

17. I. Chupryna, R. Tormosov, A. Aryn, M. Horbach, D. Prykhodko and M. Polzikov, «The Updated Tool for Selecting Projects for the Target Programs of Sustainable Energy Development,» 2023 IEEE International Conference on Smart Information Systems and Technologies (SIST), Astana, Kazakhstan, 2023, pp. 457–467

18. Syrovatka, M. O. Innovatsiyyi v upravlinni pidpryemstvamy: dys. ... kand. ekon. nauk: 08.00.04 / M. O. Syrovatka. – L'viv: L'viv. politekh. un-t, 2020. – 140 s. – Rezhyim dostupu: <https://lpnu.ua/sites/default/files/2020/dissertation/1393/dissyrotynskanm.pdf>.

**Дані про автора**

**Вовкович Юрій Володимирович,**

аспірант Київського національного університету будівництва і архітектури

ORCID: <https://orcid.org/0009-0004-4446-0102>

e-mail: Vovkovich79@gmail.com

**Data about the author**

**Yurii Vovkovych,**

Ph.D. Student at Kyiv National University of Construction and Architecture

e-mail: Vovkovich79@gmail.com

УДК: 338:2

<https://doi.org/10.5281/zenodo.18853517>

УСИК О.В.

МАРЧЕНКО В. М.

## Політика управління дебіторською заборгованістю в системі фінансової безпеки підприємств з виробництва та торгівлі медом

**Предметом дослідження** є сукупність заходів управління дебіторською заборгованістю з метою підвищення фінансової безпеки підприємств.

**Метою дослідження** є аналіз стану управління дебіторською заборгованістю підприємств з виробництва та торгівлі медом, формування методичного підходу до ідентифікації напрямів підвищення її ефективності з метою забезпечення їх фінансової безпеки.

**Методи дослідження.** У роботі використано загальнонаукові та спеціальні методи. До яких можна віднести: узагальнення, аналіз, синтез, порівняльний, графічний та інші методи.

**Результати роботи.** Узагальнено сукупність показників для оцінювання ефективності управління дебіторською заборгованістю на підприємствах, оцінено основні ризики в управлінні дебіторською заборгованістю підприємств, сформовано напрями підвищення ефективності управління дебіторською заборгованістю з урахуванням її коефіцієнту варіації та обсягів, оцінено розмір перевищення фактичного розміру дебіторської заборгованості над безпечним розміром, запропоновано метод експрес діагностування стану політики управління дебіторською заборгованістю на підприємстві, узагальнено типи кредитної політики підприємств з виробництва та торгівлі медом та сформовано критерії її ідентифікації.

**Висновки.** У вибірці підприємств з виробництва та торгівлі медом спостерігається різна ефективність управління дебіторською заборгованістю, що свідчить про різні підходи до формування політики такого управління. Для формування ефективної системи управління дебіторською заборгованістю повинна бути сформована політика, підходи, враховані особливості, інструментарій та методики оцінювання та аналізування дебіторської заборгованості. Запропонована сукупність методичних підходів дозволить аналізувати та контролювати стан фінансової безпеки підприємства шляхом впливу на розміри його дебіторської заборгованості.

**Ключові слова:** дебіторська заборгованість, фінансова безпека, мед, підприємство, політика, управління.

OLEKSANDR USYK,  
VALENTYNA MARCHENKO

## Accounts receivable management policy in the financial security system of honey production and trade enterprises

**The subject of the study** is a set of measures for managing accounts receivable with the aim of

*improving the financial security of enterprises.*

**The purpose of the study** is to analyze the state of accounts receivable management in honey production and trade enterprises and to develop a methodological approach to identifying ways to improve its effectiveness in order to ensure their financial security.

**Research methods.** The work uses general scientific and special methods. These include generalization, analysis, synthesis, comparative, graphical, and other methods.

**Results of the work.** A set of indicators for assessing the effectiveness of accounts receivable management at enterprises has been generalized, the main risks in the management of accounts receivable of enterprises have been assessed, directions for improving the effectiveness of accounts receivable management have been formed, taking into account its coefficient of variation and volumes, the amount by which the actual amount of accounts receivable exceeds the safe amount has been assessed, a method for rapid diagnosis of the state of accounts receivable management policy at an enterprise has been proposed, the types of credit policy of enterprises engaged in the production and trade of honey have been generalized, and criteria for its identification have been formed.

**Conclusions.** In the sample of honey production and trading companies, there are differences in the effectiveness of accounts receivable management, which indicates different approaches to the formation of such management policies. To form an effective accounts receivable management system, it is necessary to develop policies, approaches, take into account specific features, tools, and methods for assessing and analyzing accounts receivable. The proposed set of methodological approaches will allow analyzing and controlling the financial security of an enterprise by influencing the size of its accounts receivable.

**Keywords:** accounts receivable, financial security, honey, enterprise, policy, management.

**Постановка проблеми.** Необхідність дослідження дебіторської заборгованості в забезпеченні фінансової безпеки формування грошових потоків на підприємстві обумовлена тим фактом, то за результатами досліджень попереднього розділу роботи заборгованість підприємств з виробництва та торгівлі медом перебуває на рівні небезпеки та ризиків для їх грошового потоку. Детальний аналіз структури заборгованості виявив наявність значних обсягів дебіторської заборгованості, яка впливає на суму та ризики грошового потоку підприємства та тим самим на його фінансову безпеку в цілому.

Необхідність формування на підприємствах системи управління дебіторською заборгованістю в системі управління фінансовою безпекою обумовлена і тим фактом, що вона не лише впливає на грошові потоки підприємства, але змінює обсяги та ефективність операційної діяльності всіх учасників ланцюга формування доданої вартості продукції та в цілому на стан економіки країни. Адже прострочена дебіторська заборгованість зменшує високоліквідні активи постачальника, впливаючи тим самим на зростання його кредиторської заборгованості або на скорочення масштабів діяльності, зростання ціни, зміни структури споживачів.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Проблема управління дебіторською заборговані-

стю є властивою всім суб'єктам економіки, незалежно від організаційно-правової форми та виду економічної діяльності. Це підтверджується значним обсягом наукових досліджень та практичних підходів до її вирішення [1,2,3,4,5,6,7,8]. Однак попри широкий перелік направленості досліджень, потребують поглибленого аналізу галузеві особливості стану, причин виникнення та способів управління дебіторською заборгованістю.

**Цілі статті:** аналіз стану політики управління дебіторською заборгованістю підприємств з виробництва та торгівлі медом, формування методичного підходу до ідентифікації напрямів підвищення її ефективності з метою підвищення їх фінансової безпеки.

**Виклад основного матеріалу.** Дебіторська заборгованість є ключовим показником, який суттєво впливає на фінансовий стан підприємства, оскільки як підтримує грошовий потік, так і визначає суму фінансових втрат. Дебіторська заборгованість – це очікувана сума оплати за поставлені товари, послуги та сума інших очікуваних платежів. Чим довший термін оплати рахунків фактур, тим більша ймовірність виникнення фінансових втрат, зниження прибутковості та фінансової стійкості підприємства.

З урахуванням впливу дебіторської заборгованості на грошовий потік, а відповідно і на фі-

## ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

нансову безпеку підприємств, виникає потреба у формуванні політики управління дебіторською заборгованістю.

Дослідження структури дебіторської заборгованості підприємств з виробництва та торгівлі медом дозволило виявити, що основну її частку становить заборгованість за товари та послуги, а в деяких підприємств і інша поточна дебіторська заборгованість (заборгованість за відсотками, аванси, які видані працівникам, сума до відшкодування податків).

У рамках реалізації політики управління дебіторською заборгованістю використовується сукупність ключових показників, які дозволяють оцінити її ефективність та доцільність перегляду існуючих та впровадження нових підходів для контролю за термінами та обсягами заборгованості дебіторів.

Ефективність управління дебіторською заборгованістю оцінюється за показниками:

- співвідношення між темпами зростання виручки та темпами зростання дебіторської заборгованості. Значення такого співвідношення, яке більше 1 є ознакою ефективності управління дебіторською заборгованістю і свідчить про політику зниження ризиків формування грошових потоків підприємства;

- період оборотності дебіторської заборгованості у днях (ПОДЗ) (показує середній час, протягом якого підприємство стягує дебіторську заборгованість з покупців). Чим нижчою є оборотність дебіторської заборгованості, тим менша ймовірність фінансових втрат;

- співвідношення дебіторської заборгованості та поточних активів. Чим нижчим є значення означеного показника, тим менший ризик виникнення безнадійної заборгованості;

- коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості КОДЗ (показник частоти погашення заборгованості). Чим вищим є коефіцієнт оборотності, тим більш ефективною є політика управління дебіторською заборгованістю;

- співвідношення фактичної дебіторської заборгованості за товари та послуги та чистого доходу (ДЗ/ЧД, %);

- співвідношення кредиторської та дебіторської заборгованості (КЗ/ДЗ).

Аналіз ефективності управління дебіторською заборгованістю підприємств з виробництва та торгівлі медом виявив дещо схожі усереднені дані, які характеризують особливості даного виду діяльності (табл. ).

За даними таблиці 1 можна зробити висновок про те, що розмір дебіторської заборгованості у порівнянні з чистим доходом вибірки підприємств становив від 13 до 36%, що свідчить про те, що у випадку відсутності оплати за виставленими рахунками-фактурами таким і буде розмір фінансових втрат підприємств.

Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості у більшості підприємств вибірки значно менше нормативного значення (8). Лише у трьох підприємств (ТОВ «Агро іст трейд», ТОВ «Медовий край» та ТОВ «Денчерс мед») коефіцієнт оборотності незначно вище його нормативного значення. Нормативному коефіцієнту оборотності дебіторської заборгованості відповідає нормативний період оборотності дебіторської заборгованості в 45 днів.

Коефіцієнт співвідношення кредиторської та дебіторської заборгованості є індикатором збалансованості грошових потоків. У підприємств вибірки коефіцієнт співвідношення між кредиторською та дебіторською заборгованістю засвідчує відсутність балансу між двома видами заборгованості. Зокрема, у всіх підприємств (за виключенням ТОВ «Безпека меду») низьке значення даного коефіцієнту засвідчує, що підприємства кредитують своїх споживачів значно більше, ніж залучають кошти від своїх кредиторів. Такий стан є свідченням неефективної політики комерційного кредитування і значної заборгованості дебіторів порівняно з коштами, отриманими

**Таблиця 1 Показники ефективності управління дебіторською заборгованістю в 2024 році**

	ТОВ «Юкрейніан Бі»	ТОВ «Лумелі»	ПП «Джеса»	ТЗОВ «Бартнік»	ТОВ «Агро іст трейд»	ТОВ «Медовий край»	ТОВ «Біхайв»	ТОВ «Безпека меду»	ТОВ «Медик-Ведмедик»	ТОВ «Денчерс мед»
ДЗ/ЧД	22,82	32,32	19,62	29,33	29,66	12,88	20,49	0,00	35,80	0,00
КОДЗ	5,5	6,22	6,66	3,59	8,44	9,89	4,92	0	2,78	10,44
ПОДЗ, днів	66,36	58,72	54,78	101,52	43,23	36,9	74,13	0	130,95	34,95
КЗ/ДЗ	0,06	0,08	0,83	0	0,04	0,2	0,06	2,26	0,31	0

## ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

від постачальників. В ситуації, що склалася, потребує перегляду договірна політика на підприємствах з включенням до умов платежу договору купівлі–продажу термінів погашення заборгованості та санкцій за порушення графіків платежів.

Проблемою дебіторської заборгованості вибірки підприємств є її значні обсяги та період окупності (середні терміни оплати рахунків фактур). Про обсяги дебіторської заборгованості свідчить співвідношення показником дебіторської заборгованості та чистою виручкою (табл. 2).

Узагальнення співвідношень між дебіторською заборгованістю та чистим доходом підприємства дозволило шляхом розрахунку сукупності показників математичної статистики виявити середнє значення дебіторської заборгованості за 2020–2024 рік, медіану динамічного числового ряду, рівень сталості політики управління дебіторською заборгованістю на підприємствах. Так, середнє арифметичне значення вибірки демонструє усереднене значення відносних обсягів можливих втрат, які виникнуть у підприємстві при появі умов для формування безнадійної заборгованості.

Попарне порівняння середнього арифметичного значення та коефіцієнту варіації дозволяє

оцінити основні ризики в управлінні дебіторською заборгованістю підприємств. Використання матричного підходу дозволило здійснити групування підприємств за показниками середнього арифметичного значення показника співвідношення дебіторської заборгованості та чистого доходу та коефіцієнту варіації вибірки за 2020–2024 роки (табл. 3).

За даними таблиці 3 можна окреслити ризики, пов'язані з розміром дебіторської заборгованості та її волатильністю та, виходячи з отриманого групування, ідентифікувати напрями зменшення ризиків фінансових втрат (табл. 4).

Ризик дебіторської заборгованості пов'язаний з ймовірністю прострочення платежів та виникнення заборгованості. В першому випадку у підприємства виникає прострочена, в другому пролонгована, а можливо й безнадійна дебіторська заборгованість. Наявність таких ризиків знижує фінансову безпеку діяльності підприємства.

Відповідно, вся система забезпечення фінансової безпеки діяльності повинна бути спрямована на запобігання ймовірних втрат. Для впровадження політики запобігання пролонгованої та безнадійної дебіторської заборгованості впроваджується

**Таблиця 2. Співвідношення загальної дебіторської заборгованості та чистого доходу підприємства, %**

	ТОВ «Юкрейніан Бі»	ТОВ «Лумелі»	ПП «Джеса»	ТЗОВ «Бартнік»	ТОВ «Агро іст трейд»	ТОВ «Медовий край»	ТОВ «Біхайв»	ТОВ «Безпека меду»	ТОВ «Медик–Ведмедик»	ТОВ «Денчерс мед»
2020	34,81	28,00	6,97	28,91	6,00	101,06	26,67	21,65	72,59	15,15
2021	33,82	10,59	19,61	32,62	15,75	100,86	43,82	29,72	55,64	10,20
2022	28,23	27,36	32,25	43,57	18,29	100,75	23,39	234,11	81,71	19,47
2023	27,75	28,16	28,60	43,07	27,06	100,57	28,37	н/д	57,58	14,26
2024	22,82	32,32	39,12	31,86	8,85	100,32	23,84	н/д	53,66	11,58
Середнє ариф	29,49	25,29	25,31	36,01	15,19	100,71	29,22	95,16	64,24	14,13
Коеф. варіації	16,63	33,39	49,12	18,94	54,64	0,28	28,80	–	19,15	25,42

**Таблиця 3. Матриця попарних порівнянь**

		Середнє арифметичне значення показника		
		А (1–30%)	В (30–60)	С (60–100)
Коефіцієнт варіації	X (1–10)	–	–	–
	Y (10–30)	ТОВ «Юкрейніан Бі» ТОВ «Денчерс мед» ТОВ «Біхайв»	ТЗОВ «Бартнік»	ТОВ «Медик–Ведмедик» ТОВ «Безпека меду»
	Z (більше 30)	ТОВ «Медовий край» ТОВ «Лумелі» ПП «Джеса» ТОВ «Агро іст трейд»		

**Таблиця 4. Напрями підвищення ефективності управління дебіторською заборгованістю**

Група	Характеристика ризиків групи	Напрями підвищення ефективності управління дебіторською заборгованістю
A–Y	Обсяги ДЗ менше 30% ЧД Середня варіація співвідношення між ДЗ та ЧД (середня мінливість)	Реактивний підхід до управління дебіторською заборгованістю: 1) класифікація контрагентів за рівнем кредитоспроможності; 2) встановлення графіка погашення ДЗ та контроль за його виконанням.
A–Z	Обсяги ДЗ менше 30% ЧД Значна варіація співвідношення між ДЗ та ЧД (висока мінливість)	Контроль коефіцієнтів оборотності та періоду обороту дебіторської заборгованості: 1) встановлення ліміту ДЗ на рівні 1/8 ЧД; 2) аналіз плато- та кредитоспроможності контрагента; 3) встановлення лімітів періоду обороту дебіторської заборгованості на рівні 45 днів (365/8); 4) мотиваційний механізм зменшення періоду обороту дебіторської заборгованості.
B–Y	Обсяги ДЗ 30–60% ЧД Середня варіація ДЗ Середня варіація співвідношення між ДЗ та ЧД (середня мінливість)	Встановлення лімітів дебіторської заборгованості від обсягів ЧД з урахуванням плато- та кредитоспроможності контрагента 1) встановлення ліміту ДЗ на рівні 1/8–2/8 ЧД; 2) аналіз плато- та кредитоспроможності споживача; 3) контроль за графіком виконання платіжних зобов'язань дебіторами;
C–Y	Обсяги ДЗ 60–100% ЧД Середня варіація співвідношення між ДЗ та ЧД (висока мінливість)	Проактивний підхід до формування політики кредитування споживачів та уникнення касових розривів встановлення диференційованих лімітів з урахуванням плато- та кредитоспроможності споживача; санкційний механізм стягнення ДЗ.

сукупність заходів, спрямованих на моніторинг та контроль за розрахунковими операціями зі споживачами та попередження ризиків. Контроль за дебіторською заборгованістю реалізує мету запобігання переведення її в статус безнадійної.

Основними інструментами управління дебіторською заборгованістю є вибір способу платежів та контроль за дотриманням договірних зобов'язань. При формуванні системи контролю за дебіторською заборгованістю виникає необхідність визначення допустимого безпечного обсягу дебіторської заборгованості, який відповідає нормативу її оборотності. З урахуванням того, що в економіці норматив оборотності дебіторської заборгованості приймається на рівні не нижче 1/8 чистого доходу, розраховано її нормативний обсяг, який формує стан фінансової безпеки діяльності підприємства (рис. 1).

У відносному оцінюванні сума перевищення фактичного розміру дебіторської заборгованості ( $\Delta_{дз}$ ) над його нормою ( $N_{дз}$ ), який відповідає стану фінансової безпеки підприємства має вигляд, представлений в таблиці 4.

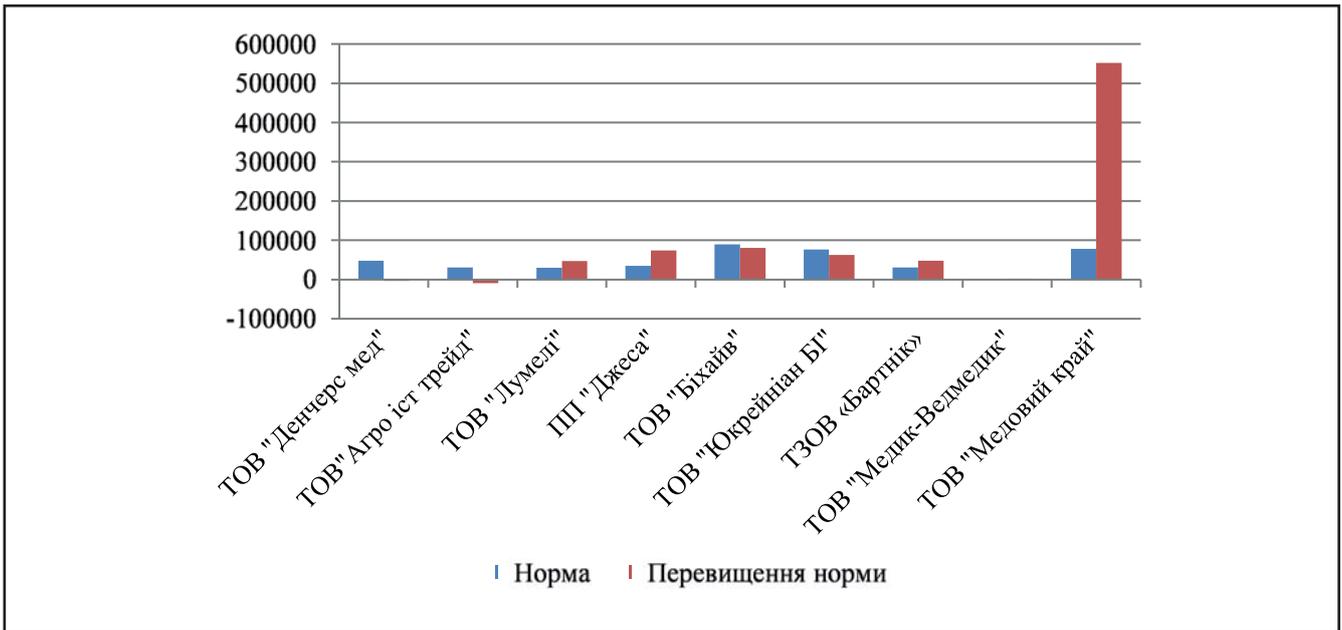
За результатами проведеного економічного аналізу стану дебіторської заборгованості виявлено різні співвідношення між нормативом дебіторської заборгованості, яка прийнята в класичній методології фінансового аналізу та її фактичним розміром.

На основі узагальнення економічної сутності всіх аналізованих показників та отриманих співвідношень сформовано методику експрес аналізу, яка дозволяє ідентифікувати основні напрями змін політики управління дебіторською заборгованістю з метою підвищення рівня економічної безпеки підприємства (табл. 5).

Щодо типу кредитної політики підприємства, то варто узагальнити, що підприємства з виробництва та торгівлі медом у відносинах з покупцями вдаються до наступних різновидів кредитної поведінки:

- м'яка політика, яка базується на зростанні кредитування шляхом розширення переліку покупців, яким надається відстрочка платежів та підвищення лояльності умов кредитування (збільшення термінів кредитування, зменшення штрафних санкцій за протермінування платежів або їх відсутність). Основна мета реалізації такої кредитної політики полягає у зростанні обсягів продажу продукції в кредит. Така політика пов'язана з небезпекою залучення покупців з низьким кредитним рейтингом та низькою платоспроможністю, що збільшує ризики зростання обсягів безнадійної заборгованості. Кредитний ризик, який виникає у підприємства при реалізації даної політики, є вкрай високим;

- консервативна кредитна політика пов'язана з розробкою внутрішнього положення та пра-



**Рисунок 1.** Нормативний обсяг дебіторської заборгованості, який відповідає стану фінансової безпеки підприємства в 2024 році, тис. грн

**Таблиця 4.** Співвідношення між обсягами перевищення норми та нормою безпечного рівня ДЗ в 2024 році, %

	Назва підприємства						
	ТОВ «Лумелі»	ПП «Джеза»	ТОВ «Біхайв»	ТОВ «Юкрейніан Бі»	ТЗОВ «Бартнік»	ТОВ «Медик-Ведмедик»	ТОВ «Медовий край»
$\frac{\Delta \text{Дз}}{N \text{Дз}}, \%$	158,52	212,92	90,73	82,58	154,90	329,31	702,57

**Таблиця 5.** Експрес діагностування стану політики управління дебіторською заборгованістю на підприємстві

Індикатори	Характеристика	
	стану	направленості змін
КОДЗ>8	Політика управління дебіторською заборгованістю є ефективною, підприємство швидко стягує борги і спрямовує їх для забезпечення потреб операційної діяльності	Реактивна політика управління дебіторською заборгованістю, встановлення та дотримання лімітів дебіторської заборгованості, масштабування операційної діяльності
КОДЗ<8 ПОДЗ > 45днів	Проблеми зі стягненням заборгованості, лояльна політика кредитування покупців, зростання кількості неплатоспроможних покупців, загроза виникнення касових розривів	Активізація роботи з повернення коштів, формування чіткої політики кредитування покупців з урахуванням тривалості відносин, платоспроможності покупців, історичних даних щодо дотримання графіку платежів покупцем, вибір типу кредитної політики підприємства
КЗ/ДЗ>1	Підприємство використовує кошти постачальників для фінансування операційної діяльності, підприємство має значний обсяг платіжних зобов'язань перед постачальниками, зменшення кількості покупців	Прозорість відносин зі споживачами, дотримання термінів виконання зобов'язань постачальником (з метою уникнення зменшення вибірки споживачів), дотримання стандартів виробництва та вимог споживачів, зменшення фактів фальсифікації продукції
КЗ/ДЗ<1	Дефіцит грошових коштів, можливе зменшення платоспроможності покупців, зростання обсягів продажу, активна політика кредитування покупців	Необхідність складання платіжного графіку, контроль за його дотриманням, аналіз кредитоспроможності споживачів, перегляд політики кредитування споживачів, індивідуальний підхід до кредитування, стимулювання дострокового повернення дебіторської заборгованості
$\frac{\Delta \text{Дз}}{N \text{Дз}} > 0$	Ризик грошового забезпечення операційної діяльності та виникнення касових розривів	Перегляд політики управління дебіторською заборгованістю

**Таблиця 6. Критерії ідентифікації типу кредитної політики вибірки підприємств**

Політика	Показники		
	$\frac{ДЗ}{ЧД}, \%$	КОДЗ	$\frac{\Delta ДЗ}{N_{ДЗ}}, \%$
Консервативна	14,13–42,99	7,88–10,44	82,58–289,24
Помірна	42,99–71,85	5,33–7,88	289,24–495,91
М'яка політика	71,85–100,71	2,78–5,33	495,91–702,57

вил кредитування покупців, яка передбачає чіткі вимоги щодо їх плато– та кредитоспроможності. Реалізація такої політики обмежує коло покупців, яким надається довготривала відстрочка платежу та встановлення жорстких фінансових санкцій за недотримання термінів оплати. Мета даної політики полягає у зменшенні ризиків грошових втрат у результаті появи ризику неплатоспроможності покупця;

- помірна кредитна політика направлена на можливість отримання середнього кредитного ризику і орієнтована на середні умови кредитування, які прийняті в даній галузі діяльності (середні по ринку). Реалізація такої кредитної політики переслідує мету раціонального поєднання можливостей зростання виручки при незначних кредитних ризиках.

Для ідентифікації типу кредитної політики вибірки підприємств застосовано статистичний метод рівномірного групування даних та порівняльний підхід у рамках обраної вибірки підприємств.

У результаті проведених ітерацій отримано наступні мітки ідентифікації політики управління дебіторською заборгованістю (табл. 6).

Розподіл фактичних результатів сукупності показників ефективності дебіторською заборгованістю за типами політик щодо її управління дозволив ідентифікувати її тип для кожного із підприємств вибірки.

Ідентифікація типу політики управління дебіторською заборгованістю дозволяє виокремити два підходи, які забезпечили їх типізацію. Мова йде про проактивний та реактивний підходи до реалізації типу політики управління дебіторською заборгованістю в системі управління фінансовою безпекою підприємства. Проактивний підхід до формування політики управління дебіторською заборгованістю базується на сукупності заходів упередження та запобігання ризиків виникнення пролонгованої та безнадійної заборгованості. Реактивний підхід – це використання інструментарію для зменшення втрат, ймовірність виникнення яких обумовлена сукупністю суб'єк-

тивних та об'єктивних факторів, які виникли після фактичного постачання товару.

При цьому зазначені види підходів до управління дебіторською заборгованістю не є антагоністами, а реалізують принципи комбінаторики з урахуванням задач та етапу управління нею. Здебільшого кожна із ідентифікованих видів політики управління дебіторською заборгованістю базується на використанні обох підходів до управління. Однак пропорції їх використання є різними і обумовлені метою політики управління. Так, в консервативній політиці пріоритети в управлінні має проактивний підхід, а м'якій політиці – реактивний.

### Висновки

У вибірці підприємств з виробництва та торгівлі медом спостерігається різна ефективність управління дебіторською заборгованістю, що свідчить про різні підходи до формування політики такого управління. Політика управління дебіторською заборгованістю є однією із складових елементів системи забезпечення фінансової безпеки підприємств з виробництва та торгівлі медом. Зростання коефіцієнту обертання дебіторської заборгованості шляхом дотримання нормального співвідношення між обсягами дебіторської заборгованості та чистим доходом збільшує високоліквідні активи підприємства, впливаючи на стан його фінансової безпеки.

Для формування ефективної системи управління дебіторською заборгованістю повинна бути сформована політика, підходи, враховані особливості, інструментарій та методики оцінювання та аналізування дебіторської заборгованості. Запропонована сукупність методичних підходів дозволить аналізувати та контролювати стан фінансової безпеки підприємства шляхом впливу на розміри його дебіторської заборгованості.

### Список використаних джерел:

1. Колісник О. П., Семенюк Ю. Р., Судак В. О. Економічна сутність та класифікація дебіторської забор-

гованості. Ефективна економіка. 2023. № 10. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek\\_2023\\_10\\_39](http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2023_10_39)

2. Ткачук Л. М., Чень В.В. Теоретико-методологічні аспекти управління дебіторською заборгованістю підприємства. *Innovation and Sustainability*. 2023. Iss. 1. С. 84–90. – URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/innsus\\_2023\\_1\\_10](http://nbuv.gov.ua/UJRN/innsus_2023_1_10)

3. Лашчик І. І., Віблій П. І., Коць О. О. Особливості управління дебіторською заборгованістю підприємства. *Галицький економічний вісник*. 2022. № 1. С. 68–75. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/gev\\_2022\\_1\\_10](http://nbuv.gov.ua/UJRN/gev_2022_1_10)

4. Спіридонова К. О., Кірнос О. В. Особливості управління дебіторською заборгованістю в умовах кризи неплатежів. *Економічний простір*. 2023. № 185. С. 54–58. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecpros\\_2023\\_185\\_12](http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecpros_2023_185_12)

5. Єлісеєва О., Белозерцев В. Управління дебіторською заборгованістю та фактори впливу на її якість. *European journal of management issues*. 2021. Vol. 29, № 1. С. 3–11. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/eurjmi\\_2021\\_29\\_1\\_3](http://nbuv.gov.ua/UJRN/eurjmi_2021_29_1_3)

6. Носова Є. А., Мартинюк Є.А. Оптимізація управління дебіторською заборгованістю вітчизняних підприємств в умовах війни. *Міжнародний науковий журнал «Інтернаука»*. 2023. № 9. С. 18–23. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/mnj\\_2023\\_9\\_5](http://nbuv.gov.ua/UJRN/mnj_2023_9_5)

7. Семенова К. Д. Аналітичне забезпечення управління дебіторською заборгованістю підприємства. *Науковий вісник Одеського національного економічного університету*. 2024. № 5–6. С. 26–32. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Naykvo\\_2024\\_5-6\\_5](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Naykvo_2024_5-6_5)

8. Степаненко О. І., Дубовик М. Ф. Аналіз дебіторської заборгованості, її вплив на фінансовий стан та ділову активність підприємства. *Проблеми системного підходу в економіці*. 2022. Вип. 2. С. 116–125. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/PSPE\\_print\\_2022\\_2\\_19](http://nbuv.gov.ua/UJRN/PSPE_print_2022_2_19)

#### References:

1. Kolisnyk O. P., Semeniuk Yu. R., Sudak V. O. Ekonomichna sutnist ta klasyfikatsiia debitorskoi zaborhovanosti. *Efektivna ekonomika*. 2023. № 10. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek\\_2023\\_10\\_39](http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2023_10_39)

2. Tkachuk L. M., Chen V.V. Teoretyko-metodolohichni aspekty upravlinnia debitorskoiu zaborhovanistiu pidpriemstva. *Innovation and Sustainability*. 2023. Iss. 1. S. 84–90. – URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/innsus\\_2023\\_1\\_10](http://nbuv.gov.ua/UJRN/innsus_2023_1_10)

3. Lashchik I. I., Viblyi P. I., Kots O. O. Osoblyvosti upravlinnia debitorskoiu zaborhovanistiu pidpriemstva. *Halytskyi ekonomichnyi visnyk*. 2022. № 1. S. 68–75. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/gev\\_2022\\_1\\_10](http://nbuv.gov.ua/UJRN/gev_2022_1_10)

4. Spiridonova K. O., Kirnos O. V. Osoblyvosti upravlinnia debitorskoiu zaborhovanistiu v umovakh kryzy neplatezhiv. *Ekonomichnyi prostir*. 2023. № 185. S. 54–58. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecpros\\_2023\\_185\\_12](http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecpros_2023_185_12)

5. Yeliseieva O., Bielozertsev V. Upravlinnia debitorskoiu zaborhovanistiu ta faktory vplyvu na yii yakist. *European journal of management issues*. 2021. Vol. 29, № 1. S. 3–11. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/eurjmi\\_2021\\_29\\_1\\_3](http://nbuv.gov.ua/UJRN/eurjmi_2021_29_1_3)

6. Nosova Ye. A., Martyniuk Ye.A. Optyimizatsiia upravlinnia debitorskoiu zaborhovanistiu vitchyznianskykh pidpriemstv v umovakh viiny. *Mizhnarodnyi naukovyi zhurnal «Internauka»*. 2023. № 9. S. 18–23. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/mnj\\_2023\\_9\\_5](http://nbuv.gov.ua/UJRN/mnj_2023_9_5)

7. Stepanenko O. I., Dubovyk M. F. Analiz debitorskoi zaborhovanosti, yii vplyv na finansovyi stan ta dilovu aktivnist pidpriemstva. *Problemy systemnoho pidkhodu v ekonomitsi*. 2022. Vyp. 2. S. 116–125. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/PSPE\\_print\\_2022\\_2\\_19](http://nbuv.gov.ua/UJRN/PSPE_print_2022_2_19)

8. Semenova K. D. Analitichne zabezpechennia upravlinnia debitorskoiu zaborhovanistiu pidpriemstva. *Naukovyi visnyk Odeskoho natsionalnoho ekonomichnoho universytetu*. 2024. № 5–6. S. 26–32. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Naykvo\\_2024\\_5-6\\_5](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Naykvo_2024_5-6_5)

#### Дані про авторів

##### **Усик Олександр Вікторович,**

аспірант кафедри економіки і підприємництва, Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

ORCID: <https://orcid.org/0009L0000L1566L7922>  
e-mail: usiksasha1973@gmail.com

##### **Марченко Валентина Миколаївна,**

д. е. н., професор кафедри економіки і підприємництва Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

ORCID: <http://orcid.org/0000-0002-4756-3703>  
e-mail: tina\_m\_2008@ukr.net

#### Data about the authors

##### **Oleksandr Usyk,**

Postgraduate student of the Department of Economics and Entrepreneurship National Technical University of Ukraine «Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute»

e-mail: usiksasha1973@gmail.com

##### **Valentyna Marchenko,**

Doctor of Economic Sciences, Professor of the Department of Economics and Entrepreneurship, National Technical University of Ukraine «Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute»

e-mail: tina\_m\_2008@ukr.net