

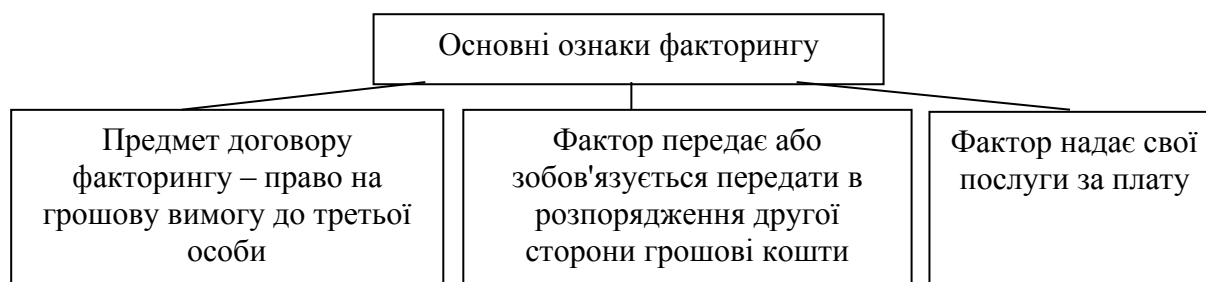
6. Гринько Т.В., Алещенко В.І. Вплив та взаємозв'язок ефективності та економічної безпеки підприємства. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету, Серія: Економіка і менеджмент*, 2020. Видавничий дім «Гельветика». Вип. 42. С. 4-11.

**Гаркуша В. В., канд. екон. наук Остапенко Т. М.**

*Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)*

### **ФАКТОРИНГ ЯК ІНСТРУМЕНТ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ**

Факторинг – це грошова комісійна процедура, під час якої замовник передає борги дебітора компанії-фактору, ставлячи собі за мету: стрімке одержання платежу, повне погашення товарного боргу дебітора. Факторинг допомагає у вирішенні поточних фінансових проблем за умови недостатності грошових коштів та терміновій потребі в них. Факторинг можна вважати новим фінансовим інструментом для українського бізнесу та на ринку фінансових послуг України, він задовольняє інтереси кожної сторони договору поставка (купівлі-продажу, послуг чи то робіт). В Україні він знаходиться на ранній стадії розвитку, тому існує потреба в розробці спеціалізованого програмного забезпечення, що автоматизує факторинговий бізнес та факторингові операції. Факторингові послуги можуть надавати фінансові установи та фізичні особи-суб'єкти, які у відповідності до законодавства мають право на здійснення факторингових операцій. Станом на початок 2020 року зареєстровано 54 фінансові установи, КВЕД яких дозволяє їм надавати факторингові послуги [1]. На основні чинного законодавства України можна виділити основні ознаки факторингу (рис. 1).



**Рис. 1. Основні ознаки факторингу**

В плату за надані послуги факторингу входить: плата за факторингове обслуговування, що містить адміністрування дебіторської заборгованості та страхування ризиків; плати дисконту або річні відсотки.

Розмір плати фактору за надані послуги законодавством не встановлюється, сторони договору факторингу уточнюють його самостійно. Факторинговий договір нотаріально не затверджується. В договорі зазначають покупців (покупця) з дебіторською заборгованістю, термін договору, ліміти факторингових послуг тощо. Первісному кредитору фактор надає факторингове фінансування для зменшення кредитного ризику, яке проходить два етапи (табл. 1).

**Таблиця 1. Послідовність надання фінансів за факторинговим договором**

<i>Етап</i>	<i>Характеристика</i>
Перший етап	Надання 70 – 90% суми переданого боргу дебітора – покупця продукції чи то замовника робіт, послуг, яка підтверджена накладними, актами, рахунками
Другий етап	Останні 10 – 30% суми заборгованості після повернення дебітором її залишку

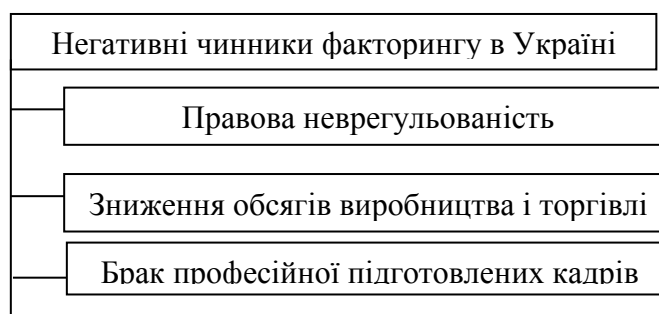
Факторинг буває:

1. З регресом – надає право з часом вимагати від замовника (покупця) повернути отримані грошові кошти та сплатити комісію за користування ними, якщо не отримав грошові кошти від боржника.

2. Без регресу – ймовірність несплати боргу дебітором (покупцем, замовником) повністю стає ризиком компанії-фактора.

Розвиток факторингу в Україні має негативні чинники (рис. 2). Серед чинників те, що популярністю серед підприємств користується банківське кредитування. На сьогодні якісне фінансове забезпечення економічного розвитку в Україні є неможливим не використовуючи сучасні форми та інструменти розрахунково-платіжних відносин та зарубіжні навички ведення факторингового бізнесу.

Розквіту факторингу перешкоджає неплатоспроможність підприємств, ріст кредиторських та дебіторських боргів; низькій рівень обізнаності підприємств щодо фінансових послуг. Для розвитку факторингових установ важливою є державна підтримка, нормалізація ринку фінансових послуг й економічної ситуації в Україні.



**Рис. 2. Основні негативні чинники розвитку факторингу в Україні**

Переваги факторингу для постачальників та для компанії-фактора, представлено в табл. 2.

**Таблиця 2. Переваги факторної діяльності в Україні**

<i>Переваги для постачальників</i>	<i>Переваги для компанії-фактора</i>
Користування товарним кредитом, як наслідок відсутності потреби у кредиті банку	Покращення ділових відносин з замовцями через додаткові конкурентоспроможні послуги
Збільшення обсягів поставок	Можливість збільшення клієнтської бази
Зміцнення позиції на ринку	Отримання додаткових джерел доходів
Збільшення обсягів закупівель з відстрочкою платежу	Порівняно з кредитними операціями зменшення обсягів резервування за факторингом
Можливість збільшення кількості покупців	

Постачальники також повинні врахувати такі переваги: мінімальний пакет документів для оформлення; не потрібна застава; можливість надати покупцям чи замовникам більш гнучкі строки оплати продукції (робіт, послуг).

**Список використаних джерел:**

1. Державний реєстр фінансових установ. (2020). URL: <https://www.nfp.gov.ua/ua/Derzhavnyi-reiestr-finansovykh-ustanov.html>.