

УДК 658.012  
JEL: D12; L53

**Васечко Людмила Іванівна**

кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри фінансів та економіки,  
Київського університету імені Бориса Грінченка  
м. Київ, Україна  
ORCID ID: 0000-0002-9663-1186  
e-mail: l.vasechko@kubg.edu.ua

## НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

**Анотація.** Стаття присвячена дослідженню проблем ділової активності, як комплексної характеристики ефективності функціонування підприємств, дослідженню питань управління дебіторської та кредиторської заборгованістю підприємств та окресленню основних напрямків вдосконалення ефективності ділової активності підприємства. Більш детально у статті представлено схему управління дебіторською заборгованістю, що складається з таких взаємозв'язаних етапів як вибір кредитної політики підприємства, аналіз та оцінка поточного стану дебіторської заборгованості, формування системи кредитних умов, визначення можливої суми оборотного капіталу, спрямованого в дебіторську заборгованість за кредитом, комплексний підхід до оцінки покупців, розроблення заходів з управління дебіторською заборгованістю, використання сучасних форм рефінансування дебіторською заборгованістю, моніторинг та контроль дебіторської заборгованості, оцінювання ефективності управління дебіторською заборгованістю, організація інформаційного забезпечення обліку дебіторської заборгованості. Репрезентовано у вигляді схеми алгоритм дій, котрий спрямований на посилення роботи зі стягнення дебіторської заборгованості. З метою виправлення наявних деформацій у відносинах взаємних платежів між підприємством та іншими суб'єктами господарювання запропоновано запроваджувати у процес управління дебіторською заборгованістю низку відповідних заходів: заходи, що гарантують підприємству 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. Визначено основні принципи управління кредиторською заборгованістю підприємства, серед яких правильність вибору форми заборгованості для мінімізації відсоткових виплат на покупку матеріальних цінностей; встановлення найбільш зручної форми банківського чи комерційного кредиту та його строку; недопущення утворення простроченої заборгованості. Розкрито, що вагомим елементом управління кредиторською заборгованістю є правильний та своєчасний її аналіз, тому керівництво підприємства повинне мати оперативну та об'єктивну інформацію щодо стану кредиторської заборгованості, яка формується в системі бухгалтерського обліку; що основними джерелами формування такої інформації є: баланс підприємства, звіт про фінансові результати, примітки до річної фінансової звітності, первинні документи, журнали, в яких відображається рух відповідних платежів, а також розрахункові відомості про нарахування заробітної плати. Рекомендовано проводити аудит кредиторської заборгованості, результати якого дадуть можливість визначити всі відхилення в структурі заборгованості, розробити заходи щодо її регулювання, адже вона негативно впливає на діяльність підприємства. Запропоновані у статті основні напрямки вдосконалення ефективності ділової активності підприємства є перспективними і характеризуються практичною спрямованістю.

**Ключові слова:** підприємство; ділова активність; дебіторська заборгованість; кредиторська заборгованість.

**DOI:** <http://doi.org/10.32750/2021-0201>

### ВСТУП

**Постановка проблеми.** На сучасному етапі розвитку економіки великого значення й надалі набуває своєчасна та максимально адекватна оцінка фінансово-господарської діяльності господарюючих суб'єктів. У зв'язку з цим виникла потреба у дослідженні ділової активності як однієї з передумов забезпечення ефективності господарювання

підприємства. Глобалізація економічних процесів, висока конкуренція, нестабільність політичної ситуації в країні вимагають від підприємств постійного пошуку все нових і нових шляхів підвищення їх фінансово-господарської діяльності.

Саме достовірна та реальна оцінка ділової активності зможе адекватно оцінити середовище, в якому функціонує підприємство, і власні можливості, виявити напрями можливих змін, пристосувати свій бізнес до цих умов, максимально використавши вкладені у діяльність підприємства ресурси і наявні у них потенційні можливості. Одним з основних показників, котрі мають масштабний вплив на динаміку ділової активності підприємства є дебіторська заборгованість та обсяги кредиторської заборгованості. Тому, для вдосконалення стану ділової активності підприємства доцільно буде розглянути шляхи та проблеми управління дебіторською заборгованістю, а також розглянути напрями покращення ефективності управління кредиторською заборгованістю.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженням проблем ділової активності, як комплексної характеристики ефективності функціонування підприємств, займалися багато вітчизняних та зарубіжних вчених. Значну увагу питанням обґрунтування сутності ділової активності підприємства та удосконалення методики її аналізу приділено у працях провідних науковців сучасності, зокрема: Лесюк А.Л., Масюк Ю.В., Качур А.В., Ясіновської І.Ф., Іщенко В.А., Воронко Р.М., Воронко О.С., Воробець Н.С., Корбутяк А.Г., Кобрин Л.Й. [1, 2, 3, 6, 10, 33]. Надаючи належне науковому доробку вчених, необхідно зазначити, що питання стратегічних напрямів забезпечення ділової активності підприємства залишається актуальним для подальшого дослідження.

**Мета статті** полягає у розробці пропозицій щодо конкретних напрямів вдосконалення ефективності ділової активності вітчизняного підприємства.

## РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

В умовах фінансово-економічної кризи, котра супроводжується не виконанням дебіторів своїх зобов'язань щодо оплати за товари та послуги, особливо важливим стає розробка ефективного управління дебіторською заборгованістю, своєчасне її повернення та запобігання безнадійним боргам на підприємстві.

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 [5].

Дебіторську заборгованість класифікують за такими ознаками:

- за терміном погашення (довгострокова та поточна);
- за об'єктами, через які виникли зобов'язання дебіторів (дебіторська заборгованість, яка пов'язана з реалізацією товарів, робіт та послуг та дебіторська заборгованість, котра з'являється внаслідок виконання інших операцій);
- за своєчасністю оплати боржникам (дебіторська заборгованість, термін оплати котрої не настав, дебіторська заборгованість неоплачена в термін, тобто прострочена чи сумнівна та дебіторська заборгованість, термін позовної давності якої вже минув (безнадійна)) [4].

В свою чергу систему управління дебіторською заборгованістю можна поділити на два таких умовних блоки:

1) кредитна політика, котра дає можливість максимально ефективно використовувати дебіторську заборгованість як інструмент збільшення рівня продаж;

2) комплекс заходів, котрий спрямований на зниження рівня ризику виникнення простроченої та безнадійної дебіторської заборгованості [20].

Відмітимо, що деякі вітчизняні науковці зазначають, що система управління дебіторською заборгованістю являє собою частину загального управління оборотними активами і маркетингової політики підприємства, спрямована на розширення обсягу реалізації продукції та полягає в оптимізації загального розміру цієї заборгованості та забезпеченні своєчасної її оплати [9, 18, 19].

Аналіз наукової літератури показав, що до основних завдань управління дебіторською заборгованістю належать:

– систематизація та аналіз інформації про покупців, замовників та інших дебіторів підприємства;

– моніторинг розміру та структури дебіторської заборгованості покупців, замовників та інших дебіторів за виконані роботи, надані послуги та за іншими операціями, забезпеченими векселями, що передбачає зменшення поточних фінансових проблем підприємства в оборотних інвестиціях для зменшення витрат на їх обслуговування;

– забезпечення високого темпу оборону дебіторської заборгованості, котра дає можливість скоротити потребу в ньому завдяки раціональнішому використанню;

– виявлення величини впливу дебіторської заборгованості на прибуток та ділову активність підприємства;

– контроль за заборгованістю, строк сплати котрої ще не настав, а також заборгованістю, яка не сплачена в строк;

– розроблення варіантів рефінансування дебіторської заборгованості;

– надання рекомендацій щодо зменшення фактично або потенційно неплатоспроможних покупців;

– підвищення конкурентоздатності за допомогою відтермінування платежів [13].

Окрім того, зауважимо, що основними проблемами управління та обліку дебіторської заборгованості, з якими стикається підприємство, є: відсутність конкретних методик по роботі з простроченою дебіторською заборгованістю; відсутність методик розрахунку затрат, пов'язаних зі збільшенням розміру дебіторської заборгованості та періоду її обігу; нерозвиненість комерційного кредитування; необізнаність в сучасних формах рефінансування та інші [16].

Політика управління дебіторською заборгованістю складається з умов, виконання яких забезпечує досягнення запланованого результату. На основі цього твердження доцільно буде розглянути загальну схему управління дебіторською заборгованістю, що складається з комплексу взаємозв'язаних етапів:

1) вибір кредитної політики підприємства. Кредитну політику потрібно розглядати як стандартний набір процедур для того, щоб прийняти рішення, які з клієнтів повинні отримати 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 [8].

Зазначимо, що скорочення величини дебіторської заборгованості підприємства дає йому можливість збільшити грошовий еквівалент оборотних коштів та прискорити їх оборотність. Алгоритм дій, котрий спрямований на посилення роботи зі стягнення дебіторської заборгованості, можна розглянути у вигляді схеми (рис.1).

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 [11]. Необхідність у створенні спеціальних підрозділів особливо гостро постає на великих підприємствах, що оперують значною кількістю дебіторської заборгованості. Як правило, на таких підприємствах створюється відділ управління та контролю за дебіторською заборгованістю. Водночас середні підприємства можуть обмежитися

особою, на яку покладені основні завдання щодо контролю та управління дебіторською заборгованістю.



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

*Джерело: складено автором на основі [7].*

Для підвищення ефективності управління дебіторською заборгованістю, результатом якої є зменшення розміру дебіторської заборгованості, команді фахівців, котрі займаються цим видом діяльності на підприємстві, на нашу думку, потрібно здійснити такі заходи:

- визначення ступеню ризику несплати по рахункам покупцями;
- збільшення кількості дебіторів з метою мінімізації втрат від несплати;
- ведення оперативного контролю за надходженням грошей на рахунки підприємства;
- аналіз платоспроможності та надійності потенційних дебіторів;
- визначення можливості та необхідності застосування кредитної політики щодо окремих покупців продукції та формування її принципів і умов;
- аналіз структури та динаміки дебіторської заборгованості підприємства у попередніх періодах та чітке планування на майбутнє;
- своєчасне визначення розміру дебіторської заборгованості;
- ведення претензійної роботи;
- контроль за виконанням платіжних умов за договорами та негайне припинення співпраці з дебіторами, що їх порушують;
- 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 низку 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).

Таким чином, доцільно буде поділити зазначені вище заходи 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 варто 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 [15]. Всі заходи, котрі доцільно віднести до цієї групи, та їх характеристику представлено у таблиці 1.

Таблиця 1

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

Заходи	Характеристика
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.

*Джерело: складено автором на основі [12].*

Впровадження та використання зазначених інструментів максимально забезпечить 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).

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.

*Джерело: складено автором на основі [14].*

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 [17].

До третьої групи варто віднести заходи, яких підприємству необхідно вживати для повернення сумнівної дебіторської заборгованості у разі її виникнення (табл. 3).

Таблиця 3

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

Заходи	Характеристика
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.

*Джерело: складено автором на основі [15].*

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.

У подальшому дослідженні зауважимо, що в сучасних умовах ринкової економіки та посилення конкуренції між суб'єктами господарювання дедалі актуальнішими стають проблеми неефективного використання капіталу підприємства. В таких умовах кожен суб'єкт господарювання прагне підвищити ефективність управління капіталом за допомогою оптимізації структури своїх активів. Найефективнішим інструментом для досягнення поставленої мети є система показників ділової активності підприємства. Одним з головних факторів, котрі впливають на результати ділової активності підприємства, є обсяги кредиторської заборгованості. Тому, для покращення стану

ділової активності підприємство має покращити ефективність управління кредиторською заборгованістю.

Кредиторська заборгованість – це зобов’язання, що виникли в результаті минулих подій господарської діяльності та повинні бути виконані у майбутньому, а сторонами (суб’єктами), що беруть участь у відносинах, виступають кредитор та боржник [21].

Об’єктом виступають ті грошові чи матеріальні цінності, затрати чи проекти, стосовно яких укладена угода позики. Аналіз кредиторської заборгованості підприємства дає змогу:

- визначити зміну розміру боргових зобов’язань підприємства у порівнянні із початком року або іншого досліджуваного періоду;

- обчислити оптимальне співвідношення дебіторської і кредиторської заборгованості;

- визначити та оцінити ризик кредиторської заборгованості, її вплив на фінансовий стан підприємства, встановити допустимий рівень цього ризику та заходи щодо його зниження;

- визначити та оцінити ризик кредиторської заборгованості, її вплив на фінансовий стан підприємства, встановити допустимий рівень цього ризику та заходи щодо його зниження;

- прогнозувати стан боргових зобов’язань підприємства протягом поточного року, що дасть змогу поліпшити фінансові результати його діяльності [23].

Аналіз кредиторської заборгованості варто проводити за даними бухгалтерської звітності підприємств, а також за даними аналітичного обліку розрахунків із кредиторами. Його потрібно здійснювати в певній послідовності та починати з оцінювання обсягу і динаміки кредиторської заборгованості загалом і за видами [29].

Зазначимо, що визначити кількісний вплив зміни кредиторської заборгованості на фінансовий стан підприємства достатньо складно. Зростання кредиторської заборгованості не можна однозначно оцінювати негативно як збільшення боргів із боку підприємства перед кредиторами, погашення яких спричиняє відтік ресурсів, погіршення фінансового стану підприємства.

Кредиторська заборгованість підприємства є джерелом тимчасового безоплатного залучення оборотних засобів інших суб’єктів ринкової економіки. Проте вона також є джерелом деяких фінансових ризиків для підприємства: протермінування погашення кредиторської заборгованості може мати негативні наслідки у формі фінансових штрафних санкцій, накладених на підприємство відповідно до законодавчих документів (у випадку заборгованості за податками чи іншими обов’язковими платежами) чи згідно з умовами договірних відносин; збільшення обсягу кредиторської заборгованості призводить до зниження рівня фінансової незалежності підприємства та погіршує його економічну безпеку [24].

Отже, кредиторська заборгованість має як негативний, так і позитивний вплив на діяльність підприємства та його фінансово-майновий стан. Тому основна мета управління кредиторською заборгованістю підприємства — це не її уникнення, що є неможливим, а зведення її величини до оптимального рівня, який визначають особливості середовища функціонування підприємства, його фінансово-майновий стан та стратегія подальшого розвитку, а також досягнення балансу дебіторської та кредиторської заборгованостей і максимального рівня їхньої оборотності для забезпечення прибуткової діяльності підприємства [22].



Процес управління – це діяльність системи суб'єктів управління щодо досягнення поставлених цілей підприємства шляхом дослідження та реалізації певних функцій із використанням необхідних методів [26].

Управління системою кредиторської заборгованості повинно здійснюватися в межах діючого підприємства та відповідати чітко окресленим причинно-наслідковим зв'язкам, умовам і факторам їх формування [30].

Зазначимо, що управління кредиторською заборгованістю характеризується такими основними принципами:

- правильність вибору форми заборгованості для мінімізації відсоткових виплат на покупку матеріальних цінностей;
- встановлення найбільш зручної форми банківського чи комерційного кредиту та його строку;
- недопущення утворення простроченої заборгованості.

Процес управління кредиторською заборгованістю підприємства може бути проведено за допомогою двох основних варіантів: оптимізації кредиторської заборгованості та мінімізації кредиторської заборгованості [25].

Оптимізація кредиторської заборгованості – пошук нових підходів, за допомогою яких зміна кредиторської заборгованості зможе позитивно впливати на діяльність підприємства та становище на економічному ринку країни чи на міжнародному рівні [32].

На відміну від оптимізації мінімізація являє собою систему управління кредиторською заборгованістю, за якої наявна кредиторська заборгованість максимально зменшується або ж повністю погашається [27].

У разі ефективного управління кредиторською заборгованістю підприємства буде можливість ліквідувати негативні наслідки її наявності. Необхідно здійснювати прогноз загального розміру заборгованості відповідно до цілей та показників діяльності підприємства. Постійний контроль над кредиторською заборгованістю допоможе підвищити роботу фінансового сектору підприємства, а саме аналітичного обліку, для отримання точних строків надання та погашення кредитів.

Незважаючи на аналіз відповідності фактичних показників до рамкових рівнів кредиторської заборгованості, важливим кроком також є пошук причин, що спонукали відхилення. На цьому етапі необхідно не тільки виявити такі невідповідності та причини, а й розробити комплекс заходів, що допоможе довести борги до оптимальних параметрів, що були заплановані.

Для більш позитивних наслідків відносин кредиторської заборгованості, які б задовольняли цілям фінансової стабільності, необхідно максимізувати прибутковість підприємства шляхом залучення іноземного капіталу та створення стратегічної ланки використання позикового капіталу та збільшення конкурентоспроможності.

Фахівці пропонують різні підходи до удосконалення обліку й аналізу кредиторської заборгованості. Так, деякі науковці радять створити таблицю, в якій буде видно заборгованість перед кожним постачальником за договорами, термінами погашення заборгованості за графіком та фактично. Це дасть можливість визначити дотримання термінів постачання товарно-матеріальних цінностей і своєчасність розрахунків за кожною операцією [31]. Інші науковці пропонують використовувати методичку аналізу поточних зобов'язань, яка полягає у вивченні їх структури, оборотності, ступеня платоспроможності та ліквідності підприємства [28]. Ці показники розраховують на підставі даних фінансової звітності з урахуванням таких чинників як доходи, витрати діяльності, оборотні активи підприємства. Такий аналіз здійснюють з

метою встановлення рівня платоспроможності підприємства та запобігання його банкрутству.

На нашу думку, одним з основних способів управління кредиторською заборгованістю є розподіл заборгованості підприємства за термінами погашення. Поділ заборгованості на довготермінову та поточну необхідний для оцінювання ліквідності та платоспроможності підприємства. Крім того, групують поточну заборгованість за термінами її виникнення, найчастіше виділяючи такі «вікові групи»: до 30 днів, від 31 до 90 днів; від 91 до 180 днів і більше півроку. Таке групування необхідне як для фінансового планування, так і для контролю, зокрема для своєчасного виявлення протермінованої, сумнівної та безнадійної заборгованості.

Саме тому, авторська пропозиція стосовно усунення фактів виникнення простроченої кредиторської заборгованості, ефективного контролю над своєчасним погашенням заборгованості підприємства перед постачальниками (підрядниками) полягає у вдосконаленні аналітичного обліку розрахунків із ними, тобто пропонується впровадити в облікову систему певний аналітичний документ, за допомогою якого будуть відображатися всі операції, які пропонується вести в розрізі кожного постачальника чи підрядника. Такий документ матиме назву «Відомості розрахунків із постачальниками (підрядниками)».

Форма запропонованої відомості будується так, щоб відобразити всі операції, які були здійснені підприємством із конкретним постачальником (підрядником) протягом року (отримання товарно-матеріальних цінностей (послуг) за конкретною поставкою; отримання передплати за конкретну поставку; оплата заборгованості за раніше отриману поставку, ін.).

Зауважимо, що відомість розрахунків із постачальниками (підрядниками) буде містити інформацію про: конкретну поставку товарно-матеріальних цінностей (послуг); умови продажу товарно-матеріальних цінностей (послуг), а саме форму цивільно-правового договору, згідно з яким здійснюється поставка, його номер та дату укладання; передплату за поставку товарно-матеріальних цінностей (послуг); фактичну заборгованість за даною поставкою; заборгованість за попередні поставки; дату та суму фактичного погашення заборгованості за конкретною поставкою; залишок несплаченої та наявності простроченої заборгованості певному постачальнику; інші умови щодо розрахунків із постачальниками (підрядниками).

Дана аналітична відомість розрахунків із постачальниками та підрядниками заповнюється на базі таких первинних документів, як: договір купівлі-продажу; платіжне доручення; акт приймання-передачі; накладна чи рахунок-фактура; авансовий звіт.

Відповідальність за ведення цієї відомості та прийняття рішень щодо розрахунків із постачальниками та підрядниками слід покласти на заступника головного бухгалтера чи найняти окремого бухгалтера, який буде займатися виключно контролем і оформленням даного документа.

Розроблений аналітичний документ доцільно вести протягом року, після чого він закривається та передається до архіву, де строк його збереження становить три роки. Залишки ж переносяться до новоствореного документу наступного звітного періоду.

Щоб своєчасно надати первинні документи щодо отримання від постачальників (підрядників) товарно-матеріальних цінностей (послуг), можна розробити допоміжний документ, де буде міститися відповідна інформація, а саме «Журнал надходження товарно-матеріальних цінностей (послуг) від постачальників (підрядників)».

«Журнал надходження товарно-матеріальних цінностей та послуг від постачальників (підрядників)» оптимальніше буде вести у хронологічному порядку на

кожну дату поставки. Цей документ буде містити інформацію щодо: дати поставки, документу поставки, суми поставки та умови продажу.

Введення запропонованих аналітичних документів дасть змогу вдосконалити облік кредиторської заборгованості на підприємстві шляхом забезпечення контролю своєчасності розрахунків за кожною поставкою товарно-матеріальних цінностей, що, своєю чергою, підвищить рівень платіжної дисципліни підприємства.

Вагомим елементом управління кредиторською заборгованістю є правильний та своєчасний її аналіз, тому керівництво підприємства повинне мати оперативну та об'єктивну інформацію щодо стану кредиторської заборгованості, яка формується в системі бухгалтерського обліку. Основними джерелами формування такої інформації є: баланс підприємства, звіт про фінансові результати, примітки до річної фінансової звітності, первинні документи, журнали, в яких відображається рух відповідних платежів, а також розрахункові відомості про нарахування заробітної плати. Необхідно також проводити аудит кредиторської заборгованості, результати якого дадуть можливість визначити всі відхилення в структурі заборгованості, розробити заходи щодо її регулювання, адже вона негативно впливає на діяльність підприємства.

В процесі дослідження відмітимо, що важливою частиною управління кредиторською заборгованістю є застосування заходів, а саме таких:

- обґрунтування можливості виникнення кредиторської заборгованості;
- оптимальне визначення політики надання кредиту для різних груп постачальників і видів продукції;
- обов'язковий контроль розрахунків із кредиторами за відстрочену або прострочену заборгованість та вивчення причин недотримання договірної дисципліни;
- своєчасне визначення прийомів прискорення обігу оборотних активів і зменшення безнадійних боргів;
- забезпечення умов продажів, що гарантують надходження грошових коштів;
- прогноз надходжень грошових коштів від кредиторів [23].

Якщо будуть дотримуватися всі ці заходи і підприємство буде приділяти належну увагу кредиторській заборгованості за товари, роботи і послуги, а особливо поліпшенню й удосконаленню її обліку, це буде позитивно відображатися на діяльності підприємства у цілому.

Отже, кредиторська заборгованість є важливим елементом складного механізму підприємства. Саме тому визначенню та вивченню цієї категорії необхідно приділяти велику увагу, адже від прийнятих сьогодні рішень залежать стан та перспективи розвитку підприємства завтра.

Кредиторська заборгованість дає змогу підприємству тимчасово користуватися запозиченими коштами, але, з іншого боку, зменшує показники платоспроможності й ліквідності. Ефективне управління кредиторською заборгованістю дає можливість усунути негативні наслідки її наявності.

Таким чином, запропоноване вдосконалення об'єднає всю інформацію про кредиторську заборгованість, зроби її цілісною і дасть змогу користувачам, зокрема керівнику підприємства, отримати повну інформацію щодо стану заборгованості перед кредиторами за отримані товари та послуги, надані роботи.

## **ВИСНОВКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ**

В результаті наукового дослідження прийшли до висновку, що для підвищення ефективності управління дебіторською заборгованістю, результатом якої є зменшення розміру дебіторської заборгованості, команді фахівців, котрі займаються цим видом

діяльності на підприємстві, потрібно здійснити такі заходи: визначення ступеню ризику несплати по рахункам покупцями; збільшення кількості дебіторів з метою мінімізації втрат від несплати; ведення оперативного контролю за надходженням грошей на рахунки підприємства; аналіз платоспроможності та надійності потенційних дебіторів; визначення можливості та необхідності застосування кредитної політики щодо окремих покупців продукції та формування її принципів і умов; аналіз структури та динаміки дебіторської заборгованості підприємства у попередніх періодах та чітке планування на майбутнє; своєчасне визначення розміру дебіторської заборгованості; ведення претензійної роботи; контроль за виконанням платіжних умов за договорами та негайне припинення співпраці з дебіторами, що їх порушують; своєчасне виявлення недопустимих політикою підприємства видів дебіторської заборгованості.

Запропоноване у ході наукового дослідження вдосконалення кредиторської заборгованості об'єднає всю інформацію про кредиторську заборгованість, зробить її цілісною і дасть змогу користувачам, зокрема керівнику підприємства, отримати повну інформацію щодо стану заборгованості перед кредиторами за отримані товари та послуги, надані роботи.

Думається, що перспективою подальших досліджень у напрямі вдосконалення кредиторської заборгованості є розроблення заходів щодо вдосконалення системи аналітичного обліку підприємства та більш детальне обґрунтування методів управління заборгованістю з метою приведення її обсягу, структури та якісних характеристик до прийнятних параметрів для ефективного функціонування підприємства та підтримки в належному стані його платоспроможності.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Воробець Н.С., Корбутак А.Г. (2018). Ділова активність підприємства – основа його інвестиційної привабливості // Молодий вчений. №11(63). С.1086-1090.
2. Воронко Р.М., Воронко О.С. (2018). Аналіз ділової активності в системі управління розвитком підприємства // Підприємництво і торгівля. Вип. 23. С. 64-69.
3. Кобрин Л.Й. (2018). Теоретико-методичні підходи до управління діловою активністю підприємства // наукові записки. № 1(56). С. 193-200.
4. Лала О.М. (2008). Оцінка якості системи управління підприємством: монографія. Полтава: РВВ ПУСКУ, 165 с.
5. Лисовская И. А. (2016). Основы финансового менеджмента. Москва: ТЕИС., 120 с.
6. Лесюк А.С. (2020). Система показників комплексної оцінки фінансового стану підприємств // Вчені записки ТНУ ім. В.І. Вернадського. Серія Б Економіка і управління. Т. 31(70). 4. С. 132-140.
7. Мартиненко М. М. (2005). Основи менеджменту: підручник. Київ: Каравела, 496 с.
8. Марусяк Н. Л. (2015). Дебіторська та кредиторська заборгованості як основні регулятори кругообігу оборотного капіталу підприємства // Вісник Хмельницького національного університету. Т. 2. № 2. С. 139-142.
9. Марченко О. І. (2017). Фінансові аспекти ділової активності підприємств // Фінанси України. №5. С. 144.
10. Масюк Ю.В., Качур В.С. (2019). Економічна сутність ділової активності підприємств та підходи до її оцінки // Ефективна економіка : електрон. версія журн. № 10. URL: [http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/10\\_2019/45.pdf](http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/10_2019/45.pdf)
11. Матковський С.О., Гринькевич О.С., Сорочак О.З. (2013). Статистика підприємств: навч. посіб. Київ: Алерта. 560 с.
12. Нашкєрська Г. (2014). Облік сумнівної та безнадійної дебіторської заборгованості // Бухгалтерський облік і аудит. №7. С.27-32.
13. Нашкєрська Г. (2016). Особливості визнання та оцінки поточної дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи і послуги. // Бухгалтерський облік і аудит. №11. С. 31-37.
14. Нашкєрська М.М. (2017). Управління дебіторською заборгованістю у структурі оборотного капіталу підприємства. // Вісник НУ «Львівська політехніка». № 4. С.136-140.
15. Олійник С. О. (2015). Напрями удосконалення обліку дебіторської заборгованості: збірник наукових праць міжнар. наук.-практ. Інтернет-конф. Тернопіль: Крок. С.285-288.

16. Омецінська І. Я. (2014). Проблеми відображення зобов'язань на рахунках бухгалтерського обліку. // Обліковоаналітичні системи: глобальний і національний аспекти: матеріали Міжнародної науковопрактичної конференції (16–17 травня 2014 р., Полтава). РВЦ ПУСКУ. Ч. 1. С. 238-240.
17. Осипов, В. І. (2005). Економіка підприємства: підручник для студ. вищих учбових закладів. Одеса: Маяк. 724 с.
18. Осовська Г. В. (2015). Менеджмент організацій: навч. посіб. Київ: Кондор, 860 с.
19. Пильнов Д.О. (2015). Ефективне управління дебіторською та кредиторською заборгованістю як засіб контролю за фінансовим станом підприємства. // Формування ринкових відносин в Україні. № 10. С. 88-92.
20. Поддєрьогін А.М. (2014). Фінанси підприємств: підручник. Київ: КНЕУ, 428 с.
21. Подольська В. О. (2014). Фінансовий аналіз: навч. посіб. Київ: ЦНЛ, 488 с.
22. Попазова О. В. (2014). Тенденції змін дебіторської та кредиторської заборгованостей на підприємствах України // Агросвіт. №7. С. 40-44.
23. Рзаєва Т. Г. (2013). Економічний аналіз: навч. посіб. Хмельницький: ТУП. 199 с.
24. Рудинська О.В., Яромир С.А., Молоткова І.О. (2014). Менеджмент. Київ: Ніка-центр. 334 с.
25. Савицька Г. В. (2014). Економічний аналіз діяльності підприємства: навч. посіб. Київ: Знання. 654 с.
26. Самойлова Т. А. (2012). Аналіз ефективності використання власного і позикового капіталу підприємства // Вісник наукових праць ВНАУ. Т. 2. № 3. С. 173-178.
27. Сидоренко Г. М. (2013). Контроль ділової активності підприємства за ключовими показниками ефективності // Економіка та держава. № 10. С. 74-75.
28. Сопко В. В. (2014). Організація бухгалтерського обліку, економічного контролю та аналізу: підручник. Київ: КНЕУ. 412 с.
29. Фісуненко П.А. (2013). Покращення управління дебіторською заборгованістю сучасних підприємств// Економічний простір. № 75. С. 250-262.
30. Харченко В. (2013). Ділова активність як складова системи управління розвитком промислового підприємства // Економіка. № 4 (124). С. 87-91.
31. Цал-Цалко Ю.С. (2015). Фінансовий аналіз: підручник. Київ: Центр учбової літератури. С.402-413.
32. Чорнобривець М.М. (2013). Управління дебіторською заборгованістю підприємства // Науковий вісник НЛТУ України. Вип. 23. С. 241-247.
33. Ясіновська І.Ф., Іщенко В.А. (2019). Ділова активність підприємства та шляхи її підвищення // Сучасні проблеми правового, економічного та соціального розвитку держави: електрон. версія. Харків. С. 206-209. URL: <https://financial.lnu.edu.ua/wp-content/uploads/2015/10/67.pdf>
34. Ramskyi, A. and Solonko, A. (2018), "Mechanism of formation of financial security of an enterprise", European Scientific Journal of Economic and Financial Innovation European Association of Economists, No1, pp. 14-20. DOI: <https://doi.org/10.32750/2018-0102>
35. Assessment of investment attractiveness of industrial enterprises / Jacek Binda, Maryna Prokopenko, Andrii Ramskyi [et al.] // International Journal of Management. –2020. –Vol. 11, Iss. 2, February. –P. 27–35. DOI:10.34218/IJM.11.2.2020.004

**Васечко Людмила Ивановна**

кандидат экономических наук, доцент,  
доцент кафедры финансов и экономики,  
Киевского университета имени Бориса Гринченка  
м. Киев, Украина  
ORCID ID: 0000-0002-9663-1186  
e-mail: l.vasechko@kubg.edu.ua

## НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

**Аннотация.** Статья посвящена исследованию проблем деловой активности как комплексной характеристики эффективности функционирования предприятий, исследованию вопросов управления дебиторской и кредиторской задолженностью предприятий и определению основных направлений совершенствования эффективности деловой активности предприятия. Более подробно в статье представлена схема управления дебиторской задолженностью, состоящая из таких взаимосвязанных этапов как выбор кредитной политики предприятия, анализ и оценка текущего состояния дебиторской задолженности, формирование системы кредитных условий, определение возможной суммы оборотного капитала, направленного в дебиторскую задолженность по кредиту, комплексный подход к оценке покупателей, разработка мероприятий по управлению дебиторской задолженностью, использование современных форм рефинансирования дебиторской задолженности, мониторинг и контроль дебиторской задолженности, оценка эффективности управления дебиторской задолженности, организация информационного обеспечения учета дебиторской задолженности. Представлен в виде схемы алгоритм действий, направленный на усиление работы по взысканию дебиторской задолженности. В целях исправления имеющихся деформаций в связях взаимных платежей между предприятием и другими субъектами хозяйствования предложено внедрять в процесс управления дебиторской задолженностью ряд соответствующих мер: меры, гарантирующие предприятию расчет за товары и услуги субъектами рынка финансовых услуг; меры, направленные на обеспечение выполнения обязательства покупателем; меры, направленные на самостоятельное возвращение дебиторской задолженности предприятием. Определены главные принципы управления кредиторской задолженностью компании, среди которых правильность выбора формы задолженности для минимизации процентных выплат на покупку материальных ценностей; установление более комфортной формы банковского либо коммерческого кредита и его срока; недопущение образования просроченной задолженности. Раскрыто, что весомым элементом управления кредиторской задолженностью является правильный и своевременный анализ, поэтому руководство предприятия должно иметь оперативную и объективную информацию о состоянии кредиторской задолженности, которая формируется в системе бухгалтерского учета; что основными источниками формирования такой информации есть: баланс предприятия, отчет о финансовых результатах, примечания к годовой финансовой отчетности, первичные документы, журналы, где отражается движение соответствующих платежей, как и расчетные сведения о начисления заработной платы. Рекомендуются проводить аудит кредиторской задолженности, результаты которого позволят определить все отклонения в структуре задолженности, разработать мероприятия по ее регулированию, ведь она отрицательно влияет на деятельность предприятия. Предложенные в статье основные направления совершенствования эффективности деловой активности предприятия перспективны и характеризуются практической направленностью.

**Ключевые слова:** предприятие; деловая активность; дебиторская задолженность; кредиторская задолженность.

**Lyudmila Vasechko**

candidate of economic sciences, associate professor,  
Boris Grinchenko Kiev University,  
Kiev, Ukraine  
ORCID ID: 0000-0002-9663-1186  
e-mail: l.vasechko@kubg.edu.ua

**DIRECTIONS OF IMPROVING THE EFFICIENCY OF BUSINESS  
ACTIVITY OF THE ENTERPRISE**

**Annotation.** The article is devoted to the study of problems of business activity as a comprehensive description of the efficiency of enterprises, the study of management of receivables and payables of enterprises and outlining the main directions of improving the efficiency of business activity of the enterprise. The article presents in more detail the scheme of receivables management, consisting of such interrelated stages as the choice of credit policy of the enterprise, analysis and assessment of the current state of receivables, the formation of credit conditions, determining the possible amount of working capital directed to receivables on credit, comprehensive approach to customer evaluation, development of measures to manage receivables, use of modern forms of refinancing receivables, monitoring and control of receivables, evaluation of the effectiveness of receivables management, organization of information support for receivables accounting. The algorithm of actions which is directed on strengthening of work on collection of receivables is represented in the form of the scheme. In order to correct the existing distortions in the relationship of mutual payments between the enterprise and other entities, it is proposed to introduce in the process of managing receivables a number of appropriate measures: measures to ensure payment for goods and services by financial services market entities; measures aimed at ensuring the fulfillment of the obligation by the buyer; measures aimed at self-repayment of receivables by the enterprise. The basic principles of management of accounts payable of the enterprise are defined, among which correctness of a choice of the form of debt for minimization of interest payments on purchase of material values; establishing the most convenient form of bank or commercial loan and its term; preventing the formation of overdue debt. It is revealed that an important element of accounts payable management is its correct and timely analysis, so the management of the enterprise must have prompt and objective information on the status of accounts payable, which is formed in the accounting system; that the main sources of such information are: the balance sheet, statement of financial performance, notes to the annual financial statements, primary documents, journals, which reflect the movement of relevant payments, as well as estimated information on the calculation of wages. It is recommended to conduct an audit of accounts payable, the results of which will identify all deviations in the structure of debt, to develop measures to regulate it, because it negatively affects the activities of the enterprise. The main directions of improvement of efficiency of business activity of the enterprise offered in article are perspective and are characterized by a practical orientation.

**Keywords:** enterprise; business activity; receivables; payables.

**REFERENCES**

1. Vorobets NS, Korbutyak AG (2018). Business activity of the enterprise is the basis of its investment attractiveness. *Young scientist*. №11 (63). P.1086-1090.
2. Voronko RM, Voronko OS (2018). Analysis of business activity in the management system of enterprise development. *Entrepreneurship and Trade*. Vip. 23. pp. 64-69.
3. Kobrin L.Y. (2018). Theoretical and methodological approaches to the management of business activity of the enterprise. *Scientific notes*. № 1 (56. pp. 193-200.
4. Lala OM (2008). *Quality assessment of enterprise management system: monograph*. Poltava: RVV PUSKU, 165 p.
5. Lisovskaya IA (2016). *Fundamentals of financial management*. Moscow: TEIS. 120 s.
6. Lesyuk AS (2020). The system of indicators for a comprehensive assessment of the financial condition of enterprises. *Scientific notes of TNU. VI Vernadsky. Series6 Economics and Management*. T. 31 (70). 4. pp. 132-140.
7. Martinenko MM (2005). *Fundamentals of management: a textbook*. Kyiv: Karavela, 496 p.
8. Marusyak NL (2015). Accounts receivable and accounts payable as the main regulators of the working capital cycle of the enterprise. *Visnyk of Khmelnytsky National University*. T. 2. № 2. S. 139-142.
9. Marchenko OI (2017). Financial aspects of business activity of enterprises. *Finance of Ukraine*. №5. S. 144.

10. Masyuk Yu.V. Kachur VS (2019). Economic essence of business activity of enterprises and approaches to its assessment. Effective economy: electron. magazine version. № 10. URL: [http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/10\\_2019/45.pdf](http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/10_2019/45.pdf)
11. Matkovsky SO, Grinkevich OS, Soroachak OZ (2013). Statistics of enterprises: textbook. way. Kyiv: Alert. 560 s.
12. Nashkerskaya G. (2014). Accounting for doubtful and bad receivables. Accounting and Auditing. №7. P.27-32.
13. Nashkerskaya G. (2016). Features of recognition and measurement of current receivables for products, goods, works and services. Accounting and auditing. №11. Pp. 31-37.
14. Nashkerskaya MM (2017). Accounts receivable management in the working capital structure of the enterprise. Bulletin of Lviv Polytechnic National University. № 4. P.136-140.
15. SO (2015). Directions for improving the accounting of receivables: a collection of international scientific papers. scientific-practical Internet conference Ternopil: Step. S.285-288.
16. Ometsinskaya I. Ya. (2014). Problems in accounting for liabilities. Accounting and analytical systems: global and national aspects: materials of the International scientific-practical conference (May 16-17, 2014, Poltava). Ch. 1. S. 238-240.
17. Osipov, VI (2005). Business Economics: a textbook for students. higher education institutions. Odessa: Lighthouse. 724 s.
18. Osovskaya GV (2015). Management of organizations: textbook. way. Kyiv: Condor, 860 p.
19. Pilnov DO (2015). Effective management of receivables and payables as a means of controlling the financial condition of the enterprise. Formation of market relations in Ukraine. № 10. pp. 88-92.
20. Podderogin AM (2014). Enterprise finance: a textbook. Kyiv: KNEU, 428 p.
21. Podolskaya VO (2014). Financial analysis: textbook. way. Kyiv: CNL, 488 p.
22. OV Popazova (2014). Trends in changes in receivables and payables at enterprises of Ukraine. Agrosvit. №7. Pp. 40-44.
23. Rzayeva TG (2013). Economic analysis: textbook. way. Khmelnytsky: TUP. 199 p.
24. Rudynska OV, Yaromir SA, Molotkova IO (2014). Management. Kyiv: Nika Center. 334 p.
25. Savitskaya GV (2014). Economic analysis of the enterprise: textbook. way. Kyiv: Knowledge. 654 s.
26. SamoiloVA TA (2012). Analysis of the efficiency of use of own and borrowed capital of the enterprise. Bulletin of scientific works of VNAU. T. 2. № 3. pp. 173-178.
27. Sidorenko GM (2013). Control of business activity of the enterprise on key indicators of efficiency // Economy and state. № 10. pp. 74-75.
28. Sopko VV (2014). Organization of accounting, economic control and analysis: a textbook. Kyiv: KNEU. 412 s.
29. Fisunen PA (2013). Improving the management of receivables of modern enterprises. Economic space. № 75. pp. 250-262.
30. Kharchenko V. (2013). Business activity as a component of the management system of industrial enterprise development. Economics. № 4 (124). pp. 87-91.
31. Tsal-Tsalko Yu.S. (2015). Financial analysis: a textbook. Kyiv: Center for Educational Literature. C.402-413.
32. Chornobrivets MM (2013). Management of receivables of the enterprise. Scientific herald of NLTU of Ukraine. Vip. 23. pp. 241-247.
33. Yasinovskaya IF, Ishchenko VA (2019). Business activity of the enterprise and ways of its increase. Modern problems of legal, economic and social development of the state: electron. version. Kharkiv. Pp. 206-209. URL: <https://financial.lnu.edu.ua/wp-content/uploads/2015/10/67.pdf>
34. Ramskyi, A. and Solonko, A. (2018), "Mechanism of formation of financial security of an enterprise", European Scientific Journal of Economic and Financial Innovation European Association of Economists, No1, pp. 14-20. DOI:<https://doi.org/10.32750/2018-0102>
35. Assessment of investment attractiveness of industrial enterprises / Jacek Binda, Maryna Prokopenko, Andrii Ramskyi [et al.] // International Journal of Management. –2020. –Vol. 11, Iss. 2, February. –P. 27–35. DOI:10.34218/IJM.11.2.2020.004

