

## ПРОГНОЗУВАННЯ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА: ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ

### FORECASTING THE ENTERPRISE ACCOUNTS RECEIVABLE: THEORETICAL AND PRACTICAL ASPECTS

УДК 658

**Вареник В.М.**

к.е.н., доцент,  
доцент кафедри міжнародних фінансів,  
обліку та оподаткування

Університет імені Альфреда Нобел

**Золотаренко Ю.В.**

студентка  
Університет імені Альфреда Нобеля

*Проведено аналіз стану дебіторської заборгованості на досліджуваному підприємстві. Обґрунтовано необхідність прогнозування дебіторської заборгованості підприємства. Наведено різні методи створення прогнозів дебіторської заборгованості підприємства. Наведені результати створених прогнозів для досліджуваного підприємства. Визначено, який метод є найкращим для створення прогнозів.*

**Ключові слова:** управління, дебіторська заборгованість підприємства, методи, кореляційно-регресійний аналіз, прогнозування.

*Проведен анализ состояния дебиторской задолженности на исследуемом предприятии. Обоснована необходимость прогнозирования дебиторской задолженности предприятия. Рассмотрены различные методы создания прогнозов дебиторской*

*задолженности предприятия. Представлены результаты созданных прогнозов для исследуемого предприятия. Обосновано, какой метод является наилучшим для создания прогнозов.*

**Ключевые слова:** управление, дебиторская задолженность предприятия, методы, корреляционно-регрессионный анализ, прогнозирование.

*The analysis of the enterprise accounts receivable are conducted. The need to predict the enterprise accounts receivable is justified. Different methods for creating forecast of enterprise accounts receivable are reviewed. The results of the forecasts for the enterprise are presented. Which method is best for making forecasts is reasonable.*

**Key words:** management, enterprise accounts receivable, methods, correlation and regression analysis, forecasting.

**Постановка проблеми** у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. На сучасному етапі розвитку економіки важливу роль у функціонуванні всіх підприємств відіграє конкуренція. Саме умови конкуренції змушують підприємства виробляти та реалізовувати товари з відстрочкою платежів.

Несвоєчасне надходження грошових коштів за реалізовані товари, роботи та послуги впливає на негативні зміни показників фінансового стану підприємства. Гроші у вигляді дебіторської заборгованості певний період часу перебувають не у користуванні підприємства і згодом можуть втратити свою цінність або взагалі підприємство може їх втратити. Тому в системі фінансового менеджменту підприємства дебіторська заборгованість являє собою ключове питання та потребує посиленої уваги.

З огляду на вищевикладене, вирішення потребує питання пошуку методики прогнозування дебіторської заборгованості підприємства та обґрунтування підходів до її використання.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій**, на які спирається автор в яких розглядають цю проблему і підходи її розв'язання. Теоретичні засади методів прогнозування дебіторської заборгованості підприємства досить широко представлені в роботах вітчизняних науковців [1–10], якими визначено етапи управління дебіторською заборгованістю, виокремлено різні методи до прогнозування дебіторської заборгованості та показано механізм розроблення прогнозів дебіторської заборгованості. Проте практичне застосування вказаних моделей і методів розглянуто недостатньо.

І.Л. Сазонець, М.А. Кайбулаєва, О.І. Бобир [1] розглядають проблеми управління заборгованістю, пропонують використовувати модель лінійно-регресійної залежності між поточними зобов'язаннями та дебіторською заборгованістю, що забезпечить попередження і своєчасне виявлення кризи неплатежів. І.В. Багрова, Н.С. Макеєва [2] досліджують необхідність проведення поглибленого аналізу дебіторської заборгованості з метою прийняття ефективних управлінських рішень щодо її реструктуризації, а також визначення оптимального обсягу дебіторської заборгованості. В. Белозерцев [3] досліджує питання економіко-математичного моделювання оптимальної структури дебіторської заборгованості підприємства за товари. І. Нестеренко [4] пропонує власну методику прогнозування, формування та погашення дебіторської заборгованості підприємства на підставі результатів аналізу її обсягів та структури. О.В. Димченко, О.О. Рудаченко, Є.В. Мозговий [5] розкривають питання моделювання дебіторської заборгованості підприємств теплопостачання, де наводять прогноз заборгованостей досліджуваних теплоенергетичних підприємств із використанням трендових моделей. Т.В. Лівощко та К.В. Бебех [6] складають структурно-логічну модель процесу управління дебіторською заборгованістю.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми**, яку досліджують у статті. Аналіз вітчизняних досліджень із питань вибору методики прогнозування рівня дебіторської заборгованості підприємства дав змогу дійти висновку про недостатню кількість досліджень із цього при-

воду, оскільки є багато методик прогнозування, а яку саме потрібно обирати підприємствам, не вказано. Питання застосування математичних методів у прогнозуванні дебіторської заборгованості підприємства залишається невирішеним і потребує додаткового дослідження.

**Формулювання цілей статті** (постановка завдання). Для вирішення окресленого кола питань на основі узагальнення світового наукового та практичного досвіду щодо прогнозування дебіторської заборгованості підприємства розглянемо різні методи прогнозування дебіторської заборгованості, зазначимо можливості їх використання на досліджуваному підприємстві на основі вивчення теоретичних та оцінки практичних аспектів досліджуваної проблематики.

**Виклад основного матеріалу дослідження** з повним обґрунтуванням здобутих наукових результатів. Перед початком створення прогнозів будь-якого активу на підприємстві необхідним є проведення аналізу стану цього активу. Тому проведемо аналіз стану дебіторської заборгованості на досліджуваному підприємстві.

Аналіз дебіторської заборгованості ТОВ «ГК-ГРУПП» за 2015-2017 рр. свідчить про наявність певних проблем в системі фінансового менеджменту дебіторської заборгованості. Необхідно зазначити, що дебіторська заборгованість займає значну частку оборотних активів в аналізованому періоді. Такі показники, як коефіцієнт відволікання оборотних активів у дебіторську заборгованість та коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості, не відображають позитивних значень. Коефіцієнт відволікання оборотних активів у дебіторську заборгованість вказує, яка частка дебіторської заборгованості займає загальний обсяг оборотних активів. Найгірше значення спостерігається у 2016 р., але у 2017 р. ситуація змінилася в кращий бік. Збільшення показника «середній період інкасації дебіторської заборгованості» у кожному наступному році має негативне значення. Це свідчить про неефективність

кредитної політики підприємства. Адже його значення у 2016 та 2017 рр. перевищують встановлений максимальний термін кредитування покупців (60 днів). Спостерігається незначне зниження показника коефіцієнта оборотності дебіторської заборгованості, яке свідчить про зростання неплатоспроможних клієнтів і про інші проблеми збуту у 2017 р. Найбільше значення коефіцієнта простроченої дебіторської заборгованості спостерігалось за 2015 р. і дорівнювало 0,56 одиниць. У 2017 р. значення коефіцієнта дорівнювало 0,48 одиниць, що свідчить про зменшення переходу частини простроченої заборгованості у форму безнадійної порівняно з 2015 р.

Отже, ці факти не є позитивними та потребують перегляду політики управління ТОВ «ГК-ГРУПП» із подальшим внесенням розроблених принципів та рішень стосовно удосконалення системи управління дебіторською заборгованістю.

На підставі аналізу управлінської політики та стану дебіторської заборгованості ТОВ «ГК-ГРУПП» вважаємо доцільним одним з етапів запровадити прогнозування величини дебіторської заборгованості.

Підприємство має можливість самостійно обирати методи фінансового планування та прогнозування показників фінансової діяльності.

Беручи до уваги аналіз кількісних та якісних показників стану дебіторської заборгованості ТОВ «ГК-ГРУПП», пропонуємо використання одного з таких методів прогнозування:

- метод відсотка від обороту (виручки від реалізації);
- метод коефіцієнта еластичності;
- метод оборотності [4].

Як прогнозний період доречно обрати 2018 р. щодо наявних даних 2016 та 2017 рр. Для розрахунку прогнозних значень наведемо вихідні дані у табл. 1.

Використовуючи дані табл. 1, розрахуємо необхідні для прогнозування фактичні показники. Ознайомимось із результатами розрахунків, використовуючи табл. 2.

Таблиця 1

**Вихідні дані для прогнозування дебіторської заборгованості ТОВ «ГК-ГРУПП»**

| Показники   | 2016 р. | 2017 р. |
|---|---------|---------|
| Виручка від реалізації, тис. грн.                         | 1256,3  | 1577,0  |
| Дебіторська заборгованість, тис. грн.                     | 253,8   | 417,8   |
| Частка дебіторської заборгованості в обороті (виручці), % | 20,2    | 26,5    |
| Тривалість планового періоду, дн.                         | 360     | 360     |

Таблиця 2

**Розрахункові значення фактичних показників для прогнозування дебіторської заборгованості ТОВ «ГК-ГРУПП»**

| Показники  | 2016 р. | 2017 р. |
|--|---------|---------|
| Фактичний темп приросту дебіторської заборгованості (ТПДЗф), % | 5,3     | 64,6    |
| Фактичний темп приросту виручки від реалізації (ТПВРф), %      | 20      | 25,5    |
| Фактичний період обороту дебіторської заборгованості, дн.      | 70,9    | 76,6    |

Таблиця 3

**Розрахункові значення планових показників для прогнозування дебіторської заборгованості ТОВ «ГК-ГРУПП»**

| Показники   | 2018 р. |
|---|---------|
| Прогнозний обсяг виручки від реалізації продукції, тис. грн.              | 1971,25 |
| Прогнозне значення частки дебіторської заборгованості в обороті (виручці) | 20,2    |
| Темп приросту виручки від реалізації, очікуваний на плановий період, %    | 25,5    |

Таблиця 4

**Прогнозні значення дебіторської заборгованості ТОВ «ГК-ГРУПП» на 2018 р.**

| Метод розрахунку                                    | Прогнозне значення дебіторської заборгованості (Д <sub>пр</sub> ), тис. грн. |
|---|--|
| Метод відсотка від обороту (виручки від реалізації) | 398,19   |
| Метод коефіцієнта еластичності                      | 420,4  |
| Метод оборотності                                   | 522,38   |

Наступний етап полягає у визначенні планових показників прогнозування дебіторської заборгованості. Результати розрахунків наведені у табл. 3.

На підставі розрахункових значень фактичних спостережень та планового періоду визначимо прогнозні значення дебіторської заборгованості ТОВ «ГК-ГРУПП», користуючись формулами вищенаведених методик [4]. Отримані результати надамо у вигляді табл. 4.

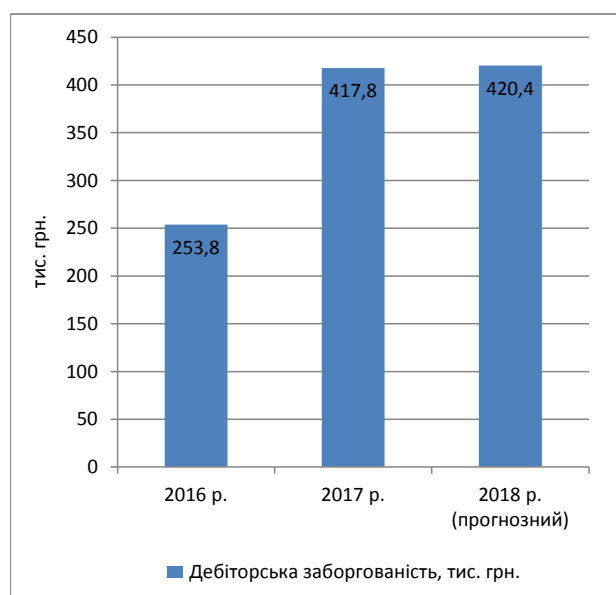
Таким чином, виконавши прогнозні розрахунки дебіторської заборгованості ТОВ «ГК-ГРУПП», можна засвідчити, що кожен із використаних методів прогнозування демонструє неоднакові результативні значення. Можна припустити, що ці розбіжності пов'язані з індивідуальними особливостями діяльності підприємства.

На нашу думку, для прогнозування дебіторської заборгованості ТОВ «ГК-ГРУПП» недоцільно обирати метод оборотності. Адже значна частка припадає саме на безнадійну дебіторську заборгованість, яка негативно впливає на значення періоду обороту заборгованості та може спричинювати суттєві відхилення прогнозних розрахунків.

На підставі аналізу розрахунків пропонуємо як оптимальний метод прогнозування дебіторської заборгованості використовувати метод коефіцієнта еластичності. Саме цей метод заснований на взаємозв'язку виручки від реалізації та дебіторської заборгованості. Вважаємо, що цей метод дає змогу отримати найточніші результати прогнозування.

Використовуючи отримане прогнозне значення дебіторської заборгованості за методом коефіцієнта еластичності, зобразимо схематично зміни величини дебіторської заборгованості протягом досліджуваних періодів на рис. 1.

Аналіз рис. 1 свідчить, що розрахункові дані прогнозування за методом коефіцієнта еластичності дають змогу припустити, що розмір дебіторської заборгованості ТОВ «ГК-ГРУПП» на 2018 р. становитиме 420,4 тис. грн., що на 2,6 тис. грн. більше порівняно із значенням 2017 р.



**Рис. 1. Графік зміни величини дебіторської заборгованості ТОВ «ГК-ГРУПП» з урахуванням прогнозних значень**

Отже, прогнозування дебіторської заборгованості ТОВ «ГК-ГРУПП» дає можливість визначити основні тенденції зміни досліджуваного показника. Зокрема, прогнозні значення дебіторської заборгованості можуть бути використані в розробленні кредитної політики підприємства в майбутньому періоді.

Після складання прогнозів і аналізу отриманих результатів пропонуємо підприємству за допомогою кореляційно-регресійного аналізу дослідити взаємозв'язок дебіторської заборгованості із поточними зобов'язаннями підприємства для обґрунтування системи управління дебіторською заборгованістю. Важливо розуміти, наскільки рівень дебіторської заборгованості негативно впливає на фінансовий стан підприємства та чи є необхідність залучення капіталу як джерела фінансування поточних платежів. Для того щоб визначити зв'язок між дебіторською заборгованістю та поточними зобов'язаннями ТОВ «ГК-ГРУПП», вважаємо доцільним застосувати інструменти мате-

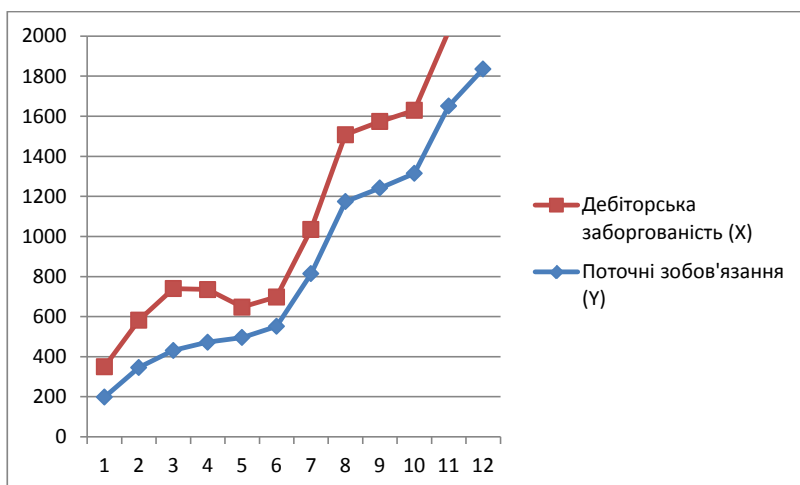
Таблиця 5

**Вихідні дані ТОВ «ГК-ГРУПП»  
для кореляційно-регресійного аналізу**

| Період               | Поточні зобов'язання (Y), тис. грн. | Дебіторська заборгованість (X), тис. грн. |
|----------------------|-------------------------------------|---|
| 2015 р.              |                                     |   |
| 1-й квартал          | 198,3                               | 151,4                                     |
| 2-й квартал          | 346,1                               | 236,4                                     |
| 3-й квартал          | 431,2                               | 309                                       |
| 4-й квартал          | 472,2                               | 262,8                                     |
| 2016 р.              |                                     |   |
| 1-й квартал          | 495,7                               | 152,2                                     |
| 2-й квартал          | 551,4                               | 146,5                                     |
| 3-й квартал          | 814,1                               | 221,4                                     |
| 4-й квартал          | 1174,2                              | 333,6                                     |
| 2017 р.              |                                     |   |
| 1-й квартал          | 1241,4                              | 331,9                                     |
| 2-й квартал          | 1314,6                              | 314,7                                     |
| 3-й квартал          | 1650,9                              | 374,2                                     |
| 4-й квартал          | 1835,9                              | 509,3                                     |
| Коефіцієнт кореляції | r = 0,845                           |   |

матичного моделювання. Під час дослідження взаємозв'язку між обраними показниками використовувався метод кореляційно-регресійного аналізу. Цей метод дасть змогу оцінити математичну залежність результативного показника від величини факторного показника на основі статистичного аналізу даних.

Для здійснення кореляційно-регресійного аналізу в ролі результативного показника (Y) оберемо значення поточних зобов'язань ТОВ «ГК-ГРУПП», отже, факторний показник (X) відповідає значенням дебіторської заборгованості. Для отримання найбільш достовірних результатів кореляційно-регресійного аналізу використовуємо квартальні дані за 2015–2017 рр. У цьому разі кількість спостережень становить 12 періодів.



**Рис. 2. Вплив дебіторської заборгованості на значення поточних зобов'язань ТОВ «ГК-ГРУПП» у розрізі кореляційно-регресійного аналізу**

Важливим критерієм обраних вихідних даних є коефіцієнт кореляції, який відображає тісноту зв'язку між досліджуваними показниками. Саме значення цього коефіцієнта дає змогу переконатися в тому, що обраний факторний показник дійсно суттєво впливає на величину результативного показника та має місце в побудові регресійної моделі. Розглянемо вихідні дані та коефіцієнт кореляції в табл. 5.

Значення коефіцієнта кореляції  $r = 0,845$  вказує на наявність високого кореляційного зв'язку між X та Y, а також свідчить про таке: зміни значень поточних зобов'язань на 85% залежать від змін величини дебіторської заборгованості ТОВ «ГК-ГРУПП».

Зобразимо схематично вплив факторного показника (X) на значення результативного показника (Y). Для цього використаємо рис. 2.

Аналіз даних рис 2 показує, що між факторним показником (X) та результативним показником (Y) є прямий взаємозв'язок: збільшення значення показника X супроводжується збільшенням результативного показника (Y).

Отже, отримане значення коефіцієнта кореляції дає змогу використовувати обрані показники для подальшого регресійного аналізу. Виявлений прямий зв'язок між досліджуваними величинами підтверджує можливість існування лінійного зв'язку.

Для побудови регресійної моделі та оцінки її прогностичних можливостей пропонуємо обрати метод парної регресії. Отже, лінійне рівняння регресії має такий вигляд (1) [5]:

$$Y = a * X + b \quad (1)$$

де Y – значення результативного показника (залежна змінна);

X – значення факторного показника (незалежна змінна);

a, b – коефіцієнти регресії.

Згідно з вищенаведеним рівнянням, для отримання регресійної моделі необхідно знайти значення параметрів регресії a і b. Для цього використаємо програму для роботи з електронними таблицями Microsoft Excel і застосуємо метод найменших квадратів (МНК). Результати розрахунків наведемо у табл. 6.

На основі даних таблиці отримано лінійне рівняння регресії, що характеризує взаємозв'язок досліджуваних показників:

$$Y = 4,33X - 329,9.$$

Зобразимо розрахункові значення на рис. 3. Для наочного уявлення взаємозв'язку дебіторської заборгованості та поточних зобов'язань підприємства.



Таблиця 6

Таблиця розрахунків для визначення параметрів рівняння регресії ТОВ «ГК-ГРУПП»

| № з/п | Дебіторська заборгованість, тис. грн. (X) | Поточні зобов'язання, тис. грн. (Y) | X <sup>2</sup> | X <sup>2</sup> | Y <sup>2</sup> | Розрахункові значення поточних зобов'язань за рівнянням регресії Y, тис. грн. |
|-------|---|-------------------------------------|----------------|----------------|----------------|---|
| 1.    | 151,4                                     | 198,3                               | 30022,6        | 22922,0        | 39322,9        | 325,9896  |
| 2.    | 236,4                                     | 346,1                               | 81818,0        | 55885,0        | 119785,2       | 694,2593  |
| 3.    | 309,0                                     | 431,2                               | 133240,8       | 95481,0        | 185933,4       | 1008,805  |
| 4.    | 262,8                                     | 472,2                               | 124094,2       | 69063,8        | 222972,8       | 808,6396  |
| 5.    | 152,2                                     | 495,7                               | 75445,5        | 23164,8        | 245718,5       | 329,4556  |
| 6.    | 146,5                                     | 551,4                               | 80780,1        | 21462,3        | 304042,0       | 304,7599  |
| 7.    | 221,4                                     | 814,1                               | 180241,7       | 49018,0        | 662758,8       | 629,2706  |
| 8.    | 333,6                                     | 1174,2                              | 391713,1       | 111289,0       | 1378745,6      | 1115,387  |
| 9.    | 331,9                                     | 1241,4                              | 412020,7       | 110157,6       | 1541074,0      | 1108,021  |
| 10.   | 314,7                                     | 1314,6                              | 413704,6       | 99036,1        | 1728173,2      | 1033,501  |
| 11.   | 374,2                                     | 1650,9                              | 617766,8       | 140025,6       | 2725470,8      | 1291,29   |
| 12.   | 509,3                                     | 1835,9                              | 935023,9       | 259386,5       | 3370528,8      | 1876,622  |
| Σ     | 3343,4                                    | 10526,0                             | 3475872,1      | 1056892        | 12524526,0     | 14290,46  |

Отримана модель регресії дає можливість підприємству отримувати прогностичні дані стосовно розміру поточних зобов'язань залежно від зміни значень дебіторської заборгованості.

Користуючись отриманим у процесі дослідження рівнянням регресії  $Y = 4,33X - 329,96$ , є можливість розрахунку величини поточних зобов'язань на певний період. Так, якщо значення дебіторської заборгованості збільшиться на 10 тис. грн., то розмір поточних зобов'язань збільшиться на 42,9 тис. грн.

**Висновки з проведеного дослідження.** На підставі аналізу управлінської політики та стану дебіторської заборгованості ТОВ «ГК-ГРУПП» вважаємо доцільним одним з етапів запровадити прогнозування величини дебіторської заборгованості. Підприємство має можливість самостійно обирати методи фінансового планування та прогнозування показників фінансової діяльності.

Беручи до уваги аналіз кількісних та якісних показників стану дебіторської заборгованості ТОВ «ГК-ГРУПП», пропонуємо використання одного з таких методів прогнозування: метод відсотка від обороту (виручки від реалізації); метод коефіцієнта еластичності; метод оборотності.

Виконавши прогностичні розрахунки дебіторської заборгованості ТОВ «ГК-ГРУПП», можна засвідчити, що кожен із використаних методів прогнозування демонструє неоднакові результативні значення. Можна припустити, що ці розбіжності пов'язані з індивідуальними особливостями діяльності підприємства. Для прогнозування дебітор-

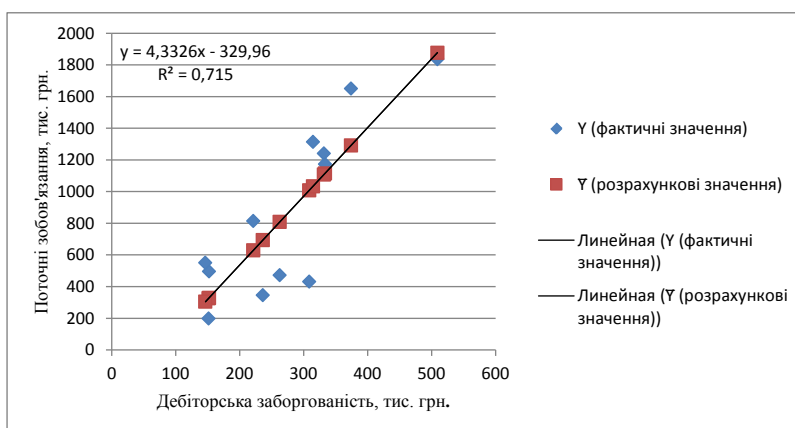


Рис. 3. Лінія регресії взаємозв'язку дебіторської заборгованості та поточних зобов'язань ТОВ «ГК-ГРУПП»

ської заборгованості ТОВ «ГК-ГРУПП» недоцільно обирати метод оборотності. Адже значна частка припадає саме на безнадійну дебіторську заборгованість, яка негативно впливає на значення періоду обороту заборгованості та може спричинювати суттєві відхилення прогностичних розрахунків.

На підставі аналізу розрахунків пропонуємо в якості оптимального методу прогнозування дебіторської заборгованості використовувати метод коефіцієнта еластичності. Саме цей метод заснований на взаємозв'язку виручки від реалізації та дебіторської заборгованості. Вважаємо, що цей метод дає змогу отримати найточніші результати прогнозування.

Після складання прогнозів і аналізу отриманих результатів пропонуємо підприємству за допомогою кореляційно-регресійного аналізу дослідити взаємозв'язок дебіторської заборгованості з поточними зобов'язаннями підприємства для обґрунтування системи управління дебіторською заборго-

ваністю. Отримана модель регресії дає можливість підприємству отримувати прогнозні дані стосовно розміру поточних зобов'язань залежно від зміни значень дебіторської заборгованості.

Користуючись отриманим у процесі дослідження рівнянням регресії  $Y = 4,33X - 329,96$ , є можливість розрахунку величини поточних зобов'язань на певний період. Так, якщо значення дебіторської заборгованості збільшиться на 10 тис. грн., то розмір поточних зобов'язань збільшиться на 42,9 тис. грн.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Сазонець І.Л., Кайбулаєва М.А., Бобирь О.І. Управління заборгованістю на підприємстві: економічний аспект. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=72>.
2. Багрова І.В., Макєєва Н.С. Визначення оптимального обсягу дебіторської заборгованості. URL: <https://core.ac.uk/download/pdf/48398668.pdf>.
3. Белозерцев В. Економіко-математичне моделювання оптимальної структури дебіторської заборгованості підприємства за товари. URL: [http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis\\_nbuv/cgiirbis\\_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE\\_FILE\\_DOWNLOAD=1&Image\\_file\\_name=PDF/econ\\_2011\\_9\\_18.pdf](http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/econ_2011_9_18.pdf).
4. Нестеренко І. Методика прогнозування дебіторської заборгованості підприємства. URL: [http://econa.at.ua/publ/vipuski\\_za\\_rokami/2007\\_rik/metodika\\_prognozuvannja\\_debitorskoji\\_zaborgovanosti\\_pidpriemstva/16-1-0-236](http://econa.at.ua/publ/vipuski_za_rokami/2007_rik/metodika_prognozuvannja_debitorskoji_zaborgovanosti_pidpriemstva/16-1-0-236).
5. Димченко О.В., Рудаченко О.О., Мозговий Є.В. Моделювання дебіторської заборгованості підприємств теплопостачання. URL: [http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/12\\_2\\_2017ua/8.pdf](http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/12_2_2017ua/8.pdf).
6. Лівощко Т.В., Бебех К.В. Шляхи покращення управління дебіторською заборгованістю підприємства. URL: [http://www.zgia.zp.ua/gazeta/evzdia\\_7\\_103.pdf](http://www.zgia.zp.ua/gazeta/evzdia_7_103.pdf).
7. Паянок Т., Савченко А. Аналіз дебіторської заборгованості підприємства за допомогою економіко-математичних методів. URL: <http://ua-ekonomist.com/archive/2017/3/payanok.pdf>.
8. Облік та аналіз дебіторської заборгованості в системі управління підприємств оптової торгівлі : монографія / Н.С. Акімова, О.В. Топоркова, Т.О. Євлаш, О.О. Говоруха. Х.: ХДУХТ, 2016. 285 с.
9. Селезень О.М. Удосконалення підходів до оптимізації і прогнозування статей балансу. URL: [http://www.economyandsociety.in.ua/journal/2\\_ukr/108.pdf](http://www.economyandsociety.in.ua/journal/2_ukr/108.pdf).
10. Андрєєва Г.І. Роль аналізу поточної дебіторської заборгованості при оцінці обґрунтованості управлінських рішень. URL: [https://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/52572/6/Andrieieva\\_Rol\\_analizu\\_potochnoi.pdf](https://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/52572/6/Andrieieva_Rol_analizu_potochnoi.pdf).

#### REFERENCES:

1. Sazonets I.L., Kaibulaieva M.A., Bobyr O.I. Debt management at the enterprise: econometric aspect, available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=72>.
2. Bahrova I.V., Makieieva N.S. Determine the optimal accounts receivable volume, available at: <https://core.ac.uk/download/pdf/48398668.pdf>.
3. Bielozersev V. Economic and mathematical modeling of optimal structure of enterprise accounts receivables for the goods, available at: [http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis\\_nbuv/cgiirbis\\_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE\\_FILE\\_DOWNLOAD=1&Image\\_file\\_name=PDF/econ\\_2011\\_9\\_18.pdf](http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/econ_2011_9_18.pdf).
4. Nesterenko I. Methodology of forecasting of enterprise accounts receivables, available at: [http://econa.at.ua/publ/vipuski\\_za\\_rokami/2007\\_rik/metodika\\_prognozuvannja\\_debitorskoji\\_zaborgovanosti\\_pidpriemstva/16-1-0-236](http://econa.at.ua/publ/vipuski_za_rokami/2007_rik/metodika_prognozuvannja_debitorskoji_zaborgovanosti_pidpriemstva/16-1-0-236).
5. Dimchenko O.V., Rudachenko O.O., Mozgovij E.V. Modeling accounts receivables heat enterprises, available at: [http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/12\\_2\\_2017ua/8.pdf](http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/12_2_2017ua/8.pdf).
6. Livoshko T.V., Bebeh K.V. Ways to improve the management of accounts receivables from the enterprise, available at: [http://www.zgia.zp.ua/gazeta/evzdia\\_7\\_103.pdf](http://www.zgia.zp.ua/gazeta/evzdia_7_103.pdf).
7. Payanok T., Savchenko A. The analysis of accounts receivables of an enterprise using the economic and mathematical methods, available at: <http://ua-ekonomist.com/archive/2017/3/payanok.pdf>.
8. Akimova N.S., Toporkova O.V., Evlash T.O., Govoruhina O.O. (2016) Oblik ta analiz debitors'koji zaborgovanosti v sistemі upravlinnja pidpriemstv optovoi torgovli [Accounting and analysis of account receivables in the system of management of wholesale trade enterprises]. Kharkov, HDUHT, 258 p.
9. Selezhen O.M. Improving approaches to optimizing and forecasting balance sheet items, available at: [http://www.economyandsociety.in.ua/journal/2\\_ukr/108.pdf](http://www.economyandsociety.in.ua/journal/2_ukr/108.pdf).
10. Andrieieva H.I. The role of analysis of current accounts receivables in assessing the validity of managerial decisions, available at: [https://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/52572/6/Andrieieva\\_Rol\\_analizu\\_potochnoi.pdf](https://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/52572/6/Andrieieva_Rol_analizu_potochnoi.pdf).

**Varenyk V.N.**

Candidate of Economic Sciences,  
Senior Lecturer at Department of International Finance,  
Accounting and Taxation  
Alfred Nobel University

**Zolotareno Yu.V.**

Student  
Alfred Nobel University

### **FORECASTING THE ENTERPRISE ACCOUNTS RECEIVABLE: THEORETICAL AND PRACTICAL ASPECTS**

At the present stage of economic development, competition plays an important role in the functioning of all enterprises. The conditions of competition force enterprises to produce and sell goods with deferred payments.

Untimely cash inflows from sold goods, works and services have a negative impact on changes in the financial state of the enterprise. Money in the form of accounts receivable for a certain period of time are not in use of the enterprise and may subsequently lose their value, or in general, the enterprise can lose them. Therefore, in the company's financial management system, accounts receivable are a key issue and require increased attention.

Based on the analysis of management policy and the state of accounts receivable of LLC GK-GROUP, we consider it necessary to introduce forecasting of the amount of accounts receivable.

Taking into account the analysis of quantitative and qualitative indicators of the state of receivables of LLC "GK-GROUPS", we propose the use of one of the following forecasting methods: the method of interest from sales (proceeds from sales); elasticity coefficient method; turnover method.

To forecast the accounts receivable LLC "GK-GROUPS" it is impractical to choose the turnover method. Because, a significant proportion falls on uncollectible accounts receivable, that negatively affects the value of the turnover period of the accounts receivable and may lead to significant deviations of the forecast settlements.

On the basis of the analysis of calculations, we suggest using the elasticity method as the optimal method for forecasting accounts receivable. This method is based on the interrelation of proceeds from sales and accounts receivable. We believe that this method allows to get the most accurate results of forecasting.

Forecasting accounts receivable LLC "GK-GROUPS" provides an opportunity to determine the main trends of change in the investigated indicator. In particular, the forecast value of accounts receivable can be used in the development of the company's credit policy in the future period.

After making forecasts and analyzing the results, we offer the enterprise to use a correlation-regression analysis to study the correlation of accounts receivable with current liabilities of the enterprise to substantiate the system of management of accounts receivable. The obtained regression model provides the opportunity for the enterprise to receive forecast data on the size of current liabilities, depending on changes in the values of accounts receivable.