

грошового забезпечення військовослужбовців без підвищення розмірів військових пенсій, адже видатки на підвищення пенсій у декілька разів більші, ніж видатки на збільшення грошового забезпечення.

За існуючої нормативно-правової бази такі протиріччя невідворотні. Тому рішення може перебувати лише у площині оптимізації та удосконалення чинного законодавства щодо грошового і пенсійного забезпечення військовослужбовців з урахуванням досвіду провідних країн світу.

**Висновок.** Проведений аналіз змушує констатувати наявність кризових явищ в системі грошового забезпечення військовослужбовців, що не дозволяють встановлювати його у розмірах, адекватних середньостатистичним показникам на ринку праці України. Це, в свою чергу, заважає переходу до комплектування Збройних Сил України виключно військовослужбовцями за контрактом і знижує ефективність видатків на утримання особового складу.

Реформування системи грошового забезпечення військовослужбовців через удосконалення її структури в контексті збільшення питомої ваги окладів за військовими званнями і посадових окладів та встановлення залежності їх розмірів від розміру середньої заробітної плати в Україні, що визначається Державною службою статистики, сприятиме підвищенню конкурентоздатності військової служби на ринку праці України і збільшенню економічного ефекту від витрачання бюджетних коштів на утримання особового складу Збройних Сил України.

### Література

1. Маслоу А. Мотивация и личность / А. Маслоу (перев. Т. Гутман, Н. Мухина). Изд. 3-е. [Текст] – СПб.: Питер, 2010. – 352 с.
2. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит (перев. В. Афанасьев). [Текст] – М.: Эксмо, 2007. – 960 с.
3. Закон України "Про військовий обов'язок і військову службу". [Текст] / Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2006, № 38, ст.324.
4. Закон України "Про соціальний і правовий захист військовослужбовців та членів їх сімей". [Текст] / Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2006, № 37, ст.318.
5. Наказ Міністра оборони України від 15.11.2010 № 595 «Про затвердження Інструкції про розміри і порядок виплати військовослужбовцям, які займають посади плаваючого та льотного складу Збройних Сил України, щомісячної додаткової грошової винагороди»
6. Закон України «Про Державний бюджет України на 2013 рік» від 6 грудня 2012 року № 5515-VI [Текст] / Офіційний вісник України. – 2012. – № 97. – с. 23.

УДК 330.342.17:336.27

Данильчук І.В.,

старший викладач кафедри обліку, аудиту та контролінгу  
ДВНЗ "Переяслав-Хмельницький ДПУ імені Григорія Сковороди"

## РЕФІНАНСУВАННЯ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНOSTІ ЯК ЗАСІБ ПІДВИЩЕННЯ ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ

У статті розглянуто основні форми рефінансування дебіторської заборгованості, зокрема такі як: факторинг, форфейтинг, комерційний кредит. Визначено переваги підприємств при застосуванні факторингових операцій. Розглянуто характерні ознаки форфейтингу, проаналізовано його переваги. Визначено доцільність запровадження комерційного кредиту на основі вексельного обігу.

**Ключові слова:** дебіторська заборгованість, комерційний кредит, облік векселів, рефінансування, управління дебіторською заборгованістю, факторинг, форфейтинг.

В статье рассмотрены основные формы рефинансирования дебиторской задолженности, включая такие как: факторинг, форфейтинг, коммерческий кредит. Определены преимущества предприятий при применении факторинговых операций. Рассмотрены характерные признаки форфейтинга, проанализированы его преимущества. Определена целесообразность внедрения коммерческого кредита на основе вексельного обращения.

**Ключевые слова:** дебиторская задолженность, рефинансирование, коммерческий кредит, учет векселей, управление дебиторской задолженностью, факторинг, форфейтинг.

The article discusses the basic forms refinancing of receivables, particularly such as factoring, forfeiting, commercial credit. Advantages of enterprises in the application of factoring. The characteristic features of forfeiting, analyzed its advantages. Determined the expedience of commercial loan based bill circulation.

**Key words:** *accounts receivable, bill discounting, factoring and forfeiting, refinancing, receivables management, trade credit.*

**Актуальність даного дослідження.** Стан дебіторської заборгованості підприємства, його розмір і якість мають сильний вплив на фінансовий стан підприємства. Наявність дебіторської заборгованості в балансі і віднесення її до ліквідних активів не гарантує отримання грошових коштів зі сторони дебітора. Більше того, дебіторська заборгованість може бути списана на фінансові результати (збитки) в частині заборгованості, по якій закінчилися терміни позовної давності, або інших боргів, не реальних до стягнення. Тому для підприємства є досить актуальним питанням управління дебіторською заборгованістю як на стадії її формування, так і особливо в разі порушення нормального циклічного процесу трансформації дебіторської заборгованості в грошові кошти. Важливу роль в управлінні дебіторською заборгованістю відіграє рефінансування дебіторської заборгованості, що являє собою систему фінансових операцій, які забезпечують прискорену трансформацію дебіторської заборгованості у грошові активи. Основними формами рефінансування дебіторської заборгованості, що застосовуються нині, є: факторинг, форфейтинг, облік векселів.

**Постановка проблеми.** Дослідити форми рефінансування, які можуть застосовуватись підприємствами для трансформування дебіторської заборгованості в грошові кошти. Проаналізувати вплив факторингових операцій на життєдіяльність підприємств. Визначити доцільність запровадження комерційного кредиту на основі вексельного обігу.

**Ступінь дослідження даної проблеми.** Проблема управління дебіторською заборгованістю розглядається у багатьох монографіях, підручниках та наукових посібниках зарубіжних та вітчизняних учених — економістів: С. Д. Батехіна, І. А. Бланка, Ф. Ф. Бутинця, О.А. Боровика, О.В. Добровольської, Є.В. Дубровської В. В. Ковальова, В. Костюченко, О.В. Лепьохіна, Ю.С. Скакальського, Є. Петрик, Т.А. Семенова, М. Г. Чумаченка, М. Швайки та ін.

**Виклад основного матеріалу.** Нині переважна більшість підприємств виявилася неспроможною ефективно управляти дебіторською заборгованістю, яка завдає економічної шкоди підприємству-кредитору — гроші втрачають свою купівельну спроможність внаслідок інфляції, зростають збитки від втрачених можливостей, підприємство виплачує банку відсоток за кредит, пов'язаний із нестачею власних оборотних коштів. Як правило, українські підприємства мало використовують загальноприйняті у світовій практиці методи управління дебіторською заборгованістю.

Управління дебіторською заборгованістю зводиться лише до її обліку, що призводить до втрати фінансових ресурсів підприємства і зменшує ефективність управління ними.

Щоб запобігти фінансовій неплатоспроможності підприємств пропонуємо розглянути оцінку можливостей рефінансування дебіторської заборгованості. Підприємства для трансформування дебіторської заборгованості в грошові кошти можуть застосовувати наступні форми рефінансування:

- факторинг;
- облік векселів, виданих покупцям продукції;
- форфейтинг.

Більшість корпорацій, що здійснюють сьогодні свою діяльність на ринках промислово розвинених країн, мають відповідні галузям та пропорційні сумарним активам стабільні обсяги дебіторської та кредиторської заборгованості. Це є наслідком широкого використання в підприємницькій діяльності механізму комерційного кредитування. І якщо значні обсяги кредиторської заборгованості свідчать про відповідні обсяги фінансових ресурсів, що перебувають у тимчасовому розпорядженні підприємства, то значні обсяги дебіторської заборгованості — про неможливість використання відповідної суми коштів. Кошти надходять у розпорядження підприємств лише в разі погашення дебіторської заборгованості [5, с. 122].

Оскільки механізм комерційного кредитування є необхідною умовою функціонування підприємницьких структур в умовах сучасної ринкової економіки, проблема на сьогодні полягає не в погашенні в повному обсязі дебіторської заборгованості, а в ефективному управлінні нею. Як правило, проблеми з управлінням та своєчасним погашенням дебіторської заборгованості виникають у фірм, що знаходяться на етапі зростання: розширюють виробництво, займаються освоєнням нових видів продукції, шукають нові ринки збуту. Іноді фірми не можуть забезпечити своєчасне погашення дебіторської заборгованості і надходження коштів із-за різкого збільшення обсягів реалізації в кредит або надання кредитів покупцям на тривалий термін (наприклад, при експортних операціях). У таких випадках фірми звертаються за допомогою до факторингових компаній, які спеціалізуються на торгових боргах, зокрема управляють боргами, викуповують їх, а також надають кредити під дебіторську заборгованість. Для кращого розуміння факторингу треба визначитися з його сутністю [5, с. 122].

Факторинг (в перекладі з англійського — посередництво) — це різновид торгово-комісійних операцій, що поєднується з кредитуванням оборотного капіталу клієнта, і пов'язана з інкасуванням його дебіторської заборгованості (неоплаченими рахівницями-фактурами клієнта в процесі реалізації ним товарів і послуг). Інакше кажучи, в основі факторингової (факторської) операції лежить купівля банком рахунків-фактур постачальника на відвантажену продукцію (надану послугу) і передача банку права вимоги платежу з покупця продукції (послуги) [8].

Основна цінність факторингу полягає в його комплексності. Це не просто фінансування певних витрат, а саме сукупність рівноцінних для підприємства фінансово-посередницьких структур [4, с. 372].

Факторингова операція дає можливість підприємству рефінансувати переважну частину дебіторської заборгованості, щодо надання покупцеві кредиту в короткі строки, скоротивши тим самим період фінансового та операційного циклу.

У факторинговій операції беруть участь 3 особи:

- 1) фактор (факторингова компанія або банк) — організація, що купує рахунки-фактури у своїх клієнтів;
- 2) клієнт (постачальник) — підприємство, що отримує факторингові послуги;
- 3) позичальник — підприємство, що купує товар на умовах комерційного кредиту.

У класичному варіанті при управлінні боргами клієнта фірма-фактор здійснює управління рахунками-фактурами клієнта, веде бухгалтерський облік продаж, здійснює кредитний контроль та отримує борги. При цьому факторингова фірма не тільки поліпшує менеджмент підприємства, беручи на себе роботу адміністрації, а й знижує витрати клієнта на утримання управлінського апарату [25, с. 121]. Послуги фактора при обслуговуванні великих боргів досить дешеві й становлять від 0,7 до 2% купівельної вартості боргів клієнта. Купуючи борги клієнта, фактор бере на себе ризики втрат по безнадійних боргах і

здійснює страхування клієнта від збитків по безнадійних боргах. [2, с. 7].

Факторингове обслуговування відбувається в наступній послідовності:

- договір купівлі – продажу;
- поставка товару;
- договір факторингу;
- факторингові платежі;
- оплата за поставлений товар;
- комісійна нагорода [9, с. 30].

Розрізняють декілька видів факторингу.

Внутрішній факторинг характеризується тим, що постачальник, покупець, а також факторингова компанія знаходяться в одній країні.

Міжнародний факторинг передбачає, що сторони знаходяться в різних державах.

Відкритий (конвенційний) факторинг найбільш розповсюджений і передбачає сповіщення покупця про укладення факторингових договорів на вимогах постачальника до них. Одним із способів передачі такої інформації є наказ постачальника на рахунках про передачу вимог факторингової компанії (банку) [7].

При закритому (конфіденційному) факторингу ніхто із контрагентів постачальника не сповіщений про угоду з факторинговою компанією (банком). Причому вартість закритих операцій факторингу звичайно вище, ніж відкритих.

Факторинг пропонується підприємствам, які:

- здійснюють поставки товарів (виконання робіт, надання послуг) з відстрочкою платежу (на умовах товарного кредиту);
- прагнуть до нарощування обсягів поставок, за умов маркетингової та технологічної готовності, але при цьому не мають достатньої кількості обігових коштів.

При застосуванні факторингових операцій підприємство зможе отримати такі переваги:

- можливість збільшення кількості потенційних покупців за рахунок надання їм відстрочки платежу (товарного кредиту);
- отримання додаткового прибутку за рахунок можливості збільшити обсяг продажу, одержавши від фактора необхідні для цього оборотні кошти;
- захист від упущеної вигоди від втрати клієнтів за рахунок неможливості за дефіциту оборотних коштів надавати покупцям конкурентні відстрочки платежу і підтримувати достатній асортимент товарів на складі;
- можливість трансформації дебіторської заборгованості в грошові кошти та досягнення таким чином балансу грошових потоків, збільшення за рахунок цього ліквідності та рентабельності поставок;
- можливість здійснення гуртових закупівель значних партій товарів та відповідно підтримання розширеного асортименту, за рахунок наявності обігових коштів для миттєвого задоволення вимог покупців;
- покращення ділового іміджу та платоспроможності через можливість проведення своєчасних розрахунків зі своїми кредиторами;
- укріплення ринкової позиції;
- знижує витрати на оплаті робочих місць і робочого часу співробітників, відповідальних за: контроль дебіторської заборгованості, залучення фінансових ресурсів. При цьому вивільнені ресурси можна направити на розвиток своєї дилерської мережі;
- зниження собівартості продукції за рахунок можливості закупляти товар у своїх постачальників за нижчими цінами. Крім того, він одержує гарантію захисту від штрафних санкцій з боку кредиторів при невчасних розрахун-

ках з ними, викликаних касовим розривом [2, с. 8].

Важливо пам'ятати, що повернути потенційного клієнта, що пішов сьогодні до конкурента, завтра може бути неможливо.

Отримання векселя на забезпечення дебіторської заборгованості (вексель виданий боржником — юридичною особою як письмове боргове зобов'язання на вказану суму коштів для оплати за поставлену продукцію, виконання роботи, надані послуги, що дають його власникові (векселетримачу) право вимагати цю суму у зазначений термін.

Облік векселя (у разі якщо дебіторська заборгованість оформлена забезпеченим векселем) — продаж векселів банку з дисконтом, тобто знижкою з ціни. Облік векселів, виданих покупцями продукції, являє собою фінансову операцію по їхньому продажі банкові (або іншому фінансовому інституту, іншому суб'єктові, що хазяює) по визначеній (дисконтній) ціні, встановлюваної в залежності від їхнього номіналу, терміну погашення й облікової вексельної ставки. Облікова вексельна ставка складається із середньої депозитної ставки, ставки комісійної винагороди, а також рівня премії за ризик при сумнівній платоспроможності векселедавця. Зазначена операція може бути здійснена тільки з переказним векселем [5, с. 125].

У випадку, якщо вексель продається на фондовому ринку, загальні витрати на рефінансування складаються із виплаченої біржовим посередникам комісійної винагороди та можливої курсової різниці при продажу векселя за ціною, меншою за номінал.

За допомогою векселя підприємство може оформлювати комерційний кредит. Вексель є фінансовим інструментом комерційного кредиту. При комерційному кредиті суб'єкти кредитних відносин регулюють свої господарські зв'язки і можуть створювати платіжні засоби у вигляді векселів — зобов'язань боржника сплатити кредитору зазначену суму у визначений термін [5, с. 126].

Характерною особливістю комерційного кредиту є те, що він здійснюється підприємствами за їхнім власним розсудом і не підпорядковується банківській системі.

Комерційний кредит — це товарна форма кредиту, яка визначає відносини з питань перерозподілу матеріальних ресурсів і характеризує кредитну угоду між двома суб'єктами господарської діяльності. Комерційний кредит надається продавцем (виробником) покупцеві (споживачеві) у вигляді відстрочки оплати за продані товари (виконані роботи, надані послуги) [9, с. 30].

Суб'єктами комерційного кредиту є:

- підприємство-постачальник (кредитор), яке надає відстрочку платежу за свій товар;
- підприємство-покупець (позичальник), яке передає кредитору вексель як боргове свідоцтво і зобов'язання платежу.

У разі оформлення комерційного кредиту за допомогою векселя інші угоди про надання кредиту не укладаються.

Комерційний кредит може також оформлятися без використання векселів. У цьому випадку надання і погашення кредиту здійснюється на умовах, передбачених договором між кредитором і позичальником.

Об'єктом комерційного кредиту є реалізовані товари, виконані роботи, надані послуги, щодо яких продавцем надається відстрочка платежу. Отже, об'єктом комерційного кредиту є товарний капітал.

Комерційний кредит передбачає взаємозв'язок торговельної і кредитної угод. Він поєднує акт реалізації товарів (послуг, робіт) з відстрочкою платежу. Умови відстрочки платежу є важливою частиною торговельного контракту.

Кредитні відносини перш за все ґрунтуються на засадах особистого довір'я між кредитором і позичальником та їх репутації на ринку. Визначальним фактором проведення кредитної операції є фінансовий стан контрагентів, оскільки розмір комерційного кредиту, з одного боку, залежить від фінансових можливостей кредитора та можливостей рефінансування тимчасово вилучених з господарського обороту обігових коштів і, з іншого, — від кредитоспроможності позичальника тобто здатності погасити заборгованість за векселем. За цих обставин комерційний кредит вважається особливо ризиковим для кредитора [9, с. 31].

Комерційний кредит обслуговує тільки процес обігу товарів і представляє собою кредит для завершення цього процесу, а тому сфера його функціонування обмежена. Водночас комерційний кредит стимулює і прискорює збут товарів і зменшує час перебування капіталу в товарній формі.

Процес комерційного кредитування завершується при погашенні підприємством-платником (постачальником) заборгованості за даною позикою. Акт продажу вважається незавершеним доти, поки гроші не надійдуть у повній сумі з відсотком продавцеві (кредитору).

Погашення комерційного кредиту може здійснюватися шляхом:

- сплати боржником за векселем;
- передачі векселя відповідно до чинного законодавства іншій юридичній особі (крім банків та інших кредитних установ);
- переоформлення комерційного кредиту на банківський. Комерційні банки в своїй роботі використовують векселі в розрахунках, а також проводять з векселями кредитні та комісійні операції.

У разі несвоєчасного платежу або відмови від платежу за векселем кредитор (власник векселя) продає вексель до протесту.

Доцільність використання комерційного кредиту аргументується тим, що кредиторська та дебіторська заборгованості між суб'єктами виносяться в рамки договірних відносин і оформляється офіційним юридичним документом — векселем.

Запровадження комерційного кредиту на основі вексельного обігу розширює можливості платоспроможності покупця, так як відстрочка платежу одним або декількома продавцями дозволяє платнику маневрувати фінансовими активами, а обіг векселів викликає появу в господарському обороті додаткових платіжних засобів. Комерційний кредит дає змогу прискорити розрахунки і зменшити обсяг неплатежів між підприємцями. Тому в умовах тимчасової нестачі грошових коштів у покупців підприємство для відновлення фінансової стабільності, стимулювання збуту продукції та прив'язки окремих перспективних клієнтів до постачальника може застосувати комерційний кредит [2, с. 4].

Форфейтинг — це придбання у кредитора боргу, вираженого в оборотному документі, на безповоротній основі [1, с. 33].

Форфейтинг полягає у трансформації комерційного кредиту в банківський кредит. У цьому випадку продаж боргу, оформленого оборотними документами (перевідним векселем або перевідним акредитивом), здійснюється на умовах відмови (або форфейтингу) банку від регресу вимог на кредитора (продавця продукції) у разі, якщо боржник (покупець) виявився неплатоспроможним. Але для того, щоб зменшити ризик можливих втрат при неповерненні частини боргу, банк вимагає значну знижку з ціни (дисконт). Величина цього дисконту і виступає ціною рефінансування дебіторської заборгованості за допомогою форфейтинга.

Форфейтингу властиві такі характерні ознаки:

- взаємозв'язок із зовнішньоторговельними операціями;
- договори форфейтингу укладаються переважно у вільно конвертованих валютах;
- основними документами, що застосовуються при здійсненні форфейтингових операцій, є векселі — прості та переказні;
- кредитування експортера здійснюється через купівлю векселів або інших боргових вимог на дисконтній основі;
- кредитування здійснюється на середньостроковій основі, як правило, на строк від шести місяців до п'яти років, а в деяких випадках — до семи років [8].

Зміст і послідовність здійснення форфейтингової операції:

- 1) експортер та імпортер домовляються про поставку товарів та порядок їх оплати;
- 2) експортер шукає форфейтера;
- 3) імпортер оформляє серію векселів та знаходить банк, який гарантує або авальює зазначені векселі;
- 4) направлення в банк експортера гарантованих або авальованих векселів;
- 5) поставка товарів;
- 6) дозвіл на передання векселів експортеру;
- 7) надання векселів експортеру;
- 8) продаж векселів експортером форфейтеру;
- 9) надходження коштів від проданих векселів.

Застосовуючи форфейтинг, підприємства можуть мати такі переваги:

- можливість одержання грошових коштів відразу після відвантаження продукції або надання послуг, що поліпшить ліквідність підприємства;
- при купівлі векселів застосовується фіксована облікова ставка, тобто дисконт є визначеною сумою і протягом усього терміну кредитування не змінюється, незважаючи на зміну ставок на ринку капіталів;
- відсутність ризиків, оскільки підприємство продає боргові вимоги форфейтеру на безповоротній основі, тобто без права регресу;
- відсутність витрат часу та коштів на управління дебіторською заборгованістю або на організацію її погашення;
- простота документації та оперативність її оформлення;
- робить зайвим експортне страхування.

Форфейтинг використовується при здійсненні довгострокових (багаторічних) експортних поставок і дозволяє експортерів негайно діставати грошові кошти шляхом обліку векселів. Однак його недоліком є висока вартість, тому підприємству-експортеру варто проконсультуватися з банком (факторинговою компанією) ще до початку переговорів з іноземним імпортером продукції, щоб мати можливість включити витрати по форфейтинговій операції у вартість контракту.

Для того щоб операції рефінансування в управлінні дебіторською заборгованістю на підприємствах були ефективними, персоналу потрібно притримуватися таких принципів:

- загальні витрати на рефінансування не повинні перевищувати очікуваний прибуток від використання вивільнених коштів у господарському обороті;
- витрати на рефінансування не повинні перевищувати вартості короткострокових кредитів для підтримки платоспроможності підприємства до інкасації дебіторської заборгованості;
- витрати, на рефінансування не повинні перевищувати інфляційні втрати у випадку затримки платежів [6, с. 129].

**Висновки.** Отже, щоб запобігти фінансової неплатоспроможності, підприємства для трансформування дебіторської заборгованості в грошові кошти можуть застосувати наступні форми рефінансування: факторинг, облік векселів, комерційний кредит, форфейтинг.

Факторинг надає можливість трансформувати дебіторську заборгованість у грошові ресурси і, як результат, ліквідувати дефіцит оборотних коштів та досягти балансу грошових потоків. Факторинг сприятиме економічному зростанню, адже він забезпечує вищий рівень платоспроможності підприємств і збільшення обсягів продажу за рахунок можливості відстрочення платежу. Факторинг дає гарантію платежу і рятує постачальників від необхідності брати додаткові й дуже дорогі кредити в банку. Все це сприятливо впливає на фінансове становище підприємства.

Застосовуючи форфейтинг, підприємства можуть мати такі переваги: можливість одержання грошових коштів відразу після відвантаження продукції або надання послуг, що поліпшить ліквідність підприємства; при купівлі векселів застосовується фіксована облікова ставка, тобто дисконт є визначеною сумою і протягом усього терміну кредитування не змінюється, незважаючи на зміну ставок на ринку капіталів; відсутність ризиків, оскільки підприємство продає боргові вимоги форфейтеру на безповоротній основі, тобто без права регресу; відсутність витрат часу та коштів на управління дебіторською заборгованістю або на організацію її погашення.

Запровадження комерційного кредиту на основі вексельного обігу розширює можливості платоспроможності покупця, так як відстрочка платежу одним або декількома продавцями дозволяє платнику маневрувати фінансовими активами, а обіг векселів викликає появу в господарському обороті додаткових платіжних засобів.

Використання форм рефінансування дебіторської заборгованості, які були розглянуті, не лише дасть змогу підприємствам уникнути кризових явищ, а й стане потужним поштовхом для його подальшого розвитку, отримання великих прибутків та збільшення ринкової вартості підприємств.

#### Література

1. Беялов Т.Е. Аналіз форм і методів управління дебіторською заборгованістю у складі оперативних фінансових активів корпорації / Т.Е. Беялов // *Актуальні проблеми економіки*. — 2005. — № 9 (51). — С. 30-36.
2. Боровик О.А. Дебіторська та кредиторська заборгованість і прогнозування її структури за системним підходом / О.А. Боровик // *Формування ринкових відносин в Україні*. — 2007. — №8 (75). — С. 3-8.
3. Вірстюк Н.В. Удосконалення системи обліку та управління дебіторською заборгованістю на сучасному етапі / Н.В. Вірстюк // *[Електронний ресурс] — режим доступу: [http://www.rusnauka.com/13\\_NMN\\_2011/Economics/7\\_86543.doc.htm](http://www.rusnauka.com/13_NMN_2011/Economics/7_86543.doc.htm)*.
4. Курта Н.В. Сучасні проблеми обліку дебіторською заборгованістю / Н.В. Курта // *Держава та регіони*. — 2009. — № 3. — С. 370-373.
5. Лепьохін О.В., Факторингові операції як інструмент управління дебіторською заборгованістю підприємства з метою забезпечення своєї життєдіяльності / О.В. Лепьохін // *Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності*. — Випуск 2. — 2011. — С. 120-127.
6. Однотелик В.І. Контролінг — сучасна концепція забезпечення стабільного розвитку підприємства / В.І. Однотелик // *Актуальні проблеми економіки*. — 2009. — №6. — С. 127-130.
7. Сокур Л.М. Проблеми та перспективи розвитку факторингових послуг в Україні / Л.М. Сокур *Електронний ресурс] — Режим доступу: [http://www.rusnauka.com/4\\_SVMN\\_2007/Economics/19802.doc.htm](http://www.rusnauka.com/4_SVMN_2007/Economics/19802.doc.htm)*.
8. Скакальський Ю.С. Факторинг як інструмент підвищення платоспроможності вітчизняних підприємств / Ю.С. Скакальський // *Тези доповідей*. — К.: УкрІНТЕІ, 2006. — 256 с.
9. Смачило В.В. Управління дебіторською заборгованістю / В.В. Смачило, Є.В. Дубровська // *Фінансовий директор*. — 2007. — №5. — С. 29 — 31.