

ВНУТРІШНЬОГОСПОДАРСЬКІ РЕЗЕРВИ ПОКРАЩЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ЗАБЕЗПЕЧЕНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Враховуючи сучасні незначні обсяги інвестиційних надходжень в аграрний сектор, автор обґрунтовує необхідність активізації внутрішньогосподарських джерел інвестування сільськогосподарських підприємств шляхом прискорення обігу грошових коштів і розрахунків. Нарощування власних оборотних засобів сільськогосподарських підприємств слід асоціювати із рефінансуванням та інкасацією дебіторської заборгованості та бюджетуванням кредиторської заборгованості.

Ключові слова: внутрішньогосподарські резерви, оборотні засоби, рефінансування, дебіторська заборгованість, кредиторська заборгованість.

Учитывая современные незначительные объемы инвестиционных поступлений в аграрный сектор, автор обосновывает необходимость активизации внутрихозяйственных источников инвестирования сельскохозяйственных предприятий путем ускорения оборачиваемости средств и расчетов. Нарращивание собственных оборотных средств сельскохозяйственных предприятий следует ассоциировать с рефинансированием и инкассацией дебиторской задолженности и бюджетированием кредиторской задолженности.

Ключевые слова: внутрихозяйственные резервы, оборотные средства, рефинансирование, дебиторская задолженность, кредиторская задолженность.

Given the current significant amounts of investment incomes in the agricultural sector, the author justifies the necessity of intensify intra-investment sources of agricultural enterprises by accelerating the turnover of funds and accounts. Increasing of working capital agricultural enterprises should be associated with refinancing and collection of receivables and payables budgeting.

Keywords: *intra-investment sources, working capital, refinancing, accounts receivable, accounts payable.*

Постановка проблеми. Актуальність питання про налагодження системи інвестиційної забезпеченості сільськогосподарських підприємств беззаперечна. Від його вирішення значною мірою залежить рівень розвитку їх матеріально-технічної бази, збільшення обсягів виробництва сільськогосподарської продукції, рівень життя сільського населення. Перехід до інноваційно-інтенсивних методів стримується низькою інвестиційною активністю сільськогосподарських підприємств. Необхідною умовою вирішення проблеми сталого і ефективного розвитку аграрного сектора економіки є зміцнення власних інвестиційних позицій сільськогосподарських підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у розробку теоретичних і практичних аспектів проблеми ефективного інвестиційного забезпечення сільськогосподарських підприємств зробили вчені-економісти: В.Я. Амбросов, О.Ю. Амосов, В.Г. Андрійчук, І.І. Вініченко, П.І. Гайдучий, О.Е. Гудзь, М.Я. Дем'яненко, М.П. Денисенко, Ю.Я. Лузан, Ю.О. Лупенко, М.Й. Малік, І.П. Мойсеєнко, А.А. Пересада, П.Т. Саблук, В.М. Скупий, М.М. Федоров та інші.

Постановка завдання. Ефективна система управління інвестиційною забезпеченістю – це основа для високих темпів розвитку підприємства, досягнення необхідних результатів його інвестиційної, операційної та фінансової діяльності. В сучасних умовах недостатності зовнішніх фінансових надходжень дослідження ефективного управління внутрішньогосподарськими

резервами інвестиційної забезпеченості сільськогосподарських підприємств є актуальним на сьогодні.

Виклад основного матеріалу дослідження. В Україні оцінка інвестиційного забезпечення діяльності сільськогосподарських підприємств залишається незадовільною: сільськогосподарські підприємства, відчуваючи нестачу власних коштів та не маючи можливості залучати дорогі банківські кредити, у більшості своїй залишаються низькорентабельними та, подекуди, збитковими. Крім того, цільове фінансування аграрного сектора економіки є недостатнім через незначні обсяги бюджетних коштів на підтримку розвитку галузі та незбалансованість бюджетів.

В результаті аналізу використання оборотних коштів у сільськогосподарських підприємствах виявлено, що основною проблемою для них є зростання дебіторської заборгованості і велика питома вага цієї статті в оборотних активах. Тому з метою вдосконалення необхідно здійснити зменшення цієї статті оборотних коштів підприємства. В основу оптимізації обсягів дебіторської заборгованості підприємства може бути закладена ідея оптимального скорочення оборотності дебіторської заборгованості.

Для забезпечення оптимізації розміру дебіторської заборгованості, управлінський персонал сільськогосподарських підприємств має вдаватися до певних заходів, що забезпечать ефективну кредитну та збутову політику підприємства: розробка методології управління та послідовності перевірки дебіторської заборгованості; формування відділу (управління) для роботи з дебіторами, а також персоналізація роботи з ними, призначення спеціальних менеджерів по окремих групах боржників, залежність оплати праці від динаміки дебіторської заборгованості; комп'ютеризація менеджменту дебіторської заборгованості; стимулювання дострокової оплати за продукцію (послуги); формування оптимальних форм розрахунків з покупцями, максимальне використання передоплати (навіть часткової), акредитивів, оформлення дебіторської заборгованості вексями; формування взаємовигідних строків розрахунків (завданням підприємства-кредитора є їх

скорочення) та постійний контроль за практикою розрахунків з контрагентами; стимулювання своєчасної оплати продукції через впровадження системи заохочень (наприклад, використання знижок за оплату поставок протягом визначеної кількості днів) та системи штрафів за несвоєчасну виплату дебіторської заборгованості; планування дебіторської заборгованості, її лімітів та нормативів, а у випадках необхідності, планування її зменшення як в цілому, так і окремо за товарним кредитом, споживчим кредитом, виданим авансам та у розрізі окремих груп дебіторів – на цій основі формувати оптимальні розміри дебіторської заборгованості.

На сьогодні більшість сільськогосподарських підприємств переживають фінансові труднощі, пов'язані як із зовнішніми загальнодержавними проблемами (нестабільність політичної ситуації, недосконалість законодавчої бази, неплатежі, «спад» виробництва), так і з внутрішніми проблемами – неефективний маркетинг, неефективне використання коштів, неефективний виробничий менеджмент, незбалансованість фінансових потоків тощо. За таких умов основну роль в системі ефективного інвестиційного забезпечення сільськогосподарських підприємств необхідним є широке використання внутрішніх резервів активізації інвестиційних процесів на підприємствах, успішне використання яких дозволить позбавити підприємство від залежності використання позикового капіталу, а також прискорити темпи його економічного розвитку.

Прискорення інкасації дебіторської заборгованості проявляється у використанні такої нетрадиційної для вітчизняних агропідприємств форми кредитування, як факторинг. Це основна форма рефінансування дебіторської заборгованості, що дає можливість для постачальника швидко отримувати гроші за відвантажений товар або надані послуги, і, таким чином, точно спланувати свої фінансові потоки, не очікуючи оплати від покупця. Це можливість отримання додаткового фінансування під дебіторську заборгованість.

Загальна сума дебіторської заборгованості ТОВ «Чиста криниця» за товари, роботи, послуги на кінець 2014 р. становила 12170 тис. грн. Отже, підприємство, маючи потребу залучити 12170 тис. грн у виробництво, може обрати один з двох варіантів фінансування: скористатися банківською позикою чи факторинговою операцією. Умови банківського фінансування включають 30-проценту ставку за позику, дисконтування і компенсаційний залишок у розмірі 20 %.

Оскільки факторинг є ризиковою фінансовою послугою, то підприємство з банком укладають договір, яким визначаються зобов'язання і відповідальність сторін. Факторинговий підрозділ ПАТ «Райффайзен Банк Аваль» за умовами договору призначає 3 % комісійних на щорічно куповані рахунки-фактури при ставці 25 %, що вираховується заздалегідь. Крім того, при роботі в разі факторингового обслуговування у Райффайзен Банк Аваль підприємство щомісячно економить 1500 грн на витратах кредитного відділу і може уникнути неінкасованих заборгованостей у розмірі 2 % дебіторських заборгованостей, які передаються факторинговому відділу банку (табл. 1).

Таблиця 1

**Порівняльний аналіз загальних річних витрат ТОВ «Чиста криниця»
за банківським кредитом та факторингом на 2015 р.**

Види витрат	Сума, тис. грн
Банківський кредит	
Нараховані проценти за користування банківською позикою	7302
Додаткові витрати за послуги кредитного відділу банку	18
Неінкасовані заборгованості	540,88
Сукупні витрати за банківським кредитом	7860,88
Факторингова операція	
Плата за факторингове обслуговування	4225,42
Комісійна винагорода за факторингові послуги	811,33
Сукупні витрати за факторинговою операцією	5036,75

Як видно з даних табл. 1, варіант факторингового обслуговування у ПАТ «Райффайзен Банк Аваль» майже в 1,5 разів дешевший від банківської позики.

Загальні витрати за факторинговою операцією складуть близько 5036,75 тис. грн. Натомість, при використанні факторингу за умови зміни кредитної політики підприємство отримає додатково 7133,25 тис. грн, тобто дебіторська заборгованість трансформується в наявні кошти, а, отже, може бути використана підприємством для виробничих цілей.

Отже, переваги застосування факторингу очевидні: фактор бере на себе зобов'язання не тільки з фінансування поставок у кредит, але і з управління дебіторською заборгованістю клієнта, що дає можливість підприємству-постачальнику сконцентрувати свої зусилля на розвитку виробництва, збуту, вивченні ринків, вирішенні господарських, організаційних й інших питань і, як наслідок, – збільшити оборот підприємства і прибуток. Крім того, підприємство, отримуючи вчасно грошові кошти від реалізації продукції, має змогу уникнути їх знецінення від інфляції.

Одним із найбільш дієвих інструментів інкасації дебіторської заборгованості є надання знижок покупцеві при здійсненні готівкового розрахунку за придбану продукцію або при достроковій оплаті. Слід зазначити, що умови розрахунків обираються так, щоб, з одного боку, рання сплата була привабливою для покупців, а з другого – доцільною для продавців. У зв'язку з цим виникає необхідність оцінки можливості надання знижки при достроковій оплаті.

Розмір та умови надання знижки встановлюються з урахуванням:

- 1) темпів інфляції;
- 2) середньорічної ставки відсотка за кредит;
- 3) норми прибутку.

В умовах інфляції падіння купівельної спроможності грошей за період характеризується коефіцієнтом падіння купівельної спроможності грошей, який є оберненим до індексу цін [3].

За допомогою дисконтної політики підприємство може максимізувати прибуток від продажів, збільшити свою частку ринку, підвищити оборотність дебіторської заборгованості і поліпшити показники ліквідності. При цьому

визначення розміру дисконту (знижки) – це завжди пошук компромісу між додатковими вигодами і втратами від зниження ціни. Тому, перш ніж запускати дисконтну систему на підприємстві, слід ґрунтовно проаналізувати розмір знижки, враховуючи всі економічні чинники, щоб вони були вигідними як для самого підприємства роздрібно́ї торгівлі, так і для покупців.

В економічно розвинених країнах набула поширення така схема реалізації товарів у кредит: «2/10, net 30» [2], що означає:

- покупець отримує знижку 2 % у в разі сплати отриманого товару впродовж 10 днів з початку періоду кредитування;
- покупець сплачує повну вартість товару, якщо оплата здійснюється з 11-го по 30-й день кредитного періоду;
- у разі несплати протягом місяця покупець додатково сплачує штраф, величина якого диференціюється відповідно до моменту сплати.

Ми пропонуємо для ТОВ «Чиста криниця» схему надання знижок «5/15, net 45», що є більш привабливою для клієнтів (табл. 2). Однак, застосування даного механізму знижок пропонуємо тільки для постійних та перевірених клієнтів.

За даними табл. 2 маємо, що загальна сума планових витрат підприємства (із наданням знижок) на 589,4 тис. грн менша від фактичних витрат підприємства. Економічний ефект від впровадження знижок становить 396,4 тис. грн. Крім того, ТОВ «Чиста криниця» отримує гарантовану виручку від реалізації товарів, що дозволяє підвищити показники оборотності оборотних активів в цілому та дебіторської заборгованості, зокрема, та підвищує інвестиційну забезпеченість підприємства.

Ще одним аргументом на користь надання знижки покупцям у разі дострокової оплати є той факт, що ТОВ «Чиста криниця» у даному випадку отримує можливість скоротити обсяг фінансування, тобто обсяг необхідного для функціонування капіталу. Завдяки даному інструменту інкасації дебіторської заборгованості підприємство швидше повертає кошти в обіг, що виключає необхідність залучення позикового капіталу [2].

**Прогноз обґрунтування надання знижок при достроковій оплаті
«5/15, net 45» для ТОВ «Чиста криниця», 2015 р.**

Показники	Факт (без надання знижки)	План (із наданням знижки)
Обсяг реалізації продукції в кредит, тис. грн	12170	12170
Період погашення дебіторської заборгованості, днів	22,6	15
Норма прибутку, %	3,8	3,8
Річний темп інфляції у 2014 р., %	24,9	24,9
Індекс цін	1,182	1,118
Коефіцієнт падіння купівельної спроможності	0,846	0,894
Втрати від інфляції, тис. грн	1873,89	1284,49
Втрати від надання знижок, тис. грн	-	202,83
Загальна сума втрат, тис. грн	1873,89	1487,32
Залишки дебіторської заборгованості, тис. грн	765,12	507,08
Сума вивільнених коштів, тис. грн	-	258,04
Додатковий прибуток, тис. грн	-	9,83
Скоригована загальна сума витрат, тис. грн	-	1477,49
Економічний ефект, тис. грн	-	396,40

Для ТОВ «Чиста криниця» порівняємо місячний економічний ефект від отримання коштів шляхом надання знижок постійним покупцям та шляхом використання банківського кредиту.

Зробити прогноз рівня інфляції на 2015 р. складно, однак, знаємо точно, що він не буде нижчим від рівня 2014 р. Тож, прийmemo, що індекс інфляції буде становити 10,4 % у місяць (показник 2014 р.), банківський відсоток за короткостроковим кредитом – 25 % річних, рентабельність альтернативних вкладень капіталу – 15 % (табл. 3).

Розрахунок, проведений у табл. 3, показав, що при наданні знижки ТОВ «Чиста криниця» отримає на 368,52 тис. грн більше, ніж при використанні банківського кредиту. Отже, можна оптимізувати канали надходження грошових коштів, збільшуючи загальний об'єм продажу, та відповідно, виручку від реалізації і прибуток, як основних внутрішніх джерел фінансування підприємства.

Порівняння місячних витрат на надання знижки та банківський кредит для ТОВ «Чиста криниця», 2015 р.

Показники	Надання знижки	Банківський кредит
Обсяг реалізації продукції в кредит, тис. грн	12170	12170
Період погашення дебіторської заборгованості, днів	15,0	-
Місячний темп інфляції у 2014 р., %	1,104	1,104
Індекс цін	1,077	1,104
Коефіцієнт падіння купівельної спроможності	0,929	0,906
Втрати від інфляції, тис. грн	870,09	1146,45
Втрати від надання знижок, тис. грн	202,83	-
Оплата відсотків, тис. грн	-	253,54
Загальна сума витрат, тис. грн	1072,93	1399,99
Дохід від альтернативного вкладення капіталу, тис. грн	1694,99	1653,53
Економічний ефект, тис. грн	622,06	253,54

Вчасно погашена, таким чином, дебіторська заборгованість трансформується в наявні кошти, а, отже, може бути використана підприємством для залучення в інвестиційний оборот.

Наявність кредиторської заборгованості у ТОВ «Чиста криниця» суттєво впливає на забезпечення оборотними коштами. Повільні розрахунки по її погашенню надають підприємствам додаткову можливість короткострокового фінансування. Підприємства в більшості випадків самостійно вирішують питання щодо обсягів, строків і форми платежів постачальникам. Що стосується розрахунків з бюджетом і банками, підприємства намагаються виконувати свої фінансові зобов'язання, оскільки це пов'язано з застосуванням штрафних санкцій за порушення як строків, так і обсягів платежів. Тому наявність кредиторської заборгованості свідчить про те, що підприємства свої фінансові труднощі перекладають, перш за все, на своїх постачальників [1].

На розмір кредиторської заборгованості впливає обсяг закупівель і частка в ньому на умовах наступної оплати, умови розрахунків, політика та якість аналізу кредиторської заборгованості.

Управління кредиторською заборгованістю зводиться до вибору найбільш вигідних форм і строків розрахунків з контрагентами для збереження фінансової стійкості підприємства. Для оптимізації витрат підприємства потрібно:

- скласти бюджет кредиторської заборгованості;
- оцінити фінансовий стан та можливі ризики;
- визначити ступінь довіри відносин з кредитором [1].

ТОВ «Чиста криниця» є фінансово спроможним підприємством, однак, і для нього одразу розрахуватися за своїми зобов'язаннями є досить складною задачею. Тому пропонуємо для ТОВ «Чиста криниця» річний календар грошових виплат за зобов'язаннями, який визначає погашення кредиторської заборгованості частинами у міру надходження обігових коштів (табл. 4).

Таблиця 4

**Графік погашення кредиторської заборгованості
ТОВ «Чиста криниця», 2015 р.**

Показники	Квартал 1	Квартал 2	Квартал 3	Квартал 4	За рік
Рахунки кредиторів на початок року, тис. грн	2541	-	-	-	2541
Виплати за зобов'язаннями 1 кварталу, тис. грн	9000	9000	-	-	18000
Виплати за зобов'язаннями 2 кварталу, тис. грн	-	9000	9000	-	18000
Виплати за зобов'язаннями 3 кварталу, тис. грн	-	-	12600	5400	18000
Виплати за зобов'язаннями 4 кварталу, тис. грн	-	-	-	18000	18000
Платежі усього, тис. грн	11541	18000	21600	23400	74541

Пропонуємо оплату постачальникам сировини проводити за наступними умовами: частка оплати за сировину й матеріали, придбані в поточному кварталі, складає 50 % від вартості придбаної сировини. Інші 50 % вартості сировини повинна бути погашена в наступному кварталі. Такі умови стосуються 1 і 2 кварталів, коли підприємство відчуває нестачу вільних оборотних коштів. У 3 кварталі, коли товариство має можливість частково реалізувати вирощений урожай, пропонуємо оплатити у поточному кварталі 70 % заборгованості. У 4 кварталі, коли від реалізації основної маси врожаю

підприємство отримує значну частину виручки від реалізації, пропонуємо сплатити 30 % боргу за 3 квартал та 100 % платежів за поточний квартал.

Таким чином, кредиторська заборгованість буде повністю погашена за рік і підприємство не відчує значного фінансового дискомфорту при погашенні своїх зобов'язань.

Висновки. Відчутна потреба сільськогосподарських підприємств в інвестиціях, їх очевидна недостатність для розширеного відтворення зумовлює необхідність формування та ефективного використання власних інвестиційних ресурсів. Шляхом формування оптимального розміру дебіторської заборгованості, її своєчасної інкасації та рефінансування можна впливати на обсяг прибутку підприємства та його перерозподіл на користь реінвестування.

Бюджетування кредиторської заборгованості дасть змогу підприємству планово і планомірно погашати свої зобов'язання без вилучення коштів з інвестиційної діяльності.

Список використаних джерел

1. Булат Г.В. Вплив кредиторської заборгованості на фінансовий стан підприємств та проблеми її оптимізації : [електронний ресурс] / Г.В. Булат, І.В. Булка // Молодий вчений. – 2014. – № 7 (10). – С. 56 – 58. Режим доступу: <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2014/7/14.pdf>.

2. Коваленко О.Ю. Обґрунтування необхідності надання торгівельними підприємствами України знижок при достроковій оплаті : [електронний ресурс] / О.Ю. Коваленко // Экономические науки / Финансовые отношения. Режим доступу до ресурсу: <http://www.rusnauka.com>.

3. Кузнецова С.А. Облік та аналіз дебіторської заборгованості в умовах антикризового регулювання стану підприємств : монографія / С.А. Кузнецова. – Тернопіль : Тернопільська академія народного господарства, 2004. – 256 с.

4. Смачило В.В., Дубровська Є.В. Сутність факторингу та його використання при управлінні дебіторською заборгованістю в Україні / В.В. Смачило, Є.В. Дубровська // Фінанси України. – 2007. – №7. – С. 35 – 45.