



Отримано: 01 березня 2023 р.

Прорецензовано: 06 березня 2023 р.

Прийнято до друку: 07 березня 2023 р.

e-mail: Solomiia.Y.Babinska@lpnu.ua

ORCID-ідентифікатор: <https://orcid.org/0000-0001-6169-9407>ORCID-ідентифікатор: <https://orcid.org/0000-0003-4558-6247>

DOI: 10.25264/2311-5149-2023-28(56)-134-139

Бабінська С. Я., Бойчук А. Б. Окремі аспекти ефективного управління дебіторською заборгованістю в умовах невизначеності середовища. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»* : науковий журнал. Острог : Вид-во НаУОА, березень 2023. № 28(56). С. 134–139.

УДК: 657.212(045)

JEL-класифікація: D 21, G 30

Бабінська Соломія Ярославівна,

кандидат економічних наук, старший викладач кафедри обліку та аналізу
Національного університету «Львівська політехніка»

Бойчук Андрій Богданович,

кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку та аналізу
Національного університету «Львівська політехніка»

**ОКРЕМІ АСПЕКТИ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ
ЗАБОРГОВАНІСТЮ В УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ СЕРЕДОВИЩА**

У статті визначено сутність дебіторської заборгованості та особливості її обліку в сучасних умовах. Проведено горизонтальний та вертикальний аналіз дебіторської заборгованості за кількістю найманих працівників за видами економічної діяльності за 2021 р. Визначено основні завдання управління дебіторською заборгованістю та побудовано модель управління дебіторською заборгованістю на підприємстві, яка перебуває у прямому взаємозв'язку зі стратегією розвитку та кредитною політикою підприємства. Відповідно до поставлених завдань наведено комплекс заходів із управління дебіторською заборгованістю.

Ключові слова: дебіторська заборгованість, дебітор, резерв сумнівних боргів.

Solomiia Babinska,

Candidate of Economic Sciences (PhD), senior lecturer of the department of accounting and analysis,
Lviv Polytechnic National University

Andriy Boychuk,

Candidate of Economic Sciences (PhD), docent of the department of accounting and analysis,
Lviv Polytechnic National University

**SOME ASPECTS OF EFFECTIVE MANAGEMENT OF RECEIVABLES
IN THE CONDITIONS OF UNCERTAINTY ENVIRONMENT**

Accounting for receivables in modern realities is an important area of work, since the current financial condition of Ukrainian enterprises in recent years is characterized by its increase in the structure of assets, which leads to slowdown in the volume of payments. For this purpose, the article defines the essence of receivables and specifies its accounting in modern conditions. Conducted horizontal and vertical analysis of receivables by the number of employees by types of economic activity for 2021. As a result, we can say that almost 65% of all receivables in 2021 were accumulated at enterprises with the number of employees up to 9 people and 250 or more people. At small enterprises, the share of receivables in 2021 is 29.2%, which is explained by those that small businesses are vulnerable to macro-financial disturbances and experience significant difficulties in solving the problem of debt collection in conditions of liquidity deficit. The largest centers of debt concentration in Ukraine in 2021 were industry and wholesale and retail trade, which accounted for 32.71% and 30.55% of the total amount of receivables in Ukraine. The shares of enterprises of other types of economic activity in the structure of receivables of Ukraine in 2021 did not exceed eight percent. Defined the main tasks of managing receivables. Based on the main tasks constructed the model of management of receivables at enterprise, which depends on the development strategy and credit policy of enterprise. According to assigned tasks given a set of management measures accounts receivable.

Keywords: accounts receivable, debtor, reserve for doubtful debts.

Постановка проблеми. Розвиток економіки в Україні протягом останніх декількох років супроводжується уповільненням платіжного обігу, що стимулює зростання розміру дебіторської заборгованості. Це, своєю чергою, вимагає формування ефективного механізму управління дебіторською заборгованістю суб'єктів господарської діяльності. Адже лише за наявності ефективної політики управління дебіторською заборгованістю можна забезпечити економічний розвиток підприємства, розширення ринків збуту, проте прорахунки в роботі із дебіторами можуть призвести до непередбачуваних наслідків та навіть до банкрутства підприємства.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблема управління дебіторською заборгованістю підприємств є актуальною темою для багатьох науковців, таких як: Г. В. Булат, А. Ф. Гуменюк [1], К. В. Ковтуненко [2], О. П. Колісник [3], Л. В. Кононенко, Н. П. Сисоліна, О. В. Юрченко [4], Л. Кручак, В. Муравський [5], О. В. Назаренко, Т. В. Лукаш [6], Т. М. Паянок [7], Н. І. Синькевич [8] та ін. Незважаючи на значний науковий внесок науковців у цій тематиці, питання ефективного управління дебіторською заборгованістю, яке б забезпечувало баланс між фінансовими та комерційними вигодами, все ж потребує подальших досліджень, започаткування нових підходів до такого управління та удосконалення наявних, особливо з врахуванням останніх подій, які відбуваються в Україні та світі.

Мета і завдання дослідження: здійснити аналіз дебіторської заборгованості на вітчизняних підприємствах, сформуванню моделі управління дебіторською заборгованістю в сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу. В умовах пандемії та військового стану більшість суб'єктів господарювання зіштовхнулись із невизначеністю, що має прямий вплив на здійснення господарських операцій. Це пов'язано із кризою неотримання платежів, найбільший прояв якої є у простроченні оплати, що негативно впливає на діяльність підприємств, оскільки саме дебіторська заборгованість має прямий вплив на величину оборотного капіталу. Тобто, чим більшою буде величина дебіторської заборгованості, тим більше підприємству доведеться здійснювати додаткового фінансування для покриття поточних витрат.

Ще у час пандемії платіжна дисципліна контрагентів суттєво погіршилась. Тому підприємства змушені були «позбутися» такої дебіторської заборгованості. Для цього їм потрібно було зменшити поточну дебіторську заборгованість на суму резерву сумнівних боргів, тим самим зменшуючи вартість активів підприємства. Тобто, коли підприємство не впевнене у тому, що дебітор погасить свою заборгованість, воно повинно сформувати такий резерв (до того моменту, коли сумнівна заборгованість стане безнадійною). При цьому, дотримуючись підстав до визнання такої заборгованості сумнівною (наприклад, негативна динаміка погашення заборгованості, відсутність оплати протягом тривалого періоду, інформація про несприятливий фінансовий стан дебітора тощо).

На сучасному етапі вітчизняні підприємства зіштовхнулись із новими викликами, які спричинені повномасштабною збройною агресією російської федерації. Суб'єкти господарювання зазнали значних збитків, багатьом підприємствам довелося зупинити свою діяльність, частина компаній змушена змінювати внутрішні процеси, скорочувати персонал, знаходити нові можливості для реалізації продукції та вчитися функціонувати в умовах невизначеності та соціально-економічної непередбачуваності.

Також важливим моментом для ефективної реалізації політики управління дебіторською заборгованістю є дотримання встановлених обсягів такої заборгованості, що прямо залежить від підприємства-реалізатора та термінів її погашення (не залежить від підприємства-реалізатора). Єдиним способом, який може забезпечити виконання умов договору дебіторами, є аналіз кожного з них, а також планування, організація та контроль роботи з ними.

Тож питання управління дебіторською заборгованістю в сучасних умовах господарювання в Україні, зокрема в час воєнного стану, набули ще більшої актуальності. Адже, окрім звичних факторів для аналізу кредитоспроможності потенційних дебіторів, додалися ще ряд факторів, пов'язаних з веденням бойових дій на території України. Так, наприклад, потенційний дебітор з найбільш ідеальною кредитною історією може в одну мить перетворитися в банкрута у зв'язку з ракетним обстрілом та знищенням його інфраструктури.

Втім, управління дебіторською заборгованістю – це не лише аналіз кредитоспроможності потенційних дебіторів. Це набагато складніший та комплексний процес, про який і йтиметься далі.

На практиці дуже часто трапляються ситуації, коли клієнт хоче якомога швидше отримати товар, а розрахуватися за нього якомога пізніше. Це дуже яскраво проявляється в секторі роздрібною торгівлі, зокрема серед великих торгових мереж. Практично усі вони працюють за принципом «відтермінованого платежу». Постачальники продуктів харчування та інших товарів широкого вжитку часто вимушені іти на такі умови для можливості реалізувати свій товар оптом. Це пояснюється високою конкуренцією серед виробників товарів широкого вжитку та конкурентними перевагами в цьому плані великих мереж супермаркетів. Чим більша мережа, тим більше товару одномоментно вона може викупити у виробника, взамін же представники ритейлу намагаються виторгувати якомога більшу знижку та якомога довше відтермінування платежу. Відтермінування платежів за ті чи інші товари інколи можуть досягати 90 і більше днів. І це якраз той випадок, коли ринково врівноважуються інтереси виробників та оптових покупців. Виробники отримують можливість реалізації великої, а в окремих випадках і всієї партії товару. Торгові мережі, своєю чергою, фактично отримують товар під реалізацію, кошти за який можна буде повернути з виручених від його продажу грошей. Це та ситуація, коли в процесі господарської діяльності підприємству потрібно поступитися короткостроковими економічними вигодами задля досягнення стратегічних



цілей, насамперед – формування лояльності до себе, збереження та розширення напрямів збуту продукції тощо. В таких випадках основний акцент в управлінні дебіторською заборгованістю робиться не на її ліквідації, а на врівноваженні комерційних і фінансових інтересів підприємства.

Як свідчать статистичні дані (табл. 1), майже 65 % усієї дебіторської заборгованості у 2021 р. накопичилося на підприємствах з кількістю найманих працівників до 9 та 250 і більше осіб, а саме 1491925,8 та 1788822,1 млн грн відповідно. Як бачимо, частка одних та інших підприємств у цій структурі практично рівна – 29,2 % та 35,1 %. Щодо великого бізнесу – це прогнозовано, великі підприємства мають фінансові можливості кредитувати інших суб'єктів господарювання взамін на фінансово та комерційно вигідні для себе умови договорів, втім, що стосується малих підприємств, така значна частка дебіторської заборгованості у 2021 р. (29,2 %) на перший погляд виглядає нелогічною. Але це пояснюється насамперед тим, що малий бізнес надто вразливий до макрофінансових збурень (а 2021 р. у світі був кризовим через поширення Covid-19) та відчуває суттєві труднощі при вирішенні проблеми стягнення боргів в умовах дефіциту ліквідності.

Таблиця 1

Дебіторська заборгованість за кількістю найманих працівників за видами економічної діяльності у 2021 р.

	Підприємства з кількістю найманих працівників до 9 осіб		Підприємства з кількістю найманих працівників від 10 до 49 осіб		Підприємства з кількістю найманих працівників від 50 до 249 осіб		Підприємства з кількістю найманих працівників від 250 осіб і більше		Разом	
	млн грн	у % до загального показника	млн грн	у % до загального показника	млн грн	у % до загального показника	млн грн	у % до загального показника	млн грн	у % до загального показника
Усього	1491925,8	29,2	854611,8	16,8	962423,6	18,9	1788822,1	35,1	5097783,3	100
сільське, лісове та рибне господарство	91249,3	23,9	84977,8	22,3	103100,3	27,0	102153,2	26,8	381480,6	7,48
промисловість	112852,1	6,8	190884,1	11,4	316428,5	19,0	1047291,6	62,8	1667456,3	32,71
будівництво	96037,7	38,3	74383,6	29,7	41195,7	16,4	39200,1	15,6	250817,1	4,92
оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	548602,5	35,2	328287,7	21,1	327032,3	21,0	353360,7	22,7	1557283,2	30,55
транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	36481,5	16,7	32660,5	15,0	36949,4	17,0	111821,0	51,3	217912,4	4,27
тимчасове розміщення й організація харчування	5046,1	47,6	2096,1	19,8	2133,5	20,1	1324,0	12,5	10599,7	0,21
інформація та телекомунікації	16028,6	32,6	9949,6	20,2	9369,1	19,0	13877,0	28,2	49224,3	0,97
фінансова та страхова діяльність	323383,3	85,2	24462,8	6,4	21912,6	5,8	9748,4	2,6	379507,1	7,44
операції з нерухомим майном	160053,2	66,4	56284,4	23,3	18812,1	7,8	5955,1	2,5	241104,8	4,73
професійна, наукова та технічна діяльність	54522,8	23,3	24244,9	10,3	64038,5	27,3	91656,1	39,1	234462,3	4,60
діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	41620,5	47,0	22696,6	25,6	15852,1	17,9	8431,5	9,5	88600,7	1,74
освіта	787,0	41,9	360,6	19,2	374,7	19,9	356,9	19,0	1879,2	0,04
охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	948,9	13,4	1007,3	14,2	2722,5	38,4	2405,5	34,0	7084,2	0,14
мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	3545,5	41,1	2031,7	23,6	2039,6	23,7	999,7	11,6	8616,5	0,17
надання інших видів послуг	766,8	43,7	284,1	16,2	462,7	26,4	241,3	13,7	1754,9	0,03

Джерело: сформовано авторами за даними офіційної статистики.

Проаналізувавши структуру дебіторської заборгованості за видами економічної діяльності, робимо висновок, що найбільшими осередками концентрації боргів у 2021 р. в Україні були промисловість, оптова і роздрібна торгівля: 1667456,3 та 1557283,2 млн грн відповідно, що становить 32,71 % та 30,55 % до загального обсягу дебіторської заборгованості в Україні. Частки підприємств інших видів економічної діяльності в структурі дебіторської заборгованості України 2021 р. не перевищували 8 %. Ці показники перебувають в повній кореляції з попередніми, адже, як правило, усі промислові підприємства належать до великого бізнесу з кількістю найманих працівників понад 250 осіб. Підприємства ж оптової та роздрібно-ї торгівлі – це, як правило, або великі суб'єкти господарювання, або малі.

Враховуючи вищезазначене, визначимо основні завдання управління дебіторською заборгованістю:

1. Забезпечення нормативної платоспроможності та ліквідності активів підприємства.
2. Забезпечення ефективного співвідношення між платоспроможністю та рентабельністю суб'єкта господарювання.
3. Моніторинг розміру і структури дебіторської заборгованості покупців, замовників та інших дебіторів за відвантажену продукцію, виконані роботи, надані послуги та за іншими операціями, забезпеченими векселями, що передбачає зменшення поточних фінансових потреб підприємства в оборотних інвестиціях з метою зменшення витрат на їх обслуговування.
4. Забезпечення високої швидкості обороту дебіторської заборгованості, яка дає змогу скоротити потребу в додаткових фінансових ресурсах.
5. Формування резерву сумнівних боргів та визначення рівня ризику неповернення дебіторської заборгованості.
6. Підвищення конкурентоспроможності підприємства за рахунок надання відтермінування оплати за товари, роботи, послуги.
7. Забезпечення росту обсягів продажів та прибутку підприємства завдяки наданню товарних кредитів.

Таким чином, виходячи із основних завдань, побудуємо модель управління дебіторською заборгованістю на підприємстві (рис. 1). Як уже зазначалося, управління дебіторською заборгованістю на підприємстві перебуває у тісній взаємозалежності з обраною стратегією розвитку підприємства та затвердженою кредитною політикою. Тобто, якщо підприємство має на меті збільшувати обсяги продажів, нарощувати клієнтський портфель, диверсифікувати джерела збуту, воно може обрати ліберальну кредитну політику, звісно, в межах збереження нормативної платоспроможності та ліквідності. Ліберальна кредитна політика передбачає надання відтермінування оплати за товари, роботи, послуги взамін на більш вигідні для себе комерційні та фінансові договірні умови співпраці.



Рис. 1. Модель управління дебіторською заборгованістю на підприємстві

Джерело: запропоновано авторами.

Якщо ж основною метою підприємства є покращення платоспроможності, підвищення ліквідності підприємства, менеджменту слід обирати радикальну кредитну політику, яка передбачає реалізацію товарів, робіт, послуг на умовах повної або часткової передоплати.



Тому залежно від стратегії підприємства першим етапом у побудові моделі управління дебіторською заборгованістю на підприємстві є вибір та формування кредитної політики (ліберальної або ж радикальної, залежно від обраної стратегії розвитку підприємства).

Далі відповідно до поставлених завдань слідує безпосередньо комплекс заходів з управління дебіторською заборгованістю, найважливішими з яких є:

1. Аналіз та оцінка поточного стану дебіторської заборгованості. Заходи цього блоку передбачають детальний аналіз факторів зовнішнього та внутрішнього впливу на кредитний портфель підприємства, оцінювання ризиків, можливостей та загроз щодо непогашення дебіторської заборгованості, визначення безнадійної дебіторської заборгованості.

2. Формування кредитного рейтингу клієнтів. Такі заходи передбачають аналіз кожного з боржників на предмет дотримання кредитних умов за попередньо визначеною системою оцінювання. Такими умовами можуть бути: вчасність погашення заборгованості по діючих договорах; відсутність прострочень в минулому; розмір власного капіталу підприємства; рівень ліквідності позичальника тощо.

3. Формування системи кредитних умов, що передбачає формування та постійний аналіз і моніторинг таких показників, як термін надання товарного/грошового кредиту, його розмір, систему штрафних санкцій за порушення договору по кредиту, а найголовніше – вартість надання кредиту. Вартість кредиту не завжди визначається у річних відсотках, як правило, це система бонусів та цінових надбавок або ж знижок при постачанні продукції, товарів, робіт, послуг залежно від того, хто надає кредит – постачальник чи покупець.

4. Оцінювання дебіторської заборгованості. Заходи цього напрямку передбачають оцінювання портфелю дебіторської заборгованості за такими критеріями: розмір кредиту; термін погашення; ризики неповернення. Це дає можливість менеджеру з управління дебіторською заборгованістю ефективно приймати управлінські рішення щодо діючих та нових позичальників.

5. Робота з проблемною дебіторською заборгованістю. Навіть на підприємствах та установах, де налагоджена робота з дебіторською заборгованістю, трапляються ситуації з прострочення термінів погашення заборгованості або ж навіть неповернення дебіторської заборгованості, особливо це проявилось в Україні під час широкомасштабного вторгнення російської федерації. В таких випадках підприємство-кредитодавець повинно здійснити усі можливі заходи, щоб повернути в повній мірі або частково наданий кредит. Основними методами для повернення дебіторської заборгованості є її реструктуризація (для повернення заборгованості в повній мірі, хоча і з залученням додаткового часу) або ж такі методи, як кліринг та факторинг дебіторської заборгованості з метою повернення частини її вартості.

6. Аналіз та контроль показників дебіторської заборгованості та фінансових показників підприємства, які залежать від рівня дебіторської заборгованості. Для ефективного управління дебіторською заборгованістю слід здійснювати постійний контроль над такими показниками, як величина дебіторської заборгованості, оборотність дебіторської заборгованості, період погашення дебіторської заборгованості, співвідношення дебіторської заборгованості та кредиторської заборгованості, дебіторської заборгованості та активів підприємства, дебіторської заборгованості та доходу від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг, а також такі показники фінансової діяльності підприємства: ліквідність, платоспроможність, коефіцієнт забезпечення власними оборотними коштами, коефіцієнт маневреності власних оборотних коштів тощо. Будь-які комерційні вигоди від надання товарних чи нетоварних кредитів не повинні суперечити та спричиняти відхилення від нормативних значень вище перелічених показників.

Висновки. Роль управління дебіторською заборгованістю в Україні суттєво зросла протягом останніх років у зв'язку з цілим рядом чинників, які негативно впливають на фінансову стабільність підприємств. Це і криза, спричинена поширенням Covid-19, і, що найгірше, повномасштабне збройне вторгнення російської федерації в Україну. Запропонована модель управління дебіторською заборгованістю, на нашу думку, дає змогу ефективно управляти рівнем дебіторської заборгованості залежно від обраної стратегії розвитку підприємства та його кредитної політики. Дотримуючись визначених заходів з управління дебіторською заборгованістю, які спрямовані на виконання основних завдань такого управління можна досягти не просто високої ефективності в управлінні дебіторською заборгованістю, але й балансу між фінансовими та комерційними вигодами підприємства в його господарській діяльності.

Література:

1. Булат Г. В., Гуменюк А. Ф. Аналіз дебіторської заборгованості та напрями удосконалення управління нею. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2020. № 1. С. 222–226.

Bulat G.V., Gumenyuk A.F. (2020), Analiz debitorskoi zaborgovanosti ta napryami udoskonalennya upravlinnya neyu [Analysis of accounts receivable and directions for improving it's management]. *Visnik Hmel'nitskogo natsionalnogo universitetu*. Vol. 1, p.p. 222-226.

2. Ковтуненко К. В. Управління дебіторською заборгованістю як інструмент зменшення фінансових ризиків на малих підприємствах. *Економічний журнал Одеського політехнічного університету*. 2017. № 1. С. 52–57.
Kovtunenکو K.V. (2017), Upravlinnia debitorskoiu zaborhovanistiu yak instrument zmeshennia finansovykh ryzykiv na malykh pidpriemstvakh [Accounts receivable management as a tool to reduce financial risks in small businesses]. *Ekonomichnyi zhurnal Odeskooho politekhnichnoho universytetu*. Vol. 1, p.p. 52–57.
3. Колісник О. П., Замота І. О. Теоретичні та практичні аспекти обліку і аналізу дебіторської заборгованості у сфері інформації та телекомунікацій. *Modern Economics*. 2019. № 15. С. 108–113.
Kolisnik O. P., Zamota I.O. (2019), Teoretichni ta praktichni aspekty obliku i analizu debitorskoyi zaborhovanosti u sferi informatsiyi ta telekomunikatsiy [Theoretical and practical aspects of accounting and analysis of receivables in the field of information and telecommunications]. *Modern Economics*. Vol. 15. p.p. 108-113.
4. Кононенко Л. В., Сисоліна Н. П., Юрченко О. В. Управління дебіторською заборгованістю: сучасний стан, проблеми, перспективи, інформаційне забезпечення. *Економічний простір*. 2021. № 166. С. 104–109.
Kononenko L. V., Sisolina N. P., Yurchenko O. V. (2021), Upravlinnya debitorskoyu zaborhovanistyu: suchasniy stan, problemi, perspektivi, informatsiyne zabezpechennya [Management accounts receivable: current state, problems, prospects, information support]. *Ekonomichnyi prostir*. Vol.166. p.p. 104-109.
5. Кручак Л., Муравський В. Автоматизація обліку дебіторської заборгованості на основі інтегрованої бази даних контрагентів. *Вісник Тернопільського національного економічного університету*. 2017. Вип. 1. С. 109–118.
Kruchak L., Muravskiy V. (2017), Avtomatizaciya obliku debitorskoy zaborhovanosti na osnovi integrovanoi bazi danih kontragentiv [Automation of receivables accounting based on an integrated database of counterparties]. *Visnik Ternopil'skogo natsionalnogo ekonomichnogo universitetu*. Vol. 1, p.p. 109–118.
6. Назаренко О. В., Лукаш Т. В. Формування окремих компонент облікової політики підприємства щодо дебіторської заборгованості. *Агросвіт*. 2021. № 12. С. 15–21.
Nazarenko O.V., Lukash T.V. (2021), Formuvannya окремих компонент oblikovoyi politiki pidpriemstva schodo debitorskoyi zaborhovanosti [Formation of individual components accounting policy of the enterprise of accounts receivable]. *Agrosvit*. Vol.12. p.p. 15-21.
7. Паянок Т. М. Система внутрішнього контролю дебіторської заборгованості: напрями вдосконалення. *Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу*. 2019. № 1 (42). С. 58–63.
Payanok T. M. (2019), Sistema vnutrishnogo kontrolyu debitorskoyi zaborhovanosti: napryami vdoskonalennya [System of internal control of receivables: areas of improvement]. *Problemi teorii ta metodologiyi buhgalterskogo obliku, kontrolyu i analizu*. Vol. (1(42)). p.p. 58–63.
8. Синькевич Н. І. Актуальність та проблеми дебіторської заборгованості: історичні аспекти, економічний зміст та етапи розвитку. *Галицький економічний вісник*. 2017. № 2. С. 119–129.
Sinkevich N.I. (2017), Aktualnist ta problemi debitorskoyi zaborhovanosti: istorichni aspekty, ekonomichniy zmist ta etapi rozvitku [Relevance and problems of receivables: historical aspects, economic content and stages of development]. *Galitskiy ekonomichniy visnik*. Vol. 2. p.p. 119–129.