

Кобылкин А. М., Кобылкина С. В. Резервы повышения эффективности производства молока специализированных сельскохозяйственных предприятий

В статье «Резервы повышения эффективности производства молока специализированных сельскохозяйственных предприятий» рассмотрены основные факторы, обуславливающие эффективность производства молока и причины недоиспользования молочного потенциала коров основного стада. Предложен комплекс мероприятий, которые позволят улучшить селекционную работу, продлить срок использования коров молочного стада, ускорить интенсивность выращивания ремонтного молодняка для достижения оптимального возраста и живой массы при первом осеменении за счет улучшения кормления ремонтного молодняка.

Ключевые слова: производство молока, сельское хозяйство

Kobylkin O.M., Kobylkina S.V. Reserves increase efficiency of milk specialized farms

The article "Provisions efficiency of milk specialized farms" are considered the main factors that determine the efficiency of milk production and milk potential reasons for the underutilization of the herd of cows. A set of measures that will improve breeding work, extend the use of cow dairy herd, the intensity of the accelerated growing Heifer for optimal age and live weight at first insemination by improving nutrition Heifer

Keywords: milk production

Дата надходження до редакції: 06.07.2014 р.

Рецензент: к.е.н., професор Жмайлов В. М.

УДК 334.021

ІНСТРУМЕНТИ ФІНАНСУВАННЯ СУБ'ЄКТІВ АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ

І. В. Куценко, здобувач, Сумський національний аграрний університет

У статті розглядаються інструменти фінансування суб'єктів агропромислового комплексу, а саме традиційне банківське кредитування, лізинг, вексельне фінансування; зовнішні запозичення. Вивчаються можливості їх застосування. Приводяться основні показники використання фінансових інструментів господарюючими суб'єктами АПК.

Ключові слова: банківське кредитування, лізинг, вексельне фінансування, зовнішні запозичення.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Аграрний бізнес передбачає нерівномірне фінансування, що пов'язано з сезонністю виробництва. Лише для проведення у 2014 році весняних польових робіт дефіцит фінансового балансу сільськогосподарських підприємств України оцінювався понад 10 млрд грн. У той же час можливості отримання кредитів або залучення інших фінансових ресурсів обмежені. До основних фінансових інструментів, що використовуються аграріями, належать традиційне банківське кредитування та лізинг.

Аналіз останніх досліджень та публікацій.

Проблемами залучення коштів для відтворення виробничого потенціалу та фінансового забезпечення господарської діяльності займалася значна чисельність вітчизняних економістів-аграріїв, серед яких П. Гайдуцький, В. Перебийніс, В. Амбросов, М. Дем'яненко, О. Олійник. Проте ряд аспектів, пов'язаних із особливостями залучення коштів різними за розмірами суб'єктами господарювання в сучасних умовах розвитку аграрного сектору, розглянуто недостатньо.

Формулювання цілей статті. Метою статті є проведення аналізу існуючих інструментів фінансування суб'єктів агропромислового комплексу різних форм власності та визначення більш привабливих можливостей зовнішнього фінансу-

вання господарської діяльності.

Викладення основного матеріалу дослідження. Банківські установи умовно поділяють суб'єктів аграрного сектору - своїх потенційних клієнтів на чотири групи. До першої групи відносять великі компанії (агрохолдинги), що володіють земельними угіддями від 50 і більше тис га. Для роботи з ними банки використовують системний підхід та приймають індивідуальні рішення. Друга група формується із середніх агропідприємств, до якої належать аграрії з площею земель від 3-10 до 50 тис га, що є більш масовим сегментом. Вони застосовують у своїй діяльності майже всі види фінансових інструментів. До третьої групи потрапляють малі підприємства, як правило, фермерські господарства, з площею від 400 га до 3 тис га. Такі господарства здебільшого використовують кредити на поповнення оборотних фондів, а саме овердрафти, а також інвестиційні середньострокові кредити. До четвертої групи відносять дрібні фермерські господарства з площею до 400 га. Вони обслуговуються банківськими установами як клієнти роздрібного сектора з більш високими процентними ставками і відсутністю спеціалізованих продуктів. Серед критеріїв, за якими оцінюють аграріїв на етапі прийняття рішення про кредитування, можна виділити наступні: наявність «якісних» активів

для застави; наявність системи управління бізнесом, а також планів з його розвитку; кваліфікований менеджмент.

При оцінці фінансового стану позичальника значно спрощує роботу банківських спеціалістів наявність фінансової звітності, підготовленої за Міжнародними стандартами фінансової звітності (МСФЗ) разом з висновками незалежних аудиторів. Це впливає на строки прийняття рішень про надання кредитів, ліміти виділених коштів. Також це може вплинути на зниження процентної ставки за позицію, адже більш прозорий і зрозумілий бізнес має менші ризики. У звітності аграріїв банкіри цікавляться такими показниками, як EBITDA, EBITDA на один гектар, коефіцієнт покриття обслуговування боргу, розмір закредитованості компанії тощо. До того ж, у звітності є дані про активи компанії, тобто можна самостійно визначити їх цінність для оформлення застави, а не користуватися розрізною інформацією від представників клієнта. До переоцінки біологічних активів експерти ставляться з великою обережністю, вважаючи її завищеною порівняно з реальною вартістю таких активів. Як наслідок, при розрахунку відповідних показників не враховується переоцінка біологічних активів або відбувається коригування їх вартості.

Визначаючи заставу при розгляді можливостей надання кредиту, банки віддають перевагу «якісним» активам. До них належать нерухомість, техніка (бажано з нетривалим терміном експлуатації), депозити та корпоративні права. Популярною заставою наразі є запаси продукції на зберіганні. Це може бути зерно, що знаходиться на сертифікованому складі через застосування механізму подвійних складських свідоцтв. При цьому строк кредитування не може перевищувати термін зберігання продукції. Такий вид застави використовується під короткострокові кредити. Майбутній урожай як заставу при наданні креди-

тів банківські установи беруть неохоче через можливі додаткові ризики. Такий вид застави розглядається як додаткове джерело можливого зменшення заборгованості за виданими кредитами.

Незважаючи на кризу 2013-2014 років, банкіри все більше націлені на розвиток довгострокових партнерських відносин з клієнтами. Одним із напрямів такого співробітництва є освітня діяльність. Вона реалізується шляхом проведення тренінгів для клієнтів спільно з відомими постачальниками техніки та інших ресурсів (добрив, засобів захисту рослин, насіння). До того ж, у банківських установ, які зробили ставку на агрокредитування, створені спеціалізовані команди для обслуговування аграріїв. За умови довіри у відносинах з банкірами аграрії можуть розраховувати на кращі умови фінансування, зокрема зниження процентних ставок та збільшення лімітів кредитування, що підвищує ефективність використання отриманих кредитних ресурсів.

Традиційне банківське кредитування. Банківське кредитування є більш поширеним та доступним, проте не завжди дешевим способом залучення коштів. Кількість банків, які кредитують аграріїв, обчислюється десятками. Однак серед них більш активні близько п'яти-восьми, для яких цей напрям діяльності є одним з пріоритетних. За даними Національного банку України (НБУ), на початок березня 2014 року підприємства сільського господарства користувалися кредитними ресурсами в обсязі 44,3 млрд грн. Більшість таких кредитів, а саме 20,8 млрд грн., отримані аграріями на строк до 1 року (Рис. 1). При цьому переважають кредити, отримані в національній валюті. Із загального обсягу кредитування у національній валюті отримано позик на суму 30,3 млрд грн, тоді як у іноземній – 14 мільярдів. Середня процентна ставка за кредитами становила 17,4 % річних. При цьому за кредитами у національній валюті – 20,6%, іноземній – 8,1 відсотків¹.

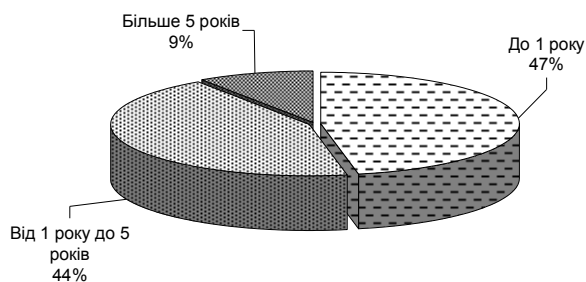


Рис. 1. Строки погашення банківських кредитів, виданих аграріям¹.

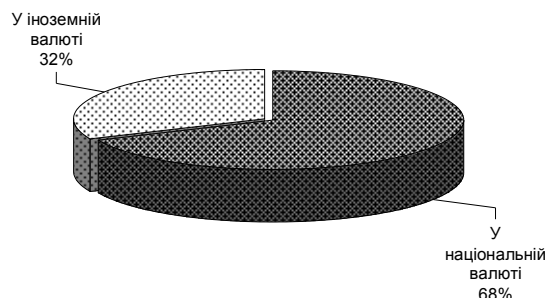


Рис. 2. Розподіл банківських кредитів, виданих аграріям за видами валют¹.

Сезонність і ризикованість агробізнесу, відсутність ліквідності на ринку і політичні процеси в країні обумовлювали помірну або навіть консервативну політику кредитування в 2013 році, а також підвищені вимоги до позичальників і застав. До того ж, події 2014 року внесли свої корективи та впливали на зменшення планових обсягів банківського фінансування. Банкіри розуміють,

що кожен кредит може стати дефолтним з різних причин, які складно прогнозувати. При цьому більшість банківських установ в питаннях кредитування агросектору керувалися принципами вичікування та обережності. Найважче доводиться західним банкам, які змушені відповідати як вимогам НБУ, так і більш жорстким вимогам регуляторів країн, де розташовані головні офіси. Це

проявляється в тому, що материнські банки ретельніше починають дивитися на видачу кредитів новим клієнтам. У той же час, за спостереженнями аналітиків, донедавна банки з російським капіталом активніше співпрацювали з позичальниками.

Більш витребуваними продуктами, які пропонують банки, орієнтовані на роботу з агросектором, є кредити на поповнення оборотних засобів, хоча можуть надаватися інвестиційні кредити та здійснюватися факторингові операції. Кредити на поповнення оборотних засобів - це сезонні кредити на термін від 6 до 36 місяців. У середньому період кредитування становить 6-12 місяців. Як правило, такі кредити видаються для потреб посівної кампанії у весняний та осінній період і для збирання врожаю в літньо-осінній період. Процентні ставки за такими кредитами, виданими в національній валюті, змінюються від 19 до 25 відсотків, а їх повернення відбувається залежно від очікуваних надходжень грошових коштів, що відображається у відповідних документах^{2,3}.

Такі кредити можуть надаватися в іноземній валюті. Вони мають більш низьку процентну ставку, проте більш високі вимоги до позичальника, серед яких наявність валютної виручки. В умовах нестабільної ситуації з валютним курсом такі категорії операцій класифікуються банками як операції підвищеного ризику. Для компаній також вигідно брати подібні кредити тільки в разі збалансованої валютної позиції, коли валютна виручка перекриває зобов'язання з обслуговування кредиту.

Кредити на поповнення оборотних засобів можуть бути вузькоцільовими, наприклад, спрямовуватися виключно на придбання пального або добрив, виплату заробітної або орендної плати. Цільове використання таких коштів перевіряється банками. При цьому популярним стало використання овердрафтів (до 40% річних), які допомагають вирішувати тимчасові проблеми з ліквідністю.

Лізингове кредитування. Лізинг сільськогосподарської техніки активно просувається як банками через надання кредитів, так і лізинговими компаніями. При цьому більш ефективним є тандем банківських установ та лізингових компаній. Таке співробітництво призводить до зростання продажів банків, лізингових компаній та постачальників техніки. Останні зацікавлені у зростанні місць продажу, враховуючи партнерські банківські установи, а банки, в свою чергу, зацікавлені в комплексному обслуговуванні клієнтів та отриманні комісійних.

За даними Міністерства аграрної політики та продовольства України, у 2013 році аграрії придбали 16 тис одиниць техніки та обладнання на суму майже 7 млрд грн, за якими переважали лізингові контракти. Сільське господарство, за даними Українського об'єднання лізингодавців, за

9 місяців 2013 року займало 12% від загальної суми укладених договорів фінансового лізингу.

Перевагою лізингу над іншими фінансовими інструментами є більш низька процентна ставка за користування запозиченими коштами, а саме від 9 до 12% річних. До того ж, на предмет лізингу не можна накласти арешт або стягнення, оскільки право власності активу переходить до лізингоотримувача тільки після повного розрахунку за нього; лізингова компанія або банк – учасники угоди, - можуть контролювати виконання постачальником техніки своїх зобов'язань - по сервісному або гарантійному обслуговуванню. Лізингові продукти є стандартними: в лізинг можна придбати весь модельний ряд техніки від різних виробників. Рішення з видачі такого кредиту приймається швидко, як правило, впродовж декількох робочих днів. Проте, фінансується не вся сума, а до 80% вартості техніки. Це пов'язано з внутрішньою оцінкою предмету застави для розрахунку збитків від знецінення заборгованості.

Графіки проведення платежів за такими угодами, подібно до традиційних умов кредитування, враховують циклічність бізнесу клієнта. Таким чином, з обороту не виводяться фінансові ресурси, які використовуються у виробничому процесі, а лізингові платежі проводять за рахунок отриманих доходів або економії витрат від використання нової техніки.

До недоліків лізингової системи кредитування можна віднести приховані платежі зі страхування техніки, а також залежність валютного курсу гривні по відношенню до долара США або євро, враховуючи країну заводу-виробника техніки. Так, розмір платежів за борговими зобов'язаннями або сервісні збори прив'язуються до валютного курсу гривні на дату проведення оплати, як правило, в односторонньому порядку. Тобто у разі девальвації гривні отримувач техніки компенсує курсову різницю лізинговій компанії, а при ревальвації зменшення платежів не передбачалося. Проте, через нову хвилю девальвації у 2014 році лізингові компанії проводять відповідні зміни в договорах, у тому числі щодо механізму платежів, враховуючи інтереси всіх сторін.

Вексельне фінансування. В останні роки набув популярності новий інструмент залучення ресурсів - вексельне фінансування. Такий спосіб фінансових відносин є зручним для всіх учасників ринку: аграріїв – виробників сільськогосподарської продукції; банківських установ, що забезпечують своєчасність проведення розрахунків; виробників ресурсів, тобто техніки, насіння, мінеральних добрив, засобів захисту рослин тощо; постачальників ресурсів – комерційних структур, що забезпечують надходження ресурсів від їх виробника до споживача. Вексель дозволяє аграріям при закупівлі ресурсів відстрочити термін оплати шляхом емісії цінного паперу, який гарантує проведення оплати через визначений період часу.

Така форма розрахунків використовується за попередньої домовленості з постачальниками про прийняття векселя та з банками про надання гарантій проведення майбутнього платежу (авалювання). У свою чергу, постачальники розраховуються векселем з виробниками товару, тобто знімають з себе всі можливі ризики. Термін такого фінансування, як правило, не перевищує 12 місяців. Більш вигідними для аграріїв є випуск векселів при співробітництві з великими постачальниками. Проте такі цінні папери можуть випускатися при стандартних програмах з авалювання векселів, які пропонуються банками своїм клієнтам, незважаючи на розміри підприємств та масштаби їх діяльності.

При співробітництві з великими постачальниками вексельна схема розрахунків має свої переваги для всіх її учасників. По-перше, для аграріїв вексель суттєво дешевше порівняно з банківським кредитом. Його середня ставка дисконтування становить від 3 до 6 відсотків. По-друге, покупці продукції при розрахунках векселем можуть отримувати додаткові знижки (дисконти). По-третє, відсутня валютна прив'язка. Усі валютні ризики беруть на себе виробники. Проте, як правило, такі ризики враховуються при формуванні ціни товару. Окрім цього, покупці отримують додаткові переваги, такі як навчання персоналу з нововведень у фінансових розрахунках, своєчасне постачання ресурсів тощо. Для банків такі операції вигідні через отримання комісійного доходу та вирішення питання з ліквідністю.

Банківські установи також пропонують аграріям такий фінансовий інструмент, як система гарантованих платежів. Середня ставка за користування такими ресурсами становить 4 відсотки. Проте в даному випадку діють більш жорсткі умови співробітництва. Зокрема аграрії-покупці і постачальники мають бути клієнтами одного банку через те, що всі гарантовані платежі фіксуються в Інтернет-банку. Окрім того, при таких розрахунках відсутні партнерські програми гарантованих платежів постачальниками з виробниками товарів. Тому такі угоди можуть завершитися на початковому етапі, оскільки нестимуть валютні і кредитні ризики, що не закладені в початкову ціну.

Аграрії покладають великі надії на інструмент аграрних розписок. Їх формально було введено для українських агрокомпаній у березні 2013 року з прийняттям нового Закону України «Про аграрні розписки» (№ 5479-VI)⁴. За основу такого фінансового інструменту взято позитивний досвід бразильських фермерів, які активно використовували розписки для розрахунків. Розписки в своїй основі передбачають заставу майбутнього врожаю в обмін на ресурси, необхідні для його вирощування. Вони бувають двох видів: товарні – зобов'язання поставити обумовлений товар, і фінансові – зобов'язання провести розрахунки. При цьому всі розписки підлягають обов'язковому

нотаріальному посвідченню. У цьому й криється причина того, що новий інструмент так і не знайшов практичного застосування. Єдиний реєстр аграрних розписок поки не створено. До того ж, враховуючи нововведення, потрібен час на навчання нотаріусів і тестування реєстру. За різними оцінками, повноцінно такий фінансовий інструмент може запрацювати лише на початку 2015 року.

Зовнішні запозичення. До зовнішніх запозичень належать IPO (Initial Public Offering – перша публічна пропозиція акцій), випуск єврооблігацій, залучення кредитів від банків-нерезидентів тощо. Більш поширеною можливістю зовнішніх запозичень вітчизняними аграріями є IPO. IPO (англ. Initial Public Offering) - перший публічний продаж акцій акціонерного товариства, в тому числі у формі продажу депозитарних розписок на акції, необмеженому колу осіб. Продаж акцій може здійснюватися як через розміщення додаткового випуску акцій шляхом відкритої підписки, так і шляхом публічного продажу акцій існуючого випуску⁵.

Період 2013 та першого півріччя 2014 років виявився неоднозначним для українських аграрних компаній, цінні папери яких котирувалися на міжнародних біржах. Так, ціни на акції більшості українських агрохолдингів мали тенденцію до зниження. На це впливали економічна та політична ситуація в Україні, періодичні повідомлення про можливість дефолту окремих компаній, а також падіння світових цін на окремі види зерна.

У 2012-2013 роках жодна українська агрокомпанія не здійснила IPO. Лише окремі холдинги випускали єврооблігації на початку 2013 року. При цьому доводилося розміщуватися кілька разів, оскільки перші підписки не набрали достатніх коштів. За даними аналітиків, негативний вплив мала ще й економічна криза на Кіпрі, де знаходилися ці компанії. Після погіршення економічної ситуації і зниження суверенних кредитних рейтингів України міжнародні ринки капіталу та боргового фінансування для українських компаній поки що закриті. До того ж, ситуація навряд чи зміниться до початку 2015 року.

Інший шлях, який можуть обрати для себе аграрії, - залучення більш дешевих кредитних коштів від іноземних фінансових установ, у тому числі і від Європейського банку реконструкції та розвитку (ЄБРР) або Міжнародної Фінансової Корпорації (ІФС). За даними ЄБРР, цей банк прокредитував вітчизняних аграріїв в 2013 році на 160 млн євро і не збирається призупиняти кредитування. Порівняно з традиційним банківським кредитуванням, кредити, залучені від подібних організацій, мають значно меншу відсоткову ставку (до 10% у валюті), тому більш вигідні для позичальників. Однак, вартість обслуговування таких кредитів, зокрема перебудови організації фінансової роботи компанії для відповідності

вимогам до позичальника, є великою. До того ж, доступ до таких кредитів можуть отримати переважно великі компанії.

Популярним наразі стало залучення зарубіжного фінансування під страхове забезпечення експортних кредитних агенцій (ЕКА) - організацій, створених у країнах-експортерах техніки та обладнання для стимулювання збуту продукції. Для українських аграріїв діють програми ЕКА США, Японії, Великобританії, Німеччини, Франції, Нідерландів та інших країн. Перевагами такого кредитування є більш низькі процентні ставки, невеликі обсяги фінансування, що робить подібний інструмент доступним не тільки для великих, а й середніх за розміром агроформувань, відсутність застави, а саме заміна її на страхування, можливість окремого фінансування попередньої оплати терміном до 1 року. При цьому сума передоплати становить від 15 відсотків. Недоліками такого кредитування є необхідність оформлення поруки і гарантій, що приводить до додаткових витрат з перевірки та підготовки документації. Разом з тим, необхідно проводити страхові платежі, які збільшують ефективну процентну ставку. До того ж, у 2014 році деякі з таких програм ви-

явилися неактивними для України через значне зниження фінансового рейтингу країни.

Висновки. Вітчизняний ринок фінансових послуг передбачає широкі можливості для залучення агроформуваннями коштів у господарську діяльність. Проте проблеми з ліквідністю в банківській системі, невизначеність у бізнес-середовищі України, політичні та зовнішні ризики 2014 впливають на фінансовий ринок та обмежують доступність у фінансуванні. Більш поширеною можливістю залучення аграріями коштів для ведення поточної господарської діяльності є банківське кредитування. Банківські кредити можуть отримати суб'єкти господарювання всіх організаційних форм. Лізингове фінансування доцільно застосовувати за потреби поновлення основних засобів виробництва та відсутності для цього вільних власних коштів. Лізингове фінансування також можуть застосовувати суб'єкти господарювання всіх організаційних форм. У свою чергу на зовнішні запозичення можуть розраховувати великі та середні компанії, які мають бездоганну репутацію за результатами діяльності на внутрішньому та міжнародних ринках.

Список використаної літератури:

1. Бюлетень Національного банку України, квітень, 2014.
2. Білоченко А.М. Стан та перспективи залучення фінансових ресурсів в АПК України // Економіка АПК. – 2005. - №6. – с. 72-76.
3. Гудзь О.Є. Забезпечення сільськогосподарських підприємств кредитними ресурсами // Економіка АПК. – 2003. - №1. – с. 86-89.
4. Закону України «Про аграрні розписки» / Урядовий кур'єр від 22.01.2013. - №13.
5. Вікіпедія вільна енциклопедія [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://uk.wikipedia.org/wiki/IPO>

Куценко И.В. Инструменты финансирования субъектов агропромышленного комплекса.

В статье рассматриваются инструменты финансирования субъектов агропромышленного комплекса, а именно традиционное банковское кредитование, лизинг, вексельное финансирование, внешние заимствования. Изучаются возможности их применения. Приводятся основные показатели использования финансовых инструментов хозяйствующими субъектами АПК.

Ключевые слова: *банковское кредитование, лизинг, вексельное финансирование, внешние заимствования.*

Kutsenko I.V. Financing instruments of agribusiness agents.

The article focuses on financing instruments of agribusiness agents, namely the traditional bank lending, leasing, on-bill financing, foreign borrowings. The possibilities of their application are investigated in the article. The key indicators of the application of financial instruments by agribusiness entities are formulated.

Keywords: *bank lending, leasing, on-bill financing, foreign borrowings.*

Дата надходження до редакції: 06.07.2014 р.

Рецензент: д.е.н., професор Борисова В. А.