

ІННОВАЦІЙНІ РЕЗЕРВИ ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

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.

В Україні оцінка інвестиційного забезпечення діяльності сільськогосподарських підприємств залишається незадовільною: сільськогосподарські підприємства, відчуючи 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 вдатися до певних заходів, що забезпечать ефективну кредитну та збутову політику підприємства: розробка методології управління та послідовності перевірки дебіторської заборгованості; формування відділу роботи з дебіторами, призначення спеціальних менеджерів по окремих групах боржників, залежність оплати праці від динаміки дебіторської заборгованості; комп'ютеризація менеджменту дебіторської заборгованості; стимулювання дострокової оплати за продукцію; формування оптимальних форм розрахунків з покупцями, максимальне використання передоплати (навіть часткової), акредитивів, оформлення дебіторської заборгованості векселями, аграрними розписками; формування взаємовигідних строків розрахунків; постійний контроль за практикою розрахунків з контрагентами; стимулювання своєчасної оплати продукції через впровадження системи заохочень та покарань за несвоєчасну виплату дебіторської заборгованості; планування дебіторської заборгованості, її лімітів та нормативів.

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 [3]. Це можливість отримання додаткового фінансування під дебіторську заборгованість.

Факторингове обслуговування є найкоротшим шляхом до розв'язання проблеми скорочення касових розривів, викликаних поставками товару, бо фактор (банк або факторингова компанія) має змогу виплачувати авансовий платіж у розмірі від 50 % до 90 % від суми вартості товару. Процент фінансування залежить від платіжної дисципліни покупця. Банк оцінює кредитоспроможність наявних і можливих боржників клієнта (тобто його покупців) і заздалегідь встановлює граничний розмір авансу. Залишкова сума у розмірі 10 % (50 %), перераховується постачальнику після одержання платежу від дебітора, за вирахуванням комісійної

винагороди фактора, яка складається із сплати за обслуговування і плати за фінансування [1].

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 [2]. У зв'язку з цим виникає необхідність оцінки можливості надання знижки при достроковій оплаті.

Розмір та умови надання знижки встановлюються з урахуванням темпів інфляції, середньорічної ставки відсотка за кредит, норми прибутку. В умовах інфляції падіння купівельної спроможності грошей за період характеризується коефіцієнтом падіння купівельної спроможності грошей, який є оберненим до індексу цін [2].

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, так і для покупців.

Список використаних джерел

1. Кваснікова Г.С. Сутність та потенціал розвитку факторингу в Україні // Херсонський державний аграрний університет : [електронний ресурс]. – Режим доступу: www.rusnauka.com/ ONG/ Economics/3_kvasnikova.doc.htm.

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

3. Смачило В.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.