

DOI: 10.15276/EJ.02.2024.1

DOI: 10.5281/zenodo.12746914

UDC: 336.648.8

JEL: E51, G2, G21, G23, G32, Q13

ФАКТОРИНГ ЯК ІНСТРУМЕНТ КОРОТКОТЕРМІНОВОГО ФІНАНСУВАННЯ ТА ПРОДУКТ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ПОВОЄННОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

FACTORING AS A TOOL OF SHORT-TERM FINANCING AND A PRODUCT OF BANK LENDING OF AGRICULTURAL ENTERPRISES IN THE CONDITIONS OF POST-WAR DEVELOPMENT OF UKRAINE

Svitlana V. Andros, Doctor of Economic Sciences, Associate Professor
National Scientific Center "Institute of Agrarian Economy"
National Academy of Agrarian Sciences of Ukraine, Kyiv, Ukraine
ORCID: 0000-0001-5561-901X
Email: andros.sv@ukr.net

Received 24.05.2024

Андрос С.В. Факторинг як інструмент короткотермінового фінансування та продукт банківського кредитування аграрних підприємств в умовах повоєнного розвитку України. Науково-методична стаття.

У статті досліджується роль та місце факторингу в системі інструментів позикового фінансування. Проаналізовано фактори, що впливають на розвиток факторингу. Сформульовано принципи переваги факторингу як ефективної форми фінансування оборотних коштів аграрних підприємств над іншими формами короткострокового фінансування. Визначено основні складові факторингових операцій як для банків-посередників, так і для аграрних підприємств-клієнтів. Представлена схема факторингового обслуговування. Сформульовано методичні підходи до побудови та організації факторингової діяльності, що включає стадію формування та процес впровадження у кредитній установі. Розроблено механізм реалізації факторингу, а також виявлено нові тенденції його розвитку.

Ключові слова: банк, короткострокове кредитування, кредит, кредитні ресурси, сільськогосподарське підприємство, факторинг, факторингові операції, фінансовий інструмент

Andros S.V. Factoring as a Tool of Short-Term Financing and a Product of Bank Lending of Agricultural Enterprises in the Conditions of Post-War Development of Ukraine. Scientific and methodical article.

The article examines the role and place of factoring in the system of debt financing instruments. Factors affecting the development of factoring are analyzed. The fundamental advantages of factoring as an effective form of financing working capital of agricultural enterprises over other forms of short-term financing are formulated. The main components of factoring operations are defined both for intermediary banks and for agrarian enterprises-clients. The scheme of factoring service is presented. Methodical approaches to the construction and organization of factoring activities are formulated, which includes the stage of formation and the process of implementation in a credit institution. A factoring implementation mechanism was developed, and new trends in its development were also identified.

Keywords: bank, short-term lending, credit, credit resources, agricultural enterprise, factoring, factoring operations, financial instrument

Загальний тренд зростання процентних ставок за сільськогосподарськими кредитами, високий відсоток неповернення кредитів, сильна конкуренція, дефіцит обігових коштів на аграрних підприємствах, змушують комерційні банки шукати нові шляхи отримання надійного повернення інвестицій і вишукувати нові способи залучення клієнтів. Продукти, які нині пропонуються банківськими установами, вже не повністю відповідають зростаючим потребам і вимогам ринку. Потрібні ефективні інструменти, які дають змогу одночасно вирішувати цілий комплекс завдань аграрних підприємств і водночас виступають продуктом розвитку банківської кредитної діяльності.

Стабільне фінансування є вкрай важливим для благополучного розвитку аграрного бізнесу в умовах повоєнного розвитку України. Економічні відносини вимагають від аграрних підприємств постійного розвитку, пошуку інноваційних методів виробництва та господарювання, нових інструментів фінансування та підвищення фінансової стійкості. В умовах воєнного стану постачальники часто змушені продавати свою продукцію з відстрочкою платежу на кілька місяців, а будь-яка затримка платежу загрожує залишити аграрне підприємство без обігових коштів. Факторинг допомагає захиститися від таких ризиків і гарантувати, що ця ситуація не вплине на аграрне підприємство в цілому. Отже, факторинг є перспективним інструментом, який дозволяє комерційним банкам фінансувати підприємства аграрного сектору економіки. Цей інструмент незабезпеченого фінансування в обмін на грошову вимогу надає компаніям необхідний оборотний капітал, мінімізує кредитні ризики та значною мірою сприяє підтримці ліквідності, коли доступ до кредитних ресурсів вкрай обмежений, особливо він чутливий в умовах воєнного стану. Використовуючи факторинг, підприємства аграрної сфери вирішують питання короткострокового кредитування в найкоротші терміни і з мінімальними витратами.

Багатоаспектність, інноваційність та недостатня розробленість низки питань щодо розвитку факторингу як інструменту короткострокового фінансування та продукту кредитування аграрних підприємств банківськими установами зумовили необхідність наукового осмислення та всебічного аналізу окресленої проблематики.

Суперечливість ряду теоретичних питань організації та ефективного функціонування ринку факторингових послуг в умовах повоєнного розвитку України, а також недостатня методологічна обґрунтованість практичних аспектів взаємодії відповідних спеціалізованих компаній з контрагентами зумовлюють потребу подальшого дослідження.

Аналіз останніх досліджень та публікацій

Зростання попиту на факторингові послуги та відсутність фундаментальних методичних розробок у цій сфері зумовили зростання наукового інтересу до проблематики факторингу в якості окремої категорії, що виражає інтереси широкого кола учасників економічних відносин. Багатомірність окреслених проблем факторингу зумовила інтерес вчених з різних країн. Зокрема, Р. Білгін і Ю. Дінч (Bilgin and Dinc, 2019) у статті обґрунтували важливу роль факторингу як визначального фактора структури капіталу та як варіанта зовнішнього фінансування, крім банківського кредиту та пайового фінансування [1]. Е. Козаревич і М. Ходжич (Kozarevic & Hodzic, 2016) встановили важливість факторингу як інструменту фінансування для підтримки ліквідності, конкурентоспроможності та експортного потенціалу малих та середніх підприємств в Боснії та Герцеговині, а також вказали на переваги та недоліки факторингу як форми фінансування порівняно з традиційним фінансуванням [2]. Результати дослідження Ана Мол-Гомес-Васкес та інших (Ana Mol-Gómez-Vázquez et al., 2018) показали, що фірми, що працюють у країнах з правовим середовищем, яке слабо захищає права кредиторів, з політичною нестабільністю або високими витратами виконання зобов'язань, з більшою ймовірністю використовуватимуть факторинг [3]. М. Попович (Popović, 2019) присвятив своє дослідження операційному ризику при факторингових операціях [4]. І. Спасич та інші (Spasić et al., 2012) проаналізували основні характеристики факторингу та договори факторингу [5]. У свою чергу У. Д. Яконо та інші (Iacono et al., 2015) своїм ґрунтовним дослідженням довели, що учасники ланцюжка поставок повинні ретельно враховувати очікуваний розвиток ринкових факторів при прийнятті рішення щодо участі в угоді про зворотний факторинг [6]. Р. Грютер та Д.А. Вуттке (Grüter & Wuttke, 2017) проаналізували сільськогосподарську галузь з точки зору зростання та волатильності, щоб визначити ланцюжки поставок, які найбільше виграють від запровадження зворотного факторингу [7]. На думку Каспер ван дер Вліт та інших (van der Vliet et al., 2015), зворотний факторинг – це фінансова схема, за якої корпорація сприяє достроковому погашенню своїх торгових кредитних зобов'язань перед постачальниками, і факторинг стає дедалі популярнішим у сільському господарстві [8]. Л. Клаппер (Klarreg, 2006) дослідив зворотний факторинг як технологію, яка може пом'якшити проблему інформаційної непрозорості позичальників у бізнес-середовищі зі слабкою інформаційною інфраструктурою, якщо факторингується лише дебіторська заборгованість від надійних покупців [9]. Результати дослідження Панос Коувеліс та Фашен Сюй (Panos Kouvelis & Fasheng Xu, 2021) показали, що факторинг з регресом є кращим, коли кредитний рейтинг постачальника відносно високий, тоді як факторинг без регресу кращий у певному середньому діапазоні рейтингів. Обидві схеми факторингу, якщо вони будуть прийняті, принесуть користь як постачальнику, так і роздрібному продавцю, а отже, і по всьому ланцюжку поставок [10]. С.Д. Леккакос і А. Серрано (Lekkakos & Serrano, 2016) продовжили дослідження в цьому напрямі, зокрема вчені визначили, що зворотний факторинг виник як рішення для фінансування, яке ініціюється сторонами-замовниками, щоб допомогти своїм постачальникам забезпечити фінансування дебіторської заборгованості на вигідних умовах [11]. Втім такі проблеми, як класифікація видів факторингових операцій та механізми їх здійснення в науковій літературі ще недостатньо опрацьовано. Уніфікованого підходу до визначення факторингу також не розроблено. Взаємодія факторингу з іншими фінансовими інструментами є неповною (наприклад, кредитування, лізинг, страхування) з урахуванням їх одночасного використання. Тому проблеми розвитку факторингу потребують додаткових досліджень у зв'язку зі значним розширенням цього виду діяльності в Україні. Представлена стаття є спробою надати теоретичну основу та емпіричні докази ролі факторингу як детермінанти структури капіталу.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми

Воєнний стан, який встановлює несприятливі умови для функціонування аграрних підприємств, робить доцільним пошук ефективних методів фінансування найбільш динамічної частини ресурсної бази підприємств – оборотних коштів. До інноваційних інструментів здійснення вищевказаних процесів можна віднести факторинг, який широко поширений у зарубіжній практиці та ще недостатньо розвинений у нашій країні. Економічна привабливість факторингу криється в поєднанні в собі кілька дуже важливих для аграрних підприємств процедур: фінансування оборотних коштів, управління дебіторською заборгованістю, усунення або зниження ризику неплатежів, інформаційно-аналітичний супровід постачальника продукції. У цьому контексті є перспективи його подальшого розвитку у високоефективну та дуже затребувану пропозицію фінансових послуг, особливо в умовах повоєнного розвитку України. Позичування цієї форми бізнесу в полі напруженості між інтересами аграрного та фінансового секторів економіки країни висуває особливі вимоги до механізму реалізації. Він повинен володіти

характеристиками адаптивності, ефективності, універсальності та здатності компенсувати недоліки та суперечності існуючої кредитно-фінансової системи України. Факторинг має стати доступним для всіх українських аграрних компаній, які потребують цього фінансового продукту.

Метою статті є наукове обґрунтування тенденцій розвитку факторингу в банківській справі та на цій основі розробленні пропозицій щодо вдосконалення цього фінансового інструменту і продукту короткострокового кредитування аграрних підприємств.

Методологічне обґрунтування. Методологічну основу дослідження становить діалектичний підхід до пізнання суспільно-економічних явищ та процесів, системний підхід до вивчення об'єкта дослідження. У процесі дослідження застосовувалися такі загальнонаукові методи як історичний – при обґрунтуванні ролі та місця факторингу в системі інструментів позикового фінансування; порівняльно-аналітичний – при аналізі факторів, що впливають на розвиток факторингу; економіко-статистичний метод – при визначенні принципів переваг факторингу як ефективною форми фінансування оборотних коштів аграрних підприємств над іншими формами короткострокового фінансування; аналіз, синтез, узагальнення – при встановленні основних складових факторингових операцій як для банків-посередників, так і для аграрних підприємств-клієнтів; індукція та дедукція – при обґрунтуванні методичних підходів до побудови та організації факторингової діяльності, що включає стадію формування та процес впровадження у кредитній установі; аналогія – при побудові схеми факторингового обслуговування; контент-аналіз нормативних актів, а також міждисциплінарний підхід – при розробленні механізму реалізації факторингу, а також виявленні нових трендів його розвитку. Емпіричну базу статті склали результати конкретних економічних досліджень, що дозволило розглянути тему всебічно і в динаміці.

Виклад основного матеріалу дослідження

Назрілим питанням для чимало аграрних підприємств є доступність фінансових ресурсів в умовах воєнного стану. Ціла низка аграрних підприємств складно знайти необхідну кількість фінансових ресурсів власне на виробничий цикл, адже зазвичай покупці вимагають період оплати в межах 30 до 90 днів після постачання продукції. Протягом цього періоду продавці надають рахунок-фактуру, що записується в якості зобов'язання для покупця та як дебіторська заборгованість для продавця, що є неліквідним активом для продавця до отримання платежу.

Фактор сезонності, якому значною мірою підпорядковується сільське господарство, також суттєво впливає на фінансові потоки підприємств і визначає серйозну нестачу оборотних коштів. Застосування факторингу дозволяє аграрним компаніям надавати відстрочку покупцям своєї продукції, які цього потребують. Це, у свою чергу, дозволяє відповідати вимогам ринку, зберігати постійних клієнтів та знаходити нових, для яких такі умови співробітництва є найоптимальнішими.

Факторинг як економічна категорія – вид комерційної комісійної діяльності, при якому банк або спеціалізована факторингова компанія викуповує у покупця грошову заборгованість постачальника та стягує його вимоги (неоплачені клієнтами рахунки при продажу товарів) за певну плату [2]. Іншими словами, факторинг – це послуга для суб'єктів господарювання з надання відстрочки платежу. Факторинг – це фінансовий інструмент і комплексний фінансовий продукт, що надається фактором (банком або спеціалізованою компанією) клієнту-постачальнику в обмін на переуступку (продаж) дебіторської заборгованості, що включає фінансування постачальника, адміністрування, стягнення заборгованості, а також елементи інформаційних, страхових, бухгалтерських, юридичних та інших послуг [5]. Крім того, факторинг часто є так званим «без регресу», що означає, що фактор, який придбаває за кошти дебіторську заборгованість, власне приймає ризик кредитування, пов'язаний із кредитоспроможністю покупця. У найширшому розумінні факторинг можна охарактеризувати як передачу короткострокових боргів кредитором або постачальником (юридичною мовою – клієнтом) спеціалізованій компанії (фактору), яка гарантує їх прийняття від боржників і покупців з метою стягнення виплати [9]. Отже, факторинг є комплексною послугою фінансування, що містить захист кредиту, облік дебіторської заборгованості, послуги зі стягнення боргів та фінансування.

В факторингу в Україні задіяні такі суб'єкти: покупець, продавець товарів і банк. Покупець – замовник товарів, суб'єкт підприємницької діяльності, що іменується «боржник». Продавець (постачальник), суб'єкт підприємницької діяльності, що постачає товари покупцеві. Фактор – банківська установа, факторингова або мікрокредитна компанія, яка професійно надає факторингові послуги. Іноді може бути задіяна і четверта сторона як посередник, який надає учасникам угоди цифрову та інформаційну платформу.

Через зростаючу конкуренцію на ринках товарів і послуг багато продавців змушені пропонувати своїм клієнтам плани відстрочок і розстрочок, виступаючи при цьому в якості позичальників і приймаючи на себе процентні ставки, кредитоспроможність та інші ризики. Це призводить до негативних цифр у їхніх фінансових звітах [12]. В даній ситуації найефективнішим способом вирішення цих фінансових проблем є факторинг. Схема факторингу досить проста. Постачальник і банк укладають договір факторингового обслуговування. Постачальник і покупець підписують договір поставки або угоду придбання-реалізації (без комісії, без продажу, без поставки, без зберігання, а купівля-продаж). Відповідно до договору постачальник здійснює поставку покупцеві на умовах відстрочення оплати. Коли товар переходить у власність покупця, виникає грошова вимога. Після виникнення такої потреби вона передається в банк. За

цю грошову вимогу банк сплачує депозит на банківський рахунок постачальника. Гроші ці йдуть постачальнику для поповнення його обігових коштів (рис. 1).

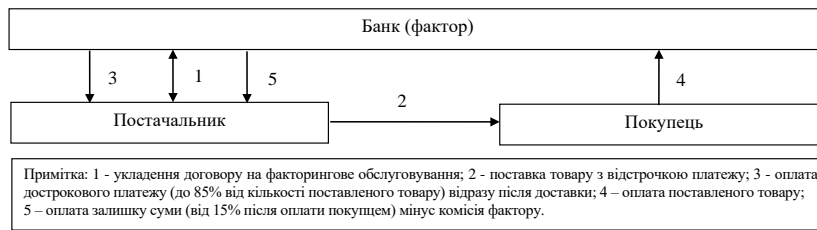


Рисунок 1. Схема факторингового обслуговування
Джерело: складено автором за матеріалами [9]

Для задоволення короткострокових потреб у ліквідності компанії вдаються до факторингу. Умови та тип факторингу можуть відрізнятися залежно від фінансової установи, обраної фактором. Аванс становить від 80 до 90-95 відсотків від загальної суми рахунку. Як тільки фактор отримує платежі від кредиторів, він повертає гроші, що залишилися після вирахування гонорару або комісії. Факторинг – це вид економічних послуг, який використовують банки чи спеціальні факторингові компанії, тобто, філії банків [11]. Дану ситуацію пояснюємо тим, що факторингові операції вимагають швидкої реакції великої кількості коштів, які факторингові компанії одержують від своїх головних банків на умовах пільгового кредитування. Процес руху кредитних ресурсів при факторингу схематично представлений на рис. 2.



Рисунок 2. Схема руху кредитних ресурсів при факторингу
Джерело: складено автором за матеріалами [1]

Зростання обсягів факторингових операцій пов'язане не тільки з макроекономічними чинниками (збільшення товарообігу компанії; створення регіональних мереж), але і з входженням у цей сегмент нових гравців [3]. Крім того, зростання популярності факторингу пояснюється тим, що, на відміну від банківських кредитів у традиційному розумінні, цей інструмент є майже беззаставним і доступний широкому колу малих і середніх аграрних компаній. Факторинг має позитивні сторони як для постачальника, так і для покупця (табл. 1).

Таблиця 1. Доцільність використання факторингу для постачальника і покупця

Переваги факторингу для постачальника	Переваги факторингу для покупця
1. Можливість швидкого поповнення оборотних коштів	1. Більш доречні умови розрахунку (можливість оплати за товар після його реалізації)
2. Помітне прискорення обороту капіталу	2. Зниження ризиків збою постачання
3. Розширення асортименту продукції	3. Покупна спроможність зростає
4. Зростання обсягів продажу та прибутку	
5. Можливість вчасно сплачувати податки та контракти постачальників завдяки наявності оборотних коштів у необхідному розмірі	

Джерело: складено автором за матеріалами [5]

Аграрні підприємства використовують факторинг як варіант зовнішнього фінансування. Факторинг зазвичай вважається дорогим варіантом. Однак компанії можуть вибрати факторингове фінансування, якщо вони досягнуть певного рівня боргу, збільшення якого може мати негативний вплив на вартість їхнього підприємства.

В умовах гострої банківської конкуренції використання нових інструментів та продуктів, таких як факторинг, позитивно впливає на збалансовану цінову політику на ринку банківських послуг, появу інновацій та розвиток додаткових послуг, тим самим покращуючи якість банківських послуг в цілому. Таким чином, розвиток факторингу має сприяти розвитку банківської справи в цілому.

Хоча факторинг користується попитом серед аграрних підприємств, на практиці цей продукт пропонує лише обмежена кількість комерційних банків і факторингових компаній. Насамперед, це зумовлено суттєвими перешкодами для входження нових гравців на факторинговий ринок, відсутністю факторингової стратегії потенційного фактора.

Факторинг пов'язаний з комерційним кредитуванням через забезпечення фінансової безпеки комерції. Втім цей інструмент також має свої особливості та суттєві відмінності, які позитивно відрізняють його від інших методів корпоративного фінансування. Види факторингу представлені в табл. 2.

Таблиця 2. Види факторингу

За розподілом ризиків	
З регресом	Без регресу
<p>Дебіторська заборгованість зберігається на балансі Постачальника.</p> <p>Це простий та економічний спосіб поповнити оборотні кошти аграрного підприємства без збільшення кредитного навантаження.</p> <p>Якщо Покупець не платить у строк, Фактор робить зворотну поступку, тобто перетворює факторинг на кредит — вимагає, щоб Постачальник повернув перший платіж та заплатив комісію за користування грошима та роботу з документами.</p> <p><i>Використовувати факторинг із правом регресу вигідно, коли дефіцит оборотних коштів не критичний, клієнти – великі компанії, а бізнес має потенціал для зростання (товари чи послуги мають попит) або зростання обмежене певним сезоном.</i></p>	<p>Відповідальність за дебіторську заборгованість разом із усіма ризиками передається Фактору.</p> <p>Фактор викуповує дебіторську заборгованість Постачальника на власний баланс.</p> <p>Першим платежем Фактор може виплатити Постачальнику всю суму.</p> <p>Якщо постачання не сплачено, Фактор залишається вічно-віч з Покупцем, а Постачальник не зобов'язаний повертати гроші Фактору.</p> <p><i>Факторинг без права регресу зводить нанівець фінансові ризики Постачальника, але, зазвичай, коштує дорожче.</i></p>

Джерело: складено автором за матеріалами [4]

Факторинг є унікальним інструментом фінансування, який можна використовувати в поєднанні з іншими інструментами (наприклад, кредит, лізинг). Перевага факторингу криється в тому, що не потрібно надавати заставу. Кредитний ліміт, встановлений банками, базується на сумі минулих прибутків, факторинговий ліміт – на сумі майбутніх продажів. Факторинг дозволяє залучати нових клієнтів шляхом відстрочки платежів без зниження вартості товару, що поставляється. Факторингові компанії діють як кредитні брокери, контролюючи рахунки та контролюючи ризики за допомогою лімітів, звітності та управління. Якщо порівняти банківські кредити і факторинг, то можна побачити відмінності в структурі управління ризиками.

Основні відмінності факторингу від кредиту: постачальник отримує гроші, але при цьому не має боргу перед банком, оскільки покупець повертає гроші фактору (банку); під час укладення договору факторингу не вимагається застava чи гарантії; факторинг надається на короткий термін, що дорівнює періоду фактичної відстрочки платежу; факторинг не потребує підтвердження цільового використання коштів, необхідного для видачі кредиту; кошти, отримані за договором факторингу, є активом продавця на балансі і не вважаються пасивом. Факторинг і кредит не виключають одне одного – отримуючи факторингове фінансування, компанія може отримати кредит і позики для розвитку аграрного бізнесу. Детальне порівняння фінансування при використанні факторингу і кредиту представлено в табл. 3.

Таблиця 3. Порівняльна характеристика факторингу та банківського кредиту

Факторинг	Позика
Фінансування оплачується з коштів, що надійшли від дебіторів клієнта	Позика погашається позичальником
Фінансування видається на період відстрочення платежу (як правило, до 90 календарних днів)	Позика надається на певний термін
Фінансування оплачується безпосередньо у день передачі покупцю товару	Позика виплачується у визначений договором день
Запорука не потребує факторингових операцій	Позика видається під заставу
Сума коштів не обмежена і може збільшуватися зі зростанням продажів	Позика видається на схвалену банком суму, що ґрунтується на кредитній історії та фінансових звітах
Переваги факторингу полягає у тому, що фінансування супроводжується управлінням дебіторською заборгованістю	При кредитуванні банк не надає жодних інших послуг
Складність оформлення: передбачено договір	Складність оформлення: передбачено пакет документів

Джерело: складено автором за матеріалами [5, 13]

Банки оцінюють фінансовий стан клієнта, його платоспроможність і можливість надання застави. Справа в тому, що особливість позики криється в необхідності надання повноваження на її зняття. Основне значення факторингу та позик криється в тому, що позики базуються на минулих успіхах аграрного підприємства, на активах, придбаних учора, а факторинг базується на майбутніх успіхах продажів.

Факторингові компанії спочатку аналізують здатність розпоряджатися коштами. Розглядаючи переваги факторингу для всіх сторін договору, можна відзначити надання довгострокового джерела оборотних активів як різновиду поворотної позики. Високий рівень продажів автоматично поповнює залишок готівки та збільшує ліміт договору факторингу. Фактори – це компанії, які поєднують функції кредитного брокера, агентства по збору боргів і бухгалтерії. Використовуючи повну факторингову пропозицію, клієнти можуть перетворити цілі процеси на послуги та таким чином зменшити власні трудові та матеріальні витрати. Використовуючи факторинг, компанії можуть досягти економії на масштабах і знизити витрати на одиницю продукції. Разом з тим, хочемо відмітити і деякі негативні моменти факторингу: комісія за користування факторингом вища за відсотки за кредитом; укладення договору факторингу може потребувати підвищених вимог до документообігу. Незважаючи на схожість факторингових і кредитних операцій, вони мають певні відмінності (табл. 4).

Таблиця 4. Основні вигоди факторингу перед позиками

Переваги факторингу перед позиками для постачальника	Переваги факторингу перед позиками для покупця
Можливість надання клієнтам гнучких умов співробітництва	Забезпечення безперервності виконання контрактів та своєчасність його завершення
Швидке одержання необхідного фінансування	Залучення нових постачальників
Проста процедура погодження з мінімальним пакетом документів	Можливість узгодити постачання на ранніх термінах без оплати товарів (послуг)
Відсутність застав та поруки, а також необхідність переведення рахунків у банк	Можливість не відволікати кошти з бізнесу на оплату термінових зобов'язань
Поліпшення фінансових показників компанії	Зниження фінансових ризиків у співпраці з постачальниками
Ризик неплатежу можна перекласти на Фактора	Можливість підлаштовувати параметри факторингової угоди під особливості фінансування контракту

Джерело: складено автором за матеріалами [1, 14]

Такий інструмент короткотермінового фінансування, як факторинг, дозволяє компаніям збільшити оборотні кошти, прискорити обіг оборотних коштів, заповнити дефіцит ліквідності та одночасно розширити ринок збуту своїх товарів. Послугами факторингу може скористатися практично будь-яке аграрне підприємство, яке пропонує товарний кредит, незалежно від обороту та кількості операцій. Звичайно, факторингова комісія банку зменшує виручку від кожної окремої партії, але збільшення кількості партій істотно збільшує кінцевий обсяг продажів і чинить результативний вплив на фінансові індикатори функціонування аграрного підприємства

Не обов'язково відкривати поточний рахунок у банку, який пропонує факторингове фінансування. Як правило, постачальники звертаються до факторингових компаній з трьох причин: відсутність коштів, продаж у кредит і страхування ризиків. Для початку роботи постачальник повинен надати банку перелік документів, що містять інформацію про діяльність компанії, основні дані про клієнтів та історію взаємовідносин з ними. Банк аналізує документи і приймає рішення про початок роботи. Сторони укладають договір факторингу, постачальник подає документи, що відображають його договірні відносини з покупцями, а також документи, що стосуються конкретних поставок.

Незважаючи на численні переваги факторингу, він має недоліки, а саме: відносно висока вартість; трудомісткість оформлення документів, що призводить до зменшення кількості клієнтів.

З огляду зазначеного, можемо констатувати, що за допомогою факторингу малі і середні аграрні компанії можуть вирішити такі проблеми: прискорити і спростити процес отримання платежів порівняно з формою оплати акредитивом; надавати клієнтам широкий спектр послуг у більш зручній для них формі; вирішити проблему імпортера, яка полягає в закупівлі товарів у іноземного постачальника (юридичної особи, зареєстрованої на території іноземної держави) на умовах відстрочки платежу без відкриття акредитива або видачі банківської гарантії; зміцнити зв'язки між імпортерами та іноземними постачальниками і тим самим насичити ринки сировини конкурентоспроможною продукцією; зменшити витрати часу та матеріалів за рахунок об'єднання різних функцій через одного фінансового агента. Головною перевагою використання факторингу є економія часу учасників ринку [5]. Це має велике значення для виробників і підприємців, тому що постійно треба конкурувати з імпортерами виробниками і постачальниками, а наш вітчизняний бізнес наразі слабкий і погано адаптований до постійної мінливої економічної ситуації в країні.

Сьогодні факторинг використовується як гнучкий фінансовий інструмент для бізнесу на багатьох ринках, включаючи ринки послуг, що призвело до збільшення попиту на продукцію, вироблену на цих ринках. Розвиток факторингу забезпечить безперервний процес фінансування компаній різних рівнів і

сегментів в умовах повоєнного відновлення України. За допомогою факторингу постачальник може збільшити продажі, кількість покупців і конкурентоспроможність, а також надати покупцям переваги при оплаті товару під надійну гарантію; отримувати кредити в розмірі до 90% вартості товару, що прискорює обіг коштів. Покупець може: взяти кредит; знизити ризик одержання товару поганої якості; збільшити закупівлі; підвищити конкурентоспроможність та прискорити оборотність коштів. Основними доходами банків є: відсотки за кредити; плата за послуги [15]. Комерційні банки доповнюють їх різними фінансовими та інформаційними елементами через факторингові операції. Це призводить до розширення клієнтської бази банку, зміцнення зв'язків з ними та збільшення прибутку банку за рахунок розширення діяльності. Факторинг допомагає стягувати платежі за комерційними боргами; це важливо та актуально в контексті великих претензій, які гальмують систему безготівкових розрахунків в Україні.

Вважаємо доцільним сформулювати ключові причини, які перешкоджають реалізації потенціалу та розвитку факторингу в нашій країні: відсутність відповідної наукової, довідкової та методичної літератури, єдиної методики здійснення факторингових операцій і, як наслідок, нерозуміння сутності факторингу; наявність прогалин та недоліків у чинному законодавстві; відсутність єдиних баз даних для перевірки кредитної історії клієнтів та боржників; високий ступінь концентрації ринку та низький рівень розвитку факторингу в регіонах; недостатньо розвинена взаємодія факторингу з іншими суміжними фінансовими інструментами (страхування, стягнення боргів, лізинг).

Ураховуючи зазначене вище, наголосимо на таких моментах:

1. Факторинг може здійснюватися лише на основі аналізу економічної ситуації в Україні, яка перебуває на шляху інтеграції до Європейського Союзу.

2. Використання факторингу в Україні може бути результативним лише за умови активного використання накопиченого позитивного вітчизняного та міжнародного досвіду.

3. Активне використання факторингу в експортному бізнесі призводить до отримання прибутку з мінімальним ризиком для інноваційної компанії.

4. Найбільші можливості у вітчизняному факторингу мають малі та середні аграрні підприємства та компанії.

5. Необхідним є створення банківських підрозділів, що спеціалізуються на факторингу, а також працюють на основі самофінансування і здійснюють лише факторингові операції. Факторингові відділи банків і факторних компаній мають великі резерви для підвищення результатів своєї ринкової діяльності за рахунок диверсифікації та реструктуризації свого бізнесу.

6. Доцільним є поступове впровадження в практику факторингу програмного вдосконалення бізнесу, що допоможе зменшити витрати та збільшити економію.

7. Потребує вдосконалення законодавча база використання факторингу.

Накопичений досвід України та прогнози щодо можливості використання факторингу переконують, що він може зробити великий реальний внесок в організацію повоєнного відновлення економіки.

Висновки

Дослідженням встановлено, що основною метою факторингу є покращення фінансового стану як Фактора, який за допомогою факторингу універсалізує свою діяльність, розширює спектр фінансових продуктів і отримує додатковий прибуток, так і постачальника, оборотні кошти якого прискорено та створено умови для безперешкодного кредитування сировини покупців. Фінансування через факторинг дає ряд переваг, серед яких виділяються: постачальник може не повертати сплачені йому гроші, оскільки витрати фактора відшкодовуються з платежів покупця; фінансування триває до тих пір, поки постачальник продає свою продукцію; зі збільшенням обсягів продажів автоматично збільшується фінансування; при факторингу кредитний ризик диверсифікується, тобто при факторингу кредитний ризик розподіляється між боржниками постачальника, а при кредитуванні він зосереджується тільки на клієнті (позичальнику); факторингові послуги можуть надаватися без фінансування. У цьому випадку клієнт звертається до фактора для адміністративного управління своїми вимогами, стягнення платежів з боржників та за інформаційними та консультаційними послугами. На відміну від інших способів надання фінансування, при факторингу не потрібно надавати заставу та створювати велику кількість документів. Послуги факторингу діють без строка, сума виплат не обмежена, фінансування погашається за рахунок платежів боржника.

У результаті дослідження сформульовано ключові ознаки, що якісно відрізняють факторингову операцію від стандартних активних операцій: факторингова операція відрізняється від звичайної позики тим, що одержувачем грошей у факторингу є одна особа (постачальник), а зобов'язаною особою погасити такий бізнес-кредит є інша особа (боржник/покупець); факторингова операція розтягується в часі, а хід її виконання відповідає ходу операції; досягнення максимального ефекту (досягнення максимального прибутку) протягом всієї операції ускладнюється низкою ризиків, притаманних факторинговій операції, включаючи кредитний ризик, ризик ліквідності, процентну ставку, валютний ризик та ряд інших. При виборі оптимальної форми організації факторингової діяльності необхідно враховувати передбачуване позиціонування та сегментацію фактора на ринку. Факторингові послуги для великих і середніх корпоративних клієнтів на даний момент зручніше здійснювати всередині банку, а для малих і середніх суб'єктів аграрного підприємництва – в рамках факторингової компанії.

При вивченні питань організації та функціонування факторингового бізнесу було встановлено, що для того, щоб аграрний бізнес був успішний в умовах повоєнного розвитку України Фактори повинні враховувати наступні ключові моменти: Фактор повинен мати широкий спектр продуктів факторингових послуг, зрозумілих і придатних для більшості потенційних клієнтів; успіх фактора полягає в диверсифікації регіонального бізнесу (прибуток компанії залежить від кількості філій) та орієнтації на різні сегменти ринку; Фактор повинен мати добре налагоджену технологію бізнес-процесів, щоб пропонувати потенційним клієнтам високотехнологічні продукти, такі як міжнародний факторинг, безрегресний факторинг або електронний факторинг; важливим фактором успіху факторингового бізнесу є питання автоматизації цього бізнесу. Жодна факторингова компанія (банк) не здатна забезпечити стабільний розвиток бізнесу та високу якість обслуговування без хорошого програмного забезпечення. Займати лідируючі позиції на ринку, підвищуючи тим самим ефективність роботи, можуть тільки ті факторингові компанії, яким вдається запропонувати асортимент продуктів, що максимально відповідає потребам клієнтів, а також ефективну систему обслуговування клієнтів і збалансовану цінову політику.

Дослідженням встановлено, що у повному безрегресному факторингу факторингова компанія поєднує в собі функції банку (забезпечує фінансування), бухгалтерії (управління боргом), агентства кредитної звітності (оцінює платоспроможність покупців), страхової компанії (страхує ризики) та агентства зі стягнення боргів (збирає борги). Багато постачальників мають можливість придбати ці послуги окремо від відповідних спеціалізованих компаній. Привабливість повного факторингу криється в тому, що він дозволяє отримати весь спектр послуг (або сукупність найважливіших послуг) від факторингової компанії. У свою чергу, факторингова компанія може взаємодіяти у своїй діяльності з банками, страховими компаніями та компаніями, що надають лізингові послуги, а також колекторськими агентствами, оскільки останні є більш професійними у своєму вузькому сегменті бізнесу. Така взаємодія може бути вигідною для всіх сторін угоди і є перспективним напрямком в умовах повоєнного розвитку України.

У статті сформульовані перспективи та тенденції розвитку факторингового бізнесу в Україні: 1) поява нових, у тому числі іноземних, учасників ринку факторингових послуг після усунення правових протиріч в законодавстві України; 2) різносторонній розвиток вітчизняного факторингу шляхом використання різноманітних варіантів факторингових послуг. Надання повного спектру послуг, включаючи міжнародний факторинг; 3) диверсифікація та розширення продуктового асортименту Ukrainian Factors (розробка та пропозиція зворотного факторингу, передпоставкового факторингу та послуг комерційного фінансування). Впровадження та розвиток спеціальних продуктів для аграрних компаній, кредитних установ та інших організацій, що надають фінансові послуги (синдикований факторинг); 4) використання передового IT-програмного забезпечення для аналізу витрат, підвищення якості обслуговування клієнтів і контролю фінансування; 5) активізація та розвиток можливостей взаємодії між факторингом та іншими спорідненими фінансовими установами (страхова, лізингова, стягнення заборгованості).

Практична значимість статті виявляється у можливості використання висновків та рекомендацій автора для вдосконалення нормативно-законодавчої бази у сфері факторингових послуг; при організації факторингового кредитування у комерційних банках; в оцінці ефективності та ризиків факторингових операцій.

Abstract

The relevance of the article is due to the complex situation in the financial services market, in which, on the one hand, the competition between financial companies and banks is intensifying, and on the other hand, companies - users of financial services need new and effective short-term financing instruments. The purpose of the article is the scientific substantiation of the development trends of factoring in banking and, on this basis, the development of proposals for the improvement of this financial instrument and product of short-term crediting of agricultural enterprises. The following methods were used as tools in the article: comparison, abstraction, analysis and synthesis, a combination of historical and logical methods. The economic essence of factoring and factoring relations, types of factoring and its functions are explored. The role and place of factoring in the system of debt financing instruments is substantiated. The determinants influencing the development of factoring are analyzed. The specifics of the formation of factoring in Ukraine as a financial and credit institution within the framework of certain organizational forms have been studied. The fundamental advantages of factoring as an effective form of financing working capital of agricultural enterprises over other forms of short-term financing are formulated. The main components of factoring operations for both intermediary banks and agricultural client enterprises have been identified. A scheme of factoring services is presented. Methodological approaches to the construction and organization of factoring activities are formulated, which includes the formation stage and the implementation process in a credit institution. A mechanism for implementing factoring has been developed, and new trends in its development have been identified. The scientific novelty of the study is reflected in an integrated approach to solving issues of theory and practice of the functioning of factoring as a form of development of agricultural entrepreneurship under martial law in Ukraine. The practical significance of the article is expressed in the possibility of using the main conclusions and recommendations of the author to improve the regulatory framework in the field of factoring services; when organizing factoring lending in commercial banks; when assessing the effectiveness and risks of factoring operations.

Список літератури:

1. Bilgin, R. & Dinc, Y. (2019). Factoring as a determinant of capital structure for large firms: theoretical and empirical analysis. *Borsa Istanbul Review*, Vol. 19, Issue 3, pp. 273-281. DOI: 10.1016/j.bir.2019.05.001.
2. Kozarevic, E. & Hodzic, M. (2016). Influence of financing by factoring on company's liquidity in Bosnia and Herzegovina. *Economic Review: Journal of Economics and Business*, University of Tuzla, Faculty of Economics, Vol. 14, Issue 2, pp. 18-32.
3. Ana Mol-Gómez-Vázquez & Ginés Hernández-Cánovas & Johanna Koëter-Kant (2018). Legal and institutional determinants of factoring in SMEs: empirical analysis across 25 European countries. *Journal of Small Business Management*, Taylor & Francis Journals, Vol. 56, Issue 2, pp. 312-329. DOI: 10.1111/jsbm.12260.
4. Popović, M. (2019). Moral and ethical aspects of operational risk in factoring transactions. *Studia Prawno-Ekonomiczne*, Vol. 112, pp. 325-336. DOI: 10.26485/SPE/2019/112/18.
5. Spasić, I., Bejatović, M. & Dukić-Mijatović, M. (2012). Factoring – instrument of financing in business practice – some important legal aspects. *Economic Research-Ekonomska Istraživanja*, Vol. 25, Issue 1, pp. 157-173. DOI: 10.1080/1331677X.2012.11517502.
6. Iacono, U. D., Reindorp, M., & Dellaert, N. (2015). Market adoption of reverse factoring. *International Journal of Physical Distribution and Logistics Management*, Vol. 45, Issue 3, pp. 286-308. DOI: 10.1108/IJPDLM-10-2013-0258.
7. Grüter, R. & Wuttke, D. A. (2017). Option matters: valuing reverse factoring. *International Journal of Production Research*, Taylor & Francis Journals, Vol. 55, Issue 22, pp. 6608-6623. DOI: 10.1080/00207543.2017.1330564.
8. van der Vliet, Kasper & Reindorp, Matthew J. & Fransoo, Jan C. (2015). The price of reverse factoring: financing rates vs. payment delays. *European Journal of Operational Research*, Vol. 242, Issue 3, pp. 842-853. DOI: 10.1016/j.ejor.2014.10.052.
9. Klapper, L. (2006). The role of factoring for financing small and medium enterprises. *Journal of Banking & Finance*, Vol. 30, Issue 11, pp. 3111-3130. DOI: 10.1016/j.jbankfin.2006.05.001.
10. Panos Kouvelis & Fasheng Xu (2021). A supply chain theory of factoring and reverse factoring. *Management Science, INFORMS*, Vol. 67, Issue 10, pp. 6071-6088. DOI: 10.1287/mnsc.2020.3788.
11. Lekakos, S. D. & Serrano, A. (2016). Supply chain finance for small and medium sized enterprises: the case of reverse factoring. *International Journal of Physical Distribution & Logistics Management*, Vol. 46, Issue 4, pp. 367-392. DOI: 10.1108/IJPDLM-07-2014-0165.
12. Андрос С.В., Герасимчук В.Г. Інструменти врегулювання проблемної позичкової заборгованості комерційних банків у повоєнних умовах. *Університетські наукові записки: часопис Хмельницького університету управління і права*. Хмельницький: Вид-во Хмельницького університету управління і права, 2023, № 1-2 (91-92), С. 5-22. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://unz.univer.km.ua/article/view/91-92_5-22. DOI: 10.37491/UNZ.91-92.1
13. Андрос С.В. Фінансово-кредитне забезпечення розвитку сільськогосподарських підприємств. *Університетські наукові записки: часопис Хмельницького університету управління і права*. Хмельницький: Вид-во Хмельницького університету управління і права, 2018. № 3-4 (67-68). С. 346-356. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Unzap_2018_3-4_33.
14. Андрос С.В. Фінансування сільського господарства і роль банків у кредитному забезпеченні аграрного сектора України. *Економічний журнал Одеського політехнічного університету*. 2023. № 3 (25). С. 5-14. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://economics.net.ua/ejoru/2023/No3/5.pdf>. DOI: 10.15276/EJ.03.2023.1. DOI: 10.5281/zenodo.8410211.
15. Андрос С.В. Фінансові потреби аграрних підприємств та необхідність їх кредитного забезпечення. *Економіка: реалії часу*. Науковий журнал. 2024. № 1 (71). С. 5-13. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://economics.net.ua/files/archive/2024/No1/5.pdf>. DOI: 10.15276/ETR.01.2024.1. DOI: 10.5281/zenodo.10914534.

References:

1. Bilgin, R. & Dinc, Y. (2019). Factoring as a determinant of capital structure for large firms: theoretical and empirical analysis. *Borsa Istanbul Review*, Vol. 19, Issue 3, pp. 273-281. DOI: 10.1016/j.bir.2019.05.001 [in English].
2. Kozarevic, E. & Hodzic, M. (2016). Influence of financing by factoring on company's liquidity in Bosnia and Herzegovina. *Economic Review: Journal of Economics and Business*, University of Tuzla, Faculty of Economics, Vol. 14, Issue 2, pp. 18-32 [in English].

3. Ana Mol-Gómez-Vázquez & Ginés Hernández-Cánovas & Johanna Koëter-Kant (2018). Legal and institutional determinants of factoring in SMEs: empirical analysis across 25 European countries. *Journal of Small Business Management*, Taylor & Francis Journals, Vol. 56, Issue 2, pp. 312-329. DOI: 10.1111/jsbm.12260 [in English].
4. Popović, M. (2019). Moral and ethical aspects of operational risk in factoring transactions. *Studia Prawno-Ekonomiczne*, Vol. 112, pp. 325-336. DOI: 10.26485/SPE/2019/112/18 [in English].
5. Spasić, I., Bejatović, M. & Dukić-Mijatović, M. (2012). Factoring – instrument of financing in business practice – some important legal aspects. *Economic Research-Ekonomska Istraživanja*, Vol. 25, Issue 1, pp. 157-173. DOI: 10.1080/1331677X.2012.11517502 [in English].
6. Iacono, U.D., Reindorp, M., & Dellaert, N. (2015). Market adoption of reverse factoring. *International Journal of Physical Distribution and Logistics Management*, Vol. 45, Issue 3, pp. 286-308. DOI: 10.1108/IJPDLM-10-2013-0258 [in English].
7. Grüter, R. & Wuttke, D. A. (2017). Option matters: valuing reverse factoring. *International Journal of Production Research*, Taylor & Francis Journals, Vol. 55, Issue 22, pp. 6608-6623. DOI: 10.1080/00207543.2017.1330564 [in English].
8. van der Vliet, Kasper & Reindorp, Matthew J. & Fransoo, Jan C. (2015). The price of reverse factoring: financing rates vs. payment delays. *European Journal of Operational Research*, Vol. 242, Issue 3, pp. 842-853. DOI: 10.1016/j.ejor.2014.10.052 [in English].
9. Klapper, L. (2006). The role of factoring for financing small and medium enterprises. *Journal of Banking & Finance*, Vol. 30, Issue 11, pp. 3111-3130. DOI: 10.1016/j.jbankfin.2006.05.001 [in English].
10. Panos Kouvelis & Fasheng Xu (2021). A supply chain theory of factoring and reverse factoring. *Management Science, INFORMS*, Vol. 67, Issue 10, pp. 6071-6088. DOI: 10.1287/mnsc.2020.3788 [in English].
11. Lekakos, S. D. & Serrano, A. (2016). Supply chain finance for small and medium sized enterprises: the case of reverse factoring. *International Journal of Physical Distribution & Logistics Management*, Vol. 46, Issue 4, pp. 367-392. DOI: 10.1108/IJPDLM-07-2014-0165 [in English].
12. Andros, S.V., Gerasymchuk, V.H. (2023). Settlement instruments of problem loan debt of commercial banks under war conditions. *University scientific notes: journal of the Khmelnytskyi University of Management and Law*. Khmelnytskyi: Publishing House of the Khmelnytskyi University of Management and Law, Vol. 1-2, Issue 91-92, pp. 5-22. Retrieved from: https://unz.univer.km.ua/article/view/91-92_5-22. DOI: 10.37491/UNZ.91-92.1 [in Ukrainian].
13. Andros, S.V. (2018). Financial and credit support for the development of agricultural enterprises. *University scientific notes: journal of the Khmelnytskyi University of Management and Law*. Khmelnytskyi: Publishing House of the Khmelnytskyi University of Management and Law, Vol. 3-4, Issue 67-68, pp. 346-356. Retrieved from: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Unzap_2018_3-4_33 [in Ukrainian].
14. Andros, S.V. (2023). Financing of agriculture and the role of banks in lending the agricultural sector of Ukraine. *Economic journal Odessa polytechnic university*. Vol. 3, Issue 25. pp. 5-14. Retrieved from: <https://economics.net.ua/ejopu/2023/No3/5.pdf>. DOI: 10.15276/EJ.03.2023.1. DOI: 10.5281/zenodo.8410211 [in Ukrainian].
15. Andros, S.V. (2024). Financial needs of agricultural enterprises and the need for their credit security. *Economics: time realities. Scientific journal*. Vol. 1, Issue 71. pp. 5-13. Retrieved from: <https://economics.net.ua/files/archive/2024/No1/5.pdf>. DOI: 10.15276/ETR.01.2024.1. DOI: 10.5281/zenodo.10914534 [in Ukrainian].

Посилання на статтю:

Андрос С.В. Факторинг як інструмент короткотермінового фінансування та продукт банківського кредитування аграрних підприємств в умовах повоєнного розвитку України / С.В. Андрос // *Економічний журнал Одеського політехнічного університету*. – 2024. – № 2 (28). – С. 5-14. – Режим доступу: <https://economics.net.ua/ejopu/2024/No2/5.pdf>. DOI: 10.15276/EJ.02.2024.1. DOI: 10.5281/zenodo.12746914.

Reference a Journal Article:

Andros, S.V. *Factoring as a Tool of Short-Term Financing and a Product of Bank Lending of Agricultural Enterprises in the Conditions of Post-War Development of Ukraine* / S.V. Andros // *Economic journal Odessa polytechnic university*. – 2024. – № 2 (28). – P. 5-14. – Retrieved from: <https://economics.net.ua/ejopu/2024/No2/5.pdf>. DOI: 10.15276/EJ.02.2024.1. DOI: 10.5281/zenodo.12746914.

