

УДК 658.168.3 + 336.1

JEL G32, G33, M49, R39

DOI: 10.31471/2409-0948-2024-1(29)-86-96

**Яцюк Олег Степанович**  
аспірант

**Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу**  
76019, Івано-Франківськ, вул. Карпатська, 15

e-mail: olegstya@gmail.com

<https://orcid.org/0000-0002-3943-7352>

## **СКОРОЧЕННЯ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ ЯК МЕТОД УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯМ АВТОСАНАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА**

**Анотація.** У статті досліджено особливості управління фінансовим забезпеченням автосанаційних процедур шляхом скорочення дебіторської заборгованості підприємства. Констатовано, що в українській та зарубіжній науковій та прикладній літературі відсутнє належне висвітлення питань використання методів скорочення дебіторської заборгованості як джерела фінансування автосанації підприємства. Актуальність вирішення поставленої задачі автор обґрунтовує тим, що своєчасне погашення дебіторської заборгованості, ліквідація простроченої її частини є життєво важливою проблемою для усіх підприємств, а особливо тих, які знаходяться в кризовому стані та потребують фінансових ресурсів для здійснення автосанаційних заходів.

Автором виділено три основні напрями підвищення ліквідності дебіторської заборгованості (переведення дебіторської заборгованості безпосередньо в грошові кошти, переведення дебіторської заборгованості в більш ліквідні активи з метою їх подальшого переведення в грошові кошти, зменшення дебіторської заборгованості з одночасним зменшенням зобов'язань підприємства), у відповідності до яких згруповано та проаналізовано конкретні заходи підвищення ліквідності дебіторської заборгованості, розглянуто особливості їх застосування на практиці.

Розглянуті автором основні методи управління фінансовим забезпеченням автосанаційних процедур за рахунок скорочення дебіторської заборгованості підприємства включають факторинг, форфейтинг, облік векселів, дострокове погашення дебітором заборгованості, отримання в рахунок погашення дебіторської заборгованості частини ліквідного майна боржника, конверсію дебіторської заборгованості у пакети акцій боржника, двосторонній взаємозалік дебіторської заборгованості, багатосторонній взаємозалік дебіторської заборгованості, переказ боргу на дебітора, уступка вимог та уступка договору (цесія).

Таким чином, в роботі автором проведено групування джерел фінансування автосанації підприємства за рахунок підвищення ліквідності дебіторської заборгованості та детально їх проаналізовано. Зазначено, що для ефективного фінансового забезпечення автосанаційних процедур за рахунок скорочення дебіторської заборгованості на підприємстві необхідно впроваджувати заходи, спрямовані на підвищення якості управління дебіторською заборгованістю господарюючих суб'єктів.

**Ключові слова:** автосанація, підприємство, управління, фінансове забезпечення, дебіторська заборгованість.

**Yatsiuk Oleh Stepanovych**  
Postgraduate student

**Ivano-Frankivsk National Technical University of Oil and Gas**  
76019, Ivano-Frankivsk, Karpatska Street, 15

e-mail: olegstya@gmail.com

<https://orcid.org/0000-0002-3943-7352>

**REDUCTION OF ACCOUNTS RECEIVABLES AS A METHOD OF MANAGING THE FINANCIAL SECURITY OF ENTERPRISE'S AUTOSANATION**

**Abstract.** The article examines the peculiarities of managing the financial support of autosanation procedures by reducing the company's accounts receivables. It has been established that in Ukrainian and foreign scientific and applied literature there is no adequate coverage of the issues of using methods of reducing accounts receivables as a source of enterprise's autosanation financing. The author justifies the urgency of solving the remaining problem by the fact that the timely repayment of accounts receivables, liquidation of the overdue part of it is a vital problem for all enterprises, and especially those that are in a state of crisis and need financial resources to carry out autosanation measures.

The author selects out three main directions of increasing the liquidity of accounts receivables (transfer of accounts receivables directly into cash, transfer of accounts receivables into more liquid assets with the aim of their further conversion into cash, reduction of accounts receivables with a simultaneous reduction of the company's liabilities), in accordance with which specific measures to increase the liquidity of accounts receivables are grouped and analyzed, the peculiarities of their application in practice are considered.

The main methods of managing the financial support of autosanation procedures at the expense of reducing the company's accounts receivables considered by the author include factoring, forfeiting, accounting for promissory notes, early repayment of the debt by the debtor, receiving a part of the debtor's liquid assets for the repayment of the accounts receivables, conversion of the accounts receivables into packages of the debtor's shares, bilateral offsetting of the accounts receivables debts, multilateral netting of accounts receivables, transfer of debt to the debtor, assignment of claims and assignment of the contract.

Thus, in the work, the author grouped the sources of financing for the company's autosanation due to the increase in the liquidity of accounts receivables and analyzed them in detail. It is noted that for effective financial support of autosanation procedures due to the reduction of accounts receivables at the enterprise, it is necessary to implement measures aimed at improving the quality of management of accounts receivables of business entities.

**Keywords:** autosanation, enterprise, management, financial support, accounts receivables.

**Вступ.** Для кожного підприємства збільшення або зменшення залишків грошових коштів у касі, на рахунках та інших коштів визначаються рівнем збалансованості грошових потоків. Перевищення вхідного фінансового потоку над вихідним формує позитивну величину чистого грошового потоку та збільшує залишок вільних коштів, і навпаки, перевищення відтоку грошових коштів над їх надходженнями призводить до касових розривів і збільшення потреби в кредиті. При відсутності можливостей щодо кредитування, підприємству загрожує неплатоспроможність [1, с. 92].

Для підприємства, яке перебуває в кризовому стані й грошові потоки якого є розбалансованими, можливості покриття поточних виплат за рахунок поточних надходжень немає і, відповідно, воно не в стані накопичувати достатньо грошових коштів для вчасного погашення кредиторської заборгованості (КЗ). В той же час, як свідчать дослідження [2, с. 10-12], характерною ознакою підприємства-потенційного банкрута є наявність значних сум як кредиторської, так і дебіторської заборгованостей (ДЗ). Це відкриває перспективу погашення КЗ за рахунок ліквідації ДЗ та створює можливість фінансування автосанаційних заходів за рахунок рефінансування ДЗ. Слід зазначити, що погашення кредиторської заборгованості, як правило, відбувається тільки після того, як підприємство зможе перевести свою ДЗ та інші оборотні активи в грошові кошти. Це є свідченням взаємопов'язаності КЗ і ДЗ, має ключове значення для розробки заходів щодо фінансового забезпечення автосанації підприємства. З огляду на вказані факти, необхідно

детально розглянути можливі заходи скорочення ДЗ в контексті уникнення загрози банкрутства і фінансування автосанації підприємства.

Аналіз сучасних зарубіжних і вітчизняних досліджень і публікацій. Ряд питань, які стосуються виявлення, групування, аналізу та використання джерел фінансування санації підприємства за рахунок підвищення ліквідності ДЗ, розглянуті в працях як зарубіжних, так і вітчизняних вчених, зокрема С. Коха, Р. Дюранда, Л. Даї та М. Чанга [3], П.-Р. Мошеля [4], Т. П. Басюк [5], А. Д. Глушко [6], О. О. Єременко [7], Т. В. Лівощко та Ю. Сезоненко [8], О. І. Степаненко та М. Ф. Дубовик [9], О. Філіпчук [10], Р. Шурпенкової та К. Луценко [11], М. О. Данилюка, А. Д. Глушко та інших.

Досить ґрунтовно окремі елементи досліджуваної проблеми розглядали у своїх працях такі українські вчені-економісти, як Л. О. Лігоненко [12], А. М. Поддєрьогін [13], О. О. Терещенко [2]. Аналізуючи роботи цих авторів, автор відзначає, що вони детально аналізують методи підвищення ліквідності ДЗ, проте не акцентують увагу на перспективах їх мобілізації для фінансування санаційних процедур. Таким чином, слід констатувати, що в вітчизняній і зарубіжній науковій та прикладній літературі відсутнє належне висвітлення питань використання методів скорочення дебіторської заборгованості як джерела фінансування автосанаційних процедур на підприємстві.

Необхідно зазначити, що термін «автосанація» – термін, який запроваджується автором, а його сутність полягає у системі заходів фінансового, економічного, виробничого, техніко-технологічного, організаційно-правового, соціального характеру, які необхідно здійснити керівництву, власникам і працівникам підприємства із використанням внутрішніх та зовнішніх джерел фінансування з метою відновлення фінансової стійкості, платоспроможності, ліквідності, прибутковості та конкурентоздатності в довгостроковому періоді [14, с. 84-85]. Досить детально окремі аспекти автосанації, в тому числі тлумачення цього терміну, розкриті в публікаціях автора [14-18].

Формулювання цілей статті. Метою даного дослідження є розкриття особливостей управління фінансовим забезпеченням автосанаційних процедур за рахунок скорочення дебіторської заборгованості підприємства.

Наукова та практична доцільність вирішення такої задачі обумовлена тим, що заходи з рефінансування ДЗ є очевидними пріоритетними джерелами фінансування автосанації, і, відповідно, проводити аналіз особливостей фінансового забезпечення автосанаційних процедур за рахунок скорочення заборгованості варто проводити, на думку автора, саме в контексті оцінки шляхів скорочення ДЗ. Це обумовлено тим, що в сучасних умовах господарювання, коли питома вага ДЗ є вагомою частиною оборотних активів підприємства, а її розмір прямо залежить від умов розрахунків з клієнтами [9, с. 117-118], своєчасне погашення ДЗ, ліквідація простроченої ДЗ є життєво важливою проблемою для усіх підприємств, а особливо тих, які знаходяться в кризовому стані та потребують фінансових ресурсів для здійснення автосанаційних заходів. Більш того, наявність значної простроченої ДЗ на підприємствах, в яких загальна величина ДЗ перевищує суму кредиторської заборгованості, є основною причиною їх неплатоспроможності, усунення якої автоматично ліквідує загрозу їх банкрутства.

**Висвітлення невіршених раніше частин загальної проблеми, якій присвячується стаття.** Дебіторська заборгованість, згідно вітчизняних нормативних актів, являє собою суму заборгованостей юридичних та фізичних осіб, які внаслідок минулих подій заборгували підприємству певні суми грошових коштів, їх еквівалентів або інших активів на певну дату [19, с. 46-50.]. З точки зору впливу на величину грошових потоків, ДЗ – це кредитування покупців (замовників) продукції від моменту відвантаження продукції до зарахування коштів на розрахунковий рахунок організації-продавця, що вказує на тимчасове відволікання з обороту підприємства грошових коштів (засобів) та викликає додаткову потребу в них. Тому важливими резервами зростання величини грошових потоків є зменшення розриву в часі між моментом реалізації

продукції (робіт, послуг) покупцям і їх оплатою, зменшення ризику неповернення ДЗ, проведення заходів зі стягнення та рефінансування ДЗ.

Зазначимо, що заходи зі стягнення та рефінансування ДЗ відносять до заходів із реструктуризації активів, спрямованих на виявлення та мобілізацію джерел фінансування санації. В той же час, використання заходів скорочення ДЗ в контексті фінансового забезпечення автосанаційних заходів на підприємстві не знайшло належного висвітлення в працях науковців та практиків.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** ДЗ, як зазначає А. М. Поддєрьогін, є середньоризиковим активом із середнім рівнем ліквідності [13, с. 188], що, як правило, вимагає певних зусиль для перетворення його в грошові кошти, тим більше в терміновому порядку для проведення автосанаційних заходів. Оскільки фінансові цілі автосанації вимагають зростання ліквідності підприємства, то пропонується розглянути ті джерела фінансування автосанації, які утворюються при підвищенні ліквідності ДЗ. Автор виділяє три основні напрями підвищення ліквідності ДЗ:

- 1) переведення ДЗ безпосередньо в грошові кошти;
- 2) переведення ДЗ в більш ліквідні активи з метою їх подальшого переведення в грошові кошти;
- 3) зменшення ДЗ з одночасним зменшенням зобов'язань підприємства.

Останній напрям роботи не передбачає прямий перехід ДЗ в ліквідну форму, проте його використання стосовно низьколіквідної ДЗ дозволить підвищити ліквідність загальної суми такої заборгованості. Конкретні заходи підвищення ліквідності ДЗ, відповідно до трьох зазначених вище напрямів роботи підприємства, автор вважає за потрібне зобразити для наочності на рис. 1 та розглянути детальніше особливості їх застосування на практиці.



**Рисунок 1. Джерела фінансування санації підприємства за рахунок підвищення ліквідності ДЗ**

Джерело: розроблено автором

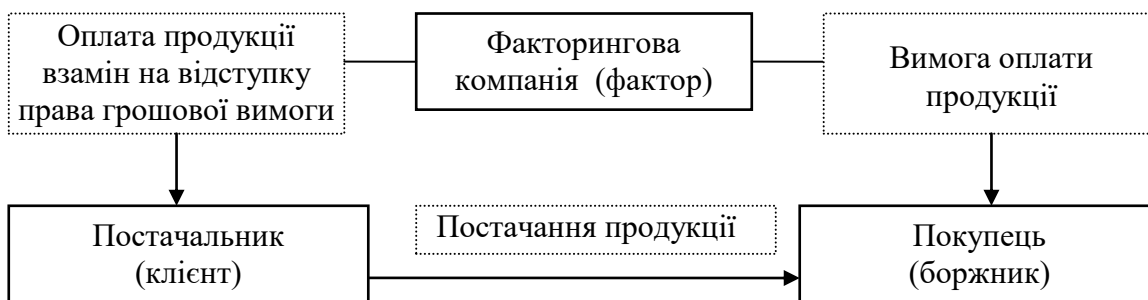
Основними методами рефінансування ДЗ, пропонованими до використання багатьма науковцями та практиками, є факторинг, форфейтинг та облік векселів [2, с. 182-184; 5, с. 120-121; 6; 7, с. 7-8; 10, с. 16-17; 12, с. 392-396]. Розглянемо детально кожен із зазначених методів.

Суть факторингу полягає у фінансуванні під відступлення права грошової вимоги, коли одна сторона (фактор) передає або зобов'язується передати грошові кошти в розпорядження другої сторони (клієнта) за оплату, а клієнт відступає або зобов'язується відступити факторові своє право грошової вимоги до третьої особи (боржника). Згідно законодавства, предметом договору факторингу може бути право грошової вимоги, строк платежу за якою настав (наявна вимога), а також право вимоги, яке виникне в майбутньому (майбутня вимога) [20].

Є декілька етапів реалізації факторингового фінансування, відповідно до яких підприємство:

- 1) постачає товар покупцю на умовах відстрочення платежу;
- 2) поступається факторинговій компанії правом вимоги боргу з постачання;
- 3) отримує фінансування від факторингової компанії (як правило, в межах 80%-90% від суми угоди з дебітором);
- 4) отримує решту коштів від суми угоди з дебітором (після оплати дебітором за поставлений товар факторинговій компанії) за мінусом комісії фактора.

Схема операції факторингу, зображена на рис. 2, дозволяє проаналізувати зміст відносин, що виникають між її учасниками.



**Рисунок 2. Схема операції факторингу**  
Джерело: розроблено автором на основі [15]

Як видно з рис. 2, операція факторингу охоплює широке коло різноманітних відносин, причому юридичну суть зобов'язань за даним договором складає уступка грошової вимоги або цесія, що буде розглянута далі. В той же час, відносини факторингу, які поєднують елементи кредитних договорів та договорів відшкодувального надання фінансових послуг (за виконання операції фактор отримує комісію), мають досить складний характер і не є окремим випадком уступки вимоги.

Оскільки договір факторингу відноситься до підприємницьких (господарських) договорів, то сторонами у договорі факторингу є суб'єкти підприємницької господарської діяльності: фактор і клієнт, причому фактором може виступати банк або інша фінансова установа, яка має право здійснювати подібну фінансову діяльність. Факторингові операції можуть супроводжуватися наданням клієнтам додаткових консультаційних та інформаційних послуг, безпосередньо пов'язаних із предметом договору факторингу.

Відповідно до Конвенції про міжнародний факторинг, прийнятої в 1988 році Міжнародним інститутом уніфікації приватного права, операція вважається факторингом в тому випадку, якщо вона задовольняє хоча б дві вимоги з чотирьох [3; 4; 13, с. 210]:

- наявність кредитування у формі попередньої оплати боргових вимог;
- ведення бухгалтерського обліку заборгованості постачальника;
- інкасація заборгованості постачальника;
- страхування постачальника від кредитного ризику.

Використання факторингу дозволяє підприємству:

- підвищити ліквідність ДЗ;
- отримати додаткове беззаставне фінансування та здійснювати своєчасну оплату зобов'язань за рахунок ліквідації касових розривів та наявності в необхідному обсязі обігових коштів;
- підвищити ефективність управління ДЗ за рахунок спрощення планування грошового обігу, прискорення оборотності ДЗ, посилення контролю за оплатою поточної заборгованості;
- застрахувати ризики, пов'язані з наданням відстрочки платежу покупцям та зменшити втрати в разі затримки платежів покупцями [10, с. 17].

Більш того, в середньо- та довгостроковій перспективі використання факторингу спроможне забезпечити покращення відносин з існуючими покупцями і залучення нових, збільшення товарообігу, збільшення підприємством своєї частки на ринку за рахунок виникнення додаткових можливостей надання покупцям пропозицій щодо гнучких термінів оплати. Договір факторингу не вимагає погодження його умов з дебітором з тієї причини, що є дійсним незалежно від угоди між клієнтом та його боржником про заборону або обмеження передавання грошової вимоги. В той же час, його використання може бути вигідним і для дебітора, оскільки передбачає:

- вигідні умови оплати, що не вимагають вилучення грошових коштів з обігу, як при умові передоплати або оплати за фактом;
- можливість гнучкого планування графіка погашення заборгованості;
- збільшення купівельної спроможності [10, с. 17].

Проаналізовані вище особливості застосування факторингу й відповідні наслідки для підприємства дозволяють констатувати значні перспективи його використання на практиці та спроможність забезпечувати не тільки тактичні завдання автосанації (покращення ліквідності, платоспроможності), а й більш вагомі в стратегічному плані економічні, маркетингові, виробничі цілі [16].

Форфейтинг являє собою фінансову операцію з рефінансування ДЗ стосовно експортного товарного кредиту. Оформляється така операція шляхом індосаменту перехідного векселя (передачі прав за векселем) на користь банківської установи, внаслідок чого товарний кредит перетворюється на банківський. Використання форфейтингу, як методу трансформації комерційного кредиту в банківський, має такі позитивні сторони для підприємства:

- звільняє підприємство-експортера від необхідності стягнення вартості товару з іноземного покупця;
- надає йому змогу терміново отримати кошти шляхом обліку векселів, чим прискорює надходження коштів за товар, що експортується, а значить і оборотність всіх коштів;
- звільняє від ризику неплатежу, валютного ризику та ризиків, пов'язаних із коливанням процентних ставок;
- спрощує документообіг і дає можливість швидкого оформлення вексельних боргових інструментів.

Недоліки аналізованої операції для експортера зводяться до досить високих витрат, які стосуються передачі ризиків форфейтеру. Розглядаючи умови форфейтингової операції, основну увагу слід звертати на механізм погашення, валюту, дисконтування, види форфейтованих документів, банківську гарантію тощо [11].

Облік (дисконтування) векселів – це фінансова операція, згідно якої підприємство продає вексель банку чи іншій фінансовій установі до настання строку виконання зобов'язання за ним за визначеною дисконтною ціною. Така ціна визначається номіналом векселя, терміном погашення та обліковою ставкою банку. Оскільки вексель має статус цінного папера, він може бути предметом купівлі-продажу на фондовому ринку та

використовуватися як засіб платежу. Використання обліку векселів дозволяє підприємству отримати певні гарантії рефінансування товарних кредитів та підвищити ліквідність ДЗ.

Дострокове погашення дебітором заборгованості можливе в результаті пропонування скидок в обмін на прискорення платежів. Використання знижок може бути значно вигідніше для підприємства в порівнянні з рефінансуванням ДЗ, проте цілком залежить від можливостей та бажання кредитора. Дебітори, які можуть отримати знижки, а також розмір знижок визначаються, як правило, індивідуально в кожному конкретному випадку.

Отримання в рахунок погашення ДЗ частини ліквідного майна боржника проводиться при умові, що таке майно дійсно переважає за рівнем ліквідності ДЗ. Дотримання даної умови не є обов'язковим, якщо отримані в результаті угоди цінності можуть бути використані у виробничому процесі підприємства-кредитора.

Конверсію ДЗ у пакети акцій боржника для підприємства, що потребує застосування автосанаційних заходів, доцільно проводити виключно в тих випадках, коли існують реальні перспективи реалізувати такі акції в найближчій перспективі.

Двосторонній взаємозалік ДЗ застосовується у випадку, коли дві компанії заборгували одна одній. Якщо підприємство має певну суму вимог до свого дебітора та одночасно має певну суму зобов'язань перед ним, виникає можливість ліквідувати заборгованості в обсязі, рівному меншій з двох сум. Вимоги, що пред'являються до зарахування, повинні бути однорідними, тобто мати однорідний предмет, яким, як правило, виступають гроші [21, с. 236].

Багатосторонній взаємозалік ДЗ є операцією, спрямованою на одночасне скорочення ДЗ і КЗ, в якій приймає участь три і більше суб'єктів господарювання. Для опису варіанту трьохстороннього взаємозаліку заборгованостей необхідно припустити, що підприємство "А" є дебітором підприємства "С" та одночасно кредитором "В"; підприємство "В" є дебітором "А" та кредитором "С" та, відповідно, підприємство "С" виступає кредитором "А" і має зобов'язання перед "В". В такому випадку слід розглянути зобов'язання та вимоги між трьома підприємствами та провести взаємозаліки (рис. 3), де зовнішній контур, зображений стрілками з літерою "Д", відображає рух ДЗ, а внутрішній контур (стрілки з літерою "К") відображає зворотній рух КЗ.

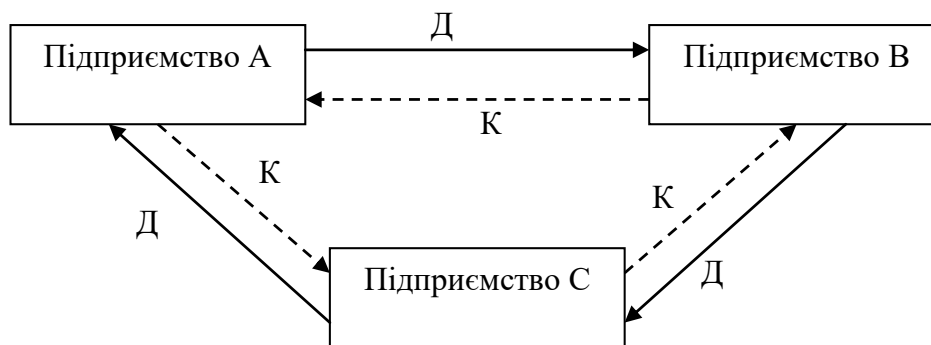


Рисунок 3. Схема руху боргів при трьохсторонньому взаємозаліку заборгованостей  
Джерело: розроблено автором на основі [20]

Розглянута схема взаємозаліку може бути ускладнена при наявності більшої кількості учасників, проте принципові її положення залишаються без змін. У банківській практиці здійснення зарахування взаємної заборгованості у розрахунках між суб'єктами господарювання регламентується розділом ІХ Інструкції про безготівкові розрахунки в Україні в національній валюті [21].

Зменшення ДЗ з одночасним зменшенням КЗ підприємства можна досягти при делегуванні прав у господарських зобов'язаннях. Юридично таку операцію оформляють шляхом зміни сторін угоди, трьома основними способами якої є переказ боргу на

дебітора, уступка вимог та уступка договору (цесія) [21]. Всі зазначені способи зміни сторін угоди відбуваються за участі підприємства, його кредитора та дебітора (крім уступки вимог).

Делегування прав у господарських зобов'язаннях є одним із способів зменшення ДЗ з одночасним зменшенням зобов'язань підприємств і передбачає переказ боргу на дебітора, взаємну уступку вимог та уступку договору (цесію).

Переказ боргу на дебітора. Підприємство-боржник, проводячи автосанаційні процедури, з метою зниження величини заборгованості та отримання можливості маневрування грошовою виручкою в інтересах підприємства, повинен прикласти зусилля до переказу своїх боргових зобов'язань третій стороні, наприклад своєму дебітору. Дана операція, підставою для якої є угода між підприємством-боржником та дебітором, передбачає, що зобов'язання підприємства перед кредитором виконуватиме його дебітор, взамін позбуваючись своїх зобов'язань перед підприємством по сплаті ДЗ.

Відповідно до статті 194 Господарського кодексу України, кредитор може на свій розсуд вирішувати: прийняти чи не прийняти виконання зобов'язання, яке виконане третьою стороною (тобто тією, на яку переведено борг), що визначає необхідність для підприємства-боржника домогтися отримання згоди кредитора на здійснення розглядової операції заздалегідь. Для кредитора дана операція практично не містить ризику, оскільки неналежне виконання зобов'язання третьою особою не звільняє підприємство-боржника від обов'язку виконати зобов'язання. Це пояснюється тим, що, згідно вітчизняного законодавства, в усіх випадках переказу боргу зобов'язана сторона (підприємство-боржник) не вибуває із зобов'язання і залишається повністю відповідальною перед кредитором за виконання, що здійснюється третьою особою [21].

Взаємна уступка вимог передбачає угоду між підприємством та його кредитором, суть якої полягає у наступному: право вимоги ДЗ до дебітора від підприємства (первісного кредитора) безоплатно переходить до його кредитора (набувача вимоги), взамін же підприємство-кредитор поступається своєю вимогою чи частиною вимоги до даного підприємства. В цій господарській операції дебіторська заборгованість господарюючому суб'єкту та заборгованість його кредиторам знижуються, а грошова виручка залишається постійною, що дозволяє використовувати фінансовий потік в інтересах підприємства [8, с. 90]. Одним із варіантів технічної реалізації даної операції є передача кредитором у відповідь на уступку його вимог простого векселя дебітора.

Хоча взаємну уступку вимог можна розглядати як частину угоди щодо взаємозаліку ДЗ, проте суттєва відмінність полягає в тому, що участі в угоді дебітор, як правило, не приймає – домовляються тільки підприємство та його кредитор, оскільки згода боржника на уступку вимоги за законодавством не вимагається. Слід також відзначити той факт, що, на відміну від факторингової операції, уступка вимоги не передбачає ні оплатного придбання вимоги її набувачем у первісного кредитора, ні, відповідно, сплати винагороди первісним кредитором набувачеві вимоги [21].

Уступка договору або цесія передбачає, що в кредитній угоді підприємство-боржник поступається місцем своєму дебітору. Такий варіант зміни сторін угоди оформляється окремою угодою та передбачає згоду всіх учасників.

**Висновок та перспективи подальших досліджень.** Зазначені вище операції, на думку автора, мають перспективи застосування в сучасних умовах, оскільки підприємства в процесі господарської діяльності вступають у контакти з багатьма контрагентами, які часто також пов'язані подібними контактами між собою. Більш активне використання таких операцій можливе в перспективі при умові розвитку клірингових центрів.

Крім окреслених в даному дослідженні, до заходів з управління ДЗ належить також комплекс процедур із примусового стягнення заборгованості, зокрема й за позовом до господарського суду. Оскільки такі операції мають значну тривалість і не дають гарантій повернення коштів, вони не можуть бути реальним джерелом фінансування для підприємства, що потребує термінового застосування автосанаційних заходів. З цієї



причини автор не вважає за доцільне розглядати в роботі питання примусового стягнення заборгованості, проте зазначає, що арбітражний керуючий у рамках процедури автосанації зобов'язаний використовувати подібні операції, особливо, коли інші методи впливу на боржника не дають задовільних результатів.

Таким чином, автором проведено групування джерел фінансування автосанації підприємства за рахунок підвищення ліквідності ДЗ та детально їх проаналізовано. В той же час, для ефективного фінансового забезпечення автосанаційних процедур за рахунок скорочення дебіторської заборгованості на підприємстві необхідно впроваджувати заходи, спрямовані на підвищення якості управління ДЗ, що повинно стати темою подальших наукових досліджень в цьому напрямі.

### **Література**

1. Яцюк О. С. (2013). Методика вибору джерел фінансування санації підприємства та формування програми санаційних заходів. Науковий вісник Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу (серія “Економіка та управління в нафтовій і газовій промисловості”). **1** (7). 91-106.
2. Терещенко О. О. (2004). Антикризове фінансове управління на підприємстві: Монографія. К.: КНЕУ, 2004. – 268 с.
3. Koh S., Durand R. B., Dai L., Chang M. (2015). Financial distress: Lifecycle and corporate restructuring. *Journal of Corporate Finance*. **33**, 19-33. <https://doi.org/10.1016/j.jcorpfin.2015.04.004>
4. Mouchel P.-L. (2022). Has the Financial Stability Board (FSB) Achieved Its Objectives in Practice? Amazon Digital Services LLC – Кdp, 38 p.
5. Басюк Т. П. (2004). Реструктуризація дебіторської заборгованості підприємства. *Фінанси підприємств*. **12**. 115-123.
6. Глушко А. Д. (2018). Управління дебіторською заборгованістю в системі забезпечення ефективної діяльності підприємства. *Ефективна економіка*. **7**. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6464>
7. Єременко О. О. (2003). Можливість застосування договору факторингу при процедурі банкрутства. *Актуальні проблеми економіки*. **4** (22). 7-8.
8. Лівощко Т. В., Сезоненко Ю. (2013). Управління дебіторською та кредиторською заборгованістю промислового підприємства. *Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії*. **4**. 88-93.
9. Степаненко О.І., Дубовик М.Ф. (2022). Аналіз дебіторської заборгованості, її вплив на фінансовий стан та ділову активність підприємства. *Проблеми системного підходу в економіці*. **2** (88). С. 116-125. <https://doi.org/10.32782/2520-2200/2022-2-17>.
10. Філіпчук О. (2005). Факторинг як фінансовий інструмент та головний чинник розвитку бізнесу. *Фінансовий ринок України*. 2005. **1** (5). С. 16-17.
11. Шурпенкова Р., Луценко К. (2022). Теоретичні аспекти та методичні підходи до обліку розрахунків з дебіторами. *Економіка та суспільство*. **43**. <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-43-24>
12. Лігоненко Л. О. (2001). Антикризове управління підприємством: теоретико-методологічні засади та практичний інструментарій. К.: КНТЕУ, 580 с.
13. Поддєрьогін А. М. та ін. (2000). *Фінанси підприємств: Підручник*. 3-тє вид., перероб. та доп. К.: КНЕУ, 460 с.
14. Яцюк О. С., Твердохліб І. О. (2013). Необхідність, мета та послідовність планування автосанації підприємства. *Економічний аналіз: зб. наук. праць*. **12** (4). 185-188.
15. Яцюк О. С. (2023). Автосанація підприємства: історико-філософський генезис. *Науковий вісник Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу (серія “Економіка та управління в нафтовій і газовій промисловості”)*. Вип. **1** (27). Івано-Франківськ: ІФНТУНГ. С. 76-89. [https://doi.org/10.31471/2409-0948-2023-1\(27\)-76-89](https://doi.org/10.31471/2409-0948-2023-1(27)-76-89)

16. Яцюк О. С. (2023). Потенціал фінансування автосанації підприємства як основний структурний елемент його автосанаційної спроможності. Науковий вісник Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу (серія “Економіка та управління в нафтовій і газовій промисловості”). 2 (28). 85-95. [https://doi.org/10.31471/2409-0948-2023-2\(28\)-85-95](https://doi.org/10.31471/2409-0948-2023-2(28)-85-95)

17. Яцюк О. С. (2022). Автосанація як технологія управління адаптацією підприємства до змін в його оточенні. Розвиток суб’єктів економічної діяльності в сучасних умовах господарювання: матеріали всеукр. наук.-практ. конф. (з міжнар. участю). Харків: ХНУМГ ім. О. М. Бекетова. 103-105.

18. Yatsyuk O. S. (2022). Autosanation of the enterprise using the resources of international grant programs and government business support programs. «Сучасна фінансова політика України: проблеми та перспективи»: матеріали X Всеукраїнської науково-практичної конференції. Київ: Київський університет імені Бориса Грінченка. 121-124.

19. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 “Дебіторська заборгованість”. Затверджено наказом Міністерства фінансів України від 08 жовтня 1999 року № 237. З наступними змінами і доповненнями. (2004). 27 положень (стандартів) бухгалтерського обліку. К.: КНТ, 116 с.

20. Цивільний кодекс України № 435-IV. З подальшими змінами (2003). Відомості Верховної Ради (ВВР). 40-44. Ст. 356.

21. Науково-практичний коментар Господарського кодексу України. (2004). За заг. ред. В. К. Мамутова. К.: Юрінком Інтер, 440 с.

### References

1. Yatsiuk O. S. (2013). Metodyka vyboru dzherel finansuvannia sanatsii pidpryiemstva ta formuvannia prohramy sanatsiinykh zakhodiv. Naukovyi visnyk Ivano-Frankivskoho natsionalnoho tekhnichnoho universytetu nafty i hazu (seriia “Ekonomika ta upravlinnia v naftovii i hazovii promyslovosti”). 1 (7). 91-106.

2. Tereshchenko O. O. (2004). Antykryzove finansove upravlinnia na pidpryiemstvi: Monohrafiia. K.: KNEU, 2004. – 268 s.

3. Koh S., Durand R. B., Dai L., Chang M. (2015). Financial distress: Lifecycle and corporate restructuring. Journal of Corporate Finance. 33, 19-33. <https://doi.org/10.1016/j.jcorpfin.2015.04.004>

4. Mouchel P.-L. (2022). Has the Financial Stability Board (FSB) Achieved Its Objectives in Practice? Amazon Digital Services LLC – Kdp, 38 p.

5. Basiuk T. P. (2004). Restrukturyzatsiia debitorskoï zaborhovanosti pidpryiemstva. Finansy pidpryiemstv. 12. 115-123.

6. Hlushko A. D. (2018). Upravlinnia debitorskoïu zaborhovanistiï v systemi zabezpechennia efektyvnoi diialnosti pidpryiemstva. Efektyvna ekonomika. 7. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6464>

7. Yeremenko O. O. (2003). Mozhlyvist zastosuvannia dohovoru faktorynhu pry protseduri bankrutstva. Aktualni problemy ekonomiky. 4 (22). 7-8.

8. Livoshko T. V., Sezonenko Yu. (2013). Upravlinnia debitorskoïu ta kredytorskoïu zaborhovanistiï promyslovoho pidpryiemstva. Ekonomichnyi visnyk Zaporizkoï derzhavnoi inzhenernoi akademii. 4. 88-93.

9. Novikova N. M. (2005). Strukturno-lohichna model upravlinnia debitorskoïu zaborhovanistiï. Aktualni problemy ekonomiky. 1 (43). S. 75-82.

10. Filipchuk O. (2005). Faktorynh yak finansovyi instrument ta holovnyi chynnyk rozvytku biznesu. Finansovyi rynek Ukrainy. 1 (5). S. 16-17.

11. Shurpenkova R., Lutsenko K. (2022). Teoretychni aspekty ta metodychni pidkhody do obliku rozrakhunkiv z debitoramy. Ekonomika ta suspilstvo. 43. <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-43-24>

12. Lihonenko L. O. (2001). Antykryzove upravlinnia pidpriemstvom: teoretyko-metodolohichni zasady ta praktychnyi instrumentarii. K.: KNTEU, 580 s.
13. Poddierohin A. M. ta in. (2000). Finansy pidpriemstv: Pidruchnyk. 3-tie vyd., pererob. ta dop. K.: KNEU, 460 s.
14. Yatsiuk O. S., Tverdokhlib I. O. (2013). Neobkhdnist, meta ta poslidovnist planuvannia avtosanatsii pidpriemstva. Ekonomichniy analiz: zb. nauk. prats. 12 (4). 185-188.
15. Yatsiuk O. S. (2023). Avtosanatsiia pidpriemstva: istoryko-filosofskyi henezys. Naukovyi visnyk Ivano-Frankivskoho natsionalnoho tekhnichnoho universytetu nafty i hazu (seriia "Ekonomika ta upravlinnia v naftovii i hazovii promyslovosti"). Vyp. 1 (27). Ivano-Frankivsk: IFNTUNH. S. 76-89. [https://doi.org/10.31471/2409-0948-2023-1\(27\)-76-89](https://doi.org/10.31471/2409-0948-2023-1(27)-76-89)
16. Yatsiuk O. S. (2023). Potentsial finansuvannia avtosanatsii pidpriemstva yak osnovnyi strukturnyi element yoho avtosanatsiinoi spromozhnosti. Naukovyi visnyk Ivano-Frankivskoho natsionalnoho tekhnichnoho universytetu nafty i hazu (seriia "Ekonomika ta upravlinnia v naftovii i hazovii promyslovosti"). 2 (28). 85-95. [https://doi.org/10.31471/2409-0948-2023-2\(28\)-85-95](https://doi.org/10.31471/2409-0948-2023-2(28)-85-95)
17. Yatsiuk O. S. (2022). Avtosanatsiia yak tekhnolohiia upravlinnia adaptatsiieiu pidpriemstva do zmin v yoho otocenni. Rozvytok subiektiv ekonomichnoi diialnosti v suchasnykh umovakh hospodariuvannia: materialy vseukr. nauk.-prakt. konf. (z mizhnar. uchastiu). Kharkiv: KhNUMH im. O. M. Beketova. 103-105.
18. Yatsyuk O. S. (2022). Autosanation of the enterprise using the resources of international grant programs and government business support programs. «Suchasna finansova polityka Ukrainy: problemy ta perspektyvy»: materialy Kh Vseukrainskoi naukovo-praktychnoi konferentsii. Kyiv: Kyivskiy universytet imeni Borysa Hrinchenka. 121-124.
19. Polozhennia (standart) bukhhalterskoho obliku 10 "Debitorska zaborhovanist". Zatverdzheno nakazom Ministerstva finansiv Ukrainy vid 08 zhovtnia 1999 roku № 237. Z nastupnymy zminamy i dopovnenniamy. (2004). 27 polozhen (standartiv) bukhhalterskoho obliku. K.: KNT, 116 s.
20. Tsyvilnyi kodeks Ukrainy № 435-IV. Z podalshymy zminamy (2003). Vidomosti Verkhovnoi Rady (VVR). 40-44. St. 356.
21. Naukovo-praktychnyi komentar Hospodarskoho kodeksu Ukrainy. (2004). Za zah. red. V. K. Mamutova. K.: Yurinkom Inter, 440 s.