

систем. Оскільки на підприємствах переважна більшість процесів автоматизовані, то будь-який збій може призвести до великих збитків.

Висновок. Отже, із впровадженням автоматизованих облікових систем на підприємстві, бухгалтери та управлінці отримують численні переваги. Для того, щоб це не було проблематичним, на підприємстві потрібно створити ефективну автоматизовану облікову систему з найменшими витратами, підібрати та навчити персонал роботи з цією системою, запровадити оптимальну облікову систему для підприємства та вибрати структуру комп'ютерної бухгалтерії для того, щоб ефективно забезпечити економічну безпеку на підприємстві.

1. Абалкин Л. Экономическая безопасность России: угрозы и их отражение / Леонид Абалкин // Вопросы экономики. – 1994. – № 12. – С. 4–13.

2. Економіка підприємства: підручник / [за заг. ред. проф. С.Ф. Покропивного]. – 2-ге вид., перероб. та доп. – К.: КНЕУ, 2001. – 528 с.

3. Івахненко С.В. Інформаційні технології в організації бухгалтерсько-го обліку та аудиту: навч. посібник / С.В. Івахненко. – 4-те вид., випр. і доп. – К.: Знання, 2008. – 343 с.

4. Ковальов Д. Економічна безпека підприємства / Д. Ковальов, Т. Сухорукова // Економіка України. – 1998. – С. 48–52.



УДК 330.142.26+658.4

Р.С. Сорока

ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ СТИМУЛЮВАННЯ ДОСТРОКОВОЇ ОПЛАТИ У ФОРМУВАННІ ЕФЕКТИВНОГО МЕХАНІЗМУ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Визначено необхідність та послідовність дострокового погашення дебіторської заборгованості торговельних підприємств. Для стимулювання дострокової оплати шляхом надання знижок на договірну ціну запропоновано методичку визначення критичного розміру знижки, яку доцільно надати клієнтам з урахуванням впливу інфляції і зменшення фінансових затрат на підтримку джерел фінансування дебіторської заборгованості при скороченні строку її погашення.

Ключові слова: дебіторська заборгованість, дострокова оплата, знижка, торговельне підприємство.



Определена необходимость и последовательность досрочного погашения дебиторской задолженности торговых предприятий. Для стимулирования досрочной оплаты путем предоставления скидок к договорной цене предложена методика определения критического размера скидки, которую целесообразно предоставить клиентам с учетом влияния инфляции и уменьшения финансовых затрат на поддержку источников финансирования дебиторской задолженности при сокращении срока ее погашения.

Ключевые слова: дебиторская задолженность, досрочная оплата, скидка, торговое предприятие.



The need for consistency and early repayment of receivables trading enterprises. To encourage early payment by giving discounts on the price contract, the method of identifying the critical size of the discounts, which should provide customers with a view of the impact of inflation and reduced financial costs to support financing of receivables while reducing the term of repayment.

Key words: accounts receivable, prepayment, discount, commercial enterprise.



Постановка проблеми. Результати аналізу засвідчили, що більшість підприємств не приділяють значної уваги дебіторській заборгованості, яка нерідко складає значну частку в структурі оборотних активів підприємства – її рівень може суттєво коливатися, але, як правило, становить не менше 20–30%. Оскільки дебіторська заборгованість є заборгованістю підприємств, організацій, осіб та держави даному підприємству, то за своїм економічним змістом вона є іммобілізацією, тобто вилучення із господарського обороту власного оборотного капіталу підприємства.

Природно, що цей процес супроводжується непрямими втратами в доходах підприємства, економічний зміст яких полягає в таких аспектах:

- чим триваліший період погашення дебіторської заборгованості, тим менший дохід від капіталу, вкладеного в дебіторів. Це – наслідок основного принципу діяльності підприємства: капітал, вкладений в активи, повинен приносити прибуток, який за інших рівних умов, тим вищий, чим вища оборотність;

- в умовах інфляції будь-яка відстрочка платежів автоматично приводить до зниження вартості реалізованих товарів, тобто грошові кошти, які повертаються боржниками певною мірою знецінюються;

- дебіторська заборгованість є одним із видів активів торговельного підприємства, для фінансування якого необхідне відповідне джерело. Оскільки будь-які ресурси в ринковій економіці мають свою

ціну, то підтримання певного рівня дебіторської заборгованості пов'язане з відповідними затратами. Це загрожує його фінансовій безпеці та вимагає розроблення і впровадження фінансових заходів щодо пришвидшення погашення дебіторської заборгованості.

Стан дослідження. Окремі аспекти щодо дослідження суті, класифікації дебіторської заборгованості та управління нею висвітлені у працях низки українських [1–6] та російських економістів [7–8]. Разом з тим залишаються недослідженими аспекти щодо оцінки ефективності кредитної політики підприємства та методики визначення критичного розміру знижки, яку доцільно надати клієнтам для стимулювання дострокової оплати дебіторської заборгованості.

Метою дослідження є визначення основних методів стимулювання дострокової оплати як одного з визначальних факторів формування ефективного механізму економічного забезпечення підприємства із урахуванням умов трансформаційної економіки та специфіки торгівельної галузі. Стимулювання дострокової оплати боргів покупцями дозволяє підприємству пришвидшити кругооборот інвестованих ресурсів та забезпечити фінансову стійкість та безпеку суб'єктів підприємництва.

Виклад основних положень. Враховуючи те, що в загальній сумі дебіторської заборгованості на розрахунки з покупцями припадає 80–90%, управління дебіторською заборгованістю в торговельних підприємствах насамперед пов'язано з оптимізацією розміру і забезпеченням інкасації заборгованості покупців за розрахунками за реалізовану продукцію [9, с. 140]. Тобто, політика управління дебіторською заборгованістю торговельного підприємства за своїм економічним змістом є його кредитною політикою стосовно покупців товарів, яка направлена на розширення обсягу товарообороту та полягає в оптимізації загального розміру цієї заборгованості і забезпечення своєчасної її інкасації [9, с. 140].

Вихідним етапом розроблення політики управління дебіторською заборгованістю є визначення умов продажу товарів: у кредит чи за попередньою оплатою. Адже управління дебіторською заборгованістю насамперед пов'язане з вибором між прибутком від збільшення товарообороту, прискоренням оборотності, спричинених кредитною політикою, і витратами, пов'язаними з проведенням цієї політики. Працівники, котрі пов'язані з реалізацією товарів, можуть здійснювати вплив на прибутковість і обсяг дебіторської заборгованості, користуючись доступними інструментами (табл. 1), які застосовуються для стимулювання додаткових обсягів продажу. Елементи вказаного підходу наведені в зарубіжній літературі [10–12].

**Інструменти, які використовуються
для стимулювання додаткових обсягів продажу**

Склад інструментів	Основні особливості	
	позитивні	негативні
Надання товарного кредиту	Збільшення привабливості умов продаж – продавець отримує додатковий дохід від процентів	Збільшуються витрати з обслуговування боргу та інкасації, втрати в різниці від отриманого проценту і вартістю залучених нових ресурсів, а також ймовірність виникнення безнадійних боргів
Відстрочка платежу	Підвищення обсягів товарообороту і збільшення маси прибутку	Підприємство починає нести певні витрати, а саме: витрати від невикористання ресурсів, які іммобілізовані в дебіторську заборгованість (витрати, пов'язані з проведенням інкасаційної політики, збільшення ймовірності виникнення безнадійних боргів через збільшення відстрочки платежу)
Знижка на товари	Підвищення обсягів товарообороту	Негативний ефект пов'язаний з витратами від надання знижки, а також витратами, внаслідок проведення інкасаційної політики
Знижка за оплату в строк, або часова знижка	Покупець має пряму вигоду від зменшення витрат на придбання товарів, а продавець отримує непряму вигоду у зв'язку з прискоренням коштів, які вкладені в дебіторську заборгованість. Крім того, позитивні ефекти надання такої знижки наступні: збільшення обсягів товарообороту, зменшення втрат внаслідок безнадійних боргів, оскільки стимулюється швидка оплата	Негативний ефект полягає у витратах від надання знижки

Одним із найпрогресивніших інструментів стимулювання збуту є використання знижки за оплату в строк, що надається у випадку здійснення оплати в рамках строку дії знижки або раніше настання стандартного строку оплати. Метою надання цієї знижки є спонукання покупця оплатити рахунок до закінчення обумовленого строку платежу.

Так, в західній практиці у цих випадках використовують запис типу «d/k netto n», який означає, що:

- покупець отримує знижку в розмірі d% у випадку оплати рахунку протягом К днів з початку періоду кредитування (наприклад, з моменту отримання товару);
- покупець сплачує повну вартість товару, якщо оплата здійснюється в період з (К+1)-го по n-й день кредитного періоду;
- у разі несплати протягом n днів покупець буде вимушений додатково сплатити неустойку, величина якої змінюється в залежності від моменту сплати.

На практиці фінансовий менеджер може змінювати не тільки величину знижки, але і часовий період, в рамках якого її можна використати. Однак найбільш суттєвим є величина знижки, яка може встановлюватись різними способами, які повинні враховувати вплив інфляції і скорочення витрат на підтримку джерел фінансування дебіторської заборгованості.

В основу розрахунків непрямих доходів і втрат та визначення допустимого рівня знижки, яку можна запропонувати клієнтам, покладено підходи, які ґрунтуються на врахуванні динаміки падіння купівельної спроможності грошової одиниці. Основними показниками для цих розрахунків є індекс цін (I_p) і коефіцієнт падіння купівельної спроможності грошової одиниці (К пкс):

$$K_{пкс} = \frac{1}{I_p} \text{ або } K_{пкс} = \frac{1}{(1+\frac{P}{30})^n}, \quad (1)$$

де P – величина приросту інфляції за місяць;
n – кількість днів у періоді, що розглядається.

Якщо сума договору про оплату товарів дорівнює S, то реальна сума оплати в кінці договірної періоду (S_t) з урахуванням купівельної спроможності грошей буде менша і становитиме:

$$S_t = \frac{S}{I_p} = S \cdot \bar{I} \cdot K_{пкс}.$$

Втрату виручки продавця можна представити у вигляді:

$$\Delta S_t = S - S \cdot \bar{I} \cdot K_{пкс} = S \cdot \bar{I} \cdot (1 - K_{пкс}) \quad (2).$$

Так, якщо ціни за період з моменту поставки до моменту платежу зросли, припустимо, на 10% ($K_{пкс} = 1 : 1,1 = 0,909$), то кожна тисяча гривень, отримана в момент платежу за своєю купівельною спроможністю дорівнює 909 грн. на момент відвантаження товарів, тобто непряма втрата від інфляції складає 91 грн. на кожну тисячу ($\Delta St = 1000 \text{ грн. } \bar{I} (1-0,909) = 91 \text{ грн.}$). Звичайно, що скорочуючи період погашення дебіторської заборгованості, можна зменшити величину економічних втрат, котра залежить від рівня інфляції і кількості днів, на яке скорочується період погашення дебіторської заборгованості.

При скороченні строків оплати виручку (S_d) можна представити у вигляді:

$$S_d = S \bar{I} K_{пксд}, \quad (3)$$

де S_d – сума оплати при скороченні строків оплати;

$K_{пксд}$ – коефіцієнт падіння купівельної спроможності на момент дострокової оплати.

Втрата виручки продавця розраховується аналогічно:

$$\Delta S_d = S - S_d = S - S \bar{I} K_{пксд} = S \bar{I} (1 - K_{пксд}). \quad (4)$$

Стан рівноваги (критична точка) досягається в тому випадку, коли втрата виторгу продавця від інфляції за довший договірний період дорівнюватиме сумі втрат від інфляції за більш короткий період дострокової оплати і наданої знижки. Якщо через α позначити величину відносної знижки, то умову рівноваги можна записати у вигляді: $\Delta St = \Delta S_d + S \bar{I} \alpha$.

Після підстановки значень ΔSt і ΔS_d та нескладних перетворень отримаємо умову рівноваги в загальному вигляді: $K_{пкс} = K_{пксд} - \alpha$.

Для отримання позитивного ефекту при наданні знижки на договірні ціни повинна дотримуватись умова: $K_{пкс} < (K_{пксд} - \alpha)$.

Для практичного використання умова рівноваги представляється у вигляді:

$$K_{пксд} - K_{пкс} = \alpha. \quad (5)$$

У даному виразі коефіцієнт α відповідає критичній величині відносної знижки на договірні ціни. При наданні критичної величини відносної знижки продавець отримує позитивний ефект тільки за рахунок скорочення строків оплати, а в грошовому виразі позитивний ефект дорівнює нулю. Щоб отримати позитивний ефект у грошовому вираженні, величина відносної знижки, яка надається, повинна бути менша критичної.

Для зручності використання розглянутої методики в практичних цілях ми розраховували значення коефіцієнта падіння купівельної спроможності гривні в залежності від різних значень темпів інфляції і тривалості періоду (табл. 2).

Таблиця 2

Динаміка коефіцієнта падіння купівельної спроможності гривні (в сотих одиницях)

Тривалість, періоду, дні	Темп інфляції, % в рік / в день																			
	3%	4%	5%	6%	7%	8%	9%	10%	11%	12%	13%	14%	15%	16%	17%	18%	19%	20%		
	0,0083%	0,011%	0,014%	0,017%	0,019%	0,022%	0,025%	0,028%	0,031%	0,033%	0,036%	0,039%	0,042%	0,044%	0,047%	0,05%	0,053%	0,056%		
5	1,000	0,999	0,999	0,999	0,999	0,999	0,999	0,999	0,998	0,998	0,998	0,998	0,998	0,998	0,998	0,998	0,997	0,997	0,997	
10	0,999	0,999	0,999	0,998	0,998	0,998	0,998	0,997	0,997	0,997	0,996	0,996	0,996	0,996	0,995	0,995	0,995	0,994	0,994	
15	0,999	0,998	0,998	0,997	0,997	0,997	0,996	0,996	0,995	0,995	0,995	0,994	0,994	0,993	0,993	0,993	0,992	0,992	0,992	
20	0,998	0,998	0,997	0,997	0,996	0,996	0,995	0,994	0,994	0,993	0,993	0,992	0,992	0,991	0,991	0,990	0,989	0,989	0,989	
25	0,998	0,997	0,997	0,996	0,995	0,995	0,994	0,993	0,992	0,992	0,991	0,990	0,990	0,989	0,988	0,988	0,987	0,986	0,986	
30	0,998	0,997	0,996	0,995	0,994	0,993	0,991	0,990	0,989	0,989	0,988	0,987	0,986	0,985	0,984	0,983	0,982	0,981	0,981	
35	0,997	0,996	0,995	0,994	0,993	0,992	0,991	0,990	0,989	0,989	0,988	0,987	0,986	0,985	0,984	0,983	0,982	0,981	0,981	
40	0,997	0,995	0,994	0,993	0,992	0,991	0,990	0,989	0,988	0,987	0,986	0,985	0,983	0,983	0,981	0,980	0,979	0,978	0,978	
45	0,996	0,995	0,994	0,992	0,991	0,990	0,989	0,988	0,987	0,986	0,985	0,984	0,983	0,981	0,980	0,979	0,978	0,976	0,975	
50	0,996	0,995	0,993	0,992	0,991	0,989	0,988	0,988	0,986	0,985	0,984	0,982	0,981	0,979	0,978	0,977	0,975	0,974	0,972	
55	0,995	0,994	0,992	0,991	0,990	0,988	0,986	0,985	0,983	0,982	0,980	0,979	0,977	0,976	0,974	0,972	0,970	0,969	0,967	
60	0,995	0,993	0,992	0,990	0,989	0,987	0,985	0,985	0,983	0,982	0,980	0,979	0,977	0,975	0,974	0,972	0,970	0,969	0,967	
65	0,995	0,993	0,991	0,989	0,988	0,986	0,984	0,982	0,980	0,979	0,977	0,975	0,973	0,972	0,970	0,968	0,966	0,964	0,964	
70	0,994	0,992	0,990	0,988	0,987	0,985	0,983	0,981	0,979	0,977	0,975	0,973	0,971	0,970	0,968	0,966	0,964	0,962	0,962	
75	0,994	0,992	0,990	0,987	0,986	0,984	0,981	0,979	0,977	0,976	0,973	0,971	0,969	0,968	0,965	0,963	0,961	0,959	0,959	
80	0,993	0,991	0,989	0,986	0,985	0,983	0,980	0,978	0,976	0,974	0,972	0,969	0,967	0,965	0,963	0,961	0,958	0,956	0,956	
85	0,993	0,991	0,988	0,986	0,984	0,981	0,979	0,976	0,974	0,972	0,970	0,967	0,965	0,963	0,961	0,958	0,956	0,954	0,954	
90	0,993	0,990	0,987	0,985	0,983	0,980	0,978	0,975	0,972	0,971	0,968	0,966	0,963	0,961	0,959	0,956	0,953	0,951	0,951	
95	0,992	0,990	0,987	0,984	0,982	0,979	0,977	0,974	0,971	0,969	0,966	0,964	0,961	0,959	0,956	0,954	0,951	0,948	0,948	
100	0,992	0,989	0,986	0,983	0,981	0,978	0,975	0,972	0,969	0,968	0,965	0,962	0,959	0,957	0,954	0,951	0,948	0,946	0,946	

Кожний елемент таблиці розраховується за наступним алгоритмом:

$$a_{ij} = \left(\frac{1}{1 + p_j} \right)^i, \quad (6)$$

де p_j – j -й щоденний темп інфляції в сотих одиницях;

i – тривалість періоду погашення дебіторської заборгованості в днях.

Економічна інтерпретація елементів матриці достатньо проста і очевидна. Так, елемент матриці $a_{2/10} = 0,997$ означає, що при рості цін на 12% в рік упродовж десяти днів купівельна спроможність однієї гривні зменшиться приблизно до 0,997 грн.

За допомогою розрахованих коефіцієнтів падіння купівельної спроможності гривні можна легко виконувати аналітичні розрахунки. Так, якщо темп інфляції прогнозується на рівні 20% в місяць, або 0,056% в день, скорочення фактичного строку погашення дебіторської заборгованості з шестидесяти до тридцяти днів приведе до зниження втрат тільки від негативного впливу інфляції на 16 грн. з кожної тисячі: зниження втрат = $(0,967 - 0,983) \cdot 1000 = 16$ грн. Таким чином, підприємство може надати до 1,5% знижки своїм клієнтам, щоб добитися скорочення строку розрахунків, тим самим отримуючи економічний ефект.

Крім того, при визначенні граничного розміру знижки на товари слід враховувати й інші складові економічного ефекту, а саме: зменшення фінансових затрат при скороченні строку погашення дебіторської заборгованості. Це пов'язано із тим, що при більш швидкому надходженні реальних грошових коштів на поточний рахунок такий порядок встановлення знижок дозволяє отримати додатковий дохід від їх багатократного інвестування. Це реалізується, якщо у підприємства немає проблем з грошовими коштами на поточні потреби. Якщо ж у підприємства є проблеми з фінансуванням поточних витрат і підтриманням відносно більш високого рівня дебіторської заборгованості, то необхідне залучення додаткових джерел фінансування, наприклад, кредитів банків, що передбачає додаткові фінансові затрати. Витрати підприємства, пов'язані з виплатою процентів за банківський кредит (В), складають:

$$B = C \cdot K / 100\% \cdot 360, \quad (7)$$

де C – банківська ставка за кредит, %;

K – кількість днів, на яке скорочується період оборотності дебіторської заборгованості.

Так, якщо банківська процентна ставка складає 23% річних, то за тридцять додаткових днів (60–30) за кожну тисячу гривень кредиту

необхідно було б заплатити: $V = 1000 \text{ грн.} \cdot 23\% \cdot 30 \text{ днів} / 100\% \cdot 360 \text{ днів} = 19,2 \text{ грн.}$

Таким чином, скорочення загальних втрат склало б 35,2 грн. з кожної тисячі, або 3,52%. За цих умов можна сміливо давати знижку до 3,5% (максимум), для того щоб добитися скорочення періоду погашення дебіторської заборгованості.

Безперечно, що використання даної методики найдоцільніше при застосуванні імітаційних розрахунків, використовуючи різні варіанти прогнозних величин темпу інфляції, банківської процентної ставки і кількості днів скорочення періоду погашення дебіторської заборгованості. Надаючи різні ймовірності значенням цих показників при різних варіантах розвитку подій, легко визначити середню величину економії від скорочення витрат, а відповідно, і орієнтовну величину знижки, яку можна запропонувати клієнтам.

Так, на прикладі фінансової звітності торговельних підприємств системи Городоцької РСС Львівської ОСС нами розрахована прогнозна величина знижки, яку доцільно запропонувати своїм клієнтам для скорочення періоду погашення дебіторської заборгованості. Середній період погашення становить 45 днів. За даними експертних оцінок, складено наступні сценарії можливого розвитку економічної ситуації Городоцької РСС (табл. 3).

Таблиця 3

Сценарії економічного розвитку Городоцької РСС

Показники	Сценарії		
	песимістичний	найімовірніший	оптимістичний
Річний темп інфляції (P; \bar{I} 360), %	11,0	9,0	7,0
Прогнозоване скорочення періоду погашення (K), дні	3	5	10
Банківська процентна ставка (C), %	27	23	20
Ймовірність сценарію	0,2	0,5	0,3
Непрямі доходи (грн. на 1 тис. грн.): від скорочення періоду погашення заборгованості від невикористання кредиту	1	2	2
	2,25	3,19	5,56
	разом	3,25	5,19

Розрахунок непрямих доходів здійснено за наведеними алгоритмами з використанням даних табл. 2.

Так, для першого сценарію:

зниження втрат у зв'язку із скороченням періоду погашення дебіторської заборгованості: $0,996 - 0,995 = 0,001$ або 1 грн. з тисячі;

економія від невикористання додаткового кредиту банку:

$1000 \text{ ₴} \cdot 27\% \text{ ₴} \cdot 3 / 100\% \text{ ₴} \cdot 360 = 2,25$ грн. з тисячі.

Аналогічно розраховуються непрямі доходи і за іншими сценаріями.

З урахуванням ймовірності настання всіх сценаріїв середній розмір непрямих доходів (Ес) дорівнює:

$Ес = 3,25 \text{ ₴} \cdot 0,2 + 5,19 \text{ ₴} \cdot 0,5 + 7,56 \text{ ₴} \cdot 0,3 = 5,51$ грн. з 1 тис. грн. ціни укладеної угоди.

Таким чином, підприємству доцільно встановити знижку для своїх постійних клієнтів у розмірі до 0,5% від суми контракту.

Використання знижки протягом 2009 р. в Городоцькій РСС в розмірі 0,5% до вартості замовлення за оплату упродовж 10 днів з моменту поставки товарів привело до розширення товарообороту і більш високої частки прибутку; до збільшення притоку грошей при гострому дефіциті грошових коштів та дозволило отримати економічний ефект у розмірі 1000 грн. протягом року (вартість товарів, які були оплачені з урахуванням знижки в 2009 р. склала 200 тис. грн., а економічний ефект – 200 тис. грн. $\text{₴} \cdot 0,5\% / 100\% = 1000$ грн.).

Необхідно також враховувати, що за інших однакових умов знижкам за дострокову оплату повинна надаватися перевага перед штрафами за прострочену заборгованість, до того ж знижки є більш доцільними, оскільки заохочення завжди діють краще, ніж покарання.

Висновки. Розглянута методика проста в реалізації і може бути ефективно використана в прогнозних розрахунках. Подібні розрахунки повинні носити систематичний характер з періодичністю, яка визначається динамікою економічної ситуації.

Перспектива подальших досліджень у даній галузі полягає у розробці комплексної політики управління дебіторською заборгованістю.

1. Білик М.Д. Управління дебіторською заборгованістю підприємств / М.Д. Білик // Фінанси України. – 2003. – № 12. – С. 24–36.

2. Бочарников А. Управление дебиторской задолженностью в условиях неплатежей / А. Бочарников, Я. Леонов // БизнесИнформ. – 1998. – № 23–24. – С. 91–95.

3. Заїка І.П. Оцінка дебіторської заборгованості як етап в управлінні фінансовими ресурсами підприємства / І.П. Заїка // Економіка АПК. – 2000. – № 11. – С. 83–86.
4. Карбовник А.М. Деякі аспекти управління дебіторською заборгованістю та їх вплив на джерела формування оборотних активів / А.М. Карбовник // Фінанси України. – 2001. – № 9. – С. 92–97.
5. Ковальчук Т.М. Оперативний аналіз поточної дебіторської заборгованості в управлінні активами / Т.М. Ковальчук // Економіка АПК. – 2000. – № 11. – С. 43–48.
6. Маслов С.І. Управління дебіторською заборгованістю та її прогнозування / С.І. Маслов // Фінанси України. – 1999. – № 2. – С. 23–33.
7. Дебиторский контроль / пер. с англ. – М.: ИКК «Дена», 1993. – 48 с.
8. Ковалев В.В. Анализ и управление дебиторской задолженностью / В.В. Ковалев // Бухгалтерский учет. – 1995. – № 10. – С. 37–42.
9. Бланк И.А. Финансовый менеджмент: учебный курс / И.А. Бланк. – К.: Ника-Центр, Эльга, 2001. – 528 с.
10. Brigham E.F., Gapenski L.C. Intermediate Financial Management. – The Dryden Press, 1985.
11. Firth M. Management of Working Capital. – The MacMillan Press Ltd., 1976.
12. Hampton I. Financial Decision Making (Concepts, problems and cases). – Prentice-Hall International Inc., 1989.



УДК 336.645.650.3.330

І.І. Стеців

СИСТЕМА ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТА МІСЦЕ КОНТРОЛЮ У ЇЇ ФУНКЦІОНУВАННІ ЯК ЗАПОРУКА ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ СУБ'ЄКТА ЕКОНОМІКИ

Досліджено проблематику термінології, характеристики категорій інвестиційної діяльності та підходи до її системного визначення. Запропоновано загальну схему системи інвестиційної діяльності як основи для контролю її функціонування і дотримання рівня економічної безпеки.

Ключові слова: система інвестиційної діяльності, суб'єкти, об'єкти, джерела фінансування, економічний контроль, контрольна інформація, управління, економічна безпека.

