

*В. Є. Скоцик,
к. с.-г. наук, докторант, Білоцерківський національний аграрний університет
О. О. Рудич,
к. е. н., доцент, Білоцерківський національний аграрний університет*

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ ПІДХОДИ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ КРЕДИТУВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ЯК ДЖЕРЕЛА ФІНАНСУВАННЯ РОЗВИТКУ МАТЕРІАЛЬНО-ТЕХНІЧНОЇ БАЗИ

V. Skotsyk,
candidate of agricultural Science, PhD
O. Rudych,
Ph.D., Associate Professor National Agrarian University, Bila Tserkva

ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC APPROACHES TO FARM CREDIT SYSTEM AS A SOURCE OF FUNDING FOR THE DEVELOPMENT OF LOGISTICS.

У статті розглядаються проблеми залучення кредитних ресурсів для розвитку матеріально-технічної бази сільськогосподарських підприємств. Особлива увага приділяється розгляду особливостей комерційного кредитування діяльності сільськогосподарських підприємств. Запропоновані заходи по підвищенню інвестиційної привабливості сільськогосподарських підприємств.

This paper addresses the problem of credit resources for the development of material and technical base of agricultural enterprises. Particular attention is paid to the consideration of the characteristics of commercial lending farms. Proposed measures to increase the investment attractiveness of agricultural enterprises.

Ключові слова: матеріально-технічні ресурси, кредитування, сільськогосподарське підприємство, платоспроможність, інвестиційна привабливість.

Key words: inputs, credit, agricultural enterprise, solvency, investment attractiveness.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Одним з основних завдань забезпечення продовольчої безпеки країни незалежно від зміни зовнішніх і внутрішніх умов є стабільний розвиток вітчизняного виробництва сільськогосподарської продукції, сировини та продовольства в обсягах достатніх для забезпечення незалежності країни. У зв'язку із цим важливим завданням перспективного розвитку сільського господарства є виробництво високоякісної сільськогосподарської продукції за рахунок мобілізації виробничого потенціалу на основі забезпечення розширеного виробництва в сільськогосподарських підприємствах.

ОГЛЯД ОСТАННІХ ПУБЛІКАЦІЙ

Наукові проблеми інвестування технічного оновлення сільськогосподарських підприємств досліджують В.Г. Андрійчук, М.В. Гладій, С.О. Гуткевич, Я.К. Білоусько, М.Я. Дем'яненко, П.А. Денисенко, М.І. Кісіль, М.Г. Лобас, Г.М. Підлісецький, П.Т. Саблук, В.П. Ситник, Г.В. Черевко та інші вітчизняні й зарубіжні вчені.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Постановка завдання — здійснити оцінку сучасного стану кредитування сільськогосподарських підприємств як джерела фінансування розвитку матеріально-технічної бази та запропонувати шляхи його удосконалення.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Внаслідок сезонного характеру виробництва слід посилити роль кредиту при формуванні оборотного капіталу. Кредитні ресурси повинні бути більш доступними для товаровиробників галузі, щоб повністю задовольнити їхні потреби в матеріально-технічних ресурсах для проведення сезонних робіт. При цьому система кредитування має забезпечувати умови для прибуткової роботи сільськогосподарських товаровиробників і своєчасного погашення заборгованостей. Для цього необхідна державна підтримка розвитку системи кредитування сільськогосподарських товаровиробників, а

саме: удосконалення системи пільгового кредитування, запровадження системи посередницького кредитування, розвиток сільськогосподарських кредитних кооперативів і товарного кредитування [1, с. 119].

Отже, однією із форм кредитування сільськогосподарських підприємств є товарний кредит. Найпростішою формою товарного кредиту на поставку сільськогосподарської продукції нині є контракт, за умовами якого сільськогосподарські товаровиробники отримують ресурси в межах вартості законтрактованого продукту без оплати, а після збирання сільськогосподарської продукції розплачуються поставками вирощеної продукції.

Реалізація схеми товарного кредитування, безумовно, є актуальним заходом, хоча існує ряд проблем. Насамперед це факти завищення в договорах (контрактах) товарного кредиту цін на матеріально-технічні ресурси, що постачаються (оскільки вони не схильні до швидкого псування і можуть зберігатися тривалий час), і зниження цін на продукцію сільського господарства, що приймається в рахунок погашення кредиту. Як наслідок, вартість товарного кредиту значно перевищує номінальну процентну ставку за кредитами.

Очевидно, що при дефіциті фінансових ресурсів товарний кредит дозволяє господарствам поповнити нестачу обігових коштів та придбати необхідну сільськогосподарську техніку. Слід зазначити, що нині більшість сільськогосподарських підприємств здійснюють оплату структурам, що постачають ресурси, коштами від реалізації вирощеної продукції [2, с. 129].

Виходячи з вищевикладеного, вважаємо невідкладним заходом необхідність удосконалення кредитної політики при визначенні збалансованих (оптимальних) пропорцій інвестування в основний і оборотний капітал сільськогосподарських підприємств. Нині кредитна політика в основному спрямована на технічне переозброєння агропромислового комплексу через лізингові схеми. Однак сільськогосподарські підприємства залишилися без кредитної підтримки поточних витрат на обслуговування наявної та придбаної техніки.

У зв'язку з цим нами розроблені три моделі прийняття рішень менеджерами сільськогосподарських підприємств щодо вибору доступної у сучасних умовах підтримки у працездатному стані матеріально-технічної бази.

Перший варіант розглядається нами як один із типових (базових), що дозволяє сільськогосподарським підприємствам скористатися комерційним кредитом регіональної дилерської організації протягом календарного року і без застави. Важливою особливістю даної моделі є те, що продаж ресурсів здійснюється тільки через посередників, оскільки підтримувати прямі зв'язки виробника і споживача (сільськогосподарським підприємствам) у даному випадку практично неможливо і недоцільно. Будь-який посередник має цілком певну і в основному підконтрольну лише йому зону діяльності. Нині територіальний розподіл зон обслуговування не втратив своєї значущості, на нашу думку, з двох основних причин: 1) наявність сформованих зв'язків сільськогосподарських товаровиробників із організаціями матеріально-технічного постачання і виробничо-технічного обслуговування; 2) високий рівень транспортних витрат при розширенні зони обслуговування й посилення конкуренції [3].

Будь-який потенційний споживач технічних послуг знаходиться, як правило, в одній із таких зон, його намагаються стимулювати до розширення купівлі не тільки запасних частин, але і нової техніки та одержання сервісних послуг високої якості. У даному випадку посередник при наданні своїх послуг повинен орієнтуватися на реальні потреби та фінансові можливості споживача. Тому дилерські організації використовують різні схеми кредитування, які, як правило, дозволяють сільськогосподарським підприємствам розраховуватися готівковими коштами в періоди реалізації виробленої ними продукції.

У процесі вивчення практики придбання матеріально-технічних ресурсів через дилерські організації нами виявлено наступні схеми взаємовідносин із сільськогосподарськими товаровиробниками.

Перша схема — це продаж під "майбутній урожай". При укладанні договору на постачання товарно-матеріальних цінностей обумовлюється натуральний еквівалент вартості матеріальних ресурсів у перерахунку на сільськогосподарську продукцію за ціною майбутнього врожаю на очікувану дату розрахунку (серпень — жовтень). При цьому величина ризику невиконання угод з боку сільськогосподарського товаровиробника закладалася на рівні 30—50 % від величини натурального еквіваленту. В угоді чітко визначалося, хто буде займатися реалізацією сільськогосподарської продукції, і залежно від цього має коригувати рівень натурального еквівалента на величину витрат, пов'язаних із реалізацією сільськогосподарської продукції.

Друга схема — натуральні товарообмінні операції (бартер). Розрахунок натурального еквівалента здійснюється виходячи із цін на матеріальні ресурси і сільськогосподарську продукцію на момент укладання угоди. Ціну на сільськогосподарську продукцію беруть по найбільш можливих каналах збуту і за наявності підтверджуючих документів на певний обсяг сільськогосподарської продукції, яка знаходиться на відповідальному зберіганні. Натуральний еквівалент коригують лише на величину збутових витрат, що коливається в межах 3—5% від натурального показника.

Третя схема — грошові кошти. При здійсненні розрахунків за готівку пропонується запропонувати знижку в розмірі 13—15% від вартості придбаних товарно-матеріальних цінностей, оскільки це компенсація витрат, пов'язаних із процесом конвертації безготівкових коштів у готівку та 5% за зниження ризику неповернення коштів.

При оплаті за придбані товарно-матеріальні цінності за безготівковим розрахунком пропонується використовувати знижку в розмірі 5—7% за своєчасність проведення розрахунків.

При наданні комерційного кредиту дилер не орієнтується на величину відсотка по банківських кредитах, оскільки він оформляється як кредиторська заборгованість, що законодавчо не передбачає нарахування відсотків на величину позики.

Очевидно, що територіальна доступність купівлі матеріально-технічних ресурсів дозволяє сільськогосподарським підприємствам не лише знизити витрати по їх доставці, але й провести ремонт сільськогосподарської техніки в максимально короткі терміни. На нашу думку

Таблиця 1. Вартість придбання матеріально-технічних ресурсів сільськогосподарськими підприємствами за видами джерел інвестування, грн.

Показники	Власні джерела	Банківський кредит	Комерційний кредит
Ціна матеріально-технічних ресурсів заводу-виробника	1000	1000	1000
Торгова націнка заводу-виробника (25% від ціни)	250	250	250
Разом вартість матеріально-технічних ресурсів з урахуванням торгової націнки	1250	1250	1250
Вартість транспортування (3%)	37,5	37,5	37,5
Разом вартість матеріально-технічних ресурсів з урахуванням транспортних витрат	1287,5	1287,5	1287,5
Оформлення кредитного договору (2% від суми кредиту)	-	25,8	-
Разом вартість матеріально-технічних ресурсів з урахуванням оформлення кредитного договору	1287,5	1313,3	1287,5
Сума відсоткової ставки за кредит (18%), субсидована (6%)	-	157,6	-
Величина ризику неповернення (30%)			386
Знижка за своєчасність розрахунку (7%)	90		
Разом вартість матеріально-технічних ресурсів з урахуванням відсоткової ставки за кредит	1197,5	1470,9	1673,5
Подорожчання, % до вартості матеріально-технічних ресурсів заводу-виробника	19,75	47,09	67,35

Джерело: розрахунки автора.

ку, найбільш перспективними територіями за рівнем розвитку сільськогосподарського виробництва і розміщення на них торговельних представництв повинні стати регіони, де є інвестиційно привабливі сільськогосподарські товаровиробники, тобто перспективні підприємства, які мають високу інтегральну оцінку інвестиційної привабливості, високий рівень платоспроможності та технічного забезпечення. Крім цих підприємств, у регіоні працюють менш перспективні, які також можуть скористатися послугами організацій агропостачання з метою підвищення технічної оснащеності сільськогосподарського виробництва та забезпечення його матеріальними ресурсами [4]. Крім того, торгові філії з урахуванням максимальної доступності слід будувати на вузлових автомобільних магістралях, як правило, на під'їзді до населених пунктів. Це дозволить не лише знизити витрати сільськогосподарських товаровиробників по доставці запасних частин, але й оперативніше доставити в господарство і забезпечити тим самим вчасний ремонт техніки.

Одним з прийнятних варіантів формування матеріально-технічного забезпечення є можливість отримання банківського кредитування всіма учасниками цього процесу. Для сільськогосподарських підприємств у даному випадку існує можливість вибору: або використувати банківське кредитування, або товарне через дилерські організації. Ця модель кредитування пропонується нами лише для тих сільськогосподарських підприємств, які успішно працюють, мають партнерські господарські зв'язки, досить ємні ринки збуту своєї продукції, достатню платоспроможність і кредитоспроможність. Крім того, сільськогосподарські підприємства мають можливість прямої купівлі-продажу матеріально-технічних ресурсів за рахунок власних грошових накопичень.

Модель кредитування поставок сільськогосподарським підприємствам матеріально-технічними ресурсами через систему агропромислових холдингів прийнятна для великих агропромислових і виробничих об'єднань, оскільки при їх створенні відбувається концентрація матеріальних і фінансових ресурсів засновників, здатних вкладати не лише власні кошти, а й залучати великі

суми банківських кредитів для постачання запасних частин з метою забезпечення поточної виробничої діяльності сільськогосподарських підприємств. Крім того, агропромислові холдинги мають можливість вибрати постачальника ресурсів і налагоджувати прямі зв'язки з промисловими підприємствами, що здешевлює вартість матеріально-технічних ресурсів.

Система матеріально-технічного постачання, на наш погляд, повинна бути поліваріантною, адже кожна модель може мати певні переваги і недоліки та застосовуватися з урахуванням ситуаційних чинників конкретного підприємства. Щоб отримати об'єктивну оцінку і вибрати оптимальне інвестиційне рішення, нами проведено розрахунок ефективності придбання матеріально-технічних ресурсів при можливому використанні різних варіантів джерел інвестування і терміну надання кредиту (з урахуванням сезонності виробництва) 8 міс. (табл. 1).

Наведені дані в табл. 1 свідчать, що вартість придбання матеріально-технічних ресурсів за рахунок банківського кредиту збільшується порівняно з ціною реалізації заводом-виробником на 47,1%. При цьому збільшують вартість купівлі: додаткові витрати на оформлення кредитної угоди (оформлення кредитних документів, застава, документів на страхування майна), а також витрати на транспортування матеріально-технічних ресурсів.

При комерційному кредитуванні вартість придбання ресурсів збільшується на 67,4%, але перевагою даної угоди є те, що це є кредиторська заборгованість, за якою не вимагається застава, не сплачуються відсотки по кредитах, відсутній контроль за сплатою кредиторської заборгованості.

Купівля матеріально-технічних ресурсів за рахунок власних коштів є вигідною, оскільки існують системи знижок за своєчасність здійснення розрахунків тощо.

Проте сезонність виробництва сільськогосподарської продукції та прояв деструктивних явищ в економіці країни призводять до того, що сільськогосподарські товаровиробники змушені користуватися і комерційним кредитом [5, с. 201].

Обґрунтовані нами моделі постачання сільськогосподарських підприємств матеріальними ресурсами в умовах дефіциту грошових коштів і сезонності сільськогосподарського виробництва дозволяють забезпечити оборотними ресурсами виробничий процес та додержанням науковообґрунтованих вимог щодо здійснення агротехнічних операцій і, як результат, своєчасного здійснення всіх сільськогосподарських робіт.

У сільськогосподарських підприємствах галузь рослинництва має виражену сезонність виробництва сільськогосподарської продукції, що зумовлює не лише сезонність проведення сільськогосподарських робіт, але і сезонність надходження та витрачання коштів підприємствами.

Проведені дослідження за матеріалами типових сільськогосподарських підприємств Київської області зерно-молочного напрямку дозволили спроектувати періоди пікових фінансових навантажень у галузі. Найбільший пік витрачання коштів припадає на березень і травень у зв'язку з проведенням весняно-польових робіт, а також липень і листопад у зв'язку з проведенням збиральних робіт. Найбільші надходження фінансових ресурсів припадають на вересень, жовтень і листопад, оскільки саме в цей період відбувається основна реалізація рослинницької продукції. На нашу думку, цей період не є оптимальним, тому що ціни на продукцію рослинництва низькі. Але у господарств, що не можуть скористатися альтернативними джерелами фінансування, немає іншого виходу, крім як реалізувати урожай відразу після збирання, не вибираючи оптимальних цінних періодів, щоб погасити свої борги. На нашу думку, оптимальним періодом реалізації для зернових є лютий червень: а саме, ціни максимально високі внаслідок скорочення запасів сировини у переробників. Практика свідчить, що більшість господарств намагаються подовжити період реалізації зернових на цей період, якщо мають можливість фінансування виробництва з інших джерел — як власних (наприклад, реалізація молока та м'яса), так і позикових (банківські кредити і позики, товарне кредитування та ін.).

На відміну від галузі рослинництва, тваринництво не має чітко виражену сезонність виробництва. У досліджених нами сільськогосподарських підприємствах виробництво та реалізація продукції тваринництва цілорічна. На основі проведених досліджень і з метою підвищення прибутковості сільськогосподарського виробництва для типових умов господарювання нами побудовано бажану модель доходів, в якій "пікові" надходження грошових коштів на підприємстві припадають на зимово-весняні місяці, тобто в періоди високих цін на реалізовану продукцію.

Особливістю процесу організації використання техніки в сільськогосподарських підприємствах є її нерівномірна і непостійна зайнятість на виконанні механізованих робіт протягом календарного року. Так, у галузі тваринництва сезонності виконання сільськогосподарських робіт не спостерігається, оскільки вихід продукції здійснюється щодня, відповідно, і сільськогосподарські роботи ведуться протягом всього календарного року. Виробничі цикли у тваринництві диктуються вимогами переробних підприємств, які вимагають рівномірної завантаженості своїх виробничих потужностей протягом календарного року.

У галузі рослинництва найбільше навантаження припадає на весняно-польові та збиральні роботи, тобто в той період, коли сільськогосподарські підприємства не мають в достатньому обсязі власних фінансових ресурсів для проведення поточного ремонту сільськогосподарської техніки перед початком польових робіт і усунення поломок під час їх проведення. У більшості досліджуваних підприємств внаслідок недостатньої забезпеченості ремонтними приміщеннями та необхідним обладнанням для проведення якісного ремонту, економії палива та енергії ремонт техніки в зимовий період практично не здійснюється. Проводити якісний ремонт техніки в зимовий період можуть тільки фінансово стійкі господарства, що мають необхідну матеріально-технічну базу (утеплені приміщення, спеціальне обладнання), а також кваліфікований персонал.

Отже, інструментом забезпечення виробничого процесу обіговими коштами повинні стати товарне кредитування, яке забезпечує доступність купівлі запасних частин протягом року і відстрочки погашення кредиту на заплановані періоди реалізації сільськогосподарської продукції чи інших надходжень. Крім того, своєчасний ремонт техніки дозволяє забезпечити виконання традиційного комплексу робіт у визначені агротехнічні терміни.

У свою чергу, сільськогосподарські підприємства як повноправні учасники товарно-грошових відносин повинні створювати необхідні умови залучення капіталу для фінансування своєї діяльності. Організація ефективного фінансового менеджменту на підприємствах дозволить грамотно управляти фінансовими ресурсами, сприяти розвитку прозорого фінансового й управлінського обліку з метою надання достовірної інформації потенційним інвесторам, здатним вкладати вільні кошти у галузь сільського господарства

Література:

1. Шкляр В.Б. Становлення і розвиток ринку матеріально-технічних засобів в аграрному виробництві / В.Б. Шкляр // Економіка АПК. — 2003. — № 5. — С. 117—121.
2. Джупина Ю.І. Ринок матеріально-технічних засобів агропромислового комплексу України / Джупина Ю.І. // Економіка АПК. — 2004. — № 11. — С. 126—134.
3. Олійник О. Шляхи реформування вітчизняного сільськогосподарського машинобудування / О. Олійник // Техніка і технології АПК. — 2009. — № 2. — С. 36—38. — Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/Chem_Biol/Titapk/2009_2/contents.htm
4. Петров В.М. Забезпечення зернозбиральними комбайнами сільського господарства України та іноземних країн / В.М. Петров, А.В. Токар // Вісник Харківського національного аграрного університету ім. В.В. Докучаєва: зб. наук. пр. — 2009. — № 6. — (Серія "Економічні науки"). — Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/Chem_Biol/Vkhnu_ekon/2010_6
5. Іванишин В.В. Роль лізингу в забезпеченні сільськогосподарських підприємств засобами механізації: [наук. вид.] / В.В. Іванишин. — К.: ЕКО, 2003. — 292 с.

Стаття надійшла до редакції 01.07.2013 р.