

УДК 657.432:658.115.31

О.В. Димченко, К.Ю. Демченко, К.Ю. Чусьва

Харківський національний університет міського господарства ім. О.М. Бекетова

## УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ ЖКГ: ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ

Запропоновано заходи щодо зниження дебіторської заборгованості комунальних підприємств на прикладі водопровідно-каналізаційного господарства у контексті підвищення ефективності діяльності. Побудовано портфель дебіторської заборгованості КП «Харківводоканал».

**Ключові слова:** заборгованість, оборотність, інкасація, управління, розвиток, збитковість, реформування, смс-платежі, інвестиції, факторинг.

### Постановка проблеми

Заборгованість оплати житлово-комунальних послуг в Україні протягом останніх років постійно зростає. Закони та інші нормативно-правові акти, які регулюють відносини ЖК підприємств і споживачів послуг, не сприяють формуванню платіжної дисципліни. Комунальні підприємства, органи місцевого самоврядування в умовах обмеженого правового поля змушені створювати власні механізми підвищення рівня оплати послуг.

Проблема ефективної діяльності житлово-комунального господарства (ЖКГ) як однієї з найважливіших соціальних галузей завжди була і є дуже актуальною, що суттєво впливає на розвиток економічних відносин у державі. Численні технічні й економічні проблеми галузі негативно впливають на розвиток економіки країни і викликають соціальне напруження в суспільстві. Для ліквідації кризового стану необхідне реформування ЖКГ. Запорукою успіху реформи ЖКГ є комплексна реалізація соціально орієнтованих і фінансово збалансованих підходів до модернізації галузі, які б забезпечили її стале функціонування.

### Аналіз останніх досліджень і публікацій

Актуальність роботи пов'язана з тим, що однією з головних проблем водопровідно-каналізаційного господарства України є наявність дебіторської заборгованості за відпущені ресурси. Вирішенню цієї проблеми було присвячено праці вітчизняних вчених: О.В. Димченко [1], П.Т. Бубенка [2], О. Сліпачук [3], О.Бондаренка [4], Т. Момот [5], А. Карбовника [6], О.Іванілова [7], І. Косатої [8].

Безвідплатне тимчасове відвернення грошових коштів «на тривалий термін» негативно позначається на фінансово-господарській діяльності підприємства, що стає не вигідним в періоди інфляції, коли особливо необхідна іммобілізація

власних оборотних активів. Причини такого явища носять як об'єктивний (по відношенню до підприємства), так і суб'єктивний характер. При цьому є певні глибинні протиріччя у вирішенні даної проблеми. У світовій практиці вже накопичений великий досвід вирішення цієї проблеми, актуальної для національних економік багатьох країн і для міжнародної торгівлі, хоча вона і не стоїть так гостро, як в сучасній українській економіці. Ми можемо бачити це в роботах закордонних вчених: Д. Стоуна [9], Е. Хендриксена [10], З. Боді [11], Д. Шорта [12]. Проте питання управління дебіторською заборгованістю саме цієї галузі є недостатньо дослідженим, а існуючі механізми їх оптимізації потребують адаптації до умов та особливостей діяльності підприємств ЖКГ.

### Виклад основного матеріалу

Метою даної роботи є обґрунтування теоретико-методичних положень та практичних рекомендацій щодо зниження дебіторської заборгованості підприємства шляхом впровадження системи смс-платежів та факторингу.

Реалізації поставленої мети дослідження передують розв'язання наступних завдань:

- Розкрити важливість, суттєве значення, відповідність теми дослідження сучасним потребам галузі водопровідно-каналізаційного господарства та перспективам її розвитку, практичним завданням у сфері водопостачання;

- Проаналізувати діяльність комунальних підприємств на прикладі КП «Харківводоканал»;

- Виконати розрахунки згідно з запропонованою методами та зробити висновки;

- Запропонувати прикладні аспекти використання результатів задля зниження дебіторської заборгованості в галузі водопостачання на прикладі КП «Харківводоканал».

Для кращого розуміння проблемних аспектів діяльності об'єкта дослідження було проведено

аналіз фінансово-господарської діяльності підприємства. В результаті чого виявлені наступні факти: значна зношеність основних фондів, недостатність джерел фінансування для повної їх реконструкції або заміни; наявність постійної дебіторської заборгованості; значна різниця в сумах нарахованих та фактично отриманих доходів; діючий механізм ціноутворення, що в сумі призводить до збиткової діяльності підприємства.

Проблема заборгованості має два виміри, оскільки одна частина боргів є поточними, а інша частина боргів накопичилися за минулі роки. Відповідно і способи вирішення проблеми щодо двох видів боргів є різними. У разі поточної заборгованості можуть застосовуватися заходи з метою запобігання їх виникнення і створення умов, відповідно до яких своєчасно платити за послуги буде зручно (санкції, економічні стимули при своєчасній оплаті, удосконалення процедури збирання платежів), а для погашення накопиченої

заборгованості більш доцільними є реструктуризація боргів або відшкодування боргів у судовому порядку. Протягом останніх років певна частина населення поступово звикала до думки, що за спожиті житлово-комунальні послуги можна і не платити. Істотне негативний вплив на рівень оплати справило законодавче припинення стягнення пені за несвоєчасне внесення плати за житлово-комунальні послуги. Таким чином, Україна до цього часу не виробила єдиного підходу для подолання кризового становища щодо боргів за спожиті житлово-комунальні послуги.

Однією із важливих задач є визначення набору загроз на підприємствах житлово-комунального господарства, тому що кількість загроз як внутрішніх, так і зовнішніх є дуже великою і постійно змінюється. Отже, розглянемо табл. 1, де представлений список загроз для підприємств житлово-комунального господарства.

Таблиця 1. Орієнтований список внутрішніх та зовнішніх загроз для підприємств ЖКГ [12]

Клас загроз	Види загроз
Економічні	Зростання цін на сировину та комплектуючі.
	Значне податкове навантаження на житлово-комунальні підприємства.
	Штучний монополізм на ринку житлово-комунальних послуг.
	Високий рівень інфляції.
	Зміни тарифної політики.
Фінансові	Велика дебіторська заборгованість.
	Велика кредиторська заборгованість.
	Збитковість підприємств житлово-комунальних послуг.
	Використання неефективних форм фінансування.
	Неефективне використання кредитних ресурсів.
Кадрові	Дефіцит власних оборотних коштів, зокрема найбільш активних.
	Порушення руху кадрів.
Організаційно-управлінські	Неефективне використання трудових ресурсів.
	Низька договірна дисципліна.
Техніко-технологічні	Відсутність прогресивних методик управління житлово-комунальними підприємствами.
	Високий рівень зносу.
	Критичний стан підприємств.
	Низький рівень впровадження новітніх ресурсозберігаючих технологій.
	Низький рівень впровадження нових основних фондів.
	Висока матеріалоемність житлово-комунальних послуг.
Висока енергоемність підприємств.	

Проведений аналіз фінансового стану підприємств житлово-комунального господарства дав змогу виділити дебіторську заборгованість, як одну з найбільш вагомих та домінуючих загроз для досліджуваних підприємств. Результати аналізу показали, що дебіторська заборгованість займає

значну питому вагу в порівнянні з іншими статтями затрат на досліджуваних підприємствах ЖКГ [12].

Політика управління дебіторською заборгованістю являє собою частину загальної політики управління оборотними активами й маркетинговою політикою підприємства, спрямованої на розширення обсягу реалізації

продукції й управління заборгованістю, що складається в оптимізації її загального розміру і забезпеченні своєчасної інкасації.

Для аналізу дебіторської заборгованості підприємства необхідно оцінити рівень й склад дебіторської заборгованості підприємства, а також ефективність інвестованих у неї фінансових коштів. Аналіз дебіторської заборгованості по розрахунках з покупцями проводиться в розрізі товарного (комерційного) і споживчого кредиту [13].

Керування дебіторською заборгованістю на підприємстві пов'язано, у першу чергу, з оптимізацією розміру й забезпеченням інкасації заборгованості покупців по розрахунках за реалізовану продукцію. З метою ефективного керування цією дебіторською заборгованістю на підприємстві повинна розроблятися й здійснюватися особлива фінансова політика керування дебіторською заборгованістю (або кредитна

політика щодо покупців продукції). Для цього проводиться побудова ефективних систем контролю за рухом і своєчасною інкасацією дебіторської заборгованості. Такий контроль організовується в рамках побудови загальної системи фінансового контролю на підприємстві як самостійний його блок. Одним з видів таких систем є "Система АВС" щодо портфеля дебіторської заборгованості підприємства. У категорію "А" включаються при цьому найбільш більші й сумнівні види дебіторської заборгованості (так звані "проблемні кредити"); у категорію "В"- кредити середніх розмірів; у категорію "С" - інші види дебіторської заборгованості, які не роблять серйозного впливу на результати фінансової діяльності підприємства [14].

АВС-аналіз портфеля дебіторської заборгованості КП «Харківводоканал» представлений у табл. 2.

Таблиця 2. АВС-аналіз портфеля дебіторської заборгованості

Споживачі-Дебітори	Дебіторська заборгованість, грн.			Група
	до 12 місяців	12-18 місяців	18-36 місяців	
Населення, тис. грн.		12655,2		
Бюджет, тис. грн.		6327,6		
Юридичні особи, тис. грн.			43180	
Підприємство №1			27527,25	А
Підприємство №2		13967,62		А
Усього: по А		103657,67		
Підприємство №3	83593			В
Підприємство №4		31633,5		В
Підприємство №5	60381,09			В
Усього: по В	175607,59			
Усього: по С	75260,39			
Усього:	354525,65			

Проаналізувавши портфель дебіторської заборгованості підприємства, бачимо, що найбільшу частку займають дебітори групи «В» (49,53%), а найменшу – групи «С» (21,23%). Отже, можна зробити висновок про те, що підприємство повинне прагнути до того, щоб дебітори групи «А» переходили до складу групи «В», і відповідно дебітори групи «В» - до складу групи «С».

На величину дебіторської заборгованості впливають:

1. Об'єм продажів і доля в них реалізації на умовах подальшої оплати. Із зростанням виручки (об'єму продажів), як правило, зростають і залишки дебіторської заборгованості.

2. Умови розрахунків з покупцями і замовниками. Чим більш пільгові умови розрахунків надаються покупцям, тим вище залишки дебіторської заборгованості.

3. Політика стягнення дебіторської заборгованості. Чим активніше підприємство в стягненні дебіторської заборгованості, тим менше її залишки і тим вище «якість» дебіторської заборгованості.

4. Платіжна дисципліна покупців.

5. Якість аналізу дебіторської заборгованості і послідовність у використанні його результатів.

З метою збільшення надходжень коштів на підприємства за надані послуги необхідно розробити і здійснити заходи, спрямовані на поліпшення фінансової дисципліни споживачів. Інформаційно-пояснювальна робота є надзвичайно важливою для підвищення збору платежів. Звернення до споживачів через засоби масової інформації і за допомогою агітаційних автобусів, розклеювання списків боржників в під'їздах, обнародування їх у пресі, вивішування інформаційних плакатів, звернень – усе це

сприятиме підвищенню рівня свідомості споживачів відносно необхідності своєчасної оплати.

Розсилка рахунків на оплату комунальних послуг сприяє поліпшенню платіжної дисципліни. Проте багато комунальних підприємств не розсилають платіжні квитанції, економлячи засоби, необхідні для їх друку і доставки [15].

Ефективне управління дебіторською заборгованістю робить великий вплив на ліквідність, а, отже, і на зміцнення фінансового положення фірми в цілому. Враховуючи сказане вище, можна з упевненістю сказати, що ефективне управління дебіторською заборгованістю відноситься до необхідних умов успішної роботи фірми, оскільки воно створює передумови для швидкого зростання бізнесу і збільшення фінансових можливостей фірми. Прискорюється товарообіг, акумулюються вільні кошти. Таким

чином, для ліквідації дебіторської заборгованості необхідно упровадити комплекс заходів, сприяючий автоматизації розрахунків споживачів води з підприємством. Як один з таких заходів ми пропонуємо на основі договору здійснити операцію з оператором мобільного зв'язку України. Така співпраця буде взаємовигідною. Позитивним ефектом такої співпраці для підприємства буде зниження рівня дебіторської заборгованості, за рахунок чого підприємство може використовувати засоби для модернізації устаткування, а також на впровадження інноваційних технологій і продукції. В свою чергу, оператор мобільного зв'язку підвищить рівень конкурентоспроможності своєї компанії. Кожна із сторін даної співпраці залучить нових клієнтів. Взаємодія підприємства, оператора мобільного зв'язку і споживача наведена на рис. 1.



Рис. 1. Взаємодія підприємства, оператора мобільного зв'язку і споживача

1 – Підприємство укладає договір з оператором мобільного зв'язку про співпрацю. Мета даної співпраці для підприємства буде націлена на скорочення дебіторської заборгованості, а метою оператора мобільного зв'язку – залучення нових абонентів, користувачів даної мережі. Таким чином, підприємство надаватиме інформацію про споживачів, які мають заборгованість за спожиту послугу.

2 – Оператор мобільного зв'язку оповіщає споживачів (населення) про заборгованість.

3 – Споживач гасить дебіторську заборгованість.

4 – Підприємство отримує додатковий прибуток від компанії мобільного зв'язку за залучення нових користувачів мережі.

Впровадження цієї системи дозволить споживачам не тільки отримувати оповіщення про заборгованість, але і одразу сплатити за послуги. Абоненти будуть завжди ознайомлені зі станом свого рахунку, що значно спрощує систему сплати за надані комунальні послуги

Звичайно здійснення будь-якого нового проекту веде до певних витрат, отже, необхідно провести аналіз витрат на проект і його кінцевий результат. Даний проект принесе вигоду всім його учасникам. Споживачеві зручно оповіщати підприємство про спожиту послугу. Підприємство отримає можливість скоротити рівень дебіторської заборгованості шляхом скорочення витрат на виготовлення квитанцій, виключення потреби в послугах працівників пошти, а також отримуватиме сплату за збільшення кількості абонентів. Оператор мобільного зв'язку отримає можливість залучення нових абонентів. Крім цього, даний проект значною

мірою підвищить рівень конкурентоспроможності даного оператора та збільшить дохід компанії.

Оцінка економічної ефективності проекту полягає у визначенні прогностичних показників діяльності на основі використання інструментарію проектного аналізу. Серед основних показників, що використовуються з метою економічної оцінки проекту є такі показники, як: чистий приведений дохід; індекс доходності; період окупності.

Інвестиції необхідні для запровадження системи смс-платежів складаються 22568 тис.грн., витрати підприємства за 3 аналізовані роки на підтримку такої системи будуть становити 56393,01 тис.грн.. Доходи, що отримає підприємство, - 88389,3 тис.грн.. В ході проведених розрахунків було встановлено, що чистий приведений дохід становить 31996,29 тис.грн.; індекс доходності склав 2,77, що говорить про рентабельність інвестицій; період окупності становить 1 рік і 9 місяців.

Підприємство від такого проекту отримає прибуток у розмірі 50050,69 тис.грн.. В результаті чого дебіторська заборгованість знизиться на 12% (50050,69/417089\*100%).

Розвиток ринкових відносин і інфраструктури фінансового ринку дозволяють використовувати в практиці фінансового менеджменту ряд нових форм управління дебіторською заборгованістю - його рефінансування, зокрема факторингові операції, які ми пропонуємо застосувати його на КП «Харківводоканал».

Факторинг – це комплекс фінансових послуг, що полягають у передачі права вимоги грошових коштів (дебіторської заборгованості) за поставлену продукцію банку (фактору) та отриманні постачальником негайної оплати. В операції факторингу звичайно беруть участь три особи: фактор (факторингова компанія або банк) - покупець вимоги, постачальник товару (кредитор) і покупець товару (дебітор). Між факторинговою компанією і постачальником товару укладається договір про те, що їй, в міру виникнення вимог з оплати поставок продукції, пред'являються рахунки-

фактури або інші платіжні документи. Факторингова компанія здійснює дисконтування цих документів шляхом виплати клієнту 60-90% вартості вимог. Після оплати продукції покупцем факторингова компанія доплачує залишок суми постачальнику, утримуючи відсоток з нього за наданий кредит і комісійні платежі за надані послуги.

Схема факторингу виглядає досить просто (рис. 2). Постачальник відвантажує продукцію покупцеві на умовах відстрочення платежу. Накладні передаються в факторингову компанію. Вона у свою чергу платить компанії за накладними за відвантажений товар від 50% до 90% боргу покупця (розмір цієї суми залежить від величини угоди, тривалості відстрочки оплати, ризиків, пов'язаних з роботою клієнта, і кількості товару, що відвантажується). Пізніше покупець переводить на рахунок факторингової компанії гроші у розмірі вартості товарів, поставлених компанією на умовах відстрочення платежу. Після цього факторингова компанія переводить залишок суми постачальнику [16].



\*Цифри в схемі відображають порядок здійснення операцій.  
\*\*Зазвичай одразу після поставки товарів, але може бути і в будь-який день відстрочки платежу.

Рис. 2. Схема факторингу

Проаналізуємо ефективність застосування факторингу на КП «Харківводоканал». Для цього необхідно проаналізувати склад і структуру дебіторської заборгованості, що наведена у табл. 3.

Таблиця 3. Склад і структура дебіторської заборгованості КП «Харківводоканал»

Найменування показника	2011 р.		2012 р.		2013 р.	
	Сума, тис.грн.	Питома вага, %	Сума, тис.грн.	Питома вага, %	Сума, тис.грн.	Питома вага, %
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	353047	98,67	442329	98,88	412467	98,89
Інша поточна дебіторська заборгованість	4742	1,33	5000	1,12	4622	1,11
Разом:	357789	100	447329	100	417089	100

З табл. 3 бачимо, що майже вся дебіторська заборгованість складається із заборгованості за товари, роботи та послуги за всі 3 роки, що говорить про несплату споживачами по рахунках. Таким

чином, розмір дебіторської заборгованості на кінець 2013 року становить 412467 тис.грн.. Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості 1,62 з періодом інкасації – 222 дні.

За договором факторингу резерв дебіторської заборгованості складає 20%, комісія – 4,5% від придбаних боргів, відсоткова ставка – 21%.

Розрахуємо доходи від факторингу у вигляді табл. 4.

Таблиця 4. Доходи від факторингу

Показник	Розрахунок і результат, тис.грн.
Дебіторська заборгованість підприємства, тис.грн.	417089
- резерв дебіторської заборгованості	$417089 * 0,2 = 83417,8$
- комісійні	$417089 * 0,045 = 18769,01$
Дохід до сплати відсотків, тис.грн.	$417089 - 83417,8 - 18769,01 = 314902,19$
- відсотки по кредиту	$314902,19 * (0,21/1,62) = 40820,65$
Отриманий дохід, тис.грн.	$314902,19 - 40820,65 = 274081,54$

Отже, від впровадження факторингової операції підприємство отримає дохід у розмірі 274081,54 тис.грн.

Після розрахунку доходу підприємства від факторингу необхідно розрахувати вартість самої факторингової операції, що наведено в табл. 5.

Таблиця 5. Вартість факторингу

Показник	Розрахунок і результат, тис.грн.
Комісія, тис.грн.	$417089 * 0,045 = 18769,01$
+ відсоток	$314902,19 * (0,21/1,62) = 40820,65$
Вартість кожні 222 дні, тис.грн.	$18769,01 + 40820,65 = 59589,66$
Повна вартість за операцію, тис.грн.	$59589,66 * 1,62 = 96535,25$

Аналіз ефективності застосування факторингових операцій буде здійснюватися на основі порівняння дебіторської заборгованості

підприємства до операцій факторингу та після (табл. 6).

Таблиця 6. Аналіз ефективності факторингових операцій

Показники	2013 рік	З урахуванням факторингових операцій
Дебіторська заборгованість підприємства, тис.грн.	417089	83417,8
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	1,62	8,38
Період інкасації дебіторської заборгованості, дні	222	43
Вартість факторингу, тис.грн.		96535,25

Ефективність факторингу =  $\frac{\text{Вартість факторингу}}{\text{Отриманий дохід від операції}} * 100\% = \frac{96535,25}{274081,54} * 100\% = 35,22\%$

Таким чином, запровадження факторингу дозволить значною мірою підвищити оборотність дебіторської заборгованості з 1,62 обертів до 8,38 (на 417,3%) та відповідно зменшити періоди платежів з 222 до 43 днів. При використанні факторингу підприємство КП «Харківводоканал» отримає дохід у 274081,54 тис.грн., а ефективність запровадження факторингу становитиме 35,22%.

Подивимося на наглядному прикладі (табл. 7), які зміни відбудуться у динаміці дебіторської заборгованості з впровадженням системи смс-платежів і факторингу.

З табл. 7 можна зробити висновок, що оборотність дебіторської заборгованості збільшилася, відповідно до чого зменшився період погашення дебіторської заборгованості. Отже, запропоновані заходи є ефективними і мета – зниження дебіторської заборгованості – досягнута.

Сучасний етап економічного розвитку України характеризується значним зниженням інтенсивності платіжного обороту, що викликає зростання дебіторської заборгованості на підприємствах. Тому важливим завданням є ефективне управління дебіторською заборгованістю, спрямоване на оптимізацію загального її розміру й забезпечення своєчасної інкасації боргу.

Таблиця 7. Динаміка дебіторської заборгованості з урахуванням обох проєктів

Показники	2013 р.	Зміни після запропонованих заходів
Дебіторська заборгованість, тис.грн.	417089	220139,57
Дохід, тис.грн.	699110	926706,98
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	1,62	4,21
Період інкасації дебіторської заборгованості	222	86

Обов'язок здійснювати контроль за повнотою і своєчасністю розрахунків, станом дебіторської заборгованості лежить в першу чергу на самому підприємстві. Для цього в роботі була проаналізована діяльність підприємства КП «Харківводоканал». Також були виконані необхідні розрахунки та запропоновані прикладні аспекти використання результатів задля зниження дебіторської заборгованості на підприємстві.

В результаті чого відбудеться:

- прискорення оборотності дебіторської заборгованості;
- акумулювання вільних коштів;
- зниження рівня збитковості підприємства.

Для зниження дебіторської заборгованості на КП «Харківводоканал» були запропоновані два проєкти – система смс-платежів і факторингові операції.

Після запровадження системи смс-платежів на підприємстві відбудеться:

- прискорення надходження коштів на рахунок підприємства в повному об'ємі;
- зниження вартості робіт по формуванню, прийому, обробці, обліку і контролю платіжних документів;
- стимулювання громадян до сплати спожитих послуг і зменшення рівня заборгованості;
- підвищення оперативності, повноти і достовірності інформації про комунальні платежі, пільги і житлові субсидії;
- створення умов для планування і формування доходів від реалізації комунальних послуг за рахунок оперативного вступу і обробки інформації з питань вартості послуг, надання пільг і субсидій.

Внаслідок цього заходу передбачається зниження дебіторської заборгованості на 12%.

Переваги факторингу:

- 1) Факторинг прискорює період оборотності грошових коштів;
- 2) У порівнянні зі стандартними кредитними продуктами, наприклад овердрафтом, факторинг дозволяє отримати до 100% від суми поставленого товару (майбутніх надходжень).

3) Факторинг - це можливість надавати більш вигідні (конкурентні) умови розрахунків своїм дебіторам (покупцям).

4) За допомогою факторингу поліпшується стан дебіторської заборгованості клієнта. Фактор перевіряє репутацію та платіжну дисципліну боржника, стежить за тим, щоб борг сплачувався своєчасно і в повному обсязі.

## Висновки

Запровадження факторингу дозволить значною мірою підвищити оборотність дебіторської заборгованості та відповідно зменшити періоди платежів. При використанні факторингу підприємство КП «Харківводоканал» отримає дохід у 274081,54 тис.грн., а ефективність запровадження факторингу становитиме 35,22%.

Із застосуванням запропонованих заходів КП «Харківводоканал» зможе зменшити дебіторську заборгованість на 47,22% і тим самим підвищити ефективність діяльності підприємства.

## Література

1. Димченко О.В. Житлово-комунальне господарство в реформаційному процесі: аналіз, проектування, управління: монографія / О.В. Димченко; Харк. нац. акад. міськ. гос-ва. – Х.: ХНАМГ, 2009.- 356с.
2. Бубенко П.Т. Управління системною модернізацією та розвитком житлово-комунальних підприємств: монографія / П.Т. Бубенко, О.В. Димченко, А.Д. Каптур; НАН України, Північно-Східний науковий центр, Харк. нац. ун-т міськ. гос-ва ім. О.М. Бекетова.- Х.: ХНУМГ, 2014. – 233 с.
3. Сліпачук О. Управління дебіторською заборгованістю / О. Сліпачук // Контроль. – 2010. – №1.
4. Бондаренко О.С. Методика управління портфелем дебіторської заборгованості / О.С.Бондаренко // Актуальні проблеми економіки. : Науковий екон. журнал. – 04/2006. – №4. – С.17-23.
5. Карбовник А. М. Деякі аспекти управління дебіторською заборгованістю та їх вплив на джерела формування оборотних активів / А. М. Карбовник. — К. : Фінанси України, 2010. — 197 с..
6. Іванілов О. С. Механізм управління дебіторською заборгованістю підприємства // Актуальні проблеми економіки – 2007. - №1.

7. Косата І. А. Деякі проблеми обліку дебіторської заборгованості в Україні / І.А. Косата // Бізнес Інформ. - 2012. - № 12.
8. Стоун Д. Бухгалтерський облік та фінансовий аналіз / Стоун Д., Хітчінг К. - М.: Сирин, 1998.
9. Хендріксен Е.С., Ван Бреда М.Ф. Теорія бухгалтерського обліку Пер. с англ. / Під ред. проф Я.В. Соколова. / Е.С. Хендріксен, М.Ф. Ван Бред. - М.: Фінанси і статистика, 2000. - 576 с.
10. Боді З. Фінанси: навч. посібник / З.Боді, Р.Мертон. - М.: Вільямс, 2000.
11. Вели Глен А., Шорт Деніел Г. Основи фінансового обліку / Пер. з англ. О.Мілін, О.Ткач - К.: Основи, 2000.
12. Рудаченко О. О. Визначення домінантних загроз на підприємствах житлово-комунального господарства / О. О. Рудаченко // Вісник Хмельницького національного університету. - 2013. - № 6. - Т. 1 (206).
13. Receivables [Електрон. ресурс]. - Режим доступу: <http://www.investopedia.com/terms/r/receivables.asp>
14. Косата І. А. Деякі проблеми обліку дебіторської заборгованості в Україні / І.А. Косата // Бізнес Інформ. - 2012. - № 12.
15. Петрашко Л. П. Валютні операції: Навч. посібник. - К.: КНЕУ, 2001. - 204 с.
16. Філіпчук О. Факторинг як фінансовий інструмент та головний чинник розвитку бізнесу // Фінансовий ринок України - 2005 № 1

### References

1. Dymchenko, O.V. (2009). *Housing and communal services in the reform process: analysis, design, management. Monograph*, 356.
2. Bubenko, P.T., Dymchenko, O.V., Kashpur, A.D. (2014). *Management system modernization and development of housing and communal enterprises. Monograph*, 233.
3. Slipachuk A. (2010, November 25). *Receivables Management. Control*, 1.
4. Bondarenko, A.S. (2006, April 2). *Methods of portfolio management of receivables. Actual problems of economy*, 4, 17-23.
5. Karbovnyk, A.M. (2010). *Some aspects of receivables and their effect on sources of current assets. Finance Ukraine*, 197.

6. Ivanilov, A.S. (2007, January 18). *Mechanism of accounts receivable management enterprise. Actual Problems of Economics*, 1.
7. Kosata, I.A. (2012, July 5). *Some problems account receivable Ukraine. Business Inform*, 12.
8. Stoun, D., Hitchinh K. (1998). *Accounting and Financial Analysis*. Sirin, 118.
9. Hendryksen, E.S., Van Breda, M.F. (2000). *Accounting Theory. Finance and Statistics*, 576.
10. Body, Z., Merton, R. (2000). *Finance. Williams*, 425.
11. Velsh Glen A., Daniel G. Short (2000). *Financial Accounting Fundamentals. Fundamentals*, 356.
12. Rudachenko, O.O. (2013, November 7). *Determination of dominant threats in enterprises Housing. Bulletin Khmelnytsky National University*, 6, 206.
13. Receivables . (n.d.). In *Investopedia online*. Retrieved from <http://www.investopedia.com/terms/r/receivables.asp>
14. Bondarenko, A.S. (2006, March 1). *Methods of portfolio management of receivables. Actual problemey economy*, 4, 17-15.
15. Petrashko, L.P. (2001). *Currency transactions. Teach. Manual*, 204.
16. Filipchuk, A. (2005, December 8). *Factoring as a financial instrument and a factor in business development. Financial Market of Ukraine*, 1

**Автор:** ДИМЧЕНКО Олена Володимирівна  
Харківський національний університет міського господарства ім. О.М. Бекетова  
E-mail - dymchenkoov@gmail.com

**Автор:** ДЕМЧЕНКО Катерина Юріївна  
Харківський національний університет міського господарства ім. О.М. Бекетова  
E-mail - demchenko-kate@mail.ru

**Автор:** ЧУЄВА Карина Юріївна  
Харківський національний університет міського господарства ім. О.М. Бекетова  
E-mail - ka\_chueva@mail.ru

### УПРАВЛЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЙ ЖКХ: ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ

Е.В. Дымченко, Е.Ю. Демченко, К.Ю. Чуева

*Аннотация.* Предложены меры относительно снижения дебиторской задолженности коммунальных предприятий на примере водопроводно-канализационного хозяйства в контексте повышения эффективности деятельности. Построен портфель дебиторской задолженности КП «Харьковводоканал».

**Ключевые слова:** задолженность, оборачиваемость, инкассация, управление, развитие, убыточность, реформирования, смс-платежи, инвестиции, факторинг.

### MANAGEMENT BY ACCOUNT RECEIVABLE OF ENTERPRISES OF HOUSING AND COMMUNAL SERVICES: FEATURES OF FUNCTIONING

О. Дымченко, К. Демченко, К. Чуева

*Annotation.* Measures offer in relation to the decline of account receivable of communal enterprises on the example of plumbing-sewage economy in the context of increase of efficiency of activity. The case of account receivable of CE "Harkivvodokanal" is built.

**Keywords:** indebtedness, turnover, collection, management, development, loss, reformation, SMS payments, investments, factoring.