

**СЕКЦІЯ 4 –АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ КАДРОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТА  
УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ  
ЕКОНОМІКИ**

*ILKKA TOROI*, project manager at Savonia University of Applied Sciences,  
Kuopio, Finland

*PERERVA P.*, doctor of Economics, prof., NTU «KhPI»

*KOSENKO A.*, Ph.D., prof., NTU «KhPI»

**MANAGEMENT OF RECEIVABLES ON THE BASIS OF ABC  
ANALYSIS**

The receivables management system can be conditionally divided into two large blocks:

- a) a credit policy that allows the most efficient use of receivables as a tool to increase sales;
- b) a set of measures aimed at reducing the risk of overdue or bad receivables.

We list the main activities in the management of receivables, which allow minimizing the risks of non-payment:

- assessment of the solvency of the buyer (customer);
- control over the maturity of receivables and taking subsequent measures to collect them (reminder, sanctions, etc.);
- assessment of the real value of existing receivables;
- determination of credit limits in relations with buyers (customers);
- ABC-analysis in relation to debtors;
- monitoring of receivables (turnover period, turnover, age of receivables, etc.);
- decrease in receivables by the amount of bad debts;
- control over the ratio of receivables and payables;

- determination of specific amounts of discounts for early payment;
- assessment of the possibility of factoring – sale of receivables.

Interesting, from the point of view of the analyst, is the ABC analysis, which is most often used in inventory management. It is used mainly in the management of receivables that already exist, and not to prevent the occurrence of debt. ABC-analysis consists in identifying, on the basis of accounting data, groups of debtors characterized by different significance, each of which requires a certain approach in further interaction. ABC-grouping of receivables is most often carried out according to the criteria of the amount of debt and maturity.

Carrying out ABC - analysis of receivables can be carried out in the following order:

- a list of debtors is determined (the classification of receivables can be based on the distribution of receivables depending on the target groups of debtors) and the amount of debt for each position is established;
- the proportion of each position to the total is calculated;
- positions of debtors are arranged in order of decreasing share (from largest to smallest);
- the cumulative (accumulated, growing) specific gravity is calculated;
- debtors are divided into groups (A, B, C) depending on the indications of the cumulative specific gravity;
- measures are being developed to collect the debt for each individual group of debtors.

ABC analysis provides for the division of the totality of debtors into three groups:

- group "A": relatively small in number, but significant in terms of the amount of debt of its debtors: the share of debt is 80% of the total receivables. This group of debtors is subject to enhanced enforcement measures and further strict credit conditions. Work with this category of debtors should be based on a personal approach: tightening the terms of contracts, drawing up repayment schedules, frequent reminders, additional conditions for subsequent implementations. In addition, it is necessary to determine the percentage of clients that fall into category "A". In practice, there are

situations when 80% of receivables are held by 5% or 10% of clients. In this case, the company becomes more dependent on these customers, since it is they, and not the company, who will dictate their terms. In addition, the possible departure of each of these clients (if declared bankrupt) can also put the company on the verge of bankruptcy;

- group "B": the debt of debtors is 15% (according to the accumulated share up to 95%). These debtors are less important for the enterprise, they are assessed and checked regularly, but not very often;

- group "C": the debt of debtors is 5%. It represents, as a rule, a wide range of debtors with small amounts of debts. To manage these clients, the following recommendations stand out: fixing information about the client should be simple, control over the state of debts can be carried out periodically, as this applies to clients with small amounts of debt.

The considered method of controlling receivables is an active method of managerial influence, since it makes it possible to form groups of debtors to whom completely different methods of debt collection will be applied, which will allow choosing the most effective methods for this particular category. In addition, the advantage can be attributed to the choice of a group of debtors who accumulate the largest amount and which need to be paid attention in the first place. When applying the ABC-analysis method, certain difficulties arise, especially for utilities. They lie in the need to automate and computerize all relationships with debtors. The result of the analysis are lists of debtors with whom it is necessary to work.

#### References:

1. **Ткачова Н.П., Перерва П.Г., Кобелева Т.О.** Формування інноваційної та інвестиційної політики промислового підприємства на засадах збалансованої системи показників // *Вісник НТУ "ХПІ": зб. наук. пр. «Технічний прогрес та ефективність виробництва»*. Харків: НТУ "ХПІ", 2015. № 59 (1168). С. 96-100;
2. **Nagy Szabolcs, Kobilieva Anna** Theoretical and methodological essence of innovative technology // MIND JOURNAL. 12/2021. <https://doi.org/10.36228/MJ.12/2021.1>. URL: [https://mindjournal.wseh.pl/sites/default/files/article/theoretical\\_and\\_methodological\\_essence\\_of\\_innovative\\_technology.pdf](https://mindjournal.wseh.pl/sites/default/files/article/theoretical_and_methodological_essence_of_innovative_technology.pdf);
3. **Кобелева Т.О.** Сутність та визначення комплаєнс-ризиків // *Вісник НТУ "ХПІ": зб. наук. пр. Екон.науки*. Харків: НТУ "ХПІ", 2020. № 1 (3). С. 116-121;
4. **Гусаковська Т.О., Кобелева Т.О.** Вплив розміру збитків від порушень прав інтелектуальної власності на процес ціноутворення // *Вісник НТУ "ХПІ": зб. наук. пр. «Технічний прогрес та ефективність виробництва»*. Харків: НТУ "ХПІ", 2014. № 64 (1106). С. 52-57;
5. **Витвицька, О.Д., Кобелева, Т.О., Перерва, П.Г., & Ковальчук, С.В.** (2022). Стратегічне управління розвитком підприємства на засадах інтелектуальної власності // *Вісник НТУ "ХПІ" (екон. науки)*, (1), 52–57;

6. Антикризовий механізм сталого розвитку підприємства : монографія / В.Л.Товажнянський, Т.О.Кобелева [та ін.] ; ред.: П.Г.Перерва, Л.Л.Товажнянський. Харків : Віровець А.П. "Апостроф", 2012. 705 с.;
7. **Кобелева Т.О.** Комплаєнс-безпека промислового підприємства: теорія та методи: монографія. Харків: Планета-Принт, 2020. 354 с. URL: <http://repository.kpi.kharkov.ua/handle/KhPI-Press/54748>;
8. Економіка, менеджмент, маркетинг туризму та гостинності : навч. посібник [Електронний ресурс] / П.Г.Перерва [та ін.] ; Нац. техн. ун-т "Харків. політехн. ін-т". Електрон. текст. дані. Харків, 2020. 893 с. URL: <http://repository.kpi.kharkov.ua/handle/KhPI-Press/47906>;
9. Інтелектуальна власність: магістерський курс: підручник / П.Г.Перерва [та ін.]; ред.: П.Г.Перерва, В.І.Борзенко, Т.О.Кобелева ; Нац. техн. ун-т «Харків. політехн. ін-т». Харків : Планета-Принт, 2019. 1002 с.;
10. **Ілляшенко С.М., Перерва П.Г., Маслак О.І., Кобелева Т.О., Кучинський В.А.** Ефективність інформаційних технологій в управлінні інтелектуальною власністю промислового підприємства // *Вісник НТУ "ХПІ": зб. наук. пр. Екон.науки*. Харків : НТУ "ХПІ", 2021. – № 1. – С. 53-58;
11. **Маслак О.І., Перерва П.Г., Кобелева Т.О., Кучинський В.А., Ілляшенко С.М.** Аутсорсинг патентних, логістичних та інформаційних послуг як інструмент підвищення ефективності управління інтелектуальною власністю на промисловому підприємстві // *Вісник НТУ "ХПІ": зб. наук. пр. Екон.науки*. Харків : НТУ "ХПІ", 2021. № 2. С. 21-26.

**Бібліографія: Ilkka Toroi, Pererva P., Kosenko A.** Management of receivables on the basis of Abc analysis / **Ilkka Toroi, P. Pererva, A. Kosenko** // Результати наукових конференцій Навчально-наукового інституту економіки, менеджменту та міжнародного бізнесу НТУ «ХПІ» за 2022 рік в 2 т. – Харків : НТУ «ХПІ», 2022. Т. 1 : Труды XIX-ої Міжнародної науково-практичної конференції «Дослідження та оптимізація економічних процесів «Оптимум-2022» 7-9 грудня 2022 р. – 2022. С. 41-44