

ПРІОРИТЕТНІ НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті визначено необхідність удосконалення кредитної політики у визначенні збалансованих пропорцій інвестування в основний і оборотний капітал сільськогосподарських підприємств. Розроблені моделі прийняття рішень менеджерами щодо вибору можливостей інвестування аграрних підприємств з метою утримання в працездатному стані матеріально-технічної бази. Обґрунтовано вибір оптимальних інвестиційних рішень через розрахунок ефективності придбання матеріально-технічних ресурсів за різних варіантів джерел інвестування і терміну надання кредитів.

Ключові слова: кредитна політика, інвестиційне рішення, товарний кредит, модель кредитування.

Постановка проблеми. Сільське господарство нині має значний дефіцит фінансових ресурсів. Їх повернення в цю галузь має відбуватися поступово, через кредитні, страхові та інші фінансові установи, а також бюджет. Однією із причин низької прибутковості і навіть збитковості у сільському господарстві є недостатність коштів, які б перебували в обігу та спрямовувались на купівлю засобів захисту рослин і тварин, насіння, добрив, пального та придбання нової техніки. В таких умовах тільки кредитування сільськогосподарських підприємств дозволяє вирішити проблему, пов'язану зі специфікою агропромислового виробництва як суб'єкта кредитування. Тому кожному сільськогосподарському товаровиробнику необхідно знайти власні шляхи і варіанти гарантування кредитів для розширення своєї діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемами кредитного забезпечення сільського підприємництва займалися: Саблук П. Т., Шпичак О. М., Колотуха С. М., Гудзь О. Є., Лайко П. А., Лященко Ю. І., Смоленюк Р. П., Сомик А. В., Бланк І. А., Белявцев М. І., які одночасно притримуються думки про те, що фінансове забезпечення сільськогосподарського товаровиробника має базуватися на малоризиковому кредитуванні сільських підприємств комерційними банками. Проте вивчення питань, що стосуються доступності та ефективності кредитного забезпечення сільського господарства, потребують додаткового дослідження в контексті вибору різних варіантів джерел інвестування і терміну надання кредиту.

Метою дослідження є вивчення форм сучасного кредитування сільськогосподарських підприємств та розробка моделей прийняття рішень щодо вибору оптимального інвестиційного рішення та умов кредитного їх забезпечення.

Матеріал і методика дослідження. Теоретичною основою дослідження є науковий метод пізнання, основні положення економічної теорії та економіки аграрних підприємств. У процесі дослідження застосовувалися такі методи: індукції, дедукції, узагальнення та порівняння.

Результати дослідження та їх обговорення. 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 зерна розплачуються поставками вирощеної продукції.

Реалізація схеми товарного кредитування, безумовно, зберегла свою актуальність до цих пір, хоча існує ряд проблем. Особливе місце серед них займають факти завищення в договорах (контрактах) товарного кредиту цін на матеріально-технічні ресурси, що постачаються (оскільки вони не схильні до швидкого псування і можуть зберігатися довго) і заниження цін на продукцію сільського господарства, що приймається в рахунок погашення кредиту. У результаті вартість товарного кредиту значно перевершує номінальну процентну ставку за кредитами [6].

Очевидно, що за дефіциту грошових засобів товарний кредит дозволяє господарствам заповнити нестачу обігових коштів та придбати необхідну сільськогосподарську техніку. Слід зазначити, що нині більшість сільськогосподарських підприємств здійснюють оплату структурам, які постачають ресурси, грошовими засобами від реалізації вирощеної продукції.

З огляду на викладене вище, вважаємо, що на сучасному етапі назріла необхідність вдосконалення кредитної політики у визначенні збалансованих (оптимальних) пропорцій інвестування в основний і оборотний капітал сільськогосподарських підприємств. Сучасна 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 [5].

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

Перший варіант розглядається як один із типових (базових), що дозволяє сільськогосподарським підприємствам скористатися комерційним кредитом регіональної дилерської організації протягом календарного року і без застави. Важливою особливістю цієї моделі є те, що продаж ресурсів здійснюється тільки через посередників, оскільки підтримувати прямі зв'язки виробника і споживача (сільськогосподарським підприємствам) у цьому 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 з організаціями матеріально-технічного постачання і виробничо-технічного обслуговування; 2) високий рівень транспортних витрат у разі розширення зони обслуговування і посилення конкуренції.

Будь-який потенційний споживач технічних послуг знаходиться, як правило, в одній із таких зон, його намагаються стимулювати до розширення покупок не тільки запасних частин, але і нової техніки та сервісних послуг високої якості. У цьому випадку посередник під час надання своїх послуг повинен орієнтуватися на реальні потреби і фінансові можливості споживача. Тому дилерські організації використовують різні схеми кредитування, що, як правило, дозволяють сільськогосподарським підприємствам розраховуватися грошовими засобами в періоди реалізації виробленої ними продукції [3].

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

Перша схема – це продаж під «майбутній урожай». Під час укладання договору на постачання товарно-матеріальних цінностей обумовлюється натуральний еквівалент вартості матеріальних ресурсів у перерахунку на сільськогосподарську продукцію за ціною майбутнього урожаю на очікувану дату розрахунку (серпень–жовтень). При цьому величина ризику невиконання угод з боку сільськогосподарського товаровиробника закладалася на рівні 30-50% від величини натурального еквівалента. В угоді чітко визначалося, хто буде займатися реалізацією сільськогосподарської продукції і залежно від цього корегувався рівень натурального еквівалента на величину витрат, пов'язаних з реалізацією сільськогосподарської продукції [1].

Друга схема – натуральні товарообмінні операції (бартер). Розрахунок натурального еквівалента відбувається, виходячи із цін на матеріальні ресурси і сільськогосподарську продукцію на момент укладання угоди. Необхідно зазначити, що ціна на сільськогосподарську продукцію береться по найбільш можливих каналах збуту і за наявності підтверджувальних документів про наявність певної кількості сільськогосподарської продукції, яка перебуває на відповідальному зберіганні. Натуральний еквівалент коригують лише на величину збутових витрат, що коливається в межах 3-5% від натурального показника.

Третя схема – грошові кошти. За здійснення 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 грошей у готівку та 5% за зниження ризику неповернення коштів [6].

За здійснення оплати за придбані товарно-матеріальні цінності з використанням безготівкових розрахунків пропонується використовувати знижку в розмірі 5-7% за своєчасність здійснення розрахунків.

Під час надання комерційного кредиту дилер не орієнтується на величину відсотка по банківських кредитах, оскільки він оформляється як кредиторська заборгованість, яка законодавчо не передбачає нарахування відсотків на величину позики.

Очевидно, що територіальна доступність покупки матеріально-технічних ресурсів дозволяє сільськогосподарським підприємствам не лише знизити витрати на їх доставку, але й здійснити ремонт сільськогосподарської техніки в максимально короткі терміни. На нашу думку, найбільш перспективними територіями за рівнем розвитку сільськогосподарського виробництва і розміщення на них торговельних представництв повинні стати регіони, де розміщені інвестиційно-привабливі сільськогосподарські товаровиробники, тобто перспективні підприємства, які мають високу інтегральну оцінку інвестиційної привабливості, високий рівень платоспроможності і володіють високим рівнем технічного забезпечення. Окрім цих підприємств, у регіоні працюють

менш перспективні підприємства, які можуть також скористатися послугами організацій аграрного забезпечення з метою підвищення технічної оснащеності сільськогосподарського виробництва та забезпечення його матеріальними ресурсами. Окрім 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 з доставки запасних частин, але й оперативно їх доставити в господарство і забезпечити тим самим вчасний ремонт техніки [1].

Очевидно, що актуальним (другим) варіантом формування матеріально-технічного забезпечення є можливість отримання банківського кредитування всіма учасниками цього процесу. Для сільськогосподарських підприємств у цьому випадку існує можливість вибору: або використовувати банківське кредитування, або товарне через дилерські організації. Така модель кредитування пропонується нами лише для тих сільськогосподарських підприємств, які успішно працюють, мають партнерські господарські зв'язки, досить ємнісні ринки збуту своєї продукції, платоспроможність і кредитоспроможність. Окрім цього, сільськогосподарські підприємства мають можливість прямої купівлі-продажу матеріально-технічних ресурсів за рахунок власних грошових накопичень (третій варіант).

Модель кредитування поставок сільськогосподарських підприємств матеріально-технічними ресурсами через систему агропромислових холдингів прийнятна для великих агропромислових холдингів, виробничих об'єднань, оскільки у їх створенні відбувається концентрація матеріальних і фінансових ресурсів засновників, здатних інвестувати не лише свої власні кошти, а й залучати великі банківські кредити для постачання поточної виробничої діяльності сільськогосподарських підприємств запасними частинами. Крім того, агропромислові холдинги мають можливість вибирати постачальника ресурсів і мати прямі зв'язки із промисловими підприємствами, що здешевлює вартість матеріально-технічних ресурсів [2].

Система матеріально-технічного постачання, на наш погляд, повинна бути поліваріантною, оскільки кожна модель може мати плюси і мінуси і має бути застосована в кожному окремому випадку з урахуванням ситуаційних чинників конкретного підприємства. Щоб отримати об'єктивну оцінку і вибрати оптимальне інвестиційне рішення, нами проведено розрахунок ефективності придбання матеріально-технічних ресурсів у разі можливого використання різних варіантів джерел інвестування і терміну надання кредиту (з урахуванням сезонності виробництва) – 8 місяців (табл. 1).

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.

Наведені розрахунки таблиці 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 покупки: додаткові витрати на оформлення кредитної угоди (оформлення кредитних документів, застави, документів на страхування майна), а також витрати із транспортування матеріально-технічних ресурсів.

За комерційного кредитування вартість придбання ресурсів збільшується на 67,4%, але перевагою цієї угоди є те, що це є кредиторська заборгованість, тобто є необов'язковим до своєчасного розрахунку, 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 призводить до того, що сільськогосподарські товаровиробники змушені користуватися і комерційним кредитом.

Обґрунтовані нами моделі забезпечення сільськогосподарських підприємств в умовах дефіциту грошових коштів і сезонності сільськогосподарського виробництва дозволяють забезпечити оборотними ресурсами виробничий процес з метою відтворення технічної бази сільськогосподарських підприємств і, як наслідок, своєчасного здійснення всіх сільськогосподарських робіт.

Висновки. Кредитні ресурси мають бути більш доступними для товаровиробників галузі, щоб повністю задовольнити їх потреби в матеріально-технічних ресурсах для проведення сезонних робіт. При цьому система кредитування повинна забезпечувати умови для прибуткової роботи сільськогосподарських товаровиробників і своєчасного погашення наявних 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 та товарного кредитування. Державна підтримка у сфері матеріально-технічного постачання має бути направлена не тільки на лізинг, але й на вирішення комплексу питань, пов'язаних із фінансуванням поточних витрат на формування достатнього оборотного капіталу в сільськогосподарському підприємстві. На нашу думку, державні заходи слід першочергово спрямувати на розвиток механізму доступного залучення банківських кредитів сільськогосподарськими підприємствами в умовах сезонності сільськогосподарського виробництва (зниження процентних ставок, пільгове кредитування, забезпечення застави, спрощення системи одержання кредитів та ін.), а також адресну підтримку територій з високою інвестиційною активністю.

На регіональному рівні пріоритетним напрямом слід вважати розширення територіальної мережі дилерських організацій, які є не тільки посередником у просуванні матеріально-технічних ресурсів від постачальника до споживача, але і виступають потенційними кредиторами їх виробничої діяльності.

У свою чергу, сільськогосподарські підприємства як повноправні учасники товарно-грошових відносин (а не тільки споживачі) 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.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Хауха Н. М. Етапи розвитку, стан та перспективи техсервісного обслуговування сільськогосподарської техніки в АПК / Н. М. Хауха // Продуктивність агропромислового виробництва. - 2009. - № 12. - С.100–107.
2. Белявцев М. І. Інфраструктура товарного ринку / М. І. Белявцев, Л. В. Шестопалова. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 416 с.
3. Бланк И. А. Управление финансовыми ресурсами / И. А. Бланк. – М.: Омега-М, 2011. – 768 с.
4. Формування витрат виробництва сільськогосподарської продукції та їх моніторинг у передових країнах / [Шпичак О. М. [та ін.]; за ред. О. М Шпичака. – К.: ННЦ ІАЕ, 2012. - 204 с.
5. Марцишевська Ю. Л. Роль фінансово-кредитного забезпечення підприємств аграрного сектору / Ю. Л. Марцишевська // Економіка АПК. – 2009. - № 5. – С. 98-100.
6. Крамаренко І. С. Кредитне забезпечення аграрних підприємств: стан, проблеми, перспективи / І. С. Крамаренко // Бізнес-навігатор. – 2010. – № 3(20). Електронні наукові фахові видання / Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/biznes/2010_3/2010/03/100321.pdf

Приоритетные направления усовершенствования кредитной политики сельскохозяйственных предприятий
Л. М. Сатыр

В статье определена необходимость совершенствования кредитной политики в определении сбалансированных пропорций инвестирования в основной и оборотный капитал сельскохозяйственных предприятий, разработаны модели принятия решений менеджерами аграрных предприятий касательно выбора возможностей инвестирования для удержания в рабочем состоянии материально-технической базы, на основании чего обоснован выбор оптимальных инвестиционных решений через расчет эффективности приобретения материально-технических ресурсов при различных вариантах источников инвестирования и сроков предоставления кредитов.

Ключевые слова: кредитная политика, инвестиционное решение, товарный кредит, модель кредитования.

Priority directions of improvement credit lines policy of agricultural enterprises improving

L. Satyr

In article identified the necessity of improvement of the monetary policy in determining of the balanced proportions of investments in fixed and working capital of agricultural business units, developed by managers of agricultural business units models of decision making to made a right choice of optimal investments to keep in working condition the material-technical base. Justified the choice of optimal investment decisions through calculation of efficiency purchase of the material-technical sources in depends of different variants of investments sources and optimal terms of loans.

Key words: credit policy, investment decisions, trade credit, lending model.