

УДК 336.722.37:339.17

**СЕВРУК Євгеній,**

аспірант кафедри економіки та фінансів підприємства КНТЕУ

## РЕФІНАНСУВАННЯ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ТОРГІВЛІ

*Систематизовано можливі джерела рефінансування дебіторської заборгованості. Надано характеристику та визначено основні переваги факторингу та форфейтингу. Досліджено сучасний стан використання методів рефінансування дебіторської заборгованості на підприємствах торгівлі України та зарубіжний досвід.*

*Ключові слова:* дебіторська заборгованість, факторинг, форфейтинг, вексель, оборотні активи, фінансування, рефінансування.

*Севрук Е. Рефинансирование дебиторской задолженности на предприятиях торговли. Систематизированы возможные источники рефинансирования дебиторской задолженности. Охарактеризованы и определены основные преимущества факторинга и форфейтинга. Исследовано современное состояние использования методов рефинансирования дебиторской задолженности на предприятиях торговли Украины и зарубежный опыт.*

*Ключевые слова:* дебиторская задолженность, факторинг, форфейтинг, вексель, оборотные активы, финансирование, рефинансирование.

**Постановка проблеми.** На підприємствах торгівлі у порівнянні з підприємствами інших видів економічної діяльності суттєво вищий рівень співвідношення оборотних і необоротних активів (на користь перших), вища питома частка дебіторської заборгованості у складі фінансових оборотних активів та питома частка капіталу, інвестованого у дебіторську заборгованість у загальній сумі оборотного капіталу [1, с. 41].

Короткострокова дебіторська заборгованість займає значну частку в оборотних активах на підприємствах торгівлі України, присутня тенденція до зростання її обсягів. Відповідно до даних Державної служби статистики України, дебіторська заборгованість підприємств торгівлі протягом 2014 р. зросла на 44,5 млрд грн (з 464,4 млрд грн до 508,9 млрд грн), у 2015 р. – на 194 млрд грн (з 508,9 млрд грн до 702,9 млрд грн). Питома вага дебіторської заборгованості в оборотних активах підприємств торгівлі зросла з 58,3 % станом на 1 січня 2014 р.

---

© Севрук Є., 2017

до 59,3 % – на 1 січня 2016 р. [2]. Отже, здійснюючи фінансування оборотних активів на підприємствах торгівлі, найбільша сума коштів спрямовується в короткострокову дебіторську заборгованість.

За своєю суттю, дебіторська заборгованість – своєрідна фінансова інвестиція одного підприємства в інше. Значна частина коштів, котрі підприємство торгівлі могло б використати для фінансування своєї діяльності та зменшити потребу у залученні позикових фінансових ресурсів, знаходяться протягом тривалого часу у розпорядженні його клієнтів. Звичайно, підприємство може зменшити обсяг наданого товарного кредиту своїм клієнтам або ж продавати продукцію на основі передоплати. Але надмірно жорстка політика управління дебіторською заборгованістю може відобразитися на кількості клієнтів і товарообороті підприємства. У свою чергу, надто лояльна політика надання товарного кредиту клієнтам може збільшити потребу у фінансових ресурсах підприємства та спричинити виникнення простроченої дебіторської заборгованості. Ефективне управління наданням товарного кредиту контрагентам передбачає не зменшення його обсягу, а збереження активу в оптимальному розмірі. Тому підприємство торгівлі через неможливість зменшити обсяг чи прискорити інкасацію дебіторської заборгованості повинно визначити додаткові джерела залучення коштів.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Значний внесок у розвиток теорії дослідження рефінансування дебіторської заборгованості внесли такі вчені: І. Бланк, П. Бондаренко, Г. Шпаргало, Н. Ізмайлова, Н. Радух, О. Пархоменко, О. Андросова [3–9], напрацювання яких дозволяє з'ясувати основні властивості того чи іншого методу рефінансування дебіторської заборгованості.

Доцільним стає з'ясування сучасного стану використання методів рефінансування на підприємствах торгівлі України та дослідження міжнародного досвіду.

**Метою** статті є встановлення можливих методів рефінансування дебіторської заборгованості як додаткового джерела фінансування оборотних активів на підприємствах торгівлі України та дослідження досвіду зарубіжних країн у сфері управління нею.

**Матеріали та методи.** У статті застосовано сукупність методів та підходів, які дозволили реалізувати системно-концептуальну єдність дослідження, а саме: діалектичний, синтезу, порівняння, системний, інституційний, економіко-статистичні. Основними джерелами інформації даного дослідження є законодавчі та нормативні акти, статистичні матеріали Державної служби статистики України, наукові праці фахівців із зазначеної проблематики.

**Результати дослідження.** Часто клієнти розраховуються з підприємством торгівлі не відразу після отримання товару, а через певний проміжок часу. Так з'являється розрив між купівлею-продажем товару та оплатою, тобто виникає дебіторська заборгованість. Зростання в структурі оборотних активів дебіторської заборгованості свідчить

про те, що із обігу на тривалий період відволікаються кошти. Іноді клієнти не можуть розрахуватися відразу, виникає невчасно погашена або безнадійна дебіторська заборгованість і це породжує додаткові фінансові труднощі на підприємствах. Крім того, дебіторська заборгованість схильна до інфляційних та інших втрат, тому управління нею має важливе значення.

Поточна дебіторська заборгованість – сума дебіторської заборгованості, що виникає в ході нормального операційного циклу або буде погашена протягом дванадцяти місяців з дати балансу [10]. Відповідно до чинного Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [11], дебіторська заборгованість у складі оборотних активів включає в себе:

- дебіторську заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги;
- дебіторську заборгованість за розрахунками (за виданими авансами, з бюджетом);
- іншу поточну дебіторську заборгованість.

На підприємствах торгівлі, як правило, дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги займає найбільшу частку у короткостроковій дебіторській заборгованості підприємства.

Рефінансування варто залучати у випадку, коли вигода від негайного отримання коштів більша від їх одержання в свій термін. Основними методами рефінансування дебіторської заборгованості є факторинг, форфейтинг, облік векселів при розрахунках з покупцями.

Відповідно до Цивільного Кодексу України за договором факторингу (фінансування під відступлення права грошової вимоги) одна сторона (фактор) передає або зобов'язується передати грошові кошти в розпорядження другої сторони (клієнта) за плату (у будь-який передбачений договором спосіб), а клієнт відступає або зобов'язується відступити факторові своє право грошової вимоги до третьої особи (боржника) [12].

Сутність факторингу полягає в тому, що факторингова компанія купує у своїх клієнтів платіжні вимоги до покупців на умовах негайної оплати 80–90 % вартості прямих поставок (за винятком комісійних) незалежно від терміну надходження виторгу від покупців. Така послуга необхідна компаніям, діяльність яких здійснюється з відстроченням платежу терміном від 15 до 90 днів, а також коли знаходиться на етапі інтенсивного розвитку (нарощує об'єми продажів, освоює новий ринок). У такій ситуації внутрішні ресурси не можуть стовідсотково забезпечити зростаючі потреби в оборотних коштах [4, с. 8].

Факторинг надає такі економічні та фінансові переваги:

- збільшення оборотності обігових коштів і, як наслідок, зменшення потреби в них;
- захист від втрат та втраченої вигоди;
- отримання довгострокового необмеженого беззаставного фінансування;

- поліпшення ліквідності балансу, зменшення кредитного навантаження; прогнозованість та стабільність грошових надходжень;
- гарантія надходжень коштів від покупців у встановлений строк; зменшення дефіциту обігових коштів;
- зниження вартості обігових коштів.

Також цей інструмент надає певні маркетингові переваги та переваги в сфері продажів [4, с. 9–10].

Розвиток ринку класичного факторингу в Україні суттєво гальмується через низький рівень довіри інвесторів та низький рівень довіри населення до банків, високу вартість капіталу, а також високі ризики невиконання боржниками своїх зобов'язань [13]. Сучасний ринок факторингових послуг представляють лише деякі банківські установи зі спеціальними умовами для потенційних клієнтів. Недоліком, що стримує зацікавленість потенційних учасників факторинговими операціями, є великий відсоток перевідступлення боргу, який сьогодні застосовують вітчизняні банки у тарифах за обслуговування. Новим клієнтам одержати факторингові послуги дуже складно і дорого, реальна ставка фінансування 28–35 % річних. У розвинених країнах вартість послуги становить близько 1,5–2 % від суми постачання [7, с. 124].

Проте, як і при отриманні фінансового кредиту, підприємство торгівлі повинно відповідати певним встановленим вимогам, які висуваються банками-факторами та факторинговими компаніями. Наприклад, банк може висувати наступні вимоги до клієнтів при факторинговому фінансуванні: тривалість діяльності з моменту державної реєстрації – не менше 3 років; в клієнта відкритий рахунок в банку, в якому він бажає отримати фінансування; форма розрахунків з боржниками – безготівкові платежі; клієнт та боржник не є афілійованими/пов'язаними особами. До боржників також встановлюються певні вимоги [14].

У зарубіжній практиці досить поширена факторингова послуга. В Німеччині, починаючи з 2010 р., обсяги ринку факторингу постійно зростають. В 2014 р. вони сягнули 189,9 млрд євро, а це на 10,8 % більше, ніж у 2013 р. Обсяги експортного факторингу в 2014 р. зросли на 19,6 % і склали 44,8 млрд євро, імпортного – збільшились на 4,8 % до 3,3 млрд євро. Тоді як ВВП Німеччини зріс лише на 1,6 %, що свідчить про значну роль факторингу для національної економіки. Кількість користувачів факторингу в 2014 р. досягла 18,9 тис. (на 7,0 % більше, ніж у 2013 р.). Найбільшими споживачами факторингових послуг були підприємства торгівлі (26,4 % загального обсягу факторингового ринку) [15].

У Польщі факторинг перебуває на ранній стадії зрілості, де ринок восьмий за величиною в Європі, який демонструє сталу тенденцію до зростання в останні декілька років. У 2014 р. факторинг Польщі розвивався швидше, ніж національна економіка в цілому, і найшвидше – серед усіх ланок сфери фінансових послуг. Загальний обсяг факторингу в 2014 р. склав 33,5 млрд євро, що у співвідношенні до ВВП дорівнювало 8,1 % [15].

Важливу роль у підтримці платоспроможності підприємства, прискоренні товарообігу й фінансуванні оборотних активів відіграє форфейтинг. Форфейтинг (від фр. *forfait* – відмова від прав) – це купівля боргу, вираженого у зворотному документі (перевідний або простий вексель), у кредитора на безповоротній основі. Це означає, що покупець боргу (форфейтер) бере на себе зобов'язання про відмову (форфейтинг) від свого права на звернення регресивної вимоги до кредитора у разі неможливості отримання боргу з боржника. Тобто, покупець цих вимог бере на себе комерційні ризики, пов'язані з неплатоспроможністю імпортерів, без права регресу цих документів на колишнього власника. Форфейтер не має права подавати будь-які претензії до експортера у разі неплатежу імпортера, він бере на себе всі види ризику, а експортер відповідає лише за правові аспекти вимог, наприклад, за відповідність товару умовам договору. Купівля зворотного документа зазвичай здійснюється зі знижкою [5, с. 288].

До основних переваг форфейтингу можна віднести такі:

- операція вигідна для експортера, оскільки не несе ризику за неповернення зобов'язання, точніше – оформляється без права регресу;
- операція проводиться на основі фіксованої ставки, що зменшує фінансові витрати;
- швидке отримання готівки, що дозволяє реінвестувати кошти у новий процес виробництва, а також зменшує суму кредиторської заборгованості за товари;
- відсутність потреби на інкасацію дебіторської заборгованості та її обслуговування, тобто проведення активної політики стягнення;
- легкість і зручність документації, що сприяє швидкому оформленню векселів; дає можливість їх використання на вторинному ринку з урахуванням дисконту;
- секретність, тобто нерозкритість інформації даної форфейтингової операції, що призведе до зменшення ризиків;
- швидкість отримання інформації про те, що (форфейтер) згодний на фінансування угоди;
- миттєве отримання даних від форфейтера щодо фінансування угоди, що дає можливість відразу підрахувати витрати з обслуговування даної операції;
- зручність оформлення угоди, адже вона оформлюється простим або переказним векселем;
- тривалість кредитування – угода може тривати від 180 днів до 10 років, тобто максимальний термін вже є довгостроковим кредитуванням.

До негативних сторін використання досліджуваного методу рефінансування можна віднести:

- необізнаність експортера у законодавстві країни-імпортера, яке визначає форму векселів, гаранта і т. п.;
- висока вартість угоди, оскільки маржа форфейтера значно перевищує маржу при звичайному товарному кредитуванні;

➤ можливість виникнення негараздів через те, що імпортер пропонує гарантом таку фінансову установу, яка не задовольняє умови форфейтера, тобто не зможе гарантувати повне і вчасне повернення зобов'язання у разі виникнення небажаних і непередбачуваних обставин;

➤ зменшення грошової суми за відвантажену продукцію, тобто експортер отримує грошову суму за мінусом дисконту – це, звісно, є витратами для підприємства-експортера;

➤ імовірність настання валютного ризику пов'язана з тим, що вартість векселів може бути виражена у валюті відмінній від валюти країни-експортера, а це спричинить небажані валютні зміни для експортера;

➤ фінансові витрати на організацію форфейтингового фінансування, які складаються з суми комісії за зобов'язання та за опціон;

➤ якщо векселі випущені у валюті, яка є маловідомою, сума премії збільшується через те, що форфейтер зобов'язаний провести операції валютного свопу;

➤ якщо експортер не зможе взяти відомий міжнародний або державний банк гарантом, то сума премії за ризик неповернення значно підвищується, що негативно впливає на експортера [6, с. 209].

Здійснення операції по форфейтингу набагато простіше, ніж операції факторингу або лізингу, і полягає у внесенні в вексель передавального напису. При цьому вексель повинен бути авальований (прийнятий до виконання) банком країни-імпортера. Простота оформлення та відсутність необхідності укладення будь-яких угод між учасниками угоди купівлі-продажу товару приваблює безліч експортерів. Форфейтинг дозволяє працювати з іноземними клієнтами, розширювати географію діяльності та отримувати прибуток при найменших витратах.

В економічно розвинених країнах, таких як Швейцарія та Великобританія, операції з форфейтингу добре відпрацьовані, а в Україні такі послуги пропонуються лише окремими банками. Зазначений метод рефінансування непоширений серед вітчизняних торговельних підприємств, оскільки більшість з них ведуть діяльність всередині країни і більше зацікавлені в факторингу.

У вітчизняному чинному законодавстві пряма вказівка на форфейтинг відсутня [16, с. 26]. Форфейтинг – це кредитно-вексельна угода, пов'язана з розрахунками в іноземній валюті, тому необхідне одночасне дослідження правових аспектів кредитних відносин, вексельного обігу та валютного регулювання. Розширення експортних операцій підприємств-експортерів та вдосконалення системи розрахунків дають надію, що з часом інструмент посяде належне місце серед банківських операцій, тому вкрай потрібне подальше вдосконалення законодавчої та нормативно-інструктивної бази [16].

Доцільність використання того чи іншого методу визначається метою, якої бажає кредитор (продавець, експортер): факторингове обслуговування доцільно застосовувати малим і середнім підприємствам, які традиційно відчувають фінансові труднощі через несвоєчасне

погашення дебіторами та обмеженість доступних для них джерел кредитування. Цей метод доповнюється елементами бухгалтерського, інформаційного, рекламного, збутового, юридичного, страхового та іншого обслуговування кредитора (клієнта), що дає можливість йому зосередитися на виробництві та економити на витратах з оплати праці; форфейтингове обслуговування доцільне для великих підприємств, які хочуть акумулювати грошові кошти для реалізації довгострокових і дорогих проектів [17, с. 80].

Підприємство може також скористатися векселем при отриманні дебіторської заборгованості. Одержані векселі відносяться до дебіторської заборгованості і включають борги покупців, замовників та інших дебіторів за відвантаженою продукцією, інші активи, виконані роботи та надані послуги.

Вексель – це цінний папір, який засвідчує безумовне грошове зобов'язання векселедавця сплатити після настання терміну певну суму грошей власникові векселя (векселедержателю). Вексель є засобом оформлення кредиту, що надається в товарній формі шляхом відтермінування оплати за продані товари. Простий вексель містить у собі письмове зобов'язання боржника сплатити визначену суму грошей кредиторіві. Переказний вексель (тратта) є наказом боржникові (трасату) про сплату у визначений термін певної суми третій особі (ремітенту). Завдяки індосаменту здійснюється передача прав за векселем між різними суб'єктами економіки, забезпечуючи умови для обігу векселя як засобу платежу [9].

Оформлення заборгованості векселем дає можливість підприємству-кредитору в подальшому продати цей вексель на фондовому ринку й отримати гроші або ж використати вексель як засіб платежу кредиторам. Продаж векселя здійснюють за певною (дисконтною) ціною, сформованою залежно від його номіналу, терміну погашення й облікової вексельної ставки. Облікова вексельна ставка складається із середньої депозитної ставки, ставки комісійної винагороди та рівня премії за ризик при сумнівній платоспроможності векселедавця. Така операція може бути здійснена тільки з перевідним векселем [8, с. 116]. Підприємства випускають векселі для розрахунків за поставлену продукцію, тобто, по суті, вексель має товарну природу. Підприємство, яке прийняло як засіб оплати вексель, може розраховатися цінним папером з кожним зі своїх контрагентів.

Перевагами векселя для постачальника є:

- погашення боргу за векселем беззаперечне і не вимагає підтвердження боргу в суді;
- інструмент дозволяє стягнути заборгованість у судовому порядку;
- погашення боргу за векселем можна витребувати з будь-якої компанії – власника паперу;
- вексель можна перепродати третій стороні.

Але для підприємства, яке отримало вексель, є також певні загрози: цінний папір нічим не забезпечений; у векселетримача немає гарантії отримання грошей від емітента паперу; стягнення боргу через Державну службу може затягнутися на кілька місяців, а то й років [18].

Зарубіжний досвід в управлінні дебіторською заборгованістю як додаткове джерело фінансування оборотних активів засвідчує, що альтернативним варіантом факторингу для малого та середнього бізнесу може стати біржа дебіторської заборгованості, яка дозволить постачальникам продавати дебіторську заборгованість інвесторам, в більшості випадків комерційним банкам і факторинговим компаніям (як у США з 2011 р.). Основний механізм такої біржі полягає в наступному: постачальник виставляє певний набір поставок на адресу конкретного покупця, встановлює мінімальну ціну з урахуванням дисконту, за яку готовий її продати, і чекає вигідних пропозицій [19].

Перевагами цієї схеми є такі характеристики: не потрібно чекати оплати від дебітора – гроші постачальник отримує відразу; угоди відбуваються дуже швидко, не потрібно проходити процес схвалення у факторинговій компанії, чекати встановлення ліміту на покупців, підписувати договір. В ідеальних умовах з моменту появи лота з дебіторською заборгованістю на біржі до моменту отримання грошей проходить від двох до чотирьох днів. Якщо після закінчення терміну відстрочки дебітор не оплачує постачання, угода анулюється, і постачальник зобов'язується повернути гроші тому, хто придбав неліквідну дебіторську заборгованість. Згідно з даними на офіційному сайті біржі за час її існування компанії провели операції з продажу на суму більш ніж 5,5 млрд дол. США. Європейська практика біржі представлена компанією *Marketinvoice*, яка працює на ринку Великобританії теж з 2011 р. [20].

Враховуючи значний обсяг дебіторської заборгованості на підприємствах торгівлі України, створення такої біржі та врахування досвіду зарубіжних країн у рефінансуванні дебіторської заборгованості може покращити ліквідність, фінансову стійкість та рентабельність підприємств. Для реалізації цієї ідеї в нашій країні потрібно усунути суттєві недоліки, зумовлені перш за все відсутністю досвіду та належної законодавчої бази в ризик-менеджменті.

**Висновки.** На підприємствах торгівлі України більше половини суми оборотних активів зосереджено в дебіторській заборгованості, тому управління нею – важливе завдання фінансового менеджменту. Дебіторська заборгованість виникає через відвантаження та передання прав власності на товари клієнту, проте оплата відповідно до договору ще не здійснена. Тому, актуальним для підприємств торгівлі в сучасних умовах є можливість використання, крім традиційних джерел фінансування оборотних активів (кредиторська заборгованість, короткостроковий банківський кредит) – факторингу, форфейтингу та обліку векселів.



Для визначення доцільності використання факторингу чи форфейтингу слід порівнювати їх вартість з вартістю альтернативних інструментів фінансування. В Україні рефінансування дебіторської заборгованості за допомогою факторингу не часто використовується підприємствами через високу вартість такої послуги. Крім того, банки та інші спеціалізовані підприємства, що надають факторингові послуги, висувають певні вимоги до діяльності та фінансового стану клієнтів. Через це значна частка підприємств торгівлі України, зважаючи на невідповідність встановленим вимогам, не може скористатися послугами факторингу.

Послуги форфейтингу на сучасному етапі розвитку економіки також не надто поширені серед українських підприємств торгівлі, адже більшість з них ведуть бізнес усередині країни. Важливіше значення має форфейтинг для підприємств, що взаємодіють з партнерами розвинених країн. Слабкий розвиток форфейтингового ринку в Україні можна також пояснити тим, що ринок країн, що розвиваються, викликає у іноземних партнерів певні побоювання. Але форфейтинг є корисним інструментом для роботи підприємств торгівлі, який дозволяє забезпечити зростання прибутку та мінімізувати ризики.

Враховуючи досвід зарубіжних країн, де широко використовуються інструменти рефінансування дебіторської заборгованості, варто очікувати зростання інтересу українських підприємств торгівлі до таких засобів у майбутньому за умови встановлення більш прийнятних цін на ці послуги.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Блакита Г. В. Фінансова стратегія торговельних підприємств: методологічні та прикладні аспекти : монографія. Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2010. 244 с.
2. Державна служба статистики України. URL : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. Бланк І. О. Управління вексельним оборотом торговельного підприємства : монографія. Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2009. 191 с.
4. Бондаренко П. В. Факторинг як фінансовий важель суб'єктів господарювання. Наук. вісн. ОНЕУ. № 2 (210). С. 6–11.
5. Шпаргало Г. Є. Характеристика форфейтингу як форми експортного фінансування. Наук. вісн. НЛТУ України. 2011. Вип. 21. С. 287–292.
6. Измайлова Н. Сутність форфейтингу: позитивні та негативні сторони його використання підприємствами. Економічний аналіз. 2013. № 12. Ч. 2. С. 207–210.
7. Радух Н. Б. Роль факторингових операцій у сучасних фінансових розрахунках. Наук. вісн. ЛНУВМБТ ім. С. З. Гжицького. 2016. Т. 18. № 2 (69). С. 123–126.
8. Пархоменко О. П. Оборотний капітал в умовах глобальних викликів: формування та використання : монографія. Луганськ : Ноулідж, 2012. 216 с.
9. Андросова О. Ф. Вексель як безготівкова форма розрахунку. Сталий розвиток економіки. 2013. № 2 (19). С. 347–351.
10. Шатохіна О. І. Особливості обліку дебіторської заборгованості. URL : <http://www.visnuk.com.ua/ua/pubs/id/5654?issue=129>.
11. Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» від 18.03.2014. URL : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>.

12. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 № 435-IV. Ред. від 02.11.2016. URL : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/435-15>.
13. Самбірський М. М. Стан та перспективи розвитку класичного факторингу в Україні. URL : <http://ukrfactor.com/novina/?n=26>.
14. Офіційний веб-сайт ПАТ «Райффайзен Банк Аваль». URL : <https://www.aval.ua/ru/corporate/finbizz/factoring>.
15. Офіційний веб-сайт Асоціація «Укрфактор». URL : [http://ukrfactor.com/factoring\\_EU](http://ukrfactor.com/factoring_EU).
16. Андрієнко В. В. Форфейтинг в Україні: за та проти. Наук. вісн. Міжнар. гуманітар. ун-ту. 2014. № 12. Т. 2. С. 25–28.
17. Апарова О. В. Форми і засоби інвестування в інновації в умовах економічної нестабільності. Економіка. Менеджмент. Бізнес. 2016. № 2 (16). С. 77–83.
18. Струк О. Векселі в діяльності підприємств: переваги та недоліки. URL : <http://www.bankchart.com.ua/krediti/statti>.
19. Офіційний веб-сайт *The Receivables Exchange*. URL : <http://recx.com>.
20. Биржа дебиторской задолженности: уже не мечта, еще не реальность. URL : <http://www.ifactoring.ru/tips>.

Стаття надійшла до редакції 12.12.2016.

**Sevruk Y. Refinancing receivables at trade enterprises.**

**Background.** *Short-term receivables occupy the significant share of current assets at enterprise of trade. The share of receivables in current assets amounted to 59.3 % as of 1 January 2016. Thus, a significant amount of funds accumulated in the commercial short-term receivables. If the company can not speed up collection of receivables, it may use refinancing of accounts receivables.*

*The aim of the article is to identify the possible methods of refinancing in Ukraine and investigate foreign experience in the management of accounts receivable.*

**Materials and methods.** *The article used a combination of methods and approaches that allow implementing the conceptual unity of research, namely the dialectical method of scientific knowledge, methods of synthesis and comparative method, system, institutional and statistical analysis method.*

**Results.** *Current accounts receivable – total receivables arising in the normal operating cycle or it will be paid within twelve months from the balance sheet date. The acceleration of the turnover of receivables or its refinancing should be used to reduce the need in current assets financing. It is feasible to refinance accounts receivable if the benefit from immediate getting money higher than to get them in time. The main forms of refinancing receivables at the present stage are factoring, forfeiting, bill discounting.*

*National commercial enterprises use factoring services rarely due to relatively high prices for factoring services. Classical factoring market development in Ukraine significantly hampered by the low level of investor confidence in the Ukrainian business and the low level of trust in banks, high capital costs and high risks of default by borrower obligations. The western banks (especially in Switzerland and the United Kingdom) widely use forfeiting operations but only several banks offer such service in Ukraine.*

**Conclusion.** *At the present stage of economic development, trade enterprise of Ukraine can use in addition to traditional resources of financing current assets (accounts payable, short-term bank credit) – factoring, forfeiting, bill discounting. In Ukraine, as a rule, refinancing receivables using factoring or forfeiting, are not widely used by businesses due to the high cost of services.*

**Keywords:** accounts receivable, factoring, forfeiting, bill, current assets, financing, refinancing.

## REFERENCES

1. Blakytta G. V. Finansova strategija torgovel'nyh pidpryjemstv: metodologichni ta prykladni aspekty : monografija. Kyi'v : Kyi'v. nac. torg.-ekon. un-t, 2010. 244 s.
2. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. URL : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. Blank I. O. Upravlinnja vekselnym oborotom torgovel'nogo pidpryjemstva : monografija. Kyi'v : Kyi'v. nac. torg.-ekon. un-t, 2009. 191 s.
4. Bondarenko P. V. Faktoryng jak finansovyj vazhel' sub'ektiv gospodarjuvannja. Nauk. visn. ONEU. № 2 (210). S. 6–11.
5. Shpargalo G. Je. Harakterystyka forfejtyngu jak formy eksportnogo finansuvannja. Nauk. visn. NLTU Ukrainy. 2011. Vyp. 21. S. 287–292.
6. Izmajlova N. Sutnist' forfejtyngu: pozytyvni ta negatyvni storony jogo vykorystannja pidpryjemstvamy. Ekonomichnyj analiz. 2013. № 12. Ch. 2. S. 207–210.
7. Raduh N. B. Rol' faktoryngovyh operacij u suchasnyh finansovyh rozrahunkah. Nauk. visn. LNUVMBT im. S. Z. G'zhyckogo. 2016. T. 18. № 2 (69). S. 123–126.
8. Parhomenko O. P. Oborotnyj kapital v umovah global'nyh vyklykiv: formuvannja ta vykorystannja : monografija. Lugans'k : Noulidzh, 2012. 216 s.
9. Androsova O. F. Veksel' jak bezgotivkova forma rozrahunku. Stalyj rozvytok ekonomiky. 2013. № 2 (19). S. 347–351.
10. Shatohina O. I. Osoblyvosti obliku debtors'koi' zaborgovanosti. URL : <http://www.visnuk.com.ua/ua/pubs/id/5654?issue=129>.
11. Pro zatverdzhennja Nacional'nogo polozhennja (standartu) buhgalters'kogo obliku 1 «Zagal'ni vymogy do finansovoi' zvitnosti» vid 18.03.2014. URL : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>.
12. Cyvil'nyj kodeks Ukrainy vid 16.01.2003 № 435-IV. Red. vid 02.11.2016. URL : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/435-15>.
13. Sambirs'kyj M. M. Stan ta perspektyvy rozvytku klasychnogo faktoryngu v Ukraini. URL : <http://ukrfactor.com/novina/?n=26>.
14. Oficijnyj veb-sajt PAT «Rajffajzen Bank Aval». URL : <https://www.aval.ua/ru/corporate/finbizn/factoring>.
15. Oficijnyj veb-sajt Asociacija «Ukrfaktor». URL : [http://ukrfactor.com/factoring\\_EU](http://ukrfactor.com/factoring_EU).
16. Andrijenko V. V. Forfejtyng v Ukraini: za ta proty. Nauk. visn. Mizhnar. gumanitar. un-tu. 2014. № 12. T. 2. S. 25–28.
17. Aparova O. V. Formy i zasoby investuvannja v innovacii' v umovah ekonomichnoi' nestabil'nosti. Ekonomika. Menedzhment. Biznes. 2016. № 2 (16). S. 77–83.
18. Struk O. Vekseli v dijalnosti pidpryjemstv: perevagy ta nedoliky. URL : <http://www.bankchart.com.ua/krediti/statti>.
19. Oficijnyj veb-sajt The Receivables Exchange. URL : <http://recx.com>.
20. Birzha debtorskoj zadolzhennosti: uzhe ne mechta, eshhe ne real'nost'. URL : <http://www.ifactoring.ru/tips>.