

Список використаних джерел:

1. Актуальные проблемы управления персоналом и их возможные решения на основе мотивации. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.klubok.net/pageid504.html>
2. Грішнова О.А., Наумова О.О. Оцінювання персоналу: сучасні підходи до забезпечення ефективності // Формування ринкової економіки: Зб. наук. праць. – Т 2. Управління персоналом в організаціях. Київ: КНЕУ. 2005. 435с.
3. Управление персоналом. Как быть и что делать? [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://www.finansy.asia/articles/upravlenie-personalom-kak-byt-i-chto-delat>

Погрібний Р. В.

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

**ФАКТОРИНГ ЯК МЕТОД ОПТИМІЗАЦІЇ СТРУКТУРИ
ОБОРОТНИХ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВА**

Одна із головних складових майна підприємства – оборотні активи. Їхній стан та ефективність використання – один із головних факторів успішності діяльності підприємства. Можлива ситуація, коли керівництво приділяє недостатньо уваги структурі оборотних активів. Це може призвести до наступних наслідків: надлишок чи нехватка матеріальних запасів (як продукції, готової до відвантаження, так і сировини й матеріалів для її виготовлення), завелика кількість безнадійних торгів, перевага кредиторської заборгованості над дебіторською. Проте, якщо оптимізувати цю структуру, зазначенні наслідки не настануть, та підприємство матиме можливість безперервного виробництва продукції та впевненої її реалізації.

Задля появи та подальшого збільшення дебіторської заборгованості підприємства ключове значення має підбір майбутніх покупців і визначення умов оплати, котрі передбачаються в контрактах. Для постійних клієнтів можна надавати можливість оплати товарів в кредит. Створюючи політику кредитування покупців власної продукції, підприємство зобов'язане визначитися по низці ключових питань, до яких можна віднести: умови та терміни кредитування; стандарти кредитоспроможності; система використання резерву по сумнівних або безнадійних боргах; система збору платежів (системи покарання недобросовісних контрагентів та процедури взаємодії з ними у разі порушення умов оплати; показники, котрі свідчать про наявність та суттєвість порушень) [1].

Факторинг є методом фінансування, котрий полягає у наданні можливості підприємству отримувати контрактну оплату достроково, не чекаючи на дату виплати платежів. Компанія, що надає послугу з факторингу, по суті, викупає у підприємства-продавця її дебіторську заборгованість, одразу ж перераховуючи гроші натомість. Причини слабого охоплення факторингом малих і середніх суб'єктів підприємництва є наступні [4]:

– низька якість і непрозорість бухгалтерської звітності малих і середніх суб'єктів підприємництва, а також умисне приховування повної інформації про заборгованість. Найчастіше підприємці спеціально погіршують свої показники для зниження податків;

– високий ризик банкрутства малих і середніх суб'єктів підприємництва, чинниками якого є: нестійкий стан економіки, регулярні кризи, податкове навантаження і т. ін. Це і призводить до нерівномірної діяльності малих і середніх суб'єктів підприємництва;

– для малих і середніх суб'єктів підприємництва практично відсутні і страхові послуги в частині страхування фінансових ризиків.

Під час здійснення факторингової операції, фактор-установа (банк чи компанія) стягує із підприємства-продавця визначену комісійну плату, що становить певний процент від суми платежу. Ставки комісійної плати диференціюються з урахуванням рівня платоспроможності покупця продукції і передбачених термінів її оплати. Факторинг, як фінансовий інструмент, має низку певних переваг та недоліків. До переваг можна віднести: зарахування грошових коштів раніше дати виплати по контракту; зниження фінансового навантаження на платіжний календар підприємства, простота у використанні; не виключає можливість використання інших інструментів(наприклад, кредитування).

Проте, факторинг має й свої недоліки. До них можна віднести, зазвичай, високу вартість послуги; певні репутаційні втрати через використання послуг факторингу: у покупців може складатись негативне враження через зміну власника дебіторської заборгованості [2]. Також, компанії, що надають послуги з факторингу мають свої методи та способи збори коштів за рахунками, що прострочені, котрі досить часто викликають неоднозначні почуття у покупців. Використання механізм факторингу надає підприємству можливість визволити деяку частину грошових коштів та використовувати її.

Як показує світова практика, до факторингової компанії слід звертатися після настання строків платежу по контрактному рахунку і в періоди гострої нестачі грошових коштів, що виникла через нестягненість дебіторської заборгованості. Найбільш оптимальним є передача прав стягнення грошових коштів з клієнтів за контрактними зобов'язаннями, термін виникнення яких становить від пів року до року. За пізнішими боргами факторингова компанія або банк може запросити занадто високий відсоток або взагалі відмовити у наданні послуг [3].

Отже, можна зробити наступний висновок. Підприємство має приділяти достатньо уваги структурі його оборотних активів, та використовувати методи задля її оптимізації. Використання факторингу, як методу оптимізації, є доцільним, в тому випадку, якщо на балансі підприємства є дебіторська заборгованість, що прострочена.

Список використаних джерел:

1. Бетехтіна Л.О. Оборотні та необоротні активи підприємства. URL: http://8ref.com/2/реферат_200773.html.
2. Гвініашвілі Т.З. Проблеми та тенденції розвитку малого та середнього бізнесу в Україні. *Економіка і менеджмент 2020: перспективи інтеграції та інноваційного розвитку: зб. наук. праць Міжнар. наук.-практ. конф.*, 2–3 квіт. 2020 р.: у 7 т. Дніпро: Видавець Біла К. О., 2020. Т. 2. С. 54-57.
3. Гринько Т.В., Кашіна К.С. Формування та впровадження системи стратегічного управління інноваційним розвитком підприємства в сучасних умовах господарювання. *Економіка та підприємництво: зб. наук. пр. / М-во освіти і науки України, ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана»*; Київ: КНЕУ, 2019. № 43. С. 104–114.
4. Факторинг. Плюси та мінуси. URL: <https://getfinance.ru/soveti/factoring-plyusy-i-minusy>.