

РЕАЛИЗАЦИЯ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ИЗМЕНЕНИЙ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ УКРАИНСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ ПОЧТОВОЙ СВЯЗИ (УГППС) «УКРПОЧТА»

Ю.А. Жаданова, Л.А. Захарченко

Украина, Одесса, ОНАС

Одними из важнейших факторов стабилизации экономической ситуации следует считать как ускорение оборачиваемости оборотных средств, так и формирование оптимальной их структуры. Актуальность решения этой проблемы обусловлена необходимостью и возможностью на основе повышения эффективности использования оборотных средств увеличивать ту часть, которая направлена на расширение производства.

В докладе исследована деятельность УГППС «Укрпочта», в частности деятельность дирекций Южного региона и особенно – Одесской дирекции УГППС «Укрпочта». Проведенный финансово-экономический анализ деятельности Одесской дирекции обнаружил нерациональную политику управления оборотными средствами. На конец 2007 г. их дефицит составляет 586,5 тыс. грн., а структура источников формирования оборотных средств не отвечает оптимальной, ведь дирекция формирует их преимущественно за счет привлеченных (83,84%) и собственных (13,69%) средств. Было предложено пересмотреть принципы политики управления оборотными средствами предприятия и оптимизировать структуру источников их формирования, путем привлечения краткосрочных кредитов.

Анализ операционной деятельности дирекции продемонстрировал приоритеты развития торговой деятельности в центрах почтовой связи: удельный вес чистых доходов от торговой деятельности в чистых доходах операционной деятельности составляет от 8% до 14%. Избранное направление стратегии роста прибыли также обусловлено растущим удельным весом доставки пенсионных средств, доходы от которых являются основой развития этого вида деятельности. Было доказано, что «Укрпочта» вынуждена «торговать» пока не будет поддержки со стороны государства или значительных инвестиций на развитие современных услуг на основе использования новейших технологий.

Следовательно, торговля является перспективным источником дополнительного дохода, который можно применять для расчетов по кредитам. Как показало исследование, краткосрочные кредиты целесообразно использовать для закупки высоколиквидных товаров. Наряду с кредитованием были рассмотрены такие инструменты внешнего финансирования оборотных средств предприятия как овердрафт и факторинг. Сравнительная характеристика этих инструментов с учетом всех особенностей их использования для УГППС «Укрпочта» продемонстрировала значительные преимущества факторингового обслуживания, ведь факторинг – это не только финансирование оборотных средств, но он вмещает целый пакет дополнительных услуг (финансирование поставок товаров, страхования кредитных рисков, учет состояния дебиторской задолженности и регулярное предоставление соответствующих отчетов клиенту, контроль за своевременностью оплаты и работа с дебиторами). Кроме того, как показали проведенные ранее исследования, получение краткосрочного кредита для развития торговой деятельности доказало его целесообразность при условии рентабельности товара не менее 20% для обеспечения прибыли после возвращения кредитных средств банку.

Договор факторинга является очень «гибким», он имеет индивидуальный характер в каждом конкретном случае и может заключаться с учетом срока реализации товара.

Факторинговое обслуживание в классической его форме является привлекательнее для предприятия потому, оплачивает использование банковских средств поставщик, что

является утраченной выгодой за мгновенное получение денежных средств. В докладе предложено разделить с поставщиком уплату процентов за пользование факторингом. В предыдущих исследованиях была рассчитана схема уплаты и доказана целесообразность ее внедрения.

В докладе наряду с анализом источников внешнего финансирования оборотных средств были рассмотрены главные принципы организации факторинговых отношений, определены этапы и перспективы развития этой услуги в Украине и во всем мире.

В Украине по данным компании «Простобанк Консалтинг» основными операторами рынка факторинга сегодня являются Укрсоцбанк, Укрэксимбанк, Приватбанк, Сведбанк (Тас-комерцбанк), Райффайзен Банк Аваль, Банк Петрокоммерц-Україна, Банк Европейский, компании «Арма Факторинг», Первая Факторинговая Компания и ФК «Факторинг». Декларируют предоставление факторинга СЕБ Банк, Актив-Банк, VAB Банк и Уникредит Банк. Приватбанк, Укрэксимбанк и Укрсоцбанк являются основными игроками на украинском рынке факторинга. Их общий удельный вес составляет приблизительно 60-65% рынка.

В докладе определены проблемы и перспективы развития факторинга в Украине и во всем мире, недостатки организационно-правового обеспечения факторинговых отношений в Украине, которые тормозят их успешное развитие. Систематизация законодательной базы факторинга способствовала формированию конкретных предложений относительно усовершенствования существующего законодательства по этому вопросу.

В докладе рассматриваются альтернативные варианты схем факторингового обслуживания УГППС «Укрпочта», что является научной новизной исследования. Во-первых, предложены схемы реверсивного и международного факторинга. Выяснено, что именно реверсивный факторинг может способствовать расширению рынка сбыта товаров Укрпочты за счет «эксклюзивной» продукции. Это, в свою очередь, приведет к увеличению доверия населения почтовому оператору (особенно в сельской местности) и к получению дополнительного дохода. Единственной преградой на этом пути может стать недостаточная рентабельность предприятия, которая, к сожалению, пока еще не отвечает требованиям минимума в 10 %.

Во-вторых, одним из возможных вариантов взаимодействия УГППС «Укрпочта» и банковской системы Украины в условиях предоставления национальному почтовому оператору факторинговой услуги по финансированию его оборотных средств является создание собственной факторинговой компании (ФК) на базе УГППС «Укрпочта». Построена принципиальная схема ее действия. Стимулом для всех участников ФК является увеличение собственного валового дохода за счет распределения между ними факторинговой маржи.

В качестве обоснования эффективности использования почтовым оператором схемы факторингового обслуживания построена модель прогнозирования прибыли от торговли Одесской дирекции УГППС «Укрпочта», которая имеет вид $Yx = 8,4 + 0,96938x1 - 0,96864x2$, где Y – прибыль, $x1$ – доходы, $x2$ – расходы. Отмечается тенденция роста прибыли, которая свидетельствует об эффективности торговли товарами народного потребления. Разработанная модель подтверждает эффективность неосновной деятельности Укрпочты, в частности розничной торговли товарами народного потребления. Это, в свою очередь, свидетельствует о возможности Одесской дирекции УГППС «Укрпочта» воспользоваться прибылью от торговли для расчетов с банком за пользование факторингом.

В городских условиях услуги неосновной деятельности предоставляются с целью получения дополнительных доходов, а в сельской местности почтовое отделение - это единственный торговый центр. Торговля товарами народного потребления в городских отделениях связи менее эффективна, поскольку в городе хорошо развита торговая сеть и присутствует сильная конкуренция. Городским отделениям предлагается обратить

внимание на торговлю печатными изданиями, реализацию телефонных карточек, лотерейных билетов, канцтоваров. Для сельских отделений связи характерна противоположная ситуация: в сельских районах наблюдается недостаток торговых предприятий, поэтому сельские отделения связи занимаются неосновной деятельностью, обеспечивая собственную платежеспособность и рентабельность. Результативной также является торговля в курортных зонах.

Литература:

1. Закон Украины от 04.10.2001 г. №2759-III „О почтовой связи”.