

фінансування та наповнення аграрного банку та фонду підтримки сільськогосподарських підприємств може стати сума компенсацій і в результаті вона набуде характеру відновлювання, а не споживання. Адже ці суми можна видавати у вигляді кредитів які будуть повертатися навіть під мінімальні відсотки, а не йти на споживання та забезпечення ліквідності комерційних банків.

Негативним для сільськогосподарських підприємств є позитивна тенденція для всієї фінансової сфери, а саме зниження облікової ставки НБУ, що призведе до зменшення суми компенсаційних виплат. При обліковій ставці у 12% і коефіцієнті 1,5 підприємства могли розраховувати на компенсацію кредитної ставки у розмірі 18%, а з новим її виміром тільки 11,6%.

Висновки. Розвиток сільськогосподарського кредитування повинен бути комплексним явищем, яке розвивається у різноманітних напрямках, а саме банківським кредитуванням з втручанням держави, сільськогосподарською кредитною кооперацією та за допомогою створення державної установи метою діяльності якої є фінансування та надання кредитів у аграрну сферу, а також регулювання ринку землі.

Державне втручання в ринкову економіку необхідно в тих сферах, у яких механізм ринку не в змозі усунути різні наслідки зовнішніх ефектів або несправедливостей самої ринкової системи. Цих сфер з розвитком економіки стає усе більше і з тим змінюються форми втручання економічні процеси. На нинішньому рівні розвитку ринкового способу виробництва форми втручання держави придбали настільки складний характер, що розглянути всі наслідки економічної діяльності держави неможливо. Проте існує ряд сфер, втручання держави в які, життєво необхідно. Це: перерозподіл доходів і ресурсів, регулювання зайнятості, антиінфляційна й антимонопольна політика, виправлення наслідків зовнішніх ефектів і багато чого іншого.

Список використаної літератури

1. Бюлетень Національного банку України. Режим доступу: www.bank.gov.ua
2. Концепція комплексної державної програми реформ та розвитку сільського господарства України. – 2010. – 197с. Режим доступу: www.minagro.kiev.ua
3. Офіційна інтернет-сторінка Міністерства аграрної політики України. Режим доступу: www.minagro.kiev.ua
4. Тимошенко виступає за створення аграрного банку. Режим доступу: <http://economics.unian.net/ukr/detail/31625>.

УДК 631.1:338.433

ЕФЕКТИВНЕ УПРАВЛІННЯ ТА ОПТИМІЗАЦІЯ РОЗРАХУНКІВ З ПОКУПЦЯМИ І ЗАМОВНИКАМИ НА ПІДПРИЄМСТВАХ АПК

Л. С. Кравчук., к.е.н., доц.

Миколаївський державний аграрний університет

The mechanism of settlement relations, including accounts receivable management of agricultural enterprises. The methods and appropriate measures for effective management of settlements with buyers and customers.

Исследован механизм расчетных отношений, в том числе управление дебиторской задолженностью сельскохозяйственных предприятий. Предложены методы и соответствующие меры по эффективному управлению расчетами с покупателями и заказчиками.

Вступ. Розвиток ринкових відносин підвищує відповідальність і самостійність підприємств у прийнятті управлінських рішень по забезпеченню ефективності розрахунків з покупцями та замовниками. Тому аналізу розрахунків з покупцями та замовниками приділяється багато уваги. Від оперативності й правильності поданої інформації про стан розрахунків та наявності дебіторської заборгованості залежить своєчасність вжиття заходів щодо її погашення і відображення у фінансовій звітності підприємства за звітний період.

Постановка задачі. В умовах значного сповільнення платіжного обороту, що викликає зростання дебіторської заборгованості на сільськогосподарських підприємствах, важливим завданням є ефективне управління розрахунків з покупцями і замовниками та дебіторською заборгованістю на підприємстві, яке спрямоване на оптимізацію розрахунків і загального розміру дебіторської заборгованості та забезпечення вчасної інкасації боргу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження механізму розрахункових відносин, в тому числі управління дебіторською заборгованістю підприємств висвітлюються в наукових працях І.О. Бланка, Г. Г. Кірейцева, В.В. Ковальова, Л.О. Лігоненко, А.М. Поддєрьогіна, В.П. Савчука, Д.Г. Сигела, О.С. Стоянової, Д.К. Шима та інших.

Результати досліджень. Аналізуючи структуру форм розрахунків з покупцями по сільськогосподарським підприємствам Жовтневого району Миколаївської області за два останні роки, слід зазначити, що в структурі форм розрахунків по всій реалізованій продукції безготівкова форма за 2008 та 2009 роки складає 88,1 та 88,2 % відповідно, готівкова – 9,1 % та 10 %, населенню в рахунок оплати праці, включаючи реалізацію через систему громадського харчування - 1,1 % та 0,4 %, пайовикам в рахунок орендної плати за землю та майнових паїв - 1,7% та 1,4 %. Бартерна форма розрахунку взагалі не використовується, що є позитивним показником в подальшому розвитку сільськогосподарських підприємств.

Вважаємо негативним фактором для агропромислового комплексу низьку частку 0,17 % в 2008 році продаж переробним підприємствам, в 2007 та 2009 роках взагалі закупівля зернових переробними підприємствами відсутня. Така ситуація виникає у зв'язку з низькою закупівельною ціною, яку можуть собі дозволити переробні підприємства. Так, аналізуючи ціни зернових за напрямками реалізації бачимо, що в 2007-2009 роках нижче закупівельної ціни переробних підприємств є тільки ціни реалізації населенню в рахунок оплати праці. Слід також зазначити, що протягом досліджуваних років найвищою ціною реалізації зерна та зернобобових за напрямками є ціна реалізації іншим підприємствам та продаж на експорт відповідно 913,2 грн. за тону в 2007 році, 831,2 грн. в 2008 році та 778,2 в 2009 році. Таку політику збуту зерна та зернобобових по сільськогосподарським підприємствам слід продовжувати і надалі, так як чим вище ціни реалізації, тим вище прибуток підприємств, при умові насичення внутрішнього ринку. Також слід відмітити, що в 2007 році ціни реалізації та середня ціна були вищим за ціни реалізації 2008 та 2009 років. Даний факт обумовлено крайнє неврожайним 2007 роком та відповідно з дефіцитом зернових культур (середня врожайність зернових по району складала 11 ц/га). Слід також зазначити, що середня ціна по Жовтневому району в 2008 році (806,2 грн/т) була вищою на 10,2 грн/т за середню ціну по Миколаївській області (796 грн/т), в 2009 році нижче на 37,1 грн/т (797 грн/т – 759,9 грн/т).

Нами було досліджено динаміку реалізації готової продукції та окремо зернових і зернобобових по сільськогосподарським підприємствам Жовтневого району в 2007- 2009 роках. Слід відмітити, що найбільша питома вага реалізації продукції приходить на червень-вересень місяці, що цілком закономірно для галузі рослинництва, а саме таку спеціалізацію мають сільськогосподарські підприємства Жовтневого району. На вказані чотири місяці приходить майже половина річної виручки від реалізації готової продукції, саме в ці місяці проходить масовий збір врожаю зернових культур і овочей та їх подальша реалізація.

На нашу думку, необхідно рекомендувати підприємствам Жовтневого району слідкувати за середніми цінами по Миколаївській області та взагалі по Україні з метою пошуку альтернативних покупців.

Таблиця 1

Ефект при реалізації продукції сільськогосподарськими підприємствами Жовтневого району альтернативним покупцям у 2009 році

Продукція	Середня фактична ціна, грн за тону по Жовтневому району	Середня фактична ціна, грн за тону по Миколаївській області	Різниця в ціні, +, -, грн за тону	Кількість реалізованої продукції підприємствами Жовтневого району, тонн	Різниця +, -, тис.грн
Зернові та зернобобові	759,9	797,0	-37,1	54657,0	-2027,8
Насіння соняшнику	2065,6	1886,5	179,1	11449,0	2050,5
Картопля	1648,5	1676,5	-28,0	1780,0	-49,8
Овочі	802,0	797,5	4,5	62855,0	282,8
Худоба та птиця (в живій вазі)	11766,8	10713,0	1053,8	853,0	898,9
Молоко та молочні продукти	1698,7	1856,6	-157,9	2064,0	-325,9
Всього	X	X	X	X	828,7

Аналізуючі дані таблиці 1, розраховано загальний розрахунковий позитивний ефект в сумі 828,7 тис.грн. Так, враховуючи різницю між середньорічними цінами продажу по Жовтневому району та по Миколаївській області при реалізації основних видів продукції спостерігається позитивний економічний ефект від продажу насіння соняшнику на 2050,5 тис.грн, овочів – 282,8 тис.грн, худоби та птиці (в живій вазі) - 898,9 тис.грн. Також слід зазначити втрати при реалізації продукції за цінами нижчими за середньорічні по області - зернових та зернобобових - 2027,8 тис. грн, картоплі – 49,8 тис. грн, молока та молочних продуктів – 325,9 тис. грн.

Політика управління розрахунків з покупцями і замовниками та дебіторською заборгованістю являє собою частину загальної політики управління оборотними активами підприємства, що спрямована на розширення обсягу реалізації продукції і забезпечення своєчасної її інкасації. Обов'язково треба проводити комплексний аналіз дебіторської заборгованості підприємства, який передбачає перш за все контроль за оборотністю засобів у розрахунках. Детальне дослідження було проведено на матеріалах ДП «ДГ «Еліта», тенденцію показників оцінки дебіторської заборгованості представлено на рисунку 1. На далі можливо порекомендувати ДП „ДГ „Еліта” для скорочення суми дебіторської заборгованості надавати перевагу покупцям з високою платоспроможністю.

Пропонуємо проводити оцінку платоспроможності покупців на основі алгоритму рейтингової оцінки розроблену Черненко Л.В. [1]. Метод базується на оцінці якісних та кількісних показників покупців і дозволяє прийняти рішення щодо управління дебіторською заборгованістю. Рейтингова оцінка визначається підсумовуванням відповідних балів. Розраховано граничне значення попередньої рейтингової оцінки покупця в сумі 1- 3,9 балів. При наближенні рейтингу до 3,9 бала вірогідний високий ризик несвоєчасності оплати. І, навпаки, при рейтингу 1- 1,4 – незначний або відсутній ризик непогашення дебіторської заборгованості.

З метою ефективного управління дебіторською заборгованістю доцільно вести облік покупців за рівнем платоспроможності, використовувачи при цьому інформацію про виконання платежів, професійні дані керівників, загальну інформацію, що характеризують контрагентів, репутацію тощо.



Рис.1. Показники оцінки дебіторської заборгованості в ДП «ДГ «Еліта» Жовтневого району за 2006- 2009 роки

Також пропонуємо фінансовій службі сільськогосподарських підприємств проводити контроль за своєчасністю погашення дебіторської заборгованості за моделлю, яка поєднує кілька методів контролю: 1) графік старіння; 2) дні неоплачених продажів; 3) матрицю залишків дебіторської заборгованості. Модель внутрішнього контролю передбачає два етапи: контроль оплати продукції покупцями і контроль дебіторської заборгованості, за якими визначено об'єкти внутрішнього контролю, критерії ефективності і методику внутрішнього контролю. Застосування моделі в господарстві дасть можливість визначити коло покупців продукції з дуже тривалими і великими заборгованостями, щоб розробити індивідуальні заходи із забезпечення її погашення.

Контролювати дебіторську заборгованість доцільно, попередньо здійснивши аналіз стану дебіторської заборгованості за термінами утворення. Нами виявлено недолік в обліку дебіторської заборгованості в багатьох господарствах – помісячний аналіз стану дебіторської заборгованості не ведеться. Пропонуємо здійснювати ранжування дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги за термінами її виникнення та статистичні розрахунки ймовірності безнадійних боргів для кожної вікової групи за допомогою визначення суми безнадійних боргів. Підприємство може використовувати для даного аналізу власні статистичні розрахунки ймовірності виникнення безнадійних боргів або використовувати таку стандартну шкалу розрахунків: для дебіторської заборгованості із терміном виникнення до 30 днів ймовірність безнадійних боргів складає 5%, 30 - 60 днів – 10 %; 60 - 90 днів – 15 %; 90 - 120 днів – 20 %; 120 - 150 днів – 50 %; 150 - 180 днів – 75 %; 180 - 360 днів – 80 %; більше 360 днів – 95 %. Звичайно, що аналіз буде точнішим у разі застосування власної відсоткової шкали, оскільки в такому випадку враховується галузева специфіка операційного циклу та розрахунків підприємства.

Отже, правильна організація розрахунків з покупцями потребує суворого дотримання фінансової дисципліни, насамперед своєчасне надання рахунків покупцям і забезпечення своєчасного одержання коштів за реалізовану продукцію. сподіваємось, що взявши до уваги запропоновані нами шляхи вдосконалення організації розрахунків з покупцями і замовниками дозволять сільськогосподарським підприємствам Жовтневого району покращити розрахунковий механізм та фінансовий стан в цілому.

Список використаної літератури

1. Черненко Л.В. Управління дебіторською заборгованістю в аграрних підприємствах : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. ек. наук : спец. 08.00.04 – економіка та управління підприємствами / Черненко Людмила Василівна ; ННЦ «ІАЕ» УААН. – Київ, 2008. – 20 с.
2. Фінанси підприємств: Навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / Р.А. Слав'юк. - 4-е вид., переробл. і доповн. . - К.: Центр навч. літ., 2007. - 459 с.

УДК 631.55

ПРІОРИТЕТНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДПРИЄМСТВ АПК В УМОВАХ ПОДАЛЬШОЇ ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ В ЄВРОПЕЙСКУ ТА СВІТОВУ ЕКОНОМІЧНІ СИСТЕМИ

М.А. Панчук, викладач

Новокаховський гуманітарний інститут

ВНЗ Відкритий міжнародний університет розвитку людини „Україна”

One of the most important parts of increasing the effectiveness of agricultural production is financial supply of inter-prises of agroindustrial complex, including crediting, taxes, financial support of agvicultural producers, insuvarnce. As to international exsperts, all these factors form market environment by 80 per cent, and civilized market cannot exist without those factors.

Одной из самых важных составляющих повышения эффективности аграрного производства является финансовое обеспечение предприятий АПК, что включает кредитование, налоговые отношения, финансовую поддержку сельскохозяйственных производителей, страхование. Именно эти факторы, по определению международных экспертов, на 80 % формируют рыночную среду, без которой цивилизованный рынок существовать не может.

Вступ. На сучасному етапі основне завдання державної аграрної політики в Україні полягає в забезпеченні наукових та інноваційних засад призупинення спаду і нарощування обсягів виробництва конкурентноспроможної сільськогосподарської продукції. Для розв'язання цих завдань необхідно визначити пріоритети а аграрній науці та інноваційній діяльності на найближчу перспективу і, зокрема, передбачити перебудову соціально-економічних відносин, розвиток сільських територій, вітчизняного сільськогосподарського машинобудування і технічного сервісу, розширення застосування біотехнологій, ресурсо- й енергозбереження.

Щодо вирішення пріоритетів дуже цікавим у питанні фінансової підтримки сільгоспвиробників є досвід Росії. Сьогодні усі регіони Російської Федерації за системою аграрного лізингу отримують вітчизняний і закордонний племінний скот а також тваринницьке обладнання, постачання якого здійснює державна агропромислова компанія „Росагролізинг”. Реалізація аграрного проекту з формування в Росії племінного ядра з високим генетичним потенціалом здійснюється в рамках національного проекту, головною задачею якого є приско-рений розвиток тваринництва у зв'язку із збільшенням ринку споживання м'ясо-молочної продукції.