Під час дослідження використовувалися наступні наукові методи: аналізу та синтезу, індукції та дедукції, узагальнення, класифікації, порівняння та абстрагування.

**Вклад основного матеріалу дослідження.** Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість» (П(С)БО 10) [6] визначено, що дебітори – юридичні та фізичні особи, які внаслідок минулих подій заборгували підприємству певні суми грошових коштів, їх еквівалентів або інших активів, а дебіторська заборгованість – це сума заборгованості дебіторів підприємству на певну дату.

На сьогоднішній день дебіторська заборгованість підприємств України збільшилася порівняно з 2008 роком на 238,14%: від 1023035,2 млн. грн. до 3459248,2 млн. грн., про що свідчать дані Державної служби статистики України з 2008 по 2017 рр. Дебіторська заборгованість протягом 2009-2014 рр. в середньому зростала на 11,56% за рік у порівнянні зі значенням попереднього року. Найбільший показник був зафіксований у 2009 році – 19,05%, а найменший – 4,51%, у 2013 році. Починаючи з 2015 року відбувається різке збільшення дебіторської заборгованості на підприємствах на 28,25%, а у 2016 році у порівнянні з 2015 роком вже на 56,75%. У 2017 році, за останніми даними Державної служби статистики України, відбулося зменшення дебіторської заборгованості на підприємствах України на 12,33% (рис. 1) [4].

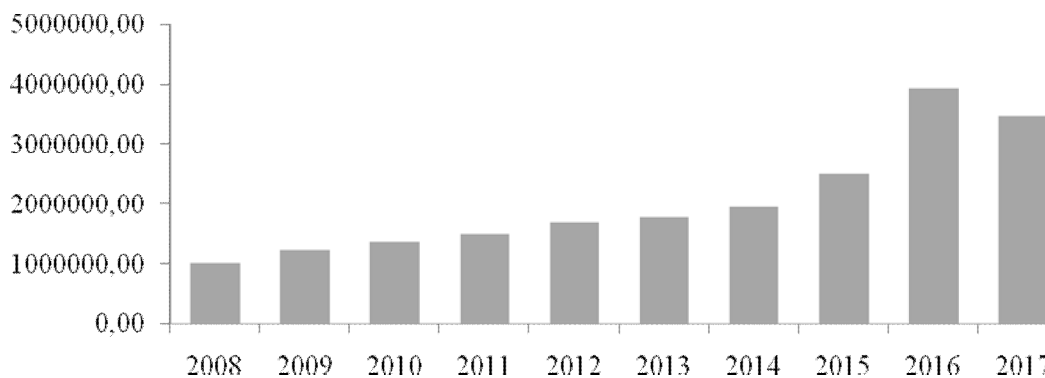


Рис. 1. Дебіторська заборгованість підприємств України у 2008-2017 рр., млн. грн.

Джерело: складено авторами на основі [3].

Аналізуючи структуру другого розділу «Оборотні активи» форми № 1 «Баланс» підприємств України за 2008-2017 рр., можна дійти висновку, що питома вага дебіторської заборгованості була і залишається дуже

суттєвою: значення частки коливаються у діапазоні від 58,04 % (у 2011 році) до 68,35 % (у 2016 році) (рис. 2) [4].

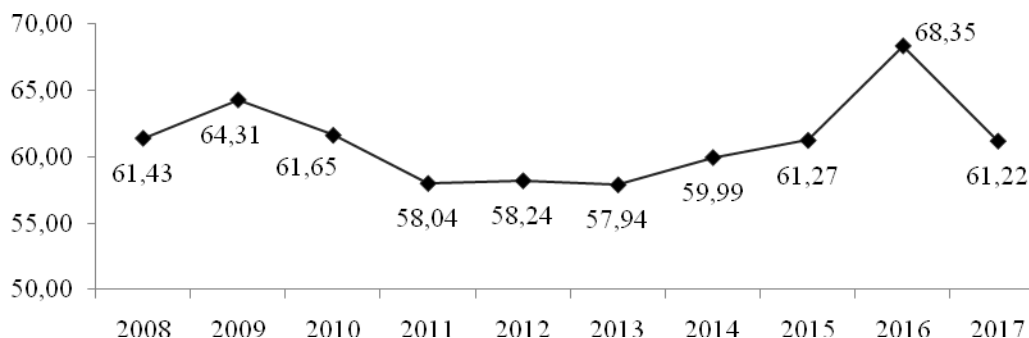


Рис. 2. Питома вага дебіторської заборгованості в структурі оборотних активів підприємств України у 2008-2017 рр., %

Джерело: складено авторами на основі [3].

Дебіторську заборгованість за продукцію, товари, роботи та послуги можна трактувати як ризик, на який свідомо йде підприємство, здійснюючи господарські операції, що пов'язані з реалізацією продукції, товарів, робіт та послуг, контрагенту не за умовою попередньої оплати. Наслідками такого ризику можуть бути: повернення коштів своєчасно та у повному розмірі; повернення коштів в повному розмірі, проте з порушенням терміну, визначеного у договорі; неповернення коштів після закінчення строку позовної давності, визнання дебітора банкрутом або виникнення інших об'єктивних факторів, передбачених пп. 11 п. 1 ст. 14 Податкового кодексу України (ПКУ), які унеможливають погашення суми заборгованості.

При створенні системи управління дебіторською

заборгованістю на підприємстві, варто враховувати, до якого виду відноситься конкретна дебіторська заборгованість відповідно до П(С)БО 10: за строком погашення (довгострокова, поточна); залежно від своєчасності погашення (безнадійна, сумнівна). Основними різновидами поточної дебіторської заборгованості, яких має уникати підприємство є сумнівна та безнадійна дебіторська заборгованість. Якщо сумнівний борг – це поточна дебіторська заборгованість, щодо якої існує невпевненість про її погашення боржником, то безнадійна дебіторська заборгованість – це та ж сама поточна заборгованість, проте щодо якої, навпаки, існує впевненість щодо її неповернення боржником відповідно до переліку об'єктивних причин, наведених у пп. 11 п. 1 ст. 14 ПКУ (рис. 3) [5].

Ознаки безнадійної заборгованості
1. Заборгованість за зобов'язаннями, щодо яких минув строк позовної давності
2. Прострочена заборгованість померлої фізичної особи, за відсутності у неї спадкового майна, на яке може бути звернено стягнення
3. Прострочена заборгованість осіб, які у судовому порядку визнані безвісно відсутніми, оголошені померлими
4. Прострочена понад 180 днів заборгованість особи, розмір сукупних вимог кредитора за якою не перевищує мінімально встановленого законодавством розміру безспірних вимог кредитора для порушення провадження у справі про банкрутство
5. Прострочена заборгованість фізичної або юридичної особи, не погашена внаслідок недостатності майна зазначеної особи, за умови, що дії щодо примусового стягнення майна боржника не призвели до повного погашення заборгованості
6. Заборгованість, стягнення якої стало неможливим у зв'язку з дією обставин непереборної сили, стихійного лиха
7. Заборгованість суб'єктів господарювання, визнаних банкрутами або припинених як юридичні особи у зв'язку з їх ліквідацією

Рис. 3. Ознаки безнадійної заборгованості за ПКУ

Джерело: складено авторами на основі [5].

Отже, головною метою створення системи управління дебіторською заборгованістю на підприємстві є зведення до мінімуму негативних проявів дебіторської заборгованості, отримання з неї максимальної вигоди та запобігання виникненню

сумнівної та безнадійної заборгованостей. Чітко поставлена мета дає можливість виділити такі основні елементи системи управління дебіторською заборгованістю підприємства (рис. 4):

1	<b>Попередня оцінка контрагентів</b>
	Дотримання процедури ретельного відбору потенційних клієнтів для уникнення сумнівних боржників та підвищення якості дебіторської заборгованості
2	<b>Облікове забезпечення</b>
	Повне, достовірне та своєчасне відображення в обліку дебіторської заборгованості та складання звітності з урахуванням даних такого обліку
3	<b>Інформаційне забезпечення обліку дебіторської заборгованості</b>
	Створення та підтримка в актуальному стані форми аналітичного обліку, в якій буде накопичуватися та систематизуватися інформація про дебіторів та дебіторську заборгованість
4	<b>Аналіз дебіторської заборгованості</b>
	Визначення коефіцієнта та періоду оборотності дебіторської заборгованості, а також визначення періоду погашення дебіторської заборгованості
5	<b>Моніторинг дебіторської заборгованості</b>
	Спостереження за дебіторською заборгованістю на всіх етапах її існування та контроль за своєчасністю її погашення
6	<b>Рейтингова оцінка дебіторів</b>
	Створення рейтингової оцінки дебіторів на базі форми аналітичного обліку для віднесення їх до відповідної групи у порядку збільшення рівня довіри
7	<b>Співробітництво з клієнтами на умовах товарного кредиту</b>
	Укладення договорів купівлі-продажу з можливістю відстрочення або розстрочки платежу, надання знижок при достроковій оплаті або нарахування відсотків за кожен день кредиту/прострочення
8	<b>Знижки при попередній оплаті</b>
	Надання знижок при здійсненні контрагентами попередньої оплати за продукцію, товари, роботи та послуги
9	<b>Рефінансування дебіторської заборгованості</b>
	Застосування політики рефінансування дебіторської заборгованості, наприклад, здійснення факторингових операцій з метою прискорення повернення коштів
10	<b>Формування резерву сумнівних боргів</b>
	Створення резерву сумнівних боргів з урахуванням платоспроможності певних дебіторів та загальної суми дебіторської заборгованості на кінець року

Рис. 4. Елементи системи управління дебіторською заборгованістю підприємства

Джерело: складено авторами на основі [2].

Одним з найважливіших елементів системи управління дебіторською заборгованістю є співробітництво з клієнтами на умовах товарного кредиту. Згідно з пп. 245 п. 1 ст. 14 ПКУ, товарний кредит – це товари (роботи, послуги), що передаються резидентом або нерезидентом у власність юридичних чи фізичних осіб на умовах договору, що передбачає відстрочення остаточних

розрахунків на визначений строк та під процент [5].

Зміст визначення у податковому законодавстві дещо відрізняється від установлених ст. 694 Цивільного кодексу України (далі – ЦКУ) [7] особливостей продажу товару в кредит: договором купівлі-продажу може бути передбачений продаж товару в кредит, однак сплата відсотків на суму, що відповідає ціні товару, проданого у кредит

## Бухгалтерський облік

починаючи від дня передання товару покупцю, не є обов'язковою, а от нарахування відсотків за прострочення терміну оплати є обов'язковим, а також передбачається відстрочення або розстрочення платежу, що заздалегідь зазначається у договорі.

Дебіторська заборгованість як актив має потенційні можливості прямо або опосередковано сприяти припливу коштів до підприємства, що характеризує її економічну вигідність [1, с. 57]. Таким чином, відсотки, отримані від дебітора за використання ним продукції, товарів, робіт та послуг, які були надані у кредит, є тим додатковим доходом, який стане матеріальним доказом економічної вигідності використання дебіторської заборгованості підприємством.

Для полегшення процесу прийняття управлінських

рішень щодо визначення умов надання товарного кредиту та його повернення або рефінансування дебіторської заборгованості, доцільно впровадити рейтингову оцінку дебіторів, основою якої є якісне та повне обліково-інформаційне забезпечення управління дебіторською заборгованістю.

Рейтингова оцінка дебіторів – це спосіб вимірювання надійності контрагентів, які заборгували підприємству певні суми грошових коштів та їх еквівалентів за результатами здійснення підприємством операцій з реалізації продукції, товарів, виконання робіт або надання послуг, за розробленим набором параметрів оцінки надійності (рис. 5) з метою їх віднесення до певної групи.

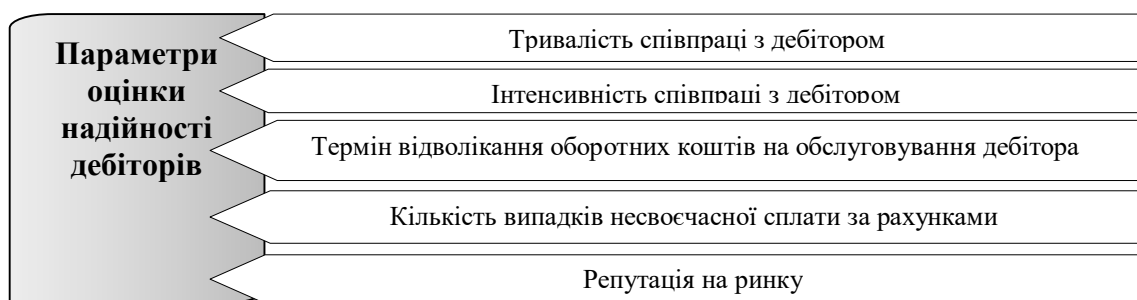


Рис. 5. Параметри оцінки надійності дебіторів

Джерело: розроблено авторами.

Довіра до контрагента є фундаментом для плідного та взаємовигідного співробітництва, тому параметри надійності було розроблено так, щоб охопити найважливіші аспекти такої взаємодії між суб'єктами господарювання:

1) параметр «Тривалість співпраці з дебітором» показує, протягом скількох місяців тривають ділові відносини між підприємством та контрагентом: чим більший термін, тим більшим має бути рівень довіри до дебітора;

2) параметр «Інтенсивність співпраці з дебітором» є не менш важливим при оцінці надійності, оскільки відображає кількість операцій здійснених з конкретним дебітором за рік: чим більша кількість операцій була здійснена, тим відповідно більший має бути рівень довіри до дебітора;

3) параметр «Термін відволікання оборотних коштів на обслуговування дебітора» відображає кількість місяців, протягом яких підприємству не погашалися суми дебіторської заборгованості. Підсумовуються дані за усіма фактами несплати за рахунками: час від моменту реалізації продукції, товарів, виконання робіт або надання послуг до погашення заборгованості. Чим більше термін відволікання оборотних коштів на обслуговування дебітора, тим нижче має бути рівень довіри до дебітора;

4) параметр «Кількість випадків несвоєчасної сплати за рахунками» показує скільки разів за весь час співпраці дебітор не сплачував свій борг вчасно –

чим більше таких випадків, тим менше рівень довіри до дебітора;

5) параметр «Репутація на ринку» відображає імідж, створений дебітором на відповідному ринку: чим більш відома своєю доброю репутацією організація, тим більша ймовірність того, що дебіторську заборгованість буде погашено вчасно, оскільки така організація дбає про свій статус та не захоче втрачати позиції на ринку. Відповідно, чим менш відома організація або, якщо вона взагалі відома своєю сумнівною репутацією, тим більша буде ймовірність того, що виплати будуть затримуватись або взагалі не будуть здійснені.

Кожен з параметрів надійності слід оцінювати за рейтинговою шкалою, в якій використовуються оціночні показники від «0» до «2»: «0» – найгірший результат, який вказує на високий рівень ризику несвоєчасної сплати за рахунками при співпраці з дебітором; «1» – це задовільний результат з помірним рівнем ризику; «2» – відповідно найкращий результат, який відповідає мінімальному рівню ризику (табл. 1).

Оціночні бали за параметрами надійності дебіторів узагальнюються за кожним дебітором шляхом визначення середнього балу. Відповідно до цього балу, підприємство-дебітор буде віднесено до однієї з груп: групи небезпеки, сумнівної групи, групи підвищеної уваги або надійної групи (табл. 2).

## Рейтингова шкала оцінювання параметрів надійності дебіторів

№ з/п	Параметр	Оціночний показник	Рівень ризику при співпраці	Рекомендована оцінка
1	Тривалість співпраці з дебітором (місяців)	0-6 (включно)	Високий	0
		7-24 (включно)	Помірний	1
		>24	Мінімальний	2
2	Інтенсивність співпраці з дебітором (разів/рік)	1-6	Високий	0
		6-12	Помірний	1
		≥12	Мінімальний	2
3	Термін відволікання оборотних коштів на обслуговування дебітора (місяців)	≤1	Мінімальний	2
		2-6	Помірний	1
		>6	Високий	0
4	Кількість випадків несвоєчасної сплати за рахунками	≤1	Мінімальний	2
		2-3	Помірний	1
		>3	Високий	0
5	Репутація на ринку	Відома на ринку організація з добрим «ім'ям»	Мінімальний	2
		Організація, яка має здебільшого позитивні відгуки	Помірний	1
		Непевна організація	Високий	0

Джерело: розроблено авторами.

Таблиця 2

## Критерії рейтингового оцінювання дебіторів та рекомендації стосовно подальшої співпраці з ними за його результатами

Назва групи	Узагальнена оцінка	Особливості оцінювання за параметрами	Рекомендації стосовно подальшої співпраці
1	2	3	4
Група небезпеки	0-0,5	«Інтенсивність співпраці з дебітором», «Термін відволікання оборотних коштів на обслуговування дебітора», «Кількість випадків несвоєчасної сплати за рахунками» – 0 балів. «Тривалість співпраці з дебітором», «Репутація на ринку» – від 0 до 1 балу. <b>Загальна сума балів за всіма параметрами:</b> від 0 до 2 балів.	Відмова в наданні товарного кредиту або його надання на жорстких умовах: – тільки з відстроченням платежу; – обов'язок сплати відсотків, які нараховуються на суму, що відповідає ціні товару, починаючи з дня передання товару в кредит дебітору і до дня повної оплати; – прострочення оплати товару передбачає нарахування пені з урахуванням ставки НБУ за кожен день прострочення до дня погашення заборгованості або повернення товару дебітором. При наявності непогашених сум дебіторської заборгованості за іншими договорами з цим дебітором, знижка при достроковій оплаті не надається. До дебіторської заборгованості клієнтів цієї групи також рекомендовано застосовувати методи рефінансування заборгованості для прискорення повернення коштів або їх стягнення у судовому порядку.
Сумнівна група	0,5-1	«Термін відволікання оборотних коштів на обслуговування дебітора», «Кількість випадків несвоєчасної сплати за рахунками» – 1 бал. Інші параметри: 0-1 бал. <b>Загальна сума балів за всіма параметрами:</b> не менше 2, але не більше 5 балів.	Договором передбачаються наступні умови кредитування: – з відстроченням або з розстроченням платежу із щільним графіком виплат; – прострочення оплати товару передбачає нарахування пені з урахуванням ставки НБУ за кожен день прострочення до дня погашення заборгованості або повернення товару дебітором. При наявності непогашених сум дебіторської заборгованості за іншими договорами з цим дебітором, знижка при достроковій оплаті не надається.

1	2	3	4
Група підвищеної уваги	1-1,5	«Тривалість співпраці з дебітором», «Інтенсивність співпраці з дебітором» – не менше 1 балу. «Термін відволікання оборотних коштів на обслуговування дебітора», «Кількість випадків несвоєчасної сплати за рахунками» – не менше 2 балів. <b>Загальна сума балів за всіма параметрами:</b> не менше 5, але не більше 7 балів.	Договором передбачаються наступні умови кредитування: – з відстроченням або з розстроченням платежу, який буде зручним для покупця; – прострочення оплати товару передбачає нарахування пені з урахуванням ставки НБУ за кожен день прострочення до дня погашення заборгованості. При достроковій оплаті надається знижка у розмірі 10% від суми, що відповідає ціні товару, якщо наявні непогашені суми дебіторської заборгованості за іншими рахунками – 5%, при розстрочці платежу знижка не діє.
Надійна група	1,5-2	За всіма параметрами, окрім параметру «Репутація на ринку» – не менше 2 балів, а за параметром «Репутація на ринку» – не менше 1 балу. <b>Загальна сума балів за всіма параметрами:</b> від 8 до 10 балів.	Договором передбачаються наступні умови кредитування: – з відстроченням або з розстроченням платежу на термін та з таким графіком виплат, який буде зручним для покупця; – прострочення оплати товару передбачає нарахування пені з урахуванням ставки НБУ за кожен день прострочення до дня погашення заборгованості. При достроковій оплаті надається знижка у розмірі 20% від суми, що відповідає ціні товару, а також безкоштовна доставка, якщо наявні непогашені суми дебіторської заборгованості за іншими рахунками – 10%, при розстрочці платежу знижка не діє, але доставка товару безкоштовна.

Джерело: розроблено авторами.

Отже, рейтингова оцінка дебіторів за параметрами надійності здійснюється у такій послідовності:

- 1) збір та аналіз даних відповідно до параметрів за кожним з дебіторів;
- 2) заповнення таблиці рейтингової оцінки

дебіторів за параметрами надійності (табл. 3);

3) розрахунок узагальноної оцінки за параметрами рейтингової оцінки за кожним дебітором;

4) віднесення дебіторів до одної з чотирьох груп за результатами оцінювання.

Таблиця 3

**Приклад проведення рейтингової оцінки дебіторів за параметрами надійності**

Параметр	Кількість балів		
	Дебітор 1	Дебітор 2	Дебітор 3
1. Тривалість співпраці	1	1	2
2. Інтенсивність співпраці з контрагентом	0	1	2
3. Термін відволікання оборотних коштів на обслуговування дебітора	0	1	2
4. Кількість випадків несвоєчасної сплати за рахунками	0	2	2
5. Репутація на ринку	1	2	2
<b>Узагальнена оцінка</b>	<b>0,4</b>	<b>1,4</b>	<b>2,0</b>

Джерело: розроблено авторами.

За результатами оцінювання дебіторів можуть бути прийняті наступні управлінські рішення:

– Дебітор 1 має узагальнену оцінку 0,4 і підлягає віднесенню до групи небезпеки, тобто до дебіторів з найнижчим рівнем довіри. Співпраця з таким дебітором має будуватися на жорстких умовах кредитування без можливості розстрочення платежу та отримання знижок при достроковій оплаті, з нарахуванням відсотків за кожен день користування наданим у кредит товаром з моменту його отримання. Дебітору 1 може бути відмовлено у наданні

товарного кредиту, а до вже існуючої дебіторської заборгованості застосовано методи рефінансування, наприклад, за допомогою операцій факторингу або стягнення сум дебіторської заборгованості у судовому порядку з урахуванням нарахованих сум пені та судових витрат;

– Дебітор 2 має узагальнену оцінку 1,4, тому підлягає віднесенню до сумнівної групи, де отримує можливість співпраці на більш вигідних умовах товарного кредиту, аніж Дебітор 1. Зокрема, доступним стає товарний кредит з розстроченням

платежу, а також відсутнє нарахування відсотків за користування товаром, окрім пені, яка нараховується на суму, яка дорівнює ціні товару у випадку непогашення заборгованості до настання граничного терміну, вказаного у договорі;

– Дебітор 3 має узагальнену оцінку 2,0, тому його необхідно віднести до надійної групи, тобто до групи дебіторів, яка має найвищий рівень довіри. Співробітництво з дебіторами цієї групи будується на вигідних умовах кредитування, знижках при достроковій оплаті та можливості безкоштовної доставки. Прострочення оплати товару дебіторами цієї групи так само, як і для інших груп, потягне за собою нарахування пені з урахуванням ставки НБУ на суму, що відповідає ціні товару наданого в кредит.

**Висновки.** Сучасні українські реалії спонукають підприємства до створення ефективних систем управління дебіторською заборгованістю. Однією зі складових такої системи має стати рейтингова оцінка дебіторів, яка може здійснюватися лише в умовах правильно налагодженого на підприємстві обліково-інформаційного забезпечення, і яка має на меті полегшення процесу прийняття управлінських рішень щодо визначення умов надання товарного кредиту та його повернення або рефінансування дебіторської заборгованості, шляхом визначення рівня надійності дебіторів. Перспективним напрямком подальшого дослідження є пошук шляхів оптимізації обліково-інформаційного забезпечення управління дебіторською заборгованістю підприємства.

#### 4 Список використаних джерел

1. Гуня В., Белозерцев В. Розробка механізму управління дебіторською заборгованістю підприємства: концептуальний підхід. *Економіст*. 2014. № 3. С. 57-60.
2. Єдинак Т. С. Проблеми управління дебіторською заборгованістю підприємств в умовах фінансово-економічної кризи. *Держава та регіони. Серія: «Економіка та підприємництво»*. 2009. № 3. С. 54-57. URL: <http://firearticles.com/economika-pidprijemstv/54-problemi-upravlinnya-debitorskoyu-zaborgovanisty-pidprijemstv-v-umovax-finansovo-ekonomichnoyi-krizi-yedinak-t-s.html>
3. Камінська Т. Г. Організація інформаційно-аналітичного забезпечення управління дебіторською заборгованістю підприємства. *Облік і фінанси АПК*. 2008. № 4. С. 81-86.
4. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>

5. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>

6. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість», затв. наказом Міністерства фінансів України від 08.10.1999 р. № 237. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0725-99>

7. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 р. № 435-IV. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15>

8. Чорнявська Т. М. Облікова політика підприємства як фактор управління доходами і фінансовими результатами діяльності. *Облік і фінанси АПК*. 2012. № 1. С. 82-85.

#### 4 References

1. Gunya, V., Belozertsev, V. (2014). Development of accounts receivable control mechanism at enterprise: conceptual approach. *Economist*, (3), 57-60.
2. Yedynak, T. S. (2009). Problemy upravlinnja debitorskoju zaborgovanistju pidprijemstv v umovah finansovo-ekonomichnoi kryzy [Problems of management of accounts receivable of enterprises in the conditions of financial and economic crisis]. *Derzhava ta regiony. Serija: «Ekonomika ta pidprijemnyctvo»*, (3), 54-57. Retrieved from <http://firearticles.com/economika-pidprijemstv/54-problemi-upravlinnya-debitorskoyu-zaborgovanisty-pidprijemstv-v-umovax-finansovo-ekonomichnoyi-krizi-yedinak-t-s.html>
3. Kaminska, T. H. (2008). Orhanizatsiia informatsiino-analitychnoho zabezpechennia upravlinnia debitorskoju zaborhovanistiu pidprijemstva [Organization of information and analytical support for the management of accounts receivable of the enterprise]. *Oblik i finansy APK*, (4), 81-86.
4. Official site of the State Statistics Service of Ukraine. Retrieved from <http://www.ukrstat.gov.ua>
5. Verhovna rada Ukrainy. (2011). Podatkovyi kodeks Ukrainy [Tax Code of Ukraine]. Retrieved from <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
6. Ministerstvo finansiv Ukrainy (1999). Polozhennja (standart) buhgalterskogo obliku 10 «Debitorska zaborgovanist» [National Accounting Standard 10 «Accounts Receivable»]. Retrieved from <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0725-99>
7. Verhovna rada Ukrainy. (2003). Tsyvilnyi kodeks Ukrainy [The Civil Code of Ukraine]. Retrieved from <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15>
8. Chornivska, T. M. (2012). Oblikova polityka pidprijemstva yak faktor upravlinnia dokhodamy i finansovymy rezultatamy diialnosti [Accounting policy of the company as a factor in the management of income and financial performance]. *Oblik i finansy APK*, (1), 82-85.