

Електронне наукове фахове видання "Ефективна економіка" включено до переліку наукових фахових видань України з питань економіки (Категорія «Б», Наказ Міністерства освіти і науки України від 11.07.2019 № 975) [www.economy.nayka.com.ua](http://www.economy.nayka.com.ua) | № 11, 2021 | 25.11.2021 р.

DOI: [10.32702/2307-2105-2021.11.14](https://doi.org/10.32702/2307-2105-2021.11.14)

УДК 336.648.8

*В. С. Петренко,*

*д. е. н., доцент кафедри фінансів, обліку та підприємництва,  
Херсонський державний університет, м. Херсон, Україна  
ORCID ID: 0000-0001-8336-7665*

*А. С. Карнаушенко,*

*к. е. н., доцент кафедри економіки та фінансів,  
Херсонський державний аграрно-економічний університет, м. Херсон, Україна  
ORCID ID: 0000-0003-1813-2792*

*Л. В. Боровік,*

*к. е. н., доцент кафедри економіки та фінансів,  
Херсонський державний аграрно-економічний університет, м. Херсон, Україна  
ORCID ID: 0000-0001-7200-0497*

## **ФАКТОРИНГ: СУТНІСТЬ, ВИДИ ТА ЙОГО ПЕРЕВАГИ В ФІНАНСОВІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ**

*V. Petrenko*

*Doctor of Economic Sciences, Associate Professor, Associate Professor of the Department of Accounting, Finance and Entrepreneurship, Kherson State University*

*A. Karnaushenko*

*PhD in Economics, Associate Professor of the Department of Economics and Finance, Kherson State agrarian and economic University*

*L. Borovik*

*PhD in Economics, Associate Professor of the Department of Economics and Finance, Kherson State agrarian and economic University*

## **FACTORING: ESSENCE, TYPES AND ITS BENEFITS IN FINANCIAL ACTIVITY OF ENTERPRISES**

*У статті розглянуто теоретичні аспекти поняття «факторинг», наведений його узагальнений механізм, який відображає послідовність дій з урахування всіх учасників даного договору; відображено, що стягнення дебіторської заборгованості, управління продажами, фінансування торгових боргів та кредитне розслідування являються основними функціями та обов'язками фактору; наведено види факторингу (договірний, конфіденційний, регресійний, кредитний, адміністративний, масовий, банківський, міжнародний); охарактеризовано переваги факторингу над подібними фінансовими механізмами; висвітлено, що максимальний аванс, який надає фактор, дорівнює сумі дебіторської заборгованості з факторингу за вирахуванням суми факторингової комісії, відсотків на аванс і резерву, який фактор вимагає для покриття збитків від безнадійних боргів; визначено що комісія за факторинг залежатиме від загального обсягу дебіторської заборгованості, розміру окремої дебіторської заборгованості та якості дебіторської заборгованості.*

*The article considers the theoretical aspects of the concept of "factoring" - a financial term that reflects the type of receivables in which the company sells its receivables to an external party (known as a factor) at a lower price; its generalized mechanism is given, which reflects the sequence of actions taking into account all participants of this agreement; it is reflected that the collection of receivables, sales management, trade debt financing and credit investigation are the main functions and responsibilities of the factor; types of factoring are given (contractual, confidential, regressive, credit, administrative, mass, banking, international); the advantages of factoring over similar financial mechanisms are characterized; it is highlighted that the maximum advance provided by the factor is equal to the amount of factoring receivables less the amount of the factoring commission, interest on the advance and the reserve required by the factor to cover losses from bad debts; it is determined that the factoring fee will depend on the total amount of receivables, the amount of individual receivables and the quality of receivables, it is also expected that the fee will be higher than factoring without recourse, as the factor assumes all credit risk. Therefore, the company must estimate the costs and benefits to decide on the use of factoring services using numerical calculations. The article considers the theoretical aspects of the concept of "factoring", its generalized mechanism, which reflects the sequence of actions taking into account all participants in this agreement; it is reflected that the collection of receivables, sales management, trade debt financing and credit investigation are the main functions and responsibilities of the factor; types of factoring are given (contractual, confidential, regressive, credit, administrative, mass, banking, international); the advantages of factoring over similar financial mechanisms are characterized; it is highlighted that the maximum advance provided by the factor is equal to the amount of factoring receivables less the amount of the factoring commission, interest on the advance and the reserve required by the factor to cover losses from bad debts; it is determined that the factoring commission will depend on the total amount of receivables, the amount of individual receivables and the quality of receivables.*

**Ключові слова:** факторинг; фактор; механізм факторингу; конфіденційний факторинг; адміністративний факторинг; банківський факторинг; кредитний факторинг.

**Key words:** factoring; factor; factoring mechanism; confidential factoring; administrative factoring; bank factoring; credit factoring.

**Постановка проблеми.** Світова кризи останніх років висвітлила всі недоліки фінансових систем світу. Кредитування знизилася майже на 50%, повернення кредитів на 29%, визнання кредиторів банкрутами на 18,7%, що для фінансової сфери має дуже негативні наслідки. Тому саме факторинг стає одним із основних фінансових інструментів сьогодення.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Сьогодні факторинг знаходиться у центрі уваги багатьох науковців, як вітчизняних так і з світовим ім'ям. До світових науковців, насамперед, варто віднести: М. Аубоін, Е.Гофманн, Дафф, В., Л. Клаппер, Е. Онаепеміпо, до вітчизняних: Н. Внукова, О. Добровольська, М. Дубина, А. Жаворонок, М. Козакова, Б. Конарівська, Л. Момот, О. Пальчук, Л. Панкратова, Н. Радух, О.Шабанова, І. Фурман та ін.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання)** – дослідити сутність, види та переваги факторингу в фінансовій діяльності підприємств.

**Вклад основного матеріалу дослідження.** Факторинг – це метод фінансування, при якому фірма продає свої торгові борги з дисконтом фінансовій установі. Іншими словами, факторинг – це безперервна угода між фінансовою установою (фактором) і фірмою (клієнтом), яка продає товари та послуги торговим клієнтам у кредит.

Відповідно до цього визначення, фактор купує торгові борги клієнта, включаючи дебіторську заборгованість, з регресом клієнта або без нього, і, таким чином, здійснює контроль над кредитом, наданим клієнтам, і керує книгою продажів свого клієнта. Простіше кажучи, фактор — це агент, який за певну плату збирає внески зі свого клієнта.

В даний час поняттям факторинку займається велика кількість науковців.

**Таблиця 1.**  
**Сучасне тлумачення визначення «факторингу»**

Автор	Визначення
Дафф В.	Факторинг – це метод фінансування, при якому фірма продає свої торгові борги з дисконтом фінансовій установі [10]
Фурман І. В.	Факторинг (від англ. factor – маклер, посередник, агент) – це банківська операція, суть якої полягає в придбанні банком (фактором) у постачальника (продавця) права вимоги у грошовій формі на дебіторську заборгованість покупців за відвантажені їм товари (виконані роботи, надані послуги), з прийняттям ризику виконання такої вимоги, а також приймання платежів [3, с.351]
Шабанова О.	Факторинг - комплексна фінансова операція, що включає в себе придбання банком (чи фактор-фірмою) права вимоги щодо виплати за фінансовими зобов'язаннями, що виникли між контрагентами в процесі реалізації продукції, з метою поповнення оборотних коштів постачальника та може супроводжуватися веденням бухгалтерського обліку постачальника, управлінням дебіторською заборгованістю та страхуванням постачальника від фінансових ризиків [4, с. 150]
Внукова Н. М.	Факторинг- це комплекс фінансових послуг, що надаються клієнтові фактором, та факторингові операції, що комплексно поєднують кредитну операцію і посередницько-комісійні послуги [5, С 36].
Момот Л.В.	Факторинг – це банківська операція чи комплекс послуг, наданих клієнту спеціалізованою компанією (фактором) в обмін на передачу дебіторської заборгованості (обов'язковим є перехід права власності на дебіторську заборгованість) [7, с. 101–102].
Добровольська О. В.	Факторинг – це комплекс фінансових послуг, що полягають у передачі права вимоги коштів (дебіторської заборгованості) за поставлену продукцію або наданні послуги банку (фактора) в одержання постачальником негайної оплати [6, с.158].
Козакова М.О.	Факторинг – це унікальний фінансовий інструмент, який може ефективно вирішувати велику кількість завдань та проблем, що стоять перед підприємством: економічні, фінансові, продажу та маркетингові [2, с. 56].
Дубина М. В., Жаворонок А. В., Дубина П. В.	Факторингова послуга – вид фінансової послуги, нематеріальний результат взаємодії між суб'єктами в процесі задоволення з метою отримання доходу одним учасником (виробником факторингової послуги) потреби в додаткових фінансових ресурсах іншого (споживача факторингової послуги, клієнта), що реалізується шляхом викупу достроково несплаченої дебіторської заборгованості з дисконтом за власний рахунок з подальшим її отриманням від боржника в обумовлений період. [1, с 135]

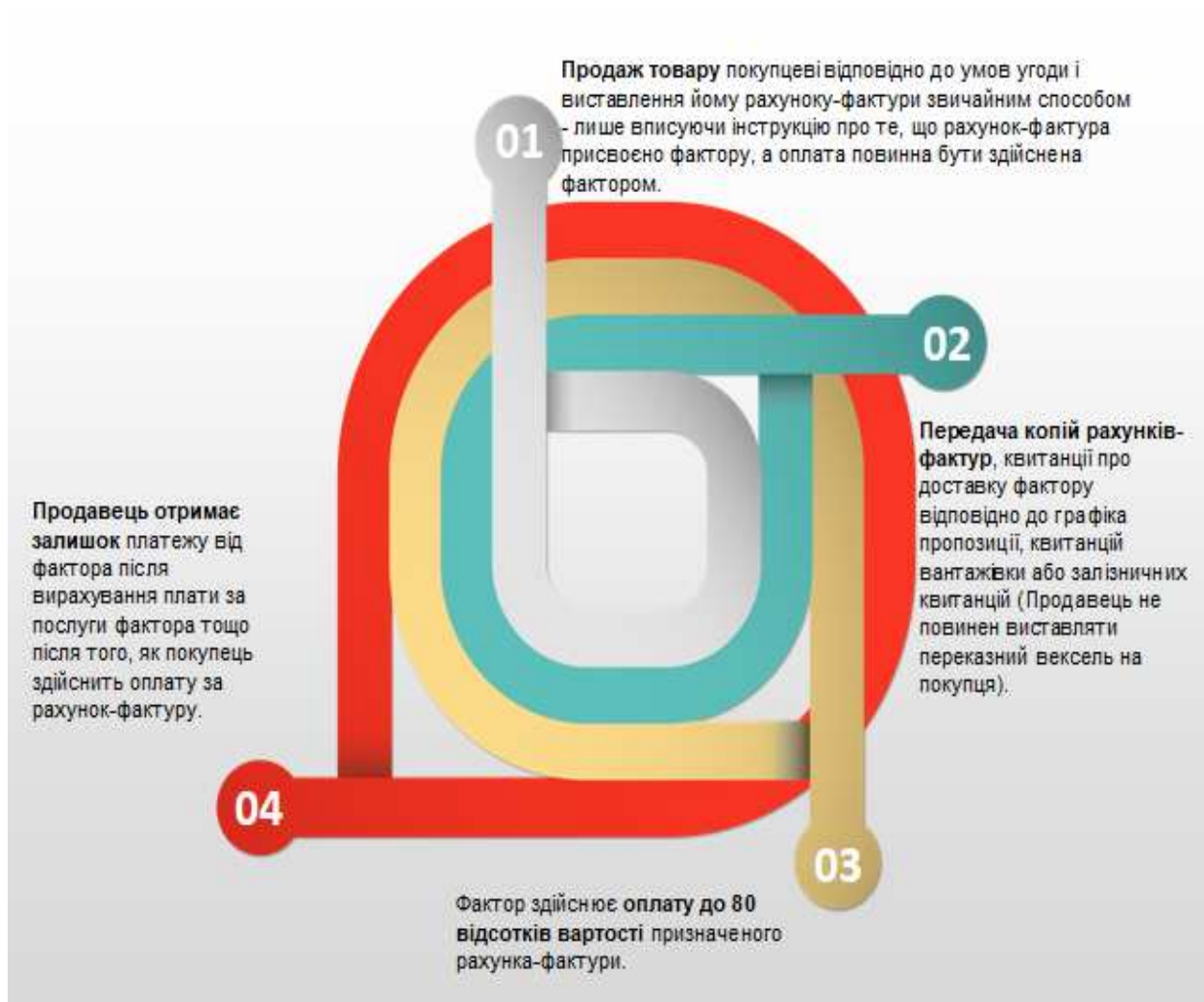
Розглянувши вище наведені науковцями значення поняття, ми можемо зробити висновок, що «факторинг» — це «робота фактора», справа купівлі боргів або надання грошей у борг під заставу торгових боргів. Факторинг можна визначити як договір, згідно з яким фактор має надати принаймні дві послуги, а саме: фінансування, ведення рахунків, стягнення дебіторської заборгованості та захист від кредитних ризиків.

Постачальник зобов'язаний передати фактору на постійній основі, шляхом продажу або забезпечення, дебіторської заборгованості, що виникає в результаті продажу товарів або надання послуг. Факторинг — це спеціалізована діяльність, за допомогою якої фірма перетворює свою дебіторську заборгованість у готівку, продаючи її факторинговій організації. Фактор бере на себе ризик стягнення, а в разі неплатежів клієнтами (боржниками) несе ризик втрати безнадійної заборгованості.

В бухгалтерській сфері його також називають «факторингом рахунків-фактур», оскільки факторинг охоплює лише ту дебіторську заборгованість, яка не підтримується оборотними інструментами, а саме векселями. У разі дебіторської заборгованості, забезпеченої векселями, фірма вдається до практики дисконтування векселів у своїх банкірів. При факторингу дебіторської заборгованості клієнт звільняє кредитний відділ, а боржники фірми стають боржниками фактора [8].

У звичайному процесі діяльності операції з продажу в кредит породжують факторинговий бізнес. Реалізація кредитних продажів є основною функцією факторингової фірми. Після того, як операція купівлі-продажу завершена і покупець виставлено рахунок-фактуру, продавець звертається до фактора, щоб реалізувати суму рахунку від покупця товарів або послуг.

Нижче наведено загальне уявлення про механізм факторингу, що пояснює кроки, зроблені різними сторонами, та потік інформації між ними зображені на рис. 1.



**Рис. 1. Механізм взаємозв'язків між учасниками факторингу**

1. На основі кредитної оцінки продавця та клієнтів, які купують його товари, фактор укладає з продавцем угоду про надання йому факторингових послуг.
2. Після отримання копій рахунків-фактур і отриманих квитанцій про поставку, як зазначено вище, Factor сплачує продавцю до 80% ціни товару, який він поставив покупцеві.
3. Фактор, як правило, отримує платіж від покупця в строки платежу та сплачує залишок 20% ціни продавцю після вирахування його комерційних витрат.
4. Фактор укладає угоду з продавцем, якщо він задовольняє наступні умови:
5. Рахунок-фактура, рахунки або інші документи, виписані продавцем, повинні містити застереження про те, що платежі, що виникають у результаті операції купівлі-продажу, можуть бути враховані.
6. Продавець повинен у письмовій формі підтвердити фактору, що всі платежі, що впливають із цих векселів, вільні від будь-якого обтяження, стягнення, права застави чи права заліку чи зустрічного позову від будь-якої іншої особи.
7. Продавець повинен укласти договір цесії на користь фактора, щоб дати йому можливість стягнути платіж з покупця.
8. Продавець повинен отримати від банку продавця лист про відмову/заспокоєння на користь фактора або сертифіката про відмову від відповідальності у випадку, якщо банк має плату за активи, продані покупцеві, а виручка від продажу має бути депонована в рахунок банку.
9. Продавець може продавати товари покупцям, затвердженим фактором, до ліміту, встановленого фактором для кожного покупця.
10. Відсоткова ставка, що сплачується продавцем фактору, повинна бути фіксована для авансів, наданих фактором.

Взагалом покупець звертається до продавця та уточнює умови купівлі товару у продавця, такі як ціна, дата поставки, період кредитування тощо. Покупець отримує доставку товару з рахунком-фактурою. Рахунок-фактура містить вказівки продавця здійснити оплату фактору в день платежу. Покупець здійснює платіж фактору вчасно або отримує продовження часу від фактора [9, с.100].

Залежно від виду факторингу основними функціями фактора є:

1. Стягнення дебіторської заборгованості. Фактор стягує дебіторську заборгованість від імені свого клієнта і позбавляє його від проблем, пов'язаних із колекторською роботою. Це допомагає клієнту зосередитися на виробництві. Боржники більш чуйно реагують на вимоги фактора, який є кредитною установою. Стягнення дебіторської заборгованості є найважливішою функцією фактора.

2. Управління продажами фактора. У деяких видах факторингу дуже важливе управління книгою продажів. Після встановлення факторингових відносин вони перетворюються на книгу продажів фактора. Фактор має зараховувати рахунок клієнта щоразу, коли надходить платіж, надсилати клієнту періодичні виписки та підтримувати зв'язок із клієнтами та покупцями товарів для вирішення всіх можливих суперечок. Він повинен інформувати клієнта про залишки на рахунку, прострочені рахунки, фінансовий стан покупців тощо. Таким чином, фактор бере на себе роботу щомісячного аналізу продажів, аналізу прострочених рахунків і кредитного аналізу.

3. Фінансування торгових боргів. Найважливішою особливістю факторингу є те, що фактор купує балансові борги свого клієнта, а борги закріплюються за ним. Фактор авансує своєму клієнту до 80% заборгованості. Якщо борги враховані з регресом і якщо покупець не сплатить вексель у встановлений термін, він повинен повернути аванс, наданий фактором. Якщо борги враховуються без права регресу, фактор повинен нести збитки, якщо покупець не сплачує векселя у встановлений термін.

4. Кредитне розслідування та надання кредиту. Фактор повинен стежити за фінансовим становищем покупців, оскільки він бере на себе ризик неплатежу покупцями через їхню фінансову неспроможність платити. Це припущення про кредитний ризик є однією з найважливіших функцій, яку приймає фактор. Отже, перш ніж прийняти ризик, він повинен бути повністю обізнаний про фінансову життєздатність покупців, їх фінансове здоров'я, чесність і чесність у діловому світі тощо. Для цього фактор також проводить роботу з кредитного розслідування [11].



Рис. 2. Види факторингу

На рис 2. відображені основні види факторингу:

1. Договірний факторинг. У разі договірного факторингу клієнта сповіщають про перерахування боргу фактору, а також здійснюють платежі фактору замість фірми. На зовнішній стороні рахунка-фактури завжди зазначено, що дебіторська заборгованість, що випливає з рахунка-фактури, була віднесена до фактора.

2. Конфіденційний факторинг або факторинг без повідомлення. Це засіб, згідно з яким угода фактору не оголошується замовнику, якщо або доки не буде порушення угоди з боку постачальника або, як виняток, якщо фактор вважає себе ризикованим.

3. Регресійний факторинг із регресом та без регресу. Повідомлено чи ні, можна далі класифікувати як із регресом та без факторингу регресу. Згідно з угодою про регрес, постачальник несе кредитний ризик щодо дебіторської заборгованості, яку він продав фактору. Фактор матиме регрес у разі несплати з будь-якої причини, включаючи фінансову неспроможність клієнта платити. Фактично фактор має можливість продати назад постачальнику будь-яку дебіторську заборгованість, не сплачену клієнтом, незалежно від причини несплати. У випадку факторингу без регресу безнадійну заборгованість несе факторинговий агент або фактор. Однак без регресного факторингу комісія за фактор буде вищою. З регресним факторингом подібна схема дисконтування векселів.

4. Кредитний факторинг (або дисконтування рахунків-фактур). Фактор купує заборгованість з регресом до продавця і забезпечує фінансування, нарахування відсотків до моменту стягнення суми векселя з покупця товару. Всю роботу, пов'язану з управлінням продажів, збором внесків, клієнт повинен виконувати самостійно.

5. Адміністративний факторинг (або факторинг погашення). Це не передбачає фінансування. Послуга, що надається, є суто адміністративною. Фактор буде керувати книгою продажів і пересилати рахунок-фактуру покупцеві та стягувати борг у встановлений термін.

6. Масовий факторинг. Це лише різновид дисконтування рахунків-фактур, у якому фінансування надається фактором лише після того, як продавець повідомляє боржника про переуступку боргу з інструкцією здійснити платіж фактору.

7. Банковий факторинг. У факторингу участі банку постачальник створює плаваючу плату з факторингових резервів на користь банків і позичає під ці резерви. Наприклад, якщо резерв факторів становить 20 відсотків, фірма-постачальник може запозичити в банку до 80 відсотків цього резерву, зменшуючи тим самим свої інвестиції на дебіторську заборгованість.

8. Міжнародний факторинг. Стосується експортних продажів. Послуга факторингу може включати виконання юридичних та процедурних формальностей, що стосуються експорту.

Основними перевагами факторингу є те, що:

- фактор виконує основні функції, такі як адміністрування продажів продавця, контроль кредиту, стягнення зборів тощо. Це дозволить заощадити адміністративні витрати;

- фактор, що забезпечує оплату при купівлі дебіторської заборгованості, контрастує з довжиною періоду операційного циклу та зменшує потреби в оборотному капіталі, що дозволить заощадити відсотки на капітал;

- покращена позиція ліквідності дозволяє фірмі виконувати свої зобов'язання без будь-яких затримок. Покращена кредитоспроможність допомагає фірмі отримувати переваги від нижчої закупівельної ціни, більш тривалого кредитного періоду від постачальників, торгових знижок при оптових закупівлях, готівкових знижок при достроковому платежі, кращої репутації на ринку, швидшого видачі кредитів і авансів, кращих умов запозичення тощо;

- переміщуючи функції, пов'язані з управлінням кредитами, фірма економить час та енергію, щоб більше зосередитися на управлінських функціях, таких як планування, організація, контроль тощо;

- фактор на основі його досвіду та спеціалізації дає фірмі консультації щодо важливих питань, таких як дизайн продукту, методи виробництва, асортимент продуктів, комплекс маркетингу, заміна обладнання, використання технологій тощо. Ці поради допоможуть звести до мінімуму різні витрати;

- оскільки банківські позики скорочуються, операція факторингу призведе до бажаного покращення поточного коефіцієнта після того, як факторинг буде здійснено;

- продавець звільняється від турбот зі стягнення боргів, він має більше часу, щоб зосередитися на виробництві, закупівлі сировини та продажу вироблених ним товарів;

- продавець передає свої борги фактору та отримує передоплату. Таким чином, купівля боргів фактором буде знята з балансу і відобразиться як умовне зобов'язання у випадку, якщо операція з регресним факторингом. У випадку факторингу з повним обслуговуванням (тобто без факторингу регресу) він не буде відображатися навіть як умовне зобов'язання в балансі;

- фінанси, доступні продавцю товарів від фактора (який платить 80% авансу), збільшуються зі збільшенням обсягу продажів, тому проблеми додаткових оборотних коштів, які б відповідали збільшенню товарообігу, як правило, не виникає. Що сприяє кращому управлінню оборотним капіталом.

Послуги факторингу мають як витрати, так і вигоди. Витрати на факторинг становлять:

1. Відсотки на аванс, розширені фактором.

2. Плата за його послуги.

У Україні максимальний аванс, який надає фактор, дорівнює сумі дебіторської заборгованості з факторингу за вирахуванням суми факторингової комісії, відсотків на аванс і резерву, який фактор вимагає для покриття збитків від безнадійних боргів.

$$A = D_3 - \Phi_k - A\% - P\%, \text{ де}$$

A- аванс за договором факторингу;

$D_3$ - дебіторська заборгованість;

$\Phi_k$ - факторингова комісія;



A%- відсотки на аванс,

P%- відсоток на резерв.

Розмір резерву залежить від якості факторингової дебіторської заборгованості і зазвичай коливається від 5 до 20%. Крім того, відсоткова ставка коливається від 2 до 5% вище основної процентної ставки.

Комісія зазвичай стягується в межах від 2,5% до 3% від загальної вартості рахунків-фактур. Фактично комісія за факторинг залежатиме від загального обсягу дебіторської заборгованості, розміру окремої дебіторської заборгованості та якості дебіторської заборгованості. Очікується, що комісія буде вищою за факторинг без регресу, оскільки фактор бере на себе весь кредитний ризик. Тому підприємство повинно оцінити витрати та вигоди, щоб прийняти рішення щодо використання факторингових послуг за допомогою чисельних обчислень.

**Висновок.** Таким чином доведені переваги факторингу над подібними фінансовими механізмами, а максимальний аванс, який надає фактор, що дорівнює сумі дебіторської заборгованості з факторингу за вирахуванням суми факторингової комісії, відсотків на аванс і резерву, який фактор вимагає для покриття збитків від безнадійних боргів, являється мінімальною платою за послугу факторингу, тобто комісія за факторинг залежатиме від загального обсягу дебіторської заборгованості, розміру окремої дебіторської заборгованості та якості дебіторської заборгованості.

### Література.

1. Дубина М. В., Жаворонок А. В., Дубина П. В. Аналіз сучасного стану ринку факторингових послуг в Україні. Проблеми і перспективи економіки та управління. 2017. № 4(12). С. 134-145.
2. Козакова М. О. Факторингові послуги на ринку короткострокового кредитування України. 2014. Вип. 56. Економічні студії. С. 55-58.
3. Фурман І. В. Процес формування ринку факторингових послуг в Україні: проблематика та шляхи розширення. Економічні науки. Серія «Облік і фінанси». 2013. Вип. 10 (4). С. 348-354.
4. Шабанова О. Наукові підходи до тлумачення сутності «факторинг». Проблеми і перспективи економіки та управління. 2017. № 4 (12). С. 146-152.
5. Внукова Н. М. Забезпечення спеціального кредитування підприємств шляхом факторингу. Енергосбереження. Енергетика. Енергоаудит. 2014. № 7. С. 31-38. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecee\\_2014\\_7\\_6](http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecee_2014_7_6).
6. Добровольська О. В. Ринок факторингових послуг: проблеми розвитку та перспективи. Вісник Дніпропетровського державного аграрного університету. 2015. № 1 (31). С. 166-169.
7. Момот Л. В. Розвиток факторингу в Україні. Наукові праці НУХТ. 2015. Т. 21, No 2. С. 100-107.
8. Auboin M., Smythe H., Teh R., Supply chain finance and SMEs: Evidence from international factoring data. 2016. URL: [https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=2845280](https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2845280)
9. Bernard D., Burgstahler D., Kaya D. Size management by European private firms to minimize proprietary costs of disclosure. Journal of Accounting and Economics. 2018. 66(1). 94-122.
10. Duff V. Importance of finance and its role within. 2018. URL: <https://smallbusiness.chron.com/importance-finance-its-role-within-business-1513.html>
11. Hofmann E. Inventory financing in supply chains: a logistics service provider-approach. International Journal of Physical Distribution & Logistics Management. 2009.39(9). p. 716-740.

### References.

1. Dubyna, M.V., Zhavoronok, A.V. and Dubyna P.V. (2017), "Analysis of the current state of the factoring services market in Ukraine", *Analysis of the current state of the factoring services market in Ukraine*, Problemy i perspektyvy ekonomiky ta upravlinnya, vol. 4(12), pp. 134-145.
2. Kozakova, M.O. (2014), "Factoring services in the market of short-term lending in Ukraine", *Factoring services in the market of short-term crediting of Ukraine*, vol. 56. Ekonomichni studiyi, pp. 55-58.
3. Furman, I.V. (2013), "The process of forming the market of factoring services in Ukraine: issues and ways to expand", *The process of market formation of factoring services in Ukraine: issues and ways of expansion*, Ekonomichni nauky«Oblik i finansy», vol.10(4), pp. 348-354.
4. Shabanova, O. (2017), "Scientific approaches to the interpretation of the essence of "factoring", *Scientific approaches to the interpretation of the essence of «factoring»*, Problemy i perspektyvy ekonomiky", vol.4(12), pp.146-152.
5. Vnuкова, N.M. (2014), "Providing special lending to enterprises through factoring", *Providing special lending to enterprises through factoring*, Enerhosberezhnye. Enerhetyka. Enerhoaudyt, vol.7., pp. 31-38, available at: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecee\\_2014\\_7\\_6](http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecee_2014_7_6) (Accessed 10 Nov 2021).
6. Dobrovol's'ka, O.V. (2015), "Factoring services market: development problems and prospects", *Factoring services market: development problems and prospects*, Visnyk Dnipropetrovs'koho derzhavnoho ahrarnoho universytetu, vol.1(31), pp.166-169.
7. Momot, L.V. (2015), "Development of factoring in Ukraine", *Development of factoring in Ukraine*, Naukovi pratsi NUKHT, vol.21 (2), pp.100-107.

8. Auboin, M., Smythe, H. and The, R. (2016), "Supply chain finance and SMEs: Evidence from international factoring data", available at: [https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=2845280](https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2845280) (Accessed 10 Nov 2021).
9. Bernard, D., Burgstahler, D. and Kaya, D. (2018), "Size management by European private firms to minimize proprietary costs of disclosure", *Journal of Accounting and Economics*, vol.66(1), pp.94-122.
10. Duff, V. (2018), "Importance of finance and its role within", available at: <https://smallbusiness.chron.com/importance-finance-its-role-within-business-1513.html> (Accessed 10 Nov 2021).
11. Hofmann, E. (2009), "Inventory financing in supply chains: a logistics service provider-approach", *International Journal of Physical Distribution & Logistics Management*, vol.39(9), pp. 716-740.

*Стаття надійшла до редакції 19.11.2021 р.*