

Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника

Економічний факультет

Кафедра фінансів

ДИПЛОМНА РОБОТА

ОР – бакалавр

на тему: **«Управління дебіторською заборгованістю підприємства»**

Виконав: студент IV курсу, групи ФБС-41

спеціальності:

072 «Фінанси, банківська справа та страхування»

Строїч Павло Васильович

Керівник: к.е.н., доцент кафедри фінансів

Мацьків В.В.

Рецензент: к.е.н., доцент кафедри підприємництва,

торгівлі та прикладної економіки

Романюк Т.М.

Івано-Франківськ – 2024

Зміст

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1.....	6
ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА.....	6
1.1. Сутність дебіторської заборгованості як економічної категорії.....	6
1.2. Основні завдання та підходи політики управління дебіторською заборгованістю підприємства.....	15
1.3. Методичний інструментарій оцінки ефективності управління дебіторською заборгованістю підприємства	22
РОЗДІЛ 2.....	28
ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ КОМУНАЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	28
2.1. Загальна оцінка фінансового стану КП «Сервіс паркування»	28
2.2. Оцінка фінансового стану КП «Сервіс паркування».....	30
2.3. Аналіз стану та структури дебіторської заборгованості КП «Сервіс паркування».....	41
РОЗДІЛ 3.....	48
ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ КОМУНАЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА	48
3.1. Напрями удосконалення механізмів управління дебіторською заборгованістю комунального підприємства.....	48
3.2. Заходи оптимізації рівня дебіторської заборгованості на підприємстві	53
ВИСНОВКИ	56
ДОДАТКИ	65

ВСТУП

Актуальність даної проблеми зумовлена глибоким впливом воєнних подій, оскільки економічний розвиток нашої країни в умовах військових дій супроводжується значним уповільненням роботи фінансових потоків, що стимулює ріст величини дебіторської заборгованості. У такому сценарії одним з ключових завдань фінансового менеджменту є впровадження ефективного механізму управління дебіторською заборгованістю на підприємстві. Лише належна стратегія управління дебіторською заборгованістю може забезпечити стабільний економічний розвиток, розширення ринків збуту та привернення нових партнерів. Проте, невдалий підхід до взаємодії з боржниками може призвести до непередбачуваних наслідків, включаючи загрозу фінансових труднощів та навіть банкрутства підприємства.

Для забезпечення повноцінного функціонування та реалізації стратегічних ініціатив підприємству необхідно забезпечити достатній обсяг оборотних фінансових ресурсів. Недостатність оборотного капіталу обумовлює необхідність додаткового залучення коштів (фінансування) і, відповідно, додаткових витрат на його забезпечення. Зміна величини оборотного капіталу зумовлена зміною таких складових, як величина запасів, дебіторська заборгованість або кредиторська заборгованість. Управління кожною з цих складових потребує розробки ефективної політики.

Підприємства надають перевагу попередній оплаті або оплаті за фактом доставки, оскільки в цьому випадку не виникає ризику неповернення грошових коштів за реалізовану продукцію. Водночас загострення конкуренції за канали розповсюдження продукції серед виробників, які працюють в одному ринковому сегменті, диктує свої вимоги. Відвантаження продукції з відстрочкою платежу стає однією з основних умов під час укладання договорів на продаж продукції.

Дебіторська заборгованість, що являє собою суму, очікувану від клієнтів за вже реалізовані товари, має безпосередній вплив на розмір оборотного

капіталу підприємства. Зі зростанням дебіторської заборгованості виникає потреба у додатковому фінансуванні для покриття поточних витрат.

Ключовим аспектом ефективного управління дебіторською заборгованістю є дотримання граничних обсягів цієї заборгованості та термінів її погашення. Перший аспект перебуває в зоні контролю підприємства-виробника, тоді як другий часто залежить від зовнішніх факторів. Для забезпечення виконання умов договорів важливим є попередній аналіз кожного дебітора.

Важливу роль в управлінні дебіторською заборгованістю відіграють планування, організація та контроль роботи з дебіторами. Управління цим процесом включає: формування кредитного рейтингу клієнтів, класифікацію дебіторської заборгованості за видами, ведення реєстру старіння заборгованості, оцінку реальної вартості та обертання дебіторської заборгованості, включення її в систему операційних бюджетів, та реструктуризацію заборгованості.

Дослідження у сфері управління дебіторською заборгованістю були представлені в роботах як вітчизняних, так і зарубіжних науковців-економістів, таких як Багров І.В., Бугай В. З., Власюк Г.В., Гоцуляк С.М., Єдинак Т.С., Іваненко С.С., Карп'як Я.С., Лівошко Т.В., Нашкерська М.М., Рудик О. Р., Семенов Г.А., Таратута Л. В., Харакоз Л. В., Черненко Л. В. та інші.

Метою написання цієї випускної роботи є узагальнення теоретичних основ та дослідження практичних аспектів реалізації системи управління дебіторською заборгованістю підприємства, а також представлення практичних заходів щодо оптимізації її структури та загальної мінімізації.

Завданнями даної роботи є вивчення наступних проблемних питань:

- розглянути сутність дебіторської заборгованості як економічної категорії;
- визначити основні завдання та підходи політики управління дебіторською заборгованістю підприємства;
- розглянути методичний інструментарій оцінки ефективності управління дебіторською заборгованістю підприємства;
- провести загальна оцінка фінансового стану КП «Сервіс паркування»;

- здійснити оцінку фінансового стану КП «Сервіс паркування»;
- провести аналіз стану та структури дебіторської заборгованості КП «Сервіс паркування»;
- визначити напрями удосконалення механізмів управління дебіторською заборгованістю комунального підприємства;
- визначити заходи оптимізації рівня дебіторської заборгованості на підприємстві.

Об'єктом дослідження є фінансово-господарська діяльність підприємства КП «Сервіс паркування». Предметом дослідження є взаємовідносини між суб'єктами підприємництва в процесі управління дебіторською заборгованістю на вітчизняному підприємстві.

Інформаційною базою при написанні випускної роботи стали науково-періодичні джерела, нормативно-правові акти, інтернет-ресурси, матеріали науково-практичних конференцій, фінансова звітність та дані фінансової звітності підприємства КП «Сервіс паркування».

При написанні бакалаврської роботи було використано такі методи дослідження: узагальнення, порівняння, графічний метод, індукція та дедукція, спостереження, аналіз та синтез, діалектичний метод.

Практична значимість отриманих результатів дослідження зумовлена тим, що окремі рекомендації, викладені в роботі, можуть бути використані для підвищення ефективності управління дебіторською заборгованістю та оптимізації її структури на підприємстві КП «Сервіс паркування», а також на інших вітчизняних підприємствах.

Теоретичною та методологічною основою написання бакалаврської роботи є навчальні, монографічні та періодичні літературні джерела з обраної теми, а також нормативно-правові документи, присвячені організації управління дебіторською заборгованістю підприємства.

Робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел та додатків. Основна частина роботи викладена на 65 сторінках і містить 12 таблиць, 10 рисунків і 2 додатки.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Сутність дебіторської заборгованості як економічної категорії

Сучасні тенденції розвитку ринкової економіки України призводять до значного розмаїття управлінських підходів власників та менеджерів підприємств. Особливості діяльності комунальних підприємств вимагають великих обсягів оборотних активів, включаючи активи у розрахунках. Тому для таких підприємств ефективне управління дебіторською заборгованістю, яке спрямоване на оптимізацію її обсягу та забезпечення своєчасної інкасації, є надзвичайно важливим. Швидке погашення дебіторської заборгованості та недопущення її зростання вище допустимих меж є ефективним засобом подолання або пом'якшення дефіциту оборотного капіталу.

Вказана проблема вимагає першочергового визначення категорії "дебіторська заборгованість" у контексті економічного обороту. Варто відзначити різні підходи до трактування цієї економічної категорії, зокрема методологічні основи формування та обліку інформації про дебіторську заборгованість, а також вимоги щодо її розкриття у фінансовій звітності, що визначені у НП(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість». Згідно з НП(С)БО 10, дебіторська заборгованість – це сума заборгованості дебіторів підприємства на певну дату [41].

Згідно з НП(С)БО 13 «Фінансові інструменти», дебіторська заборгованість є одним із видів фінансових активів і визначається як контракт, що надає право отримувати грошові кошти або інший фінансовий актив від підприємства [52].

Є. Панченко визначає дебіторську заборгованість як борг підприємству, організації або фізичній особі, що виникає в процесі господарських відносин з іншими юридичними і фізичними особами [50].

На думку науковця Л. Каніщенка, дебіторська заборгованість є частиною обігового капіталу підприємства, компанії, і представляє собою суму, яку заборгували підприємству, організації, компанії інші юридичні особи і громадяни за поставку товарів, виконання робіт, надання послуг тощо [11].

А.Г. Загородній [25] надає визначення дебіторської заборгованості, яке найбільш наближене до того, що подане в НП(С)БО 10: дебіторська заборгованість означає суму заборгованостей підприємству (організації) від юридичних або фізичних осіб (дебіторів) на певну дату, яка виникає в процесі господарських стосунків між ними.

Відомий науковець С.Ф. Голов підходить до визначення з іншої позиції, вважаючи, що дебіторська заборгованість є фінансовим активом, який являє собою контрактне право однієї сторони отримати гроші, узгоджене з відповідним зобов'язанням іншої сторони сплатити [11].

Г.Г. Кірейцев також розглядає дебіторську заборгованість як складову оборотного капіталу, яка включає вимоги до фізичних чи юридичних осіб щодо оплати товарів, продукції, послуг.

Цікавий підхід пропонує В. Білозерцев, який визначає дебіторську заборгованість як грошове вираження результату вимушеної або заздалегідь запланованої господарсько-економічної операції кредитного характеру з контрагентами. Він зазначає, що така заборгованість може бути достовірно визначена, узгоджена з контрагентом, сплачена підприємству у майбутньому і в поточний момент відображена в балансі підприємства як актив.

Крайник О.П. та Клепікова З.В. зазначають, що дебіторська заборгованість є формою відстрочки платежу, що представляє собою відкритий кредит або угоду, яка передбачає надання послуг замовнику або реалізацію продукції покупцю з відстрочкою оплати. Момот Т. трактує дебіторську заборгованість як безвідсоткову позику, надану контрагентам. Сурніна К.С. у своїй науковій праці визначає дебіторську заборгованість як частину оборотного капіталу і як вимоги на отримання грошових, матеріальних та інших ресурсів від господарюючих суб'єктів. Вона дає таке визначення:

"Дебіторська заборгованість – це матеріальні ресурси, що не оплачені контрагентами, або готівка, вилучена з кругообігу грошових коштів" [9].

Як видно, різні автори розглядають цю проблему під різними кутами. Систематизувавши розглянуті визначення поняття "дебіторська заборгованість", можна виділити основні риси, переваги та недоліки кожного підходу.

Більшість наведених визначень є неповними або однобічними. Найбільш вдалим є визначення, запропоновані Сурніною К.С., Загороднім А.Г., Головом С.Ф. та Білозерцевим В., проте і вони потребують доповнення. Узагальнюючи підходи цих авторів, можна сформулювати наступне визначення: дебіторська заборгованість – це заборгованість інших фізичних чи юридичних осіб перед підприємством на певну дату, яка обліковується як оборотний актив і виникає внаслідок господарських стосунків між ними, що потребує повернення у визначений термін. Дебіторська заборгованість є результатом господарських операцій, що мали місце в минулому, але підлягають погашенню в майбутньому, оскільки угода залишається незавершеною.

Сутність дебіторської заборгованості полягає у її двоїстому впливі на фінансовий стан підприємства. З одного боку, вона сприяє збільшенню товарообігу, що призводить до зростання валового доходу та прибутку. Також швидше реалізуються запаси, що дозволяє зменшити витрати на їх управління. Іноді можна отримати прибуток від надання товарного кредиту, хоча це не завжди вигідно через можливість негативного впливу на динаміку товарообігу.

З іншого боку, дебіторська заборгованість відволікає кошти з господарського обігу підприємства, що супроводжується втратами доходу. Чим довший строк погашення заборгованості, тим менший прибуток від інвестованих у дебіторів коштів. Крім того, кошти, що перебувають у формі дебіторської заборгованості, можуть знецінюватися через інфляцію.

Рівень дебіторської заборгованості визначається різними факторами, такими як вид товару, місткість ринку, застосування методів стимулювання попиту, система розрахунків на підприємстві, фінансовий стан та кредитна політика підприємства.

Дослідження категорії "дебіторська заборгованість" передбачає аналіз її сутності та класифікації. Від правильної класифікації залежить ефективність обліку та управління нею.

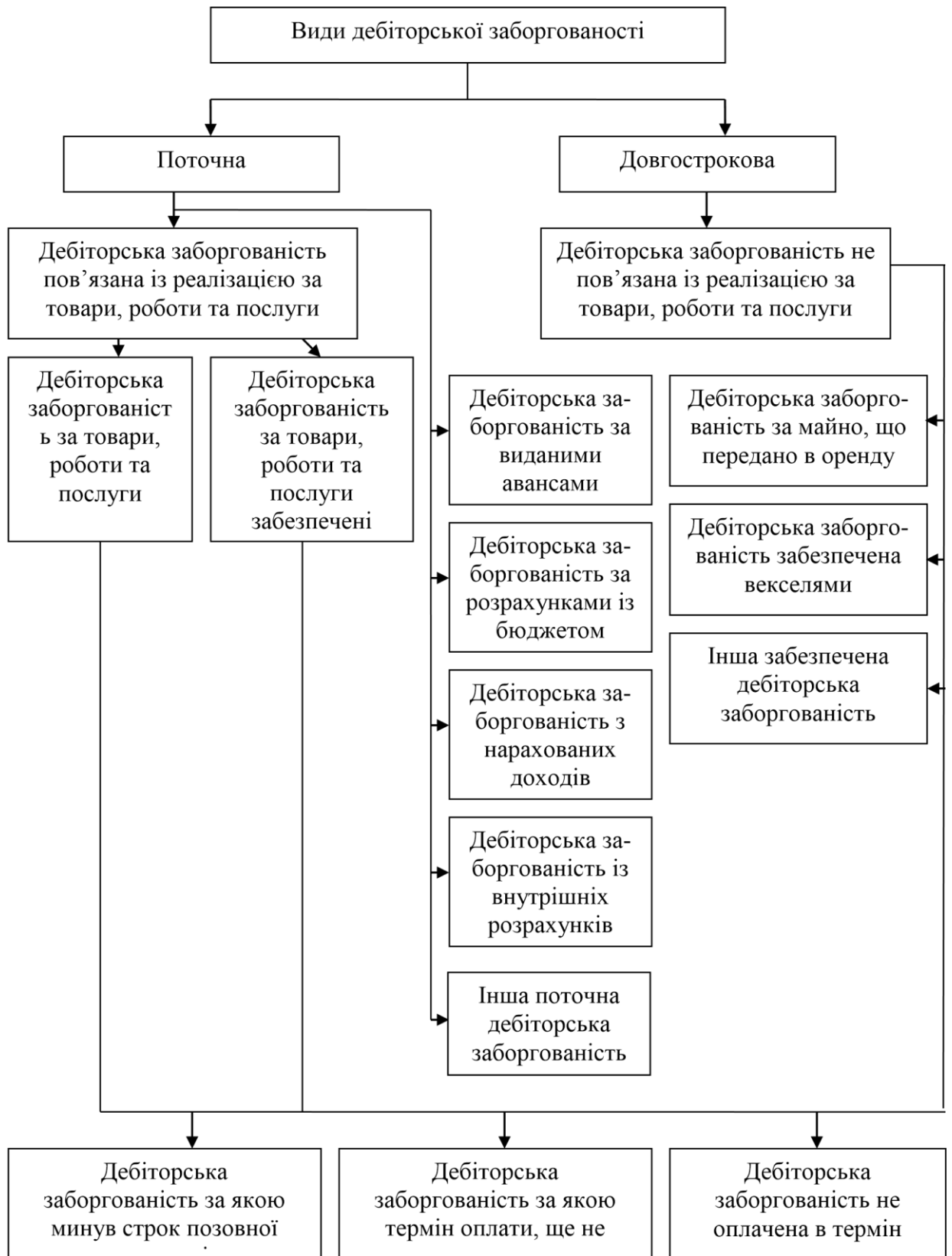


Рис. 1.1. Класифікація дебіторської заборгованості підприємства [14].

Поділ дебіторської заборгованості включає в себе дві основні категорії: поточну та довгострокову. Довгострокова дебіторська заборгованість охоплює суму, яка не підпадає під нормальний операційний цикл і буде погашена пізніше, ніж через дванадцять місяців з дати балансу. З іншого боку, поточна дебіторська заборгованість виникає в ході нормального операційного циклу або буде погашена протягом дванадцяти місяців з дати балансу.

Довгострокова дебіторська заборгованість може бути розділена на кілька видів, таких як довгострокова заборгованість за товари, роботи, послуги, довгострокові векселі одержані, та інші довгострокові види. Поточна дебіторська заборгованість також може бути класифікована на три види, які розглядаються у таблиці 1.1.

Таблиця 1.1

Основні види поточної дебіторської заборгованості підприємства [13, с.137].

Вид заборгованості	Визначення	Умови переходу до іншого стану
Нормальна	Дебіторська заборгованість, щодо якої існує впевненість у її погашенні боржником	Перехід заборгованості у сумнівну супроводжується нарахуванням резерву сумнівних боргів
Сумнівна	Дебіторська заборгованість, щодо якої існує невпевненість у її погашенні боржником	Перехід заборгованості у безнадійну пов'язаний із списанням заборгованості із балансу, оскільки вона перестає відповідати визначенню балансу
Безнадійна	Дебіторська заборгованість, щодо якої існує впевненість у її непогашенні боржником або строк позовної давності якої закінчився	

Отже, поточна дебіторська заборгованість поділяється на три основні види. Ця класифікація враховує рівень ліквідності та корисна для фінансових аналітиків, оскільки надає повну інформацію про фінансовий стан підприємства та можливості перетворення зобов'язань на грошові кошти.

Дебіторська заборгованість, що виникає внаслідок зобов'язань дебіторів, класифікується наступним чином:

1. Дебіторська заборгованість, пов'язана з нормальною діяльністю підприємства з реалізації продукції, товарів, робіт, послуг.

2. Дебіторська заборгованість, що не пов'язана з реалізацією продукції, товарів, робіт, послуг, а виникає внаслідок здійснення інших операцій.

Дебіторську заборгованість, пов'язану з реалізацією продукції, товарів, робіт, послуг, додатково розподіляють на наступні підкатегорії:

- дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги.
- векселі, одержані в забезпечення дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи, послуги.

Поточна дебіторська заборгованість, пов'язана з реалізацією продукції, товарів, робіт, послуг, відображається в балансі як складова оборотних активів, представлена окремими статтями зазначених різновидів.

Таким чином, дебіторська заборгованість, що не пов'язана з реалізацією продукції, робіт, послуг, включає:

- Дебіторська заборгованість за виданими авансами.
- Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом.
- Дебіторська заборгованість з нарахованих доходів.
- Дебіторська заборгованість з внутрішніх розрахунків.

Довгострокова дебіторська заборгованість включає:

- Заборгованість за майно, що передано у фінансову оренду.
- Заборгованість, забезпечена довгостроковими векселями.
- Інша довгострокова заборгованість.

Дебіторську заборгованість можна поділити залежно від своєчасності

оплати на:

- Дебіторську заборгованість з невідомим терміном погашення (нормальна).
- Дебіторську заборгованість, що прострочена.
- Дебіторську заборгованість, за якою минув строк позовної давності (безнадійна).

Поділ заборгованості за забезпеченістю (гарантія, застава, порука, вексель) є важливим при визначенні її сумнівності для обліку. Можна виділити заборгованість як забезпечену, так і незабезпечену.

Умовно всю дебіторську заборгованість можна розділити на допустиму і не виправдану, що має значення в управлінні. Допустима заборгованість не виникає через недоліки в діяльності підприємства, тоді як не виправдана може бути результатом таких недоліків.

Цей поділ дозволяє виявити порушення фінансової дисципліни та проблеми з контрагентами, а також оцінити якість роботи підприємства-постачальника.

Загальну класифікацію дебіторської заборгованості можна представити так, як показано на рис. 1.2.

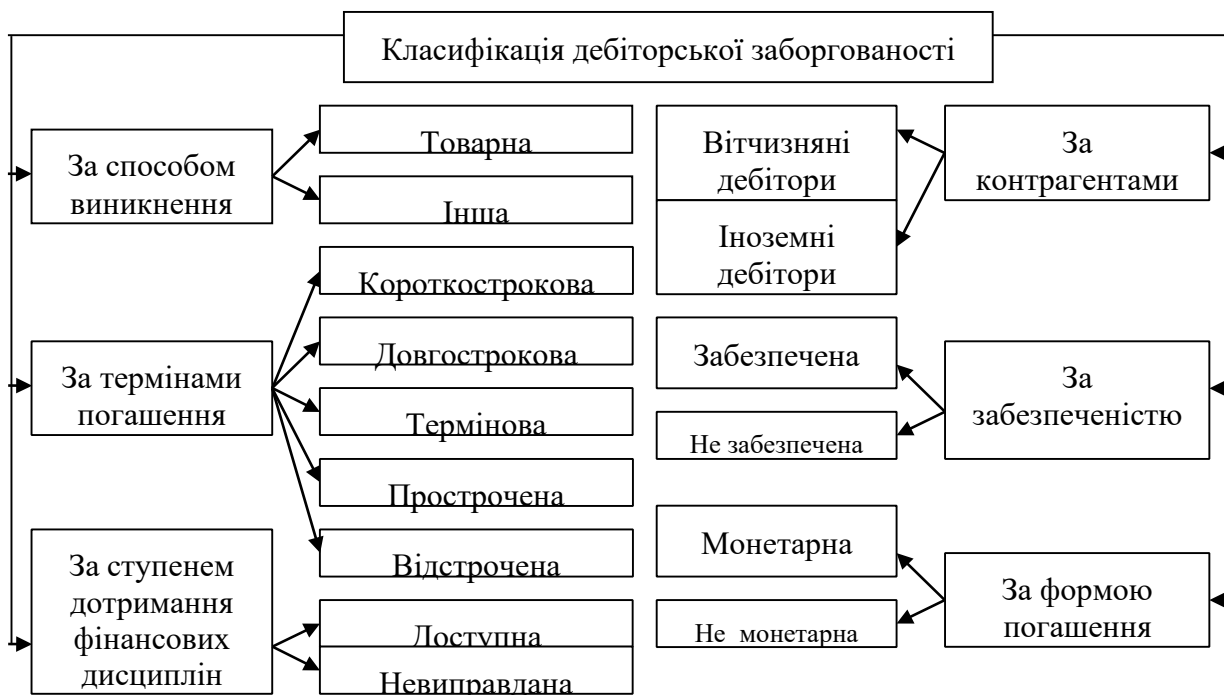


Рис.1.2. Класифікація дебіторської заборгованості в залежності до класифікаційних ознак [42].

Додатково до вищезазначеного, деякі автори пропонують класифікувати дебіторську заборгованість залежно від суб'єкта (юридичні та фізичні особи, резиденти та нерезиденти), а також за сумою заборгованості та іншими ознаками.

У цілому, така класифікація дозволяє розподілити різновиди дебіторської заборгованості на підприємстві та сформувати інструментарій для її управління.

Варто відзначити, що актуальним і практично не дослідженим питанням є рефінансування дебіторської заборгованості. Це система фінансових операцій, спрямованих на прискорене перетворення дебіторської заборгованості в грошові активи.

Основні форми рефінансування дебіторської заборгованості включають факторинг, облік векселів і форфейтинг. Факторинг є найбільш популярною формою рефінансування. Це комплекс банківських послуг, що надаються компаніям з відстрочкою платежу в обмін на уступку дебіторської заборгованості. Нижче подано порівняння цих методів управління фінансами у табл.1.2.

Форфейтинг - це спосіб фінансування зовнішньоекономічних операцій, при якому форфейтер (комерційний банк або спеціалізована компанія) купує експортні вимоги від експортера з виключенням права регресу. Експортер отримує залишкову суму вимоги за мінусом дисконту [31, с.160].

Цей метод фінансування відрізняється від факторингу тим, що форфейтинг розглядається як середньо- та довготерміновий спосіб кредитування зовнішньоекономічних операцій, оскільки його термін становить від 180 днів до 5 років.

Щодо узагальнення результатів дослідження дебіторської заборгованості, ця категорія відображає зобов'язання підприємства перед іншими фізичними або юридичними особами на певну дату. Вона є оборотним активом, що виникає в процесі господарських відносин і потребує повернення у визначений термін.

Порівняння факторингу з кредитуванням та овердрафтом [35, с.22]

Факторинг	Кредит	Овердрафт
Фінансування погашається з грошових коштів, що надійшли від дебіторів	Кредит / овердрафт повертається підприємством	повертається банкові
Фінансування продовжується безстроково	Одержання кредиту / овердрафту не гарантує одержання нового	
Фінансування виплачується при наданні договору поставки, накладної та повідомленні дебітора	Для одержання кредиту / овердрафту необхідно оформити велику кількість документів	
Плату за користування факторингом банк одержує наприкінці строку фінансування після одержання платежу від покупця	Відсотки за користування кредитом / овердрафтом необхідно сплачувати щомісячно в чітко оговорені строки не залежно від стану розрахунків з покупцями	
При факторингу перехід клієнта на розрахунково-касове обслуговування до банку, який надає факторинг, не вимагається	Кредит / овердрафт передбачає перехід клієнта на розрахунково - касове обслуговування до банку	
Фінансування виплачується на строк фактичної відстрочки платежу	Кредит видається на фіксований строк, зазвичай передбачає погашення траншами	Встановлюються жорсткі строки користування траншем, як правило, не більше 30 днів.
Фінансування виплачується в день поставки товару	Кредит виплачується в обумовлений кредитним договором день	Строк дії договору по овердрафту або кредитній лінії не перевищує 6-12 місяців
Для фінансування застава не вимагається	Кредит видається під заставу, а також вимагає підтримки певних оборотів по рахунку	Забезпечення у вигляді застави не вимагається. Але надання овердрафту передбачає підтримку обороту
При факторингові у клієнта ніяких додаткових комісійних витрат не виникає	Розгляд кредитного проекту, його супровід, видача траншей, як правило, передбачає додаткові комісії, які суттєво збільшують вартість фінансування	
Ніяких додаткових витрат, пов'язаних з забезпеченням, не виникає	Виникають додаткові витрати на оформлення застави (до 0,2% от його вартості), оцінку (від 300 грн. и вище), страховку (від 0,2% до 6,5% від вартості забезпечення)	Додаткових витрат, пов'язаних з забезпеченням, як правило, не виникає
Обсяг фінансування не обмежений та може збільшуватися пропорційно збільшенню обсягів продажів компанії	Кредит видається на заздалегідь визначену бізнес-планом або забезпеченням суму	Ліміт овердрафту встановлюється з розрахунку 10-30% від місячних кредитових надходжень на поточний рахунок підприємства

Класифікація дебіторської заборгованості дозволяє поділити її на різні категорії, такі як поточна та довгострокова, товарна та інша, забезпечена та незабезпечена, вітчизняна та іноземна. Це допомагає підприємству сформувавши інструментарій для управління нею.

1.2. Основні завдання та підходи політики управління дебіторською заборгованістю підприємства

Економічні взаємовідносини підприємств із різними контрагентами відображаються через розрахункові операції, де частина оплати проводиться негайно, а решта перетворюється на заборгованість. Більшість компаній не можуть ефективно функціонувати без надання відстрочки у платежах, тому управління дебіторською заборгованістю стає актуальною проблемою. Отримання платежів від дебіторів є одним із основних джерел грошових потоків для підприємства. У вітчизняних дослідженнях цього питання вчені, зокрема Гоцуляк С.М., розглядають управління дебіторською заборгованістю як інструмент забезпечення конкурентоспроможності підприємства та ліквідності його балансу [18, с. 70].

Скорба О. А. [56] вказує, що управління дебіторською заборгованістю передбачає прийняття рішень, спрямованих на зменшення безнадійної заборгованості з одного боку і зростання реалізації з іншого. В основі цього визначення лежить принцип зменшення ризику заборгованості, але важливим є також уникнення перетворення нормальної дебіторської заборгованості в прострочену чи безнадійну. Отже, прийнятна є лише друга частина визначення.

О. Ареф'єва стверджує, що управління дебіторською заборгованістю є найбільш доступним та відносно швидким способом поповнення грошових коштів на рахунку підприємства. Цей погляд важко заперечити, але дане визначення не дотримується повністю економічного змісту цього поняття, оскільки не вказано, який конкретний результат можна досягти через

управління дебіторською заборгованістю та яким чином досягти цього результату.

Новікова Н.М., Харакоз Л.В., Вдовіна А.С., Топоркова О.В., та Євлаш Т.О. вважають, що управління дебіторською заборгованістю - це інтегрований процес, що охоплює планування, організацію, координацію, мотивацію та контроль стану дебіторської заборгованості, який необхідний для досягнення цілей підприємства [46, с.77].

У статті Бугай В.З. та Головка Н.О. зазначено, що управління дебіторською заборгованістю підприємства передбачає прийняття рішень, спрямованих на два протилежних процеси: зростання боргів покупців і збільшення обсягів продажу [11, с.63].

Беялов Т.Е. визначає управління дебіторською заборгованістю як ряд дій: встановлення політики надання кредиту та інкасації для різних клієнтів; аналіз та ранжування клієнтів залежно від обсягів покупок, кредитної історії та умов оплати; контроль за розрахунками з боржниками за відстроченими або простроченими платежами; розробка методів прискорення погашення боргів та зменшення неповернених позик; формулювання умов продажу для забезпечення стабільних грошових надходжень; прогнозування грошових потоків від клієнтів на основі інкасаційних коефіцієнтів. Цей підхід дозволяє чітко уявити процес управління дебіторською заборгованістю, проте інші визначення також варто розглянути, оскільки вони мають свою цінність, враховуючи головну мету управління дебіторською заборгованістю.

На основі зазначених визначень пропонується розглянути суть управління дебіторською заборгованістю як процесу планування, організації та контролю, спрямованого на досягнення керованого стану заборгованості та запобігання неконтрольованому зростанню. Мета управління полягає в оптимізації обсягів заборгованості та забезпеченні своєчасного погашення боргів. Об'єктом управління є дебіторська заборгованість, яка включає несплачені товари, роботи чи послуги, що мають документальне підтвердження, що дає право на отримання боргу. Суб'єктами управління є

фінансові менеджери та економісти підприємства. Предметом управління є взаємовідносини з постачальниками, пов'язані з виникненням та погашенням заборгованості.

Управління дебіторською заборгованістю, на нашу думку, має починатися з формулювання цілей і завдань, які не суперечать загальній стратегії підприємства. Основною метою є мінімізація обсягу та строків погашення боргів, а також максимізація прибутку шляхом управління процесами формування інкасації дебіторської заборгованості.

Завдання управління дебіторською заборгованістю, які визначаються у працях українських та російських вчених, можуть мати певну неоднозначність. Наприклад, Г.Г. Кірейцев визначає основними завданнями управління дебіторською заборгованістю такі [35]: сприяння збільшенню обсягів продажу шляхом комерційного кредиту; підвищення конкурентоспроможності за рахунок відстрочки платежів; визначення рівня ризику неплатоспроможності покупця; розрахунок резерву сумнівних боргів; надання рекомендацій по роботі з неплатоспроможними покупцями. У той же час, Коваленко Л.О. пропонує вирішувати наступні завдання [32]: визначення обсягів інвестицій у дебіторську заборгованість; формування принципів кредитної політики; визначення складу потенційних дебіторів; забезпечення інкасації заборгованості; прискорення платежів за допомогою рефінансування.

На нашу думку найбільш повно ці завдання відображені в статті Сурніної К.С. [55], де наведено основні завдання управління дебіторською заборгованістю: мінімізація фінансових ризиків від списання безнадійних боргів та дефіциту грошових коштів; мінімізація втрат від інфляційного знецінення суми заборгованості; мінімізація втрат від неактивного комерційного використання коштів, інвестованих у дебіторську заборгованість. У статтях Новікової Н.М. та Черненко Л.В. висвітлено додаткові завдання, такі як перебудова управління дебіторською заборгованістю за допомогою маркетингу та раціональне використання механізмів повернення боргів [46, с.76; 77, с.80].

Загалом, завдання управління дебіторською заборгованістю можна класифікувати як з точки зору маркетингу, так і з точки зору фінансового менеджменту. Систематизацію цих завдань можна представити на рисунку 1.3.



Рис.1.3. Завдання управління дебіторською заборгованістю [38].

Доповнюючи запропоновані авторами, основні завдання управління дебіторською заборгованістю підприємства можна сформулювати так:

1. Систематизація та аналіз інформації про покупців, замовників та інших дебіторів підприємства.
2. Моніторинг розміру і структури дебіторської заборгованості та раціональне використання оборотних інвестицій.
3. Забезпечення високої швидкості обороту дебіторської заборгованості.
4. Виявлення впливу дебіторської заборгованості на прибуток та ліквідність активів підприємства.
5. Забезпечення оптимального співвідношення між плато-

спроможністю і рентабельністю.

6. Захист від інфляції.
7. Виявлення умов, що сприяють ризику втрати ліквідності та зниженню ефективності.
8. Контроль за заборгованістю та розрахунок прогнозного резерву сумнівних боргів.
9. Розроблення варіантів рефінансування дебіторської заборгованості.
10. Сприяння зростанню обсягу продажів та підвищення конкурентоздатності за допомогою комерційного кредиту.
11. Визначення ступеня ризику несплати рахунків покупцями.
12. Надання рекомендацій щодо зменшення неплатоспроможних покупців.
13. Підвищення конкурентоздатності за допомогою відтермінування платежів.

Ці завдання мають вирішальне значення для забезпечення фінансової безпеки та досягнення позитивних результатів у фінансовому оздоровленні підприємства.

Управління дебіторською заборгованістю визначається політикою, яка включає умови, правила та процедури, необхідні для досягнення планованих результатів. Ми пропонуємо загальну схему управління цим аспектом, що є складною системою з десяти блоків, взаємопов'язаних та впливових на один одного, і створює певну єдність. Ця схема відображає необхідні кроки та заходи, які мають взаємозв'язок і взаємозалежність, і впливають на ефективне управління дебіторською заборгованістю в певній галузі.

Управління дебіторською заборгованістю на підприємстві піддається впливу як внутрішні, так і зовнішні фактори. Внутрішні чинники, які визначають кредитну політику, включають професійну підготовку, кваліфікацію та досвід персоналу, цінову політику та клієнтуру підприємства [51].

Серед основних зовнішніх чинників, що впливають на управління

дебіторською заборгованістю, слід враховувати стан розрахунків у країні, ефективність грошово-кредитної політики центрального та комерційних банків, фонди та фінансові ринки, рівень інфляції, а також стан сегментів товарного ринку та фінансову стабільність [6, с. 33].

Підприємство для управління дебіторською заборгованістю повинне розробити кредитну політику, що дозволить ефективно використовувати дебіторську заборгованість для збільшення продажів, а також комплекс заходів, спрямованих на мінімізацію ризику виникнення прострочених або безнадійних боргів.

Перший етап, який відноситься до кредитної політики, полягає в обґрунтованому виборі типу кредитної стратегії для підприємства відносно його клієнтів. Тут маємо стандартний набір процедур для прийняття рішень про те, кому та за яких умов потрібно надати кредит, а також як забезпечити виконання кредитних зобов'язань та встановити умови щодо надання знижок. Ефективність кредитної політики можна оцінити через моделювання наслідків її реалізації на формування прибутку підприємства, застосовуючи методику, яка представлена в роботах [6, с. 32].

Другий блок включає аналіз та оцінку поточного стану дебіторської заборгованості. Це передбачає зовнішній та внутрішній аналіз, виявлення можливостей, ризиків та загроз, а також облік ресурсів та встановлення обмежень у часі щодо досягнення поставлених цілей. Тут важливо визначити середній розмір фінансових активів, що перебувають у формі дебіторської заборгованості, їх відношення до загальної суми оборотних активів підприємства, а також розподіл та оцінку дебіторської заборгованості за окремими видами та строками погашення.

Третій етап кредитної політики включає формування системи кредитних умов. Це встановлення строку надання кредиту, розміру кредиту, системи штрафних санкцій за прострочення виконання зобов'язань покупцями, а також вартості надання кредиту, що охоплює систему цінових знижок за негайні розрахунки за придбану продукцію.

Четвертим кроком в системі управління дебіторською заборгованістю є визначення можливої суми оборотного капіталу, спрямованого в дебіторську заборгованість за кредитом. Цей розрахунок передбачає врахування запланованих обсягів реалізації продукції в кредит, середнього періоду прострочення платежів і коефіцієнта співвідношення собівартості та ціни продукції, яка реалізується в кредит. Прискорення оборотності коштів у розрахунках розглядається як позитивна тенденція.

П'ятим етапом є комплексний підхід до формування стандартів оцінки покупців. Це включає визначення системи характеристик, що оцінюють кредитоспроможність окремих груп покупців, формування та експертизу інформаційної бази для оцінки кредитоспроможності, вибір методів оцінки, групування покупців за рівнем кредитоспроможності, диференціацію кредитних умов, визначення ступеня ризику несплати рахунків та надання рекомендацій щодо зменшення кількості потенційно неплатоспроможних покупців.

В управлінні дебіторською заборгованістю важливу роль відіграють планування, організація та контроль роботи з дебіторами. Це включає формування кредитного рейтингу клієнтів, класифікацію дебіторської заборгованості за видами, ведення реєстру старіння заборгованості, оцінку реальної вартості та обертання дебіторської заборгованості, включення її в систему операційних бюджетів та реструктуризацію.

Сьомим кроком у процесі управління дебіторською заборгованістю є використання сучасних форм її рефінансування, таких як процес клірингу, факторинг, форфейтинг, облік векселів, застава, аутсорсинг, надання замовникам знижок та реструктуризація заборгованості [67].

Восьмим кроком в системі управління дебіторською заборгованістю є контроль та моніторинг, що включає визначення строків повернення боргу та організацію загальної системи фінансового контролю. Цей блок є самостійним компонентом і включає в себе контроль виконання фінансових планів з погашення дебіторської заборгованості.

Оцінка дебіторської заборгованості дозволяє зробити висновок про ефективність кредитної політики підприємства, виявити недоліки та врахувати їх у розробленні нової політики. Якщо стан дебіторської заборгованості вказує на недосконалість або відсутність кредитної політики підприємства, важливо налагодити претензійну роботу за простроченою та безнадійною заборгованістю.

Десятий блок – організація інформаційного забезпечення обліку дебіторської заборгованості – має важливе значення для упорядкування інформації та забезпечення прозорості та достовірності даних. Керівникам підприємства слід забезпечити організацію цієї сфери обліку залученням відповідних фахівців.

Узагальнена схема управління дебіторською заборгованістю підприємства представляє собою сукупність підсистем, які відображають агреговані комплекси дій для підвищення фінансових можливостей підприємства. Хоча загальна схема не враховує всі деталі організаційно-економічних та облікових методів управління дебіторською заборгованістю, вона дозволяє зосередити увагу на основних компонентах для системного управління та покращення конкурентоспроможності підприємства.

1.3. Методичний інструментарій оцінки ефективності управління дебіторською заборгованістю підприємства

В умовах триваючої війни відносин в Україні важливе значення набуває аналіз фінансового стану суб'єктів господарювання. Основним джерелом інформації про фінансовий стан суб'єктів господарювання є фінансова звітність, що базується на узагальнених даних фінансового обліку. Поточна дебіторська заборгованість, входячи до складу поточних активів, істотно впливає на показники фінансового стану суб'єктів господарювання. Аналіз дебіторської заборгованості проводиться для надання інформації користувачам

фінансових звітів. Для цього використовуються традиційні методики та процедури, розраховуються аналітичні показники, які потребують економічної інтерпретації.

На сьогодні відсутня єдина методика аналізу дебіторської заборгованості та визначення показників. Зазвичай аналіз цих показників розглядається в контексті інших об'єктів, але дебіторська заборгованість потребує особливої уваги користувачів фінансової звітності. Отже, результати аналізу мають задовольняти інформаційні потреби користувачів, бути корисними та зрозумілими.

У методології аналізу важливість системності і взаємозв'язку показників, що характеризують стан дебіторської заборгованості. Методологія та результати аналізу повинні відображати взаємозв'язок між інформацією про стан дебіторської заборгованості за звітний період, загальним напрямом зміни суми дебіторської заборгованості, прийнятими рішеннями. Це дозволить оцінити результати діяльності суб'єкта господарювання, ефективність управлінських рішень за попередні періоди та спрогнозувати майбутню діяльність.

На основі фінансової звітності приймаються управлінські рішення, тому якість цих рішень залежить від якості використовуваної інформації, отриманої під час аналізу. Аналітики використовують результати аналізу для складання прогнозів, що можуть безпосередньо впливати на рішення користувачів фінансових звітів.

Мета аналізу поточної дебіторської заборгованості – оцінка рівня та структури заборгованості, ефективності інвестування в неї фінансових засобів, визначення фактично непогашеної заборгованості за попередні періоди. Завдання аналізу дебіторської заборгованості представлені на рисунку 1.4.

Для проведення аналізу дебіторської заборгованості користуються різноманітними джерелами і методами. Джерелами аналізу є баланс підприємства, примітки до фінансових звітів, дані аналітичного та синтетичного обліку, нормативно-методичні документи з обліку,

інвентаризації, звітності, контролю та внутрішня звітність. Для тлумачення результатів аналізу застосовують такі методи: порівняння, аналіз коефіцієнтів, відсоткових відношень, побудову аналітичних таблиць, розробку та використання аналітичних показників, метод середніх величин, групування та фінансові розрахунки.



Рис. 1.4. Завдання аналізу дебіторської заборгованості підприємства [42, с.134].

Основні види аналізу дебіторської заборгованості включають горизонтальний, вертикальний, аналіз трендів та фінансових коефіцієнтів. Ці види аналізу дозволяють отримати різні перспективи на фінансовий стан дебіторської заборгованості та виявити тенденції її змін.

Етапність аналізу дебіторської заборгованості можна зобразити у вигляді структурної схеми або діаграми, що допомагає краще зрозуміти послідовність та методи, використовані під час аналізу.

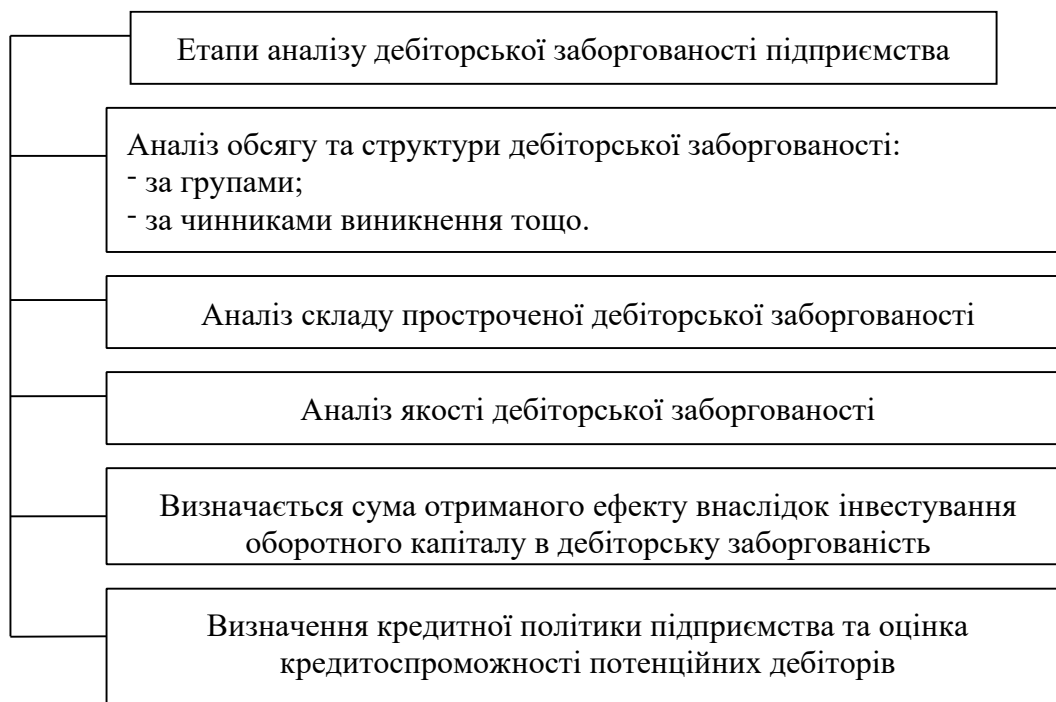


Рис. 1.5. Методика аналізу дебіторської заборгованості підприємства [42, с.133].

Вивчення дебіторської заборгованості охоплює аналіз її структури, зміни в часі та складу. Основні методи аналізу включають горизонтальний та вертикальний аналіз, а також оцінку трендів та фінансових показників. Загальна сума поточної дебіторської заборгованості часто розбивається на категорії за видами товарів, робіт чи послуг, які аналізуються окремо. Для цього складаються аналітичні таблиці, які використовуються на різних етапах аналізу. Під час підготовки таблиць збирається початкова інформація, що систематизується та групується, а також розраховуються проміжні показники. Під час аналізу інформації аналітичні таблиці використовуються для обчислення показників дебіторської заборгованості. На заключному етапі в таблиці заносяться основні результати аналізу, які дозволяють оцінити динаміку та стан дебіторської заборгованості.

Після аналізу складу дебіторської заборгованості проводиться оцінка її стану, розподілюючи її на прострочену, сумнівну та безнадійну категорії.

Сумнівна дебіторська заборгованість (також відома як сумнівний борг) – це заборгованість, стосовно якої існує ризик неповернення боржником.

До безнадійної дебіторської заборгованості (або безнадійного боргу) відноситься заборгованість, щодо якої вже існує переконання в її неповерненні, або збігло термінове позову.

Чинне податкове законодавство визначає такі причини безнадійної дебіторської заборгованості: закінчення терміну позовної давності; недостатність майна боржника для виплати боргу; форс-мажорні обставини, такі як смерть позичальника тощо.

Аналіз рівня та частки різних "вікових" груп дебіторської заборгованості в цілому обсязі зобов'язань дозволяє наглядно оцінити ступінь виконання платежів за кредитами та виявити актуальність проблеми з простроченими платежами.

Велика частка нормальної (до 90 днів) заборгованості в загальній сумі вказує на високу дисципліну в платежах у дебіторів підприємства. Але чим більше заборгованості належить до старших "вікових" груп, тим більше складнощів може виникнути з її погашенням.

Найпростішим способом контролю є відстеження термінів заборгованості (її "віку") та структури. Для цього складається таблиця, що ранжує кожний клієнтський рахунок, переміщуючи несплачені рахунки в наступну "вікову" групу.

За даними фінансової звітності визначаються основні показники, які оцінюють стан, якість та ліквідність дебіторської заборгованості, такі як оборотність, строк погашення, середній термін оплати та інші.

Під час аналізу коефіцієнтів, що характеризують дебіторську заборгованість, слід дотримуватися наступних принципів:

- Порівнювати їх зі середньогалузевими та з коефіцієнтами підприємства тієї ж галузі. Велика відмінність в будь-якому напрямку вимагає уваги.

- Враховувати циклічність бізнесу, розраховуючи коефіцієнти окремо

для періодів зростання і спаду.

- Порівнювати їх значення при зміні кредитної політики підприємства, щоб визначити ефективність цієї політики.

- Розрізняти продажі в кредит і за готівку. Якщо підприємство переважно продає за готівку, а в разі продажу в кредит виникають постійні затримки і середній термін оплати є надто великим, можливо варто припинити продаж в кредит і перейти до реалізації товарів та послуг лише за готівку.

- Прагнути до балансу між кредиторською та дебіторською заборгованістю, оскільки кредиторська заборгованість є дешевим джерелом фінансування.

Встановлення коефіцієнтів важливості критеріїв може здійснюватися за допомогою різних методів, таких як метод розташування пріоритетів, матриця більшості або матриця крокової оцінки. Застосовуючи ці методи, керівники підприємств можуть систематично досліджувати обсяг своєї дебіторської заборгованості. Однак у більшості випадків вони ігнорують проведення комплексного фінансового аналізу цієї заборгованості, не розуміючи, яку користь від цього можуть отримати. Управління дебіторською заборгованістю потребує зваженого наукового підходу, який дозволяє краще розуміти стан фінансових потоків та приймати обґрунтовані рішення для оптимізації фінансової діяльності підприємства.

РОЗДІЛ 2

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ КОМУНАЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

2.1. Загальна оцінка фінансового стану КП «Сервіс паркування»

Комунальне підприємство «Сервіс паркування» Івано-Франківської міської ради створене на базі відокремленої частини комунальної власності, відповідно до Цивільного та Господарського кодексів України. Основна мета діяльності цього підприємства включає:

1. Організацію та проведення діяльності із забезпечення паркування транспортних засобів на майданчиках для платного паркування, що включає в себе розробку та впровадження схем розміщення паркувальних місць, будівництво та експлуатацію паркувальних майданчиків, контроль за дотриманням правил паркування та збір плати за паркування.

2. Збільшення надходжень до бюджету міста за рахунок зборів за паркування транспортних засобів.

3. Забезпечення безпеки дорожнього руху шляхом впровадження нових форм паркування транспортних засобів та створення сучасної системи паркування.

4. Надання послуг із зберігання транспортних засобів на відкритих автостоянках.

5. Виконання функцій замовника з проектування, будівництва та експлуатації паркінгів, автостоянок, механізованих автостоянок, майданчиків для платного паркування, та інших об'єктів дорожньої інфраструктури.

6. Розробка, придбання, впровадження та належне утримання технічних засобів контролю та реєстрації паркування транспортних засобів, а також автоматизованої системи оплати місць платного паркування транспортних засобів.

. КП «Сервіс паркування» є важливим елементом управління міським господарством Івано-Франківська, забезпечуючи зручне та безпечне

паркування для водіїв та сприяючи поповненню бюджету міста. Організаційна структура та функціонування підприємства визначаються законодавством України, включаючи Конституцію, Цивільний та Господарський кодекси, а також рішення місцевих органів влади.

КП "Сервіс паркування" має свої права та обов'язки як юридична особа, набуті з моменту державної реєстрації. Воно керується власним статутом, але також підпорядковане рішенням міської ради та розпорядженням міського голови. Підприємство має власні поточні та інші рахунки у банках, а також володіє атрибутами юридичної особи.

Важливо відзначити, що КП "Сервіс паркування" не несе відповідальності за зобов'язаннями свого засновника та виконує свої зобов'язання лише в межах свого майна, відповідно до законодавства.

Інформація про адресу та контакти підприємства: Україна, 76018, Івано-Франківська область, Івано-Франківський район, місто Івано-Франківськ, вулиця Залізнична, будинок 22.

Створення КП "Сервіс паркування" з відокремленої частини комунальної власності Івано-Франківської міської ради є стратегічним кроком для покращення транспортної ситуації та розвитку інфраструктури міста. Організація паркування транспортних засобів на спеціальних майданчиках платного паркування сприяє не лише збільшенню надходжень до бюджету, а й підвищує комфорт та безпеку для мешканців та відвідувачів міста.

КП "Сервіс паркування" має всі необхідні права та обов'язки, що надаються йому законодавством України. Як юридична особа, воно володіє власними рахунками у банках та має можливість використовувати печатку, штампи та бланки з офіційним найменуванням.

Діяльність КП "Сервіс паркування" є важливим чинником у покращенні якості життя мешканців та гостей міста. Його роль у розвитку транспортної інфраструктури сприяє забезпеченню зручностей та безпеки на дорогах, а також поповненню бюджету міста, що сприяє загальному благополуччю та розвитку інфраструктури.

2.2. Оцінка фінансового стану КП «Сервіс паркування»

Оцінка фінансового стану підприємства є важливою процедурою для забезпечення його стабільності та спроможності виконувати свої фінансові зобов'язання. Це значущий етап у процесі управління, оскільки вона надає важливі відомості про фінансовий стан організації. У даному контексті, аналіз балансу КП "Сервіс паркування" може допомогти зрозуміти, як розподілені його активи, які фінансові зобов'язання він має, а також який обсяг власного капіталу належить підприємству на даний момент. Почнемо оцінку фінансового стану КП «Сервіс паркування» з детального аналізу його активів, що є першим кроком у визначенні загального фінансового здоров'я підприємства.

Таблиця 2.1

Активи КП «Сервіс паркування» за період 2021-2022 рр.

Актив	2021 р.	2022 р.	Абсолютне відхилення, тис. грн	Відносне відхилення, %
I. Необоротні активи				
Основні засоби:	5277,0	6993,3	1716,3	32,5
первісна вартість	6285,0	8296,3	2011,3	32,0
знос	(1008,0)	(1333,3)	-325,3	32,3
Інші необоротні активи	-	-	-	-
Усього за розділом I	5277,0	6993,3	1716,3	32,5
II. Оборотні активи				
Запаси	44,0	52,0	8	18,2
Поточна дебіторська заборгованість	18,6	0	-18,6	-
Гроші та їх еквіваленти	114,4	4,6	-109,8	-96,0
Інші оборотні активи	-	-	-	-
Усього за розділом II	177,0	56,6	-120,4	-68,0
Баланс	5454,0	7019,9	1565,9	28,7

Джерело: Складено на основі фінансової звітності КП «Сервіс паркування».

Згідно з таблицею 2.1, відзначається значний ріст загального обсягу

активів КП «Сервіс паркування» протягом періоду з 2021 по 2022 рік на 1565,9 тис. грн, що становить зростання на 28,7%. Зокрема, необоротні активи компанії у 2021 році становили 5277,0 тис. грн, а у 2022 році - 6993,3 тис. грн, що означає збільшення на 1716,3 тис. грн. Ці активи включають лише основні засоби.

На початку 2021 року первісна вартість основних засобів КП «Сервіс паркування» становила 6285,0 тис. грн. Протягом наступного року це значення зросло до близько 8296,3 тис. грн, що свідчить про збільшення на 32,3% або на 2011,3 тис. грн. Це підтверджує покращення майнового стану підприємства.

У склад оборотних активів входять запаси, поточна дебіторська заборгованість та грошові кошти з їх еквівалентами. На кінець 2021 року поточна дебіторська заборгованість становила 18,6 тис. грн і до кінця 2022 року зменшилася до нуля. Це може знизити обсяги продажу, але також сприяє зменшенню фінансових витрат, оскільки не потребує додаткового фінансування.

Структура оборотних активів КП «Сервіс паркування» зазнала змін протягом аналізованого періоду. У 2021 році грошові кошти мали найбільшу вагу, а у 2022 році - запаси. Крім запасів, інші оборотні активи скоротилися у 2022 році, що призвело до загального скорочення оборотних активів на 68% (абсолютно це скорочення становить -120,4 тис. грн).

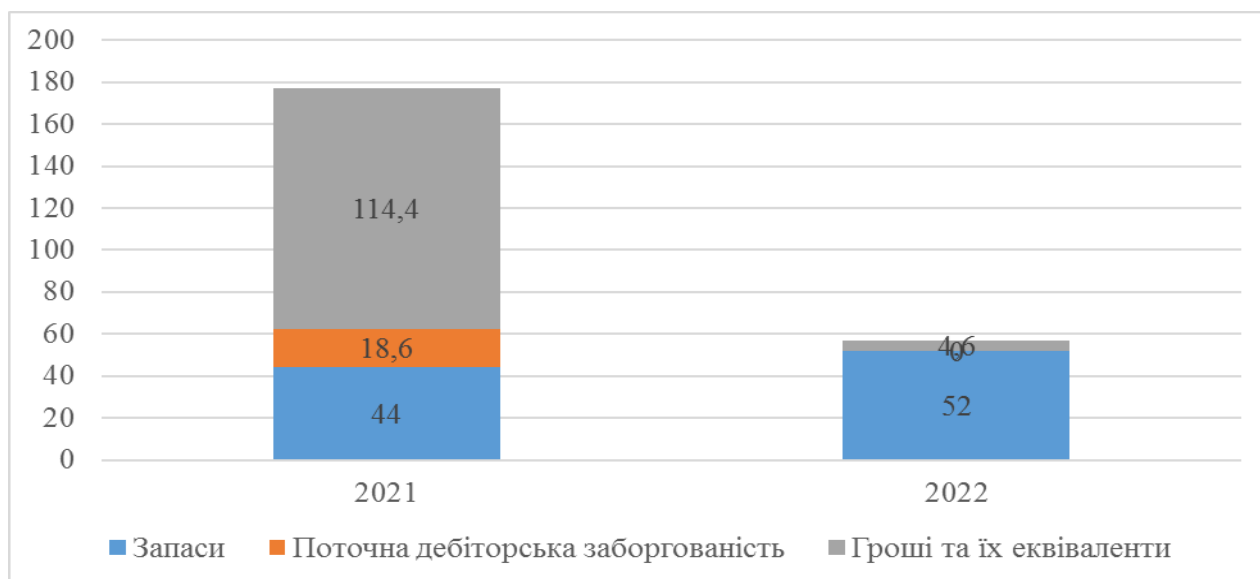


Рис. 2.1. Зміна структури оборотних активів КП «Сервіс паркування» за 2021-2022 рр.

Джерело: Складено на основі фінансової звітності КП «Сервіс паркування».

У 2021 році активи Комунального підприємства «Сервіс паркування» склали переважну частину з необоротних активів - на 96,75%, в той час як оборотні активи відігравали невелику роль, становлячи лише 3,24% від загального обсягу активів. Проте до 2022 року внаслідок зменшення оборотних активів їхня частка в структурі активів скоротилася до 0,38%. Цей тенденція свідчить про збільшення питомої ваги необоротних активів, що може мати вплив на оборотність засобів підприємства та його фінансову стійкість.

Одним зі складових аспектів оцінки фінансового стану підприємства є аналіз руху основних засобів протягом звітного періоду. Для цього використовуються різні коефіцієнти, такі як коефіцієнти оновлення, вибуття, придатності та зносу. Ці показники наведені у таблиці 2.2 і дозволяють зробити висновки про тенденції в управлінні основними засобами підприємства та їхню фінансову ефективність

Таблиця 2.2

Аналіз основних засобів КП «Сервіс паркування» за 2021-2022 рр.

Показник	2021	2022	Відхилення, тис. грн.	Відхилення, %
Первісна вартість	6285	8296,3	2011,3	32,00
Знос	1008	1333	325	32,24
Залишкова вартість	5227	6963,3	1739,3	33,28
Коефіцієнт зносу основних засобів	0,19	0,19	0	0,00
Коефіцієнт оновлення основних засобів	0,03	0,05	0,02	66,67
Коефіцієнт вибуття основних засобів	0,10	0,09	-0,01	-10,00

Джерело: Складено на основі фінансової звітності КП «Сервіс паркування».

У таблиці 2.3 можна побачити, що у 2022 році коефіцієнт зносу основних засобів склав 0,58, що вище на 11,54% порівняно з показником у 2021 році. У попередньому році цей показник становив близько 0,52, що на понад 8,33% перевищувало попередній рік. Це говорить про збільшення ступеня зносу основних засобів протягом аналізованого періоду.

Коефіцієнт оновлення основних засобів відображає інтенсивність введення в експлуатацію нових засобів. Протягом розглянутого періоду з 2021 по 2022 роки цей показник демонстрував негативну динаміку, зменшуючись з року в рік і взагалі маючи дуже малі значення.

Коефіцієнт вибуття основних засобів за аналізований період залишався на рекомендованому рівні, нижче, ніж попередній показник.

Після оцінки активів КП «Сервіс паркування» та їхньої динаміки ми переходимо до аналізу пасивів підприємства, який представлений в таблиці 2.3.

Таблиця 2.3

Аналіз пасивів підприємства КП «Сервіс паркування» за 2021-2022 роки.

Пасив	2021 р.	2022 р.	Абсолютне відхилення, тис. грн	Відносне відхилення, %
I. Власний капітал				
Капітал	4968	6211,7	1243,7	25,03
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	405,6	463,6	58	14,30
Неоплачений капітал	-	-	-	-
Усього за розділом I	5373,6	6675,3	1301,7	24,22
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення				
III. Поточні зобов'язання				
Короткострокові кредити банків	-	-	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за: товари, роботи, послуги	2,4	-	2,4	-
розрахунками з бюджетом	-	-	-	-
розрахунками зі страхування	-	-	-	-
розрахунками з оплати праці	-	-	-	-
Інші поточні зобов'язання	78	344,6	266,6	341,79
Усього за розділом III	80,4	344,6	264,2	328,61
Баланс	5454	7019,9	1565,9	28,71

Джерело: Складено на основі даних фінансової звітності КП «Сервіс паркування».

У 2021 році, загальна вартість капіталу підприємства склала 4968 тис. грн. За наступний 2022 рік ця сума зросла на приблизно 1243,7 тис. грн., досягнувши рівня у 6211,7 тис. грн. В структурі власного капіталу за цей період виявлено наявність нерозподіленого прибутку у розмірі 405,6 та 463,6 тис. грн відповідно.

Загальний пасив першого розділу балансу за 2021-2022 роки показав зростання на 24,22%, або на 1301,7 тис. грн в абсолютному вираженні.

Структура позикових коштів досліджуваного підприємства є досить однорідною і переважно складається із інших поточних зобов'язань. У 2021 році також відзначалася наявність поточної кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги. Проте, у 2022 році відбулося значне зростання інших поточних зобов'язань (на 341,79%). З іншого боку, частина інших статей зменшилась до нуля (рис. 2.2).

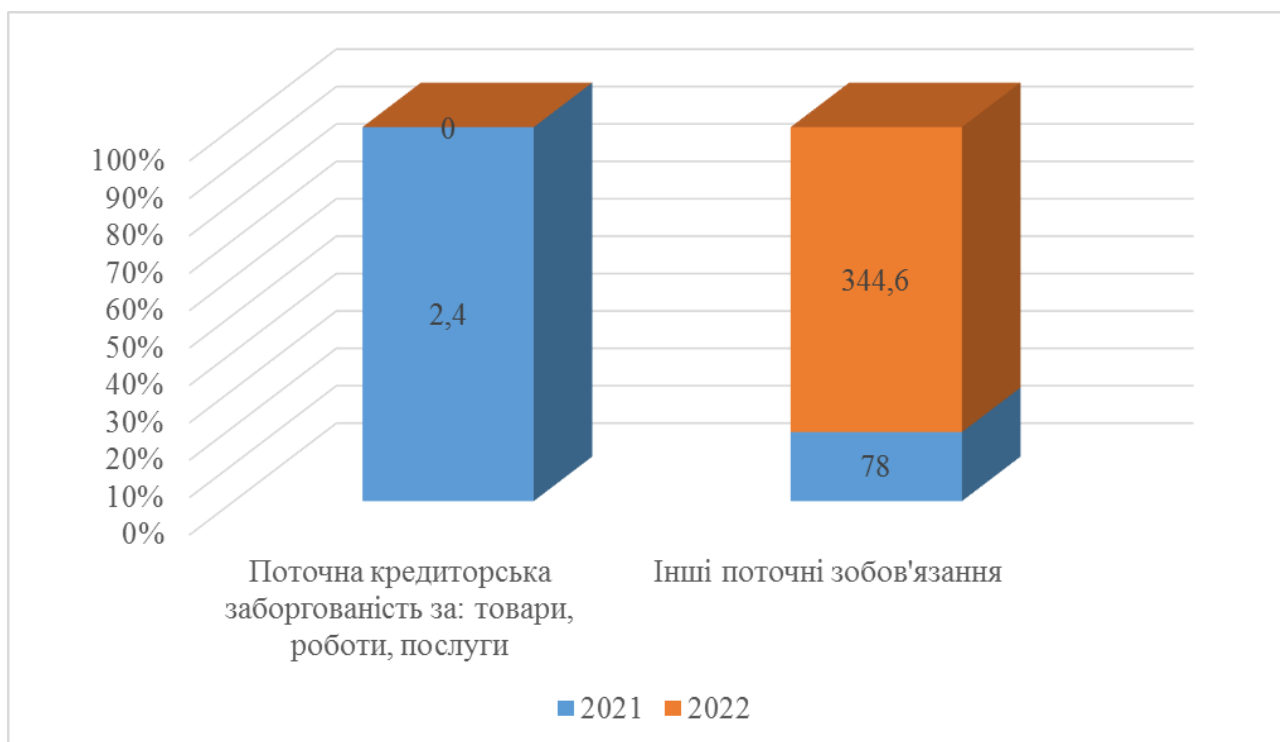


Рис. 2.2. Динаміка зміни структури зобов'язань підприємства КП «Сервіс паркування» за 2021-2022 роки.

Джерело: Складено на основі даних фінансової звітності КП «Сервіс паркування».

Збільшення обсягу зобов'язань може стати суттєвим негативним

фактором, який породжує можливість серйозних проблем з фінансовою стійкістю підприємства у майбутньому. Ця ситуація може призвести до ускладнення доступу до фінансування, збільшення фінансових витрат та викликати негативний вплив на репутацію підприємства серед інвесторів та кредиторів.

Стосовно структури пасивів КП «Сервіс паркування», у 2021 році майже вся сума пасивів (98.52%) була сформована власним капіталом, залишаючи лише невеликий відсоток (1.47%) короткострокових зобов'язань. Такий високий рівень власного капіталу свідчив про фінансову стабільність підприємства, проте необхідно було ураховувати можливості оптимізації структури капіталу для більш ефективного управління фінансовими ресурсами.

У 2022 році структура пасивів зазнала незначних змін, хоча загальна тенденція залишалася стійкою. Незважаючи на те, що частка власного капіталу залишалася високою (95%), зростання обсягу короткострокових зобов'язань до 4.9% вказувало на певні зміни в фінансовій стратегії підприємства. Це може свідчити про необхідність додаткового фінансування або про зміни умов угод з кредиторами.

Наступним етапом дослідження буде детальний аналіз фінансових результатів діяльності КП «Сервіс паркування», включаючи елементи доходів та витрат за 2021-2022 роки. Цей аналіз допоможе зрозуміти реальну фінансову ситуацію підприємства і визначити стратегічні напрямки для подальшого розвитку.

Російське вторгнення мало серйозний вплив на економіку, як у всій країні, так і на окремі галузі господарства. Це відчутно позначилося на фінансових показниках підприємств у 2022 році, оскільки лише у другій половині року почалося певне відновлення активності. Відтак, динаміка фінансових показників мала значні зміни.

Для розуміння масштабу цих змін слід звернутися до показників чистого доходу від реалізації продукції та інших операційних доходів. Наприклад, чистий дохід від продажу майже подвоївся, зростаючи з 292,0 тис. грн до 641,5

тис. грн. Також варто відзначити, що інші операційні доходи зросли ще більше — з 1441,0 тис. грн у 2021 році до понад 7986,5 тис. грн у 2022 році, що є збільшенням на 454,23%.

Таблиця 2.4

Аналіз фінансових результатів КП «Сервіс паркування» за період 2021-2022 рр.

Стаття	2021 р.	2022 р.	Абсолютне відхилення, тис. грн	Відносне відхилення, %
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	292,0	641,5	349,5	119,69
Інші операційні доходи	1441,0	7986,5	6545,5	454,23
Разом доходи	1733,0	8628,0	6895	397,86
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	(220,0)	(583,5)	-363,5	165,23
Інші операційні витрати	(1441,0)	(7986,5)	-6546	454,23
Разом витрати	(1661,0)	(8570,0)	-6909	415,95
Фінансовий результат до оподаткування	72,0	58,0	-14	-19,44
Податок на прибуток				
Витрати (доходи), які зменшують (збільшують) фінансовий результат після оподаткування	-	-		
Чистий прибуток (збиток)	72,0	58,0	-14	-19,44

Джерело: Складено на основі фінансової звітності КП «Сервіс паркування».

Цікаво відзначити, що незважаючи на значні зміни, інші операційні доходи продовжують залишатися основним джерелом доходів для КП «Сервіс паркування». У цілому, обсяг доходів у 2022 році сягнув 8628,0 тис. грн, що є істотним зростанням на 397,86% у порівнянні з показниками 2021 року.

Для отримання більш глибокого розуміння структури доходів КП «Сервіс паркування» було проведено аналіз питомої ваги цих доходів, що представлено у таблиці 2.5.

**Питома вага елементів структури доходів КП «Сервіс паркування» за
період 2021-2022 рр.**

Показник	2021 рік	Питома вага, %	2022 рік	Питома вага, %
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) тис. грн.	292	16,85	641,5	7,44
Інші операційні доходи, тис. грн.	1441	83,15	7986,5	92,56
Інші доходи, тис. грн.	0	0	0	0
Доходи всього, тис. грн.	1733	100	8628	100

Джерело: Складено на основі фінансової звітності КП «Сервіс паркування».

Аналізуючи таблицю 2.5, стає очевидним, що у 2022 році найбільшу частку доходів КП «Сервіс паркування» становлять інші операційні доходи, які складають 92,56% від усіх доходів. Це значне зростання порівняно з 83,15% у 2021 році. З іншого боку, найменшу частку у структурі доходів підприємства у 2022 році складає чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), всього 7,44%, що є значним зменшенням у порівнянні з 16,85% у 2021 році. Це свідчить про значне зміщення у структурі доходів в користь інших операційних доходів.

Спостерігається загальний ріст доходів КП «Сервіс паркування» у 2022 році, що є позитивним сигналом для діяльності підприємства. Ця тенденція свідчить про покращення фінансової ситуації та ефективність управління ресурсами.

Проте, на сьогоднішній день КП "Сервіс паркування" ще не може забезпечити необхідний рівень прибутку без підтримки з місцевого бюджету. Згідно з Звітом про роботу за 2023 рік комунального підприємства «Сервіс паркування» Івано-Франківської міської ради, підприємство отримало 3,8 млн грн бюджетної підтримки. Відповідно до цього звіту, чистий прибуток

підприємства у розмірі 186,5 тис. грн.

Помітні перешкоди в господарській діяльності через вторгнення також призвели до змін у витратах підприємства. Збільшення обсягів операційної діяльності спричинило зростання витрат, пов'язаних із собівартістю реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг). У 2021 році ці витрати становили 220 тис. грн, а у 2022 році вже 583,5 тис. грн, що є збільшенням на 165,23%. Це вказує на значний вплив вторгнення на витрати підприємства.

Важливо відзначити, що темпи зростання собівартості реалізованої продукції перевищили темпи зменшення чистого доходу від реалізації продукції, що свідчить про потребу уважнішого вирішення питань ефективності виробництва та управління витратами підприємства.

Таким чином, аналіз фінансових результатів показує, що КП "Сервіс паркування" зазнає значних впливів зовнішніх факторів, таких як вторгнення, які впливають на його фінансові показники. Подальший дослідницький аналіз і стратегічне планування можуть допомогти підприємству зрозуміти ці впливи краще і відповідно адаптувати свої стратегії та дії для досягнення стабільності та успіху навіть у змінних умовах економічного середовища.

Таблиця 2.6

Оцінка питомої ваги елементів структури доходів КП «Сервіс паркування» за період 2021-2022 рр.

Показник	2021 рік	Питома вага, %	2022 рік	Питома вага, %
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн.	220	13,25	583,3	6,81
Інші операційні витрати, тис. грн.	1441	86,75	7986,5	93,19
Інші витрати, тис. грн.	0	0	0	0
Витрати разом, тис. грн.	1661	100	8570	100

Джерело: Складено на основі фінансової звітності КП «Сервіс паркування»

Таблиця 2.6 відображає динаміку витрат КП «Сервіс паркування»

протягом розглянутого періоду, відзначаючи значне збільшення обсягів витрат у 2022 році у порівнянні з 2021 роком. Найбільший відсоток витрат у 2022 році припадає на інші операційні витрати, які становлять 93,19%, що є суттєвим зростанням порівняно з 86,75% у 2021 році. З іншого боку, найменший відсоток у структурі витрат припадає на собівартість послуг: від 13,25% у 2021 році до 6,81% у 2022 році.

Загальні витрати КП «Сервіс паркування» у 2022 році склали 8570,0 тис. грн, що на 6909 тис. грн більше, ніж у 2021 році. Швидше зростання обсягів собівартості реалізованої продукції призвело до зменшення загальних витрат на 415,95%.

Незважаючи на складну політико-економічну ситуацію в країні, КП «Сервіс паркування» залишалося прибутковим підприємством протягом розглянутого періоду. У 2021 році чистий прибуток становив 72 тис. грн, але у 2022 році внаслідок вищезгаданих подій цей показник зменшився на -19,44% до 58 тис. грн. Таке зменшення чистого прибутку вважається негативним для підприємства.

Дослідження та оцінка фінансового стану підприємства є ключовим етапом при розробці фінансових планів і прогнозів, включаючи фінансове оздоровлення підприємства. Фінансовий стан визначається результатами виробничої, комерційної та фінансово-господарської діяльності підприємства.

Для більш детального аналізу прибутковості діяльності КП «Сервіс паркування» розглянемо динаміку досліджуваних показників доходів та витрат у таблиці 2.7.

Аналіз цих показників вказує на загальний негативний тренд у фінансовій продуктивності КП «Сервіс паркування», особливо у зв'язку зі зменшенням рентабельності продажів та доходу від реалізації. Зменшення цих показників у 2022 році прямо відображає зниження обсягів реалізації продукції та збільшення витрат, що призвело до зменшення виручки підприємства у цьому періоді. Ця ситуація стала наслідком пандемії Covid-19 та війни, які викликали зміни в економічному середовищі та споживчому попиті.

Динаміка показників доходів і витрат КП «Сервіс паркування»

Показник	2021 рік	2022 рік	Відхилення	
			тис. грн.	%
1. Доходи	1733	8628	6895	397,86
2. Витрати	1661	8570	7089	426,79
3. Прибуток (збиток) від звичайної діяльності (п.1 - п.2)	72	58	-17	-23,61
4. Середньорічна вартість активів підприємства	5277	6963,3	1686,3	31,96
5. Чистий дохід від реалізації (товарів, робіт, послуг)	292	641,5	349,5	119,69
6. Рентабельність активів, % (п.3 : п.4)	0,01	0,01	0	0
7. Рентабельність продаж, % (п.3 : п.5)	0,25	0,09	-0,16	-63,83
8. Рентабельність витрат, % (п.3 : п.2)	0,04	0,01	-0,03	-75,00
9. Виручка від реалізації в 1 грн. доходів (п.5 : п.1)	0,17	0,07	-0,10	-58,52
10. Доходи на 1 грн. активів (п.1 : п.4)	0,33	1,24	0,91	275,48
11. Доходи на 1 грн. витрат (п.1 : 2)	1,04	1,01	-0,03	-2,88

Джерело: Складено на основі фінансової звітності КП «Сервіс паркування»

Незважаючи на виклики, з якими стикається підприємство, КП «Сервіс паркування» залишається прибутковим. Проте важливо відзначити, що тенденції до постійного зростання прибутку з року в рік не спостерігаються. Це свідчить про необхідність перегляду стратегій управління в умовах складної

економічної ситуації, а також можливого перегляду бізнес-моделі з метою підвищення конкурентоспроможності та фінансової стійкості підприємства.

2.3. Аналіз стану та структури дебіторської заборгованості КП «Сервіс паркування»

Аналіз стану та структури дебіторської заборгованості підприємства є важливою складовою фінансового управління, що дозволяє оцінити ефективність кредитно-фінансових операцій та ризики, пов'язані з невиплатою заборгованості.

На підставі попередніх фінансових звітів можна визначити динаміку зростання чи зменшення дебіторської заборгованості протягом періоду аналізу. Це включає оцінку рівня заборгованості за різними категоріями клієнтів та визначення питомої ваги кожної категорії у загальній структурі дебіторської заборгованості.

Показники, котрі характеризують стан та динаміку дебіторської заборгованості КП «Сервіс паркування» подано у таблиці 2.8.

Таблиця 2.8

Оцінка стану та тенденцій зміни обсягів дебіторської заборгованості на підприємстві КП «Сервіс паркування» за період 2021-2023 рр.

Показник	Роки			Відхилення (+;-)	
	2021	2022	2023	2023/ 2021	2023/ 2022
Дебіторська заборгованість, тис.грн.	18,6	-	124	105,4	124
Динаміка зміни рівня дебіторської заборгованості, %	-	-	-	-	-
Питома вага дебіторської заборгованості в структурі оборотних активів, %	10,5	-	28,97	18,47	28,97
Співвідношення рівня дебіторської та кредиторської заборгованості	0,23	0	0,31	0,08	0,31

Джерело: Складено на основі фінансової звітності КП «Сервіс паркування».

Отже, розмір дебіторської заборгованості у КП «Сервіс паркування» показує тенденцію до зростання. В базовому 2021 році цей показник становив 18,6 тис. грн. Згідно з фінансовою звітністю, у 2022 році КП "Сервіс паркування" не мало жодної дебіторської заборгованості. Однак у 2023 році обсяг дебіторської заборгованості зріс до 124 тис. грн. Враховуючи відсутність дебіторської заборгованості у 2022 році, неможливо точно визначити динаміку зміни розміру цього показника протягом років.

Також варто зазначити, що частка дебіторської заборгованості в загальних активах підприємства зростає. Якщо у базовому 2021 році цей показник становив 10,5%, у 2022 році він був нульовим, а у 2023 році – 28,97%. Проте, у 2023 році значення цього показника було найбільшим, що свідчить про зростання обсягу дебіторської заборгованості протягом аналізованих років.

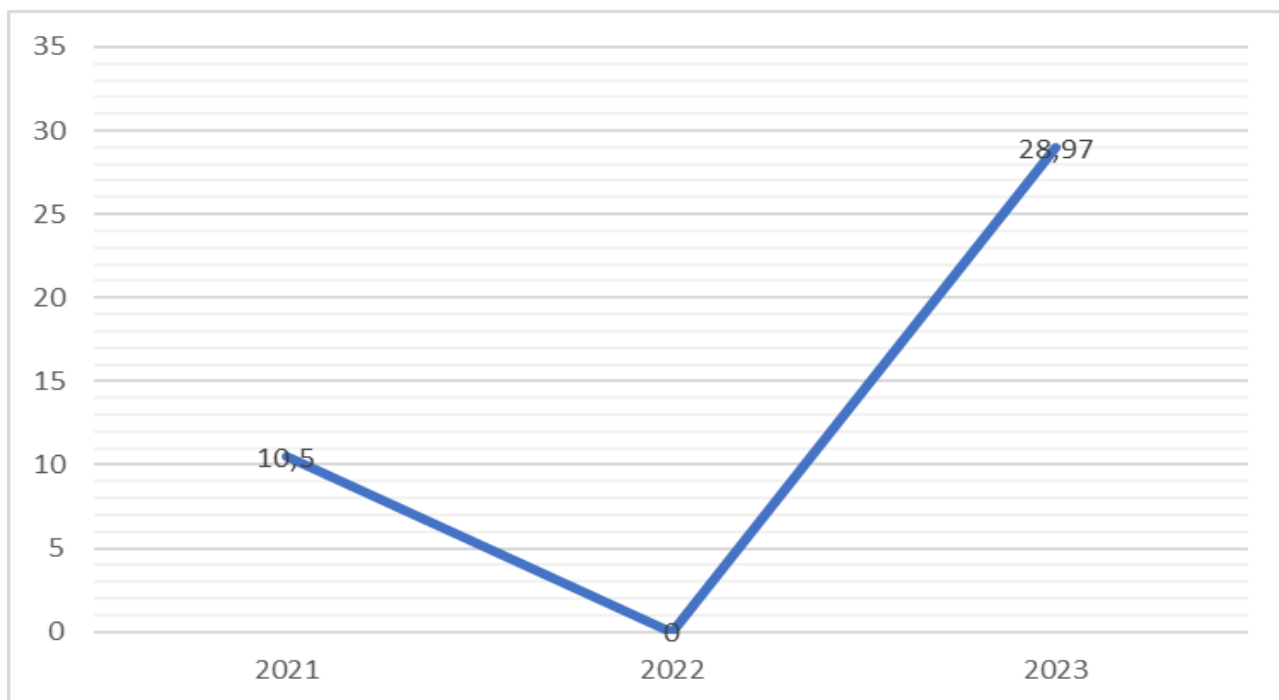


Рис.2.3. Питома вага дебіторської заборгованості в структурі активів підприємства КП «Сервіс паркування» за період 2021-2023 рр.

Джерело: Складено на основі фінансової звітності КП «Сервіс паркування».

Зростання розміру дебіторської заборгованості призводить до накопичення додаткових боргів перед підприємством і негативно впливає на формування структури капіталу підприємства.

Співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованостей відображається таким чином: у 2021 році воно складало 0,23 : 1, у 2022 році – 0 : 1, а у 2023 році – 0,31 : 1. Це значне переважання кредиторської заборгованості над дебіторською свідчить про неможливість одномоментного погашення зобов'язань підприємства.

Досліджуючи склад та структуру дебіторської заборгованості підприємства КП «Сервіс паркування» за період 2021-2023 років, ми побудуємо таблицю 2.9.

Таблиця 2.9

**Склад, структура та динаміка дебіторської заборгованості підприємства
КП «Сервіс паркування» за період 2021-2023 рр.**

Показник	2021		2022		2023		Відхилення (+;-)	
	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%	2023/ 2021	2023/ 2022
Розрахунки з дебіторами, всього	18,6	100	-		124	100	105,4	124
-за роботи, товари послуги	18,6	100	-		-	0	-18,6	0
-за розрахунками з бюджетом	-	0			124	100	124	124
-інша поточна дебіторська заборгованість	-	0			-	0	0	0

Джерело: Складено на основі фінансової звітності КП «Сервіс паркування».

В структурі дебіторської заборгованості підприємства КП "Сервіс паркування" у 2021 році необхідно відзначити наявність ДЗ за продукцію –

100%, за розрахунками із бюджетом – 0 % та іншої поточної дебіторської заборгованості у частці 0%.

У 2022 році дебіторська заборгованість була відсутність. У 2023 році ситуація по складу дебіторської заборгованості КП «Сервіс паркування» кардинально змінилась. Основним видом дебіторської заборгованості стала заборгованість за розрахунками з бюджетом. Її обсяг склав 124 тис. грн.

Наступним етапом аналізу стане дослідження стану та структури дебіторської заборгованості підприємства КП «Сервіс паркування».

Війна в Україні суттєво вплинула на діяльність багатьох секторів економіки, включаючи й комунальну сферу. Комунальні підприємства стикаються з низкою проблем, таких як зменшення надходжень, подорожчання матеріалів та послуг, втрата кваліфікованих кадрів, пошкодження інфраструктури тощо.

Окрім аналізу стану, зміни та структури дебіторської заборгованості на вивченому підприємстві, важливим є також оцінка ефективності її управління. Ця оцінка передбачає визначення рівня та структури дебіторської заборгованості, ефективності використання фінансових ресурсів на її фінансування, а також встановлення обсягу непогашеної заборгованості, що накопичилася у попередні періоди та інше. Раціональне управління дебіторською заборгованістю є ключовим елементом у стратегії керівництва, як і управління оборотними засобами підприємства КП «Сервіс паркування», готівкою та її еквівалентами. Цей процес потребує постійного та систематичного контролю за її станом, структурою та зміною в часі, а також визначає необхідність прийняття ефективних управлінських рішень.

Ефективність управління дебіторською заборгованістю у підприємства КП «Сервіс паркування» повинна забезпечувати баланс між кількістю отриманого прибутку та ліквідністю діяльності, а також між інкасацією дебіторської заборгованості та кредитною політикою.

Проводячи аналіз ефективності управління дебіторською заборгованістю, ми розглянемо ключові показники, які якісно описують цей процес (таблиця

2.10). Серед них: коефіцієнт ефективності інвестування коштів у дебіторську заборгованість, строк погашення, середній період інкасації, коефіцієнт простроченої заборгованості, відношення середньої суми дебіторської заборгованості до виручки від реалізації, частка даної заборгованості у загальному обсязі поточних активів, а також її якість.

Таблиця 2.10

Показники ефективності управління дебіторською заборгованістю підприємства КП «Сервіс паркування» за період 2021-2022рр.

Показник	Роки			Відхилення (+;-)	
	2021	2022	2023	2023/ 2021	2023/ 2022
Дебіторська заборгованість, тис.грн.	18,6	-	124	105.4	124
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції, тис.грн.	292,0	641,5	574,1	282.1	-67,4
Оборотність дебіторської заборгованості	15,7	-	4,63	-11.07	4,63
Період погашення дебіторської заборгованості, днів	23	-	78	55	78
Середній період інкасації дебіторської заборгованості, днів	23	-	78	55	78
Частка дебіторської заборгованості у загальному обсязі поточних активів	0.114	0	0.47	0.356	0.47
Частка дебіторської заборгованості у загальному обсязі оборотних активів, %	10.5	0	28.97	18.47	28.97
Відношення середньої величини дебіторської заборгованості до виручки від реалізації	0,0637	-	0.2159	0.1522	0.2159

Джерело: Складено на основі фінансової звітності КП «Сервіс паркування».

Аналіз фінансових показників КП «Сервіс паркування» за періоди 2021 та 2023 років виявив значні зміни у стані дебіторської заборгованості, що має

суттєвий вплив на загальну фінансову стабільність підприємства.

У 2021 році середня дебіторська заборгованість становила 18.6 тис. грн. У 2023 році цей показник зріс до 124 тис. грн, що свідчить про значне збільшення на 105.4 тис. грн. Такий ріст може бути індикатором проблем з погашенням боргів споживачами та потребує ретельного аналізу й удосконалення кредитної політики.

Чистий дохід від реалізації продукції у 2021 році становив 292 тис. грн, тоді як у 2023 році він зріс до 574.1 тис. грн. Збільшення на 282.1 тис. грн є позитивним показником, який свідчить про зростання обсягів продажів або підвищення цін на продукцію. Це позитивний фактор, проте у поєднанні з ростом дебіторської заборгованості він вимагає збалансованого підходу до управління фінансами.

Оборотність дебіторської заборгованості значно знизилася з 15.7 у 2021 році до 4.63 у 2023 році, що вказує на зниження ефективності перетворення дебіторської заборгованості у готівку. Таке зниження оборотності може свідчити про зростання термінів погашення боргів та негативно впливає на ліквідність підприємства.

Період погашення дебіторської заборгованості збільшився з 23.24 днів у 2021 році до 78.8 днів у 2023 році, що свідчить про значне подовження часу, необхідного для погашення боргів. Зростання цього показника є негативною тенденцією, яка свідчить про погіршення ліквідності підприємства.

Частка дебіторської заборгованості у загальному обсязі поточних активів зросла з 0.114 у 2021 році до 0.47 у 2023 році. Це збільшення на 0.356 вказує на зростаючу залежність підприємства від дебіторських боргів, що може створити ризики для фінансової стійкості.

Частка дебіторської заборгованості у загальному обсязі оборотних активів також зросла з 10.5% у 2021 році до 28.97% у 2023 році, що свідчить про збільшення ризиків для фінансової стабільності через зростання дебіторської заборгованості.

Відношення середньої величини дебіторської заборгованості до виручки

від реалізації також зазнало певних змін. Цей показник зріс з 0.0637 у 2021 році до 0.2159 у 2023 році, що свідчить про зростання відношення середньої величини дебіторської заборгованості до виручки від реалізації. Це може свідчити про необхідність покращення управління кредитним ризиком.

Загальний аналіз даних за 2021 та 2023 роки демонструє значне зростання дебіторської заборгованості КП «Сервіс паркування», що супроводжується збільшенням чистого доходу від реалізації продукції. Однак, зниження оборотності дебіторської заборгованості та збільшення періоду її погашення свідчать про зниження ліквідності та ефективності управління фінансовими потоками підприємства.

Підприємству необхідно переглянути свою кредитну політику з метою зниження кредитних ризиків та покращення фінансової стабільності. Рекомендується встановлення жорсткіших кредитних лімітів, посилення вимог до кредитоспроможності споживачів, а також впровадження заходів для скорочення строків інкасації дебіторської заборгованості. Це дозволить зменшити ризики та забезпечити більш стабільний фінансовий стан підприємства у майбутньому.

РОЗДІЛ 3

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ КОМУНАЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

3.1. Напрями удосконалення механізмів управління дебіторською заборгованістю комунального підприємства

Результати аналізу, проведеного у розділі 2, свідчать про декілька негативних тенденцій, пов'язаних з управлінням дебіторською заборгованістю. Спостерігається зростання обсягу та питомої ваги дебіторської заборгованості у структурі активів, що веде до формування значних сум та прострочення строків погашення. Це у свою чергу призводить до кризи неплатежів на підприємстві та відволікає значну частину фінансів з виробничо-господарської діяльності, призводячи до втрати потенційних доходів і прибутку.

У цьому контексті, необхідно розробити збалансовану політику управління дебіторською заборгованістю, яка базуватиметься на формуванні загальної концепції управління та побудові відносин з клієнтами та партнерами підприємства. Для цього, слід розглянути такі аспекти:

- 1) Оптимальне співвідношення між обсягом та типами дебіторської заборгованості, враховуючи умови діяльності та розвитку підприємства.
- 2) Можливості формування відповідного рівня інвестицій у дебіторську заборгованість.
- 3) Розробка методик кредитування та встановлення кредитних лімітів для різних споживачів.
- 4) Визначення періоду надання кредиту для різних груп споживачів.
- 5) Розробка системи стимулювання ранньої оплати та вдосконалення системи розрахунків.
- 6) Формування системи контролю та моніторингу погашення

дебіторської заборгованості.

7) Впровадження політики інкасації заборгованості, включаючи одержання платежів за відстроченими боргами та сплату простроченої заборгованості.

Побудова раціональних управлінських рішень у цьому напрямку передбачає послідовну структуру та визначення взаємозв'язаних етапів управління дебіторською заборгованістю (рис. 3.1).

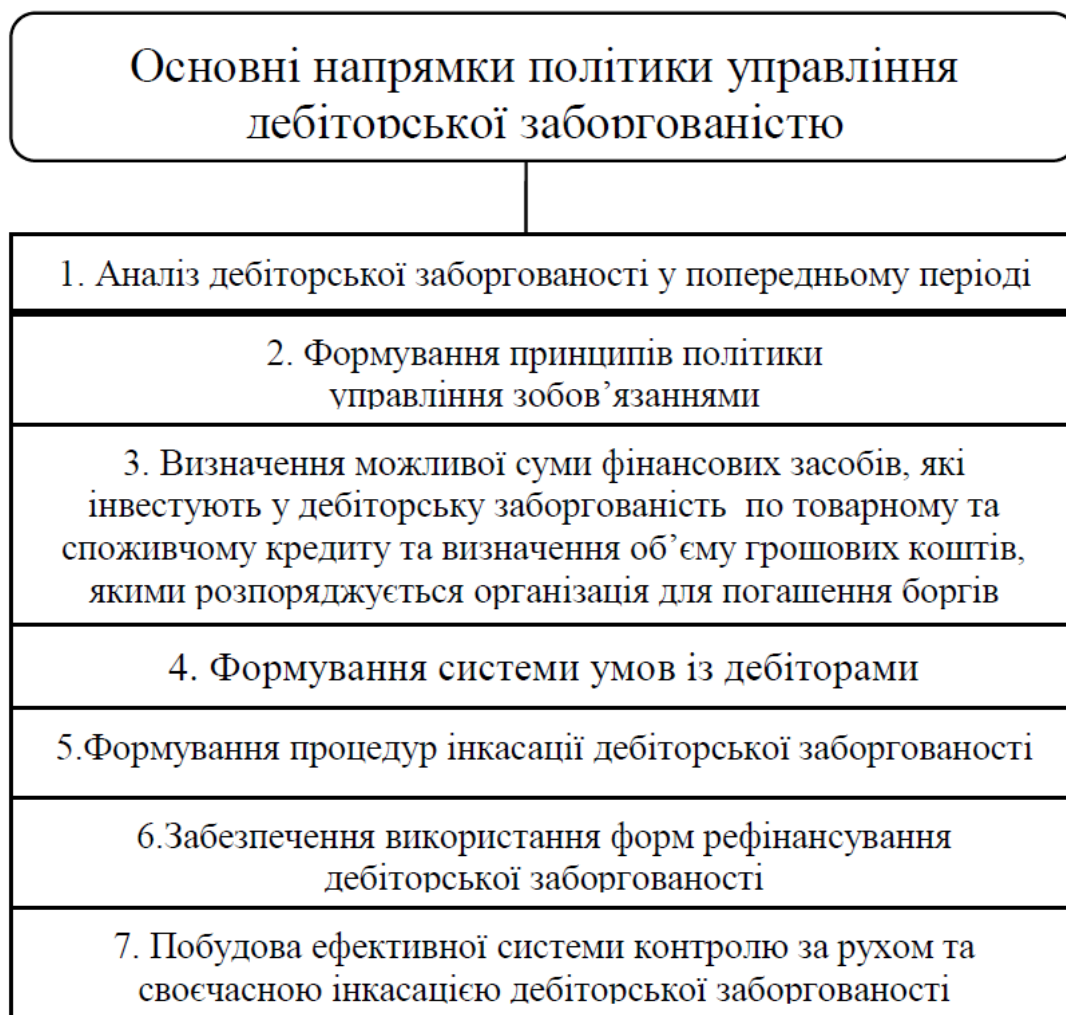


Рис. 3.1. Етапи формування політики управління дебіторською заборгованістю підприємства КП «Сервіс паркування».

Для досліджуваного підприємства КП «Сервіс паркування», кожен з наведених етапів має свої особливості та вимоги.

На першому етапі необхідно провести аналіз попередніх періодів, щоб

зрозуміти стан, тенденції та структуру дебіторської заборгованості. Важливо оцінити середньорічний розмір, терміни погашення, та питому вагу дебіторської заборгованості у структурі доходів від реалізації основної операційної діяльності. Також слід провести якісний та кількісний аналіз складу дебіторської заборгованості та її оборотності. Даний етап є підготовчим і відіграє ключову роль у подальшому формуванні стратегії.

На другому етапі важливим є розробка та впровадження політики кредитування. У зв'язку зі значним зростанням дебіторської заборгованості, варто реалізувати консервативний або жорсткий тип кредитної політики. Це передбачає обмеження видачі кредитів та концентрацію уваги на надійних споживачах. Важливо забезпечити платоспроможність та гарантування сплати за кредитами. Цей підхід спрямований на мінімізацію ризиків та забезпечення стійкого фінансового стану підприємства.

Враховуючи специфіку КП «Сервіс паркування», реалізація зазначених кроків передбачатиме впровадження жорстких процедур кредитування та інкасації дебіторської заборгованості. При цьому, акцент робитиметься на забезпечення якості та безпеки, що сприятиме стабільному розвитку підприємства в майбутньому.

На третьому етапі встановлюються ключові параметри відповідно до обраної стратегії кредитування, яку планує впровадити компанія КП «Сервіс паркування»:

- 1) Встановлення максимального рівня кредитного ліміту, що обмежує обсяг дебіторської заборгованості. Це допоможе зменшити кредитні ризики та забезпечить прогнозованість рівня заборгованості;
- 2) Обмеження строків інкасації дебіторської заборгованості підприємства;
- 3) Визначення нормативного рівня рентабельності при формуванні цін на об'єкти будівництва. У зв'язку із специфікою будівельної галузі, де ціни змінюються, важливо враховувати можливість заборгованості внаслідок зміни ціни;
- 4) Визначення знижок при розрахунках зі споживачами (замовниками) за умови передплати та скорочення строків інкасації дебіторської заборгованості.

Запровадження лімітів у діяльності компанії КП «Сервіс паркування»

дозволить суттєво зменшити ризики неплатежів, обмежуючи обсяги та терміни кредитування. Однак це також може призвести до ризику втрати ліквідності через відтермінування значної кількості платежів.

Четвертий етап передбачає проведення процедури "фільтрування", під час якої визначаються стандарти оцінки покупців об'єктів будівництва компанії КП «Сервіс паркування», а також формується диференціація умов надання кредитів. Цей процес базується на дослідженні кредитоспроможності покупців.

При формуванні стандартів оцінки покупців слід акцентувати увагу на наступних елементах: набір характеристик, що визначають конкурентоспроможність різних груп споживачів, експертна оцінка інформаційної складової аналізу кредитоспроможності покупців, вибір найбільш оптимальної методики для оцінки, групування покупців за рівнем кредитоспроможності та розробка різних кредитних умов в залежності від рейтингу позичальника.

На п'ятому етапі необхідно розробити механізм інкасації дебіторської заборгованості для ефективного управління простроченими платежами на підприємстві КП «Сервіс паркування». Це включає розробку взаємопов'язаних заходів, спрямованих на погашення такої заборгованості та встановлення процедур взаємодії для вирішення конфліктних ситуацій.

Для мінімізації ризиків неплатежів можна застосовувати різноманітні методи, які можна класифікувати на наступні групи: економічні, юридичні, психологічні та фізичні. Наприклад, фінансові санкції, юридичні заходи, психологічний тиск та арешт майна боржника.

Процедура стягнення дебіторської заборгованості включає ряд дій, таких як звернення до бухгалтерського відділу або безпосередньо до покупця для нагадування про заборгованість, узгодження нових строків погашення та направлення листів з вимогою сплати боргу.

На шостому етапі можна використовувати різні форми рефінансування дебіторської заборгованості, такі як факторинг, форфейтинг та облік векселів. Наприклад, факторинг передбачає передачу вимоги на оплату банку, що займається її стягненням [67].

Сьомий етап передбачає побудову системи контролю за рухом дебіторської заборгованості для вчасного та повного її погашення. Це важливо для визначення поточного стану заборгованості та прогнозування майбутніх платежів.

Нижче подано схему контролю за розміром дебіторської заборгованості на підприємстві КП «Сервіс паркування».

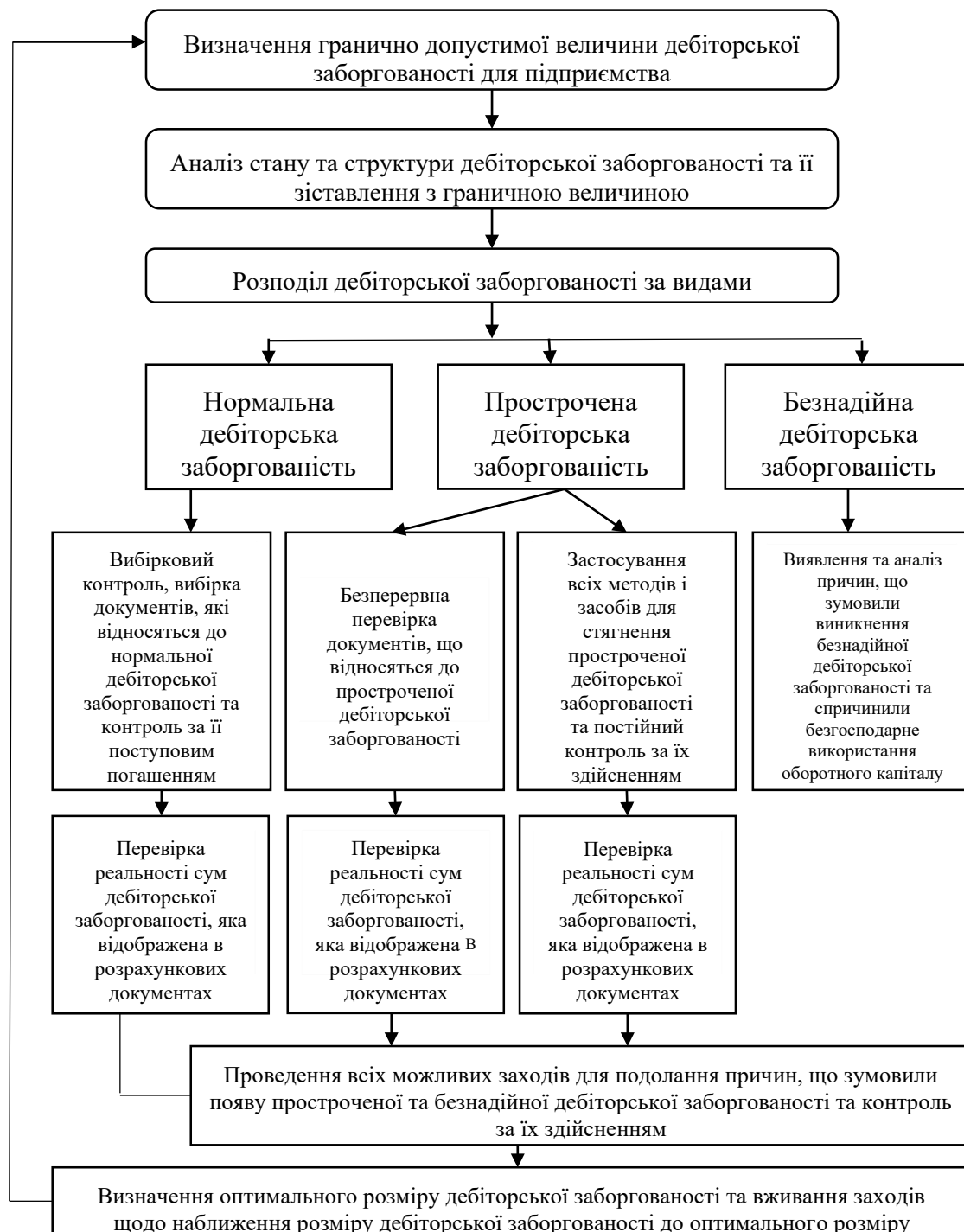


Рис.3.2. Пропонована система контролю за рівнем дебіторської заборгованості підприємства КП «Сервіс паркування» [21].

Надзвичайно важливою є реалізація процедури поточного контролю, яка дозволить визначити, наскільки своєчасно та ефективно відбувається погашення поточної та простроченої дебіторської заборгованості, а також наскільки відтермінування платежу відповідає вимогам ринку та стану підприємства КП «Сервіс паркування».

У даному контексті особливу увагу слід приділити механізму оперативного контролю, який включатиме такі завдання: покращення інформаційної системи забезпечення; вдосконалення аналітичної бази розрахунків за дебіторською заборгованістю; координацію системи регулювання, контролю та планування; розробку та координацію системи прийняття альтернативних управлінських рішень; здійснення поточного розрахункового (фінансового) контролю; реалізацію механізмів ретроспективного контролю.

У сучасних умовах фінансово-господарської діяльності підприємства КП «Сервіс паркування» ключове значення має вирішення питання раціонального управління дебіторською заборгованістю, що сприятиме забезпеченню достатнього рівня фінансової безпеки підприємства та генеруватиме ефективні управлінські рішення. Лише компетентне управління станом, структурою та термінами дебіторської заборгованості дозволить оптимізувати формування та використання фінансових ресурсів підприємства КП «Сервіс паркування» та зміцнити його фінансову безпеку у майбутньому..

3.2. Заходи оптимізації рівня дебіторської заборгованості на підприємстві

Високий рівень дебіторської заборгованості може негативно вплинути на фінансову стійкість та ліквідність КП «Сервіс паркування». Тому важливо вживати заходів щодо її оптимізації, враховуючи специфіку діяльності підприємства.

Ось деякі з таких заходів:

1. Профілактика виникнення дебіторської заборгованості:

– Встановлення чітких тарифів та умов паркування. Тарифи та умови паркування повинні бути чітко й однозначно визначені та доведені до відома користувачів. Це допоможе уникнути непорозумінь та спорів, які можуть призвести до несплати за надані послуги.

– Впровадження автоматизованої системи оплати. Використання автоматизованих систем оплати (паркоматів, мобільних додатків) може мінімізувати можливість несанкціонованого користування паркувальними місцями та несплати за паркування.

– Встановлення відеоспостереження. Відеоспостереження на паркувальних майданчиках може допомогти фіксувати порушення правил паркування та сприяти стягненню штрафів з порушників.

2. Управління дебіторською заборгованістю:

– Регулярний моніторинг дебіторської заборгованості. Важливо постійно відстежувати стан дебіторської заборгованості та вживати заходів щодо її стягнення.

– Своєчасне нагадування про оплату штрафів. Нагадування боржникам про прострочені штрафи за порушення правил паркування може допомогти стимулювати їх до швидшого погашення заборгованості.

– Співпраця з органами державної влади. У разі несплати штрафів за порушення правил паркування, КП «Сервіс паркування» може співпрацювати з органами державної влади (муніципальною поліцією) для стягнення заборгованості з порушників.

3. Стимулювання своєчасної оплати:

– Впровадження системи лояльності. Надання знижок або бонусів користувачам, які своєчасно сплачують за паркування, може стимулювати їх до дотримання термінів оплати.

– Запропонувати абонементи на паркування. Продаж абонементів на паркування за пільговими цінами може зацікавити постійних користувачів та

стимулювати їх до своєчасної оплати.

4. Юридичні заходи:

– Судове стягнення штрафів. У крайніх випадках, коли інші заходи не дають результату, КП «Сервіс паркування» може звернутися до суду з позовом про стягнення прострочених штрафів за порушення правил паркування.

Важливо зазначити, що оптимальний набір заходів з оптимізації дебіторської заборгованості на КП «Сервіс паркування» залежить від конкретних умов та особливостей діяльності підприємства.

Окрім вищезазначених заходів, також важливо постійно аналізувати причини виникнення дебіторської заборгованості та вживати заходів щодо їх усунення. Це допоможе покращити платіжну дисципліну користувачів паркувальних послуг та знизити ризики виникнення простроченої заборгованості.

ВИСНОВКИ

У бакалаврському дослідженні розглядається теоретичне узагальнення та практичне відображення управління дебіторською заборгованістю підприємства. Підсумки дослідження призвели до наступних висновків:

1. Дебіторська заборгованість виникає під час здійснення операційного циклу підприємства і представляє собою зобов'язання перед підприємством, яке перетворюється на матеріальні ресурси після погашення боргу.

2. Обсяг, структура і динаміка дебіторської заборгованості підприємства залежать від багатьох чинників, таких як характеристики продукції, ринкова конкуренція, фінансовий стан та політика кредитування.

3. Головна мета управління дебіторською заборгованістю полягає в оптимізації її обсягу, структури та своєчасного погашення. Управлінням займається саме підприємство.

4. Політика управління дебіторською заборгованістю складається з правил, процедур та умов, спрямованих на мінімізацію її розміру. У дослідженні пропонується схема управління, яка включає десять взаємопов'язаних блоків для досягнення ефективних результатів у різних сферах діяльності підприємства.

5. Комунальне підприємство "Сервіс паркування" було створене з метою забезпечення паркування транспортних засобів, сприяючи збільшенню надходжень до бюджету міської територіальної громади. Роль цього підприємства полягає в створенні організованих та доступних умов для паркування автомобілів у місті. Його належне функціонування сприяє покращенню транспортної інфраструктури, зменшує хаос на дорогах і підвищує комфорт для мешканців та гостей міста.

6. Протягом аналізованого періоду КП "Сервіс паркування" виявило певні коливання у фінансовій діяльності. Наприклад, рентабельність активів і рентабельність продажів залишаються на низькому рівні, що свідчить про необхідність покращення ефективності управління ресурсами підприємства.

Хоча доходи зросли у 2022 році, підприємство все ще стикається з викликами, спричиненими пандемією Covid-19 та війною.

7. У 2022 році чистий дохід від реалізації продукції та інших операційних доходів значно зросли. Однак збільшення операційних витрат, зокрема собівартості, призвело до зниження чистого прибутку на 19,44% порівняно з попереднім роком. Структура активів і пасивів зазнала змін, зокрема збільшилася частка необоротних активів і зменшилася частка оборотних. Це вказує на формування менш мобільної структури активів, що може впливати на оборотність засобів підприємства.

8. Після аналізу стану та динаміки дебіторської заборгованості КП "Сервіс паркування" було виявлено зростання цього показника, що супроводжується збільшенням чистого доходу від реалізації продукції. Однак, зниження оборотності дебіторської заборгованості та збільшення періоду її погашення свідчать про зниження ліквідності та ефективності управління фінансовими потоками підприємства.

9. Для підвищення ефективності управління дебіторською заборгованістю на підприємстві КП "Сервіс паркування" пропонується реалізувати ряд заходів, таких як посилення функції оперативного контролю за розміром дебіторської заборгованості через вдосконалення інформаційного забезпечення, розширення аналітичної бази, координацію контролю та розробку альтернативних управлінських рішень; оптимізація кредитної політики, спрямована на стимулювання попиту на об'єкти будівництва та максимізацію прибутку, що включає розробку стандартів кредитування, визначення умов кредитування, систему збору платежів та контроль погашення заборгованості; постійне визначення оптимального розміру дебіторської заборгованості та використання методів оптимізації для мінімізації загальних витрат і оптимізації розміру кредитування; а також застосування механізмів рефінансування.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Азаренкова Г.М., Журавель Т.М., Михайленко Р.М. Фінанси підприємств: навч. посіб. для самост. вивчення дисципліни – 3-ге вид., випр. і доп. К.: Знання-Прес, 2014. 287 с.
2. Бабаєв В.Ю., Гальченко І.О. Управління дебіторською заборгованістю підприємства. *Теорія та практика державного управління*. 2017 . № 2 . С. 203209.
3. Багацька К. В. Класифікація комунальних підприємств як основа вибору політики їх фінансування. *Економіка та держава*. 2021. № 9. 74–79.
4. Багрова І.В., Макєєва Н.С. Визначення оптимального обсягу дебіторської заборгованості. *Економічний вісник*. НГУ. 2015. № 4. С. 30 – 40.
5. Базілінська О.Я. Фінансовий аналіз: теорія та практика: навч. посіб. К.: Центр учбової літератури, 2012. 328 с.
6. Беялов Т.Е. Аналіз форм і методів управління дебіторською заборгованістю у складі оперативних фінансових активів корпорації. *Актуальні проблеми економіки*. 2015. № 9 (51). С.30-36.
7. Бердар М. М. Фінанси підприємств. навч. посіб. К.: Центр учбової літератури, 2012. 352 с.
8. Біла О. Г. Фінанси підприємств: навч. посіб. Львів: «Магнолія 2006», 2012. 383 с.
9. Білик М. Д. Управління дебіторською заборгованістю підприємств. *Фінанси України*. 2015. №12. С. 24 – 36.
10. Боярко І. М. Оптимізація дебіторської заборгованості підприємства. *Економіка. Фінанси. Право*. 2018. № 9. С. 19–25.
11. Бугай В. З., Головка Н. О. Управління дебіторською заборгованістю підприємства. *Держава та регіони*. Серія: Економіка та підприємництво. 2017. № 1. С. 60-63.
12. Власова І. О. Політика управління заборгованістю в системі фінансового менеджменту підприємств. *Схід: аналітично-інформаційний*

журнал. Серія «Економіка». 2018. № 5(112). С.17 - 20.

13. Власюк Г.В. Проблеми класифікації та оцінки дебіторської заборгованості, шляхи їх вирішення. *Держава та регіони*. Серія: Економіка та підприємництво. №6. 2017. С.136-139.

14. Волович О.Б. Класифікація факторів впливу на заборгованість підприємства. URL : <http://eztuir.ztu.edu.ua/4943/1/63.pdf>.

15. Глухова В. І., Гомулко Н. В. Комунальний кредит як джерело фінансового забезпечення розвитку територіальних громад. *Modern Economics*. 2020. № 21. С. 19-25.

16. Голубінка Ю.М. Управління дебіторською заборгованістю. Луцьк: РВВ Луцького національного технічного університету, 2010. 422 с.

17. Господарський кодекс України : від 16.01.2003 №436-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Text>

18. Гоцуляк С.М. Методи управління дебіторською заборгованістю. *Вісник соціально - економічних досліджень*: зб. наук, праць. Вип. 18. Одеса, ОДЕУ. 2016. С.69-74.

19. Деякі питання формування та виконання місцевих бюджетів у період воєнного стану: Постанова Кабінет Міністрів України № 252 від 11.03.2022. URL: <https://www.kmu.gov.ua/npas/deyaki-pitannya-formuvannya-tavikonannya-miscevih-byudzhativ-u-period-voyennogo-stanu-252>.

20. Джанаєв Т. К. Аналіз дебіторської і кредиторської заборгованості підприємства. *Економічний аналіз: теорія і практика*. 2017. № 3. С. 44-52.

21. Добровольська О.В. Сучасна система організації контролю а дебіторською заборгованістю підприємств. *Вісник Запорізького національного університету*. 2016. №5. С. 5 – 11.

22. Єдинак Т.С. Проблеми управління дебіторською заборгованістю підприємств в умовах фінансово-економічної кризи. *Держава та регіони*. Серія «Економіка та підприємництво». 2016. Вип. 3. С. 54 – 57.

23. Жулин О. В., Зеленюк-Джунь Л. В. Управління фінансовими ресурсами комунальних підприємств і перспективи їх розвитку. *Бізнес-інформ*,

№ 7, 2020. URL: http://www.business-inform.net/export_pdf/business-inform2020-7_0-pages-174_180.pdf.

24. Загірняк Д., Глухова В., Кравченко Х. Діяльність комунальних підприємств і їх фінансове забезпечення в умовах децентралізації. *Ефективна економіка*. 2021. № 1. DOI: <https://doi.org/10.32702/2307-2105-2021.1.12>.

25. Загородній А.Г., Вознюк Г.Л. Фінансово-економічний словник. Львів : Вид-во НУ «Львівська політехніка», 2005. 714 с.

26. Зятковський І. В. Фінанси підприємства: Навч. посіб. 2-ге вид., перероб. та доп. К.: Кондор, 2013. 364 с.

27. Камінська Н.П., Гришина Л.О. Механізм управління дебіторською заборгованістю. URL: <http://www.ev.nuos.edu.ua/en/content/>.

28. Килимник І. І. Практичні проблеми в галузі житлово-комунального господарства та шляхи їх вирішення. *Open Journal System*, № 1 (2015), С. 48-50.

29. Кириленко О. П. Фінансове забезпечення підприємств водопостачання та водовідведення в умовах бюджетної децентралізації. *Фінанси України*. 2015. № 3. – С. 88-101.

30. Клименко О. М. Управління дебіторською заборгованістю. *Економіка: проблеми теорії і практики* : зб. наук. праць. Випуск 183. Дніпропетровськ : ДНУ, 2015. С. 697-700.

31. Ключ Ю.І. Удосконалення внутрішнього контролю дебіторської заборгованості. *Вісник Східноукраїнського національного університету імені В. Даля*. 2017. № 8 (162). С. 160-164.

32. Ковальова К.В. Теоретичні аспекти управління кредитоспроможністю підприємства. *Економіка та держава*. 2019. № 12. С. 55–60.

33. Котляр М. Л. Аналіз фінансового стану підприємства. *Фінанси України*. 2017. №5. С.99-104.

34. Лівощко Т.В., Бебех К.В. Дослідження факторів динаміки дебіторської заборгованості підприємства URL: http://www.zgia.zp.ua/gazeta/evzdia_6_143.pdf

35. Лучков О.І. Визначення оптимального розміру дебіторської заборгованості. *Актуальні проблеми економіки*. 2015. № 1. С. 22-27.

36. Матинина Н.О. Основні засади регулювання розрахункових відносин через управління дебіторською заборгованістю. *Бухгалтерський облік і аудит*. 2018. № 12. С 34-42.

37. Міжнародний стандарт фінансової звітності 15 “Виручка за договорами з клієнтами”. URL: https://ips.ligazakon.net/document/MU17027?ed=2021_08_16

38. Москалюк Г.О. Облік та контроль дебіторської заборгованості: існуючі проблеми та шляхи їх вирішення. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. №721. 2017. С. 173 – 178.

39. Мочерний С.В. та ін. Економічна енциклопедія. У 3-ох т. Т. 1. К. : Вид. Центр «Академія», 2000. 864 с.

40. Наукові засади реформування і розвитку житлово-комунального господарства: монографія. Поважний О.С., Попов О.П., Запатріна І.В., Волков В.П. та ін. Черкаси. Брама-Україна, ЧДТУ, 2011. 436 с.

41. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість» (із змінами, внесеними згідно з Наказами Міністерства фінансів №304 від 30.11.2000, №363 від 23.05.2003, №731 від 22.11.2004, №1213 від 19.12.2006 URL: <http://buhgalter911.com/Res/PSBO/PSBO10.aspx>

42. Нашкерська М.М. Управління дебіторською заборгованістю у структурі оборотного капіталу підприємства. *Науковий вісник «Львівської політехніки»*. 2015. №1. С. 136-140.

43. Негода Ю.В. Роль місцевих бюджетів у фінансуванні повоєнного відновлення комунальної сфери. *Економіка та суспільство*. 2022. №43. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal>

44. Непочатенко О.О. Фінанси підприємств. Навч. посіб.: Центр учбової літератури, 2011. 328 с.

45. Нечипоренко А. В. Роль фінансових інструментів держави в

забезпеченні розвитку місцевого самоврядування. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2016. Вип. 17 (3). С. 109–112.

46. Новікова Н. М. Структурно - логічна модель управління дебіторською заборгованістю підприємства. *Актуальні проблеми економіки*. 2017. №1 (43). С 75 - 82.

47. Носач Л.Л. Прогнозування дебіторської та кредиторської заборгованостей у системі фінансових звітів підприємств. *Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг*. 2014. Вип. 1(2). С. 150-157.

48. Особливості бюджетного процесу в умовах воєнного стану. Пресцентр ініціативи "Децентралізація". URL: <https://decentralization.gov.ua/>.

49. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <https://www.ukrstat.gov.ua/>

50. Партин Т.О., Загородній А.Г. Фінанси підприємств: навч. посіб. 2-ге вид., перер. і доп. К.: Знання, 2016. 379 с.

51. Поддєрьогін А. М. Фінанси підприємств: [навч. посіб.]. К.: КНЕУ, 2005. 536 с.

52. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 13 «Фінансові інструменти» (Із змінами, внесеними згідно з Наказом Міністерства фінансів N 363 від 23.05.2003) URL: <http://buhgalter911.com/Res/PSBO/PSBO13.aspx>.

53. Рибалко О.М., Сичова М.Б. Деякі аспекти ефективного управління дебіторською заборгованістю. *Вісник Запорізького національного університету*. 2011. №1 (9). С.164-169.

54. Салліван А. Ржеутська Л. Як війна вплинула на економіку України. *Дойче Велле. Україна*. 2022. URL: <https://www.dw.com/uk/ak-vijna-vplinula-na-ekonomiku-ukraini/a-63093916>.

55. Свінарьова Г.Б., Побережець О.В., Чебан Н.В. Система контролю дебіторської заборгованості на торговельному підприємстві. *Економіка : реалії часу*. 2016. №4. С. 94 – 98.

56. Скорба О. А. Управління дебіторською заборгованістю та

альтернативні методи її рефінансування. *Економіка: проблеми теорії та практики*: зб. наук, праць. Вип. 204, Т. І. Дніпропетровськ, ДНУ, 2017. С 196-202.

57. Сліпачук О. Управління дебіторською заборгованістю. *Контроль*. 2017. №1. С.37–48.

58. Таратута Л. В. Управління поточною дебіторською заборгованістю в умовах кризи. *Сталий розвиток економіки*. 2011. №4. С. 220-228.

59. Терещенко О. О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання: навч. посіб. К.:КНЕУ, 2014. 554 с.

60. Ткаченко Т.П., Тульчинська С.О., Бойчук Д.В. Управління доходами на підприємстві. *Ефективна економіка*. 2018. № 3.

61. Топоркова О. В., Євлаш Т. О. Управління дебіторською заборгованістю як один з інструментів фінансової політики підприємства. *Економічна стратегія і перспектива розвитку сфери торгівлі та послуг*: зб. наук, праць. Вип. 1(7). Харків, ХДУХТ, 2016. С 84 - 89.

62. Філімоненко О.С. Фінанси підприємства: Навчальний посібник. К.: Ельга, Ніка-Центр, 2012. 363 с.

63. Харакоз Л. В., Вдовіна А. С. Аналіз форм і методів управління дебіторською заборгованістю. *Вісник Дніпропетровського університету*. Серія: Економіка. 2016. № 1. С 53-57.

64. Цивільний Кодекс України: Закон України від 16.01.2003 № 435-IV. Відомості Верховної Ради України, 2003, №№ 40–44, ст. 356

65. Черненко Л. В. Стан дебіторської заборгованості підприємства та організація системи управління нею. Збірник наукових праць Подільського державного аграрно - технічного університету. 2017. Вип. 16. Т3. С. 505-507.

66. Шаповал Л. П. Формування фінансово-кредитних відносин в комунальному господарстві. *Формування ринкових відносин в Україні*: Збірник наукових праць. Вип. 10 (101). К., 2009. С.127-131.

67. Шевченко В.В. Факторинг: нові можливості фінансування. *Економічний вісник національного гірничого університету*. 2017. № 3. С. 64-72.

68. Шестопалов В.Г. Ефективне управління дебіторською заборгованістю в аспекті успішної діяльності суб'єктів господарювання. *Молодіжний науковий вісник УАБС НБУ*. Серія: Економічні науки. 2015. №4 С. 431 – 442.

69. Шморгун Н.П. Головка І.В. Фінансовий аналіз: навчальний посібник. К.: ЦНЛ, 2012. 528 с.

70. Щур Р.І. Організаційні засади здійснення фінансового контролю за діяльністю об'єднаних територіальних громад в Україні. *Збірник наукових праць Університету ДФС України: електронне наукове видання*. 2019. №1. С. 295-307.

71. Яріш О.В., Подольська В.О. Фінансовий аналіз : навчальний посібник К. : ЦНЛ, 2012. 256 с.

ДОДАТКИ