

стання виробничих потужностей підприємства. Скорочення витрат на виробництво шляхом збільшення рівня продуктивності праці, економічного використання сировини, матеріалів, палива, електроенергії, обладнання. Скорочення невиробничих витрат та виробничого браку, застосування сучасних механізованих та автоматизованих засобів для виконання робіт, розглянути та усунути причини появи перевитрачання фінансових ресурсів на комерційні витрати.

У час розвитку телекомунікацій слід удосконалювати рекламну діяльність, збільшувати ефективність окремих рекламних заходів, здійснювати ефективну цінову політику, диференційну по відношенню до окремих категорій покупців.

Здійснювати заходи, спрямовані на покращення «клімату» в колективі, що у майбутньому відобразиться на збільшенні продуктивності праці, здійснювати постійний контроль за умовами зберігання та транспортування сировини і готової продукції [6].

### Висновки

Виконання цих пропозицій значно збільшить прибуток на підприємстві. Необхідно, щоб підприємство більше часу приділяло таким галузям, як реалізація та збут продукції, оскільки потреби та вимоги споживачів становляться дуже індивідуалізованими, а ринки дуже різноманітними за своєю структурою. Максимальне отримання прибутку частіше за все зв'язується зі зниженням виробничих витрат. Але в умовах, коли самими витратами підприємство може керувати, ціна на кожен вихідний матеріал (ресурс) практично

некеруєма, в умовах неуповільнюючої інфляції підприємство вкрай обмежене в можливості знижувати виробничі витрати, допомагаючись таким шляхом збільшення прибутку.

Також, узагальнюючи сказане вище, на нашу думку, буде доречним привести висловлення голови ради директорів компанії General Electric Джека Уэлчи, якого журнал Fortune назвав кращим менеджером ХХ сторіччя. На його думку, бізнес – це проста річ: ви повинні робити дешевше, швидше і краще всіх, а для цього треба підвищувати продуктивність і оперативність керування бізнесом, а також впроваджувати якнайбільше інновацій [7].

### Список використаних джерел

1. Ткаченко С.Ю. Аналіз механізму управління прибутком підприємства // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2006. – №3.
2. Грідчина М.В., Захожай В.В. Фінанси (теоретичні основи). – Київ, 2009. – 312 с.
3. Єщенко І.С., Палкім Ю.І. Сучасна економіка: Навч. посіб. – К.: Вища школа, 2011. – 327 с.
4. Коробов М.Я. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємств: Навч. посіб. – К., 2010.
5. Павловські О.В. Удосконалення методів пошуку резервів зростання прибутку // Фінанси України. – 2009. – №9 (с.в.). – С. 70.
6. Сидяга Б. Механізми управління формуванням і використанням прибутку підприємствами / Б. Сидяга // Галицький економічний вісник. – 2010. – №1(26). – С. 41–45.
7. [http://ru.wikipedia.org/wiki/General\\_Electric](http://ru.wikipedia.org/wiki/General_Electric)

Ю.Г. ЛЕВЧЕНКО,

к.е.н., доцент кафедри прикладної економіки, Національний університет харчових технологій

## Управління дебіторською заборгованістю за рахунок факторингу

*Стаття присвячена проблемам управління дебіторською заборгованістю на підприємствах шляхом застосування фінансової комісійної операції, при якій клієнт переуступає дебіторську заборгованість факторинговій компанії з метою миттєвого отримання більшої частини платежу та гарантії повного погашення заборгованості.*

**Ключові слова:** факторинг, управління, дебіторська заборгованість, банк, кредит, дебітор, витрати.

*Статья посвящена проблемам управления дебиторской задолженностью на предприятиях путем применения финансовой комиссионной операции, при которой клиент переуступает дебиторскую задолженность факторинговой компании с целью мгновенного получения большей части платежа и гарантии полного погашения задолженности.*

**Ключевые слова:** факторинг, управление, дебиторская задолженность, банк, кредит, дебитор, расходы.

*This article is devoted to the problems of reducing accounts receivable on business by applying a financial transaction commission, in which the client assigns the receivables factoring company in order to obtain most of the instant payment and guarantee full repayment.*

**Keywords:** factoring, management, accounts receivable, bank loans, debtor, expenses.

**Постановка проблеми.** Більшість вітчизняних 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. Тому в умовах сьогодення все більшого значення

набуває один з перспективних видів фінансових операцій, здатний подолати вищезазначені труднощі, – факторинг.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Питанням розвитку факторингу та механізму здійснення факторингових операцій присвятили свої праці ряд вітчизняних та зарубіжних вчених, таких як О. Береславська, Т. Беялов, Л. Білоусов, Б. Гвоздев, Ю. Лисенков, О. Ляхова, А.Савченко, Ю. Скакальський, Л. Руденко, В. П'ятанова, Р. Коттер, Р. Кембелл, П. Роуз, Ж. Перар, Е. Доллан та ін. Однак проблеми управління дебіторської заборгованості за рахунок факторингу потребують постійного розгляду, аналізу та вирішення.

**Метою статті** є дослідження управління дебіторською заборгованістю підприємства шляхом факторингу.

**Виклад основного матеріалу.** Факторинг дуже цікавий сьогодні як для банків, так і для факторингових компаній. Конкуренція на цьому ринку невисока. (Для порівняння: в Європі обсяг ринку факторингу за показником відступлених прав становить більше 6% ВВП, у Росії – 1%, тоді як в Україні – трохи більше 0,5%.) Тому актуальність факторингу на сьогодні дійсно висока. Продукт дає банкам можливість посилити свої конкурентні позиції на ринку і збільшити прибутковість бізнесу.

Відстежити обсяги факторингу, що пропонують банківські установи, є практично неможливим, адже обсяги цієї діяльності не оприлюднюються перед вищими державними органами на відміну від факторингової операційної діяльності фінансових компаній. На сьогодні майже 50 компаній України мають право на проведення факторингових операцій, але практично їх реалізують лише 17. На українському ринку факторингові послуги пропонують близько 34 банків та спеціалізованих факторингових/інвестиційних компаній. Обсяг наданих факторингових послуг на вітчизняному ринку динамічно зростає.

У світовій практиці факторингові операції стали широко використовуватись для обслуговування процесів реалізації продукції починаючи з 60-х років минулого століття. Динаміка розвитку ринку факторингових послуг у провідних країнах світу протягом останніх семи років позитивна – щорічне зростання обсягів факторингових послуг близько 18%. Обсяг факторингових операцій у країнах Європи за 2013 рік

становив 806 983 млн. євро, Азії – 149 995 млн. євро, Америки – 140 944 млн. євро, всього у світі – 1 134 288 млн. євро. На сьогодні обсяг послуг факторингу у країнах Європи становить до 10% ВВП. Активно зростають обсяги факторингових послуг у країнах Прибалтики та Росії.

Відповідно до ст. 350 Господарського кодексу України [1] банк має право укласти договір факторингу (фінансування під відступлення права грошової вимоги), за яким він передає або зобов'язується передати грошові кошти в розпорядження другої сторони за плату, а друга сторона відступає або зобов'язується відступити банку своє право грошової вимоги до третьої особи.

Згідно зі ст. 1077 Цивільного кодексу України [2] 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).

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 [8]. Головними завданнями здійснення факторингових операцій виступають: забезпечення постачальника своєчасною оплатою відвантажених товарів, управління платіжною дисципліною позичальника, підвищення ефективності розрахунків між клієнтами, ліквідація виникнення дебіторської заборгованості у позичальника.

Факторинговому обслуговуванню не підлягають:

- 1) підприємства з великою кількістю дебіторів, заборгованість кожного з яких виражається невеликою сумою;
- 2) підприємства, що займаються виробництвом нестандартної або вузькоспеціалізованої продукції;
- 3) будівельні або інші підприємства, що працюють з субпідрядниками;

**Таблиця 1. Завдання, які вирішує факторинг**

Економічні	Продажу	Маркетингові	Фінансові
Збільшення оборотності обігових коштів і, як наслідок, зменшення потреби в них; захист від втрат; захист від втраченої вигоди.	Розв'язання проблеми взаємозалежності між одержанням коштів продавцем і оплатою покупцем; необхідність збільшення обсягів продажів; зниження ризиків при продажах в кредит; наведення порядку в платіжній дисципліні дебіторів; можливість підтримки більших складських запасів і розширення асортименту у покупців і дилерів	Захист своєї ринкової частки; розвиток бізнесу (сегмент, ринок, галузь); одержання конкурентних переваг; виведення на ринок нових продуктів; не втратити потенційного покупця; розвинення нових сегментів для своїх товарів; поліпшення іміджу для свого постачальника завдяки регулярності та точності в розрахунках; можливість забезпечення товаром свого покупця незалежно від строку платежу	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; оптимізація оплати ПДВ

## ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

4) підприємства, що реалізують свою продукцію на умовах після продажного обслуговування, практикують компенсаційні операції;

5) підприємства, що уклали зі своїми клієнтами довгострокові контракти, які пред'являють рахунки після закінчення певних етапів робіт або до здійснення доставки (авансові платежі) [7].

Основними споживачами факторингових послуг на внутрішньому ринку України виступають:

- підприємства оптової торгівлі (як продовольчої, так і не-продовольчої групами товарів);
- виробники продовольчих та непродовольчих товарів з коротким циклом виробництва;
- підприємства сфери послуг (туристичні, рекламні, транспортні, інтернет-бізнесу, мобільного зв'язку).

Пріоритетними видами товарів при наданні факторингових послуг є: продукти харчування, алкогольні та безалкогольні напої, продукти тютюнової промисловості, комп'ютери та оргтехніка, побутова техніка, автозапчастини та автосметика, фармацевтика, канцелярські товари, будівельні матеріали, парфумерія.

Банк не приймає до факторингу:

- 1) права вимоги за зобов'язаннями фізичних осіб;
- 2) зобов'язання покупців, які є кредиторами постачальника;
- 3) зобов'язання пов'язаних осіб;
- 4) зобов'язання за контрактами, за якими розрахунки здійснюються після закінчення відповідних етапів робіт, що вимагають одержання спеціальних дозволів (сертифікатів), або прийомки якості робіт з боку третіх осіб;
- 5) поставки з відстрочкою платежу на термін більше 90 днів;
- 6) поставки нестандартної та вузькоспеціалізованої продукції;
- 7) «пілотні» проекти, спрямовані на завоювання ринку у стадії становлення;
- 8) бартерні поставки;
- 9) прострочену дебіторську заборгованість [8].

Банки здійснюють факторингове обслуговування постачальників у межах встановленого на них ліміту максималь-

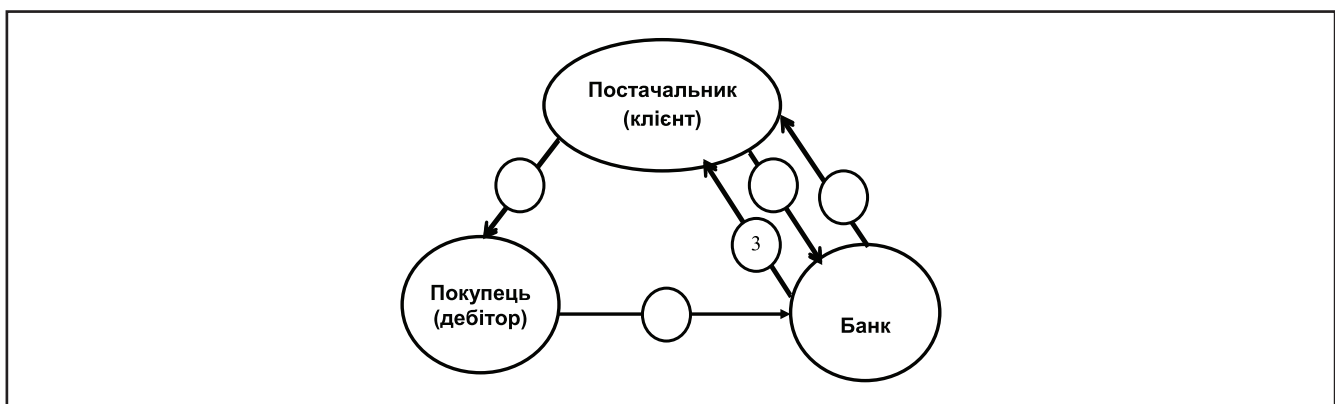
ної заборгованості за факторингом, який розраховується з урахуванням планових обсягів поставок покупцям відповідно до укладених договорів поставок, кількості та тривалості періодів відстрочок платежу на період дії Генерального договору факторингу.

Порядок погашення факторингу зазначено на рис. 1.

Спочатку постачальник готової продукції (клієнт банку) подає продукцію до дебітора; надає необхідні документи (той же список документів, що і при отриманні кредиту) і відступлення дебіторської заборгованості банку; фактор (банк) перераховує аванс від суми поставки – найчастіше 80–95% від угоди; дебітор оплачує 100% суми поставки банку; фактор перераховує залишки коштів від суми поставки з вирахуванням вартості послуг банку.

Факторинг дозволяє фінансувати обіговий капітал постачальника коштами банку, внаслідок чого постачальник отримує нові конкурентні переваги:

- можливість застосування у розрахунках з покупцями механізму товарного кредиту (перенесення термінів платежу за поставлену продукцію не позначається на короткостроковій ліквідності балансу постачальника і стані його розрахунків з кредиторами, оскільки банк компенсує обігові кошти постачальника у рамках факторингового обслуговування);
- можливість збільшення лімітів відвантаження товарів на умовах товарного кредиту;
- можливість збільшення кількості потенційних покупців;
- можливість здійснення постачальником оптових закупівель товарів і відповідно підтримка різноманітних асортиментів товарів за рахунок компенсування обігових коштів;
- покриття торговельних ризиків, пов'язаних з відстрочкою платежу:
  - а) ліквідного – ризику несвоєчасної оплати поставок покупцями,
  - б) валютного – ризику зміни курсу долара протягом періоду фактичної оборотності поставки;
  - в) процентного – ризику різкої зміни ринкової вартості грошових ресурсів;



- 1 – Поставка товару (надання послуги) на умовах відстрочення платежу.
- 2 – Надання документів і відступлення дебіторської заборгованості.
- 3 – Перерахування частини коштів (авансу) від суми поставки.
- 4 – Оплата 100% суми поставки на спеціальний рахунок.
- 5 – Перелік залишку коштів від суми поставки (для факторингу з регресом).

Рисунок 1. Порядок погашення факторингу

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Таблиця 2. Наявність та умови надання послуги Факторинг ТОП-24 банків України

№ з/п	Банк	Частка ринку, %	Наявність послуги – факторинг	Валюта фінансування	Необхідність застави	Винагорода банку за кредитне обслуговування, %	Оплата за перевірку банком документів, %	Процентна ставка факторингу, %	Термін розгляду заяви	Термін дії договору	Термін погашення	Авансований платіж
1	ПриватБанк	13,67	+	UAH	Без застави	0,1–1,0%	0,5–1,0	До 30 дн – 2,0% 31–45 дн – 3,0% 46–60 дн – 4,0%	7 дн.	Від 6 міс.	7 – 60 дн.	До 85%
2	Ощадбанк	6,81	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
3	Райффайзен Банк Аваль	6,71	+	UAH	Без застави	0,6%	0,8	До 30 дн – 2,1% 31–60 дн – 4,2% 61–90 дн – 6,25%	7–14 дн.	До 12 міс	14–90 дн.	До 90%
4	Укресімбанк	6,12	+	UAH	Без застави	0,5–1,0	0,8	До 30 дн – 2,2% 31–60 дн – 4,3% 61–90 дн – 6,5% 91–120 дн – 8,7%	5–14 дн.	6–12 міс.	14–120 дн	До 95%
5	УкрСиббанк	5,16	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
6	Укрсоцбанк	4,62	–	UAH	Без застави	0,5–0,8	0,8	До 30 дн – 2,17% 31–60 дн – 4,35% 61–90 дн – 6,45%	14–20 дн.	До 12 міс	7–90 дн.	До 90%
7	Дельта Банк	3,50	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
8	Промінвестбанк	3,41	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
9	Альфа-Банк	3,38	+	UAH	Без застави	0,5%	0,5	До 30 дн – 2,0% 31–60 дн – 4,0% 61–90 дн – 6,0%	5 дн.	Від 6 міс.	7–90 дн.	До 90%
10	VAB Банк	3,16	+	UAH	Без застави	0,5%	0,8	До 30 дн – 2,1% 31–60 дн – 4,2% 61–90 дн – 6,25%	10 дн.	Від 6 міс.	7–90 дн.	85–95
11	ОТП Банк	2,60	+	UAH	Без застави	0,3–0,5	0,7	До 30 дн – 2,25% 31–60 дн – 4,5% 61–90 дн – 6,8% 91–120 дн – 9,0%	7–10 дн.	До 12 міс	14–120 дн	До 90
12	Фінанси та Кредит	2,03	+	UAH	Без застави	0,8	0,9	До 30 дн – 2,17% 31–45 дн – 3,24% 46–60 дн – 4,3%	5–14 дн.	6–12 міс.	7–60 дн.	До 90%
13	ПУМБ	1,95	+	UAH	Без застави	0,5–1,0	1,0	До 30 дн – 2,3% 61–90 дн – 7,0% 91–120 дн – 9,3%	5 дн.	До 12 міс	7–120 дн.	До 90
14	Сведбанк	1,84	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
15	Укргазбанк	1,81	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
16	Банк Форум	1,59	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
17	Надра Банк	1,59	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
18	Кредитпромбанк	1,50	+	UAH	Без застави	0,5	0,8	До 30 дн – 2,0% 31–45 дн – 3,0% 46–60 дн – 4,0%	7 дн.	До 12 міс	7–60 дн.	До 95
19	Брокбізнесбанк	1,48	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
20	Південний Банк	1,06	+	UAH	Без застави	0,5	0,5–1,0	До 30 дн – 2,2% 31–60 дн – 4,3% 61–90 дн – 6,5% 91–120 дн – 8,7%	5–10 дн.	Від 6 міс	14–120 дн	До 90%
21	Сбербанк Росії	0,90	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
22	Універсал Банк	0,80	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
23	Ерсте Банк	0,78	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
24	Хрещатик	0,78	+	UAH	Без застави	0,3%	0,6%	До 30 дн – 2,0% 31–45 дн – 3,0% 46–60 дн – 4,0%	10–14 дн.	До 12 міс	15–60 дн.	До 80%

– зміцнення ринкової позиції та поліпшення ділового іміджу і короткострокової платоспроможності постачальника шляхом проведення своєчасних розрахунків постачальника зі своїми кредиторами.

Переваги покупця (дебітора):

– можливість роботи з постачальником на умовах товарного кредиту;

– зниження витрат з фінансування оплати поставок (за факторинг платить постачальник);

– можливість збільшення обсягів закупівель без залучення додаткового капіталу [8].

Плата за фінансування відповідно до договору факторингу визначається залежно від умов проведення факторингової операції та включає:

## ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

- вартість фінансування;
- прийняття банком ризиків (кредитного ризику, ризику ліквідності, процентних ризиків);
- ведення обслуговування операцій (обробка документів, ведення обліку операцій, інформаційне забезпечення клієнтів щодо платіжної дисципліни дебіторів);
- адміністрування дебіторської заборгованості [9].

Плата за фінансування розраховується як процент від суми прав грошових вимог, які клієнт передає банку. Розмір плати також залежить від розміру фінансування та строку виконання зобов'язань дебіторами клієнта.

Комерційні банки України сьогодні є фінансово-кредитними установами, які намагаються орієнтуватися на міжнародні стандарти та вимоги і реагувати на потреби клієнтів, кількість яких повинна постійно нарощувати. По причині того, що факторинг сьогодні є досить перспективним варіантом розвитку бізнесу, банк має можливість збільшити кількість своїх клієнтів – юридичних осіб.

В Україні на сьогодні 34 банки пропонують послугу «Факторинг». Кожен з них має різні критерії щодо надання даної послуги.

Ми дослідили діяльність найбільших банків України, загальна частка яких на ринку становить 77,25%, а саме 24 банки (табл. 2), 12 з яких надають послуги з факторингу.

Усі аналізовані установи зазначили гривню як валюту фінансування операції. У кожного зазначені індивідуальні тарифи на винагороду банку за кредитне обслуговування та на оплату за перевірку документів. Здійснення банкам операцій з факторингу регулюється Цивільним кодексом України [2], законами «Про банки і банківську діяльність» [3], «Про фінансові послуги і державне регулювання ринку фінансових послуг» [4] та ін.

Процентна ставка факторингу залежить від терміну погашення заборгованості, коливається у межах 2,0–2,3% за 30 днів; 4,0–4,6% до 60 днів; 6,0–7,0% до 90 днів; 8,7–9,3% до 120 днів.

Кожному з банків необхідний певний час для розгляду заяви клієнта на отримання факторингу – 5–20 днів у залежності від складності та ризикованості проведення операції. Термін дії договору в середньому становить 6–12 місяців.

Для прикладу застосування факторингу проведемо розрахунки на реально діючому підприємстві хлібопекарської промисловості ДП ПАТ «Київхліб» Хлібокомбінат №12. У 2013 році сума дебіторської заборгованості за товари становила 12 395 тис. грн., це означає, що Хлібокомбінат №12 не міг розпорядитися цими оборотними коштами, поки дебітори не реалізували продукцію і не повернули кошти.

Пропонуємо скористатися послугою факторинг, але на 1/2 від загальної суми дебіторської заборгованості (а саме 6197,5 тис. грн.), оскільки факторинг надається тільки юридичним особам, а частина дебіторів Хлібокомбінату №12 – фізичні особи.

У табл. 3 ми визначили вартість послуг аналізованих банків за послугу «Факторинг». Тривалість погашення дебіторської заборгованості у 2013 році становила 29,51 дня, ми обрали отримання факторингу на термін до 30 днів.

При даній послугі необхідно звернути увагу на обсяг авансованого платежу, який пропонує одразу виплачувати банк, та на загальну вартість користування факторингом.

На рис. 2 зображений обсяг авансованого платежу, який кожен з банків зобов'язаний виплатити ДП ПАТ «Київхліб» Хлібокомбінату №12 після відвантаження товару дебіторам.

Найбільший авансовий платіж зазначений у Кредитпромбанку та Укресімбанку, а саме 5887,63 тис. грн. (95% від суми поставки).

На другому місці: Райффайзен Банк Аваль, Укрсоцбанк, Альфа-Банк, VAB Банк, ОТП Банк, «Фінанси та Кредит», ПУМБ та Південний Банк, які пропонують авансований платіж у розмірі 5 577,75 тис. грн. (90% від суми поставки). На останніх місцях: ПриватБанк та банк «Хрещатик», які пропонують аванс лише у розмірі 85 та 80% від суми поставки відповідно.

**Таблиця 3. Визначення вартості послуг банків за факторинг**

№ з/п	Банк	Процентна ставка факторингу, %	Виплати банку за			Сума поставки, тис. грн.	Авансовий платіж, тис. грн.	Залишок коштів від суми поставок, тис. грн.	Витрати на кредит, тис. грн.	Винагорода банку, тис. грн.	Всього витрат, тис. грн.
			кредитне обслуговування, %	перевірку документів, %	Авансований платіж, %						
1	ПриватБанк	2,0	0,55	1,75	85,0	6197,5	5 267,88	929,63	123,95	2,85	126,80
2	Райффайзен Банк Аваль	2,1	0,60	0,80	90,0	6197,5	5 577,75	619,75	130,15	1,82	131,97
3	Укресімбанк	2,2	0,75	0,80	95,0	6197,5	5 887,63	309,88	136,35	2,11	138,46
4	Укрсоцбанк	2,17	0,65	0,80	90,0	6197,5	5 577,75	619,75	134,49	1,95	136,44
5	Альфа-Банк	2,0	0,50	0,50	90,0	6197,5	5 577,75	619,75	123,95	1,24	125,19
6	VAB Банк	2,1	0,50	0,80	90,0	6197,5	5 577,75	619,75	130,15	1,69	131,84
7	ОТП Банк	2,25	0,40	0,70	90,0	6197,5	5 577,75	619,75	139,44	1,53	140,98
8	Фінанси та Кредит	2,17	0,80	0,90	90,0	6197,5	5 577,75	619,75	134,49	2,29	136,77
9	ПУМБ	2,3	0,75	1,00	90,0	6197,5	5 577,75	619,75	142,54	2,49	145,04
10	Кредитпромбанк	2,0	0,50	0,80	95,0	6197,5	5 887,63	309,88	123,95	1,61	125,56
11	Південний Банк	2,2	0,50	1,75	90,0	6197,5	5 577,75	619,75	136,35	3,07	139,41
12	Хрещатик	2,0	0,30	0,60	80,0	6197,5	4 958,0	1 239,50	123,95	1,12	125,07

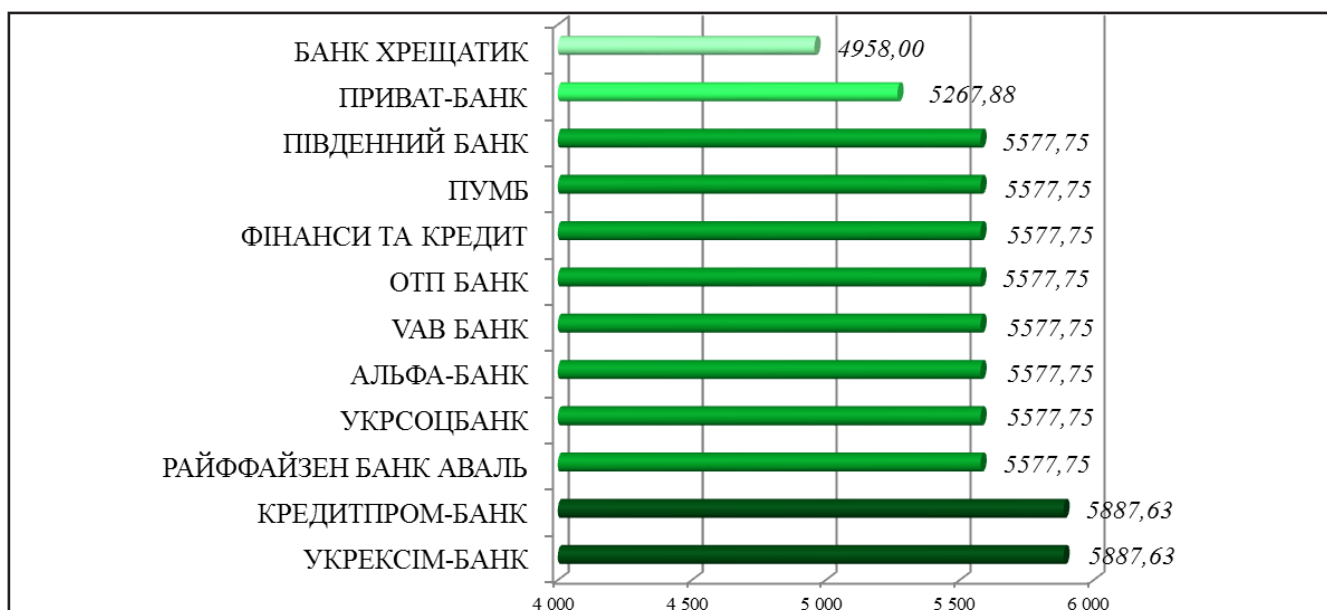


Рисунок 2. Авансовий платіж, тис. грн.

Якщо розглядати факторинг в аспекті отримання найбільшого обсягу авансу, то найвигідніші Укрексімбанк та Кредитпромбанк.

А якщо розглядати з фінансового боку дану операцію, необхідно враховувати процентну ставку за користування факторингу, а також виплати банку за кредитне обслуговування та перевірку документів.

На рис. 3. зображено загальні витрати за користування факторингом по кожному з аналізованих банків, розташованих за спаданням.

Знизу рис. 3 зазначені банки, послуги яких є найвигіднішими, оскільки вартість їх послуг є найнижчою. А саме: «Хрещатик» (повна вартість послуг становить 125,07 тис.

грн.), Альфа-Банк (125,19 тис. грн.) та Кредитпромбанк (125,56 тис. грн.).

Найдорожчі операції будуть у ОТП Банк та ПУМБ – 140,98 та 145,04 тис. грн. відповідно.

Основним фактором, який вплинув на вартість операції, є процентна ставка факторингу, яка є найбільшою у банків-аутсайдерів.

Проведене дослідження дозволяє дійти висновку про те, що факторинг – це ефективний та надійний інструмент фінансової підтримки бізнесу суб'єктів господарювання, особливо під час кризових явищ. Грамотне використання цього інструменту розкриває можливості для подальшого розвитку підприємства, гарантує зміцнення ринкових позицій підприємств.

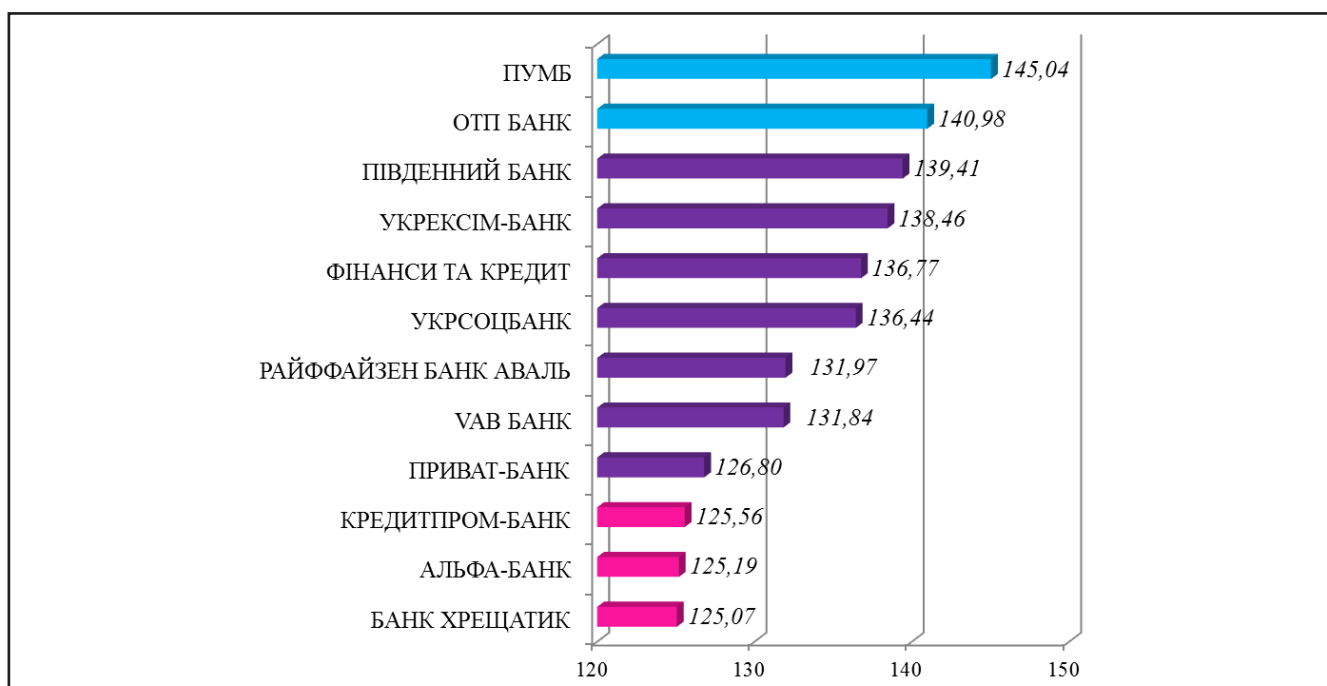


Рисунок 3. Загальні витрати за користуванням факторингом по кожному банку, тис. грн.

**Висновки**

Проаналізувавши ринок банківських послуг, ми виявили, що тільки 12 банків в Україні надають послугу факторингу. При аналізі ми використовували для всіх банків однаковий розмір дебіторської заборгованості та отримали майже однакові значення для «Хрещатика» (повна вартість послуг становить 125,07 тис. грн.), Альфа-Банку (125,19 тис. грн.) та Кредитпромбанку (125,56 тис. грн.), то на сьогодні серед банків, які надають факторингові послуги, доцільно віддати перевагу банкові «Хрещатик», оскільки витрати за користування послугою факторингу в цьому банку найменші.

**Список використаних джерел**

1. Господарський кодекс України від 16.01.2003 №436-IV.
2. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 №435-IV.
3. Закон України «Про банки і банківську діяльність» від 07.12.2000 №2121-III.

4. Закон України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» від 12.07.2001 №2664-III.

5. Розпорядження Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України «Про віднесення операцій з фінансовими активами до фінансових послуг» від 03.04.2009 №231.

6. Офіційний сайт НБУ / Режим доступу: [www.bank.gov.ua](http://www.bank.gov.ua)

7. Основні показники діяльності банків України на 1 січня 2014 року // Вісник НБУ. – 2014. – №2. – С. 39.

8. Дмитрієва Ю.В. Факторингові операції в Україні: проблеми та перспективи / Ю.В. Дмитрієва // Управління розвитком. – 2011. – №3 (100). – С. 20–22.

9. Руснак М.А. Ринок факторингових послуг в Україні / М.А. Руснак // Фінанси України. – 2012. – №2. – С. 50–53.

10. Стельмах М.М. Факторинг як форма управління дебіторською заборгованістю підприємства / М.М. Стельмах // Економічний аналіз. – 2011. – №8. – С. 327–331.

УДК 331.4

В.Ц. ЖИДЕЦЬКИЙ,  
к.т.н., Українська академія друкарства,  
Х.В. ЖИДЕЦЬКА,  
аспірантка, Українська академія друкарства

## Вплив умов праці оператора комп'ютерного набору на його продуктивність та якість роботи

Умови праці є важливим чинником, що суттєво впливає не лише на функціональний стан та здоров'я працівника, а й на його продуктивність праці. У статті проаналізовано фактори умов праці на робочому місці оператора комп'ютерного набору, які суттєво впливають на його продуктивність та якість праці, проведено дослідження цих факторів, побудовано графічні залежності продуктивності та якості праці оператора комп'ютерного набору від температурного режиму, звукового навантаження, рівня освітленості на його робочому місці.

**Ключові слова:** оператор комп'ютерного набору, умови праці на робочому місці, продуктивність та якість праці, тепловий режим, звукове навантаження, рівень освітленості оригіналу.

Условия труда являются важным фактором, существенно влияющим не только на функциональное состояние и здоровье работника, но и на его производительность труда. В статье проанализированы факторы условий труда на рабочем месте оператора компьютерного набора, которые существенно влияют на его производительность и качество труда, проведено исследование этих факторов, построены графические зависимости производительности и качества труда оператора компьютерного набора от температурного

режима, звуковой нагрузки, уровня освещенности на его рабочем месте.

**Ключевые слова:** оператор компьютерного набора, условия труда на рабочем месте, производительность и качество труда, тепловой режим, звуковая нагрузка, уровень освещенности оригинала.

*The working conditions are an important factor that significantly affects not only the functional status and health of the worker, but also its productivity. This paper analyzes the factors of working conditions on the job computer operator that significantly affect its performance and quality of work, a study of these factors is constructed depending on the performance and image quality of work computer operator from temperature, sound load level illumination at his workplace.*

**Keywords:** computer operator, working conditions in the workplace, productivity and quality of work, heat treatment, sound loads, light levels.

**Постановка проблеми.** Професія оператора комп'ютерного набору (ОКН) хоч і молода, але вже набула значного поширення, й на сьогодні за нею працюють сотні тисяч людей [1]. Тому важливо проаналізувати та дослідити ті фактори, які суттєво впливають на продуктивність і якість праці ОКН. До таких факторів насамперед належать умови праці