МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ «ЖИТОМИРСЬКА ПОЛІТЕХНІКА»
ФАКУЛЬТЕТ БІЗНЕСУ ТА СФЕРИ ОБСЛУГОВУВАННЯ

*Кафедра інформаційних систем в управлінні та обліку*

**Аліна Валеріївна Лисак**

# КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА БАКАЛАВРА

**на тему**

## «Бухгалтерський облік і аналіз факторингових операцій»

Спеціальність 071 «Облік і оподаткування»

Науковий керівник
к.е.н., доц. Микола ГОРОДИСЬКИЙ

_____
(підпис)

Рецензент
д.е.н., проф. Сергій ЛЕГЕНЧУК

_____
(підпис)

Завідувач кафедри інформаційних
систем в управлінні та обліку
д.е.н., проф. Сергій ЛЕГЕНЧУК

_____
(підпис)

Житомир
2024 р.

# ЗМІСТ

**ВСТУП**

**РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ОРГАНІЗАЦІЇ ФАКТОРИНГУ**

1.1. Поняття «факторинг» та його значення для бухгалтерского обліку…. 6

1.2. Розвиток ринку факторингу в Україні …… 13

1.3. Нормативно-правове регулювання факторингу …… 18

**РОЗДІЛ 2. ОБЛІКОВО-МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОПЕРАЦІЙ З ФАКТОРИНГУ**

2.1. Класифікація та основні функції факторингу …… 26

2.2. Облік і оподаткування факторингових операцій…… 33

2.3. Особливості укладання договору факторингу…… 42

**РОЗДІЛ 3. ОРГАНІЗАЦІЙНО-МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АНАЛІЗУ ФАКТОРИНГОВИХ ОПЕРАЦІЙ**

3.1. Оцінка основних аналітичних показників діяльності …….. 49

3.2. Аналіз ефективності проведення факторингових операцій…….. 60

**ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ ……** 68

**СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ЛІТЕРАТУРНИХ ДЖЕРЕЛ** …….. 72

**ДОДАТКИ** ……... 79

# ВСТУП

**Актуальність теми.** Факторинг стає важливим інструментом на фінансовому ринку, особливо для країн, що розвиваються. Зарубіжний досвід підтверджує, що факторинг є ефективним засобом фінансування бізнесу, сприяючи покращенню ліквідності підприємств та вирішенню проблем неплатежів. В умовах українського ринку, де затримки у платежах є серйозною проблемою, факторинг може стати вирішальним фактором для стабілізації фінансових потоків підприємств.

Хоча в Україні факторинг поки не має широкого розповсюдження, останні тенденції свідчать про його поступове впровадження та зростаючу популярність серед підприємців. Розвиток факторингового ринку в Україні може стати важливим кроком у підтримці малого та середнього бізнесу, а також сприятиме інтеграції вітчизняних підприємств у глобальні фінансові ринки та залученню іноземних інвестицій.

**Об'єктом дослідження** є сукупність господарських факторингових операцій, що підлягають відображенню в бухгалтерському обліку.

**Предметом дослідження** є сукупність теоретичних та методико-організаційних положень бухгалтерського обліку та аналізу факторингових операцій, зокрема на основі ПРАТ «МХП».

**Вивчення об'єкту дослідження.** Факторингу присвячено низку наукових праць. Серед зарубіжних науковців варто виділити праці Б. Гапа, У. Томаса, М. Формана, Дж. Гілберта, Ф. Селінджера.

Серед вітчизняних авторів Ю. Попов порівнює законодавство України з регулювання факторингових операцій зі світовим досвідом, Л. Новоселова розглядає сутність договору факторингу, його переваги та недоліки, А. Жалинська та А. Токунова розглядають проблеми та перспективи розвитку договору факторингу в Україні.

Однак деякі питання залишаються не розкритими до кінця, тому потребують подальшого вивчення.

**Мета і завдання дослідження.** Метою написання бакалаврської роботи є обґрунтування теоретично-методичних положень, а також розробка практичних рекомендацій щодо удосконалення бухгалтерського обліку та аналізу факторингових операцій.

Для досягнення мети, сформовані наступні **завдання:**

1. Визначення поняття «факторинг» та його значення для бухгалтерського обліку.

2. Розглянути розвиток ринку факторингу в Україні.

3. Проаналізувати нормативно-правове регулювання факторингу.

4. Навести класифікацію та основні функції факторингу.

5. Розглянути особливості обліку і оподаткуванню факторингових операцій.

6. Навести особливості укладання договору факторингу.

7. Здійснити оцінку основних аналітичних показників діяльності.

8. Провести аналіз ефективності факторингових операцій.

**Методи дослідження.** У дослідженні факторингових операцій застосовувалися різноманітні методи наукового аналізу. Історичний метод використовувався для вивчення еволюції торгівлі фінансовими послугами, тоді як формально-логічний метод застосовувався для визначення ключових термінів у цій галузі. Метод класифікації структурував види та категорії факторингових операцій. Методи узагальнення та порівняння допомагали аналізувати стан ринків факторингу в різних країнах та визначати основні тенденції. Структурно-системний метод дозволив аналізувати організаційні та функціональні аспекти факторингових відносин. Застосування порівняльного методу дозволило виявити переваги та недоліки різних типів факторингових операцій. Також використання методів синтезу та узагальнення дозволило визначити основні напрямки розвитку та перспективи факторингового ринку.

**Теоретична значимість** кваліфікаційної роботи полягає у можливому впровадженні сформованих результатів у подальших наукових розробках.

**Структура та обсяг бакалаврської роботи.** Кваліфікаційна робота бакалавра включає вступ, три розділи, висновки до розділів, загальний висновок та пропозиції, список використаних джерел та додатки. Основний зміст роботи викладений на 80 сторінках друкованого тексту. Робота містить 13 таблиць, 7 рисунків і 3 додатки. Список використаних джерел містить 71 найменування і розміщений на 8 сторінках.

# РОЗДІЛ 1
# ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ОРГАНІЗАЦІЇ ФАКТОРИНГУ

## 1.1. Поняття «факторинг» та його значення для бухгалтерского обліку

Сьогодні у глобальному вимірі на фінансовому ринку об'єктом купівлі-продажу є велика кількість фінансових активів та послуг, окремі з яких в Україні лише розвиваються. Зокрема, це стосується факторингу. Роль факторингу на світовому ринку фінансових послуг стрімко зростає, і зарубіжний досвід свідчить, що цей інструмент є ефективним засобом фінансування бізнесу. Факторинг не лише сприяє покращенню ліквідності підприємств, але й допомагає вирішувати проблеми неплатежів суб'єктів господарювання. У сучасних умовах факторинг набуває все більшої актуальності в Україні, що обумовлено необхідністю адаптації до глобальних фінансових тенденцій та вдосконалення механізмів фінансового забезпечення підприємницької діяльності.

Зростаюча популярність факторингу у світі зумовлена його здатністю забезпечувати швидкий доступ до оборотного капіталу, мінімізуючи фінансові ризики для компаній. Цей інструмент дозволяє підприємствам отримувати кошти від факторингової компанії під заставу своїх дебіторських заборгованостей, що значно прискорює обіг коштів і покращує фінансову стійкість. В умовах українського ринку, де питання неплатежів та затримок у платежах є однією з ключових проблем, факторинг може стати вирішальним фактором для стабілізації фінансових потоків і забезпечення безперебійної діяльності підприємств [32].

В Україні факторинг ще не набув широкого розповсюдження, але останні тенденції свідчать про його поступове впровадження і зростаючу популярність серед підприємців. Цей інструмент може стати потужним засобом підтримки малого та середнього бізнесу, який найбільше страждає від дефіциту оборотних

коштів. Розвиток факторингового ринку в Україні також сприятиме інтеграції вітчизняних підприємств у глобальні фінансові ринки, підвищенню їх конкурентоспроможності та залученню іноземних інвестицій.

Таким чином, впровадження і розвиток факторингу в Україні є важливим кроком до підвищення ефективності фінансового ринку, стабілізації економічної ситуації та створення сприятливих умов для розвитку бізнесу. Це також відкриває нові можливості для фінансових інституцій, які можуть запропонувати інноваційні рішення для фінансування і управління ліквідністю підприємств. Вивчення та адаптація зарубіжного досвіду факторингу стане важливим аспектом для успішного розвитку цього сегменту в Україні.

В даний час поняттям факторингу займається велика кількість науковців, що підкреслює його важливість та актуальність у сучасних економічних умовах. Дослідники аналізують різні аспекти факторингу, включаючи його правове регулювання, економічну ефективність, вплив на фінансову стабільність підприємств та роль у зниженні кредитних ризиків. Важливим напрямом наукових досліджень є вивчення зарубіжного досвіду застосування факторингу та можливостей його адаптації до умов українського ринку.

Зокрема, науковці акцентують увагу на тому, що факторинг є універсальним інструментом фінансування, який може бути застосований у різних секторах економіки, від виробництва до послуг. Дослідження показують, що факторинг не лише забезпечує підприємства необхідними коштами, але й сприяє покращенню їх кредитоспроможності, оскільки регулярні фінансові надходження від факторингових компаній підвищують ліквідність і знижують залежність від традиційних кредитів [49].

Крім того, факторинг розглядається як ефективний інструмент управління ризиками. Він дозволяє підприємствам передавати ризики неплатежів на факторингову компанію, що особливо актуально в умовах економічної нестабільності. Це зменшує фінансовий тягар на бізнес і дозволяє зосередитися на основній діяльності, підвищуючи загальну продуктивність і конкурентоспроможність.

Тлумачення визначення поняття «факторингу» наведені в таблиці 1.1.

*Таблиця 1.1.* **Визначення поняття «факторингу»**

| *Автор* | *Визначення* |
|---|---|
| Дафф В. | Факторинг – це метод фінансування, при якому фірма продає свої торгові борги з дисконтом фінансовій установі [4] |
| 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 [67] |
| 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 [69] |
| Внукова Н. М. | Факторинг- це комплекс фінансових послуг, що надаються клієнтові фактором, та факторингові операції, що комплексно поєднують кредитну операцію і посередницько-комісійні послуги [12]. |
| 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) [43]. |
| 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 [20]. |
| 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 [31]. |
| 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. [24] |

Науковці також досліджують вплив факторингу на макроекономічному рівні, зокрема, його роль у розвитку фінансового ринку та стабілізації економіки в цілому. Вони аналізують, як факторинг може сприяти збільшенню обсягів внутрішніх і зовнішніх інвестицій, створенню нових робочих місць і покращенню економічної ситуації в країні.

Таким чином, інтерес наукової спільноти до факторингу є свідченням його потенціалу як ефективного фінансового інструменту, який може вирішити низку актуальних проблем підприємств і сприяти економічному зростанню. Подальші дослідження в цій галузі дозволять глибше зрозуміти механізми дії факторингу та його вплив на різні аспекти економічної діяльності, що сприятиме розвитку цього інструменту в Україні та його широкому впровадженню у практику бізнесу.

Розглянуті визначення поняття «факторинг» різними авторами демонструють різноманітні підходи та акценти в розумінні цієї фінансової послуги. Всі автори сходяться на думці, що факторинг є ефективним фінансовим інструментом, який спрямований на поліпшення ліквідності та управління дебіторською заборгованістю підприємств.

Однак, вони висвітлюють різні аспекти цього процесу [33]:

1. Фінансування та продаж боргів: більшість авторів, таких як Дафф В. та Фурман І. В., підкреслюють факторинг як метод фінансування, що включає продаж торгових боргів з дисконтом або передачу права вимоги банку.

2. Комплексні фінансові послуги: Шабанова О., Внукова Н. М., Момот Л. В. та Добровольська О. В. наголошують на комплексному характері факторингових послуг, які включають ведення бухгалтерського обліку, управління дебіторською заборгованістю та страхування від фінансових ризиків.

3. Унікальний фінансовий інструмент: Козакова М.О. акцентує увагу на унікальності факторингу, підкреслюючи його здатність вирішувати широкий спектр завдань підприємства, включаючи економічні, фінансові, продажні та маркетингові аспекти.

4. Взаємодія між суб'єктами: Дубина М. В., Жаворонок А. В., Дубина П. В. розглядають факторингову послугу як результат взаємодії між суб’єктами з метою задоволення потреби в додаткових фінансових ресурсах, що реалізується шляхом викупу дебіторської заборгованості з дисконтом.

Таким чином, факторинг можна визначити як комплексну фінансову послугу, яка поєднує в собі елементи фінансування, управління дебіторською заборгованістю, страхування від ризиків і забезпечує ефективне вирішення фінансових завдань підприємств. Це підтверджує його важливість та актуальність у сучасній економічній діяльності, особливо для підприємств, що прагнуть покращити свою ліквідність та фінансову стійкість.

Розглянувши вищенаведені визначення та концепції, які пропонують науковці, можемо дійти висновку, що «факторинг» — це діяльність фактора, пов'язана з купівлею боргів або наданням грошей у борг під заставу торгових боргів. Факторинг можна визначити як договір, за яким фактор надає принаймні дві послуги: фінансування, ведення рахунків, стягнення дебіторської заборгованості та захист від кредитних ризиків.

Постачальник зобов'язаний постійно передавати фактору дебіторську заборгованість, що виникає в результаті продажу товарів або надання послуг, шляхом її продажу або забезпечення. Факторинг — це спеціалізована діяльність, яка дозволяє фірмі перетворювати свою дебіторську заборгованість у готівку через її продаж факторинговій компанії. Фактор бере на себе ризик стягнення боргів і в разі неплатежів клієнтами (боржниками) несе ризик втрати безнадійної заборгованості.

У бухгалтерській сфері факторинг також називають «факторингом рахунків-фактур», оскільки він охоплює лише ту дебіторську заборгованість, яка не забезпечена оборотними інструментами, такими як векселі. У разі дебіторської заборгованості, забезпеченої векселями, фірма використовує практику дисконтування векселів у своїх банкірів. При факторингу дебіторської заборгованості клієнт розвантажує свій кредитний відділ, а боржники фірми стають боржниками фактора [21].

Передача одним суб'єктом господарювання іншому права грошової вимоги є суттю факторингових операцій. Початковою умовою здійснення факторингу є наявність дебіторської заборгованості. Спочатку постачальник реалізує продукцію, товари або послуги покупцю, внаслідок чого виникає грошове зобов'язання. На наступному етапі постачальник, який у факторингових операціях виступає клієнтом (факторантом), передає рахунок-фактуру фінансовій установі (фактору) як підтвердження відступлення права грошової вимоги. Потім фактор перевіряє платоспроможність дебітора, після чого оплачує частину суми (80-90%), зазначеної в розрахункових документах. На завершальному етапі дебітор сплачує заборгованість у повному обсязі, але вже не постачальнику, а фактору. Фактор, у свою чергу, сплачує залишкову суму коштів клієнту, утримуючи винагороду за проведення операції. Крім того, операції факторингу не обмежуються лише погашенням заборгованості дебітором; зазвичай фактор також надає послуги з подальшого структурування дебіторської заборгованості [11].

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 покупцеві виставлено рахунок-фактуру, продавець звертається до фактора, щоб реалізувати суму рахунку від покупця товарів або послуг [17].

Розкриття особливостей реалізації факторингового механізму дає можливість визначити його основні елементи, зокрема:

1. Суб'єкти факторингу:

- Факторант (клієнт) – постачальник продукції, товарів або послуг.

- Фактор – фінансова установа (фірма або комерційний банк), яка придбаває дебіторську заборгованість за реалізовану продукцію і перераховує обумовлену суму факторанту.

- Боржник (дебітор) – покупець продукції, товарів або послуг.

2. Об'єкт факторингу:

- Право грошової вимоги (дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи та послуги).

3. Винагорода за послуги факторингу:

- Складається з відсотка за фінансування у вигляді річних відсотків і комісійної складової. Винагорода залежить від:

- Вартості фінансування.

- Вартості прийнятих банком ризиків.

- Вартості операцій з обслуговування.

- Вартості подальшого управління дебіторською заборгованістю.

Оскільки факторинговий механізм передбачає, як мінімум, трьох учасників, то облікове відображення факторингових операцій відповідно має тристоронній характер. При цьому, основними об’єктами бухгалтерського обліку виступають:

– дебіторська заборгованість – як сума грошових зобов’язань покупця постачальнику за продукцію, товари та послуги;

– сума винагороди за послугу;

– додаткові послуги фактора;

– доходи фактора від надання послуги;

– витрати постачальника на оплату вартості послуг.

Отже, проблему непогашених дебіторських зобов'язань можна вирішити шляхом використання інноваційного фінансового механізму, відомого як факторинг. Цей метод не лише дозволяє підприємствам отримати негайний доступ до грошових коштів, але й ефективно усуває проблему зі стягненням заборгованості. Важливо зауважити, що факторинг є доступним інструментом для суб'єктів господарювання у всіх сферах економіки, що дозволяє різним компаніям, незалежно від їхнього розміру або форми власності, скористатися його перевагами.

## 1.2. Розвиток ринку факторингу в Україні

У період розвитку України як незалежної та демократичної держави спостерігається присутність значних дестабілізуючих факторів, особливо актуалізованих під час повномасштабної війни росії проти України. Умови нестабільності, невизначеності та кризових ситуацій створюють перешкоди для забезпечення сталості та безперервності процесів та явищ у економіці та суспільстві. Це призводить до того, що наявні проблеми поглиблюються новими та небезпечними викликами.

Слід зауважити, що описана ситуація має особливо негативний вплив на підприємства, які часто змушені призупиняти або припиняти свою діяльність повністю через неможливість відповісти викликам та загрозам сучасності. Для часткового зменшення дестабілізуючого впливу негативних чинників постійно ведеться робота над створенням комплексу заходів для ефективного протистояння та розробки дієвих інструментів для вирішення фінансово-економічних проблем. Цей процес досягається шляхом активізації розвитку нових фінансових технологій та їх успішної адаптації у практичній діяльності.

Виділені тенденції свідчать про наявність всіх передумов для розвитку факторингу в Україні, навіть в умовах воєнного стану. Як показує сучасна практика, банківська система успішно справлялася з викликами війни і продемонструвала високий рівень ефективності свого функціонування. Однак значною проблемою для досягнення бажаного результату залишається нескоординованість та слабкість вітчизняного законодавства у сфері регулювання факторингової діяльності та проведення факторингових операцій. Ця ситуація вимагає перегляду та удосконалення законодавства з метою забезпечення стабільності та розвитку факторингового ринку в стратегічній перспективі.

Результати аналізу макроекономічних показників свідчать про успішність застосування факторингу в Україні, навіть на початку 2022 року. Вони показують стабільний і високий рівень, що є добрим знаком для розвитку цього фінансового

інструменту. Наприклад, станом на 2022 рік, портфель факторингу в банківській системі України склав 6,2 мільярда гривень, що відображає зростання на 67% у порівнянні з попереднім 2020 роком. До того ж, банк ПУМБ виявився найбільш активним банком у проведенні факторингових операцій. Ці дані свідчать про потенціал та популярність факторингу серед бізнесу та банківських установ в Україні, що стимулює його подальший розвиток [64].

Щодо інших банків, вони також активно залучаються до факторингового фінансування. Згідно з даними Міжнародної організації з факторингу, лише у 2020 році структура факторингового фінансування включала значну кількість українських банків. Це свідчить про поширення цього фінансового інструменту серед банківських установ країни та підтверджує їхню зацікавленість у цьому виді фінансування. Зазначено, що значна частина факторингових операцій припадає на банки ПУМБ та ОТП Банк, які здійснюють відповідно 50% і 10% операцій. Інші банки у цій сфері мають менші частки, які не перевищують 10%.

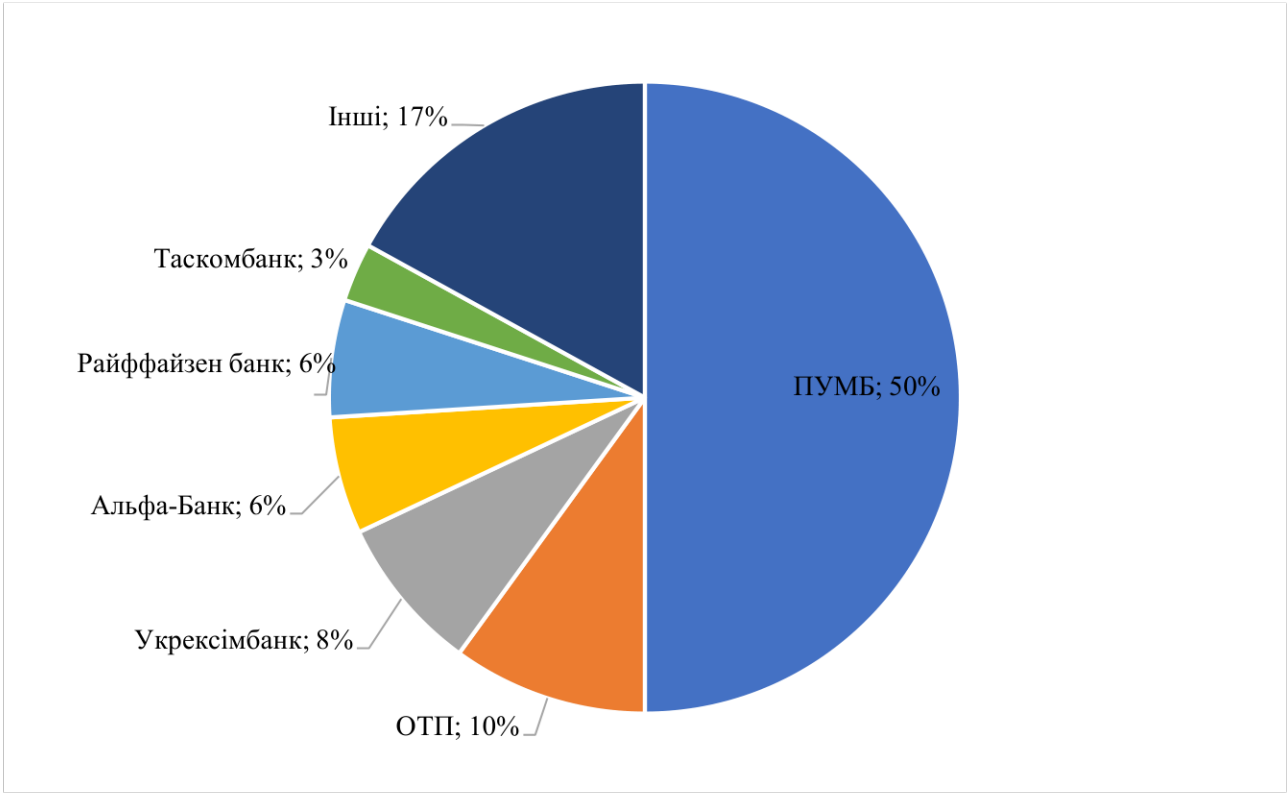



*Рис. 1.1. Структура факторингового фінансування банками України у 2020 році [64]*

Проте незважаючи на динаміку позитивного характеру розвитку українського ринку в цій галузі, та всеодно він є малим. Бо за звітом FCI обсяг у 2021 був лише 0,18 відсотків ВВП, малозначність таких показників різко стає зрозумілою, якщо порівнювати з показником Польщі — 11 % [65].

Це показує істотні проблеми цієї галузі, які були присутні ще до 2022 року і дійсно уповільнюють обробку операцій комерційного типу між компаніями. Ключовими є: наявність необхідності у створенні, удосконаленні системи, яка буде управляти інвойсами, та реєстрі факторингові угод. Це загалом створить можливість зменшити ризик паралельного фінансування, коли продавцем було надано один й той же інвойс для фінансування 2 чи більше аспектам, які навіть можуть бути не пов’язані один з одним. Наступною є те, що багато представників малого/середнього бізнесу ніколи не користувалися послугами факторингу та не намагаються.

Важливим також є нормативна підтримка у розмежуванні торгового факторингу від придбання кредитів проблемного типу. І останньою істотною проблемою є зменшення швидкості розвитку ринку факторингу через початок повномасштабного вторгнення, коли банки не бажають брати субсидіарні зобов’язання через постійні ризики. Вирішення вищенаведених проблем випливає з реформування нормативної бази та розвиток відповідної IT-інфраструктури.

Зрозуміло, що банки забезпечують значну частку ринку факторингових послуг, оскільки вони виступають не лише як постачальники цих послуг та джерела фінансування для інших учасників факторингового ринку, а й ініціатори створення дочірніх факторингових компаній. Однак, незважаючи на значний обсяг та активний розвиток факторингу, в Україні виникає ряд проблем, які стримують його повноцінний розвиток.




*Рис. 1.2. Проблеми розвитку факторингу*

Дані, представлені на рисунку, вказують на чотири основні проблеми розвитку факторингу в Україні. По-перше, це недостатня обізнаність економічних агентів щодо факторингових послуг та їх переваг. Відсутність інформації може стримувати попит на ці послуги та обмежувати розвиток ринку. По-друге, існує недолік в чинному законодавстві, яке регулює здійснення факторингових операцій, що може створювати правові неоднозначності та перешкоджати розвитку цього сектору. По-третє, проблемою є організаційний механізм підготовки фахівців з факторингу, оскільки відповідна кваліфікація та експертні знання є ключовими для успішного функціонування цієї сфери. Нарешті, надмірний рівень ризиків у факторингу викликає певні обмеження щодо його широкого застосування та розвитку [29].

Тому, зважаючи на окреслені тенденції щодо дослідження стану розвитку факторингу в Україні, необхідно окреслити основні стратегічні орієнтири його розвитку із урахуванням факторів нестабільності та невизначеності. На рис. 1.3 пропонуємо здійснити узагальнення пріоритетних напрямів розвитку факторингу в Україні.

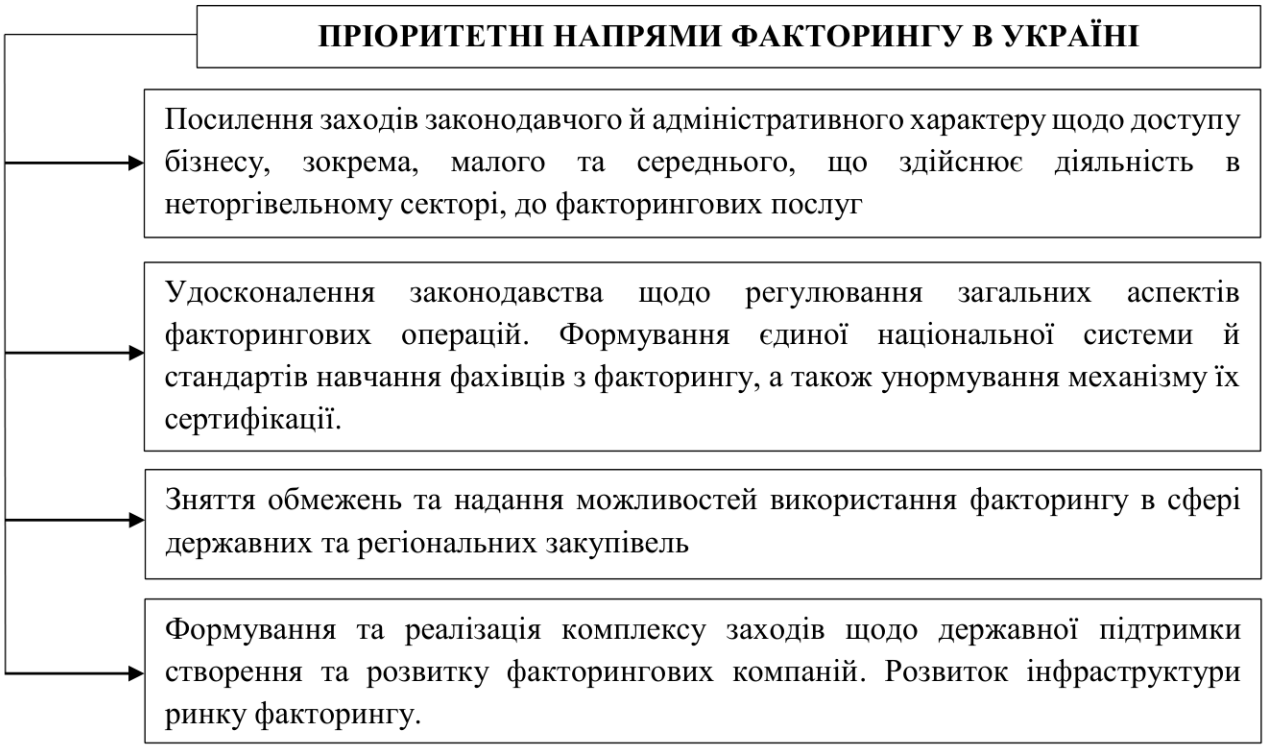



*Рис. 1.3. Пріоритетні напрями та перспективи розвитку факторингу*

У 2023 році НБУ було запропоновано концепцію розвитку факторингу, яка стала підґрунтям у прийнятті ЗУ «Про фінансові послуги та фінансові компанії», який значно розширює можливості, що належать факторингові компаніям, відносно залучення спонсорування, поліпшення в сфері регулювання факторингу.

Водночас зазначимо, що значна увага проблемам та перспективам розвитку факторингу надається в Україні не лише в контексті реалізації завдань наукових досліджень, а й активні дискусії ведуться в практичних колах. Зокрема Національним Банком України розроблено проєкт розвитку ринку торгового факторингу в Україні, який внесено до Стратегії розвитку фінансового сектору України на період до 2025 року, де визначено особливості здійснення регуляторної діяльності щодо факторингових операцій. Запропоновані НБУ положення мать на меті сприяти розвитку факторингу у довгостроковій перспективі як інструмента швидкого фінансування та управління дебіторською заборгованістю, а також формування комплексу заходів забезпечення прозорості на ринку факторингових послуг [44].

Отже, враховуючи вищевикладене, можна зробити висновок, що факторинг є значущим інструментом на фінансовому ринку, а використання інноваційних фінансових технологій дозволяє ефективно керувати дебіторською заборгованістю економічних суб'єктів.

Результати аналізу особливостей та проблем розвитку факторингу в контексті модернізації фінансових технологій вказують на тісну взаємодію між фінансовими технологіями та факторингом, що активно використовується в банківській системі України. В результаті досліджень виявлено, що факторинг є особливим видом фінансової діяльності, який передбачає виконання посередницької ролі та надання послуг з переходом права власності на дебіторську заборгованість.

Однак, в контексті економічної нестабільності України виявлено значні проблеми в розвитку факторингу, які пов'язані з недоліками в організаційно-правовому та нормативно-законодавчому механізмах його регулювання. Ці проблеми потребують уважного аналізу та подальшого дослідження для вирішення. Враховуючи вказані тенденції, запропоновано пріоритетні напрями та перспективи розвитку факторингу в Україні. Успішна реалізація цих напрямів дозволить досягти стійкого розвитку факторингового ринку в країні.

### 1.3. Нормативно-правове регулювання факторингу

Сучасний економічний криза наростає, обмежуючи доступ до фінансових ресурсів та утруднюючи надання якісних фінансових послуг. Це стимулює пошук та впровадження новаторських фінансових рішень і вимагає вдосконалення механізмів трансмісії грошово-кредитної політики. Також відзначається потреба в розвитку кредитних операцій банків і фінансових установ, адаптації їх діяльності до стандартів Європейського Союзу та поліпшення умов для торгівлі в Україні.

У останні роки спостерігається тенденція до зростання кількості укладених договорів факторингу. Наприклад, станом на 31 грудня 2019 року

ліцензії на надання факторингових послуг мали 641 компанія. Багато з них поєднують факторингову діяльність із наданням інших фінансових послуг, таких як лізинг, кредитування, надання гарантій тощо. Протягом 2019 року цими компаніями було укладено понад 31 тисячу договорів факторингу на загальну суму 56,5 млрд. грн, що на 8,1% більше порівняно з кількістю договорів, укладених за аналогічний період у 2018 році. Вартість укладених договорів факторингу збільшилася на 17,4% порівняно з аналогічним періодом 2018 року.

Тому питання законодавчого регулювання факторингових відносин є надзвичайно актуальним. Ця потреба у вдосконаленні законодавства відображена у Стратегії розвитку фінансового сектору України до 2025 року. Зазначена Стратегія спрямована на прискорення розвитку ринку факторингу в Україні за допомогою використання різноманітних ефективних моделей.

З 1 липня 2020 року Національний банк України відповідає за державне регулювання та нагляд за діяльністю, у тому числі з надання небанківськими фінансовими установами послуг факторингу. З метою забезпечення ефективного функціонування ринку факторингу та торговельного фінансування в Україні є потреба у його реформуванні та вдосконаленні, зокрема через оновлене регулювання, що можливо на підставі оновленого законодавства. Ринок факторингу є одним із найбільших небанківських фінансових ринків за обсягом наданих послуг і він найактивніше використовується фінансовими установами, які користуються послугами факторингових компаній для відступлення проблемної заборгованості за кредитами [58].

Господарський кодекс України визначає, що «придбання банком права вимоги у грошовій формі на поставку товарів або надання послуг з прийняттям ризику виконання такої вимоги та прийом платежів (факторинг) є банківською операцією, що здійснюється на комісійних засадах на договірній основі».

Крім того, норма статті 47 Закону України «Про банки і банківську діяльність» закріплює, що факторинг – це кредитна операція.

Цивільний кодекс України не містить поняття факторингу, проте в ст. 1077 ЦКУ дано поняття договору факторингу: «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, а клієнт відступає або зобов'язується відступити факторові своє право грошової вимоги до третьої особи (боржника)».

Згідно законодавства, операцію можна вважати факторинговою, якщо присутні мінімум дві з чотирьох ознак. Серед цих ознак можна відзначити:

а) наявність кредитування у формі попередньої оплати боргових вимог;

б) ведення бухгалтерського обліку постачальника;

в) інкасація його заборгованості;

г) страхування постачальника від кредитного ризику.

Таким чином, фінансові послуги також реалізуються через категорії «дії» або «діяльність», і така діяльність є оплатною. Однак, кваліфікуючими ознаками фінансових послуг, які відрізняють їх від інших послуг, є такі складові:

1) предметом такої діяльності є фінансові активи;

2) метою такої діяльності є отримання прибутку або збереження реальної вартості фінансових активів.

Відповідно до прийнятого 14 грудня 2021 року Закону України «Про фінансові послуги та фінансові компанії» передбачено суттєві зміни у законодавстві, що регулює ринки фінансових послуг. Попереднє законодавство, прийняте ще у 2001 році, вже не відповідало сучасним реаліям і потребам, тому було вирішено замінити його новим Законом.

Однією з ключових змін є встановлення вимог до мінімального розміру статутного капіталу фінансових компаній та ломбардів в залежності від наданих послуг. Наприклад, для ломбардів, які планують надавати лише фінансову послугу з надання коштів та банківських металів у кредит, встановлено вимогу мінімального статутного капіталу у розмірі 1 млн гривень. Однак, якщо ломбард буде надавати будь-які інші послуги з переліку, визначеного законом, то вимога зростає до 5 млн гривень. Щодо фінансових компаній, вимоги до мінімального розміру статутного капіталу становлять від 3 до 10 млн гривень, залежно від обсягу та характеру наданих послуг [40].

Згідно з прийнятим Законом, державне регулювання фінансових та супровідних їм послуг здійснюватиметься Національним банком України або Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку, відповідно до розподілу повноважень, передбаченого Законом. Національний банк України матиме змогу регулювати наступні сфери:

- страхування;
- надання коштів та банківських металів у кредит;
- залучення коштів та банківських металів, що підлягають поверненню;
- фінансовий лізинг;
- факторинг;
- надання гарантій;
- торгівля валютними цінностями;
- фінансові платіжні послуги.

Національний банк України ініціює обговорення Концепції реформування регулювання факторингу, щоб вдосконалити нормативно-правове середовище цієї сфери фінансових послуг. Основна мета цієї ініціативи полягає в поліпшенні умов для функціонування факторингового ринку та забезпеченні його стабільного розвитку. Концепція включає в себе широкий спектр питань, таких як удосконалення правового регулювання факторингу, встановлення чітких правил участі суб'єктів ринку, визначення механізмів контролю та нагляду за діяльністю факторингових компаній, а також розробку заходів щодо стимулювання інновацій та підтримки розвитку факторингових послуг відповідно до міжнародних стандартів. Проект Концепції відкритий для обговорення з зацікавленими сторонами та враховує різноманітні погляди та рекомендації у процесі його формування.

Регулятор інформує, що зміни, передбачені концепцією, матимуть такі основні напрями:

- відокремлення на законодавчому рівні торгового факторингу від діяльності з відступлення права вимоги за фінансовою заборгованістю. Водночас діяльність компаній, які здійснюватимуть операції з відступлення права вимоги

за договорами про споживчий кредит, здійснюватиметься в межах ліцензії на кредитування і буде несумісною з наданням послуг торгового факторингу;

- ліцензії небанківських фінустанов на факторинг переоформлюватимуть на ліцензії на діяльність фінансової компанії, у межах якої здійснюватимуть авторизацію на надання фінансової послуги з факторингу. Компанії зможуть продовжувати свою звичну діяльність відповідно до вимог Національного банку. Якщо небанківська фінустанова планує надання послуг торгового факторингу, вона може зберегти ліцензію, але буде зобов'язана привести свою діяльність у відповідність до нових вимог для факторингових компаній;
- факторингові компанії зможуть поєднувати надання послуг факторингу з наданням низки інших послуг як фінансових (фінансовий лізинг, надання гарантій та коштів у кредит, крім надання відповідних послуг споживачам), так і нефінансових (ведення обліку дебіторської заборгованості, супроводження роботи з дебіторами, пред'явлення до сплати грошових вимог). Це дасть змогу компаніям надавати своїм клієнтам ширший перелік послуг, не втрачаючи в їх якості;
- факторинг в Україні буде прозорим і відповідатиме кращим європейським стандартам. Зокрема, передбачається запровадити реєстрацію відступлень права вимоги за договорами в публічному реєстрі. Це, з-поміж іншого, дасть змогу знизити ризик шахрайства під час здійснення факторингової діяльності та наблизить український факторинг до кращих міжнародних практик.

Фінансування торговельної діяльності дає широкі можливості для розвитку малого і середнього бізнесу, зазначили в Нацбанку. Новий закон України «Про фінансові послуги та фінансові компанії» розширить можливості факторингових компаній щодо залучення фінансування, а також дасть змогу поліпшити регулювання факторингу, зокрема на небанківському ринку [39].

Отже, загалом, базові принципи щодо регулювання ринку фінансових послуг представлені в Законі України «Про фінансові послуги та діяльність з надання фінансових послуг». Даний закон розкриває також загальні засади державного регулювання та нагляд за діяльністю з надання фінансових та

супровідних послуг. Однак, окремі питання залишаються відкритими і потребують подальшого доопрацювання.

Іноді факторинг намагаються порівнювати із кредитом, хоча факторинг і банківський кредит мають різну природу й спрямовані на задоволення різних потреб постачальників.

*Таблиця 1.2.* **Відмінність факторингу від кредиту**

| *Кредит* | *Факторинг* |
|---|---|
| Кредит повертається Банку позичальником | Факторингове фінансування погашається з грошей, виплачуваних дебіторами клієнта |
| Кредит видається на фіксований термін | Факторингове фінансування виплачується на термін фактичного відстрочення платежу |
| Кредит виплачується в обумовлений кредитним договором день | Факторингове фінансування виплачується в день поставки товару |
| Кредит, як правило, видається під заставу | Для факторингового фінансування ніякого забезпечення не вимагається |
| Кредит видається на наперед обумовлену суму | Розмір фактичного фінансування не обмежений і може безмежно збільшуватися у міру зростання об'єму продажів клієнта |
| Кредит погашається в наперед обумовлений день | Факторингове фінансування погашається в день фактичної оплати дебітором поставленого товару |
| Для отримання кредиту необхідно оформляти величезну кількість документів | Факторингове фінансування виплачується автоматично при наданні накладної і рахунку-фактури |
| Погашення кредиту не гарантує отримання нового | Факторингове фінансування продовжується безстроково |
| При кредитуванні крім переліку грошей Банк не надає позичальнику ніяких послуг | Факторингове фінансування супроводжується комплексом факторингових послуг |

На основі порівняльного аналізу, представленого в таблиці 1.2, можна зробити висновок, що факторинг має суттєві відмінності від традиційного банківського кредитування, що надає йому певні переваги. Основні відмінності полягають у механізмах погашення, строках фінансування, вимогах до забезпечення, обсягах фінансування, документаційному оформленні та додаткових послугах, а саме [70]:

1. Механізми погашення: кредит повертається банку позичальником, тоді як факторингове фінансування погашається з грошей, виплачених дебіторами

клієнта. Це зменшує ризик для клієнта, адже відповідальність за погашення лежить на дебіторах.

2. Строки фінансування: кредит видається на фіксований термін, в той час як факторингове фінансування виплачується на термін фактичного відстрочення платежу. Це забезпечує більш гнучке управління фінансовими потоками.

3. Вимоги до забезпечення: кредит, як правило, вимагає застави, тоді як факторингове фінансування не потребує забезпечення. Це робить факторинг доступнішим для малих та середніх підприємств, які можуть не мати достатньо активів для застави.

4. Обсяги фінансування: розмір кредиту зазвичай обмежений і фіксований, тоді як обсяги факторингового фінансування можуть безмежно збільшуватися відповідно до зростання об'єму продажів клієнта. Це сприяє розвитку бізнесу і підтримці його оборотних коштів.

5. Документаційне оформлення: для отримання кредиту потрібно оформляти значну кількість документів, тоді як факторингове фінансування виплачується автоматично при наданні накладної і рахунку-фактури, що значно спрощує процес.

6. Безперервність фінансування: погашення кредиту не гарантує отримання нового кредиту, тоді як факторингове фінансування продовжується безстроково, забезпечуючи постійну підтримку оборотного капіталу клієнта.

7. Додаткові послуги: кредитування зазвичай не супроводжується додатковими послугами, тоді як факторинг включає комплекс послуг, що полегшують управління дебіторською заборгованістю.

Таким чином, факторинг представляє собою ефективний інструмент фінансування для підприємств, який не тільки забезпечує доступ до необхідних коштів, але й спрощує управління дебіторською заборгованістю та знижує фінансові ризики. Це робить його привабливим варіантом фінансування в умовах сучасної економічної нестабільності та необхідності оперативного управління фінансовими ресурсами.

**Висновки до розділу 1.**

Зростаюча популярність факторингу у світі зумовлена його здатністю забезпечувати швидкий доступ до оборотного капіталу, мінімізуючи фінансові ризики для компаній. Цей інструмент дозволяє підприємствам отримувати кошти від факторингової компанії під заставу своїх дебіторських заборгованостей, що прискорює обіг коштів і покращує фінансову стійкість. На українському ринку, де неплатежі та затримки платежів є суттєвою проблемою, факторинг може стабілізувати фінансові потоки і забезпечити безперебійну діяльність підприємств. Факторинг, універсальний інструмент фінансування, застосовується в різних секторах економіки і сприяє покращенню кредитоспроможності підприємств через підвищення ліквідності та зменшення залежності від традиційних кредитів. Різні визначення факторингу підтверджують його ефективність у покращенні ліквідності та управлінні дебіторською заборгованістю.

Розкриття особливостей реалізації факторингового механізму дозволяє визначити його основні елементи: суб'єкти факторингу, об'єкт факторингу та винагороду за послуги факторингу. Суб'єктами факторингу є факторант (постачальник продукції, товарів або послуг), фактор (фінансова установа, яка придбаває дебіторську заборгованість і перераховує обумовлену суму факторанту) та боржник (покупець продукції, товарів або послуг). Об'єктом факторингу є право грошової вимоги, тобто дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи та послуги.

В Україні значна увага приділяється розвитку факторингу, зокрема, Національний Банк України розробив проєкт розвитку ринку торгового факторингу, включений до Стратегії розвитку фінансового сектору України на період до 2025 року. Цей проєкт передбачає сприяння розвитку факторингу як інструмента швидкого фінансування та управління дебіторською заборгованістю, а також формування комплексу заходів для забезпечення прозорості на ринку факторингових послуг.

# РОЗДІЛ 2
# ОБЛІКОВО-МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОПЕРАЦІЙ З ФАКТОРИНГУ

## 2.1. Класифікація та основні функції факторингу

Факторинг є однією з найбільш динамічних послуг на ринку фінансових послуг, що задовольняє потреби юридичних осіб у додаткових фінансових ресурсах. Ця послуга має довгу історію розвитку, що підтверджує її значущість та ефективність у фінансовій діяльності підприємств. Як і інші фінансові послуги, факторинг тісно пов'язаний з економічними тенденціями країни. У країнах з швидко зростаючим фінансовим ринком факторинг відіграє значну роль у розвитку економіки. В Україні ж він перебуває на початкових етапах розвитку, що свідчить про великий потенціал для його активізації та необхідність нових досліджень у цій сфері.

На сучасному фінансовому ринку існує багато форм факторингу, які відрізняються переважно розподілом ступеня ризику між кредитором та фактором. Відповідно до конкретних умов та потреб, компанії можуть вибирати найбільш підходящі види факторингу. Види факторингу представлені в таблиці 2.1.

*Таблиця 2.1.* **Види факторингу**

| *Вид факторингу* | *Короткий опис* |
|---|---|
| Факторинг без регресу | Фактор бере на себе повну відповідальність за неплатежі з боку клієнта. |
| Факторинг із регресом | Фактор має право вимагати від продавця повернення коштів у разі неплатежів з боку дебітора. |
| Відкритий факторинг | Дебітору повідомляють про те, що його борг продано фактору. |
| Закритий факторинг | Дебітор не отримує повідомлення про переуступку боргу. |
| Внутрішній факторинг | Клієнт і продавець ведуть бізнес-діяльність у межах однієї країни. |
| Міжнародний факторинг | Клієнт і продавець зареєстровані в різних країнах. |
| Електронний факторинг | Використовується система електронного документообігу (СЕД). |

Отже, факторинг без регресу є формою факторингу, в якій факторингова компанія бере на себе повну відповідальність за неплатежі з боку клієнта і не має права звертатися до продавця для відшкодування збитків. Це означає, що якщо покупець товару чи послуги не оплатив рахунки-фактури, втрати несе факторингова компанія, а не продавець.

Зазвичай факторингові компанії проводять ретельну оцінку кредитного ризику покупців і встановлюють ліміти фінансування для кожного з них, щоб знизити ризик неплатежів. Однак банки, які надають факторинг без регресу, зазвичай встановлюють вищі комісії порівняно з факторингом із регресом, оскільки вони беруть на себе додаткові ризики [62].

Попри це, факторинг без регресу може бути привабливим варіантом для продавців, які прагнуть зменшити ризик неплатежів і отримати гарантований потік коштів. Ця форма факторингу надає продавцям фінансову стабільність і знижує їхні ризики, що є важливим аспектом у сучасному бізнес-середовищі.

Факторинг із регресом є видом факторингу, в якому факторингова компанія має право вимагати від продавця повернення коштів у разі, якщо клієнт (дебітор) не виконав свої зобов’язання щодо оплати товару чи послуги. Це означає, що всі ризики, пов’язані з низькою платоспроможністю боржника, покладаються на продавця.

Цей вид факторингу допомагає зменшити ризик для фактора і часто використовується в ситуаціях, коли боржники мають високий ризик неплатоспроможності або коли продавець не має достатньої кредитної історії чи фінансової стабільності, щоб отримати факторинг без регресу.

Факторинг із регресом є популярним через нижчі комісії порівняно з факторингом без регресу, оскільки факторингова компанія знімає з себе значну частину ризиків. Це вигідний варіант для продавців, які можуть взяти на себе ризик неплатежів, але все одно бажають отримати доступ до оперативного фінансування [58].

Відкритий факторинг передбачає повідомлення дебітора про те, що його борг було продано іншій організації, тобто факторинговій компанії. Це означає,

що дебітор знає про переуступку боргу і сплачує його безпосередньо фактору. Відкритий факторинг надає прозорість у відносинах між всіма учасниками угоди, що може сприяти кращому управлінню платіжною дисципліною.

Внутрішній факторинг є видом факторингу, коли клієнт і продавець здійснюють свою бізнес-діяльність у межах однієї країни. Це спрощує правове регулювання та знижує ризики, пов'язані з валютними коливаннями і міжнародними комерційними правилами, забезпечуючи більш прямий і ефективний процес фінансування.

Міжнародний факторинг передбачає, що підприємства дебітора і кредитора зареєстровані в різних країнах. Це дозволяє компаніям здійснювати бізнес-операції з іноземними партнерами, знижуючи ризики, пов'язані з міжнародною торгівлею, і покращуючи фінансові потоки. Також він допомагає в управлінні ризиками, пов'язаними з валютними коливаннями та різницею в правових системах.

Електронний факторинг використовує систему електронного документообігу (СЕД). Договір про переуступку боргу підтверджується автоматично після отримання електронних документів щодо угоди між продавцем і покупцем. Це спрощує та прискорює процес факторингу, знижуючи витрати та покращуючи ефективність [36].

Розмаїття видів факторингу дозволяє підприємствам вибирати найбільш підходящі фінансові рішення залежно від їх потреб і ризиків. Основні види факторингу включають факторинг без регресу, факторинг із регресом, відкритий та закритий факторинг, внутрішній і міжнародний факторинг, а також електронний факторинг. Кожен з цих видів має свої специфічні особливості та переваги, які допомагають покращити управління дебіторською заборгованістю, знизити фінансові ризики і забезпечити стабільний грошовий потік для бізнесу.

Не менше важливо розглянути функції факторингу. Основні функції факторингу включають в себе полегшення потоку готівки, зменшення ризику неплатежів, підвищення ліквідності та покращення умов фінансування.

Цей інструмент фінансування може бути використаний для різноманітних цілей, від забезпечення оборотних коштів до управління ризиками заборгованості. Далі ми розглянемо детальніше кожну з цих функцій та їх вплив на діяльність підприємства, що наведено в таблиці 2.2.

*Таблиця 2.2.* **Функції факторингу**

| *Функція* | *Сутність* |
|---|---|
| Мінімізація ризику | Зменшення кредитного ризику шляхом передачі дебіторської заборгованості на факторингову компанію, що гарантує отримання платежів у встановлений термін. |
| Зростання платіжної дисципліни | Підвищення відповідальності клієнтів за вчасну сплату боргів через моніторинг їх кредитоспроможності та досвід факторингової компанії. |
| Підвищення фінансової стійкості підприємства | Забезпечення вчасного надходження коштів, що дозволяє зменшити борги та підвищити фінансову стабільність. |
| Диверсифікація активів | Можливість фінансових установ розширити свій портфель активів через надання факторингових послуг. |
| Формування альтернативних джерел доходів | Створення нових джерел доходів для фінансових установ за рахунок надання факторингових послуг. |
| Підвищення конкурентоспроможності | Покращення фінансової стабільності підприємств та фінансових установ, що сприяє їхній конкурентоспроможності. |
| Розбудова ринку фінансових послуг | Створення нових сегментів ринку та залучення нових клієнтів за рахунок розвитку факторингових послуг. |
| Економічний розвиток | Позитивний вплив на розвиток економіки через зростання фінансової стабільності та платіжної дисципліни. |

Отже, функція мінімізації ризику у факторингу полягає в зменшенні кредитного ризику для підприємств шляхом передачі їх дебіторської заборгованості на факторингову компанію. Коли підприємство переходить свої невиплачені рахунки або векселі до факторингової компанії, воно отримує негайну фінансову вигоду, а відповідальність за стягнення боргу переходить на факторингову компанію. Це надає виробникам товарів гарантії отримання платежів за їхню продукцію, незалежно від того, чи здатні їхні клієнти вчасно розрахуватися. Для підприємств, які можуть зазнати фінансових труднощів, факторинг стає ефективним інструментом для забезпечення впевненості вчасного надходження коштів на їхні рахунки, що допомагає підтримувати їх фінансову стійкість [9].

Функція зростання платіжної дисципліни у факторингу полягає у забезпеченні більш відповідального та своєчасного виконання платежів. Факторингова компанія, яка спеціалізується на управлінні дебіторською заборгованістю, активно використовує свій досвід та ресурси для перевірки кредитоспроможності клієнтів і чітко фіксує умови повернення коштів. Це сприяє підвищенню рівня відповідальності щодо вчасної сплати боргів не лише на рівні окремого підприємства, але й у межах економіки країни в цілому. Такий підхід сприяє формуванню позитивної платіжної культури та сприяє збільшенню ефективності фінансових операцій на ринку.

Функція підвищення фінансової стійкості підприємства у факторингу полягає у створенні умов для ефективного управління грошовими потоками та забезпечення сталої фінансової бази. Шляхом налагодження процесу вчасного повернення коштів за поставлену продукцію факторинг дозволяє власникам підприємства планувати свою діяльність, прогнозувати фінансові ризики та приймати вчасні заходи для їх уникнення. Вчасне надходження оплати дозволяє підприємствам розраховуватися за власними зобов'язаннями в обумовлений термін, запобігаючи нарощенню боргів та зниженню рівня фінансової стійкості. Такий підхід допомагає підтримувати стабільність та надійність фінансового положення підприємства в умовах ринкових коливань та економічних труднощів.

Функція диверсифікації активів у факторингу стосується фінансових установ, які надають факторингові послуги. Ця функція дозволяє таким компаніям розширити свій портфель активів шляхом залучення різноманітних клієнтів і розширення переліку наданих послуг. Шляхом надання факторингових послуг фінансові установи можуть мінімізувати залежність від конкретного ринку, деяким чином зменшуючи ризики, пов'язані з його розвитком. При цьому факторинг стає ефективним інструментом для залучення нових клієнтів і розширення спектру наданих послуг, що сприяє підвищенню ролі фінансових установ в цілому на ринку фінансових послуг.

Функція формування альтернативних джерел отримання доходів у факторингу полягає в розширенні можливостей фінансових установ для залучення нових джерел прибутку. Факторинг дозволяє фінансовим установам не лише залучати нових клієнтів, а й створювати новий канал отримання доходу, надаючи факторингові послуги клієнтам, які вже скористалися іншими продуктами банку. Такий підхід сприяє збільшенню обсягів доходу фінансової установи, підвищенню її конкурентоспроможності та мінімізації втрат від недоотримання коштів за іншими напрямками діяльності. Це сприяє розвитку фінансових установ та розширенню їх функцій на ринку фінансових послуг.

Функція підвищення конкурентоспроможності підприємств у факторингу полягає в тому, що вона сприяє зростанню ефективності та стабільності виробників продукції. Підприємства-виробники отримують можливість передати управління дебіторською заборгованістю іншій організації за певну плату, що сприяє підвищенню рівня їх фінансової стабільності. Крім того, факторингова компанія може допомогти з розчищенням балансу від вже наявних боргів, сприяючи подальшому функціонуванню підприємства.

Також, ця функція підвищує конкурентоспроможність фінансових установ. Вони диверсифікують свою діяльність, формують нові інструменти нарощення доходів та впроваджують механізми надання нових послуг. Це сприяє їхньому розвитку, виходу на нові ринки та зростанню рівня капіталізації. Такий підхід дозволяє фінансовим установам зміцнити свою позицію на ринку та забезпечити стійке функціонування в умовах змінних економічних умов.

Функція розбудови ринку фінансових послуг у контексті факторингу відіграє важливу роль у стимулюванні розвитку цього сектора економіки. Факторинг сприяє не лише поліпшенню діяльності окремих суб'єктів господарювання, але й створює передумови для активізації ринку фінансових послуг в цілому [45].

По-перше, зростання обсягів факторингових послуг сприяє розвитку цього сегмента ринку. Це створює попит на спеціалізовані фінансові установи, які спеціалізуються на наданні факторингових послуг, та сприяє розширенню

їхнього присутності на ринку. По-друге, факторинг привертає нових клієнтів, що збільшує конкуренцію між різними факторинговими компаніями. Це стимулює їхній розвиток та інновації, оскільки вони змушені конкурувати за клієнтів, пропонуючи кращі умови та послуги.

В кінцевому підсумку, такий процес призводить до створення нового сегмента ринку фінансових послуг, що сприяє розширенню фінансової інфраструктури та забезпечує більше можливостей для підприємств отримувати фінансову підтримку та зростати.

Функція економічного розвитку факторингу діє як стимул для економічного зростання, оскільки він сприяє ефективному використанню ресурсів підприємств. Шляхом оптимізації дебіторської заборгованості він допомагає підприємствам підвищити ліквідність і звільнити ресурси для розвитку інших аспектів бізнесу, таких як виробництво і нові інвестиційні проекти. Факторинг сприяє підвищенню платіжної дисципліни, що є ключовим елементом стабільності бізнес-середовища. Крім того, він стимулює розвиток конкурентоспроможності підприємств, надаючи їм доступ до фінансових ресурсів і послуг, необхідних для збільшення ефективності [36].

Ці процеси, поєднані, сприяють загальному покращенню економічного середовища країни. Шляхом забезпечення стабільності платіжних потоків і зменшення фінансових ризиків, факторинг стимулює розвиток підприємництва та залучення інвестицій, що відображається на загальному економічному прогресі.

Позитивний вплив факторингу на розвиток підприємств-клієнтів і виробників можливий лише за умови дотримання правил надання фінансових послуг та наявності взаємної поваги та довіри між учасниками. Окрім того, ця послуга відома своїм спектром різних ризиків, які вимагають уважного управління з боку всіх сторін, що залучені до неї.

## 2.2. Облік і оподаткування факторингових операцій

Факторинг у кризовій економіці може стати альтернативою банківському кредиту. Ця операція дозволяє підприємствам, що стикаються з проблемами, пов’язаними з нестачею грошових коштів через несвоєчасне надходження платежів від дебіторів, карантинні обмеження або наявність надлишкових запасів, ефективно здійснювати свою господарську діяльність. Основою факторингу є договір, за яким, згідно з Цивільним кодексом України, фактор (зазвичай банк) передає грошові кошти у розпорядження іншої сторони (підприємства-клієнта) за плату. Водночас підприємство-клієнт передає факторові своє право грошової вимоги до третьої сторони (дебітора). Це дозволяє підприємствам забезпечити безперебійний обіг коштів та підтримати свою фінансову стабільність навіть у складних економічних умовах.

Відповідно до ст. 1079 ЦКУ, сторонами у договорі факторингу є фактор та клієнт. Суб'єктами факторингових операцій є фактори (банки, факторингові компанії та спеціалізовані установи, які займаються скупкою рахунків-фактур у своїх клієнтів) та клієнти (кредитори, постачальники товарів, виконавці робіт, промислові та торгові фірми, що уклали угоди з банком чи факторинговою компанією). Об'єктами факторингових операцій є позичальники – покупці товарів і послуг [68].

ПКУ не містить визначення терміну «факторинг» або «факторингова операція». Натомість у ПКУ (пп. 14.1.255) наведено суть поняття «відступлення права вимоги»: це операція з переуступки кредитором прав вимоги боргу третьої особи новому кредитору з попередньою або наступною компенсацією вартості такого боргу кредитору або без такої компенсації». Отже, хоча цивільне законодавство розмежовує правовий зміст договорів факторингу та відступлення прав вимоги, з метою податкового законодавства для небанківських платників ці операції є тотожними. Саме тому при розгляді податкових наслідків операції факторингу потрібно відштовхуватися від того, що з метою податкового

законодавства факторинг оподатковується як операції з продажу боргових вимог [53].

Відображення факторингових операцій в обліку буде особливим лише у фактора, тоді як для інших суб'єктів ця операція буде відноситися до стандартних розрахункових операцій. Оподаткування факторингових операцій має декілька особливостей. Факторинг з метою оподаткування є різновидом договору про відступлення права вимоги боргу. Такі операції підпадають під об'єкт оподаткування ПДВ у випадку, коли предметом факторингу є активи, відмінні від валютних цінностей або цінних паперів. Якщо клієнт – платник ПДВ продає за гроші боргові вимоги (предметом яких є грошовий борг), укладаючи договір факторингу, то така операція не є об'єктом оподаткування ПДВ.

Отже, до прикладу, згідно з пп. 196.1.5 ПКУ, торгівля за кошти або цінні папери борговими зобов'язаннями не є об'єктом оподаткування ПДВ. Проте, підпадають під об'єкт оподаткування ПДВ факторингові операції, в яких предметом факторингу є активи, відмінні від валютних цінностей або цінних паперів. Отже, якщо клієнт — платник ПДВ продає за гроші боргові вимоги (предметом яких є грошовий борг), укладаючи договір факторингу, то така операція не є об'єктом оподаткування ПДВ [53].

Отже, при оформленні факторингового договору та відступленні права вимоги грошового боргу фактору клієнт не повинен нараховувати податкові зобов'язання з ПДВ. Сума, за яку відступається право вимоги боргу за операцією факторингу за датою першої з подій (отримання коштів від фактора чи передачі боргових зобов'язань фактору за договором), відображається у податковій декларації з ПДВ у рядку 3 і таблиці 1 додатка Д6. Цю операцію треба відобразити і в реєстрі виданих та отриманих ПН відповідно до п. 6 Порядку ведення реєстру виданих та отриманих податкових накладних, але не на підставі ПН (бо така операція — не об'єкт оподаткування ПДВ), а на підставі документа бухгалтерського обліку, тобто з проставленням у графі 4 розділу I реєстру ПН позначення «БО».

Покупець, який придбає товари (роботи, послуги), має право на відображення податкового кредиту за цією операцією за умови використання придбаних товарів (робіт, послуг) в оподатковуваних операціях та в межах господарської діяльності (п. 198.1 — 198.3 ПКУ). Це право виникає з першої події, яка є операцією з фактичного отримання товарів (робіт, послуг). Боржник отримує право на податковий кредит за податковою накладною, виписаною первинним кредитором за першою подією. Оплата вартості раніше отриманих товарів (робіт, послуг) новому кредитору не вплине на податковий облік боржника, оскільки це буде заключна операція. Однак варто зазначити, що боржникові, який виконав зобов'язання з оплати товарів (робіт, послуг) перед новим кредитором, можуть відмовити у праві на бюджетне відшкодування ПДВ. Це пов'язано з тим, що згідно з абз. «а» п. 200.4 ПКУ бюджетному відшкодуванню підлягає частина від'ємного значення ПДВ, яка дорівнює сумі податку, фактично сплаченій отримувачем товарів/послуг у попередніх та звітному податкових періодах постачальникам таких товарів або послуг.

При оподаткуванні податку на прибуток платник податку повинен вести облік фінансових результатів від проведення операцій з продажу (передачі) або придбання права вимоги зобов'язань у грошовій формі: за поставлені товари, виконані роботи чи надані послуги третьої особи; за фінансовими кредитами; за іншими цивільно-правовими договорами. Загалом, оподаткування факторингових операцій є складним та неоднозначним, оскільки податковий кодекс не містить визначення терміну «факторинг» або «факторингова операція» [33].

Ураховуючи зазначене, підприємствам слід уважно підходити до оформлення та обліку факторингових операцій, забезпечуючи відповідність вимогам чинного законодавства, щоб уникнути можливих податкових ризиків і забезпечити ефективне управління фінансовими потоками.

Отже, відступлення права вимоги на грошову заборгованість в рамках факторингових операцій не є об’єктом оподаткування ПДВ. Для цілей визначення об’єкта оподаткування податком на прибуток ПКУ не

передбачає податкових різниць для факторингових операцій. Отже, об’єкт оподаткування податком на прибуток визначатиметься за правилами бухгалтерського обліку, за умови, що підприємством не створювався резерв сумнівних боргів під таку заборгованість.

У випадку, якщо резерв сумнівних боргів було створено, на дату відступлення вимоги такий резерв підлягатиме коригуванню, і в підприємства виникатиме необхідність зменшити фінансовий результат до оподаткування в податковій звітності на суму такого коригування (пп.139.2.2 п.139.2 ст.139 ПКУ).

Для цілей бухгалтерського обліку грошова дебіторська заборгованість є фінансовий активом у розумінні Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 13 «Фінансові інструменти», що затверджене наказом Міністерства фінансів України №559 від 30.11.2001р. (далі – НП(С)БО 13).

Підприємство списує фінансовий актив з балансу, якщо воно втрачає контроль за цим фінансовим активом або його частиною (п.17 НП(С)БО 13).

Фінансовий результат від продажу активу визнається як різниця між виручкою від реалізації фінансового активу та його справедливою вартістю (п.19 НП(С)БО 13).

У зв’язку з відсутністю методичних рекомендацій щодо обліку факторингу, ми вважаємо за доцільне, щоб підприємства включили до свого наказу про облікову політику окремий розділ під назвою «Облік факторингових операцій». У цьому розділі необхідно детально викласти порядок організації бухгалтерського обліку факторингу. Він має включати не лише моменти взяття на облік факторингових операцій, а й кореспонденцію рахунків, яку слід використовувати для обліку таких операцій. Це дозволить забезпечити систематизацію і стандартизацію процесів, пов'язаних із факторингом, а також сприятиме підвищенню прозорості і точності фінансової звітності підприємства.

Взаємовідносини між учасниками факторингу складаються таким чином:

- на договірних умовах відстрочення платежу між постачальником і покупцем, покупцеві відвантажується товар;

- укладається договір між постачальником та фактором про відступлення права грошової вимоги від покупця;

- фактор перераховує постачальнику оплату за боргову вимогу (залежно від умов договору до 80 % вартості поставки товарів);

- покупець (боржник) перераховує вартість поставки товарів фактору.

Залежно від видів факторингового обслуговування та умов договору факторингу взаємовідносини між постачальником, фактором і боржником видозмінюються. На рисунку 2.1. зображено класичну модель взаємовідносин між учасниками факторингу.




*Рис. 2.1. Модель взаємовідносин між учасниками факторингу [10]*

Отже, представлена схема ілюструє процес факторингової операції між постачальником (клієнтом), покупцем (боржником) і фактором. Спочатку постачальник і покупець укладають договір купівлі-продажу з відстрочкою платежу (крок 1), після чого товар передається покупцеві (крок 2). Потім постачальник укладає договір факторингу з фактором (крок 3) і відступає йому право вимоги до покупця (крок 4). Фактор здійснює оплату постачальнику до

80% вартості товару (крок 5). Зрештою, покупець здійснює оплату за товар фактору (крок 6).

Ця схема забезпечує постачальнику швидкий доступ до грошових коштів, знижуючи фінансові ризики, пов'язані з відстрочкою платежу, тоді як фактор отримує можливість заробити на наданні фінансування. Покупець, у свою чергу, виконує свої зобов'язання перед фактором, зберігаючи відносини з постачальником.

Для бухгалтерів особливо важливо правильно відображати факторингові операції в бухгалтерському обліку, особливо коли підприємство активно використовує цей комплекс послуг у своїй господарській діяльності. Враховуючи інтенсивний розвиток факторингових операцій, зростає необхідність у детальному розгляді методики їх бухгалтерського обліку. Це включає визначення джерел та способів відображення операцій у бухгалтерському обліку постачальників, покупців та факторингових компаній.

Правильне відображення факторингових операцій допомагає підприємствам забезпечити прозорість фінансової звітності, уникнути податкових ризиків і покращити управління грошовими потоками. Для постачальника важливо коректно відобразити передачу права вимоги та отримання авансу від фактора, що впливає на його дебіторську заборгованість та грошові кошти. Покупець, у свою чергу, повинен враховувати зобов'язання перед фактором, а не перед початковим постачальником, що змінює структуру його кредиторської заборгованості.

Для послідовної побудови облікового процесу доцільно визначити відносини між постачальником і покупцем у межах договору поставки, а також між фактором і постачальником та фактором і покупцем у межах договору факторингу. При цьому важливо врахувати економічний зміст, відповідну характеристику та відмінні особливості видів факторингу.

Відповідно до договору факторингу, постачальник передає факторинговій компанії права на неоплачені боргові вимоги, що виникають між контрагентами у процесі реалізації товарів і послуг на умовах товарного кредиту.

Факторингова компанія, в свою чергу, надає комплекс послуг, що включає бухгалтерське, інформаційне, збутове, страхове, юридичне та інше обслуговування постачальника.

Облікове відображення операцій факторингу у клієнта, фактора та боржника наведено в таблиці 2.3, 2.4 та 2.5. Схема обліку факторингових операцій може бути реалізована їх учасниками різними способами, оскільки в Плані рахунків бухгалтерського обліку спеціальні рахунки для обліку подібних операцій не передбачені [33].

*Таблиця 2.3.* **Облікове відображення операцій факторингу у клієнта**

| *№* | *Зміст операції* | *Д-т* | *К-т* |
|---|---|---|---|
| | ***Облік у клієнта*** | | |
| 1 | Відображення доходу від реалізації товарів, робіт, послуг покупцю | 36 | 70 |
| 2 | Відображено податкові зобов'язання за ПДВ | 70 | 641 |
| 3 | Відображення доходу від продажу боргових вимог до дебітора фактору | 377 | 733 |
| 4 | Відображено списання балансової вартості проданої дебіторської заборгованості фактора | 952 | 36 |
| 5 | Отримано від фактора частку грошових коштів за реалізоване право грошової вимоги | 311 | 377 |
| 6 | Нарахування комісії за договором факторингу | 952 | 685 |
| 7 | Відображено податковий кредит по ПДВ із розміру комісійної винагороди фактору | 641 | 685 |
| 8 | Оплачено комісійну винагороду фактору за послуги факторингу | 685 | 311 |
| 9 | Перерахування залишку фінансування постачальнику фактором | 311 | 377 |
| 10 | Отримано від фактора повідомлення про непогашення заборгованості боржником, виставлено регрес (дана операція має місце в разі непогашення боржником своїх зобов'язань за факторингу з регресом) | 36 | 377 |
| 11 | Перераховано фактору на правах регресу суму заборгованості | 377 | 311 |

Отже, таблиця 2.3 надає комплексний огляд операцій, що відбуваються під час процесу факторингу для клієнта. Ці операції охоплюють всі аспекти фінансової взаємодії між клієнтом і фактором, включаючи отримання доходу, оплату комісій та відображення податкових зобов'язань. Загальний зміст таблиці демонструє складність та різноманіття операцій факторингової угоди, яка має

значний вплив на фінансову позицію клієнта. Операції включають відображення доходу від реалізації товарів, реєстрацію податкових зобов'язань, продаж боргових вимог, списання балансової вартості, отримання коштів від фактора, нарахування комісій, оплату комісійної винагороди, перерахунок залишку фінансування та регресні операції у разі непогашення заборгованості боржником.

*Таблиця 2.4.* **Облікове відображення операцій факторингу у боржника**

| *№* | *Зміст операції* | *Д-т* | *К-т* |
|---|---|---|---|
| ***Облік у боржника*** | | | |
| 1 | Отримано товари від постачальника | 28 | 63 |
| 2 | Відображено податковий кредит по ПДВ | 641 | 63 |
| 3 | Отримано повідомлення про передачу права вимоги фактору | 63 | 685 |
| 4 | Оплата суми поставки фактору боржником | 685 | 311 |

Таблиця 2.4 представляє процес факторингу з точки зору боржника. Кожна операція у таблиці відображає важливі етапи такого процесу, включаючи отримання товарів від постачальника, відображення податкових кредитів, отримання повідомлень від фактора щодо передачі прав вимоги та оплату суми фактору за поставлені товари.

*Таблиця 2.5.* **Облікове відображення операцій факторингу у боржника**

| *№* | *Зміст операції* | *Д-т* | *К-т* |
|---|---|---|---|
| ***Облік у фактора*** | | | |
| 1 | Відображення передачі клієнтом боргових вимог фактору | 377 | 685 |
| 2 | Перерахування коштів клієнту за договором факторингу до 80 % | 685 | 311 |
| 3 | Нарахування комісії за договором факторингу | 377 | 703 |
| 4 | Нарахування винагороди фактору за надання супутніх послуг згідно з договором факторингу | 377 | 703 |
| 5 | Відображення податкового зобов'язання з ПДВ | 703 | 641 |
| 6 | Отримано кошти від клієнта за надані супутні послуги факторингу | 311 | 377 |
| 7 | Отримано кошти в погашення боргових вимог від боржника | 311 | 377 |
| 8 | Перерахування залишку коштів клієнту за договором факторингу | 685 | 311 |
| 9 | Отримано кошти від клієнта за непогашення боргу боржником (дана операція має місце в разі непогашення боржником своїх зобов'язань за факторингу з регресом) | 311 | 377 |

Таблиця 2.5 відображає операції, що відбуваються з точки зору фактора. Ці операції включають передачу боргових вимог, перерахунок коштів клієнту, нарахування комісій, винагороди за супутні послуги, відображення податкових зобов'язань, отримання коштів від клієнта за послуги та погашення боргу боржника, а також перерахунок залишку коштів клієнту та отримання коштів в разі непогашення боргу боржником.

У бухгалтерському обліку операцій факторингу в постачальника слід відрізняти два типи факторингу: факторинг без регресу та факторинг з регресом, де фактор має право на зворотне викуплення боргу. Фактор здійснює стягнення боргу від боржника, а потім проводить розрахунки з постачальником. Однак іноді боржник не погашає заборгованість через неплатоспроможність або банкрутство. У такому випадку договір факторингу регулює ризик неплатежу: якщо ризик лежить на постачальнику, фактор може використати регресне право, передавши борг постачальнику. Після передачі грошової вимоги фактора, борг списується з балансу постачальника, незалежно від відсотка фінансування. У боржника, отримавши повідомлення про участь в угоді та передачу права вимоги факторинговій компанії, кредиторська заборгованість перед постачальником переноситься на інший рахунок, а рахунок постачальника закривається.

Економічний зміст факторингу полягає в тому, що постачальник отримує можливість швидше отримати грошові кошти, знижуючи ризик неплатежів та покращуючи ліквідність. Факторинг також забезпечує підтримку у вигляді додаткових послуг, що сприяють оптимізації бізнес-процесів постачальника. З іншого боку, фактор бере на себе ризик неплатежу з боку покупця, отримуючи за це комісійну винагороду.

Правильне визначення та документальне оформлення цих відносин дозволяє чітко відобразити всі операції у бухгалтерському обліку, забезпечуючи прозорість та точність фінансової звітності. Визначення кореспонденції рахунків для кожного етапу факторингової операції сприятиме уникненню помилок і забезпечить ефективне управління фінансовими потоками підприємства.

## 2.3. Особливості укладання договору факторингу

Згідно з ч. 1 ст. 1077 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 (будь-яким передбаченим договором способом), а клієнт відступає або зобов'язується відступити факторові своє право грошової вимоги до третьої особи (боржника) [68].

Класичний договір факторингу передбачає, що клієнт отримує гроші від фінансової установи, фактора, у замін на передачу фактору права на грошову вимогу до третьої особи, боржника, за умовами укладеного договору між клієнтом і боржником.

Економічний інтерес клієнта при укладанні договору факторингу, як правило, полягає в одержанні швидких грошових коштів та зменшенні ризику неплатоспроможності боржника, що може бути частковим або повним, а також у зменшенні витрат на управління дебіторською заборгованістю.

З іншого боку, фактор, який фінансує вимогу, одержує винагороду від клієнта за надані послуги. Ця винагорода може бути представлена в різниці між сумою, яку виплачує клієнт за фінансування, і сумою, яку він одержує від боржника. Крім того, ця винагорода може бути окремим платежем, який клієнт здійснює факторові за надані фінансові послуги.

Згідно з Цивільним кодексом України, договори факторингу можна розділити на два види: «класичні (купівельні)» та «забезпечувальні» [68].

Сутність «забезпечувального» факторингу полягає в тому, що відступлення клієнтом права вимоги факторові виступає як засіб забезпечення виконання клієнтом своїх зобов'язань перед фактором, зокрема, щодо повернення фінансування, яке було надано, наприклад, за кредитним договором.

При наданні правової характеристики договору факторингу важливо врахувати, що він може бути реальним або консенсуальним згідно з моменту укладення. Реальний договір вважається укладеним з моменту передачі

фактором грошових коштів у розпорядження клієнта або з моменту відступлення клієнтом факторові права грошової вимоги до третьої особи (боржника). З іншого боку, консенсуальний договір вважається укладеним з моменту досягнення сторонами згоди щодо його умов у належній формі.

Так, договір факторингу зазвичай є двостороннім, що означає, що кожна сторона має як права, так і обов'язки, які взаємно кореспондують один одному. Наприклад, клієнт може мати право на одержання фінансування від фактора, а відповідно до цього зобов'язується передати фактору права на вимогу до боржника. З свого боку, фактор має право на отримання винагороди за надані фінансові послуги, а також обов'язок стежити за станом вимоги та здійснювати відповідні дії щодо її стягнення. Така взаємодія між сторонами забезпечує баланс і взаємовигідність у рамках угоди факторингу.

Договір факторингу може бути одностороннім, особливо у випадках, коли він є реальним. У цьому випадку укладання договору може бути пов'язане або з фактичною передачею фактором грошових коштів клієнту, або з фактичним відступленням клієнтом свого права на грошову вимогу до боржника. Зазвичай такий односторонній характер виникає у випадку реального договору, коли згідно з домовленістю відбувається безпосередній обмін фінансових ресурсів або прав на грошові вимоги.

Щодо оплатності, факторинг завжди є оплатним договором. Фактор надає фінансування клієнту, а відповідно до цього отримує плату за надані послуги. Ця плата, часто відома як винагорода, може бути встановлена в різних форматах, таких як відсоток від суми фінансування або окремий платіж за кожну операцію.

Так, у договорі факторингу сторонами є фактор і клієнт. Фактором може бути лише банк або інша фінансова установа, яка має законне право на проведення факторингових операцій відповідно до законодавства України, згідно з частиною 3 статті 1079 Цивільного кодексу.

Клієнтом у контексті договору факторингу може бути фізична або юридична особа, яка є суб'єктом підприємницької діяльності, згідно з Цивільним кодексом України.

Зазначено, що боржник, тобто особа, право грошової вимоги до якої відступається за договором факторингу, не є стороною договору факторингу. Згідно з положеннями Глави 73 Цивільного кодексу України, боржник може бути будь-яким учасником цивільних правовідносин [68].

Основними складовими договору факторингу є його предмет, строк і ціна.

Предмет договору факторингу обов'язково визначає право на грошову вимогу, яке передається, а також уточнює розмір та умови фінансування, які забезпечує фактор клієнту.

Тривалість договору факторингу встановлюється за узгодженням сторін, враховуючи загальні положення щодо строку виконання обов'язків та тривалості самого договору згідно з відповідними статтями Цивільного кодексу України.

Ціна договору факторингу визначається розміром винагороди, яку фактор отримує за свої послуги для клієнта. Способи встановлення ціни можуть бути різноманітними і варіюються в залежності від умов угоди між сторонами.

Особливості прав та обов'язків клієнта за договором факторингу розкриваються наступним чином:

1. Клієнт має зобов'язання передати факторові реальну грошову вимогу, якщо інше не визначено угодою, згідно з положеннями статей 1081 Цивільного кодексу України.

2. За відсутності інших визначень угоди, клієнт не несе відповідальності перед фактором за невиконання або неналежне виконання боржником грошової вимоги, що передається, згідно з частиною 3 статті 1081 ЦК України.

3. Клієнт зобов'язаний оплатити факторові надані фінансові послуги, включаючи фінансування, як це передбачено угодою.

4. У разі консенсуального договору факторингу клієнт має право звертатися до фактора з вимогою щодо фінансування.

Щодо вимоги, вона вважається дійсною лише за умови, що клієнт має право відступити право на грошову вимогу, і немає законодавчих обмежень на його відступлення. Важливо також, щоб на момент відступлення цієї вимоги

клієнту не були відомі обставини, що дають боржнику право не виконувати цю вимогу.

Щодо особливостей прав та обов'язків фактора, варто зазначити, що договір факторингу може передбачати надання фактором клієнтові додаткових послуг, пов'язаних із грошовою вимогою, право на яку він передає. Це може включати, наприклад, ведення обліку грошових вимог, бухгалтерське обслуговування, або пред'явлення до оплати рахунків за грошовими вимогами.

При укладанні консенсуального договору факторингу виникає право вимагати від клієнта передачі права на грошову вимогу до боржника.

У випадку «купівельного» факторингу фактор отримує права на всі суми, які він одержує від боржника виключно на виконання грошової вимоги. Якщо одержані від боржника суми перевищують суму, сплачену клієнтові, вони все одно належать фактору згідно з чинним законодавством [38].

При цьому, клієнт не несе відповідальності перед фактором у випадку, якщо отримані ним суми менші за суму, яку сплатив фактор клієнтові.

За «забезпечувальним» факторингом фактор має зобов'язання передати клієнтові суму, яка перевищує суму боргу клієнта, якщо це не передбачено іншим чином угодою. Також фактор повинен надати клієнту звіт про цю трансакцію.

У випадку, якщо сума, отримана фактором від боржника за «забезпечувальним» факторингом, виявиться меншою за борг клієнта перед фактором, клієнт зобов'язаний сплатити факторові залишкову суму боргу.

Важливо зауважити, що фактор може передати отримане право грошової вимоги третій особі лише у випадку, якщо це прямо передбачено угодою факторингу.

Згідно з законодавством, обов'язок боржника здійснити платіж факторові виникає тільки після отримання письмового повідомлення про відступлення права грошової вимоги факторові. Це повідомлення має містити інформацію про грошову вимогу, яка підлягає виконанню, а також вказівки на фактора, якому має

бути здійснений платіж. Таке повідомлення може бути надіслане фактором або клієнтом, якщо інше не передбачено угодою факторингу.

Боржник має право вимагати від фактора представлення доказів про те, що передача права грошової вимоги факторові дійсно відбулася в обумовлений строк. У випадку недостатності таких доказів, боржник може здійснити платіж клієнту як первісному кредиторові згідно з Цивільним кодексом України. Виконання боржником своєї фінансової зобов'язаності перед фактором звільняє його від обов'язку перед клієнтом.

Зазначено, що відповідно до Цивільного кодексу України, боржник має право висувати заперечення проти вимог фактора, а також може вимагати повернення грошових коштів, які він вже сплатив згідно з переданим правом вимоги, безпосередньо від клієнта, а в певних випадках – і від фактора. Таке право він має в разі порушення клієнтом своїх зобов'язань за укладеним договором з боржником [39].

Згідно з загальним правилом, якщо боржник вже сплатив грошові кошти за відступлене право вимоги, він має право вимагати повернення цих коштів безпосередньо від клієнта. Боржник може звернутися з такою вимогою до фактора лише у двох випадках, які передбачені статтею 1086 Цивільного кодексу України.

Перший випадок виникає, коли фактор не виконав свого зобов'язання передати клієнтові грошові кошти за відступлення права грошової вимоги, тобто коли не відбулася оплата клієнту.

Другий випадок стосується ситуації, коли фактор сплатив клієнтові грошові кошти, але знаючи про порушення клієнтом своїх зобов'язань перед боржником, пов'язаних з відступленням права грошової вимоги. Це виняток, який базується на недопущенні недобросовісної поведінки фактора щодо фінансування, коли відступлена грошова вимога не відповідає критеріям дійсності.

Підсумовуючи зазначене, варто виокремити деякі особливості щодо права вимоги, що передається за договором факторингу. Передусім, предметом

договору може бути лише право грошової вимоги, виключаючи будь-які інші типи вимог. Згідно з положеннями статті 1078 ЦК України, факторинг допускає відступлення як наявної, так і майбутньої вимоги. Договір залишається чинним незалежно від умов щодо заборони відступлення, встановлених між клієнтом і боржником, хоча випадки, коли законом забороняється відступлення, є недійсними. Проте, у разі обмежень на передачу вимоги у договорі між клієнтом і боржником, клієнт не звільняється від відповідальності перед боржником за порушення такої умови.

Отже, договір факторингу є важливим інструментом фінансового обороту для підприємств, який дозволяє їм отримати швидкий доступ до необхідних фінансових ресурсів шляхом передачі права на грошові вимоги. Важливо враховувати особливості таких угод, як обмеження на передачу вимоги та можливі наслідки порушення умов договору. Договір факторингу може бути корисним інструментом для оптимізації фінансового потоку підприємства, проте вимагає уважного аналізу та узгодження умов між сторонами для успішної його реалізації.

**Висновки до розділу 2.**

Грошова дебіторська заборгованість є фінансовим активом відповідно до Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 13 «Фінансові інструменти. Підприємство списує фінансовий актив з балансу, якщо втрачає контроль над ним або його частиною, згідно з НП(С)БО 13. Фінансовий результат від продажу активу визначається як різниця між виручкою від реалізації та його справедливою вартістю.

З огляду на відсутність методичних рекомендацій щодо обліку факторингу, ми рекомендуємо підприємствам включити до свого наказу про облікову політику окремий розділ під назвою «Облік факторингових операцій». У цьому розділі слід детально описати порядок організації бухгалтерського обліку факторингу, включаючи моменти взяття на облік факторингових операцій та кореспонденцію рахунків для обліку таких операцій. Це сприятиме систематизації та стандартизації процесів, пов'язаних із факторингом, підвищуючи прозорість і точність фінансової звітності підприємства.

Для бухгалтерів важливо правильно відображати факторингові операції в бухгалтерському обліку, особливо коли підприємство активно використовує цей комплекс послуг у своїй господарській діяльності. Враховуючи інтенсивний розвиток факторингових операцій, зростає необхідність детального розгляду методики їх бухгалтерського обліку, включаючи визначення джерел та способів відображення операцій у бухгалтерському обліку постачальників, покупців та факторингових компаній.

Правильне відображення факторингових операцій допомагає підприємствам забезпечити прозорість фінансової звітності, уникнути податкових ризиків та покращити управління грошовими потоками. Для постачальника важливо коректно відобразити передачу права вимоги та отримання авансу від фактора, що впливає на його дебіторську заборгованість та грошові кошти.

# РОЗДІЛ 3
# ОРГАНІЗАЦІЙНО-МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АНАЛІЗУ ФАКТОРИНГОВИХ ОПЕРАЦІЙ

## 3.1. Оцінка основних аналітичних показників діяльності

МХП — це міжнародна компанія з головним офісом у Києві, що має виробничі потужності в Україні та на Балканах (група Perutnina Ptuj). Вона спеціалізується на харчовій, аграрній та технологічній галузях. Дочірні підприємства МХП розташовані у Великій Британії, Саудівській Аравії, ОАЕ, на Балканському півострові та в інших країнах Європейського Союзу.

Компанія працює за принципом вертикальної інтеграції, що охоплює весь виробничий цикл м'ясного виробництва. Це включає вирощування та виробництво кормів, інкубаційних яєць, вирощування великої рогатої худоби та птиці, а також переробку і продаж готової продукції. МХП виготовляє, переробляє та продає різні харчові продукти, зокрема кулінарну продукцію (готову до приготування або до споживання), куряче м'ясо (свіже та заморожене), продукти м’ясопереробки, рослинні олії (соняшникову та соєву) і комбікорми.

З 2020 року МХП трансформує свою бізнес-модель, переходячи від ролі міжнародного постачальника сировини до позиції міжнародної кулінарної компанії, яка спеціалізується на постачанні якісних готових до приготування та готових до вживання продуктів харчування. У новій бізнес-моделі виробництво сировини стане лише частиною загального бізнес-ланцюжка. Компанія активно впроваджує інноваційні рішення в харчовій та кулінарній промисловості. За два роки МХП відкрила унікальний для країни «Кулінарний Центр», мережу магазинів м’яса і гастрономії «М’ясомаркет», «Свіжа Їжа», а також точки стрітфуду «Döner Маркет».

МХП зосереджується на проєктах, спрямованих на розвиток сучасної культури харчування в Україні, де люди можуть витрачати менше часу на

приготування їжі і більше на важливі для них речі — сім'ю, хобі, навчання, спілкування, дозвілля та відпочинок.

Компанія володіє популярними брендами готової до приготування або вживання продукції: «Наша Ряба», «Апетитна», «Легко!», «Бащинський», «LaStrava», «Skott Smeat», «РябChick», «Курка по-домашньому», «Ukrainian Chicken», «Qualiko», «Sultanah», «Assilah», «Kurator». Крім того, МХП має франчайзингові мережі «магазинів біля дому» під брендом «М’ясомаркет» та шаурменні «Döner Маркет».

У 2022 році дебіторська заборгованість компанії МХП становила значну частину активів. Торгівельна дебіторська заборгованість склала 4 777 325 тис. грн., а інша дебіторська заборгованість досягла 4 878 137 тис. грн. Грошові кошти та їх еквіваленти, у свою чергу, склали 1 358 112 тис. грн.

З огляду на значні суми дебіторської заборгованості, компанії МХП варто розглянути факторинг як ефективний інструмент для управління цією заборгованістю. Факторинг передбачає продаж дебіторської заборгованості факторинговій компанії, що дозволяє одразу отримати більшу частину її вартості у вигляді грошових коштів. Це має декілька важливих переваг:

1. Покращення ліквідності: використання факторингу дозволить МХП швидко отримати грошові кошти, що підвищить ліквідність компанії і забезпечить необхідні ресурси для поточної операційної діяльності.

2. Зменшення кредитних ризиків: переказ ризиків на факторингову компанію дозволить знизити фінансові ризики, пов'язані з можливими затримками в оплаті з боку контрагентів.

3. Оптимізація управління дебіторською заборгованістю: залучення факторингових послуг допоможе ефективніше управляти заборгованістю, звільняючи час і ресурси для зосередження на основній діяльності компанії.

Висновок: Зважаючи на високий рівень дебіторської заборгованості, компанії МХП варто розглянути факторинг як ефективний інструмент управління фінансами. Це дозволить покращити ліквідність, зменшити кредитні ризики та підвищити загальну ефективність діяльності підприємства.

Для ефективного прийняття рішення щодо факторингу, важливо провести комплексний аналіз діяльності компанії МХП.

Для здійснення розрахунків необхідно встановити ключові показники, які зазначені у таблиці 3.1., і використовувати їх як основу для подальшого аналізу.

*Таблиця 3.1.* **Показники ПРАТ «МХП», тис. грн.**

| *№ з/п* | *Показник* | *Роки* | | | *Відносне відхилення, %* | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | *2020* | *2021* | *2022* | *2022 р. до 2020 р.* | *2022 р. до 2021 р.* |
| 1. | Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) | 35973856,00 | 45996975,00 | 46726159,00 | 29,89 | 1,59 |
| 2. | Собівартість реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) | 28110066,00 | 38956241,00 | 37466076,00 | 33,28 | -3,83 |
| 3. | Валовий прибуток | 7863790,00 | 7040734,00 | 9260083,00 | 17,76 | 31,52 |
| 4. | Інші операційні доходи | 485593,00 | 284238,00 | 535635,00 | 10,31 | 88,45 |
| 5. | Адміністративні витрати | 2165853,00 | 3083009,00 | 3379091,00 | 56,02 | 9,60 |
| 6. | Витрати на збут | 3576132,00 | 4827779,00 | 4871306,00 | 36,22 | 0,90 |
| 7. | Інші операційні витрати | 155481,00 | 248316,00 | 1386779,00 | 791,93 | 458,47 |
| 8. | Фінансовий результатвід операційної діяльності (прибуток) | 2451917,00 | -834132,00 | 158542,00 | -93,53 | -119,01 |
| 9. | Інші фінансові доходи | 97223,00 | 165245,00 | 75569,00 | -22,27 | -54,27 |
| 10. | Інші доходи | 2641561,00 | 2063155,00 | 3653758,00 | 0,00 | 77,10 |
| 11. | Фінансові витрати | 1516747,00 | 1389071,00 | 361594,00 | -76,16 | -73,97 |
| 12. | Інші витрати | 5520779,00 | 1631350,00 | 3475238,00 | -37,05 | 113,03 |
| 13. | Фінансовий результат до оподаткування (прибуток) | -1846825,00 | -1626153,00 | 50947,00 | -102,76 | -103,13 |
| 14. | Чистий фінансовий результат (прибуток) | -1846825,00 | -1626153,00 | 50947,00 | -102,76 | -103,13 |
| 15. | Матеріальні витрати | 328462,00 | 593377,00 | 1551327,00 | 372,30 | 161,44 |
| 16. | Витрати на оплату праці | 1462328,00 | 2035252,00 | 2461414,00 | 68,32 | 20,94 |

**Джерело: проведено розрахунки на основі фінансової звітності ПРАТ «МХП» за 2021-2023 роки (додаток А, Б та В)*

1. Чистий дохід ПРАТ «МХП» зріс на 29,89% з 2020 до 2022 року, що свідчить про зростання продажів і попиту на продукцію компанії. Збільшення на

1,59% з 2021 до 2022 року вказує на певну стабілізацію доходу після значного зростання в попередній рік.

2. Собівартість збільшилась на 33,28% з 2020 до 2022 року, що відображає зростання витрат на виробництво. Однак зниження на 3,83% з 2021 до 2022 року може свідчити про оптимізацію витрат або покращення ефективності виробництва.

3. Валовий прибуток зріс на 17,76% з 2020 до 2022 року, що свідчить про збільшення доходу при помірному зростанні собівартості. Значне зростання на 31,52% з 2021 до 2022 року вказує на подальше покращення маржинальності.

4. Інші операційні доходи зросли на 10,31% з 2020 до 2022 року, що може бути результатом додаткових джерел доходів. Вражаюче зростання на 88,45% з 2021 до 2022 року може свідчити про успішну диверсифікацію джерел доходів або однократні доходи.

5. Адміністративні витрати зросли на 56,02% з 2020 до 2022 року, що відображає зростання витрат на управління. Збільшення на 9,60% з 2021 до 2022 року вказує на подальше зростання цих витрат.

6. Витрати на збут зросли на 36,22% з 2020 до 2022 року, що вказує на зростання витрат на маркетинг та продажі. Незначне зростання на 0,90% з 2021 до 2022 року свідчить про стабілізацію витрат у цій категорії.

7. Інші операційні витрати значно зросли на 791,93% з 2020 до 2022 року, що може бути результатом несподіваних витрат або змін у бухгалтерському обліку. Зростання на 458,47% з 2021 до 2022 року підтверджує цю тенденцію.

8. Прибуток від операційної діяльності знизився на 93,53% з 2020 до 2022 року, що свідчить про значне погіршення операційної ефективності. Зниження на 119,01% з 2021 до 2022 року вказує на подальше зменшення операційного прибутку.

9. Інші фінансові доходи знизились на 22,27% з 2020 до 2022 року, що вказує на зменшення додаткових фінансових надходжень. Зниження на 54,27% з 2021 до 2022 року свідчить про подальше скорочення цих доходів.

10. Інші доходи залишились без змін з 2020 до 2022 року, але значно зросли на 77,10% з 2021 до 2022 року, що може вказувати на отримання разових доходів або покращення результатів від неосновних видів діяльності.

11. Фінансові витрати знизились на 76,16% з 2020 до 2022 року, що вказує на зменшення боргового навантаження або витрат на обслуговування боргу. Зниження на 73,97% з 2021 до 2022 року підтверджує цю тенденцію.

12. Інші витрати знизились на 37,05% з 2020 до 2022 року, але значно зросли на 113,03% з 2021 до 2022 року, що може вказувати на нестабільність та непередбачувані витрати.

13. Фінансовий результат до оподаткування значно покращився на 102,76% з 2020 до 2022 року, що свідчить про вихід з негативного прибутку. Подібне зростання на 103,13% з 2021 до 2022 року підтверджує покращення фінансових результатів.

14. Чистий фінансовий результат покращився на 102,76% з 2020 до 2022 року, що свідчить про вихід з збитків. Подібне зростання на 103,13% з 2021 до 2022 року підтверджує цю позитивну тенденцію.

15. Матеріальні витрати зросли на 372,30% з 2020 до 2022 року, що вказує на значне зростання витрат на матеріали. Зростання на 161,44% з 2021 до 2022 року підтверджує цю тенденцію.

16. Витрати на оплату праці зросли на 68,32% з 2020 до 2022 року, що свідчить про підвищення заробітної плати або збільшення чисельності персоналу. Зростання на 20,94% з 2021 до 2022 року вказує на подальше збільшення цих витрат.

ПРАТ «МХП» демонструє різноспрямовані фінансові тенденції за період з 2020 по 2022 рік. Компанія досягла значного зростання чистого доходу на 29,89%, що свідчить про збільшення продажів і попиту на продукцію. Це зростання, разом зі збільшенням валового прибутку на 17,76%, свідчить про покращення маржинальності.

Проте, компанія також зіткнулася зі зростанням витрат на виробництво та управління. Собівартість виробництва зросла на 33,28%, адміністративні

витрати — на 56,02%, а витрати на збут — на 36,22%. Це може свідчити про зростання витрат, пов'язаних з інфляцією та розширенням діяльності.

Значне збільшення інших операційних витрат на 791,93% і зниження прибутку від операційної діяльності на 93,53% вказують на серйозні проблеми в операційній ефективності. Проте, фінансовий результат до оподаткування та чистий фінансовий результат значно покращилися, що свідчить про вихід з негативного прибутку.

Зменшення фінансових витрат на 76,16% може вказувати на зниження боргового навантаження або успішну реструктуризацію боргів.

Загалом, ПРАТ «МХП» продемонструвало зростання доходів та певні покращення у фінансових результатах, незважаючи на зростання витрат і виклики в операційній діяльності.

Наступні важливі показники при аналізі господарської діяльності підприємства є статті балансу, які наведені в таблиці 3.2.

*Таблиця 3.2.* **Показники ПРАТ «МХП» у формі №1 «Баланс (Звіт про фінансовий стан)», тис. грн.**

| *№ з/п* | *Показник* | *Роки* | | | *Відносне відхилення, %* | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | *2020* | *2021* | *2022* | *2022 р. до 2020 р.* | *2022 р. до 2021 р.* |
| 1. | Основні засоби | 8604892,00 | 10132258,00 | 9561799,00 | 11,12 | -5,63 |
| 2. | Оборотні активи | 20607916,00 | 20358678,00 | 16920011,00 | -17,90 | -16,89 |
| 3. | Власний капітал | -10318581,00 | -9693187,00 | -9642240,00 | -6,55 | -0,53 |
| 4. | Поточні зобов'язання і забезпечення | 24370573,00 | 34947167,00 | 36067217,00 | 47,99 | 3,20 |
| 5. | Довгострокові зобов-язання і забезпечення | 18416792,00 | 9198089,00 | 4136921,00 | -77,54 | -55,02 |
| 6. | Валюта балансу | 32468784,00 | 34452069,00 | 30561898,00 | -5,87 | -11,29 |

**Джерело: проведено розрахунки на основі фінансової звітності ПРАТ «МХП» за 2021-2023 роки (додаток А, Б та В)*

Аналізуючи показники ПРАТ «МХП» за формою №1 «Баланс (Звіт про фінансовий стан)», можна зробити наступні висновки:

1.У період з 2020 по 2022 рік вартість основних засобів збільшилася на 11,12%. Однак, у 2022 році спостерігається зниження на 5,63% порівняно з 2021 роком. Це може свідчити про частковий продаж або амортизацію основних засобів.

2. За аналізований період оборотні активи значно зменшилися – на 17,90% у 2022 році порівняно з 2020 роком та на 16,89% порівняно з 2021 роком. Це свідчить про можливі проблеми з ліквідністю або зменшення обсягу виробничих запасів.

3. Хоча власний капітал залишається негативним, він дещо покращився. Відносне відхилення у 2022 році порівняно з 2020 роком становить -6,55%, а з 2021 роком – -0,53%. Це свідчить про незначне зменшення накопичених збитків.

4. Спостерігається значне зростання поточних зобов'язань на 47,99% у 2022 році порівняно з 2020 роком та на 3,20% порівняно з 2021 роком. Це може свідчити про зростання кредиторської заборгованості або інші короткострокові фінансові зобов'язання.

5. Відбулося значне зниження довгострокових зобов'язань на 77,54% у 2022 році порівняно з 2020 роком та на 55,02% порівняно з 2021 роком. Це може бути пов'язано з погашенням боргів або реструктуризацією фінансових зобов'язань.

6. Загальна валюта балансу зменшилася на 5,87% у 2022 році порівняно з 2020 роком та на 11,29% порівняно з 2021 роком. Це зниження може бути результатом загального скорочення активів та зобов'язань компанії.

На основі даних за три роки, можна зробити висновок, що ПРАТ «МХП» зазнає певних фінансових труднощів, зокрема зі зменшенням оборотних активів та значним зростанням поточних зобов'язань. Хоча власний капітал дещо покращився, він залишається негативним. Довгострокові зобов'язання значно зменшились, що може бути позитивним сигналом про зменшення боргового навантаження на компанію.

*Таблиця 3.3.* **Середньорічні показники ПРАТ «МХП», тис. грн.**

| *№з/п* | *Показник* | *Роки* | | | *Відносне відхилення, %* | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | *2020* | *2021* | *2022* | *2022 р. до 2020 р.* | *2022 р. до 2021 р.* |
| 1. | Середня кількість працівників, чол. | 4096 | 4948 | 6175 | 50,76 | 24,80 |
| 2. | Середньорічна вартість основних засобів, тис. грн | 8604892 | 9368575 | 9083345,5 | 5,56 | -3,04 |
| 3. | Середньорічна вартість оборотних засобів, тис. грн | 20607914 | 20483297 | 18763963,5 | -8,95 | -8,39 |
| 4. | Середньорічна вартість активів, тис. грн | 32468784 | 33460426,5 | 32506983,5 | 0,12 | -2,85 |

**Джерело: проведено розрахунки на основі фінансової звітності ПРАТ «МХП» за 2021-2023 роки (додаток А, Б та В)*

Аналізуючи середньорічні показники ПРАТ «МХП» за 2020-2022 роки, можна зробити наступні висновки:

1. Кількість працівників значно зросла за аналізований період. У 2022 році середня кількість працівників збільшилася на 50,76% порівняно з 2020 роком і на 24,80% порівняно з 2021 роком. Це свідчить про розширення виробництва або підвищення потреби в робочій силі.

2. Середньорічна вартість основних засобів зросла на 5,56% з 2020 до 2022 року, але знизилася на 3,04% у 2022 році порівняно з 2021 роком. Це може вказувати на деякі інвестиції в основні засоби, а потім на їхню часткову амортизацію або продаж.

3. Середньорічна вартість оборотних засобів зменшилась на 8,95% з 2020 до 2022 року та на 8,39% у 2022 році порівняно з 2021 роком. Це свідчить про зниження запасів або обігових активів, що може бути пов'язано з оптимізацією запасів або проблемами з ліквідністю.

4. Середньорічна вартість активів залишилася майже незмінною з 2020 до 2022 року, збільшившись лише на 0,12%, але знизилася на 2,85% у 2022 році порівняно з 2021 роком. Це вказує на стабільність загального обсягу активів компанії з незначними коливаннями.

На основі аналізу середньорічних показників, можна зробити висновок, що ПРАТ «МХП» продовжує розширювати свою діяльність, що підтверджується значним зростанням кількості працівників. Незважаючи на зменшення оборотних засобів, компанія підтримує стабільну вартість активів та інвестує в основні засоби, що свідчить про стійкий розвиток.

*Таблиця 3.4.* **Фінансові показники ПРАТ «МХП»**

| *№ з/п* | *Показник* | *Роки* | | | *Відносне відхилення, %* | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | *2020* | *2021* | *2022* | *2022 р. до 2020 р.* | *2022 р. до 2021 р.* |
| *1* | *2* | *3* | *4* | *5* | *6* | *7* |
| 1. | Рентабельність продукції, % | 0,28 | 0,18 | 0,25 | - | - |
| 2. | Рентабельність продажу, % | 1,23 | 1,54 | 1,68 | - | - |
| 3. | Рентабельність підприємства, % | 0,01 | 0,01 | 0,03 | - | - |
| 4. | Коефіцієнт покриття | 0,85 | 0,59 | 0,52 | -38,48 | -11,24 |
| 5. | Коефіцієнт автономії | -0,32 | -0,28 | -0,32 | -0,72 | 12,14 |
| 6. | Коефіцієнт оборотності оборотних засобів | 1,75 | 2,25 | 2,49 | 42,65 | 10,89 |

**Джерело: проведено розрахунки на основі фінансової звітності ПРАТ «МХП» за 2021-2023 роки (додаток А, Б та В)*

Аналізуючи фінансові показники ПРАТ «МХП» за 2020-2022 роки, можна зробити наступні висновки:

1. Рентабельність продукції зросла з 0,28% у 2020 році до 0,25% у 2022 році. Порівняно з 2021 роком, вона зросла, хоча конкретні цифри не надані.

2. Рентабельність продажу також зросла з 1,23% у 2020 році до 1,68% у 2022 році. Це свідчить про покращення ефективності продажів компанії.

3. Рентабельність підприємства зросла з мінімального рівня у 2020 році до 0,03% у 2022 році, що може свідчити про загальне покращення фінансової діяльності компанії.

4. Коефіцієнт покриття зменшився на 38,48% у 2022 році порівняно з 2020 роком і на 11,24% порівняно з 2021 роком. Це може свідчити про погіршення спроможності компанії в покритті своїх фінансових зобов'язань.

5. Коефіцієнт автономії підприємства залишився майже незмінним протягом періоду, з невеликим збільшенням на 12,14% у 2022 році порівняно з 2021 роком. Це може свідчити про стабільність фінансового положення компанії.

6. Коефіцієнт оборотності оборотних засобів зросла на 42,65% у 2022 році порівняно з 2020 роком і на 10,89% порівняно з 2021 роком. Це свідчить про покращення управління оборотними засобами компанії.

Фінансові показники ПРАТ «МХП» показують деяке покращення рентабельності та ефективності управління оборотними засобами. Проте, є деякі побоювання щодо зменшення коефіцієнта покриття, що може вказувати на погіршення фінансової стійкості компанії. В цілому, ці показники можуть бути використані для оцінки фінансової прозорості та стійкості компанії.

*Таблиця 3.5.* **Показники ефективності виробничого процесу на ПРАТ «МХП»**

| *№ з/п* | *Показник* | *Роки* | | | *Відносне відхилення, %* | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | *2020* | *2021* | *2022* | *2022 р. до 2020 р.* | *2022 р. до 2021 р.* |
| 1. | Тривалість операційного циклу, місяці | 12 | 12 | 12 | 0 | 0 |
| 2. | Матеріаломісткість | 0,01 | 0,01 | 0,03 | 263,62 | 157,36 |
| 3. | Зарплатомісткість | 0,04 | 0,04 | 0,05 | 29,59 | 19,05 |
| 4. | Продуктивність праці, тис. грн/чол. | 8782,68 | 9296,07 | 7566,99 | -13,84 | -18,60 |

**Джерело: проведено розрахунки на основі фінансової звітності ПРАТ «МХП» за 2021-2023 роки (додаток А, Б та В)*

Аналізуючи показники ефективності виробничого процесу на ПРАТ «МХП» за 2020-2022 роки, можна зробити наступні висновки:

1. Тривалість операційного циклу залишилася стабільною протягом аналізованого періоду, що свідчить про ефективне управління цим показником компанією.

2. Матеріаломісткість зросла на 263,62% з 2020 року до 2022 року, але знизилася на 157,36% у 2022 році порівняно з 2021 роком. Це може вказувати на зміну в складі використаних матеріалів або на підвищення цін на матеріали.

3. Зарплатомісткість також зросла на 29,59% з 2020 року до 2022 року, але знизилася на 19,05% у 2022 році порівняно з 2021 роком. Це може вказувати на зміни у структурі витрат на оплату праці або на реорганізацію персоналу.

4. Продуктивність праці зменшилася на 13,84% з 2020 року до 2022 року, але знизилася ще на 18,60% у 2022 році порівняно з 2021 роком. Це може бути результатом змін у виробничому процесі, недостатньої кваліфікації персоналу або інших факторів, що впливають на продуктивність праці.

Показники ефективності виробничого процесу на ПРАТ «МХП» свідчать про деякі зміни в компанії протягом аналізованого періоду. Хоча тривалість операційного циклу залишається стабільною, матеріаломісткість, зарплатомісткість і продуктивність праці показують коливання, які можуть потребувати уваги та управлінських рішень для оптимізації виробничих процесів і збільшення продуктивності.

*Таблиця 3.6.* **Показники ефективності використання основних фондів на ПРАТ «МХП»**

| *№ з/п* | *Показник* | *Роки* | | | *Відносне відхилення, %* | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | *2020* | *2021* | *2022* | *2022 р. до 2020 р.* | *2022 р. до 2021 р.* |
| 1. | Фондовіддача | 4,18 | 4,54 | 4,89 | 16,89 | 7,65 |
| 2. | Фондомісткість | 0,24 | 0,22 | 0,20 | -14,45 | -7,10 |
| 3. | Фондоозброєність, тис. грн/чол. | 2100,80 | 1893,41 | 1470,99 | -29,98 | -22,31 |

**Джерело: проведено розрахунки на основі фінансової звітності ПРАТ «МХП» за 2021-2023 роки (додаток А, Б та В)*

Аналізуючи показники ефективності використання основних фондів на ПРАТ «МХП» за 2020-2022 роки, можна зробити наступні висновки:

1. Фондовіддача підвищилася на 16,89% у 2022 році порівняно з 2020 роком і на 7,65% порівняно з 2021 роком. Це свідчить про покращення ефективності використання основних фондів компанією.

2. Фондомісткість зменшилася на 14,45% у 2022 році порівняно з 2020 роком і на 7,10% порівняно з 2021 роком. Це може вказувати на зменшення обсягу основних фондів компанії або на їхню більш ефективну використання.

3. Фондоозброєність зменшилася на 29,98% у 2022 році порівняно з 2020 роком і на 22,31% порівняно з 2021 роком. Це може бути результатом зменшення вартості основних фондів або їхнього більш ефективного використання.

Показники ефективності використання основних фондів на ПРАТ «МХП» свідчать про певне покращення у використанні ресурсів компанією. Підвищення фондовіддачі та зниження фондомісткості можуть свідчити про оптимізацію виробничих процесів та зменшення витрат на утримання основних фондів. Однак, зниження фондоозброєнності вимагає уваги для забезпечення стабільного розвитку підприємства.

Загальний висновок щодо фінансового стану та ефективності виробничого процесу на ПРАТ «МХП» показує певне покращення протягом розглянутого періоду. Підприємство проявляє стійкість у багатьох аспектах своєї діяльності, таких як рентабельність, управління оборотним та основним капіталом, а також використання ресурсів. Проте, існують певні виклики, з якими компанія стикається, такі як зниження продуктивності праці та фондоозброєнності. Ці аспекти вимагають уваги та можуть бути предметом подальшого аналізу та вдосконалення для забезпечення стабільного та успішного функціонування підприємства у майбутньому.

### 3.2. Аналіз ефективності проведення факторингових операцій

Порівняльний аналіз є важливим інструментом в дослідженні ролі та значення факторингу як засобу управління поточною господарською діяльністю підприємств. Це дозволяє зіставити витрати та доходи, пов'язані з факторинговими операціями, щоб оцінити їхню ефективність та вплив на фінансовий стан підприємства.

Аналіз факторингових операцій може також охоплювати оцінку ризиків і переваг, пов'язаних з участю у факторингу. З позиції фактора, це означає оцінку кредитоспроможності та платіжної дисципліни клієнтів, а також визначення потенційних ризиків, пов'язаних з невиплатою боргів. З іншого боку, з позиції

підприємства-клієнта, аналіз включає оцінку вигод від швидкого доступу до готівки, зниження адміністративних та бухгалтерських витрат, а також можливості зменшення ризику неплатежів та забезпечення стабільного рівня ліквідності [2].




*Рис. 3.1. Підходи до аналізу факторингових операцій*

Показники, які використовуються для визначення можливості погашення боргів, розроблені і широко використовуються фірмами-факторами. Проте щодо методики аналізу ефективності факторингових операцій з позиції фактора та факторанта, слід відзначити, що відсутня єдина методика, яка б дозволила обґрунтувати рішення щодо оптимального використання факторингу та передбачити можливі наслідки його застосування [54].

Недостатня розробленість цього питання сприяє проведенню неефективної політики управління, що призводить до погіршення фінансово-економічного становища підприємств.

У теорії і методиці економічного аналізу сформульовані загальні принципи дослідження ефективності діяльності господарюючого суб'єкта, які можуть послужити основою для конкретизації аналізу ефективності використання факторингових операцій. З врахуванням сутності та змісту поняття «методика економічного аналізу», що визначені в наукових джерелах, слід сформулювати наступне:

- Визначення цілей і завдань аналізу використання факторингу.

- Установлення послідовності проведення аналізу, включаючи його етапи.

- Використання методів (способів, прийомів) аналізу, що відповідають меті дослідження.

- Розробка системи показників аналізу, яка охоплює всі аспекти використання факторингових операцій та дозволяє отримати повну картину результативності.

- Встановлення критеріїв оцінки показників, що дозволить здійснити об'єктивну оцінку ефективності використання факторингу.

Отже, мета аналізу факторингових операцій полягає в ідентифікації економічних переваг факторингу як засобу управління оборотним капіталом. Для досягнення цієї мети ми використовуємо наступні методи аналізу факторингу: порівняння, використання відносних і середніх значень, групування даних, табличний та графічний аналіз, а також факторний аналіз [70].

На основі поставлених завдань ми визначили наступні основні етапи аналізу ефективності факторингових операцій у факторанта:

- Аналіз впливу факторингу на динаміку та рівень дебіторської заборгованості;

- Аналіз впливу факторингу на фінансові результати діяльності підприємства;

- Аналіз ефективності факторингу порівняно з альтернативними джерелами фінансування та управління дебіторською заборгованістю.

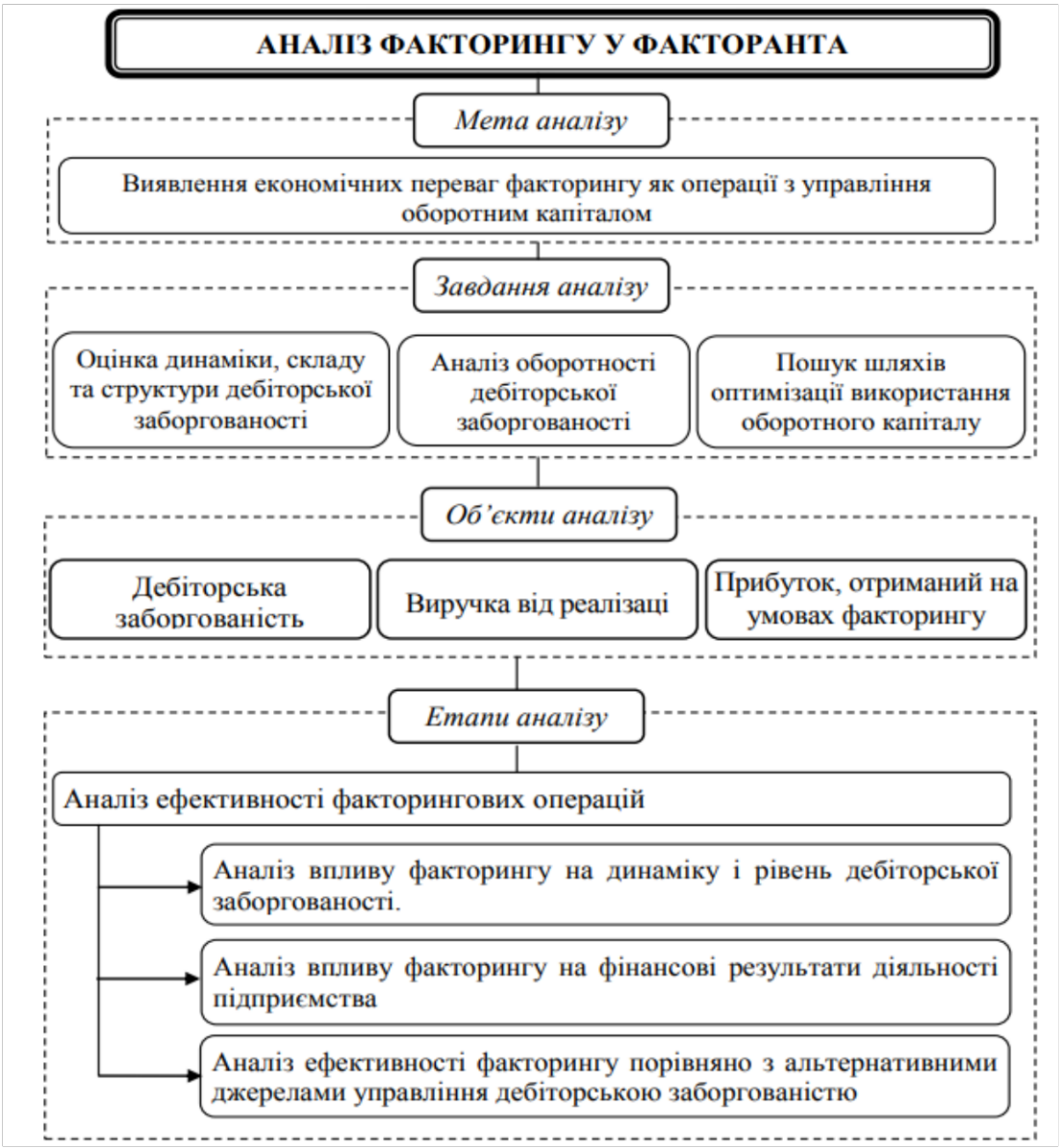



*Рис. 3.2. Модель аналізу факторингових операцій у факторанта*

Враховуючи зазначене вище, сформулюємо наступне: мета аналізу факторингових операцій для факторанта, який зображений на рисунку 3.2, полягає у вивченні ефективності використання факторингу як інструменту управління оборотним капіталом та виявленні його економічних переваг [51].

Етапи аналізу включають:

1. Збір та аналіз вихідних даних про факторингові операції та обсяги дебіторської заборгованості.

2. Оцінка динаміки та структури заборгованості перед та після впровадження факторингу.

3. Аналіз фінансових показників підприємства з урахуванням факторингових операцій.

4. Порівняння показників ефективності факторингу з альтернативними стратегіями фінансування та управління дебіторською заборгованістю.

Для кожного етапу аналізу визначена область дослідження, яка включає різні варіанти, що розглядаються на кожному кроці аналізу. Для обґрунтування правильності прийнятого рішення важливо користуватися інформацією, отриманою з різних джерел [60].

Основною інформаційною базою для аналізу факторингових операцій є бухгалтерська звітність підприємств, пояснювальні записи до бухгалтерської звітності, розшифровки окремих показників бухгалтерських балансів, економічні та аналітичні звіти, статистична звітність щодо основних економічних показників діяльності, а також інша внутрішня та зовнішня інформація. При цьому обробку цієї інформації слід проводити за допомогою спеціально призначених для цього методів, таких як групування, опитування, порівняння, балансовий метод, розрахунок коефіцієнтів, метод графічного аналізу, метод кореляційного та регресійного аналізу. Кожен з вказаних аспектів вимагає окремого уважного вивчення та дослідження.

Факторингові операції відносять до високоризикованих активних операцій. Тому особливу увагу треба звернути на своєчасність оплати рахунків-фактур покупцями продукції. За кожною операцією, що аналізується, треба розглянути структуру платежів, виділити частку прострочених та провести аналіз їх тривалості. Такий аналіз необхідний для оцінювання доцільності та ефективності проведення цих операцій у майбутньому.

Якісний аналіз передбачає ретельне вивчення кожного факторингового договору, уточнення строків, сум, потенційних ризиків та інших деталей. Оцінка цієї інформації дозволяє зробити висновок про загальну якість факторингового портфеля. За допомогою аналізу структури портфеля за різними категоріями якості та визначення середнього відсотка проблемних та безнадійних позик для кожної категорії, банк може вживати заходів для зменшення втрат від факторингових операцій. Ці заходи можуть включати зниження кредитного ризику для кожної конкретної позиції та на рівні загального факторингового портфеля. Отже, для оцінювання якості портфеля факторингових кредитів з позиції ризику використовують такі коефіцієнти [51]:

1. Коефіцієнт якості - обчислюється як співвідношення факторингових кредитів, зважених за ступенем ризику, до загальної кількості факторингових кредитів. Зваженість та якість портфеля факторингових кредитів грає ключову роль у визначенні ризику інвестування для фінансових установ. Цей показник вимірює співвідношення між факторинговими кредитами, які вважаються менш ризикованими, та загальною кількістю факторингових кредитів у портфелі. Високе значення цього коефіцієнта свідчить про високу якість та надійність портфеля факторингових операцій.

2. Питома вага безнадійних факторингових кредитів - визначається як відношення кількості безнадійних факторингових кредитів до загальної кількості факторингових кредитів у портфелі. Цей показник вказує на частку кредитів у портфелі, які вважаються безнадійними або надто ризикованими для подальшого використання. Його високе значення може свідчити про проблеми у виконанні зобов'язань позичальників та погіршення якості портфеля.

3. Питома вага проблемних факторингових кредитів - розраховується як відношення кількості прострочених факторингових кредитів до загальної кількості факторингових кредитів у портфелі. Цей показник визначає відсоток кредитів, які перебувають у простроченому стані у портфелі факторингових операцій. Високе значення цього показника може вказувати на проблеми з

платоспроможністю позичальників та можливість збитків для фінансових установ.

Використання факторингових угод для управління дебіторською заборгованістю сприятиме реалізації ефективної стратегії управління, зменшенню заборгованості, включаючи невиплатну, та зниженню ризику в фінансово-економічній діяльності. На основі узагальнення результатів аналізу ефективності факторингових операцій можемо зробити висновок про так званий «факторинговий ефект». Основні переваги та очікувані економічні вигоди від використання факторингу подано на рисунку 3.3.




*Рис. 3.3. Основні переваги та результати використання факторингу*

Отже, як видно з рисунку 3.3, факторинг є важливим інструментом для підприємств, пропонуючи низку переваг управління фінансами та ризиками. Це допомагає підприємствам покращити свою ліквідність, зменшити ризик невиплат з боку клієнтів, покращити оборотність коштів та мінімізувати витрати на бухгалтерський облік.

**Висновки до розділу 3.**

Загальний висновок щодо фінансового стану та ефективності виробничого процесу на ПРАТ «МХП» демонструє позитивну динаміку протягом розглянутого періоду. Підприємство проявляє стійкість у багатьох аспектах своєї діяльності, таких як рентабельність, управління оборотним та основним капіталом, а також ефективне використання ресурсів.

Рентабельність підприємства свідчить про здатність генерувати прибуток зі своїх основних операцій, що є позитивним показником для інвесторів та партнерів. Управління оборотним капіталом показує ефективність у використанні короткострокових активів і зобов’язань, забезпечуючи достатній рівень ліквідності для покриття поточних зобов'язань. Основний капітал, що включає в себе довгострокові активи, також знаходиться під ефективним управлінням, що забезпечує стабільність та можливість для подальшого розвитку. Однак, попри загальну позитивну картину, існують певні виклики, з якими компанія стикається. Зниження продуктивності праці може вказувати на проблеми з мотивацією персоналу, організацією робочих процесів або недостатнє інвестування в навчання та розвиток працівників. Фондоозброєність, яка визначає забезпеченість підприємства основними засобами, також демонструє тенденцію до зниження. Це може свідчити про застарілість обладнання, недостатнє оновлення технологічної бази або інші інфраструктурні проблеми. Враховуючи всі зазначені фактори, ПРАТ «МХП» має потенціал для подальшого зростання та зміцнення своєї позиції на ринку. Вчасне реагування на існуючі виклики та впровадження відповідних заходів можуть забезпечити стабільне та успішне функціонування підприємства у майбутньому.

Аналіз факторингових операцій включає оцінку ризиків і переваг. З боку фактора це означає оцінку кредитоспроможності клієнтів та ризиків невиплати боргів. З боку підприємства-клієнта аналіз включає оцінку вигод від швидкого доступу до готівки, зниження витрат та зменшення ризику неплатежів, що забезпечує стабільну ліквідність.

# ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

Факторинг стає все більш популярним у світі, де його роль у фінансуванні бізнесу швидко зростає. В Україні цей інструмент ще розвивається, але останні тенденції свідчать про його поширення серед підприємців. Факторинг дозволяє підприємствам отримувати швидкий доступ до коштів під заставу їхніх дебіторських заборгованостей, що допомагає прискорити обіг коштів та покращити фінансову стійкість.

Умови українського ринку, де затримки у платежах є серйозною проблемою, роблять факторинг особливо цінним інструментом для стабілізації фінансових потоків підприємств. Його розвиток може значно підтримати малий та середній бізнес, які часто мають проблеми з оборотними коштами. Крім того, розширення ринку факторингу в Україні сприятиме інтеграції вітчизняних підприємств у глобальні фінансові ринки та залученню іноземних інвестицій.

У ході проведеного дослідження були зроблені наступні висновки:

1. Розглянуті визначення поняття «факторинг» авторами демонструють різноманітні підходи та акценти в розумінні цієї фінансової послуги. Всі автори сходяться на думці, що факторинг є ефективним фінансовим інструментом, який спрямований на поліпшення ліквідності та управління дебіторською заборгованістю підприємств. Розглянувши визначення та концепції, які пропонують науковці, можемо дійти висновку, що «факторинг» — це діяльність фактора, пов'язана з купівлею боргів або наданням грошей у борг під заставу торгових боргів. Факторинг можна визначити як договір, за яким фактор надає принаймні дві послуги: фінансування, ведення рахунків, стягнення дебіторської заборгованості та захист від кредитних ризиків.

2. Передача одним суб’єктом господарювання іншому права грошової вимоги є суттю факторингових операцій. Початковою умовою здійснення факторингу є наявність дебіторської заборгованості. Спочатку постачальник реалізує продукцію, товари або послуги покупцю, внаслідок чого виникає грошове зобов’язання. На наступному етапі постачальник, який у факторингових

операціях виступає клієнтом (факторантом), передає рахунок-фактуру фінансовій установі (фактору) як підтвердження відступлення права грошової вимоги. Потім фактор перевіряє платоспроможність дебітора, після чого оплачує частину суми (80-90%), зазначеної в розрахункових документах. На завершальному етапі дебітор сплачує заборгованість у повному обсязі, але вже не постачальнику, а фактору. Фактор, у свою чергу, сплачує залишкову суму коштів клієнту, утримуючи винагороду за проведення операції. Крім того, операції факторингу не обмежуються лише погашенням заборгованості дебітором; зазвичай фактор також надає послуги з подальшого структурування дебіторської заборгованості.

3. Розкриття особливостей реалізації факторингового механізму дає можливість визначити його основні елементи, зокрема:

1. Суб'єкти факторингу:

- Факторант (клієнт) – постачальник продукції, товарів або послуг.

- Фактор – фінансова установа (фірма або комерційний банк), яка придбаває дебіторську заборгованість за реалізовану продукцію і перераховує обумовлену суму факторанту.

- Боржник (дебітор) – покупець продукції, товарів або послуг.

2. Об'єкт факторингу:

- Право грошової вимоги (дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи та послуги).

3. Винагорода за послуги факторингу:

- Складається з відсотка за фінансування у вигляді річних відсотків і комісійної складової. Винагорода залежить від:

- Вартості фінансування.

- Вартості прийнятих банком ризиків.

- Вартості операцій з обслуговування.

- Вартості подальшого управління дебіторською заборгованістю.

4. Результати аналізу макроекономічних показників свідчать про успішність застосування факторингу в Україні, навіть на початку 2022 року.

Вони показують стабільний і високий рівень, що є добрим знаком для розвитку цього фінансового інструменту. Наприклад, станом на 2022 рік, портфель факторингу в банківській системі України склав 6,2 мільярда гривень, що відображає зростання на 67% у порівнянні з попереднім 2020 роком. Ці дані свідчать про потенціал та популярність факторингу серед бізнесу та банківських установ в Україні, що стимулює його подальший розвиток.

5. Варто звернути увагу на основні проблеми розвитку факторингу в Україні. По-перше, це недостатня обізнаність економічних агентів щодо факторингових послуг та їх переваг. Відсутність інформації може стримувати попит на ці послуги та обмежувати розвиток ринку. По-друге, існує недолік в чинному законодавстві, яке регулює здійснення факторингових операцій, що може створювати правові неоднозначності та перешкоджати розвитку цього сектору. По-третє, проблемою є організаційний механізм підготовки фахівців з факторингу, оскільки відповідна кваліфікація та експертні знання є ключовими для успішного функціонування цієї сфери. Нарешті, надмірний рівень ризиків у факторингу викликає певні обмеження щодо його широкого застосування та розвитку.

6. Господарський кодекс України визначає, що «придбання банком права вимоги у грошовій формі на поставку товарів або надання послуг з прийняттям ризику виконання такої вимоги та прийом платежів (факторинг) є банківською операцією, що здійснюється на комісійних засадах на договірній основі».

7. Крім того, норма статті 47 Закону України «Про банки і банківську діяльність» закріплює, що факторинг – це кредитна операція.

8. Цивільний кодекс України не містить поняття факторингу, проте надає поняття договору факторингу: «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, а клієнт відступає або зобов’язується відступити факторові своє право грошової вимоги до третьої особи (боржника)».

9. Отже, загалом, базові принципи щодо регулювання ринку фінансових послуг представлені в Законі України «Про фінансові послуги та діяльність з надання фінансових послуг». Даний закон розкриває також загальні засади державного регулювання та нагляд за діяльністю з надання фінансових та супровідних послуг. Однак, окремі питання залишаються відкритими і потребують подальшого доопрацювання.

10. Відображення факторингових операцій в обліку буде особливим лише у фактора, тоді як для інших суб'єктів ця операція буде відноситися до стандартних розрахункових операцій. Оподаткування факторингових операцій має декілька особливостей. Факторинг з метою оподаткування є різновидом договору про відступлення права вимоги боргу. Такі операції підпадають під об'єкт оподаткування ПДВ у випадку, коли предметом факторингу є активи, відмінні від валютних цінностей або цінних паперів. Якщо клієнт – платник ПДВ продає за гроші боргові вимоги (предметом яких є грошовий борг), укладаючи договір факторингу, то така операція не є об'єктом оподаткування ПДВ.

11. Для цілей визначення об’єкта оподаткування податком на прибуток ПКУ не передбачає податкових різниць для факторингових операцій. Отже, об’єкт оподаткування податком на прибуток визначатиметься за правилами бухгалтерського обліку, за умови, що підприємством не створювався резерв сумнівних боргів під таку заборгованість.

12. У зв’язку з відсутністю методичних рекомендацій щодо обліку факторингу, ми вважаємо за доцільне, щоб підприємства включили до свого наказу про облікову політику окремий розділ під назвою «Облік факторингових операцій». У цьому розділі необхідно детально викласти порядок організації бухгалтерського обліку факторингу. Він має включати не лише моменти взяття на облік факторингових операцій, а й кореспонденцію рахунків, яку слід використовувати для обліку таких операцій. Це дозволить забезпечити систематизацію і стандартизацію процесів, пов'язаних із факторингом, а також сприятиме підвищенню прозорості і точності фінансової звітності підприємства.

13. Взаємовідносини між учасниками факторингу складаються таким чином:

- на договірних умовах відстрочення платежу між постачальником і покупцем, покупцеві відвантажується товар;

- укладається договір між постачальником та фактором про відступлення права грошової вимоги від покупця;

- фактор перераховує постачальнику оплату за боргову вимогу (залежно від умов договору до 80 % вартості поставки товарів);

- покупець (боржник) перераховує вартість поставки товарів фактору.

14. У бухгалтерському обліку операцій факторингу в постачальника слід відрізняти два типи факторингу: факторинг без регресу та факторинг з регресом, де фактор має право на зворотне викуплення боргу. Фактор здійснює стягнення боргу від боржника, а потім проводить розрахунки з постачальником. Однак іноді боржник не погашає заборгованість через неплатоспроможність або банкрутство. У такому випадку договір факторингу регулює ризик неплатежу: якщо ризик лежить на постачальнику, фактор може використати регресне право, передавши борг постачальнику. Після передачі грошової вимоги фактора, борг списується з балансу постачальника, незалежно від відсотка фінансування. У боржника, отримавши повідомлення про участь в угоді та передачу права вимоги факторинговій компанії, кредиторська заборгованість перед постачальником переноситься на інший рахунок, а рахунок постачальника закривається.

Отже, Український факторинг ще не досяг широкого розповсюдження, але останні тенденції свідчать про поступове впровадження цього фінансового інструменту серед підприємців. Враховуючи складні умови українського бізнес-середовища, де затримки у платежах та недостатність оборотних коштів є серйозними проблемами, факторинг може стати важливим засобом для підтримки малих та середніх підприємств. Однак для успішного розвитку факторингу в Україні необхідна підтримка від уряду, розробка відповідної правової бази та підвищення свідомості підприємців про переваги цього фінансового інструменту.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ЛІТЕРАТУРНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. 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

2. Berger A. N., Udell G. F. Relationships Lending and Lines of Credit in Small Firm Finance. Journal of Business. 1995. Vol. 68. pp. 351–382.

3. 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.

4. Duff V. Importance of finance and its role within. 2018. URL: https://smallbusiness.chron.com/importance-finance-its-role-within-business-1513.html

5. 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.

6. Juszczyk S., Jasionek M. Kredytowanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce. URL: http://yadda.icm.edu.pl/yadda/element/bwmeta1.element.ekon-element-000171377403 .

7. Sadkowski W. Oferta sektora bankowego dla małych i średnich przedsiębiorstw w czasach kryzysu gospodarczego w Polsce. URL: https://ruj.uj.edu.pl/xmlui/handle/item/7545 .

8. Trovato G., Alfo M. Credit Rationing and the Financial Structure of Italian Small and Medium Enterprises. Journal of Applied Economics. 2006. Vol. 9. № 1. pp. 167–184.

9. Банківські продукти та програми допомоги малому і середньому підприємництву. Офіційний сайт Міністерства економіки України. URL: https://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=aba8ec4d-7a97-4b6c-9065-

22aae227d6d7&title=BankivskiProduktiTaProgramiDopomogiMalomuISerednomuPidprimnitstvu

10. Веренич О.Г. Облікові аспекти факторингу / О.Г. Веренич, А.П. Шаповалова // Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку : зб. наук. пр. – Л. : Львівська Політехніка, 2007. – № 577. – С. 50–54.

11. Версаль Н. І.Теорія кредиту : навч. посіб. / Н. І. Версаль. –К. : Києво-Могилянська ака-демія, 2007. –483 с.

12. Внукова Н. М. Забезпечення спеціального кредитування підприємств шляхом факторингу. Энергосбережение. Энергетика. Энергоаудит. 2014. № 7. С. 31-38. URL: http://nbuv.gov.ua/ UJRN/ecee_2014_7_6.

13. Волкова Н. І., Свірідова К. Д. Аналіз проблем кредитування малого та середнього бізнесу в сучасних економічних умовах. Фінанси, облік, банки. 2017. №1(22). С. 55-62.

14. Волянська Л.О. Стан і перспективи розвитку факторингу в Україні. Стаття. Львів: ЛНУ імені Івана Франка, 2018. URL: http://libfor.com/index.php?newsid=3288.

15. Глущенко С. В.Кредитний ринок: інститути та інструменти / С. В.Глущенко. –К.: Киє-во-Могилянська академія, 2010. –153 с.3.

16. Господарський кодекс України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15?find=1&text=%D1%84%D0%B0%D0%BA%D1%82%D0%BE%D1%80%D0%B8%D0%BD%D0%B3#w1_2.

17. Грабар І. Кредитні операції: поняття, види й юридичні підстави їх здійснення. Фінансове право. 2015. № 4. С. 64–68.

18. Грабовська Я., Тобенко В. М., Зеваченкова О. Е. Роль малого та середнього бізнесу в економіці країни. Прагматизм у підготовці майбутніх підприємців: матеріали II науково-практичної конференції 15 червня 2020 р., ТДАТУ. URL: http://elar.tsatu.edu.ua/bitstream/123456789/11459/1/%D0%93%D1%80%D0%B0%

D0%B1%D0%BE%D0%B2%D1%81%D1%8C%D0%BA%D0%B0%20%D0%AF.%2C%20%D0%A2%D0%B5%D0%B1%D0%B5%D0%BD%D0%BA%D0%BE%20%D0%92.%D0%9C..pdf.

19. Дерев'янко С. І. Факторинг в Україні: стан та перспективи розвитку. Стаття. Національний університет біоресурсів і природокористування України, 2020. 29 с. URL: https://ojs.ukrlogos.in.ua/index.php/2617-7064/article/view/788/807.

20. Добровольська О. В. Ринок факторингових послуг: проблеми розвитку та перспективи. Вісник Дніпропетровського державного аграрного університету. 2015. № 1 (31). С. 166–169.

21. Добровольська О. В.Ринок факторингових послуг: проблеми розвитку та перспективи / О.В.Добровольська // Вісник Дніпропетровського державного аграрного університету. –2015. –No1(31). –С.166–169.

22. Доступні кредити 5-7-9. Державна програма. URL: https://5-7-9.gov.ua/.

23. Дребот Н. П., Танчак Я. А., Миколишин М. М. Тенденції розвитку небанківських фінансових установ на ринку фінансових послуг України. Науковий вісник НЛТУ України. 2020. Т. 30. № 1. С. 109−114.

24. 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.

25. Еш С. М. Фінансовий ринок: навч. посіб. / С.М.Еш. –К. : Центр учбової літератури, 2009. –528 с.6.

26. Жежерун Ю.В., Бартош О.М. Перспективи відновлення банківського кредитування реального сектору економіки. Фінансові дослідження. 2017. №1(2). С. 144 – 152. URL: http://ir.stu.cn.ua/handle/123456789/15936 .

27. Закон України «Про фінансові послуги та фінансові компанії». *Офіційний вебпортал парламенту України*. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1953-20#Text.

28. Зеленіна О.О. Бухгалтерський облік факторингу як елемента

позикового капіталу підприємства / О.О Зеленіна // Вісник ЖДТУ / Серія : Економічні науки. – Житомир, 2010. – № 4 (54). – С. 78–81.

29. Інструментита установи фінансового ринку. Енциклопедичний довідник / за ред. В.В.Фещенка. –К. : Українське агентство фінансового розвитку, 2007. –504 с.8.

30. Ковальова Т.В. Про облік електронних грошей / Т.В. Ковальова // Бухгалтерський облік і аудит. – 2017. – № 4. – 2017. – С.20-30.

31. Козакова М. О. Факторингові послуги на ринку короткострокового кредитування України . 2014. Вип. 56. Економічні студії. С. 55–58.

32. Козакова М. О.Факторингові послуги на ринку короткострокового кредитування Украї-ни / М. О.Козакова // Магістреріум. –2014. –Вип.56. Економічні студії. –С.55–58.

33. Конарівська О. Б.Особливості розвитку факторингу на ринку фінансових послуг в Укра-їні / О. Б.Конарівська // Вісник Національного університету водного господарства та природо-користування. Серія «Економіка». –2014. –Вип.1(65). –С.182–188.

34. Кредитування МСБ – перспективи і умови зниження ставок кредитування бізнесу: стенограма круглого столу 08.10.2019р. URL: https://finclub.net/video-foto/kruglij-stil-kredituvannya-msb-perspektivi-i-umovi-znizhennya-stavok-kredituvannya-biznes.htm.

35. Левченко В.П. Ринок небанківських фінансових послуг України: теорія, методологія, практика. Університет державної фіскальної служби України. Ірпінь, 2017. 456 с.

36. Левченко О.М. Факторинг: методика облікового процесу / О.М. Левченко //Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 11 (113). – С. 219–233.
8. Омеляненко Т.В. Особливості обліку операцій факторингу з правом регресу / Т.В. Омеляненко // Бухгалтерський облік і аудит. – 2010. – № 3. – С. 19–23.

37. Лемешко М.О. Екосистема підтримки бізнесу в умовах пандемії COVID-19 в Україні та в окремих країнах ЄС. Економіка і організація

управління. 2020. № 2(38). С. 109-123. URL: https://jeou.donnu.edu.ua/article/view/9384 .

38. Лопушинський І. П.Механізм удосконалення регулювання факторингових послуг в Україні [Електронний ресурс] / І. П.Лопушинський, А. А.Савченко // Теорія тапрактика державного управ-ління і місцевого самоврядування. –2013. –No2. –Режим доступу : http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?I21DBN=LINK&P21DBN=UJRN&Z21ID=&S21REF=10&S21CNR=20&S21STN=1&S21FMT=ASP_meta&C21COM=S&2_S21P03=FILA=&2_S21STR=Ttpdu_2013_2_8.

39. Макарович В.К. Факторингові операції: податковий аспект / В.К. Макарович // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу // 2012. – №2. – С.163-170.

40. Маслак О. І., Квятковська Л. А. Особливості кредитування реального сектору економіки в умовах фінансової нестабільності. Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики: зб. наук. праць Харківського інституту банківської справи університету банківської справи Національнго Банку України (м. Київ). Харків, 2011. Вип. 2(11) / 2011. С. 3–10.

41. Механізмформування системи парабанківських посередників на фінансовому ринку в контексті забезпечення економічної безпеки України : монографія / С.М.Шкарлет, О.І.Гонта, В.Г.Маргасова, М.В.Дубина. –Чернігів : ЧНТУ, 2014. –272 с.

42. Мінекономіки посилює підтримку малого і середнього бізнесу новим інструментом – факторингом. «Дебет-Кредит» Український фінансово-бухгалтерський портал. 2020. URL: https://news.dtkt.ua/society/economics/63975.

43. Момот Л. В. Розвиток факторингу в Україні . Наукові праці НУХТ. 2015. Т. 21, No 2. С. 100–107.

44. Момот Л.В.Розвиток факторингу в Україні / Л.В.Момот // Наукові праці НУХТ. –2015. –Т.21, No2. –С.100-107.

45. Науменкова С.В.Ринок фінансових послуг : навч. посіб. / С.В.Науменкова, С.В.Мі-щенко. –К. : Знання, 2010. –532 с.

46. Обсяги ОВДП, які знаходяться в обігу. Офіційний сайт Міністерства фінансів. URL: https://index.minfin.com.ua/ua/finance/bonds/volumes/.

47. Офіційний сайт НБУ. URL: https://bank.gov.ua/.

48. Пальчук О. І. Факторинг як специфічна фінансова послуга / О.І.Пальчук // Вісник Національного університету «Львівська Політехніка». Серія «Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення та проблеми розвитку». –2010. –No 682. –С.168–173.

49. Пальчук О. І.Факторинг на ринку фінансових послуг / О. І.Пальчук. – К., 2011. –164 с.

50. Партин Г.О., Загородній А.Г. Джерела та інструменти залучення коштів для фінансування малих і середніх підприємств України. Банківська справа. 2020. №1(151). С. 105-117.

51. Пильнова В.П. Оцінка і контроль кредитоспроможності суб'єктів малого бізнесу. Інвестиції: практика та досвід. 2020. №2. С. 45 – 48. URL: http://www.investplan.com.ua/index.php?op=1&z=6997&i=6 .

52. Підсумки тижня за результатами програми «Доступні кредити 5-7-9%». Офіційний сайт Міністерства фінансів України. URL: https://mof.gov.ua/uk/news/minfin_za_programoiu_5-7-9_pidpriiemtsi_otrimali_252_tis_dostupnikh_kreditiv_na_662_mlrd_grn__infografika-3137.

53. Податковий кодекс України. *Офіційний вебпортал парламенту України*. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text.

54. Порядок надання фінансової державної підтримки суб'єктам малого та середнього підприємництва. Постанова Кабінету Міністрів України від 24 січня 2020р. №28. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/28-2020-%D0%BF#Text.

55. Радух Н.Б.Роль факторингових операцій у сучасних фінансових розрахунках / Н.Б.Радух // Науковий вісник ЛНУВМБТ імені С.З.Гжицького. – 2016. –Т.18, No2(69). –С.123–126.

56. Реформа підтримки малого і середнього підприємництва. Офіційний сайт Кабінету міністрів України. URL: https://www.kmu.gov.ua/diyalnist/reformi/ekonomichne-zrostannya/pidtrimka-malogo-i-serednogo-pidpriyemnictva.

57. Романишин В.О., Уманців Г.В., Сясько І.В. Активізація кредитування суб'єктів малого та середнього підприємництва в Україні. Економічна наука. 2018. С. 70-77. URL: http://www.investplan.com.ua/pdf/22_2018/14.pdf.

58. Руда О. Л., Турчик М. М. Організація банківського кредитування малого та середнього бізнесу в Україні. Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка». 2018. № 10. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/10_2018/61.pdf.

59. Садовничий В. 7 трендів року коронакризи на фінансовому ринку України. Фінансовий клуб. 2020. URL: https://finclub.net/infografika/7-trendiv-goda-na-finansovomu-rynku-ukrainy.html.

60. Сараєва І. М., Носова Н. І. Проблеми розвитку кредитно-фінансових механізмів підтримки малого підприємництва в Україні. Економічні інновації. 2014. Вип. 57. С.348-360. URL: http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?I21DBN=LINK&P21DBN=UJRN&Z21ID=&S21REF=10&S21CNR=20&S21STN=1&S21FMT=ASP_meta&C21COM=S&2_S21P03=FILA=&2_S21STR=ecinn_2014_57_37.

61. Стратегія Національного банку України до 2025 року. URL: https://bank.gov.ua/ua/file/download? file=Strategy_NBU.pdf.

62. Струк Н.С. Фінансово-облікове забезпечення факторингових партнерських угод в Україні / Н.С. Струк // Вісник нац. ун-ту «Львівська політехніка» : зб. наук. пр. – 2009. – № 647. – С. 221–228.

63. Тимченко О.І. Проблеми фінансового забезпечення розвитку малого підприємництва. Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка». 2018. № 8. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/8_2018/46.pdf.

64. Факторинг в Україні. Bankchart: веб-сайт. URL: https://bankchart.com.ua/business/factoring#1 (дата звернення 20.04.2022) 4.

Пальчук О. І. Факторинг на ринку фінансових послуг: монографія. Київ, 2011. 27 с.

65. Факторинг. Bitlex: веб-сайт. URL: https://www.bitlex.ua/uk/blog/terms/post/faktoryng.

66. Фартушняк О.В. Деякі аспекти відображення факторингових операцій в обліку / О.В. Фартушняк, І.Ю. Пасічник // Економіка розвитку. − 2008. − № 2 (46). − С. 67–69.

67. 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.

68. Цивільний кодекс України. *Офіційний вебпортал парламенту України*. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15#Text.

69. Шабанова О. Наукові підходи до тлумачення сутності «факторинг». Проблеми і перспективи економіки та управління. 2017. № 4 (12). С. 146-152.

70. Шишкіна О.В. Теоретико-прикладні засади активізації функціонування і розвитку фі-нансових компаній / О.В.Шишкіна, І.В.Садчикова // Розвиток фінансових посередників у турбулентних умовах функціонування національної економіки : колективна монографія. –Чернігів : ЧНТУ, 2017. –С.135–157.

71. Як влада допомагає малому та середньому бізнесу в різних країнах. Електронне видання «Відомості». 2020. URL: https://www.vedomosti.ru/economics/articles/2020/04/08/827470-pomogayut-malomu-biznesu.