

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
БІЛОЦЕРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ АГРАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**



**П Р О Г Р А М А
державної студентської
науково-практичної конференції**

**«СТРАТЕГІЧНІ ПРІОРИТЕТИ РОЗВИТКУ
АГРОПРОДОВОЛЬЧОГО ВИРОБНИЦТВА»**

15 березня 2017 року

**Біла Церква
2017**

ПОРЯДОК РОБОТИ КОНФЕРЕНЦІЇ:

15 березня 2017 року – 8.00–8.30 – реєстрація учасників
8.30–15.00 – секційні засідання

РЕГЛАМЕНТ РОБОТИ:

- доповіді на секційних засіданнях – 10 хв;
- виступи в обговореннях – до 3 хв.

ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ КОМІТЕТ:

Даниленко А.С., д-р екон. наук, академік НААН, ректор,
голова оргкомітету;

Сахнюк В.В., д-р вет. наук, проректор з наукової та інноваційної
діяльності, заступник голови оргкомітету;

Новак В.П., д-р біол. наук, перший проректор;

Паска І.М., д-р екон. наук, проректор з освітньої, виховної та
міжнародної діяльності

Хахула Л.П., канд. пед. наук, начальник відділу навчально-
методичної та виховної роботи;

Арбузова Т.В., канд. екон. наук, декан економічного факультету;

Олешко О.Г., канд. с.-г. наук, голова НТТМ університету;

Хомяк Н.В., канд. екон. наук, координатор НТТМ ф-ту;

Сокольська М.О., зав. редакційно-видавничого відділу, відповідальний секретар;

Царенко Т.М., канд. вет. наук, начальник відділу науково-дослідної та інноваційної діяльності.

Телефон для довідок:

(04563) 3-11-01 – Сокольська Марія Олексіївна

УДК: 336.201

СЕМЕРЕНКО А.О., магістрант

Науковий керівник – **ШУСТ О.А.**, д-р.екон.наук, доцент

Білоцерківський національний аграрний університет

ПІДВИЩЕННЯ ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ЯК СКЛАДОВА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЙОГО КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

У стратегічному плануванні діяльності підприємства важливу роль відіграє визначення перспективної платоспроможності підприємства, яка відображатиме фінансову стійкість підприємства і можливість виконання взятих зобов'язань, зокрема фінансових.

Задовільний фінансовий стан є метою діяльності будь-якого підприємства. Адже при належному фінансовому стані підприємство може розраховувати на увагу з боку постачальників, покупців, посередників, фінансово-кредитних установ та інших суб'єктів ринку та бути інвестиційно і економічно привабливим для них, що в свою чергу створить умови для економічного росту підприємства та закріплення своїх позицій у сфері діяльності серед інших підприємств-конкурентів.

Платоспроможність підприємства характеризується як його здатність вчасно та в повному обсязі виконувати довгострокові платежі і поточні (короткострокові) зобов'язання, забезпечуючи безперебійність господарської діяльності, та є однією з умов конкурентоспроможності підприємства, його фінансової стабільності. Здатність підприємства розраховуватись за своїми боргами та зобов'язаннями є передумовою успішного функціонування на ринку.

Підходи науковців до визначення платоспроможності підприємства можна звести до таких трьох підходів:

- платоспроможність визначається наявністю власних обігових коштів та здатністю покривати збитки;
- платоспроможність визначається як здатність підприємства виконувати свої зобов'язання;
- платоспроможність представлена як важливий показник фінансової стійкості

Проблема управління платоспроможністю підприємства завжди характеризувалась актуальністю і посідала помітне місце серед напрямків економічних досліджень, оскільки платоспроможність є невід'ємним поняттям ринкової економіки та характерної для неї концепції управління фінансами суб'єктів господарювання. Кожен суб'єкт господарювання прагне підтримувати абсолютну ліквідність, платоспроможність і стійкий фінансовий стан.

На показник платоспроможності, а відповідно і на здатність покривати свої поточні зобов'язання, впливає наявність та ріст дебіторської заборгованості, що сприяє виведенню з руху певної частки грошових коштів, які могли б бути використані на погашення короткострокових зобов'язань підприємства. Нестача обігових коштів призводить до неплатоспроможності в конкретний момент часу і потребує залучення додаткових коштів, найчастіше позикових, для погашення короткострокових термінових зобов'язань, що неминуче веде до погіршення фінансового стану підприємства та його фінансової стійкості.

У світовій практиці існує декілька методичних підходів до оцінки рівня платоспроможності підприємства, основні з яких: метод коефіцієнтів; методи дискримінантних показників платоспроможності полягають у тому, щоб на базі низки коефіцієнтів оцінити синтетичним чином фінансову ситуацію підприємства з точки зору його життєздатності та безперервності господарської діяльності у короткостроковому періоді та метод дослідження грошових потоків.

Для забезпечення підвищення рівня платоспроможності підприємства потрібно проводити пошук внутрішніх резервів по збільшенню прибутковості діяльності і досягненню беззбиткової роботи за рахунок більш повного використання виробничої потужності підприємства, підвищення якості і конкурентоздатності товарів, зниження їх собівартості,

раціонального використання матеріальних, трудових і фінансових ресурсів, скорочення непродуктивних витрат і втрат.

УДК 338.439.02

ПАДОВА А.Г., студентка 4-го курсу

Науковий керівник – **ШУСТ О.А.**, доктор екон. наук

Білоцерківський національний аграрний університет

e-mail: osto21@ro.ru

HOW TO FEED THE WORLD IN THE XXI CENTURY?

It will not be a news if we say that in the XXI century we have a problem of world feeding. The population increases faster than renovation of flora and fauna. To our mind nowadays, the world is faced with the problem of food crisis. Moreover, current world population is 7,5 billion of people; 489,6 million of people are undernourished; 747,7 million are overweight people; 673,3 are obese people, and more than 30 thousand of people are dying from hunger every day in the world (data of The World Bank on the 1st of January, 2017). Nobody knows for sure, but everything indicates that the global population will increase. It says more than one source. In addition, we have the same point of view. We still cannot provide humanity with an acceptable amount of food then what can we expect next?

Today there are numerous forums of agriculture development, the sustainable development of countries and so on. But what we actually learn from that? It is necessary to bring to everyone's attention that it is important. Only by uniting, we are able to achieve the result. Only by understanding that we are all connected, we would have had all chances to win in the struggle for life.

We would like to mention that there is a clear inequality in the food consumption: someone consumes more food than is needed, and someone eats so little that is on the verge of life and death. We need to convey the idea of a balanced nutrition, make it fashionable.

There is another problem, which does not allow us to get more products nowadays. Each year because of improper methods of harvesting and storage of crops, the product gets lost or spoiled, even though exactly this amount could have saved many lives. Another way out of this situation may be the intensification. After all, our territory is limited. But we can always increase the production of agricultural products through more productive use of already cultivated lands and through the use of new technology, advanced technology and more advanced forms of work organization and production.

In conclusion, we would like to say that it is necessary to change the way of life and thinking of all of us to ensure food security in the world. We need to consider farming as a fundamental element of food security in the world. Thus, agriculture should receive the necessary amount of investment and have the appropriate resources for development. The international community and its institutions should intervene more actively in all this process. We could overcome the hunger by removing the systemic problems that cause it, and through the development of the poorest countries and the financing of rural infrastructure, irrigation systems, transport, commercial organizations, and distribution of agricultural equipment, which can effectively use human, natural and socio-economic resources.

УДК 631.1:338.4

КОЛОМІЄЦЬ О.Г., магістрантка

Науковий керівник – ГУРА А.М. доцент, канд. екон. наук

Білоцерківський національний аграрний університет

ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ВИРІШЕННЯ РЕАЛІЗАЦІЇ ТВАРИННИЦЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ ОСОБИСТИМИ СЕЛЯНСЬКИМИ ГОСПОДАРСТВАМИ

В останні роки в сільськогосподарському виробництві відбулися значні структурні зрушення. Значна частка продукції сільського господарства виробляється в особистих селянських господарствах. В той час по них повністю відсутня інформація щодо собівартості та рентабельності виробництва видів продукції.

Як свідчить проведений аналіз виробництва та збуту тваринницької продукції, в особистих селянських господарствах простежується тенденція до зниження загального поголів'я сільськогосподарських тварин та кількості сільських домогосподарств, що їх утримують.

Основними причинами такої ситуації є: складне демографічне становище на селі; диспаритет цін між тваринницькою продукцією, яка вирощується в особистих селянських господарствах, та промисловою; високі затрати ручної праці; відсутність суттєвої, тривалої в часі державної підтримки виробництва тваринницької продукції.

У сукупності всі вищезазначені чинники вплинули на зниження мотивації сільських жителів щодо утримання худоби і птиці у своїх домогосподарствах.

Особливо викликає стурбованість зниження кількості сільських домогосподарств, в яких сконцентроване значне поголів'я сільськогосподарських тварин і птиці. У даному випадку основною причиною виступають економічні чинники: відсутність дієвої державної підтримки насамперед сільських домогосподарств, які утримують дві голови корів і більше, нестабільність цін на внутрішньому ринку тваринницької продукції та бюрократизація органів державного управління при отриманні дієвої державної підтримки.

Водночас, як показує світовий досвід, майбутнє за великими спеціалізованими фермами, у тому числі сімейного типу, де виробництво ґрунтується на повноцінній годівлі, маловитратних технологіях і ефективному використанні генетичного потенціалу худоби. Тому одним із завдань збільшення продуктивності тварин та ефективності виробництва тваринницької продукції має стати концентрація і підвищення рівня спеціалізації. Крім суто економічних переваг, це дозволить вирішувати проблеми якості тваринницької продукції, зокрема молока, а також екологічні проблеми, пов'язані зі зберіганням гною. На законодавчому рівні необхідно дозволити спорудження господарських будівель на земельних ділянках поза межами сільського населеного пункту. На їх будівництво необхідно виділяти пільгові кредити. Вирішення цієї проблеми створить умови для збільшення кількості сільських домогосподарств, що утримують корів, для застосування в них передових технологій.

Нині проблема збереження дійного стада корів стала нагальною. На нашу думку, запровадження доплат за утримання в сільському домогосподарстві корів, починаючи з двох голів і більше, дасть поштовх як для збереження, так і нарощування поголів'я, сприятиме формуванню спеціалізованих, товарного спрямування особистих селянських господарств, насамперед у депресивних регіонах України.

Аналіз реалізації тваринницької продукції особистими селянськими господарствами свідчить, що значна її частина реалізується за іншими каналами, тобто торгово-посередницькими структурами, тоді як найвищий рівень цін зафіксований при реалізації на роздрібних продовольчих ринках.

Найбільший сегмент реалізації за іншими каналами пояснюється насамперед віком товаровиробника. Це переважно люди похилого віку, фізично неспроможні торгувати цілий день. Крім того, вони повинні щоденно вести господарство; у них немає навичок реалізації тваринницької продукції, постійного покупця; криміногенна ситуація на ринках спрацьовує не на користь товаровиробника; чинна система роздрібних продовольчих ринків не здатна

реалізувати поставлені обсяги тваринницької продукції. Вищезазначені чинники призводять до того, що власник особистого селянського господарства орієнтується на переробні підприємства і торгово-посередницькі структури, які мають свою систему збуту. З метою покращення системи збуту продукції тваринництва ОСГ необхідно створювати заготівельно-збутові кооперативи, що суттєво скоротять трансакційні витрати.

Серед основних заходів із підвищення обсягів реалізації тваринницької продукції слід вказати: відродження мережі заготівельних пунктів споживчої кооперації та переробних підприємств, створення заготівельно-збутових кооперативів та відновлення співпраці між особистими селянськими господарствами і сільськогосподарськими підприємствами з вирощування та відгодівлі сільськогосподарських тварин, активна участь у цьому процесі державних органів.

УДК 637.1:338.4

ДАЦІОН В.Ю., студентка 5 курсу

Науковий керівник – **ГУРА А.М.** доцент, канд. екон. наук

Білоцерківський національний аграрний університет

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ ЗАСАДИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ МОЛОКОПРОДУКТОВОГО ПІД КОМПЛЕКСУ

Молокопродуктовий підкомплекс АПК є сукупністю підприємств сільськогосподарського та промислового виробництва, сервісних видів діяльності, взаємопов'язаних і зорієнтованих на одержання сільгоспсировини, її промислової переробки та реалізацію кінцевої продукції. Рівень ефективності виконання функцій молокопродуктовим підкомплексом значною мірою залежить від його складу і структури, які об'єктивно передбачають можливості реалізації економічних відносин між його учасниками на основі агропромислової інтеграції. Специфіка цих взаємовідносин обумовлюється технологічними, біологічними та економічними особливостями молочного скотарства: високою капіталомісткістю виробництва і продукції, тривалістю періоду відтворення і використання основного стада; високою конвергенцією низькоцінних кормів, структурою витрат, сезонністю виробництва продукції та низькою придатністю до тривалого зберігання.

Економічні відносини між господарюючими суб'єктами молокопродуктового підкомплексу слід розглядати з позиції системного підходу, тобто враховувати всі аспекти міжгалузевої взаємодії суб'єктів господарської діяльності, що входять до нього. Вважаємо, що економічні взаємовідносини у молокопродуктовому підкомплексі необхідно розглядати як відносини суб'єктів ринку різних форм господарювання і розмірів, що ґрунтуються на участі в єдиному виробничо-технологічному процесі, побудовані на взаємовигідній договірній основі й направлені на одержання прибутку, який дозволяє всім учасникам вести розширене відтворення. При цьому особливу увагу необхідно приділити механізму ціноутворення як основи економічних взаємовідносин.

Передумовами виникнення економічних відносин між суб'єктами молокопродуктового підкомплексу є технологічна, економічна, організаційна, інформаційна та інші види залежностей, які зумовлені поділом праці.

На сучасному етапі економічні взаємовідносини не завжди забезпечують господарюючим суб'єктам взаємовигідні умови партнерства, що зумовлено диспропорціями між ринковою позицією сільськогосподарських товаровиробників і молокопереробних підприємств. Несвоєчасне прийняття державою заходів з підтримки рівноваги у системі міжгалузевої взаємодії призвело до спаду виробництва в молокопродуктовому підкомплексі.

У молокопродуктовому підкомплексі сутність ефективності економічних взаємовідносин полягає в одержанні корисного ефекту. Корисний ефект передбачає можливість здійснення розширеного відтворення. При виділенні критеріїв і системи показників, за допомогою яких визначається рівень економічної ефективності виробництва, необхідно враховувати специфічні

особливості функціонування підкомплексу, а також з якою метою визначається ефективність, яким рівнем затрат і ресурсів вона має характеризуватися.

На розвиток економічних відносин між суб'єктами молокопродуктового підкомплексу та на їх ефективність впливає велика кількість факторів, які доцільно вивчити, ідентифікувати та класифікувати. Проведене дослідження дозволяє виділити таку сукупність факторів:

фактори економічної ефективності – існуючі економічні взаємовідносини; ціноутворення; канали реалізації; ступінь виконання договірних зобов'язань; динаміка обсягів виробництва продукції; стан і використання виробничих ресурсів; їх кількісна та якісна характеристика; якість сировини і готової продукції; інструменти державного регулювання; фінансово-кредитна система; інвестиційна привабливість; конкурентоспроможність галузей;

фактори технологічної ефективності – використання сучасних технологій, які сприяють зниженню затрат; організація виробництва; продуктивність корів; рівень механізації та автоматизації виробничих процесів на стадіях виробництва і переробки; сезонність виробництва молока; стан кормової бази; селекційно-племінна робота; рівномірність отелень; підвищення якості молока та ін.;

організаційно-правові фактори регламентують правове поле, у межах якого функціонують суб'єкти молокопродуктового підкомплексу;

фактори соціальної ефективності – умови праці та життя людей; рівень оплати праці; кваліфікація працівників; потреба населення у певних видах продукції; платоспроможний попит і структура споживчих витрат населення; демографічна ситуація та ін.;

природно-кліматичні та екологічні фактори.

У сучасних умовах економічна ефективність функціонування підприємств молокопродуктового підкомплексу виражається як у рості показників рентабельності, чистого доходу, продуктивності праці, так і в підвищенні оплати праці працівників, якості придбаної сировини, рівня окупності виробничих витрат, зміцненні фінансового стану, ефективності використання внутрішніх факторів виробництва суб'єктів господарської діяльності та ін.

УДК 339.172(477)

НІКШЕЛОВА А., магістр

Науковий керівник – **ШЕВЧЕНКО А.О.**, канд. екон. наук, доцент

Білоцерківський національний аграрний університет

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ РЕГУЛЮВАННЯ ФОНДОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ

Одним із найбільш вагомих питань українського фондового ринку є необхідність вдосконалення його регулювання відповідно до процесів ринкових перетворень в країні. Ефективність заходів регулювання фондового ринку вимагає усунення ряду проблем законодавчо-правового, інституційного, організаційно-методичного, фінансово-інвестиційного та інформаційного характеру, що сприятиме розвитку інвестиційних процесів, максимальній концентрації всіх форм фінансування. Державне регулювання розвитку та удосконалення національного фондового ринку повинно базуватись на максимальному наближенні до принципів організації функціонування розвинутих ринків та врахуванні специфічних умов та завдань формування фондового ринку в Україні. Серцевиною державного регулювання фондового ринку є принцип законності.

З огляду на сучасний стан економіки, зокрема стан фондового ринку, зусилля держави мають бути спрямовані на вирішення таких основних завдань подальшого розвитку фондового ринку України: збільшення капіталізації, ліквідності та прозорості фондового ринку, удосконалення ринкової інфраструктури та забезпечення її надійного та ефективного функціонування за допомогою консолідації інформаційної та технологічної біржової системи фондового ринку та підвищення вимог до професійних учасників фондового ринку, удосконалення механізмів державного регулювання, нагляду на фондовому ринку та

захисту прав інвесторів, податкове та валютне стимулювання подальшого розвитку фондового ринку України.

УДК 339.172(477)

МАЄВСЬКА В.О., магістр

Науковий керівник – **ШЕВЧЕНКО А.О.**, канд. екон. наук, доцент

Білоцерківський національний аграрний університет

ФУНКЦІОНУВАННЯ ФОНДОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ

Український фондовий ринок зараз працює в умовах економічної та політичної нестабільності. Фондовий ринок не відповідає інтересам потенційних учасників ринку, через що значна кількість населення не бере участі в процесах інвестування. Ці проблеми заважають подальшому розвитку фондового ринку України, стримують розвиток економіки, припливу інвестицій, а також істотно обмежують можливості професійних учасників.

Сьогодні фондовий ринок переживає важкі часи, і результати його роботи досить неоднозначні. З одного боку, позиції всіх фінансових інститутів суттєво погіршилися, а з іншого – вони пройшли витримку кризи та війни. На фоні зниження інвестиційної привабливості України, був зупинений процес притоку капіталу із-за кордону.

Український фондовий ринок потребує великих змін. Пріоритетними напрямками розвитку вітчизняного фондового ринку в контексті стабілізації національної економіки мають стати підвищення конкурентоспроможності, поетапна інтеграція у світовий фондовий ринок та забезпечення належного рівня розвитку ринку через збільшення капіталізації, обсягів торгів, інвестиційних потоків. Держава для розвитку національного фондового ринку повинна створити надійний та ефективний механізм функціонування кон'юнктури ринку, поглиблення міжнародної й національної співпраці щодо регулювання фондового ринку, забезпечення належної обізнаності населення щодо особливостей функціонування фондового ринку та його інструментів шляхом упровадження програм фінансової грамотності.

УДК 339.172:338.433(477)

БРИЖКО С.В., магістр

Науковий керівник – **ШЕВЧЕНКО А.О.**, канд. екон. наук, доцент

Білоцерківський національний аграрний університет

ОСОБЛИВОСТІ БІРЖОВОЇ ТОРГІВЛІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЮ ПРОДУКЦІЄЮ

Участь у біржових торгах для аграріїв є одним із дієвих факторів поліпшення умов для реалізації сільськогосподарської продукції і продовольчих товарів та зростання їх доходів. Саме тому учасники ринку сільськогосподарської продукції зацікавлені в тому, щоб був створений належний механізм функціонування біржового ринку.

Об'єктивні умови розвитку аграрного ринку України вимагають вдосконалення системи біржової торгівлі сільськогосподарською продукцією, яка ще й досі знаходиться на стадії утвердження і не може забезпечити повноцінне виконання своїх функцій. Розвиток біржового аграрного ринку повинен знайти своє відображення в макроекономічній стратегії держави та відігравати важливу роль у формуванні національної економіки. Сучасний ринок наявних товарів немислимий без ринку ф'ючерсних контрактів у силу тієї величезної ролі, яку відіграє останній.

Що стосується ринку товарних ф'ючерсів в Україні, то із впровадженням ф'ючерсної біржі тут відчутно спізнилися. Необхідною умовою розвитку ф'ючерсної торгівлі є готовність

суб'єктів ринку спрямовувати на прозорі спекулятивні операції значні фінансові ресурси. Це стає можливим за умови зменшення адміністративних важелів регулювання економіки та легалізації капіталів.

Таким чином, адекватної світовому досвіду концепції розвитку та законодавчо-нормативного врегулювання ф'ючерсної торгівлі в Україні так і не вироблено і зусилля запровадити торгівлю ф'ючерсами на сільськогосподарську продукцію не мали успіху.

УДК 338.3-024.11:633.1

АНДРОСЮК О.Д., студентка 5 курсу

Науковий керівник — **ЗАДРОЖНА Р. П.**, канд. екон. наук

Білоцерківський національний аграрний університет

АНАЛІТИЧНА ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ЗЕРНОВИРОБНИЦТВА

Історично зерновиробництво посідає почесне місце у вітчизняному аграрному секторі. Набутий століттями досвід хліборобства, провідна роль зерна у забезпеченні економічної та продовольчої безпеки держави, щільний зв'язок з переробними галузями, вагомий експортний потенціал вимагають від економістів-аграріїв пошуку шляхів сталого ефективного розвитку галузі.

Зернове господарство як особлива галузь агропромислового комплексу визначає в сучасних умовах рівень розвитку всього аграрного сектора економіки України. Зернові мають найбільшу частку в структурі посівних площ та валових зборів серед інших сільськогосподарських культур. Це пояснюється їх винятковим значенням та різнобічним використанням: на продовольчі цілі; як корм при виробництві тваринницької продукції; як сировина для харчової та переробної промисловості.

Природно-кліматичні умови та родючі землі України сприяють вирощуванню всіх зернових культур і дозволяють отримувати високоякісне продовольче зерно. Виробництво зернових і зернобобових культур в заліковій вазі в 2016 р. склало 66 млн. т. Урожай є рекордним в історії України і на 5,9 млн. т перевищує показник 2015 р. Також в 2016 р. встановлені рекордні показники по врожайності пшениці (42,1 ц / га) та жита (27,3 ц / га).

Доходи від виробництва зерна є найважливішим джерелом грошових надходжень для переважної більшості вітчизняних сільськогосподарських підприємств. Збільшення світового попиту на зерно та експортний потенціал України забезпечують додаткові можливості для інтеграції у світовий економічний простір.

Проте досягнутий рівень виробництва не повністю забезпечує потреби країни в зерні та її експортні можливості. Матеріально-технічне забезпечення вітчизняного зерновиробництва та ефективність праці наразі не відповідають світовим стандартам і потребам галузі. Відсутність достатніх фінансових ресурсів стримує впровадження новітніх технологій, використання високоякісного насіння, обмежує застосування інших матеріально-технічних ресурсів. Виробництво зерна стає все більш залежним від впливів погодних факторів. Поряд з невисоким рівнем урожайності зернових культур наразі допускаються значні витрати зерна при збиранні, транспортуванні, зберіганні, переробці та використанні. Тому актуальним є підвищення ефективності зерновиробництва.

Подальший розвиток галузі вимагає ґрунтовної економічної оцінки та перегляду цілого ряду позицій щодо технічно-технологічних, організаційно-економічних та ринкових умов функціонування всього комплексу.

Категорію ефективності можна визначити як результативність певного процесу, дії, яка вимірюється співвідношенням між результатом і витратами (ресурсами), що його зумовили. Особливості виробництва зернових культур базуються на використанні землі як основного засобу виробництва. Тому показники їх ефективності знаходяться у площині збільшення виходу продукції з одиниці угідь при одночасному зменшенні витрат фінансових, трудових і матеріальних ресурсів.

Визначення економічної ефективності вирощування зернових культур здійснюється за допомогою системи натуральних і вартісних показників (урожайність зернових культур в цілому і по видах; вихід валової продукції зерновиробництва в розрахунку на середньорічного працівника; виробництво зерна на 1 га ріллі; затрати праці на 1 ц зерна, собівартість 1 ц зерна, ціна реалізації 1 ц, прибуток з розрахунку на 1 ц, рівень рентабельності).

УДК 339.13:637.1/.3

КИРИЛЕНКО Р.О., студент 5 курсу

Науковий керівник — **ЖИТНИК Т.П.**, канд. екон. наук

Білоцерківський національний аграрний університет

ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ РИНКУ МОЛОКА І МОЛОЧНИХ ПРОДУКТІВ В УКРАЇНІ

Найважливішою галуззю продуктивного тваринництва України є скотарство, яке постачає продукти харчування і цінну сировину для харчової і переробної промисловості. У результаті господарського використання великої рогатої худоби одержують молоко, що відзначається високими якість і є сировиною для виробництва молочних продуктів. За науково обґрунтованими нормами харчування людина має споживати в середньому 380 кг (у перерахунку на молоко) молока і молочних продуктів, у т.ч. 120 кг молока у свіжому вигляді.

Розвиток ринку молока та молокопродуктів в Україні проходить у складних організаційно-економічних і фінансових умовах. Визначальною тенденцією на ринку молока України останні п'ять років було значне підвищення цін як на молочну сировину, так і на готову продукцію. Високий рівень цін не тільки сприяв зростанню ефективності роботи молочної галузі, а й мотивував імпорт закордонної молочної продукції на український ринок.

Обсяги виробництва молочної продукції залежать від обсягів виробництва молока та стану тваринництва в країні. Чисельність поголів'я корів протягом 2011 - 2015 рр. в Україні зменшувалася на 8,3 % (з 2737 до 2508,8 тис. гол.). У 2015 р. порівняно з 2014 р. зниження становило 1,8 % (45,2 тис. гол.).

Ще один важливий чинник, що формує пропозицію на ринку - продуктивність корів. За розрахунками, проведеними згідно з даними Держстату, в Україні виробництво молока за період незалежності скоротилось у 2,1 раза і у 2015 р. становило лише 11377,6 тис. т (у 1990 р. - 24,5 млн т). Спад відбувся здебільшого за рахунок зменшення частки молока, виготовленого сільськогосподарськими підприємствами, у 7,4 раза. Водночас у господарствах населення виробництво молока за цей період зросло в 1,5 раза.

У 2014 р. і 2015 р. в Україні, після тривалого стійкого падіння, виробництво молока почало зростати. Так у 2014 році до попереднього року зросло на 2,7% і становило 11,4 млн т, у 2015 році ще на 1% до 2014 року. За валовим виробництвом молока Україна на даний час займає 1,5% світового ринку та 14 місце у світі.

За даними Держстату, за цей період 76,1 % виробленого молока припадало на господарства населення. Це не дозволяє забезпечити отримання продукції високої якості, оскільки у цих виробників відсутні умови для впровадження новітніх технологій утримання та годівлі тварин. Молоко, вироблене у господарствах населення, відповідає вимогам лише другого ґатунку, тоді як вироблене на великих сільськогосподарських підприємствах в основному реалізується вищим і першим ґатунком.

У 2015 році частка молока, придбаного переробними підприємствами у сільськогосподарських товаровиробників, становила 50,9% проти 48,3% у 2014 році. В той час як частка сировини, придбаної в населення, скоротилась до 39,9% з 42,6%, відповідно.

Але останні роки спостерігається обнадійлива тенденція щодо покращення якості молока. Так, частка молока екстра класу при закупівлі у всіх категоріях господарств у 2015 році зростає з 3,2% до 4,4%, вищого ґатунку – з 20 % до 23 %. Відповідно, скоротилась частка молока нижчої якості: відсоток молока II ґатунку зменшився з 34 % до 31 %. З молока, закупленого в

корпоративному секторі, 9,8% - молоко екстра класу; 34,3% - молоко вищого гатунку; і 34,3% - першого. В той же час, населення поставило на переробку 13,1% молока першого гатунку та 82,6% другого.

Тенденція 2014 року до збільшення обсягів надходження молока на переробні підприємства знову змінилася: у 2015 р. порівняно з 2014 р. цей показник зменшився на 3,1%. Аналіз якості молока показує, що сільськогосподарські підприємства збільшують виробництво молока вищої якості, адже це сприяє підвищенню їхньої рентабельності.

Одним із факторів стабільного розвитку галузі молочного скотарства є сприятлива цінова ситуація. Ціни на молочну сировину в Україні формуються під впливом трьох основних чинників: попиту з боку молокопереробних підприємств, сезонності виробництва і частково зміни основних виробничих витрат, що формують собівартість молочної сировини як для товаровиробника, так і з урахуванням можливих витрат переробних підприємств.

Крім того, молокопереробні підприємства України через низьку якість сировини втрачають значні суми при реалізації молочної продукції на західному та російському ринках. На зовнішньому ринку за сухі молочні продукти українські підприємства одержують за тону на 300 - 400 доларів США менше, тому що на Заході, через низькі якісні показники, ця продукція використовується на технічні й кормові цілі. Також слід зважати на експортні ціни, попит на зовнішньому ринку та інші чинники.

Також до проблем, що вплинуть на подальший розвиток галузі, слід віднести відсутність гнучкої програми кредитування проектів, пов'язаних з будівництвом і реконструкцією ферм, вирощуванням молодого поголів'я худоби, недолік фахівців у галузі агрономії, ветеринарії, застосування малоефективних стратегій просування товарних марок, недостатня диверсифікація продукції.

Підвищити конкурентоспроможність вітчизняного молока та молочних продуктів, на наш погляд, можна комплексним підходом, насамперед виробляючи і постачаючи високоякісну сировину для переробки. Це можна досягти за рахунок створення власної сировинної бази шляхом розбудови ефективно діючих молочних кооперативів та оптимальної логістичної системи молочного ринку. Це, по-перше, дозволить виробляти молочну продукцію високої якості, яка йтиме на внутрішній ринок. По-друге, стане важливим чинником при ціноутворенні на ринку молочної продукції. Адже на ринку спостерігається значний вплив посередницьких структур при закупівлі сировини і реалізації її на переробні підприємства. При закупівлі молока посередниками закупівельна ціна його зростає в середньому на 15–30%. Тому пряма реалізація молока кооперативами переробним підприємствам певним чином зменшать негативний вплив посередника на ринку. Яскравим прикладом є дві компанії в Україні, котрі нині працюють у цьому напрямі – «Данон» і «Мілкіленд». Кожна з них об'єднала понад 10-15 тис. одноосібників, створивши кооперативи. Відповідно вони матимуть якісніше й дешевше молоко з приватного сектора.

Також для успішного розвитку молочної індустрії в Україні бракує адекватної та стабільної державної підтримки. Вона в Україні як у сільському господарстві, так і у молочній галузі, зокрема, є значно нижчою у порівнянні із іншими країнами-виробниками молочної продукції.

УДК 636.4.082

ВЛАДІМІРОВА О.В. – студентка 4 курсу

Науковий керівник – **БАБИЦЬКА О.О.**, канд. екон. наук

Білоцерківський національний аграрний університет

olesua@ukr.net

НЕОБХІДНІСТЬ АКТИВІЗАЦІЇ ВИРОБНИЧИХ ПРОЦЕСІВ У СВИНАРСТВІ

Україна має значний ресурсний потенціал, завдяки чому здатна не лише забезпечити власні потреби в основних продуктах харчування рослинного і тваринного походження, але і

здобути високі конкурентні позиції на міжнародному ринку. Збільшення виробництва сільськогосподарської продукції і м'ясної, зокрема, є одним із основних завдань вітчизняного агропродовольчого сектору. В Україні існує значний попит на продукцію свинарства, яка є важливим продуктом харчування. Постановою Кабміну від 11.10.2016 № 780 «Про затвердження наборів продуктів харчування, наборів непродовольчих товарів та наборів послуг для основних соціальних і демографічних груп населення» визначено річну норму споживання свинини в розмірі 8 кг. Це означає, що у 2017 р. аграрний сектор економіки має реалізувати на ринок 342,4 тис. т. свинини.

Проте, протягом останніх років в Україні відбувається занепад галузі свинарства. Так, у 2015 р. порівняно з 2010 р. поголів'я свиней зменшилося з 7576,6 тис. голів до 7079,0 тис. голів або на 6,7%. За рівнем споживання свинини країна відстає від провідних країн майже у 2-3 рази. Найбільше свинини на одну особу в рік виробляють у Данії – 328,5 кг, Іспанії – 81,2 кг, Нідерландах – 77,1 кг, Канаді – 62,5 кг, Польщі – 54,4 кг, Німеччині – 52,9 кг, Франції – 38,1 кг, Китаї – 36 кг, США – 31,7 кг, Білорусі – 31,3 кг, В'єтнамі – 20,9 кг, Україні – 12,9 кг та Росії – 12,2 кг.

Основною проблемою галузі є низька конкурентоздатність вітчизняної продукції свинарства через використання переважно більшістю товаровиробників застарілих технологій утримання та годівлі свиней. Це в свою чергу призвело до збільшення за 2015-2010 р. р. собівартості 1ц м'яса свиней на 132%. Зважаючи на низький рівень технологічного забезпечення вітчизняних підприємств галузі свинарства, єдиним шляхом виходу з є забезпечення розвитку та впровадження інноваційної діяльності в господарствах, що спеціалізуються на виробництві свинини.

Підвищення ефективності виробництва продукції свинарства та здобуття конкурентних позицій вітчизняних товаровиробників на ринку можливе лише завдяки: виведенню нових високопродуктивних порід, ліній і кросів свиней, впровадження прогресивних і вдосконалення існуючих технологій виробництва свинини, а також обґрунтування перспективних рівнів розвитку галузі, вдосконалення селекційно-племінної роботи, створення системи матеріально-технічного забезпечення та виробничого обслуговування свинарських підприємств тощо. Саме завдяки використанню інноваційних технологій у підприємствах рентабельність в галузі підвищилась з -7,8% у 2010 р. до 12,7% – у 2015 р. Таким чином, за умови, що інноваційні процеси в свинарстві набудуть необхідного прискорення, внутрішній ринок м'яса заповниться конкурентоспроможною продукцією вітчизняного виробництва, що дозволить задовольнити внутрішні потреби та надати гідну пропозицію на світовому ринку завдяки нарощенню обсягів виробництва.

УДК 631.173

ТЕРЕЩЕНКО Ю.І. – магістрант

Науковий керівник – **БАБИЦЬКА О.О.**, канд. екон. наук

Білоцерківський національний аграрний університет

yura.tereshenko@mail.ru

ВІДТВОРЕННЯ ОСНОВНИХ ВИРОБНИЧИХ ФОНДІВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

В умовах ринкових відносини першочергового значення набуває матеріально-технічне забезпечення аграрного сектору економіки, зокрема в частині основних виробничих засобів. Потужна та ефективно функціонуюча матеріально-технічна база аграрних підприємств є запорукою їх успіху в господарській діяльності, забезпечує безперервний виробничий процес і визначає ефективність виробництва сільськогосподарської продукції. Роль основних засобів у процесі виробництва, особливості їх відтворення в умовах ринкової економіки зумовлює особливі вимоги до інформації про наявність, рух, стан і використання основних засобів.

Ринкова система управління потребує більш оперативної та комплексної інформації щодо основних засобів.

Значне зниження забезпеченості сільськогосподарською технікою в аграрній сфері економіки України, відчутний її фізичний і моральний знос негативно впливають на продуктивність та ефективність використання землі й трудових ресурсів у цій галузі. Так, станом на 01.01.2016 сільськогосподарськими товаровиробниками придбано основних засобів на суму 40,2 млрд. грн., вибуло – 10,5 млрд. грн. Коефіцієнт зносу становив 0,389, що більше проти минулого року на 0,001 пункти. Крім того, у галузі сільського господарства порушуються існуючі та не впроваджуються новітні технології вирощування сільськогосподарських культур (внаслідок браку обігових коштів та відсутності дієвого державного механізму кредитування), розширюються площі необроблюваних земель. Неможливість проводити необхідні технологічні операції в оптимальні агротехнічні строки спричиняє великі втрати врожаю.

На фоні зростання питомої ваги основних засобів, які є морально й фізично застарілими й потребують заміни, знижується рівень фондо- й енергозабезпеченості виробництва, а обсяги виробництва сільськогосподарської продукції не забезпечують їх розширене відтворення. Більше того, амортизація й прибуток більше не виконують роль внутрішнього джерела відтворення основних засобів, а позикові та залучені кошти є важкодоступними для підприємств аграрного сектору економіки, особливо в часи інфляційних процесів в Україні.

На нашу думку, відтворення основних виробничих фондів сільськогосподарських підприємств має відбуватися через реалізацію технологічної політики, де технологія вирощування сільськогосподарських культур повинна становити основу формування оптимального складу основних засобів. Це дозволить, з одного боку, максимізувати прибуток, а з іншого – сформувати власні джерела відтворення основних засобів.

УДК 631.173.2.

ТКАЧЕНКО І.Р. – магістрант

Науковий керівник – **НЕПОЧАТЕНКО А.В.**, канд. екон. наук

Білоцерківський національний аграрний університет

СТВОРЕННЯ КООПЕРАТИВНИХ МТС- ШЛЯХ ДО ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ТЕХНІКИ В СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ

Сучасний рівень забезпеченості аграрних виробників сільськогосподарськими машинами й знаряддями не перевищують навіть половини технологічної їх потреби. До того ж, висока зношеність технічних засобів при відсутності коштів на придбання запасних частин і проведення ремонтних робіт призвела до того, що значна частина тракторів, комбайнів та інших сільськогосподарських машин має низький коефіцієнт готовності до виконання сільськогосподарських робіт.

Є декілька варіантів розв'язання цієї ситуації – одним з яких є створення МТС на кооперативних засадах.

Кооперативні МТС засновуються групою сільськогосподарських товаровиробників які вирішили придбати та спільно використовувати сільськогосподарську техніку, яку індивідуально вони не могли використовувати на повну потужність, або не мали змоги придбати її окремо за власні кошти. Вони дають реальну можливість знизити вплив таких негативних чинників, як невеликий розмір господарства, сезонні потреби в робочій силі, відсутність удосконаленої техніки, нестача фінансових ресурсів. До того ж порівняння затрат на виконання механізованих робіт самим господарством і кооперативною МТС, за однакових умов, майже завжди на користь останнього.

Слід також відмітити, що за розрахунками Інституту механізації та електрифікації сільського господарства УААН, форма спільного придбання та використання техніки найбільш перспективна там, де кілька (2-3 і більше) господарств розташовані поруч та мають приблизно

однакові обсяги робіт, а їхній загальний обсяг – в межах річного нормативного завантаження техніки.

Про доцільність кооперації в сільськогосподарському машинно використанні свідчить і зарубіжний досвід, таких провідних країн, як Німеччина, Франція, США, Великобританія, Канада, в яких від 20 до 70 % господарств охоплено різними формами кооперування для придбання та спільного використання техніки.

Так, кооперативи із спільного використання техніки відіграють важливу роль у механізації сільськогосподарського виробництва Франції. Вони надають послуги по обробці ґрунту, вносять добрива та засоби захисту рослин, збирають врожай сільськогосподарських культур, виконують меліоративні та інші роботи необхідні сільськогосподарським товаровиробникам. В їх розпорядженні зосереджено понад 1/3 зерно- і кормозбиральних комбайнів країни, до 1/5 техніки для внесення добрив та засобів хімічного захисту рослин.

Переваги у створенні кооперативних машинно-технологічних станцій очевидні. Ці організаційно-виробничі структури можуть формуватись за участю не тільки сільськогосподарських підприємств, а й за участю промислових та переробних. Це в свою чергу повинно сприяти ще більш суттєвому підвищенню виробничої ефективності всіх членів цього кооперативу.

УДК 633.63.633

СЕМЕНИК О.І. – магістрантка

Науковий керівник – **НЕПОЧАТЕНКО А.В.**, канд. екон. наук

Білоцерківський національний аграрний університет

sashka1994st@mail.ru

СУТЬ ЦІНОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА

Цінова політика є складовою маркетингової політики підприємства політика підприємства. Під ціновою політикою зазвичай розуміють систему заходів і способів установавання ціни залежно від цілей та завдань, що стоять перед підприємством для досягнення головної мети – одержання прибутку. Завдання цінової політики підприємства полягає в тому, щоб установити на продукцію таку ціну й змінювати її залежно від ситуації з метою оволодіння певним сегментом ринку.

Цінову політику зазвичай розглядають як елемент загальної ринкової стратегії підприємства, що поєднує в собі як стратегічні, так і тактичні аспекти і в найбільш загальному вигляді може бути визначена як діяльність керівництва підприємства по встановленню, підтримці й зміні ціни на продукцію, яка виробляється й реалізується в руслі загальної стратегії підприємства.

На ринку нової продукції можна виділити наступні цінові стратегії: стратегія «зняття вершків» (продаж нового товару за завищеною ціною); проникаюче ціноутворення (встановлення низької ціни на нові товари); конкурентне ціноутворення (ціна формується на основі рівня цін аналогічних товарів у конкурентів). Вибір цінової стратегії для різних груп продукції залежить від безлічі чинників (витрат підприємства, коштів, стану попиту, конкуренції, державної системи, регулювання банківської політики тощо).

Формуванню цінової політики має передувати аналіз факторів, що впливають на її формування, зокрема: глибоке дослідження ринку; оцінка впливу факторів зовнішнього середовища; вибір пріоритетних цілей формування цінової політики; аналіз базових передумов визначення ціни (оцінка рівня витрат, цінової політики конкурентів); диференціація цілей цінової політики в розрізі товарних груп (асортименту продукції); вибір методу ціноутворення (витрати плюс, мінімальні витрати, надбавка до ціни товару, цільове ціноутворення, мінімального прибутку та ін.); прийняття рішення про рівень цін; формування механізму корегування розміру торговельної надбавки (зниження чи підвищення); оцінка ефективності цінової політики підприємства.

Таким чином, можна стверджувати, що процес формування цінової політики підприємства є дуже складним і багатограним і передбачає передусім неодмінний контроль за виконанням цінової стратегії підприємства та врахування всіх факторів, які можуть впливати на здійснення цього процесу.

УДК 338.512:664

ЖИДЕЦЬКА А.І., студентка II курсу спеціальності «Економіка підприємства»

Науковий керівник – **ВОВК Л.А.**, викладач економічних дисциплін

Технолого – економічний коледж Білоцерківського національного аграрного університету

УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ І ШЛЯХИ ЗНИЖЕННЯ СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ

Собівартість продукції – один з найважливіших економічних показників діяльності підприємства, що виражає в грошовій формі усі витрати підприємства, пов'язані з виробництвом і реалізацією продукції. У собівартості продукції відображаються різні сторони господарської діяльності, акумулюються результати використання всіх інших ресурсів.

Успіх в зниженні собівартості залежить від правильності вибору методу обліку витрат на підприємстві, а також контролю і постійного пошуку оптимізованих шляхів зниження собівартості продукції.

Вирішальною умовою зниження собівартості служить безперервний технічний прогрес. Впровадження нової техніки, комплексна механізація і автоматизація виробничих процесів, вдосконалення технології, впровадження прогресивних видів матеріалів дозволяють значно знизити собівартість продукції.

Зниження собівартості продукції забезпечується, насамперед, за рахунок підвищення продуктивності праці. З ростом продуктивності праці скорочуються витрати праці в розрахунку на одиницю продукції, а отже, зменшується і питома вага заробітної плати в структурі собівартості.

Найважливіше значення в боротьбі за зниження собівартості продукції має дотримання найсуворішого режиму економії на всіх ділянках виробничо-господарської діяльності підприємства. Послідовне здійснення на підприємствах режиму економії проявляється насамперед у зменшенні витрат матеріальних ресурсів на одиницю продукції, скорочення витрат з обслуговування виробництва і управління, у ліквідації втрат від браку й інших непродуктивних витрат.

Основною умовою зниження витрат сировини і матеріалів на виробництво одиниці продукції є поліпшення конструкцій виробів і вдосконалення технології виробництва, використання прогресивних видів матеріалів, упровадження технічно обґрунтованих норм матеріальних витрат.

Скорочення витрат на обслуговування виробництва і управління також знижує собівартість продукції. Розмір цих витрат на одиницю продукції залежить не тільки від обсягу випуску продукції, але і від їх абсолютної суми.

УДК 338.312:664

МУЗИЧЕНКО С.К., студентка II курсу спеціальності «Економіка підприємства»

Науковий керівник – **ВОВК Л.А.**, викладач економічних дисциплін

Технолого – економічний коледж Білоцерківського національного аграрного

університету

ШЛЯХИ ПОЛПЛЕННЯ ПРОДУКТИВНОСТІ ПРАЦІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Розвиток ринкових відносин в Україні потребує ефективності підвищення господарювання. Але за роки незалежності показники ефективності в країні значно погіршилися: зменшилися обсяги виробництва, знизилась його рентабельність.

Усе це є наслідком занедбання економічної роботи на підприємстві. У роки економічної кризи більшість підприємств намагалися досягти збільшення прибутків не з допомогою ретельного економічного розрахунку, зниження собівартості продукції, а постійним підвищенням цін на свою продукцію.

Подоланням кризи в економіці не можливі на відсталій технічній базі, тому що основа ринкових відносин є конкурентна боротьба, і в ній перемагає не той, хто знизить витрати і запропонує нижчі ціни, а той хто випускає якісну продукцію, а цього можна досягти тільки, застосуванням нових технологій.

У реалізації цілей стратегічного плану підприємства особлива роль належить плану технічного і організаційного розвитку – плану підвищення ефективності виробництва. Для того, щоб успішно функціонувати в умовах конкурентної боротьби, підприємство в своїй діяльності повинне орієнтуватися, на потреби ринку (ціни, витрати, кількість продукції, що випускається) і на реалізацію досягнень науково – технічної революції.

Щоб виміряти продуктивність праці потрібно зіставити кількість виробленої продукції із витратами на їх виготовлення. Пошук і аналіз резервів підвищення продуктивності ґрунтується на порівнянні інформації, одержаної в ході вимірювання і оцінки досягнутого рівня продуктивності на підприємстві в цілому і за окремими видами праці зокрема, з наявною інформацією про максимально можливий рівень продуктивності праці. Для пошуку резервів продуктивності праці слід заохочувати висококваліфікованих представників різних спеціальностей.

Розробляючи план використання резервів підвищення продуктивності праці, слід забезпечити узгодження цілей та завдань програми.

Розробка системи мотивації працівників до досягнення запланованого рівня продуктивності є необхідною умовою реалізації програми.

Контроль за реалізацією заходів, передбачених планом і всією програмою, необхідний для виявлення і вирішення можливих проблем їх виконання на початкових станах.

УДК 33.021..005.51..338.5(477.41)Д72

ДРЕВЕЦЬКА А.Л., студентка III курсу, спеціальності «Економіка підприємства»

Науковий керівник – **ЗАЙЦЕВА Н. І.**, викладач економічних дисциплін

Технолого-економічний коледж Білоцерківського національного аграрного університету

АНАЛІЗ ТА ПЛАНУВАННЯ ЦІН ТА ЦІНОУТВОРЕННЯ НА ПРОДУКЦІЮ ПАТ «ЯГОТИНСЬКИЙ МАСЛОЗАВОД»

На сьогодні всі згодні з тим, що економічні реформи в нашій країні проводяться дуже повільно. Світовий досвід показує, що одним із способів структурної перебудови і стимулювання зростання національної економіки можуть бути вільні економічні зони. Прогнозується поживлення економіки в цілому, зростання бюджетних і реальних доходів населення і як наслідок – зниження соціально-економічної напруги. Для області це також буде

корисним з точки зору вирішення проблем зайнятості. Інвестиції дозволяють наповнити споживчий ринок якісними товарами власного виробництва, призупинити відтік грошей за межі області, направивши їх на розширення виробництва.

Об'єктом науково-дослідної роботи є приватне акціонерне товариство «Яготинський маслозавод», основною діяльністю якого є виготовлення молочної продукції.

Метою є дослідження діяльності підприємства ПАТ «Яготинський маслозавод», а також аналіз ціни та ціноутворення на продукцію. Це підприємство є лідером на ринку молочної продукції. В ході дослідження було здійснено аналіз економічної діяльності за 2016-2017 рр., який показав, що підприємство працює стабільно, покращує асортимент продукції та отримує прибуток.

На основі цього проведено планування на 2018 рік. Так випуск товарної продукції в наступному 2018 році збільшиться на 729060,7 грн., або на 102,7% і становитиме 27225156,3 грн.. На 2018 рік чисельність персоналу буде зменшена на 3 чоловіки порівнюючи з 2017 роком з метою підвищення продуктивності праці. Продуктивність праці збільшиться на 106,8% і буде становити 544503 для ПВП, і збільшиться на 116% і становитиме 1183702 для робітників. Фонд оплати праці ПАТ «Яготинський маслозавод» на 2018 рік заплановано збільшити на 177364,98 грн., тому що в Україні з 1.01.2017 р. підвищена мінімальна заробітна плата до 3200 грн.. Витрати на 1 грн. товарної продукції становитимуть 0,77, це на 96,2% менше, ніж в 2017 р. Собівартість молочних виробів знизиться до 99,1%, що дасть можливість отримати прибуток в розмірі 6214243,32 грн.

Аналіз діяльності підприємства за попередні роки показав, що для збільшення прибутку підприємства необхідно впровадити комплекс заходів по зниженню цін на продукцію.

УДК: 336.7:005.2:658.11

ЮРЕВИЧ В. В., студент 4 курсу

Науковий керівник – **ГУТКО Л.М.**, канд. екон. наук

Білоцерківський національний аграрний університет

МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ ГРОШОВИМИ ПОТОКАМИ ПІДПРИЄМСТВА

Важливість управління грошовими потоками для підприємства визначається наступними умовами: регулювання ліквідності балансу; управління оборотними активами; планування тимчасових параметрів капітальних витрат і джерел їх фінансування; управління поточними витратами; прогнозування економічного зростання

Основними принципами управління грошовими потоками є наступні: достовірність відображення інформації – відповідність даних фінансової звітності реальному руху грошових коштів; комплексність управління – врахування грошових потоків від усіх видів діяльності; своєчасність, оперативність – постійний моніторинг наявності, руху та потреби в грошових коштах; маневреність – забезпечення своєчасності розрахунків, скорочення потреби в позикових коштах; ефективність – досягнення вищої прибутковості використання грошових коштів внаслідок організаційно-управлінських дій.

Згідно із принципами управління формують систему методів управління грошовими потоками. До складу основних методів управління грошовими потоками відносять: аналіз грошових потоків; планування та оптимізація; контроль за рухом грошових коштів; облік та звітність.

Аналіз грошових потоків – це сукупність методів формування і обробки даних про грошові потоки, які дають об'єктивні оцінки стану, тенденцій розвитку, виявлення резервів підвищення ефективності використання грошових коштів та шляхів їх реалізації.

З урахуванням терміну часу, ступеня деталізації об'єктів і показників аналіз може бути перспективним, поточним і оперативним.

З погляду обсягів аналіз може бути тематичний, тобто пов'язаний з визначеною конкретною метою, локальний – пов'язаний з діяльністю окремого підрозділу, комплексний – охоплює всі сторони діяльності підприємства.

Інформаційною базою для аналізу грошових потоків за звітні періоди є форми бухгалтерської звітності, додатки до них та інші облікові документи.

Аналіз грошових потоків та оцінка їх впливу на фінансовий стан підприємства визначається системою показників, до яких відносять показники ліквідності, платоспроможності, фінансової стійкості.

Результати аналізу враховуються при плануванні грошових потоків та їх оптимізації. Планування грошових потоків – це процес визначення їх обсягів за видами діяльності, часовими інтервалами та напрямками використання з метою забезпечення максимальної синхронізації надходжень і витрат та платоспроможності підприємства.

У процесі планування досягається оптимізація грошових потоків, тобто знаходження такого співвідношення між вхідними і вихідними грошовими потоками, між напрямками й умовами залучення та використання грошових коштів, яке дає змогу досягти найкращих результатів діяльності (мінімізації витрат, максимізації прибутку).

Контроль за надходженням та використанням грошових коштів є системою спостереження і перевірки процесу надходження та використання грошових коштів з метою визначення відхилень від їх заданих параметрів. Як функція управління контроль об'єктивно необхідний. Він спрямовує процес управління за встановленими ідеальними моделями, коригуючи поведінку підконтрольного об'єкта.

Сутність і значення контролю за грошовими потоками полягає в тому, що суб'єкт управління здійснює перевірку виконання запланованих параметрів формування грошових фондів, напрямів їх використання, дотримання синхронності надходжень і витрату встановлені періоди часу, блокує відхилення від заданої програми, а в разі виявлення порушень сигналізує про необхідність коригування системи управління. Таким чином, контроль є засобом отримання інформації про грошові потоки по каналу зворотного зв'язку, тобто за результатами свого управлінського впливу на об'єкт управління.

У циклі управління грошовими потоками облік є кінцевою стадією. Він передбачає визначення, реєстрацію на різних носіях та класифікацію інформації про грошові надходження та витрати для отримання підсумкових даних, які відображають досягнутий результат. Результати обліку відображаються у звітності. Таким чином, облік як кінцева стадія в циклі управління є одночасно початковою стадією для наступного циклу. Облік і звітність складають інформаційну базу для аналізу грошових потоків за звітний період.

Отже, наведені методи управління грошовими потоками є одночасно етапами процесу управління в цілому, а кожен із цих етапів є вихідним для іншого етапу.

УДК 336.201.2:658.11

БОРЩИК В. М. студент 4 курсу

Науковий керівник – **РУДИЧ О.О.**, к. екон. наук

Білоцерківський національний аграрний університет

СИСТЕМА ПОКАЗНИКІВ ОЦІНКИ ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Більшість вітчизняних та зарубіжних науковців зазначають, що дані фінансової звітності не завжди є об'єктивними, оскільки звітність відображає залишки за рахунками бухгалтерської звітності, які не завжди відповідають реальній наявності майна. Окрім цього звітність формується на окрему дату, що відповідно, звітність складена за деякий час до моменту проведення аналізу, не відображає реального фінансово-економічного стану підприємства на момент аналізу.

До коефіцієнтів, що характеризують платоспроможність підприємства відносять: коефіцієнт абсолютної ліквідності, коефіцієнт поточної платоспроможності, показник

забезпечення зобов'язань підприємства його активами та рівень його платоспроможності по поточним зобов'язанням. Очевидно, що найбільш суттєві відхилення у значеннях залежно від методики, що використовується спостерігається у тих підприємствах, у звітності яких присутні дані про наявність довгострокової дебіторської заборгованості, заборгованості засновників за внесками до статутного капіталу, а також є власні акції, які викуплено у акціонерів.

При розрахунку коефіцієнта абсолютної ліквідності використовуються два показники: найбільш ліквідні оборотні активи та поточні зобов'язання. При визначення суми найбільш ліквідних активів відносять залишки грошових коштів та короткострокові фінансові вкладення, однак важливим питанням є визначення суми поточних зобов'язань. Зазначимо, що цей показник не дорівнює підсумку розділу балансу «Короткострокові зобов'язання» та потребує коригування шляхом віднімання суми рядків «Доходи майбутніх періодів» та «Резерви майбутніх витрат», оскільки ці рядки балансу не є зобов'язаннями підприємства перед зовнішніми кредиторами.

Коефіцієнт поточної ліквідності – це відношення ліквідних оборотних активів підприємства до її поточних зобов'язань. Істотні відмінності у значеннях цього показника можуть бути зумовлені можливістю використання різних підходів до розрахунку чисельника та знаменника, залежно від того, що саме можна вважати ліквідними оборотними активами та короткостроковими зобов'язаннями. Вважаємо, що найбільш чітко вартість ліквідних оборотних активів точно вартість ліквідних оборотних активів відображає підсумок за другим розділом балансу «Оборотні активи», скоригована на суму заборгованості за внесками до статутного капіталу. Показник забезпечення зобов'язань підприємства його активами це відношення суми ліквідних, скоригованих на суму податку на додану вартість, оборотних активів підприємства до його зобов'язань.

Рівень платоспроможності по поточним зобов'язанням це відношення суми поточних зобов'язань підприємства до середньомісячної виручки. Вважаємо, що при розрахунку показника рівня платоспроможності замість середньомісячного обсягу виручки доцільно використовувати показник середньомісячного надходження грошових коштів, що дозволить встановити реальним стан справ платоспроможності підприємства.

Оцінку розрахункових показників необхідно проводити в динаміці шляхом помісячного аналізу змін коефіцієнтів. Якщо за який-небудь період темп зниження коефіцієнтів перевищує середній темп їх зниження за місяць, то діяльність підприємства за даний період повинна бути проаналізована більш детально.

УДК: 336.225.64:631.11

КУЦОКОНЬ Л. С., студент 4 курсу

Науковий керівник – **ГУТКО Л.М.**, канд. екон. наук

Білоцерківський національний аграрний університет

ХАРАКТЕРИСТИКА ФАКТОРІВ, ЩО ВПЛИВАЮТЬ НА ФОРМУВАННЯ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНOSTІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Однією із задач фінансового менеджменту з управління дебіторською заборгованістю є визначення ризику неплатоспроможності покупців, розрахунок прогностичного значення резерву сумнівних боргів, а також надання рекомендацій по роботі з фактично або потенційно неплатоспроможними покупцями. При цьому на величину дебіторської заборгованості впливає численна сукупність факторів.

Розглянемо основні класифікаційні ознаки дебіторської заборгованості. Так, залежно від джерел виникнення дебіторську заборгованість можна поділити на внутрішні і зовнішні. Зовнішніми факторами є: стан економіки в країні – спад виробництва збільшує розміри дебіторської заборгованості; стан розрахунків – криза неплатежів призводить до зростання дебіторської заборгованості; ефективність грошово-кредитної політики НБУ – обмеження емісії викликає нестачу готівки та ускладнює розрахунки; рівень інфляції – при високій інфляції дебітори не поспішають

позбавитись боргів: чим пізнішим є термін оплати боргу, тим меншою є його сума; вид продукції – якщо це сезонна продукція, дебіторська заборгованість зростає; ємність ринку і ступінь його насиченості – якщо ємність ринку є не значною і насичений цим видом продукції, то виникають труднощі з реалізацією.

Внутрішні фактори: кредитна політика підприємства – неправильне встановлення термінів і умов платежу та стягнення, а також критеріїв платоспроможності покупців, не надання знижок при довгостроковій оплаті ними рахунків, невраховані ризики можуть призвести до різкого зростання дебіторської заборгованості; види розрахунків – використання розрахунків, які гарантують платіж, скорочує розміри дебіторської заборгованості; стан контролю за дебіторською заборгованістю; професіоналізм менеджера, який займається управлінням дебіторською заборгованістю підприємства; інші фактори.

Очевидно, що розмір дебіторської заборгованості за реалізацію продукції залежить від таких об'єктивних (соціально-економічної політики держави, економічних умов, оточення) та суб'єктивних (обсягу реалізації, методів управління дебіторської заборгованості господарської одиниці) факторів. Фінансовий директор (начальник фінансового відділу), аналізуючи зазначені фактори, може регулювати розміри дебіторської заборгованості, встановлюючи оптимальне співвідношення між прибутковістю та ризиком.

До інших можна віднести фактори, що обумовлені дією кожної окремої політики – асортиментної, цінової, маркетингової, матеріально-технічного постачання тощо. Характер та ступінь ефективності кожної політики, що проводиться, обумовлює їх вплив на обсяги дебіторської заборгованості підприємства.

На розмір дебіторської заборгованості впливають, як правило, дві групи факторів. Перша, рівень ділової активності, а саме: обсяги пропозиції - тим більшими є обсяги товарної пропозиції, тим вищі можливості підприємства у формуванні умови постачання продукції, виходячи із своїх інтересів, і відповідно нижчі обсяги формування дебіторської заборгованості; залежність від окремих постачальників - чим нижчою є залежність підприємства від окремого постачальника, тим вищими є його можливості у зниженні обсягів авансованих платежів та скороченні термінів поставки; рівень монополізації підприємства - чим більшою є частка в загальному обсязі реалізації має підприємство, тим більшими є його можливості у скороченні обсягів дебіторської заборгованості; імідж підприємства, його платоспроможність та надійність - високий імідж підприємства формує нижчі ризики невиконання ним своїх зобов'язань, а отже, кращі умови для поставки продукції без попередньої оплати; постійність господарських зв'язків із постачальниками - постійні господарські зв'язки зумовлюють довіру до підприємства, а отже, зумовлюють зниження обсягів авансової оплати.

Друга група, відношення підприємства до своїх покупців – чим більш надійний покупець (то більшу відстрочку платежу йому надають, намагаючись зберегти покупця і залучити нових), тим більший обсяг дебіторської заборгованості тощо, зокрема: обсяги продукції, що реалізовується на умовах відстрочки - чим більші обсяги реалізації продукції на умовах споживчого чи комерційного кредиту, тим вищими обсяги формування дебіторської заборгованості; кон'юнктура споживчого ринку, труднощі зі збутом окремих видів продукції - зростання обсягів пропозиції на певному сегменті споживчого ринку (по окремому виду чи групі продукції), погіршення кон'юнктури зумовлюють використання різних форм продажу, і збільшуються обсяги дебіторської заборгованості; поточна платоспроможність покупців - чим нижча поточна платоспроможність покупців, тим більш привабливим для них є збільшення термінів сплати за покупку; привабливість умов надання кредиту покупцям - чим більш привабливими є для покупців умови отримання кредиту, тим більший обсяг дебіторської заборгованості має підприємство; суб'єкти надання кредиту, вимоги стосовно них виставляються – чим більше коло споживачів користується кредитом підприємства, тим більші обсяги виникнення дебіторської заборгованості, чим вищі вимоги до оцінки платоспроможності дебіторів, тим обсяг дебіторської заборгованості менший, а якість вища.

Отже, обсяг виникнення дебіторської заборгованості покупців залежить від інтенсивності та ефективності використання цього фінансового інструменту, зростання обсягів грошового обороту підприємства.

УДК: 338.434'06

КВИЧ В.М., студент 4 курсу

Науковий керівник – **ГУТКО Л.М.**, канд. екон. наук

Білоцерківський національний аграрний університет

ОСОБЛИВОСТІ ФІНАНСУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ У СУЧАСНИХ УМОВАХ

Одним із ключових завдань управління формуванням фінансових ресурсів є необхідність вирішення ряду питань пов'язаних із оптимальним співвідношенням власного та позичкового капіталу в сільськогосподарських підприємствах, ефективності використання позичкового капіталу та його ціни, впливом джерел формування фінансових ресурсів на фінансове забезпечення сільськогосподарських підприємств та їх фінансові результати.

Джерела фінансових ресурсів, як категорія, найчастіше розглядається в спеціальній фінансовій літературі в роботах присвячених безпосередньо фінансовим ресурсам, але і тут немає її однозначного тлумачення. Одні науковці вважають джерелами фінансових ресурсів є фінансові засоби щодо формування їх речового складу, інші – джерела фінансових ресурсів представлені самостійною категорією, супутньою фінансовим ресурсам, треті просто ототожнюють фінансові ресурси з їх джерелами. При цьому у більшості випадків, обґрунтування тому, чому приймається той чи інший підхід не надається. Отже, якщо фінансові ресурси представляють собою частину всієї сукупності засобів підприємства, то джерела їх формування виражають частину фінансових засобів, які використовуються на утворення цих фінансових ресурсів.

Фінансові ресурси класифікуються за джерелом надходження на власні (внутрішні) і залучені (зовнішні) та за напрямками використання – на цільові і універсальні.

До власних відносяться фінансові ресурси, які формуються за рахунок внутрішніх джерел – виручки, внесків акціонерів і т.п., до позичкових – фінансові ресурси, сформовані за рахунок зовнішніх джерел – кредитів, запозичень, бюджетних асигнувань.

Універсальні фінансові ресурси можуть використовуватися на самі різноманітні цілі – покриття витрат на виробництво і збут, фінансування розширеного відтворення, фінансові вкладення, благодійні внески і т.д.

Цільові фінансові ресурси, на відміну від універсальних, можуть використовуватися лише на певні конкретні цілі, тобто це фінансові ресурси, котрі мають цільове призначення. До таких фінансових ресурсів відносяться кошти амортизаційного, резервного, спеціального фондів, кошти бюджетних асигнувань, кошти страхових відшкодувань та інші.

Власний капітал відіграє важливу роль у діяльності будь-якого підприємства, оскільки є: основою для започаткування справи; захистом на випадок непередбачених ситуацій і, відповідно, слугує для компенсації завданих збитків; оцінкою кредитоспроможності підприємства; визначає незалежність підприємства, а також відображає рівень його надійності перед кредиторами; основа розподілу доходів та активів – часток окремих власників, капіталів при розподілі фінансового результату та майна при ліквідації підприємства.

Якщо розглядати складові джерел формування фінансових ресурсів, то ми поділяємо позицію науковців, що до них слід віднести виручку від реалізації продукції, робіт та послуг та її складові: прибуток та амортизаційні відрахування на повне відновлення засобів виробництва, виручку від реалізації надлишкового та непотрібного майна, тварин, вибракуваних із основного стада, бюджетні асигнування, кредити банку та інші запозичені джерела, кредиторську заборгованість, джерела, які мобілізуються через фінансовий ринок та перерозподіляються державою тощо.

У результаті реформування аграрного сектора у складі джерел формування фінансових ресурсів з'явилися пайові та інші внески інших підприємств, членів трудового колективу, дивіденди і проценти за цінними паперами підприємств, прибуток від проведення фінансових і валютних операцій. Водночас значно скоротився обсяг цільових бюджетних-надходжень у

якості коштів державної підтримки. Поряд з кредитуванням через банківську систему стало застосовуватися кредитування іншими підприємствами через комерційний кредит, розширився склад послуг, які надають страхові компанії, здійснюється перерозподіл фінансових ресурсів через різноманітні фінансові структури (холдинги, консорціуми тощо), формується фондовий ринок.

Саме формування фінансових ресурсів сільськогосподарських підприємств пов'язане з чотирма основними етапами їх функціонування. По-перше, це процес початкового формування фінансових ресурсів (створення власних фінансових ресурсів). Сформовані на цьому етапі фінансові ресурси визначають потребу в так званому стартовому капіталі, рівні його ліквідності, швидкості обороту тощо; По-друге, етап поповнення власного оборотного капіталу для підтримки безперервного процесу кругообігу. Цей етап формування фінансових ресурсів можна розглядати як постійний процес функціонування підприємства; По-третє шляхом формування нових структурних одиниць тощо, за умови високої і зростаючої ринкової вартості підприємства. По-четверте, формування фінансових ресурсів для здійснення інвестиційної діяльності підприємством.

Однак, для усіх етапів функціонування підприємства діє єдине правило: формуванню фінансових ресурсів має надаватися цілеспрямований характер з метою задоволення потреби в окремих видах та оптимізації їх складу, структури і джерел фінансування для забезпечення умов ефективної діяльності сільськогосподарського підприємства.

УДК 631.11:005.932

ПАЛІЄНКО Н. П., студентка 4 курсу

Науковий керівник – **ГУТКО Л.М.**, канд. екон. наук

Білоцерківський національний аграрний університет

СКЛАДОВІ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ДІЛОВОЮ АКТИВНІСТЮ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА

Ділова активність – це комплексна характеристика стану маркетингової, комерційної, виробничої та економічної діяльності, яка характеризується системою показників і забезпечує його стратегічний розвиток. Управління діловою активністю передбачає систематичний моніторинг за розвитком вище перелічених напрямів діяльності підприємства з метою забезпечення економічне зростання, що має безпосередній вплив на його фінансовий стан.

Інструментарій управління діловою активністю включає елементи, за допомогою яких здійснюється процес впливу на ділову активність підприємства. Ураховуючи специфіку цієї задачі доцільно виділити наступні складові інструментарію управління діловою активністю сільськогосподарського підприємства – принципи та методи. У принципах управління знаходять своє відображення базові правила, відповідно до яких формуються вимоги, що ставляться до процесу управління діловою активністю господарюючого суб'єкта.

Серед принципів управління діловою активністю підприємства доцільно виділити наступні: науковість – використання у практичній діяльності досягнень теоретичних засад та наукових розробок в області управління діловою активністю підприємства; системність - ділова активність та управління підприємством є сумісними і неподільні один із одним; комплексність - передбачає всебічне охоплення усіх напрямів діяльності підприємства: маркетингової, виробничої, комерційної та економічної; делегування повноважень полягає у передачі менеджером частини покладених на нього повноважень, прав і відповідальності співробітникам; зворотного зв'язку, що будь-яке відхилення у діловій активності від її заданого рівня зумовлює необхідність розробки заходів підтримки ділової активності; економічності передбачає зіставлення різних варіантів управлінських рішень і вибір найбільш раціональних із них; ефективності, що характеризується показниками прибутковості за об'єктами виробництва і доповнюється відповідними якісними показниками оцінки безпосередньо управлінської діяльності; мотивації, що передбачає забезпечення високої результативності управління

діловою активністю за умови дієвої системи стимулювання працівників підприємства та управлінського персоналу.

Методи управління діловою активністю – це сукупність прийомів і способів, за допомогою яких здійснюється вплив на ділову активність та оцінювання результатів впливу. Управління діловою активністю має комплексно і системно охоплювати всі види діяльності підприємства: виробничої, комерційної, маркетингової та економічної, ефективність і результативність кожної з них впливає на формування кінцевих результатів діяльності підприємства.

До основних методів управління діловою активністю відносяться: метод групування інформації для систематизації даних про ділову активність підприємства; метод порівняння фактичних показників ділової активності підприємства з показниками попереднього періоду, плановими значеннями, середньогалузевими значеннями, а також проведення вертикального і горизонтального аналізу показників ділової активності підприємства; методи детермінованого факторного аналізу для оцінки впливу факторів внутрішнього і зовнішнього характеру на відхилення показників ділової активності від обґрунтованого рівня; метод відносних величин.

Наступним складовим системи є функції управління діловою активністю, які включають у себе: планування зміни рівня ділової активності підприємства, включаючи розробку моделі оцінки ділової активності; організація реалізації на практиці розробленої моделі оцінки ділової активності сільськогосподарського підприємства; облік і контроль результатів практичних розрахунків за виділеними критеріями оцінки ділової активності; аналіз і регулювання відхилень планових і фактичних значень показників ділової активності.

УДК 658.14:004

ПАЙДА Ю. І., студент 5 курсу

Науковий керівник – **ЗУБЧЕНКО В. В.**, канд. екон. наук

Білоцерківський національний аграрний університет

ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОЦІНКИ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

Фінансовий стан – це комплексне поняття, яке є результатом взаємодії всіх елементів системи фінансових відносин підприємства й характеризується розміщенням й використанням фінансових ресурсів та джерел їх формування. Критеріями оцінки служать фінансові коефіцієнти, що відображають конкурентоспроможність акціонерного підприємства, його потенціал у діловій співпраці й оцінюють, якою мірою гарантовані економічні інтереси самого підприємства і його партнерів з фінансових та інших економічних відносин.

Інформаційною базою для оцінювання фінансового стану підприємства є дані: балансу (форма № 1); звіту про фінансові результати (форма № 2); звіту про рух грошових коштів (форма № 3); звіту про власний капітал (форма № 4); дані статистичної звітності та оперативні дані.

Інформацію, яка використовується для аналізу фінансового стану підприємств, за доступністю можна поділити на відкриту та закриту (таємну). Інформація, яка міститься в бухгалтерській та статистичній звітності, виходить за межі підприємства, а отже є відкритою.

Кожне підприємство розробляє свої планові та прогнозні показники, норми, нормативи, тарифи та ліміти, систему їх оцінки та регулювання фінансової діяльності. Ця інформація становить комерційну таємницю, а іноді й «ноу-хау». Відповідно до чинного законодавства України підприємство має право тримати таку інформацію в секреті, а її перелік визначає керівник підприємства.

Усі показники бухгалтерського балансу та звітності взаємозв'язані один із одним, їх цінність для своєчасної та якісної оцінки фінансового стану підприємства залежить від їхньої вірогідності та дати складання звіту.

У цілому бухгалтерський баланс складається з активу та пасиву і свідчить про те, як на певний час поділено активи та пасиви і як саме здійснюється фінансування активів за допомогою власного та залученого капіталу.

З погляду фінансового аналізу є три основні вимоги до бухгалтерської звітності: оцінку динаміки та перспектив одержання прибутку підприємством; оцінку наявних у підприємства фінансових ресурсів та ефективності їх використання; прийняття обґрунтованих управлінських рішень у сфері фінансів для здійснення інвестиційної політики.

Фінансовий аналіз — це спосіб оцінювання і прогнозування фінансового стану підприємства на підставі його бухгалтерської та фінансової звітності і оперативних даних.

Звіт про фінансові результати відображає ефективність (неефективність) діяльності підприємства за певний період. Якщо баланс відображає фінансовий стан підприємства на конкретну дату, то звіт про прибутки та доходи дає картину фінансових результатів за відповідний період (квартал, півріччя, 9 місяців, рік). У звіті про фінансові результати наводяться дані про дохід (виручку) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг); інші операційні доходи; фінансові результати від операційної діяльності (прибуток чи збиток); дохід від участі в капіталі; інші доходи та фінансові доходи; фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування (прибуток чи збиток); фінансові результати від звичайної діяльності (прибуток чи збиток); надзвичайні доходи чи витрати; чисті прибуток чи збиток.

Отже, порівняно із формою звітності, яка діяла раніше, суттєво розширено показники доходів і прибутків підприємства. Фінансова звітність підприємств містить також іншу інформацію щодо стану фінансів підприємств. На основі аналізу звітних даних визначаються основні тенденції формування й використання фінансових ресурсів підприємства, причини змін, що сталися, сильні та слабкі сторони підприємства та резерви поліпшення фінансового стану підприємства у перспективі.

УДК 658.14

ПЕТРАШЕВСЬКА К.А., магістр

Науковий керівник – **ВАРЧЕНКО О.М.**, д-р екон. наук

Білоцерківський національний аграрний університет

ХАРАКТЕРИСТИКА МЕТОДИЧНИХ ПІДХОДІВ ДО ОЦІНКИ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Складність категорії «фінансова стійкість» знаходить своє відображення в наявності великої кількості методичних підходів, що використовуються для її аналізу. До основних підходів слід віднести: оцінка чистих активів; коефіцієнтний метод; метод забезпечення власними оборотними активами; аналіз структури активів із позиції забезпечення фінансової стійкості. Очевидно, що кожен із цих методів має як переваги, так й недоліки, які повинні бути врахованими при комплексній оцінці фінансового стану підприємства.

Підхід, що базується на розрахунку чистих активів вимагає удосконалення в напрямі: при розрахунку вартості активів необхідно провести їх коригування (необоротних активів в частині урахування відкладених податкових активів, а вартість оборотних активів у частині безнадійної дебіторської заборгованості та виключення із розрахунку витрат майбутніх періодів).

Аналіз використання коефіцієнтного методу оцінки фінансової стійкості доводить, що різні нормативні документи в якості показників фінансової стійкості виділяють різні коефіцієнти. Це підкреслює як неоднозначність та багатогранність категорії «фінансова стійкість», так й наявну невизначеність із вибором критеріїв на рівні нормативних документів. Окрім того, зазначені вище зміни у складі показників фінансової стійкості відображаються й на рівні коефіцієнтів, що розраховуються.

Аналіз наукових праць зарубіжних та вітчизняних науковців в області фінансів свідчить, що для формування комплексної оцінки фінансового стану суб'єктів господарювання

використовуються п'ять основних груп показників, що характеризують: ліквідність та платоспроможність, майнового стану, ефективності діяльності та фінансової стійкості. Вважаємо, що кожний із перелічених вище п'яти груп показників пов'язані між собою прямим та зворотнім зв'язком із загальним контуром фінансового стану підприємства, водночас останній залежить від них та визначає розвиток кожного із сукупності. Однак фінансова стійкість може бути визнана важливим елементом оцінки фінансового стану підприємства, оскільки від їхнього рівня та динаміки залежить безперервна діяльність суб'єктів господарювання у довгостроковій перспективі. Оцінка значення забезпечення високого рівня фінансової стійкості для окремих контрагентів підприємства (власників – акціонерів та учасників, держави у особі податкових органів, позабюджетних соціальних фондів, інвесторів та кредиторів) показує необхідність створення умов для ефективного управління фінансової стійкості.

Вважаємо, що з метою проведення комплексної оцінки фінансової стійкості підприємства доцільно використовувати сукупність існуючих методичних підходів оцінки, що дозволить виявити стійкості тенденцій зміни досліджуваних показників та порогових значень (або інтервалів варіювання), характерних безпосередньо для суб'єктів аналізу.

УДК 364.35(1-672)

ДВІРНИК І. С., магістр

Науковий керівник – **ВАРЧЕНКО О.М.**, д-р екон. наук

Білоцерківський національний аграрний університет

ОСОБЛИВОСТІ ПЕНСІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НАСЕЛЕННЯ У ПРОВІДНИХ КРАЇНАХ СВІТУ

Вивчення світового досвіду формування систем пенсійного забезпечення дозволило встановити, що у багатьох країнах світу існували проблеми пенсійного забезпечення подібні до вітчизняних. Водночас, більшістю провідних країн світу використовується трирівнева система пенсійного забезпечення: перший рівень передбачає забезпечення непрацездатного населення доходами, у розмірі близькими до величини прожиткового мінімуму, основною задачею є подолати бідність; другий рівень орієнтується на середньостатистичні доходи населення та враховує в оплаті індивідуальний трудовий внесок пенсіонера; третій рівень пенсійного забезпечення пов'язаний із персональною, приватною ініціативою.

Аналіз світової практики також свідчить, що у провідних країнах використовується дві схеми фінансування також показав, що в розвинених країнах застосовуються дві схеми фінансування пенсійної системи – розподільна і накопичувальна. Вважаємо, що одну з найбільш збалансованих і дієвих систем пенсійного забезпечення в має Німеччина. У цій європейській країні пенсійне забезпечення складається з трьох секторів, кожен із яких включає специфічні джерела фінансування. Перший сектор – обов'язкове державне пенсійне страхування, включає: пенсійне забезпечення держслужбовців (федеральний рівень) і пенсійне забезпечення робітників (рівень земель). При цьому утримання внесків і виплата пенсій здійснюються на основі використання єдиної системи персоніфікованого обліку. Другий сектор – виробниче страхування, при якому підприємство доручає банку, страховому товариству або фонду накопичувати внески, що перераховуються роботодавцем у розмірі узгодженої з працівником частини заробітної плати. Третій сектор – приватне забезпечення старості, коли особа добровільно вносить кошти на формування своєї майбутньої пенсії. Отже, основою системи соціального забезпечення у Німеччині є обов'язкове соціальне страхування, що фінансується за рахунок внесків, які сплачуються в рівних частинах безпосередньо застрахованою особою і його роботодавцем.

Необхідно розглянути також британську пенсійну систему, яка є, однією з найскладніших за організацією, регулюванням і складовими джерелами інвестицій. Так, система пенсійного забезпечення Великобританії складається із базової державної пенсії,

додаткової державної пенсії та пенсійних заощаджень населення. Центральне місце в соціальному забезпеченні у цій системі відведено пенсії по старості. При цьому базова пенсія по старості пов'язана зі сплатою пенсійних внесків. Водночас, державні пенсії виплачуються з державного страхового фонду, що формується за рахунок обов'язкових платежів роботодавців, найманих працівників та громадян, яких охоплено державним страхуванням, а також цільових дотацій з державного бюджету. Характерною рисою англійської пенсійної системи є те, що вона фінансується із різних джерел. Завданням держави є надання лише базової частини пенсії. У загальній структурі пенсійного забезпечення обов'язковий державний фонд до останнього часу становив 65%, професійні фонди – 25%, індивідуальні цільові – 10%.

Аналіз системи пенсійного забезпечення Франції показав, що його загальний режим застосовується лише щодо до працівників приватного сектора. Інші категорії працівників (державні і муніципальні службовці, працівники медичних установ; шахтарі, залізничники; зайняті в сільському господарстві і на державних підприємствах) охоплені спеціальними пенсійними режимами. Пенсійне забезпечення по старості у Франції базується на солідарності поколінь і функціонує за рахунок внесків, які сплачуються найманими працівниками і роботодавцями. Ще в 1999 р. в цій країні було створено Резервний пенсійний фонд, призначений для формування ресурсів в умовах збільшення чисельності населення, що підпадає підпенсійне забезпечення.

Як переконує європейський досвід базові характеристики обов'язкового соціального страхування вигідно відрізняють його від інших інститутів пенсійної системи і проявляються в його обов'язковості, яка передбачена законодавчо для страхувальників – роботодавців і працівників, вносити страхові внески; публічному формуванні правовідносин суб'єктів соціального страхування; закріпленому законодавчо обов'язковому праву застрахованих осіб на отримання страхових виплат при настанні страхових випадків і фінансової доступності для населення (порівняно з особистим пенсійним страхуванням). Так, у країнах ЄС, переважають державні системи, доповнені обов'язковим або добровільним пенсійним страхуванням. Вважаємо, що із урахуванням аналізу світового досвіду пенсійного забезпечення у вітчизняній практиці з метою оптимізації (реформування) пенсійної системи доцільно передбачати створення нової структури пенсійних інститутів, що включає базові, страхові та накопичувальні пенсії.

УДК: УДК 336.71:005.21

СИДОРЯНСЬКА Т. В., магістр

Науковий керівник – **ВАРЧЕНКО О.М.**, д-р екон. наук

Білоцерківський національний аграрний університет

ОСОБЛИВОСТІ СТРАТЕГІЧНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ В БАНКІВСЬКІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

Узагальнення існуючих підходів до дефініції «стратегічного менеджменту» у банківській структурі дозволило встановити, що це процес управління розвитком банку, який забезпечує реалізацію прийнятої стратегії та організації його діяльності при зміні зовнішніх і внутрішніх умов. Стратегічний менеджмент передбачає дотримання балансу прибутковості та фінансової стійкості структури при реалізації стратегії, оскільки фінансова стійкість є основною характеристикою діяльності банків.

З метою виділення особливостей стратегічного менеджменту як системи управління на рівні банківської структури розглянемо його основні елементи та обґрунтуємо їх сутнісну характеристику. Так, якщо розглядати цілі стратегічного менеджменту, то у нинішніх умовах доцільно концентрувати увагу управлінців вищої ланки на забезпеченні прибутковості та фінансової стійкості банку.

Наступний складовий системи стратегічного менеджменту є суб'єкт, при виділенні якого на рівні комерційного банку виникає ряд труднощів, оскільки його вибір безпосередньо залежить від того, який принцип організації банківської діяльності застосовується. У свою

чергу, організація діяльності банку має ряд особливостей, які впливають із специфіки банку як підприємства і природи його продукту. Специфіка банку, орієнтована на встановлення довготривалих відносин із клієнтами, на їх розвиток, що зумовлює орієнтацію стратегії і виконання операцій відповідно до потреб клієнтів, що підвищує значимість організації роботи з персоналом. Отже, в комерційному банку до суб'єктів стратегічного банківського менеджменту доцільно віднести усіх працівників, починаючи із засновників, що входять до Ради банку, і закінчуючи працівниками системи менеджменту.

Об'єктом стратегічного менеджменту є безпосередньо організація, включаючи також стратегічні господарські підрозділи та функціональні зони, а також зовнішнє середовище, пов'язане з нею.

Щодо принципів, тобто правилами діяльності для досягнення поставлених цілей, то серед них доцільно виділити наступні: єдність кредитної організації та навколишнього її середовища; орієнтованість на реалізацію глобальних цілей і досягнення конкурентоспроможності; розробка стратегії з урахуванням особливостей ринків, на яких функціонує банк; забезпечувати гнучке пристосування банку до зовнішніх умов; використання для досягнення цілей певного набору інструментів стратегічного менеджменту.

Серед основних методів стратегічного менеджменту є аналіз, моделювання, прогнозування, оцінка та ін.

Щодо особливостей стратегічного банківського менеджменту, то необхідно зазначити наступні: орієнтація усієї діяльності банку на досягнення основної стратегічної цілі; своєчасна реакція з боку комерційного банку, на мінливі умови зовнішнього середовища; оцінка менеджментом банку способів розподілу ресурсів, які використовуються з метою прийняття раціональних управлінських рішень відповідно до розробленої стратегії.

УДК 336.717:005.334

СОВА О. О., магістр

Науковий керівник – **ВАРЧЕНКО О. М.**, д-р екон. наук

Білоцерківський національний аграрний університет

РИЗИК ЛІКВІДНОСТІ ЯК ОБ'ЄКТ ФІНАНСОВОГО МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ЛІКВІДНІСТЮ БАНКУ

Управління банківськими ризиками спирається на сучасну загальну теорію економічного ризику (ризикологію), на її методологію та інструментарій. Як економічна категорія ризик являє собою можливість здійснення події, яка може призвести до трьох економічних результатів: негативний (програш, збиток); нульовий; позитивний (виграш, вигода, прибуток). Так, Національним банком України визначено дев'ять категорій ризику: кредитний, ризик ліквідності, ринковий, процентний, валютний, операційно-технологічний, ризик репутації, юридичний і стратегічний. Ці категорії не є взаємовиключними; будь-який продукт або послуга може наражати банк на декілька ризиків. Однак для зручності аналізу Національний банк виявляє та оцінює ці ризики окремо.

Зокрема, в Інструкції про порядок регулювання діяльності банків в Україні зазначається, що банківська діяльність піддається ризику ліквідності – ризику недостатності надходжень грошових коштів для покриття їх відпливу, тобто ризику того, що банк не зможе розрахуватися в строк за власними зобов'язаннями у зв'язку з неможливістю за певних умов швидкої конверсії фінансових активів у платіжні засоби без суттєвих втрат.

Встановлено, що в Енциклопедії банківської справи України ризик ліквідності визначається як небезпека невиконання банком своїх зобов'язань перед клієнтами внаслідок погіршення стану надходжень або якості кредитів. Обсяг ризику визначається через витрати на додаткове залучення необхідних коштів. Основною причиною виникнення ризику ліквідності є незбалансованість між термінами погашення і обсягами активів і пасивів. Внаслідок цього

відбувається зниження дохідності, адже для задоволення попиту на ліквідні кошти банкам необхідно запозичати їх із зовнішніх джерел за більш високими ставками.

Отже, підризом ліквідності пропонуємо розуміти ризик незбалансованості надходжень та відтоку грошових коштів, що спричиняє дефіцит або надлишок ліквідності. Однак, всі банківські ризики потрібно розглядати системно, адже вони є взаємопов'язаними. Тому пропонуємо ризик ліквідності розглядати з урахуванням наступних банківських ризиків: депозитний ризик; кредитний ризик; процентний ризик; валютний ризик; операційний ризик; ризик репутації.

Депозитний ризик – це міра (ступінь) невизначеності щодо можливості переведення розрахункового або поточного рахунку до іншого банку або дострокового зняття вкладу. Під депозитним ризиком розуміється не лише дострокове зняття депозиту, а й імовірність того, що відплив коштів з рахунків юридичних і фізичних осіб перевищить залишок наявних ліквідних коштів в банку. У даному випадку можна використовувати поняття ресурсного ризику, який визначається ймовірністю того, що обсяг ресурсів, що знаходяться в розпорядженні банку, буде меншим за прогнозований. Ресурсний ризик призводить до проблем ліквідності і при виявленні потребує непередбаченого раніше термінового поповнення ресурсів.

Значно впливає на ризик незбалансованої ліквідності якість кредитного портфеля. Чим більший обсяг проблемних кредитів у складі кредитного портфеля банку, тим більше відрахувань у резерв під кредитні ризики і менше надходжень коштів у вигляді плати за користування кредитом. Відповідно, зростання кредитного ризику негативно впливає на ліквідність банку.

Під кредитним ризиком розуміють ймовірність негативної зміни вартості активів у результаті нездатності контрагентів (позичальників) виконувати свої зобов'язання, зокрема, з виплати процентів і основної суми позики відповідно до термінів угод кредитного договору. Науковці зазначають, що кредитний ризик складає більше 60% загального обсягу банківських ризиків, тому дослідженню кредитного ризику присвячено багато робіт. Варто зауважити, що кредитний ризик розглядається не лише при наданні кредитів, а й за іншими активними операціями, наприклад, лізинг, факторинг, операції з цінними паперами та ін.

Процентний ризик характеризує ймовірність негативних наслідків в результаті коливань ринкових процентних ставок. Протягом останніх двадцяти-тридцяти років у світовій економіці спостерігалася підвищена нестабільність процентних ставок, викликана відміною правил, які їх регулюють. Наявність цього ризику впливає на вартість і структуру активів і пасивів банку, впливаючи таким чином на ліквідність.

Наслідком незбалансованості за строками і сумами активів і пасивів в розрізі кожної валюти є валютний ризик. Цей ризик виникає в процесі надання валютних кредитів, купівлі/продажу валют, конверсійних операцій. Збільшення валютних дисбалансів може призвести до неспроможності банку своєчасно розрахуватись по своїм зобов'язанням через недостатність валютних коштів, що є однією з причин виникнення кризи ліквідності.

Операційний ризик – ймовірність збитків, пов'язаних зі здійсненням різних видів активних операцій, через неухважність, недбалість або шахрайство відповідальних службовців банку. Цей ризик вважається другим за ступенем впливу на банківську діяльність (близько 25% загального обсягу банківських ризиків). Недоліки управління, контролю та здійснення банківських операцій можуть призвести до збільшення ризику ліквідності.

Актуальним питанням останнім часом є дослідження впливу ризику ділової репутації – який виникає через несприятливе сприйняття іміджу фінансової установи клієнтами, контрагентами, акціонерами або органами нагляду. Позитивна ринкова репутація допомагає витримувати тиск зовнішніх факторів. Визнання банку на ринку є вагомим фактором прихильності до нього клієнтів навіть у разі виникнення фінансових труднощів. Це впливає на стабільність ресурсної бази, спроможність банку розширювати коло послуг, нарощувати клієнтську базу, що, в свою чергу, зменшує ризик ліквідності.

ІНДИКАТОРИ НЕСПРОМОЖНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Постійне вдосконалення економічних відносин призводить до того, що успішність бізнесу визначають все нові і нові фактори, позитивний прояв яких може забезпечити підприємству фінансову стійкість і зростання, а негативний – призвести до повного краху. Особливо гостро на сучасному етапі постає проблема фінансової неспроможності сільськогосподарських підприємств, стратегічне значення яких не дозволяє їх ліквідувати, а відсутність дієвих механізмів оздоровлення знижує результативність функціонування. У зв'язку з цим актуальності набуває використання якісної діагностики фінансової неспроможності агроформувань.

Під фінансовою неспроможністю ми розуміємо такий економічний стан, при якому функціонування підприємства здійснюється з порушеннями умов фінансової рівноваги і розвитку, а існуюча система фінансового менеджменту не забезпечує своєчасне усунення та запобігання кризових процесів. Діагностика фінансової неспроможності розглядається нами як процес дослідження стану і оцінки результатів діяльності підприємства з метою виявлення і виміру індикаторів кризових явищ, причин їх виникнення та доцільних напрямів зниження їх негативного впливу за допомогою комплексного фінансового оздоровлення.

Діагностика фінансової неспроможності вимагає комплексного підходу до відбору і формування системи її індикаторів на основі блокової структури ідентифікації, що відображає стратегічні, короткострокові і операційні аспекти фінансової неспроможності, загрозові для загальної фінансової безпеки. Вона включає показники ефективності діяльності, платоспроможності, стану погашення зобов'язань, рівня забезпеченості запасів і витрат економічно обґрунтованими джерелами їх покриття з урахуванням впливу факторів зовнішнього і внутрішнього середовища (табл. 1).

Таблиця 1- Індикатори неспроможності сільськогосподарських підприємств

Показник	Алгоритм розрахунку	Коментар
Індикатори стратегічної неспроможності (І блок)		
Результативність фінансово-господарської діяльності (базові показники)	Рентабельність виробництва і реалізації продукції (дохід від продажу, поділений на собівартість продукції або виручку)	Індикатором неспроможності є значення показника, близьке або нижче нуля, що ставить під сумнів ефективність діяльності підприємства
	Рентабельність активів (чистий прибуток, поділений на середньорічну вартість активів)	Індикатором неспроможності є рентабельність активів, що не забезпечує навіть самоокупність
	Рентабельність власного капіталу (відношення чистого прибутку підприємства до середньої за період величини власного капіталу)	Індикатором неспроможності є значення показника нижче нуля, що свідчить про неефективне використання власного капіталу
Критерій економічного зростання (векторний показник)	Темп зростання прибутку повинен бути більше темпу зростання виручки, останній повинен бути більше темпу	Порівняння динаміки показників має відображати розвиток підприємства або збереження досягнутих результатів

	зростання активів, що перевищує одиницю	
Індикатори неспроможності в короткостроковій перспективі (II блок)		
Забезпеченість запасів і витрат (базові показники)	Запаси і витрати повинні забезпечуватися за рахунок економічно обґрунтованих джерел фінансування	Недотримання покриття запасів і витрат свідчить про кризовий розвиток і формування неспроможності в найближчому майбутньому
Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами (базові показники)	Визначається як відношення різниці довгострокових джерел (власного капіталу, довгострокових зобов'язань) і необоротних активів до оборотних коштів підприємства. Нормативне значення становить 0,5 (критичне – менше 0,1)	Значення показника, що наближається до критичного, свідчить про небезпеку неспроможності, яка може виникнути у майбутньому
Індикатори миттєвої неспроможності (III блок)		
Коефіцієнт поточної ліквідності (базові показники)	Визначається як відношення оборотних активів до короткострокових зобов'язань підприємства. Нормативне значення коефіцієнта поточної ліквідності дорівнює 2 (критичне – менше 1)	Результат нижче 1 свідчить про небезпеку непогашення зобов'язань, а значно більший 2 – про надлишкове нарощування активів
Рівень платоспроможності (базові показники)	Розраховується як відношення загальної величини короткострокових зобов'язань до середньомісячної виручки (нетто). Нормативне значення не більше 3 (критичне – 9 і більше)	Критичним для формування неспроможності є непогашення боргів за 9 місяців при нормі три місяці (в окремих випадках, наприклад при створенні нового підприємства, може бути більш 12 місяців, що пов'язано з характером обороту капіталу в сільському господарстві)
Індикатори фінансової безпеки сільськогосподарських підприємств (IV блок)		
Загроза рейдерства (векторний показник)	Якісні показники ведення діяльності	Інститут перерозподілу власності може спровокувати банкрутство або проявитися через нього, тому необхідною є оцінка сукупного впливу екзо- і ендогенних факторів
Загроза банкрутства (базові показники)	Відсутність простроченої заборгованості або приросту боргових зобов'язань більш ніж на 100 тис. грн.	Невиконання умов свідчить про можливі судові санкції і виникнення загрози банкрутства
	Період оборотності кредиторської заборгованості (повинен бути менше 90 днів)	Характеризує платіжну дисципліну підприємства
	Коефіцієнт незалежності, що розраховується, як частка від ділення власного капіталу на валюту балансу (нормативне значення більше 0,6, а критичне – менше 0,4)	Показує ступінь автономності та загрозу фінансової стійкості підприємства

Побудова превентивно-адитивної моделі на основі індикаторів діагностики фінансової неспроможності забезпечить можливість визначити параметри різних типів фінансової неспроможності (від базової діяльності до передкризової, кризової, критичної і катастрофічної неспроможності). Алгоритм її застосування дозволить на основі інтегрального (отриманого шляхом комплексної оцінки кількісних індикаторів) і векторних (відображають якісний характер розвитку фінансової неспроможності) показників концептуально об'єднати способи і механізми фінансового аналізу, прогнозування банкрутства і використати їх результати з метою формування превентивних заходів фінансового оздоровлення.

УДК 336.77:330.567.22(1-672)

СИДОРЕНКО О. О., магістр

Науковий керівник – **ВАРЧЕНКО О. М.**, докт. екон. наук

Білоцерківський національний аграрний університет

РОЛЬ І МІСЦЕ СПОЖИВЧОГО КРЕДИТУ В СУЧАСНІЙ БАНКІВСЬКІЙ СИСТЕМІ ПРОВІДНИХ КРАЇН СВІТУ

Узагальнення практики зарубіжного банківського законодавства переконує, що розуміння споживчого кредиту як особливої категорії позики, яка видана фізичній особі, не завжди є аксіомою у провідних країнах. Так, наприклад, американське законодавство не дає чіткого визначення кредиту фізичній особі, а керується певними ознаками, властивими тій чи іншій типології кредиту. Позики комерційних банків США класифікуються не за єдиним, а за декількома критеріями (за об'єктах, суб'єктами та за цільовим призначенням кредитів). Однак, позики під заставу нерухомості (іпотечний кредит) можуть видаватися як юридичним, так і фізичним особам.

Водночас, у Франції, згідно законодавства споживчий кредит визначено за наступними ознаками: надається на оплатній або безоплатній основі особою в ході професійної діяльності; надається на термін більше трьох місяців; розмір якого не перевищує встановленого значення; не засвідчений нотаріально; не використовується на фінансування придбання нерухомості.

Дещо інший підхід до споживчого кредиту закладено в британському законодавстві. Відносини в сфері споживчого кредитування у Великобританії регулюються Законом 1974 року «Про споживче кредитування» (ConsumerCreditAct), зі змінами 2006 року. Основною зміною законодавства про споживчий кредит стало визначення його обмеження сумою до 25 тисяч фунтів стерлінгів, що в цілому зумовило появу різних інструментів його надання: угоди про кредит за поточним відкритим рахунком (runningaccountcredit) і кредит з фіксованою сумою (fixedsumcredit); угоди з обмеженням використання суми кредиту (restrictedusecredit) і без обмеження її використання (unrestricted-usecredit); угоди, що укладається кредитором на основі раніше укладених домовленостей між ним і третьою особою (постачальником), із використанням кредиту за угодою між боржником і постачальником (debtor-creditorsupplieragreement); угоди між боржником і кредитором (debtor-creditoragreement); угоди по кредитним інструментам (credit-tokenagreement), під якими розуміють карту, чек, ваучер, купон, марку, бланк, буклет або інший документ, виданий фізичній особі структурою, що здійснює споживче кредитування; угоди, які передбачають надання кредиту в розмірі, що не перевищує 50 фунтів стерлінгів (smallagreement), під поручительство або з гарантією відшкодування збитків; змішані кредитні угоди, які включають у себе елементи кількох кредитних угод, які регулюються чинним законодавством країни. Отже, в британській банківській системі діє принцип обмеження розміру споживчого кредиту, що є надійним індикатором для його визначення. Отже, житлові кредити і кредити під заставу нерухомості (іпотека) виключені зі сфери споживчого кредитування.

У свою чергу, швейцарське банківське законодавство при визначенні споживчого кредиту керується метою його надання, що в цілому відповідає принципам, які викладено в

законодавстві США. Залежно від мети використання кредиту він класифікується за двома основними складовими: комерційний кредит (kommerziellerKredit) кредит, що надається фірмі, яка внесена до торгового реєстру. Такі кредити надаються промисловим, торговим і виробничим підприємствам. У перших двох випадках, як правило, надається бланковий кредит, в останньому, кредит, який забезпечено порукою або гарантією; приватний кредит (Privatkredit), тобто кредит, що надається фізичним особам для особистих цілей. Такі кредити в основному є незабезпеченими. Типовим підвидом приватного кредиту є споживчий кредит (Konsumkredit), надання якого регулюється Федеральним законом від 1 січня 2003 р. «Про споживчий кредит» (DasKonsumkreditgesetz, KKG). Вважаємо, щоспоживчого кредиту обмеження за його сумою є найбільш результативною ознакою, що визначає його в окремий вид.

Отже, зарубіжне законодавство при визначенні споживчого кредиту керується цілим рядом обмежень, які виділяють цю категорію кредиту із переліку інших фінансових продуктів. Незважаючи на це, законодавства окремих зарубіжних країн розглядають іпотечні кредити як різновид споживчих позик, що, на нашу думку, вимагає додаткової аргументації, оскільки іпотечне кредитування слід розглядати як довгострокові інвестиційні вкладення.

УДК 336.71-044.372

ТКАЧЕНКО К.А., студентка 4 курсу

Науковий керівник – **БАТАЖОК С.Г.**, кандидат економічних наук

Білоцерківський національний аграрний університет

БАНКІВСЬКІ КРИЗИ: ПРИЧИНИ ВИНИКНЕННЯ ТА ШЛЯХИ ПОДОЛАННЯ

Банківські кризи – невід’ємна риса ринкової економіки. Вони супроводжують процес поступового розвитку суспільства й банківської системи. В умовах порушеної рівноваги ринкової економіки будь-які потрясіння в банківській сфері призводять до паралічу платіжної системи, коливань курсу національної валюти, політичних загострень. Банківські кризи проявляються в умовах складної економічної ситуації, в період її гармонійного розвитку, можуть бути стихійними й несподіваними або передбачуваними на підставі розрахунків.

Банківська криза – це стан банківської системи, який характеризується зниженням усіх показників діяльності, потребою ухвалення кардинальних рішень щодо зміни ситуації в мінімально стислий строк, розробкою та вибором найефективніших інструментів подолання цього стану.

Криза в банківській системі може виникнути з двох причин: через різке зниження вартості активів або через зростання проблемної заборгованості. Обидві причини мають під собою макроекономічне та мікроекономічне підґрунтя.

Практика останніх років засвідчує, що кризові явища в банківській системі в основному відбуваються через різке зниження вартості банківських активів. В абсолютній більшості випадків це було спричинено неузгодженими діями держави. Неважко помітити, що в основному банківська криза у країнах, що розвиваються, розпочиналась з урядового дефолту або з початку навмисної девальвації валюти до основних вільно конвертованих валют.

Причиною виникнення банківських криз в Україні є:

- Неefективність законодавства та регулятивних механізмів у сфері банківської діяльності. Виходячи з аналізу вітчизняного банківського законодавства, можна зробити висновок, що два найголовніші напрями діяльності комерційних банків (валютні операції та кредитування) практично не регулюються на законодавчому рівні.
- Низька ефективність грошово-кредитної та валютної політики. Відсутність середньострокової стратегії реалізації грошово-кредитної та валютної політики створює проблеми для бізнес-планування діяльності комерційних банків на тривалу перспективу, а також не сприяє довірі до НБУ з боку економічних агентів
- Недостатній рівень узгодження монетарної та фіскальної політики. У процесі реалізації державної економічної політики в Україні спостерігається неузгодженість дій НБУ та

Уряду у сфері встановлення цілей макроекономічного регулювання, формування та прогнозування основних економічних параметрів розвитку, вирішення проблем капіталізації та ліквідації проблемних банків, розробки заходів щодо стимулювання розвитку національного виробництва, регулювання валютних відносин та вирівнювання платіжного балансу. За останній період монетарні інструменти набули не виправдано пріоритетного значення у дотриманні основних макроекономічних показників (валютний курс, інфляція, ВВП) порівняно із фіскально-бюджетними інструментами. Крім того, загрозливих розмірів почала набувати монетизація державного боргу, що фактично є шляхом до неконтрольованої емісії.

- Структурні дисбаланси в економіці. Практична відсутність реальних кроків державної економічної політики щодо подолання структурної розбалансованості економіки призводить до постійної збитковості підприємств, надмірного рівня відкритості економіки, імпортозалежності країни, що негативно позначається на банківській діяльності створюючи кредитні та валютні ризики, підвищуючи вразливість національного господарства до глобальних економічних дисбалансів.

Негативними наслідками впливу банківської кризи на фінансову стійкість українських банків є такі: зниження якості банківських активів, втрата довіри з боку вкладників, зниження ліквідності, зменшення капіталізації банків, скорочення ресурсної бази банків, зростання процентних ставок, збільшення обсягів неповернутих валютних кредитів.

Ключовими інструментами у подоланні банківської кризи є надання центральним банком необхідної ліквідності, рекапіталізація здорових фінансових інститутів і звільнення банків від проблемних активів. Тому необхідно в повному обсязі відновити рефінансування комерційних банків, а також переглянути порядок його здійснення, забезпечити прозорі умови надання рефінансування та однаковий доступ для всіх банків.

Також необхідним є пом'якшення вимог НБУ щодо обов'язкових витрат на формування страхових резервів під проблемні кредити для банків шляхом зниження норм відрахувань для проблемної заборгованості, що дасть змогу зменшити домінуючу статтю витрат абсолютної більшості банків та дозволить їм вийти на рівень беззбитковості.

УДК 336.71/.781

АЛЕКСІЙЧУК О.О., студент 4 курсу

Науковий керівник – **БАТАЖОК С.Г.**, канд. екон. наук

Білоцерківський національний аграрний університет

ПРОЦЕНТНА ПОЛІТИКА КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ

Одним з найважливіших аспектів управління банківською діяльністю є процентна політика. Впевненість у рівні валютного курсу, темпах інфляції та облікової ставки НБУ дає можливість застосовувати основні підходи до формування процентної політики. Значна увага приділяється співвідношенню залучених та наданих ресурсів за строками та відсотковим ставкам. Таким чином, розробляючи процентну політику, банки прагнуть отримати не стільки спекулятивний короткостроковий прибуток, скільки сформувати вагому ресурсну базу для подальшої діяльності, розробляти плани на довгостроковий період.

Питання процентної політики є одним з актуальних, оскільки, зважаючи на постійні коливання валютного курсу, норм резервування та облікової ставки НБУ, банки повинні розробити найбільш оптимальну процентну політику.

Банки самостійно визначають рівень процентних ставок, з огляду на вплив цілого ряду чинників: співвідношення попиту і пропозиції на фінансових ринках, державне регулювання рівня процентних ставок, темпи інфляції, конкуренцію в банківській сфері, прибутковість банку, термін і розмір наданих (залучених) коштів, ступінь ризику, тип банку, його розмір та інші.

Одним з найважливіших чинників, які впливають на процентну політику банків є розмір облікової ставки НБУ, яка складає 14%. Очевидно, що розмір облікової ставки НБУ має не скільки прямий, скільки непрямий вплив на процентну політику комерційних банків, тому що банки формують свої депозитні та кредитні портфелі з урахуванням норм відрахувань, установлених НБУ.

При розгляді питання встановлення процентних ставок за депозитами населенню варто враховувати, що заощадження населення – це лише частина залучених кредитних ресурсів, отже, будь-яка зміна процентних ставок за депозитами призведе до зміни вартості кредиту.

Процентні ставки за кредитами та депозитами в національній валюті для фізичних осіб

Найменування банку	Кредитна процентна ставка на іпотеку, %	Кредитна процентна ставка на автомобіль, %	Депозитна процентна ставка, %
Креди Агриколь Банк (Credit Agricole, Франція)	20,45	14,75	11
Ощадбанк (державний)	23	23	16,25
Кредобанк (PKO Bank Polska, Польща)	20,49	19,99	15

З огляду на вплив вищезгаданих чинників, банк самостійно визначає рівень процентних ставок, який дозволяє забезпечувати рентабельність його роботи і конкурентоспроможність на ринку банківських операцій і послуг.

Ефективність роботи комерційного банку багато в чому залежить від того, наскільки ефективна його процентна політика, яку на практиці звичайно розглядають із погляду максимізації його прибутків. Це може бути досягнуто різноманітними способами, у тому числі: шляхом розвитку й удосконалювання існуючих форм і методів отримання процента; шляхом збільшення обсягу одержуваних процентних прибутків за рахунок розширення кола виконуваних банком операцій.

Доцільно розробити методики визначення процентних ставок з урахуванням офіційного рівня інфляції, при цьому можна використовувати досвід зарубіжних країн. Зокрема, для запобігання втрат від інфляції широко використовуються плаваючі процентні ставки. Таким чином, підвищення ефективності процентної політики пов'язано з удосконалюванням уже існуючих форм отримання процентів, із збільшенням обсягу виконуваних банками операцій, а також пристосуванням до політики НБУ.

УДК 336.276

ГАВРИШ Г.В., студентка 3 курсу

Науковий керівник – **ГУТКО Л.М.**, канд. екон. наук

Білоцерківський національний аграрний університет

ПРОБЛЕМИ ДЕРЖАВНОГО БОРГУ УКРАЇНИ ТА ЙОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ

Державний борг – сукупні боргові зобов'язання держави перед усіма кредиторами (юридичними та фізичними особами, іноземними державами, організаціями та ін.). Вважається що державний борг є виявленням загального занепаду системи. На сьогодні залучення зовнішніх запозичень спрямоване переважно на покриття державного дефіциту, а також погашення вже існуючої заборгованості, що в свою чергу призводить до погіршення матеріального благополуччя населення. Проблемами державного боргу України є: неефективне

використання державних запозичень, високий рівень валютного ризику, заборгованість переважно в іноземній валюті робить бюджет вразливим до коливань обмінного курсу, відсутність системи законодавчого забезпечення регулювання витрат з обслуговування і погашення державного боргу.

Необхідність збільшення видатків на обслуговування державного боргу з 74,6 млрд грн в 2015 році до 99,1 млрд грн у 2016 році суттєво зменшила можливості фінансування інших статей та ефективність видаткової частини державного бюджету загалом. Україні загрожує непомірне боргове навантаження протягом 2017 – 2020 рр., коли виплати щодо відшкодування боргу МВФ будуть складати біля 5 млрд. дол., а поточні зобов'язання біля 2 млрд. дол., що дорівнює 20 % доходів бюджету 2009 року. Беручи до уваги той факт, що 5 млрд. дол. кредиту МВФ замість кредитування економіки та підтримки реального сектору, були направлені на покриття дефіциту бюджету, що є порушенням Меморандуму про співпрацю з МВФ, зростання економічного рівня країни буде сповільнене.

УДК 911.3

МАЦЕНКО К.Л., студентка 3 курсу

Науковий керівник – **ГУТКО Л.М.**, канд. екон. наук

Білоцерківський національний аграрний університет

БІДНІСТЬ В УКРАЇНІ ТА ШЛЯХИ ЇЇ ПОДОЛАННЯ

Бідність — соціальне положення, що характеризується відсутністю необхідних матеріальних засобів для того, щоб провадити «нормальне» (відповідно до норм прийнятих суспільством) життя, наприклад, неможливість прогодувати свою родину, дати освіту дітям чи забезпечити сім'ю якісним медичним обслуговуванням.

Якщо людина за стандартами ООН витрачає на проживання менш як 5 дол. на день, а на місяць менш як 150 доларів, то це вважається, що вона живе за межею бідності. На сьогоднішній день за курсом Національного банку - це приблизно 3750 грн - така межа бідності нашого населення. За розрахунками, відповідно до законодавства встановлений прожитковий мінімум в Україні на сьогоднішній день становить 1,5 дол. на день або 50 дол. на місяць, відповідно - 80 % населення України перебувають за межею бідності.

Основні причини бідності в Україні полягають, насамперед, у повільній адаптації національної економіки до ринкових умов, неконкурентоспроможності низки галузей і виробництв, превалюванні низькооплачуваних робочих місць.

Бідність не можна подолати лише шляхом підтримки нужденних. Потрібні комплексні підходи, орієнтовані як на бідні, так і на відносно забезпечені верстви населення.

Необхідною передумовою подолання бідності є створення працездатним верствам населення умов для самостійного розв'язання проблем підвищення власного добробуту.

УДК 658.012.12

НЕЧАЙ С.М., студент 5 курсу

Науковий керівник – **ГУТКО Л.М.**, канд. екон. наук

Білоцерківський національний аграрний університет

ФУНКЦІОНАЛЬНО-ВАРТІСНИЙ АНАЛІЗ І ЙОГО РОЛЬ В УПРАВЛІННІ ВИТРАТАМИ ПІДПРИЄМСТВА

Функціонально-вартісний аналіз (ФВА) проник в усі сфери людської діяльності для відпрацювання заходів щодо досягнення найвищих споживчих властивостей продукції з одночасним зниженням усіх видів виробничих витрат. ФВА застосовується для прогнозування

ефективності нового об'єкта або того, що модернізується, сприяючи здійсненню програмно-цільового управління науково-технічного розвитку господарства.

ФВА використовується також і для оцінки освоєного процесу виробництва та експлуатації об'єкта з метою поліпшення споживчих властивостей останнього і зниження пов'язаних з цим витрат.

Значного поширення набув ФВА і при конструюванні та модернізації виробів у машинобудуванні, де вироби мають складну технічну структуру, і при підвищенні якості витрати зростають прогресивно.

Важливе місце займає ФВА у проведенні маркетингових досліджень, оскільки дає змогу визначити об'єктивний показник конкурентоспроможності у вигляді співвідношення ціни та якості продукції порівняно з конкурентами, сприяючи підвищенню достовірності отриманих результатів.

Функціонально-вартісний аналіз виступає також ефективним інструментом удосконалення системи управління. Він незамінний у вирішенні питань оптимізації організаційної структури апарату управління підприємством, підвищенні якості виконуваних структурними підрозділами функцій, в удосконаленні кадрового, інформаційного і технічного забезпечення системи управління.

В економічно розвинених країнах ФВА використовують практично всі підприємства. В Японії методами економізації охоплено майже дві третини виробів, а середньорічне зниження їх собівартості становить 12%. Нині перші місця у світі за масштабами одержання та впровадження результатів ФВА займають США, Японія і Німеччина.

УДК 33.012:339.138

НОВІКОВА В. П., студентка 3 курсу

Науковий керівник – **ГНЄДІЧ В.І.**, викладач економічних дисциплін

Технологічно-економічний коледж Білоцерківського національного аграрного університету

МАРКЕТИНГОВА ПОЛІТИКА ПІДПРИЄМСТВА – ВАЖЛИВА СКЛАДОВА ЕФЕКТИВНОЇ КОМЕРЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Маркетингова товарна політика - це комплекс заходів щодо формування ефективного асортименту товарів, спрямованих на підвищення конкурентоспроможності продукції, створення нових товарів, оптимізації асортименту, продовження життєвого циклу товару.

Розробка і здійснення товарної політики вимагають дотримання таких умов: чіткої уяви про цілі виробництва і збуту на перспективу; наявності стратегії виробничо-збутової діяльності підприємства; доброго знання ринку і характеру його вимог; чіткої уяви про свої можливості і ресурси (дослідницькі, науково-технічні, виробничі, збутові) нині і на майбутнє.

Найважливішою частиною маркетингової товарної політики є розробка товарів (послуг). Це створення нових товарів, які дадуть змогу фірмі:

- здійснити прорив на ринок; перемогти конкурентів; отримати високі доходи;
- посилити увагу споживачів до товару; зберегти і розширити свій ринок;
- збільшити доходи і прибуток.

Яскравим прикладом розробки та застосування ефективною маркетинговою політики є ТОВ «Білоцерківський молочний комбінат», який посідає 8 місце серед виробників незбираного молока.

Більше 10 років підприємство працює над асортиментом, постійно розширюючи його, - від 54 найменувань продукції, серед яких молоко, кефір, сметана, йогурти, унікальні для українського виробника м'які розсільні сири «Фета» та «Бринза», а також «Зернистий сир з вершками», до 125 найменувань якісної молочної продукції. Серед останніх новинок – серія термостатної продукції ТМ «Premialle» у скляних баночках. Особливість цього способу виробництва молочної продукції полягає в тому, що сквашування відбувається безпосередньо у самих ємностях. Завдяки цьому термостатні кефір, сметана, йогурт «Premialle» мають не тільки

насичений смак та однорідну густу консистенцію, але й неперевершений аромат. Ще однією новинкою стала серія йогуртів «Махі Fruit», які вирізняються з-поміж конкурентів надзвичайно високим вмістом фруктово-ягідного пюре, що складає у нових йогуртах 30%. Запорукою ефективної комерційної діяльності підприємства є успішна маркетингова політика, яка в кінцевому рахунку направлена на отримання високих результатів діяльності підприємства. ТОВ «Білоцерківський молочний комбінат» є прикладом прозорого бізнесу, одним із найбільших платників податків Білоцерківського району; зокрема за підсумками 2016 року до бюджетів усіх рівнів було сплачено 25,8 млн. гривень.

УДК:657.1.011.56

РЯБОКОНЬ О.В., студентка 4 курсу

Науковий керівник – **ТОМІЛОВА Н.О.**, канд. екон. наук

Білоцерківський національний аграрний університет

ryabokon.olena@yandex.ua

АВТОМАТИЗАЦІЯ ОБЛІКУ ПРАЦІ І ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ НА ПІДПРИЄМСТВІ

За сучасних умов інформатизації та комп'ютеризації діяльності підприємства виникає потреба у використанні автоматизованих систем бухгалтерського обліку. Це інноваційне впровадження дозволить практично повністю виключити паперову роботу, значно знизити вірогідність помилок та підвищити ефективність роботи бухгалтера. Автоматизація систем бухгалтерського обліку з розрахунку заробітної плати є актуальною темою, бо має відношення до умов сучасного розвитку бухгалтерського обліку на підприємстві.

Багато авторів ставить проблему обліку заробітної плати на головне місце серед інших аспектів облікової системи. Питання обліку праці та її оплати висвітлювались такими вченими в галузі бухгалтерського обліку, як: Сопко В. В., Хомин П. Я., Гарасим П. М., Бутинець Т. А., Жук Н. Л., Семенов Г. А., Андрущенко Л. О., Голов С. Ф., Білуха М. Т., Дорош Н. І., Усач Б. Ф., Петрик О. А. та ін.

Оплата праці в Україні регулюється в першу чергу КЗпП України, Законом України «Про оплату праці», а також безліччю законів і нормативних актів. Розрахунок заробітної плати в Україні – це складний і вельми трудомісткий процес, який включає безліч законодавчо регульованих нарахувань і утримань, державних гарантій, неоднозначного оподаткування, і величезної кількості звітності. Основними засадами ведення обліку праці та її оплати є: інтеграція кадрового обліку, обліку праці та її оплати в єдине ціле; централізація обробки інформації з обліку праці та її оплати; автоматизований збір інформації про вихід працівників на роботу та відпрацьований ними час; автоматизація типових розрахункових операцій; автоматизований контроль за правильністю проведення ручних розрахунків та коригувань

Для автоматизації обліку нарахування заробітної плати розроблена досить значна кількість спеціалізованих модулів у рамках прикладних бухгалтерських пакетів (наприклад, «Акцент», «Парус» та «1С: Підприємство»). Що стосується найбільш нових програмних засобів для автоматизації обліку заробітної плати, то слід відмітити сучасний інструмент автоматизації задач управління персоналом, ведення кадрового обліку та розрахунків по заробітній платі у відповідності з вимогами законодавства – спеціалізовану конфігурацію «1С:Зарплата та Управління персоналом для України».

Таким чином, автоматизація обліку праці і заробітної плати на підприємстві підвищує ефективність роботи багатьох структур підприємства: бухгалтеру-виконавцю бухгалтерське програмне забезпечення полегшує роботу на трудомістких ділянках, збільшує швидкість виконання операцій; співробітникам, що не володіє великим досвідом, дозволяє виконувати складні завдання.

УДК: 657.42:658.153

ГАПИЧЕНКО Б.О., студент 5 курсу

Науковий керівник – ТОМІЛОВА Н.О., канд. екон. наук

Білоцерківський національний аграрний університет

Ukrainaa@i.ua

ОБЛІКОВО-ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ГРОШОВИМИ КОШТАМИ

В ринкових умовах розвитку України актуальною є проблема ефективного функціонування діючих підприємств, що не можливо без формування необхідного обсягу активів, в першу чергу грошових коштів, недостатність і якість яких впливає не тільки на кількісні характеристики продукції, товарів, робіт, послуг, що реалізуються, їх конкурентоспроможність, але і на соціально-економічні процеси підприємств.

Прийняття ефективних рішень щодо управління грошовими коштами в значній мірі залежить від введення на вітчизняних підприємствах чіткої координації діяльності різноманітних служб, наявності інформаційного менеджменту, систематичного ведення бухгалтерського обліку, забезпечення внутрішнього контролю і запровадження управлінського обліку.

Однією з актуальних характеристик обліково-інформаційного забезпечення управління грошовими коштами на сучасному етапі є якість бухгалтерської інформації.

Якість облікової інформації в значній мірі залежить від якісної облікової політики, формування якої може відбуватися лише при об'єднанні різних сфер економічної діяльності суб'єктів господарювання.

В умовах державного регулювання обліку в Україні якість обліково-інформаційного забезпечення управління грошовими коштами залежить від постійного моніторингу діючих законодавчих та нормативно-правових актів. Регулювання питань методології бухгалтерського обліку грошових коштів забезпечується національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку.

Сучасний соціально-економічний розвиток характеризується зростанням ролі чинників, пов'язаних із глобалізаційними процесами, інтелектуалізацією та інформатизацією господарського життя суспільства. Останнє є дуже складним та різноманітним середовищем, тому до бухгалтерського обліку постійно висуваються нові вимоги.

Бухгалтерський облік як інформаційна система має постійно розвиватися і вдосконалюватися відповідно до економічних процесів які відбуваються на макро- і мікро рівнях. Оскільки потреби та пріоритети зовнішніх і внутрішніх користувачів постійно зростають і змінюються, система бухгалтерського обліку грошових коштів повинна адекватно змінюватися з тим, щоб задовольняти інформаційні потреби різних груп користувачів для постановки тих проблем, які потрібно вирішувати в їхній діяльності. Це сприятиме забезпеченню такого рівня інформації системи управління, якої вона потребує у визначений період часу, залежно від реальних інформаційних потреб керівників різних ланок системи управління та відповідно до завдань, що стоять перед ними. Це робить наші пропозиції ефективними з погляду практичного застосування в системі управління грошовими коштами.

Отже, бухгалтерський облік повинен надавати правдиву та достовірну інформацію своїм безпосереднім користувачам, зокрема в частині ефективного управління грошовими коштами, направленою на оптимізацію загального її розміру і забезпечення своєчасної інкасації боргу. З цією метою на підприємствах з високим обсягом обороту грошових коштів необхідно розроблювати і проводити особливу фінансову політику управління їх обліку.

УДК: 331.23:331.59

БРОЩАН В.С., студентка 5 курсу

Науковий керівник – **ТОМІЛОВА Н.О.**, канд. екон. наук

Білоцерківський національний аграрний університет

Veron4ik.w@mail.ru

ДЕРЖАВНІ МЕХАНІЗМИ РЕФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ОПЛАТИ ПРАЦІ

З кардинальних змін розпочався 2017 рік. За останні місяці найактуальнішою темою розмов є деякі зміни щодо оплати праці. Уряд запропонував Верховній Раді розглянути три новачки. По-перше, одразу вдвічі підвищити мінімальну зарплату. По-друге, встановити тарифний розряд єдиної тарифної сітки у розмірі 1600 грн. По-третє, скасувати прив'язку розрахунку посадових окладів до мінімальної зарплати. По-четверте, запровадити на ринку праці новий механізм контролю, пов'язаного з наданням повноважень зі здійснення контролю у сфері зайнятості та оплати праці виконавчим органам рад міст обласного значення та об'єднаних територіальних громад.

Вперше за роки незалежності розмір мінімальної зарплати в грудні 2016 року зрівнявся з прожитковим мінімумом для працездатних осіб, тобто 1600 грн. Вже з 1 січня 2017 року відбулося двократне збільшення мінімальної заробітної плати за Законом України «Про Державний бюджет України на 2017 рік» до рівня 3200 грн.

В Законі України «Про оплату праці» змінено поняття «мінімальна заробітна плата», з 1 січня 2017р. це встановлений законом мінімальний розмір оплати праці за виконану працівником місячну (годинну) норму праці.

Замість єдиної тарифної системи оплати праці в Україні з'являться різні: тарифна та інші системи, що формуються на оцінках складності виконуваних робіт і кваліфікації працівників. Тарифна система включає тарифні сітки, тарифні ставки, схеми посадових окладів і професійні стандарти (кваліфікаційні характеристики). Натомість «інші системи оплати праці» законодавчо не визначені, але орієнтовані вони на індивідуальний підхід до встановлення зарплати працівників залежно від особистих якостей, складності роботи, професійної кваліфікації, персонального внеску в результати роботи.

У разі тарифної системи оплати праці базою є тарифна ставка робітника 1-го тарифного розряду, яка не може бути меншою за мінімальний посадовий оклад (тарифну ставку), тобто у 2017 році – 1600 грн.

Заробітну плату або посадові оклади вже не будуть розраховувати на основі мінімальної заробітної плати. Пропонується визначати їх у співвідношенні до прожиткового мінімуму для працездатних осіб, встановленого на 1 січня календарного року, тобто на рівні 1600 грн.

У сфері легалізації відносин у сфері зайнятості та оплати праці запроваджений новий механізм контролю, який дає повноваження виконавчим органам рад міст обласного значення та об'єднаним територіальним громадам проводити перевірки. Посилилась відповідальність юридичних та фізичних осіб-підприємців за недопуск державного інспектора до проведення перевірки.

Зазначені зміни законодавства з праці вигідні не тільки для держави, а і для кожного громадянина.

Зростання мінімальної заробітної плати та дотримання законодавства у сфері зайнятості повинно сприяти збільшенню кількості платників єдиного соціального внеску. Відповідно збільшаться і надходження до місцевих бюджетів у вигляді податку з доходів фізичних осіб. Це дасть додаткові можливості для громад спрямовувати кошти на соціальний розвиток відповідних територій. Для громадянина, який нелегально працює, вигода в тому, що його праця легалізується і завдяки цьому буде враховано страховий стаж та гарантовано інші гарантії, передбачені чинним законодавством, у тому числі у випадку тимчасової непрацездатності.

УДК 657.1:330.14

СУДДЯ В.М., студент магістратури

Науковий керівник – **ТОМІЛОВА Н.О.**, канд. екон. наук

Білоцерківський національний аграрний університет

80968469780@ukr.net

ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ПІДПРИЄМСТВА

Основні засоби – засоби виробництва – є однією із складових основного капіталу суб'єкта господарювання, необхідні йому для здійснення виробничо-господарської діяльності. Від ефективного використання основних засобів залежить фінансовий стан і конкурентоспроможність організації, адже саме завдяки цьому вони і отримують свій основний прибуток.

Проблема обліково-аналітичного забезпечення основних засобів потребують дослідження, як на теоретичному так і на практичному рівнях. Вагомий внесок у розробку теоретичних основ та методологічних підходів до проблеми обліку, аналізу та контролю основних засобів зробили провідні вчені-економісти: С. Голов, Л. Городянська, В. Жук, З. Задорожний, Г. Кірейцев, Я. Крупка, Л. Сук, П. Сук, С. Хома, Н. Дорош, А. Борисов, Ф. Бутинець, Р. Хом'як та ін. Однак, викладені ними результати досліджень щодо покращення обліково-аналітичного забезпечення управління основними засобами, особливо щодо управлінського обліку основних засобів є недостатнім і тому потребують подальшого удосконалення і уточнення.

Проблематика виявлена у кореспонденції рахунків з обліку реалізації основних засобів, рекомендованої Міністерством фінансів України, оскільки вона є неповністю обґрунтованою. Облік необоротних активів і груп вибуття, утримуваних для продажу, на субрахунку 286 «Необоротні активи та групи вибуття, утримувані для продажу» є неаргументованим, оскільки суперечить назві класу 2 «Запаси», рахунки якого призначені для обліку оборотних активів, а всі необоротні активи слід узагальнювати на рахунках класу 1 «Необоротні активи». Відсутність достовірної облікової інформації може призвести до формування даних, що в спотвореному вигляді відображають фінансово-майновий стан підприємства. Достовірна оцінка вартості основних засобів та, за необхідності, переоцінка їх вартості, а також відображення бухгалтерських проведення щодо наявності та руху необоротних активів запобігатиме допущенню помилок, що дозволить уникнути нарахування штрафних санкцій за порушення методичних рекомендацій з обліку основних засобів.

Одним з проблемних питань залишається порядок визначення ліквідаційної вартості основних засобів через складність оцінки активів у майбутньому. Завдяки централізованим нормам усереднених відсотків ліквідаційної вартості основних засобів по групах для усіх підприємств визначення вартості, яка амортизується, матиме більш об'єктивний характер, зникнуть розбіжності у сумі ліквідаційної вартості одних і тих же активів, спроститься порядок її визначення, що приведе до підвищення якості облікової інформації

Отже, основними рекомендаціями щодо вирішення проблем обліку основних засобів є:

- розробка і запровадження раціональних схем документообігу, що дозволили б своєчасно виконувати поставлені завдання;
- правильне оформлення основних засобів та своєчасне відображення операцій щодо руху (придбання, внутрішнє переміщення, вибуття) об'єктів згідно чинного законодавства;
- удосконалення методики нарахування амортизації та оцінки основних засобів;
- розробити бухгалтерську модель економічного механізму амортизації, що сприятиме вирішенню проблем фінансового, внутрішньогосподарського обліку амортизаційних процесів та їх податкового аспекту.

УДК 619:611

ВАКАРЕНКО Ю.В., студентка 5 курсу

Науковий керівник – **ГАВРИК О.Ю.**, канд. екон. наук

Білоцерківський національний аграрний університет

ОБЛІК І АУДИТ КАСОВИХ ОПЕРАЦІЙ

Організація проведення аудиту є важливою складовою аудиторської перевірки фінансово-господарського стану підприємства є аудит грошових коштів, який проводиться за такими напрямками: аудит касових операцій; аудит операцій на поточному рахунку; аудит операцій на валютному та інших рахунках у банках. Досліджуючи ці напрямки, можна зробити висновок про доцільність та ефективність використання грошових коштів клієнтом.

Освоєння методики аудиту касових операцій є важливим, виходячи з таких причин: грошові кошти є найбільш ліквідними і такими, що швидко реалізуються активами клієнта, вони мають масовий і поширений характер, рух готівки відбувається через касові операції, тому під час аудиту вони досліджуються суцільним методом. Особлива увага приділяється питанню забезпечення збереження грошей і дотримання касової дисципліни. Рух грошових коштів, який відбувається в процесі діяльності, може здійснюватись як у готівковій, так і у безготівковій формах.

Узагальнено основні вимоги, що стосуються обліку готівки, зокрема:

- з метою забезпечення здійснення розрахунків готівкою підприємства повинні мати касу, а їх керівники мають забезпечити належне її облаштування та надійне зберігання готівкових коштів у ній. Якщо з вини керівників не були створені належні умови для забезпечення схоронності коштів під час їх зберігання і транспортування, то вони несуть за це відповідальність у встановленому законодавством України порядку;

- зберігання в касі готівки та інших цінностей, що не належать підприємству, забороняється;

- усі касові операції ведуться касиром чи іншим працівником, призначеним на цю посаду керівником підприємства. З ним укладається договір про повну матеріальну відповідальність;

- видача та оприбуткування готівки оформляються прибутковими та видатковими касовими ордерами (типова форма КО–1, КО–2);

- облік наявності та руху готівки ведеться в касовій книзі (типова форма КО–4);

- у касі на кінець кожного робочого дня може зберігатися готівка в сумі, що не перевищує встановлений ліміт каси: граничний розмір суми готівки, що може залишатися в касі в позаробочий час. Винятком є дні видачі заробітної плати, коли кошти можуть зберігатися в касі понад ліміт протягом трьох днів, включаючи день отримання їх в банку.

Для здійснення касових операцій створюється каса – окреме приміщення, яке призначене для приймання, видачі та зберігання готівки, інших цінностей і касових документів.

УДК 657.1

ГАСАНОВ Р. М., студент 5 курсу

Науковий керівник – **ГАВРИК О.Ю.**, канд. екон. наук

Білоцерківський національний аграрний університет

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ТА КОНТРОЛЮ ПРАЦІ ТА ЇЇ ОПЛАТИ

Заробітна плата - це винагорода, розрахована, як правило, в грошовому виразі, за трудовим договором власник або уповноважений ним орган виплачує працівнику за виконану роботу. Кожна з цих сторін оцінює значення заробітної плати, тому важко переоцінити значення роботи бухгалтера, пов'язаної з обліком розрахунків з оплати праці. Вона, зазвичай, найбільш складна та трудомістка.

Помилка у нарахуванні заробітної плати автоматично призводить до цілої серії помилок і порушень, які є найважчими за своїми наслідками. Є тільки один спосіб уникнути таких помилок – абсолютно точно знати, як виконувати будь-які розрахунки, пов'язані із заробітною платою.

Питання нарахування заробітної плати, а також податкового і бухгалтерського обліку оплати праці займають особливе місце в роботі бухгалтерії кожного підприємства. З одного боку, це пов'язано зі ставленням до таких питань власне робітників, для яких заробітна плата слугує основним джерелом матеріальних благ. З іншого боку, з тою обставиною, що суми, які спрямовує підприємство на оплату праці, так чи інакше слугують мірою, що визначає надходження податків і обов'язкових зборів у бюджет і цільові фонди.

Оплата праці працівників, які перебувають у трудових відносинах з підприємствами, установами, організаціями, незалежно від форм власності й господарювання, регулюється, з одного боку, шляхом встановлення державного розміру мінімальної заробітної плати, норм, гарантій і компенсацій, умов і розмірів оплати праці працівників установ і організацій, які фінансує бюджет, умов і розмірів оплати праці керівників державних підприємств, оподаткування прибутків працівників, з іншого – угодами, які укладаються на державному, галузевому, регіональному рівнях і на підприємстві.

Регулювання оплати праці на рівні підприємства передбачає розроблення, затвердження й застосування внутрішніх (локальних) нормативних документів, зокрема положень: про оплату праці, про преміювання за виконання виробничих завдань і функцій, про винагороду за підсумками роботи за рік тощо. Ці положення розробляються відділом організації праці й заробітної плати та затверджуються, як правило, наказом керівника підприємства.

Для проведення розрахунків з оплати праці підприємство згідно з установчими документами, розробляє штатний розпис – внутрішній нормативний документ, у якому викладено перелік посад (професій), передбачених на підприємстві, із зазначенням їх посадових окладів.

Розроблення штатного розпису має здійснюватися на основі внутрішніх організаційно-нормативних документів та з урахуванням вимог нормативно-правових актів, зокрема Класифікатора професій.

УДК: 657

КРАВЧУК М.С., магістр

Науковий керівник – **ХОМОВИЙ С.М.**, канд. екон. наук

Білоцерківський національний аграрний університет

ПОКРАЩЕННЯ ОБЛІКУ ВИТРАТ НА ВИРОБНИЧИХ ПІДПРИЄМСТВА

Витрати є важливим фактором формування цін на продукцію, визначення фінансових результатів діяльності підприємства та впливу на рівень ефективності виробництва. Систематичне зниження витрат підприємства дає можливість при стабільних ринкових цінах на кожну гривню витрат збільшувати прибуток, зміцнювати фінансовий стан підприємства, підвищувати конкурентоспроможність продукції.

Пошук методів і шляхів зниження витрат виробництва в теперішніх умовах слід розглядати як фактор збільшення прибутковості й ефективності роботи підприємства, забезпечення стабільності в ринковому середовищі. У багатьох випадках величина витрат визначається як важливий критерій у виборі варіантів розвитку підприємств. Загроза зменшення прибутку і банкрутства підприємств в умовах конкурентної боротьби вимагає переглянути принципи управління собівартістю з метою скорочення часу виробничого процесу, покращання якості продукції і зниження невиробничих витрат.

Класифікаційні ознаки витрат є наступними: 1) витрати для прийняття управлінських рішень і планування; 2) витрати для здійснення контролю і регулювання діяльності; 3) витрати для визначення собівартості; 4) витрати, пов'язані зі збутом продукції і її виробництвом.

Згідно П(С)БО 16 «Витрати», витрати можна класифікувати за видами діяльності, а саме виділяють витрати звичайної і надзвичайної діяльності.

Витрати звичайної діяльності поділяються на витрати пов'язані з операційною діяльністю, а також витрати не пов'язані з операційною діяльністю. У свою чергу, витрати операційної діяльності поділяються на ті, які включаються у собівартість продукції, та витрати, які у собівартість продукції не включаються. Витрати, які не пов'язані з операційною діяльністю включають в себе фінансові витрати, витрати від участі у капіталі та інші витрати операційної діяльності. Звичайні витрати підприємство несе у зв'язку із здійсненням всіх видів діяльності, якими воно займається. Це основна діяльність підприємства (операційна), пов'язана з процесом виробництва та реалізації продукції, а також інші види діяльності, які мають місце на підприємстві: фінансова, інвестиційна, та інша звичайна діяльність.

Вдосконалення та побудову системи управління витратами на підприємствах пропонується здійснювати шляхом: виділення основних процедур і понять, системи управління витратами; виявлення існуючих проблем формування, контролю та аудиту витрат на підприємстві; формування моделі управління витратами з урахуванням особливостей галузі та підприємства; побудови інформаційної системи; адаптації документообороту до обраної інформаційної системи; розподілу відповідальності за формування витрат та створення механізму мотивації і стимулювання їх зниження. Через здійснення економічних реформ в Україні послабився державний контроль за ефективністю формування витрат, що призвело до необґрунтованого і надмірного їх зростання.

Для вирішення даної проблеми, можна визначити два основні напрями:

- залучення інвестицій для структурної перебудови підприємств та здійснення інноваційної політики розвитку виробництва на базі забезпечення його конкурентоспроможності та конкурентоспроможності продукції;
- налагодження чіткого управлінського обліку витрат підприємства та забезпечення ефективності їх формування.

УДК: 657.1

ЧЕРЕВКО Б.В., студент 5 курсу

Науковий керівник – **ХОМОВИЙ С.М.**, канд. екон. наук

Білоцерківський національний аграрний університет

ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ ГОТОВОЇ ПРОДУКЦІЇ

Результатом діяльності будь-якого підприємства є випуск готової продукції, виконання робіт або надання послуг. Адже саме завдяки цьому вони і отримують свій основний прибуток. Тому тема обліку готової продукції та її правильного відображення і оцінки в обліку є актуальною.

Відповідно до П(С)БО 9 «Запаси» готовою продукцією вважаються конкретні вироби, що пройшли всі стадії технологічної обробки на підприємстві, відповідають встановленим стандартам чи технічним умовам, прийняті відділом технічного контролю і здані на склад або безпосередньо замовнику.

Одне з актуальних питань обліку готової продукції, калькулювання собівартості продукції й пов'язаного з ним ціноутворення. Формування виробничої собівартості продукції в бухгалтерському обліку здійснюється на підставі П(С)БО 16, Інструкції до Плану рахунків та Методичних рекомендацій.

Останнім часом ця проблема стала ще більш актуальною, тому що існує протиріччя між Податковим кодексом та П(С)БО. Якщо порівняти склад загальновиробничих витрат згідно з цими двома системами обліку, можна побачити, що існують незначні відмінності між деякими пунктами витрат, які входять до загальновиробничих. Це може викликати труднощі при формуванні собівартості, незважаючи на те, що дотримуючись змін, внесених до Податкового

кодексу України, загальновиробничі витрати входять до собівартості виготовленої та реалізованої продукції.

На нашу думку, доцільно відбивати інформацію про зміни у формуванні собівартості в бухгалтерському обліку з метою більш точного віднесення витрат до її складу і всебічного контролю за процесом виробництва продукції.

У балансі готова продукція оцінюється за фактичною собівартістю, а в поточному обліку протягом місяця бухгалтер оприбутковує її за умовними цінами – плановими чи продажними. Отже, виникають розбіжності в оцінці готової продукції. Щоби позбутися таких розбіжностей, треба визначити відхилення між фактичною та умовною вартістю продукції після складання калькуляцій та скласти виправні проводки (дебет рахунка 26 і кредит рахунка 23 у випадку, якщо фактична собівартість готової продукції перевищує умовну вартість або сторнувати такий запис, якщо фактична собівартість виявиться меншою від умовної вартості).

Одночасно, з метою підвищення ефективності виробництва підприємства повинні активно вести управлінський облік. Для цього необхідно насамперед визначити номенклатуру витрат для планування й обліку конкретного цеху, ділянки; розробити методику підрахунку й оцінки залишків незавершеного виробництва, а також порядок визначення результатів господарської діяльності.

Удосконалення бухгалтерського обліку собівартості продукції вимагає аналізу альтернативних напрямків облікової політики, обґрунтування оптимальних рішень, що не суперечать міжнародним стандартам.

Отже, сьогодні однією з складових ефективної організації обліку готової продукції є високий рівень використання облікової інформації для оцінки її якісних та кількісних характеристик.

УДК: 631.162

БАЧИНСЬКА М.І., студентка 5 курсу

Науковий керівник – **ХОМОВИЙ С.М.**, канд. екон. наук

Білоцерківський національний аграрний університет

ba4inskaya.marina17@yandex.ua

АВТОМАТИЗАЦІЯ ОБЛІКУ ГОТОВОЇ ПРОДУКЦІЇ У С/Г ПІДПРИЄМСТВАХ

В умовах ринкової економіки підприємствам надані значні права і можливості у реалізації своїх економічних інтересів, організації виробництва, збуту продукції. Для кожного підприємства готова продукція відіграє важливу роль у складі його оборотних активів та займає домінуючу позицію у здійсненні його діяльності. Готова продукція є уречевленим результатом діяльності підприємства, а відповідно і об'єктом ведення бухгалтерського обліку. Випуск і реалізація продукції впливає на фінансові результати роботи підприємства, адже реалізація готової продукції - це основне джерело формування доходу підприємства.

Згідно П(С)БО 9 «Запаси» готовою продукцією є продукція, що виготовлена на підприємстві, призначена для продажу і відповідає технічним та якісним характеристикам, передбаченим договором або іншим нормативно-правовим актом.

Технологія автоматизації бухгалтерського обліку готової продукції та процесу її реалізації за своїми процесами аналогічна до звичайної паперової форми обліку. Але існують деякі відмінності між журнально – ордерною й автоматизованими обліковими формами, які полягають у послідовності виконання операцій і збереження даних. Застосування автоматизованого обліку готової продукції на підприємстві дає змогу повністю позбутися помилок, які виникають на етапі перенесення даних з одного первинного документа до іншого, а також при складанні різноманітних довідок і звітів. При автоматизованій формі процес введення вхідної інформації проводиться тільки один раз і частково контролюється програмним забезпеченням, решта процесів – складання реєстрів, звітності тощо – проводиться автоматично. Автоматизована форма ведення бухгалтерського є кращою тим, що програмне

забезпечення дає змогу перевірити повноту, правильність заповнення реєстрів відповідно до нормативних актів, швидко виявити помилку і вказати способи її виправлення. Таким чином, підвищується достовірність та оперативність інформації

Доцільно провести повну автоматизацію всіх сільськогосподарських підприємств та впровадження програми – «1С:Бухгалтерія 8» для України.

Використання автоматизованої техніки для обліку готової продукції та її реалізації уможливує автоматизоване виконання таких робіт: документування операцій з обліку готової продукції; ведення інформаційної бази про надходження готової продукції з виробництва; визначення стану запасів готової продукції; перевірку виконання планів з відвантаження й реалізації продукції; визначення фінансових результатів від реалізації продукції, робіт і послуг;

Існує ряд проблем з автоматизації обліку, а саме: мала кількість підприємств, які мають доступ до глобальної мережі; низька платоспроможність населення, недовіра до фінансово-кредитних нових технологій бізнесу, фізично і морально застарілі інформаційні системи, різноманітний набір програм та окремих автоматизованих робочих місць не в змозі забезпечити керівників оперативною й достовірною інформацією, яка необхідна для прийняття управлінських рішень.

Отже, на даний час залишається досить актуальною проблема дослідження можливостей програмного забезпечення для автоматизації бухгалтерського обліку готової продукції і створення внутрішньої мережі з'єднаних між собою автоматизованих робочих місць для прийняття на підставі обробленої інформації ефективних управлінських рішень.

УДК 631.1

ЗЛОЧЕВСЬКА Л. М., студентка магістратури

Науковий керівник – **ЗАБОЛОТНИЙ В. С.**, канд. екон. наук

Білоцерківський національний аграрний університет

zabolotnys120485@gmail.com

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ АНАЛІЗУ І КОНТРОЛЮ У ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВАХ

Фермерське господарство є формою підприємницької діяльності громадян із створенням юридичної особи, які виявили бажання виробляти товарну сільськогосподарську продукцію, займатися її переробкою та реалізацією з метою отримання прибутку на земельних ділянках, наданих їм для ведення фермерського господарства, відповідно до закону.

Проблема особливостей обліку у фермерських господарствах висвітлена у працях багатьох науковців, які займалися аналізом основних проблем та розробкою перспектив щодо його удосконалення. Зокрема, слід виділити: В.П. Горьового, М.Ф. Огійчука, С.П. Азізова, П.Т. Саблука, М.Я. Дем'яненка, С.В. Скрипника, Л.О. Мармуля, В.В. Липчука, Л.Ю. Мельника, П.М. Макаренка, П.С. Березівського та ін. Проте багато питань залишаються не вирішеними і до сьогодні.

Бухгалтерський облік у фермерських господарствах ведуть за однією з наведених форм :

1. Проста форма обліку (без використання подвійного запису) – застосовується у тих господарствах, в яких працюють власник (голова) та члени його родини (без залучення найманих працівників);

2. Спрощена форма обліку – застосовують ті господарства, в яких середня облікова чисельність працюючих за звітний період становить 10 осіб включно (без врахування членів сім'ї) і обсяг виручки за рік не менше 500 тис. грн.;

3. Інші господарства ведуть облік за звичайним Планом рахунків і відповідно до Методичних рекомендацій з організації та ведення бухгалтерського обліку за журнально-ордерною формою на підприємствах агропромислового комплексу .

Фермерське господарство має значні права і самостійність, а, відповідно, більше проблем щодо організації діяльності, серед яких варто виділити:

- відсутність єдиної методики тлумачення і розрахунку економічних– показників: виручки, валового доходу, витрат, прибутку тощо.

- громіздкість операцій та наявність великої кількості облікових реєстрів, що– впливає на трудомісткість обліку і подовження строку облікової роботи неконтрольованість витрат на деяких ділянках обліку.

- несвоєчасність проведення інвентаризації.

Тому важливо запропонувати ряд заходів щодо удосконалення обліку на фермерських господарствах:

1. У фермерських господарствах доцільно спростити загальний порядок проведення інвентаризації, який прийнято для великих сільськогосподарських підприємств.

2. Важливим є посилення ролі контролю та аналізу за використанням виробничих витрат, що дасть змогу забезпечити групування витрат відповідно до потреб аналізу, а отже впливати на фінансові результати фермерського господарства.

3. З огляду на те, Методичні рекомендації прийняті тоді, коли ще не було чіткого законодавчого розмежування фермерських та особистих селянських господарств, окремі їхні положення вимагають перегляду та уточнення.

УДК 657.471:637.1

КАЗАКОВА В.Б., - студентка магістратури

Науковий керівник – **ЗАБОЛОТНИЙ В.С.**, канд. екон. наук

Білоцерківський національний аграрний університет

zabolotnys120485@gmail.com

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ПЕРЕРОБКИ МОЛОКА

Облік переробки молока на молокопродукти - вершки, масло вершкове, сир, кефір, кисляк тощо - залежить від розмірів і характеру виробництва. При незначних розмірах останніх облік ведуть в цілому за виробництвом, тобто всі витрати обліковують на одному аналітичному рахунку. Собівартість окремих видів продукції в цьому випадку визначають на основі розподілу загальної суми облікованих витрат на окремі види продукції пропорційно їх вартості за цінами реалізації. При цьому із загальної суми витрат виключається вартість використаних молочних відвіток та іншої побічної продукції за цінами реалізації. Непрямі витрати розподіляються між окремими видами продукції пропорційно виручці від реалізації.

Якщо господарство здійснює переробку молока постійно і має свій молокозавод, то облік витрат ведуть за технологічними переділами, з відкриттям на кожен переділ аналітичного рахунку. Окремо обліковують загальноновиробничі витрати.

Собівартість молочної продукції розраховують на основі облікових даних про витрати і вихід продукції по кожній стадії виробництва. На першому переділі розраховують собівартість вершків. Для цього із загальної суми витрат на даному переділі вираховують вартість знежиреного молока за цінами реалізації; отриману суму відносять на кількість одержаної основної продукції - вершків. При цьому може визначатися собівартість вершків різної жирності (10,20 % тощо).

На другій стадії розраховують собівартість вершкового масла. Для цього із облікованої суми витрат на даному переділі, включаючи вартість вершків і розподілені витрати на організацію і управління виробництвом, вираховують вартість побічної продукції (маслянки) за цінами реалізації або планової собівартості при використанні в своєму господарстві, а суму витрат, що залишилася, відносять на одержану основну продукцію - вершкове масло.

У виробництві по переробці молока важливе значення має постійний контроль за витратами молочної сировини (молока, вершків тощо) і виходом готової продукції. Для цього призначені Відомості переробки молока і молочних продуктів. в них в хронологічному порядку реєструють надходження молочної сировини в переробку, найменування одержаних з переробки продуктів, їх кількість і вміст жиру. Оборотною стороною відомості використовують

для обліку робочого часу і підрахунку заробітку. Об'єктом калькуляції на другому переділі, тобто при переробці вершків на масло, є масло, побічною продукцією - маслянка.

Аналогічним чином визначається собівартість продукції за іншими переділами (виробництво сиру, жирного сиру, сметани тощо).

За звичай на забійних пунктах облік витрат по забою тварин і птиці ведуть окремо по кожному виду.

УДК 657

МАЙСТРЕНКО А. А., студентка 5 курсу

Науковий керівник – **ЗАБОЛОТНИЙ В. С.**, канд. екон. наук

Білоцерківський національний аграрний університет

zabolotnys120485@gmail.com

ОБЛІК І КОНТРОЛЬ РОЗРАХУНКІВ ІЗ ПІДЗВІТНИМИ ОСОБАМИ

У процесі фінансово-господарської діяльності у організацій виникає потреба використовувати готівку грошові кошти для розрахунків з працівниками по відрядженнях, видачі їм коштів на представницькі цілі, для купівлі за готівковий розрахунок товарів в інших організаціях або у фізичних осіб, для оплати виконаних робіт, наданих послуг, а так само на інші господарсько-операційні цілі оплата яких не може бути проведена безготівковим шляхом. І тому на сьогоднішній день розрахунки з підзвітними особами зачіпають досить широке коло операцій, які необхідно контролювати.

Службове відрядження – це поїздка працівника підприємства за розпорядженням керівника підприємства на певний строк до іншої місцевості для виконання службового доручення не за місцем основної роботи.

Підзвітні особи – це штатні працівники підприємства, яким видаються кошти авансом під звіт для покриття витрат на службові відрядження, а також на операційні та адміністративно-господарські потреби.

Основними завданнями бухгалтерського обліку розрахунків із підзвітними особами є: своєчасне, повне, достовірне відображення на рахунках бухгалтерського обліку фактичних витрат на відрядження; документальне обґрунтування використаних підзвітних сум і обґрунтоване введення до складу витрат.

Облік розрахунків з підзвітними особами ведуть на рахунку 372. За дебетом – видача коштів під звіт, за кредитом їх витрачання або повернення в касу підприємства. Аналітичний облік розрахунків з підзвітними особами ведуть в розрізі працівників, яким видають готівку на господарські потреби. Сальдо по 372 рахунку відображають розгорнуто.

Отже, на основі проведених досліджень, можна сказати, що підприємства й фізичні особи, які здійснюють підприємницьку діяльність повинні розуміти правильність ведення обліку розрахунків з підзвітними особами, вміти виявляти незаконні і недоцільні з господарської точки зору витрати та здійснювати ефективний контроль за раціональним використанням підзвітних сум та їх вчасним поверненням в касу підприємств. Розрахунки з підзвітними особами, серед інших розрахункових операцій на підприємстві, займають своє належне і важливе місце, і жодне підприємство не зможе нормально працювати без підзвітних сум.

УДК 657.

ОЛЕНЬ О.М., студентка 5 курсу

Науковий керівник – **ЗАБОЛОТНИЙ В.С.**, канд. екон. наук

Білоцерківський національний аграрний університет

zabolotnys120485@gmail.com

ОБЛІК НЕОБОРОТНИХ АКТИВІВ

Економіка України знаходиться на перехідному етапі. В таких умовах головна мета підприємства - підвищувати управління підприємством, більше залучати інвестиційні ресурси, оперативно реагувати на ринкові зміни, задовольняти інтереси користувачів необхідною інформацією.

Необоротні матеріальні активи займають, як правило, основну питому вагу в загальній сумі власного капіталу підприємства. Від їх якості, вартості, технічного рівня, ефективності використання багато в чому залежить кінцеві результати діяльності підприємства: випуск послуг, їх собівартість, прибуток, рентабельність, стійкість фінансового становища.

Підвищення ефективності використання необоротних матеріальних активів підприємств є одним з основних питань у період переходу до ринкових відносин. Від вирішення цієї проблеми залежить фінансовий стан підприємства, конкурентоспроможність його продукції на ринку.

Мета нашої роботи полягає в розробці основних методичних принципів і організаційних основ обліку та аналізу інших необоротних матеріальних активів на підприємстві.

Для досягнення поставленої мети в роботі потрібно вирішити наступні завдання:

- вивчення теоретичних основ інших необоротних матеріальних активів;
- розглянути облік інших необоротних матеріальних активів;
- провести аналіз інших необоротних матеріальних активів.

Предметом дослідження є методика обліку та аналізу інших необоротних матеріальних активів на підприємстві й аналізу їх фінансового стану в умовах інфляції і ризику.

У процесі дослідження вивчені праці вітчизняних і зарубіжних вчених економістів: Голова С.Ф., Бугинця Ф.Ф., Агеєвої О.А., Карпової Г.А., Бургонової Г.М., Каморджанової І.О., національні Положення (стандарт) бухгалтерського обліку, інші інструктивні вказівки і рекомендації Міністерства фінансів України, облікові дані підприємства. У зазначених матеріалах недостатньо вивчені галузеві особливості обліку та аналізу інших необоротних матеріальних активів, тому це й обумовило вибір даної теми.

Таким чином, нами було розглянуто систему управління використання інших необоротних матеріальних активів, проведено розробку і обґрунтування системи економічних показників, наявності та руху необоротних матеріальних активів, проведено розробку системи обліку інших необоротних матеріальних активів, а також проведено аналіз необоротних активів підприємства та розглянуто облік і аналіз інших необоротних матеріальних активів з використанням ПЕОМ.

УДК 332:339.1.

ПЕРЕХРЕСТЕНКО В.В., студент 5-го курсу «Облік і оподаткування»

Науковий керівник — **ЗАБОЛОТНИЙ В.С.**, канд. екон. наук

Білоцерківський національний аграрний університет

zabolotnys120485@gmail.com

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ОБЛІКУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ

Сьогодні в період високої конкуренції та кризи в економіці вирішальним фактором успішного розвитку підприємств є автоматизація бухгалтерського обліку, точність і оперативність інформації.

За умов комп'ютерної технології передбачається вирішення таких задач з обліку основних засобів:

- формування і ведення картотеки по інвентарних номерах основних засобів, як реєстрів аналітичного обліку в довіднику основні засоби;
- оприбуткування основних засобів, що надходять на підприємство;
- введення в експлуатацію основних засобів, що надійшли;
- нарахування зносу (амортизації) по основних засобах;
- вибуття основних засобів через реалізацію, ліквідацію і списання;
- формування реєстрів аналітичного і синтетичного обліку основних засобів.

Деякі аспекти обліку основних засобів потребують перегляду та реформування, наприклад залишаються невирішеними протиріччя між податковим та бухгалтерським обліком щодо нарахування амортизації, щодо обліку безоплатно одержаних основних засобів, обліку поліпшення основних засобів, що призводить до виникнення різниць в обчисленні податку на прибуток.

Вище описана проблема виникла через те, що дані дві системи мають на меті абсолютно різні цілі щодо амортизаційних відрахувань. Згідно ПКУ амортизація розглядається як елемент розрахунку бази оподаткування податком на прибуток. В обліково-аналітичній системі амортизація – це витрати, що формують собівартість реалізованої продукції.

У бухгалтерському обліку відображаються всі операції і всі витрати, пов'язані з придбанням і виготовленням основних засобів. У податковому обліку відображаються не всі операції, а тільки ті, під час яких підприємство здійснює витрати, що підлягають амортизації згідно з податковим законодавством.

Підвищення ефективності в обліку основних засобів на нашу думку можливе при умові використання комп'ютерних технологій, бухгалтерських програм та уніфікація показників податкового та бухгалтерського обліку.

УДК 657

ПОЛУЛЯХ О.Г., студентка 5 курсу

Науковий керівник – **ЗАБОЛОТНИЙ В.С.**

Білоцерківський національний аграрний університет

zabolotnys120485@gmail.com

УТРИМАННЯ ІЗ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ

В Україні, в сучасних умовах, важлива роль відводиться питанням організації оплати праці, тому що прогрес суспільства та його конкретних суб'єктів реалізується перш за все через зміцнення та розвиток особистих матеріальних стимулів, основною формою яких є оплата праці, розмір мінімальної заробітної плати та прожиткового мінімуму. Заробітна плата виступає як один із основних регулювальників ринку праці. Однак аналізу і оцінці впливу зарплат на ринок праці й, передусім, на зайнятість в Україні не приділяється належна увага, що призводить до негативних наслідків – прискореного зростання безробіття, руйнування мотивів і стимулів до праці.

Утримання із заробітної плати — це податки, які утримуються з суми доходу яка виплачується працівнику, проте їх перерахування до відповідних бюджетів покладено на плечі роботодавця.

Єдиний соціальний внесок. Максимальна величина бази нарахування єдиного внеску – це максимальна сума доходу застрахованої особи на місяць, що дорівнює двадцяти п'яти розмірам прожиткового мінімуму для працездатних осіб, встановленого законом, на яку нараховується єдиний внесок.

Військовий збір залишився без змін та протягом 2017 року повинен утримуватися в розмірі 1,5% від нарахованої заробітної плати за усіма видами нарахувань.

Податок на доходи фізичних осіб. Ставка ПДФО у 2017 році в Україні 18%. Її використовують практично, коли обкладають всі види доходів фізичної особи:

- Заробітну плату.
- Різні виплати, які є заохочувальними, інші винагороди, які нараховують, коли людина працює за договором.
- Виграші в різні лотереї.
- Виграш у азартну гру, який сплачує її організатор та інші.
- Інші доходи

Згідно підпункту 169.4.1 Податкового кодексу України податкова соціальна пільга - 2017 може застосовуватися до доходу працівника у вигляді заробітної плати чи прирівняних до неї виплат, якщо розмір доходу не перевищує прожиткового мінімуму для працездатної особи, встановленого на 01 січня звітного податкового року, помноженого на 1,4 та округленого до найближчих 10 гривень."

Отже, з метою уникнення штрафних санкцій бухгалтерська служба підприємства повинна враховувати зміни 2017 року.

УДК 657.6:658.14

ЖУРАВЕЛЬ В.С. студентка-го курсу «Облік і оподаткування»

Науковий керівник — **ЗАБОЛОТНИЙ В.С.**, канд. екон. наук

Білоцерківський національний аграрний університет

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ПІДПРИЄМСТВА

Посилення фінансової кризи у економіці країни зумовлює погіршення фінансового стану суб'єктів господарювання у сільськогосподарському виробництві. Нині діяльність сільськогосподарських товаровиробників значною мірою ускладнюється тривалою кризою неплатежів, зростанням дебіторської та кредиторської заборгованості, несприятливою податковою політикою, скороченням виробництва, а також дефіцитом фінансових ресурсів. Це зумовлено, як специфікою виробничої діяльності у сільському а також низькими можливостями поповнення дефіциту грошового потоку внаслідок високої вартості капіталу. Вищезазначене визначає актуальність теми даного дослідження.

Платоспроможність підприємства виступає як зовнішній прояв фінансової стійкості, сутністю якої є забезпеченість оборотних активів довгостроковими джерелами формування. Велика чи менша поточна платоспроможність (чи неплатоспроможність) обумовлена більшим чи меншим ступенем забезпеченості (чи незабезпеченості) оборотних активів довгостроковими джерелами.

Ліквідність підприємства в ринковій економіці є першочерговою умовою існування підприємства як суспільно-економічного інституту. Переважна більшість вітчизняних підприємств мають проблеми з низьким рівнем ліквідності і платоспроможності.

Необхідною умовою ефективного управління грошовими потоками та забезпечення оперативності прийняття рішень щодо забезпечення поточної й прогнозованої платоспроможності є наявність якісної та своєчасної інформації про наявність і рух ліквідних активів. У роботі обґрунтовано методичні підходи до формування фінансової й управлінської звітності, уточнено класифікацію та групування активів у балансі, що поліпшує його аналітичні властивості.

Використання комп'ютерних систем обліку розширює технічні прийоми формування оперативних та періодичних звітів. З їх застосуванням розроблено модель автоматизованої обробки інформації про рух грошових коштів у системі «1С:Підприємство», форми звітів про рух грошових коштів та методика їх формування у комп'ютерному середовищі.

Вдосконалення методики внутрішнього аналізу ліквідних активів полягає у визначенні мети та напрямів його проведення, розробці моделі поточного аналізу й планування грошових потоків з урахуванням розвитку системи управлінської звітності про рух грошових коштів. В умовах невизначеності обґрунтовано доцільність застосування методу експоненційного

згладжування, планування цільового чистого прибутку, ситуаційного підходу з використанням моделі можливого зростання (sustainable growth rate), методів нормативного прогнозування. Запропонована методика дасть змогу узгодити планову потребу у фінансових ресурсах і ступінь її покриття за рахунок самофінансування, врахувати величину дивідендних виплат, установити плановий рівень прибутковості, фінансового ліверіджу, рівня віддачі активів, додержання яких необхідно контролювати для забезпечення їх позитивної дії на зростання грошових коштів.

УДК 657.1

КРАВЧЕНКО В.О., студентка 4 курсу

Науковий керівник – **ХОМЯК Н.В.**, канд. екон. наук

Білоцерківський національний аграрний університет

rimma-ua@mail.ru

АНАЛІЗ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ ТА ВДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ЇХ ОБЛІКУ І КОНТРОЛЮ

Проблема, що виникає перед підприємствами в діючих умовах, є схоронність динаміки циклів різних видів діяльності підприємства. Такий процес досягається шляхом оптимізації та правильної організації обліку грошових потоків на підприємстві. Для вирішення такої проблеми потрібні дослідження різних економічних механізмів

Більша кількість операцій, які виникають на підприємстві, пов'язані з придбанням, виробництвом а також продажем товарів і послуг, і, у зв'язку з цим, отриманням й оплатою грошових коштів. Облік грошових коштів необхідно розглядати як сукупність взаємопов'язаних послідовних, організаційних, логічних, розрахункових операцій і процедур формування інформації щодо дебіторської та кредиторської заборгованості, розрахунків з оплати праці, з підзвітними особами, за податками й зборами, а також внесками до статутного капіталу. Звідси, облік грошових коштів на підприємстві на різних етапах, у різних формах, а також в розрізі часу є важливим фактором ефективної діяльності підприємства. Таким чином дана тема є актуальною. В процесі тривалого розвитку ще з давніх часів проблема обліку грошових коштів ніколи не втрачала своєї актуальності і завжди залишалась дискусійним питанням, що знайшло своє відображення у багатьох вітчизняних та зарубіжних дослідженнях. В наукових працях багатьох відомих вчених було освітлено облік грошових коштів. Ф.Ф. Бутинець, М.Т. Білуха, С.Ф. Голов дуже зрозуміло висвітлювали ці питання.

Загальна мета управління грошовими коштами – забезпечення збалансованості їх потоків, що надає можливість підтримувати достатній рівень платоспроможності та фінансової стійкості підприємства.

Основними завданнями бухгалтерського обліку грошових коштів є: перевірка правильності оформлення, законності документів; своєчасне та повне відображення операцій в обліку; забезпечення своєчасності, повноти та правильності розрахунків за всіма видами платежів; своєчасне проведення інвентаризації грошових коштів та відображення її результатів в обліку; своєчасне і достовірне ведення аналітичного обліку.

Часто на підприємстві керівник і головний бухгалтер не в змозі контролювати рух грошей, тому, що за день можуть відбуватися десятки, а то й сотні операцій. Тому існує необхідність створення служби внутрішнього контролю. Процедури внутрішнього контролю повинні ґрунтуватися на захисних принципах бухгалтерського обліку. В системі внутрішнього контролю таким принципом є інвентаризація, що представляє собою огляд і підрахунок коштів.

Таким чином, невирішеність проблем з обліку руху грошових коштів у вітчизняних умовах і, як наслідок, ігнорування об'єктивних закономірностей та галузевих особливостей їх руху необхідно визначити потребу у:

- широкому залученні в практику показників грошових потоків, як вимірників фінансової стійкості, платіжної стабільності та нормальної платоспроможності;

- узагальненні об'єктивних та вивченні галузевих закономірностей грошових потоків та врахування їх в практиці обліку підприємства;
- визначенні потоків облікової, в тому числі оперативної облікової інформації для формування своєчасного та повного інформаційного забезпечення аналізу руху грошових коштів підприємств.

УДК 657.1

МОМОТ О.С., студентка 5 курсу

Науковий керівник – **ХОМЯК Н.В.**, канд. екон. наук

Білоцерківський національний аграрний університет

НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ, КОНТРОЛЮ ТА АНАЛІЗУ ЗАПАСІВ ПІДПРИЄМСТВА

Виробничі запаси є об'єктивною необхідністю на підприємствах. Ця необхідність зумовлена закономірностями руху матеріалів з джерел їх надходження. З одного боку, сформовані виробничі запаси забезпечують постійність, безперервність та ритмічність діяльності підприємства, гарантують його економічну безпеку, з іншого – виробничі запаси на рівні великих промислових підприємств потребують великих капіталовкладень, тому від організації їх обліку та аналізу залежить точність визначення прибутку підприємства, його фінансовий стан, конкурентоспроможність на ринку та в цілому ефективність роботи підприємства.

Розвиток ринкових відносин, впровадження різноманітних форм власності, реформування економічних відносин в Україні висувають нові вимоги до бухгалтерського обліку, як до способу контролю за веденням господарської діяльності підприємств.

Переважну більшість виробничих запасів підприємства купують у постачальників на підставі укладених договорів (контрактів, угод). На відвантажені матеріальні цінності постачальник виписує рахунок-фактуру та інші розрахунково-платіжні документи (у яких вказуються назва, номенклатурний номер, одиниця виміру, кількість, сорт, що відпускаються, ставка і сума ПДВ, загальна сума, що підлягає до оплати), а також податкову накладну.

Матеріальні, сировинні та паливні ресурси є одним з найважливіших на підприємстві, тому й документальне оформлення надходження, наявності і витрачання зазначених ресурсів є досить відповідальним процесом, який повинен забезпечити необхідну інформацію як для обліку, так і для контролю та оперативного управління рухом матеріальних цінностей.

Враховуючи те, що витрати сировини, матеріалів, палива, напівфабрикатів у більшості підприємств займають 80–90% серед всіх витрат на виробництво нової продукції, то головним завданням є визначення забезпеченості підприємства різними видами матеріальних ресурсів та пошук резервів раціонального їх використання.

Для вирішення такого завдання можна виділити наступні напрямки вдосконалення управління виробничими запасами на підприємствах:

- 1) підвищення оперативності інформаційного забезпечення управління виробничими запасами підприємств, яке забезпечується запровадженням інформаційних технологій обробки економічної інформації;
- 2) чітка організація обліково-контрольних процедур руху запасів підприємств (застосування прийомів обліку за центрами відповідальності, заходів контролю та оперативного регулювання процесів утворення запасів);
- 3) узгодження механізмів бухгалтерського і податкового обліку виробничих запасів;
- 4) обґрунтування системи обліку матеріальних витрат на освоєння нової техніки і технології виробництва;
- 5) удосконалення системи автоматизації обліково-аналітичних робіт в управлінні виробничими запасами та обґрунтування раціональних методів проведення інвентаризації виробничих запасів, оскільки успішне функціонування підприємств залежить, перш за все, не

тільки від вдосконалення внутрішньогосподарської діяльності взагалі, а і від того, наскільки розвинута система автоматизації їхньої діяльності та ін.

Реалізація перелічених напрямів удосконалення обліку, контролю та аналізу запасів підприємством призведе до значного підвищення результативності його фінансово-економічної діяльності.

УДК 663.11

ЧАРКІНА О.А., студентка 4 курсу

Науковий керівник – **ХОМЯК Н.В.**, канд. екон. наук

Білоцерківський національний аграрний університет

kseniachar@gmail.com

ВДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ ОБЛІКУ ТА КОНТРОЛЮ ДОХОДІВ І ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ПІДПРИЄМСТВА

Основною метою діяльності підприємств усіх форм власності незалежно від галузевої належності, виду діяльності та інших чинників є отримання доходів у розмірі, достатньому для покриття витрат і подальшого розвитку виробництва. Проте, сучасні умови господарювання та стан економіки України зумовлюють поступове зменшення кількості прибуткових підприємств і відповідно, збільшення збиткових. Причинами цього є порушення пропорцій у розвитку промисловості та сільського господарства, зниження купівельної спроможності споживачів, підвищення податкового тиску, недоліки у проведенні приватизації державних підприємств і земельної реформи та інше. Проте підприємства самостійно шукають вихід із кризового становища з метою підвищення платоспроможності, конкурентноздатності власної продукції та покращення фінансового стану.

Для ефективного управління діяльністю керівники, власники, менеджери та інші управлінці повинні мати економічну інформацію, яка відповідає їх потребам. Формування такої достовірної, точної, оперативної та повної інформації відбувається у системі бухгалтерського обліку. На сьогоднішній день у нашій країні проходить процес реформування обліку з метою максимального наближення до міжнародної системи і використання прогресивного досвіду економічно розвинутих країн. Однією з важливих частин бухгалтерського обліку, яка потребує особливої уваги, є облік фінансових результатів та їх відображення у звітності. Це пов'язано з тим, що саме від фінансових результатів, їх правильного обліку, контролю, аналізу та аудиту, залежить фінансово-майновий стан та ефективність діяльності підприємства.

Дослідженню різних аспектів організації та методики обліку й контролю доходів і результатів присвятили свої роботи такі науковці, як: А. Бабо, Дж. Блейк, В. Бурцев, Ф. Вуд, Я.В. Соколов. Низка проблем на сьогодні залишається не вирішеною через те, що відбуваються процеси стандартизації обліку і звітності та становлення нормативної бази в Україні.

Проведене дослідження стану обліку доходів діяльності дало змогу виявити проблеми, які потребують обґрунтованого вирішення. Це, зокрема, впорядкування бухгалтерського обліку, операцій з продажу товарів з можливістю поглибленої аналітичної деталізації для раціональної організації їх контролю та прийняття обґрунтованих управлінських рішень. Оскільки підприємство самостійно приймає рішення щодо ведення аналітичного обліку та відкриття рахунків третього та нижчих порядків, з метою деталізації інформації вважаємо, що доцільно ввести до рахунку 702 «Дохід від реалізації товарів» та до рахунку 704 «Вирахування з доходу» рахунки третього порядку – субрахунки та аналітичні рахунки внутрішньогосподарського (управлінського) обліку.

Значна частина проблем, що виникають внаслідок неефективного господарювання через прийняття непродуманих управлінських рішень, зумовлюють необхідність детального вивчення механізмів управління дохідністю та пошуку його поліпшення, зокрема за рахунок використання переваг удосконаленої системи обліково-аналітичного забезпечення. Дохід є узагальнюючим показником, тому дає можливість: оцінити ефективність діяльності фірми;

визначити величину бази для оподаткування (чим менше дохід, а згодом прибуток, тим менші податки); прийняти рішення, пов'язані з вкладенням коштів у фірму; досягти мету власників у збільшенні дохідності підприємства.

Отже, облік доходів займає важливе місце у господарській діяльності підприємства, адже він становить основну частину формування фінансового результату, орієнтованого на короточасний успіх. Це призведе до зниження конкурентоспроможності, обмеження інвестицій, негативно вплине на майбутній розвиток підприємства.

УДК 330.342.23:33.22

БУЛАВЕНКО А.С., студентка 3 курсу

Науковий керівник – **БЕЗПАЛА О.В.**, викладач економічних дисциплін

Технологічно-економічний коледж Білоцерківського національного аграрного університету

ОСНОВНІ ЗАВДАННЯ ТА ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ДЕРЖАВНОЇ ФІСКАЛЬНОЇ СЛУЖБИ

Сьогодні розвиток української державності призвів до нових потреб українського суспільства у сфері вдосконалення українського державного податкового апарату. Однією із таких нових потреб стало спрощення і покращення взаємовідносин між державою платниками податків, зборів та інших соціальних платежів, що й виявилися передумовою виникнення ідеї про створення єдиного органу доходів і зборів, подібного до тих єдиних фіскальних органів, які успішно функціонують у багатьох європейських країнах. Результатом втілення такої ідеї у життя стала реорганізація Державної податкової служби України і Державної митної служби України та створення на засадах об'єднання цих двох служб Міністерством доходів і зборів України, яке, у свою чергу, реорганізувавшись, було перетворено у Державну фіскальну службу України. На цей якісно новий вітчизняний орган українська держава покладає великі сподівання, адже його створення, це не тільки спроба поліпшення українського державного механізму та взаємовідносин «держава - суспільство», але й один із важливих кроків нашої держави на шляху до європейської інтеграції.

Об'єктом нашого дослідження є нарахування та сплата податків ПП «Белвет».

Основними проблемами Державної фіскальної служби України є відсутність довіри бізнесу до влади, обумовлена спротивом старої корумпованої системи реформам, розбіжностям між деклараціями та фактичними діями влади, збереження старої системи взаємовідносин між контролюючими органами та платниками податків. Презумпція невинності платників податків залишається красивою декларацією, судова система потребує реформування.

Створення нових сервісів та перетворення служби на консультативно-сервісну передбачає максимальне нівелювання впливу людського фактору та автоматизацію всіх процесів з адміністрування податків.

Необхідно запроваджувати механізми, що дозволяють збирати податки безособово і унеможливають ухилення, але з іншого – законодавчі (зокрема, конституційні) обмеження на загальний обсяг перерозподілу.

УДК 321-027.555:17.022.1

КОРБУТ Ю. П., студентка магістратури

Науковий керівник: **КОВАЛЬ Н. В.**, канд. екон. наук

Білоцерківський національний аграрний університет

yuliya.korbut@yandex.ru

ФОРМУВАННЯ ПОЗИТИВНОГО ІМІДЖУ ПУБЛІЧНОЇ ВЛАДИ

В сучасних умовах, з урахуванням неоднозначного державотворчого процесу в Україні, проблема формування позитивного іміджу публічної влади набула важливого значення. Актуальність, теоретична й практична значимість дослідження особливостей формування іміджу органів державної влади і визначили вибір теми дослідження.

Більшість науковців при аналізі іміджу перш за все пов'язують його з образом-уявленням про певну особу або організацію, яка формується у свідомості суспільства, в тому числі за допомогою реклами або пропаганди.

Формуванням іміджу публічної влади займаються спеціально підготовлені фахівці – іміджмейкери. Головне завдання іміджмейкерів – створити образ, який бажано бачити виборці. В наш час, в умовах зростаючої політичної апатії населення, змагаються в основному не виборчі програми, а особистості, точніше – вдало створені іміджі кандидатів. Іміджмейкинг – це колективна праця. У процес створення іміджу задіяний не лише сам політик, але й велика кількість фахівців: косметологів, гримерів, стилістів, перукарів, модельєрів, спеціалістів з ораторського мистецтва, психологів, психолінгвістів, сценаристів, спічрайтерів, редакторів та режисерів.

Найефективнішою системою формування позитивного іміджу нині вважається система, яка отримала назву іконіка. В рамках цієї системи виділяють шість основних шляхів формування іміджу: мотиваційний аналіз – вивчення глибинної психології споживача; опора на психоавтоматику – динаміку стереотипів підсвідомості аудиторії; врахування хронології – науки про психоемоційний вплив різних кольорів; прийоми «силового відео монтажу» та пошуку сублімального звукоряду; врахування геометрології – психології підсвідомих реакцій на форму; опір на міфопроєктування структури та динаміки архетипів колективної підсвідомості. Отже, вся іконіка побудована на примусовій модифікації свідомості аудиторії. Враховуючи і комбінуючи всі складові іконіки можна створити певний імідж, який відповідає архетипу даної спільноти людей.

Формуючи імідж, необхідно врахувати такі закони громадської думки: чутливість до важливих подій, що може призводити до різкої зміни уподобань; громадська думка визначається не словами, а подіями; вона реагує на події, а не передбачає їх; будується на власному інтересі виборців; відчуття власної причетності до діяльності й рішень кандидата зменшує інтенсивність критики виборців на його адресу.

Побудова іміджу базується не лише на політичних якостях, але й на тих, які проявляються в повсякденному житті. Тобто наявність у представників влади крім професійних, організаційних навичок, уміння спілкуватися, здатності відчувати й розуміти людей, їх нагальні потреби.

Одним із факторів формування іміджу органу влади є загальний рівень професіоналізму його працівників, який визначає якість надання послуг населенню, відповідальність за прийняті рішення, їх швидку реалізацію.

Суттєву роль у формуванні іміджу публічної влади має такий чинник, як уявлення, сформоване про кандидата ЗМІ, каналами неформальної комунікації. Роль ЗМІ у створенні іміджу державного владного органу полягає у висвітленні різних аспектів його діяльності, починаючи від персоніфікованих портретів і закінчуючи поданням інформації стосовно результатів реалізації будь-якої програми. З іншого боку, ЗМІ оперативно реагують на думку громадськості і у цьому сенсі є надійним засобом зворотного зв'язку між населенням та органами влади.

УДК 339.138-027.63:005-027.555

МОРОНОВА Р. Г., студентка магістратури

Науковий керівник: **КОВАЛЬ Н. В.**, канд. екон. наук

Білоцерківський національний аграрний університет

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ВИКОРИСТАННЯ КОНЦЕПЦІЇ МАРКЕТИНГУ В ПУБЛІЧНОМУ УПРАВЛІННІ

Маркетинговий підхід протягом кількох останніх десятиліть почав використовуватися в діяльності органів влади багатьох розвинутих країн Європи та Америки як на загальнодержавному, так і на місцевому рівнях. На думку науковців, успіх управлінської діяльності в системі глобальних соціальних відносин можливий лише тоді, коли суб'єкт управління орієнтується на систему цінностей споживачів як в загальнопланетарному, так і в національному та субкультурному вимірах. Тому врахування світових тенденцій використання маркетингових технологій в публічному управлінні є одним з елементів не лише удосконалення діяльності органів публічної влади, а й зміцнення позицій держави на міжнародній арені. Отже, тема дослідження є надзвичайно актуальною.

Загальні принципи оновлення сучасних систем державного управління в рамках моделі “нового державного менеджменту” були сформульовані наприкінці ХХ століття відомими ідеологами і практиками цих реформ Д. Осборном і Т. Геблером, які наголошують на необхідності розвивати конкуренцію між провайдерами (виробниками, постачальниками) управлінських послуг; оцінювати роботу установ не за витратами, а за результатами; перетворювати клієнтів на вільних споживачів, надаючи їм вибір між школами, навчальними програмами, варіантами надання житла тощо; надавати перевагу ринковим механізмам перед бюрократичними тощо.

Слід наголосити, що в реформах нового державного менеджменту домінували дві тенденції: економічна – маркетингізація й організаційна – дебіюрократизація. Змістом маркетингізації є введення в практику діяльності державного апарату ринкових механізмів в найширшому сенсі. Як правило, обов'язковим елементом маркетингізації називають приватизацію. Суть останньої, коли обговорюється реформа державного управління, полягає не в продажі державної (муніципальної) власності, а в скороченні складу і обсягу державних функцій, зокрема функцій оперативного управління, зменшення навантаження на державні бюджети всіх рівнів. Приватизація тут – спосіб “скорочення” складу й обсягу функцій під тиском нестачі ресурсів для забезпечення їхнього виконання. Другий широко вживаний ринковий механізм – контрактація. Ті функції з виробництва і надання суспільних благ, які за допомогою приватизації передано на реалізацію в недержавний сектор, але є значущими для суспільства, держава продовжує ретельніше контролювати, щоб забезпечити їхнє виконання за обсягом і якістю. Тоді держава може залишити їх на бюджетному фінансуванні на умовах контрактного виконання. У цьому разі здійснюється ретельна підготовка контрактних умов, контроль цільового витрачання бюджетних коштів підрядними організаціями, асортименту, обсягу та якості виробництва публічних послуг у рамках контракту.

Досвід розвинених країн Заходу дає можливість виділити два основні підходи до становлення державного маркетингу в системі владних органів: орієнтація на клієнта і формування маркетингової культури професійно підготовлених державних службовців. Міністерства та агенції мають чітко визначити круг своїх клієнтів, щоб якісно надавати їм необхідні послуги. Спеціаліст нової формації несе повну відповідальність за задоволення запитів клієнтів (платників податків).

Отже, нагальною є розробка вітчизняної моделі клієнталізму в межах формування системи державного маркетингу в Україні.

УДК 659.127.4

ПОКІНІНА А.О., КОЗІЙ М.Р., студентки 1 курсу

Науковий керівник – ЧАЛА І.Т., викладач

Технологічно-економічний коледж Білоцерківського національного аграрного університету
2korpys@gmail.com

РЕКЛАМА ТА ЇЇ МАНІПУЛЯЦІЙНІ МОЖЛИВОСТІ

В умовах ринкових відносин, що затверджуються, реклама як вид інформації перестає бути суто економічним атрибутом і стає своєрідним елементом масової культури. У цьому зв'язку дослідження психологічних механізмів впливу реклами, умов підвищення її ефективності, а також вимог психогієни й психопрофілактики щодо цього не необразливого виду інформаційного забезпечення дуже цікавить дослідників. Більшість з них стверджує, що, впливаючи на свідомість чи підсвідомість людей, комерційна реклама спроможна прямо створювати потреби в товарах та послугах, що рекламуються штучно. Подібні погляди в сучасній науковій психологічній літературі й в літературі з маркетингу дуже часто критикують. Проте питання «чому в яких випадках люди все ж таки купують товари, які їм не потрібні?» залишається актуальним.

На сучасному етапі свого розвитку реклама переступила вузькі рамки тільки інформаційної функції і бере на себе комунікативну функцію. Це дозволяє контролювати просування товарів на ринку, створювати і закріплювати у покупця стійку систему переваг до рекламованих об'єктів, вносити корективи в збутову діяльність. Використовуючи можливості спрямованого впливу на споживача, реклама сприяє не тільки формуванню попиту, а й керування ним.

При цьому впливі використовується цілий ряд різних методів і прийомів, які впливають на різні психічні, сенсорні і біологічні структури людини, як на свідомому, так і несвідомому рівні.

Проблема психологічних впливів реклами актуальна ще й тому, що вона пов'язана із рядом моментів етичного характеру. Адже будь-який вплив змінює свідомість людини, може перешкоджати волі вибору.

Численні дослідження доводять, що людина стає об'єктом впливу тих чи інших методів реклами незважаючи на те, що сьогодні вже є безліч досліджень, які виокремлюють ті проблемні моменти впливу на психіку людини, через які продуцентам реклами вдається кардинально змінювати ставлення до того чи іншого продукту, послуги, кандидата на виборах. Отже, проблема підсвідомого сприйняття та реагування на рекламовані гасла залишається актуальною у нашому суспільстві і сьогодні. Багато психологічних технологій, які використовують в сучасні політичні реклами, попри обурення і спротив, все ж таки діє на громадську свідомість і маніпулює думкою людей.

Вплив на споживача в ряді випадків відбувається за допомогою маніпулятивних прийомів – навмисного перекручування посилів, різного виду трюків, умисного підбурювання і прихованого спонукання до здійснення покупок.

У цій роботі розглянуто основні маніпуляційні методи в рекламі, а саме: маніпулювання форматом повідомлення, вплив на психіку, внутрішній світ та почуття споживача, використання форми подання статистичних даних та формату побудови рекламного повідомлення. На рекламному ринку використовуються всі перераховані методи, особливо характерно для виробників використання психологічних методів маніпуляції. Маніпулятивні технології в рекламі завжди існували і будуть існувати незалежно від нашої про них суб'єктивної думки, як і будь-який інший інструмент, що довів свою ефективність у вирішенні завдання стимулювання попиту.

УДК 005.332.

ЗАГОРУЛЬКО ЯНА ЮРІЇВНА, студентка 3 курсу

Науковий керівник — **СТЕПАНЧК С.Л.**, викладач економічних дисциплін

Технологічно-економічного коледжу БНАУ

yanika1998@mail.ru

ШЛЯХИ ТА МЕТОДИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТОВАРУ

Конкурентоспроможність продукції підприємства залежить від багатьох факторів, до яких можемо віднести якість виробництва та обслуговування, застосування новітніх технологій, високий рівень професіоналізму персоналу, вдало продумана маркетингова політика, наявність конкурентів, тощо. Кожне підприємство є зацікавленим у підвищенні конкурентоспроможності своєї продукції, особливо якщо воно прагне займати лідируючі позиції на ринку, а тому пошук нових шляхів для покращення своєї продукції є запорукою майбутнього успіху компанії.

Конкурентоспроможність товару визначається сукупністю тільки тих його властивостей, що становлять інтерес для споживача, забезпечують задоволення даної потреби і визначаються спроможністю продукції бути проданою на конкретному ринку, у максимально можливому обсязі і без збитків для виробника.

Оцінка конкурентоспроможності здійснюється зіставленням параметрів аналізованого товару з параметрами бази порівняння. Порівняння проводиться окремо за групами технічних і економічних характеристик.

Таким чином, можемо зробити висновки про те, що існує багато методів підвищення конкурентоспроможності продукції. До них відносять: диференціальний, комплексний та змішаний методи.

Також всує велика кількість методів, за допомогою яких, можна підвищити рівень конкурентоспроможності товарів компанії-виробника, при цьому важливим є враховувати якісні та вартісні показники конкурентоспроможності продуктів.

В результаті оцінки конкурентоспроможності товару виробником можуть бути прийняті наступні шляхи підвищення конкурентоспроможності:

- зміна складу, структури застосовуваних матеріалів (сировини, напівфабрикатів), комплектуючих виробів або конструкції продукції;
- зміна порядку проектування продукції;
- зміна технології виготовлення продукції; методів випробувань, системи контролю якості виготовлення, зберігання, упакування, транспортування і монтажу;
- зміна цін на продукцію, цін на послуги, по обслуговуванню і ремонту;
- зміна порядку реалізації продукції на ринку;
- зміна структури і розміру інвестиції в розробку, виробництво і збут продукції;
- зміна системи стимулювання постачальників;
- зміна структури імпорту і видів імпортованої продукції.

Отже, основними шляхами підвищення конкурентоспроможності товару є модифікація товарів, їхнє удосконалення, розширення комплексу послуг, які супроводжують продукцію, застосування різноманітних методів просування на ринку, тощо.

Метою роботи є розробка теоретико-методичних основ забезпечення конкурентоспроможності продукції підприємства та визначення основних шляхів підвищення конкурентоспроможності продукції.

УДК 332.122

ЖЕЛЯК С.С., студентка магістратури

Науковий керівник – **САТИР Л.М.**, доктор екон. наук

Білоцерківський національний аграрний університет

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНА СИСТЕМА РЕГІОНУ В КОНТЕКСТІ РЕСУРСНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РЕГІОНАЛЬНОГО УПРАВЛІННЯ

Нині, Україна знаходиться в стані політичних та економічних перетворень. Велике значення при цьому набуває процес суверенізації регіонів. Соціально орієнтована економіка ринкового типу передбачає зростання ролі регіонів, тому що на перший план виступає задача створення сприятливих умов для життя і благополуччя їхнього населення.

Будь-який регіон може бути представлений у вигляді соціально-економічної системи, що обумовлено функціонуванням на території цього регіону соціальної і економічної діяльності.

Соціально-економічна система регіону являє собою сукупність підсистеми таких, як соціальна та економічна: територіально обумовлена та ринково-орієнтована, що знаходяться у взаємозв'язку і взаємодії з відповідними відносинами.

За допомогою методу декомпозиції проведено поділ системи на дві взаємопов'язані підсистеми – соціальну й економічну, що перебувають у взаємодії та взаємовпливі. Для досягнення стійкого розвитку системи необхідно, щоб динамічно розвивалися обидві складові.

Можливість представлення регіону у вигляді соціально-економічної системи обґрунтовує доцільність використання системного підходу в регіональному управлінні. Системний підхід характеризується як управління економікою регіону з позицій єдиного цілого на основі системного аналізу.

Суспільно-політичні події в Україні у 2014 – на початку 2017 років призвели до значних змін у соціально-економічному розвитку регіонів та громад і зумовили необхідність чіткого окреслення напрямів подальших змін державної регіональної політики.

Негативна динаміка соціально-економічного розвитку регіонів стимулює виробників шукати нові ринку збуту, розкривати внутрішній потенціал розвитку, використовуючи місцеві ресурси, змінювати структуру виробництва, шукати виходи на зовнішні ринки.

Погіршення економічної ситуації у країні, дефіцит бюджетного ресурсу на підтримку регіонального розвитку спричинили загострення внутрішніх проблем кожного регіону та порушення міжрегіональних зв'язків. Упродовж останніх років в Україні зростає диференціація (поділ) регіонів за рівнем соціально-економічного розвитку, збільшується кількість проблемних серед них.

Розвиток регіону неможливий без закріплення за ним ресурсів, які відповідають повноваженням і обсягу завдань, що стоять перед адміністративно-територіальним утворенням. Реальна можливість досягнення цілей може бути об'єктивно оцінена тільки після їх узгодження з необхідними ресурсами, оскільки саме ресурси території визначають стратегію соціально-економічного розвитку регіону.

Ресурси регіону можна класифікувати як неприродні та природні:

- неприродні ресурси регіону, тобто ресурси, створені у результаті цілеспрямованої діяльності людини, до них відносять матеріальні, трудові (людські), фінансові, інформаційні, інтелектуальні, історико-культурні та інші види ресурсів.
- природні – земельні ресурси, а також корисні копалини, водні, лісові, рекреаційні ресурси.

Отже, ресурсне забезпечення має велике значення для підвищення якості регіонального управління. В умовах дефіциту ресурсів необхідно оптимізувати їх використання за критеріями: мінімізація витрат ресурсу кожного виду та забезпечення якісного регіонального управління.

УДК: 332.146.2

САДОВЕНКО О.А., студентка магістратури

Науковий керівник – **САТИР Л.М.**, доктор екон. наук

Білоцерківський національний аграрний університет

МЕТОДИКИ ІНТЕГРАЛЬНИХ ОЦІНОК СИСТЕМИ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ

В умовах глобалізації та інтеграції світової економіки у процесі реалізації економічних реформ особливого значення набувають питання управління ефективністю регіонального розвитку, оскільки економіка регіону безпосередньо впливає на економіку країни в цілому.

Оснovoю інтегральної характеристики регіону складає економічний потенціал, який характеризується величиною валового регіонального продукту, абсолютними розмірами виробництва життєво важливих видів продукції, вартості ресурсів, що витрачаються на виробництво. Він означає загальні можливості регіону, його економічну спроможність, від якої залежать усі інші аспекти регіонального життя – соціальні, екологічні, фінансові.

У процесі оцінювання соціально-економічної ефективності регіонів різні автори використовують різні методики. Зокрема, Волобуєв С. В., пропонує до складу інтегрального показника включити тільки два елементи: середню тривалість життя людини і валовий регіональний продукт на одну особу, а для оцінки соціально-економічної політики регіону використовувати облік таких складових, як управлінські дії, інформаційні тощо.

Морозов С. І. пропонує в процесі розрахунку інтегрального показника використовувати оцінні коефіцієнти кожного чинника, які визначаються як відношення фактичного значення чинника до його нормативного значення з урахуванням вагових коефіцієнтів.

Для оцінки економічного розвитку регіону використовується шість груп показників: виробничо-економічні, структурні, інвестиційні, інституціональних перетворень і розвитку підприємництва, зовнішньоекономічні, науково-інноваційні.

Постановою Кабінету Міністрів України від 21 жовтня 2015 року №856 «Про затвердження Порядку та Методики проведення моніторингу та оцінки результативності реалізації державної регіональної політики» визначено методику проведення моніторингу та оцінки результативності реалізації державної регіональної політики. Відповідно до цієї методики оцінкою соціально-економічного розвитку регіонів є інтегральна рейтингова оцінка регіону. У загальному рейтингу соціально-економічного розвитку регіонів перші позиції займають м. Київ, Харківська, Чернівецька, Івано-Франківська, Дніпропетровська області, останні позиції займають Кіровоградська, Миколаївська, Чернігівська, Луганська та Донецька області.

Інтегральним показником також вважається індекс розвитку людського потенціалу, який враховує основні характеристики людського потенціалу – письменність, освіту, рівень життя і довголіття. 2015 року Україна за індексом людського розвитку посіла 81 місце із 188 країн.

Важливим показником розвитку регіону є показник його конкурентоспроможності. Одним із головних рейтингів, в якому відображається реальний стан конкурентоспроможності країни, є IMD World Competitiveness Yearbook. Так, у 2015 р. Україна зайняла 60 позицію такого рейтингу, а у 2007 р. – 40. Однією з головних причин зниження показника, вважають, збройний конфлікт на Донбасі та анексія Криму, унаслідок якого втрачено частину території з великою кількістю потужних підприємств.

Безперечно методика оцінки соціально-економічного розвитку регіону, яка розроблена Кабінетом Міністрів України дає можливість виявити не тільки більш чи менш економічно розвинені регіони, а й визначити напрями виникнення диспропорційності розвитку регіонів та розробити стратегію подолання їх. Проте, такий загальний рейтинг відображає лише середньоарифметичне значення рейтингів показників без класифікації на фінансові, інноваційні, виробничі, соціальні та інші.

В умовах орієнтації України на ЄС, а також запровадження політики фінансової децентралізації за принципом податкової автономії місцевих бюджетів, посилення правової спроможності територіальних громад за принципом ефективної територіальної організації органів місцевого самоврядування доцільним буде використання методики інтегрального оцінювання соціально-економічного розвитку муніципалітетів країн-членів ЄС. В основі цієї методики лежить фінансова спроможність, що дозволяє оцінити поточний фінансовий стан, існуючі проблеми та потенційні можливості, ідентифікувати силу впливу структуроутворюючих компонентів фінансової спроможності на соціально-економічний розвиток: фінансову достатність, дієздатність та стійкість. Фінансова стійкість муніципалітетів є найбільш впливовим компонентом фінансової спроможності, що в черговий раз доводить необхідність реформування системи міжбюджетних відносин в Україні.

УДК 339.137.2:005.936.43(477)

ЛИФЕНКО С.М., магістрант

Науковий керівник – **АРБУЗОВА Т.В.**, канд. екон. наук

Білоцерківський національний аграрний університет

Sergey.lifenko@gmail.com

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ УКРАЇНСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ НА МІЖНАРОДНОМУ РИНКУ

З моменту створення й у процесі функціонування кожна компанія стикається з проблемою забезпечення конкурентоспроможності, у тому числі міжнародної. Міжнародна конкурентоспроможність господарського суб'єкта складається з цілого ряду переваг, які виявляються на світовому ринку шляхом зіставлення з відповідними показниками закордонних фірм-конкурентів. Це одночасно передбачає, що підприємство займає стабільне місце на міжнародному ринку, а його продукція користується постійним попитом у іноземних споживачів. Такий стан не є незмінним, і рано чи пізно приходить стан занепаду діяльності. Щоб цього не допустити, керівництву українських підприємств необхідно приділяти більше уваги політиці господарювання, своєчасно відслідковувати зміни на міжнародних ринках, проводити перетворення у системі виробництва та реалізації товарів.

Серед українських компаній міжнародною конкурентоспроможністю володіють переважно зайняті в експортоорієнтованому сировинному секторі, виробництві військової техніки й озброєнь, рідше випуском унікального сучасного технологічного устаткування, розробкою нових товарів і матеріалів. Однак їх позиції на світовому ринку не настільки міцні, як у провідних транснаціональних корпорацій. У боротьбі на світових товарних ринках українські компанії можуть використовувати здебільшого цінові фактори, іноді вдаючись до прихованого демпінгу. Однак у довгостроковій перспективі така політика може мати і зворотний ефект, призвести не до розширення ринку збуту і збереженню конкурентоспроможності, а, навпаки – до звуження частки на ринку або до повного витіснення з нього. Сучасні тенденції світового ринку свідчать про перехід від цінової конкуренції до нецінової, тобто конкуренції технічного та якісного рівня продукції.

Визначальним чинником міжнародної конкурентоспроможності національних підприємств є наявність умов для формування їх стійких конкурентних переваг у рейтингу світової конкурентоспроможності компаній. В Індексі глобальної конкурентоспроможності (GCI) 2016-2017 рр. Україна за рік опустилася на 6 позицій, посівши 85 місце зі 138 країн. Найпроблемнішими факторами для ведення бізнесу у нашій країні є: корупція та ускладнений доступ до фінансів; інфляція та політична нестабільність; високі податкові ставки; складність податкового законодавства; регулювання валютного ринку; обмежувальне регулювання ринку праці; недостатня здатність до інновацій; невідповідна якість інфраструктури; злочинність та крадіжки; низька якість охорони здоров'я; недостатня освіченість і погана етика робочої сили.

Нині найбільш розумний шлях до підвищення конкурентоспроможності на зовнішньому ринку – це включення принципів сталого розвитку в усі сфери підприємницької діяльності, враховуючи такі основні фактори, за якими підприємства мають формувати свою міжнародну конкурентоспроможність: структурні, ресурсні, технічні, управлінські, ринкові, фактори ефективності функціонування організації. Шляхами підвищення конкурентоспроможності української продукції на міжнародному ринку є, зокрема, поліпшення розвитку інноваційної діяльності, проведення стандартизації, своєчасна реакція на зміни кон'юнктури внутрішнього та зовнішнього ринку, відстоювання інтересів національних виробників.

Міжнародна конкурентоспроможність українських підприємств має бути об'єктом уваги державних діячів та ділових кіл щодо створення необхідних умов для вітчизняного товаровиробника – це проведення відповідної експортної, промислової, науково-технічної, податкової, грошово-кредитної політики.

УДК 339.13:658.11

НЕСТЕРЕНКО В.В., магістрант

Науковий керівник – **АРБУЗОВА Т.В.**, канд. екон. наук

Білоцерківський національний аграрний університет

vadimukraine@ukr.net

МОТИВИ ТА МОДЕЛІ ВИХОДУ ПІДПРИЄМСТВ НА ЗОВНІШНІЙ РИНОК

Глобалізаційні процеси в економіці, економічна криза, посилення конкуренції на внутрішніх ринках спонукають підприємства шукати шляхи виходу на нові іноземні ринки. Основною метою є максимізація прибутку за рахунок використання ефекту масштабу.

До мотивів освоєння зарубіжних ринків, зокрема, можна віднести: розвиток внутрішнього ринку (насиченість ринку товарами, посилення тиску конкурентів в питаннях якості, цін, витрат, розширення виробництва); подолання тарифних і нетарифних бар'єрів шляхом організації закордонного виробництва; зниження витрат виробництва і реалізації за допомогою виробництва продукції за кордоном; подолання залежності від внутрішнього ринку і розсіювання ризику шляхом завоювання іноземних ринків; продовження життєвого циклу товару; підвищення престижу підприємства на національному ринку як суб'єкта міжнародних економічних відносин; отримання доступу до іноземних ноу-хау через розвиток партнерства з фірмами; посилення ринкових позицій на основі створення зарубіжних відділень, філій, дочірніх підприємств, розширення мережі сервісних пунктів тощо; компенсація коливань валютного курсу шляхом організації паралельного виробництва і збуту у відповідних країнах.

Найбільш поширеними способами виходу на іноземні ринки є: експорт (прямий і непрямий), спільна підприємницька діяльність, створення закордонної філії.

Непрямий експорт – відносно швидкий і дешевий спосіб виведення продукції на ринок іншої країни. Як правило, такий експорт здійснюється через торговельну марку. Продукція виробляється однією компанією, а продається під брендом іншої (private label).

Відкриття дочірньої компанії – один з найбільш оптимальних і водночас витратних способів освоєння нового ринку. Така модель дозволяє повністю контролювати маркетингову стратегію та стратегію продажу продукції на зовнішньому ринку, вимагає істотних фінансових інвестицій, часу, а також гарного знання місцевого регуляторного та податкового законодавства.

Партнерство – один із видів прямого експорту. Для ефективного використання такої моделі необхідно мати надійного партнера в країні, куди планується експортувати продукцію. Компанія відповідає за виробництво, а іноземний партнер – за реалізацію продукції. Іноді таке співробітництво може набувати форми спільної компанії/підприємства. Для українських експортерів подібна модель пріоритетна, оскільки підприємству з іноземними інвестиціями простіше залучати фінансування і реалізовувати свою продукцію за кордоном.

За наявності достатніх коштів можна купити готові виробничі потужності в іншій країні і почати випускати свою продукцію безпосередньо на цільовому ринку. Ця модель належить до найбільш витратних. При цьому вона вимагає вкладень в адаптацію бренду, маркетингової стратегії і стратегії продажів.

Бренд і технології компанії – теж продукт. Для швидкого освоєння кількох ринків, можна продавати свій бренд або технології виробництва за ліцензією або франшизою місцевим бізнесменам. Вихід на ринок через ліцензію або франшизу дозволяє ефективно контролювати контрагентів.

В основі ефективності кожної з моделей освоєння нових ринків лежить адекватна оцінка власних можливостей і ресурсів, а також якісна підготовча робота. Чим краще компанія підготується до експорту, тим ефективніше і довше зможе продавати свою продукцію і тим швидше окупляться початкові інвестиції.

УДК 339.137.2-027.543

БАЦАЙ К.В., магістрантка

Науковий керівник – **АРБУЗОВА Т.В.**, канд. екон. наук

Білоцерківський національний аграрний університет

katrinbatsay@gmail.com

РУШІЙНІ СИЛИ ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНЦІЇ

Формами інтернаціоналізації конкуренції є розвиток міжнародної збутової діяльності та міжнародного розташування виробництва. Компанії, працюючи на внутрішньому ринку, згодом починають продавати свою продукцію в інших країнах, дотримуючись певного географічного напрямку розвитку. Аналізуючи географічні напрямки розвитку інтернаціоналізації розрізняють інтернаціоналізацію виробництва (портфель місцезнаходження виробництва) та інтернаціоналізацію збуту (портфеля ринків збуту).

Розглядаючи портфель ринків збуту, розрізняють масштаб портфеля, тобто кількість ринків збуту, і структуру портфеля, тобто типи ринків збуту, які обслуговує компанія. Щодо формування масштабу портфеля існує дві основні стратегії: концентрації та розпорошення. Тоді як для визначення структури портфеля існує безліч можливостей об'єднання ринків. Виокремлюють три основні категорії портфеля ринків збуту: опортуністичний, еволюційний, конкурентний.

Опортуністичний портфель ринків збуту за структурою являє собою перелік ринків збуту, що їх обслуговує компанія. Основним стимулом виходу на зарубіжний ринок є реалізація шансу або отримання короткострокового випадкового виграшу. Фірми, які формують опортуністичний портфель, умовно можна поділити на чотири категорії: інертні, що співпрацюють лише з тими, хто безпосередньо надсилає їм замовлення; реагуючі, які діють за кордоном лише тому, що їх до цього примушують зовнішні суб'єкти – уряд, акціонери, банки; протидіючі, які шукають можливості продажів за кордоном з метою реалізації надмірних можливостей і запасів; активні, що виходять на зарубіжні ринки у пошуках швидких і легких продажів.

Еволюційний портфель – це не простий перелік ринків, а їхня логічна, обґрунтована сукупність. Компанія розширює свою присутність на зарубіжних ринках завдяки відносній легкості виходу на них. Можна виокремити чотири типи “перетину кордону”: вихід на ринки, які географічно наближені один до одного, що зменшує транспортні витрати; освоєння ринків, які культурно близькі, що полегшує розуміння місцевих вимог; завоювання ринків, на яких товари повинні мати подібні технічні характеристики, що зменшує необхідність адаптації; вихід на ринки, які попередньо освоєні клієнтом, що зменшує необхідність адаптації продукції.

Відбір ринків до конкурентного портфеля відбувається за принципом балансу. Компанія виходить на новий ринок лише в тому разі, якщо вона досягає балансу за одним з чотирьох

напрямів: інвестиційний ризик, валютний ризик, коливання попиту на товар, управлінський і фінансовий попит на ресурси через рівномірну присутність на нових ринках, ринках, що розвиваються, зрілих та спадних ринках. Кожна складова конкурентного портфеля повинна робити свій внесок у реалізацію конкурентної стратегії. Основною метою формування портфеля ринків збуту є отримання стратегічних переваг у довгостроковій перспективі. У цьому виді портфеля компанія спрямовує свою діяльність на пошук найкращих можливостей у всьому світі та на узагальнення різноманітних географічних переваг для досягнення своїх цілей.

Іншою формою інтернаціоналізації конкуренції є формування портфеля місцезнаходження виробництв. Основні цілі міжнародного розташування виробництва – це забезпечення доступу до дешевих, а також до необхідних технологічних ресурсів та наближення до споживачів. Портфель місцезнаходження виробництв формується залежно від пріоритетності цілей.

УДК 339.9:005-057.212

ФРУСЕНКО Л.Б., магістрантка

Науковий керівник – **АРБУЗОВА Т.В.**, канд. екон. наук

Білоцерківський національний аграрний університет

РОЛЬ ТА ФУНКЦІЇ МЕНЕДЖЕРІВ В УПРАВЛІННІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ

Менеджер зовнішньоекономічною діяльністю займає ключове положення в системі управління ЗЕД підприємства. Відповідно до владних повноважень та ролі у процесі управління менеджерів ЗЕД поділяють на менеджерів загального керівництва, лінійних та функціональних менеджерів, менеджерів спеціалізованого управління.

Менеджери загального керівництва ЗЕД очолюють як національне підприємство, так і міжнародні компанії та корпорації, займають посади директорів, голів правлінь, президентів та інші. Їх завданнями є розробка стратегічних цілей зовнішньоекономічної діяльності підприємства; визначення оптимальної стратегії ЗЕД з урахуванням рівня ризику; оцінювання та участь у формуванні інвестиційного портфеля підприємства; оцінювання експортного потенціалу на основі статистичних даних звітності та бухгалтерії; участь у розробці фінансової стратегії; формування організаційної структури управління ЗЕД; керівництво діяльністю лінійних менеджерів.

Лінійні менеджери очолюють відносно відокремлені зовнішньоекономічні підрозділи, займають посади керівників закордонних філій, представництв, дочірніх підприємств у міжнародних компаніях та зовнішньоекономічних фірм у національних підприємствах і займаються такими операціями: складають звітність про діяльність зовнішньоекономічного підрозділу; проводять розрахунок основних економічних показників ЗЕД підрозділу з врахуванням інфляції та конвертованості національної валюти; проводять багатоваріантні розрахунки цін на продукцію, які використовують при формуванні цінової політики; здійснюють прогнозування попиту на продукцію на внутрішньому та зовнішньому ринках; визначають та аналізують ефективність зовнішньоекономічних зв'язків; аналізують інформацію про продаж товарів, про їх рух та товарні запаси; здійснюють аналіз, планування та прогнозування обсягів реалізації експортної та імпортової продукції; планують потреби та визначають шляхи економії ресурсів; обґрунтовують штатний розпис та функціональні завдання підрозділу ЗЕД; здійснюють керівництво діяльністю функціональних менеджерів.

Функціональні менеджери – це керівники спеціалізованих відділів, відділів ЗЕД та окремих секторів – маркетингу, митного оформлення, фінансів тощо. Їх завданнями є організація і проведення моніторингу конкурентів на ринку; організація та здійснення маркетингових досліджень зовнішнього ринку; організація роботи з пошуку та створення збутової чи закупівельної мережі; організація та проведення рекламних заходів; участь у моніторингу виконання робіт іншими функціональними відділеннями; забезпечення одержання

передбачених чинним законодавством ліцензій; декларування та митне оформлення експортно-імпортних вантажів; облік виконання зовнішньоекономічних договорів; організація участі підприємства у виставках та ярмарках; організація проведення переговорів та визначення умов міжнародних контрактів; визначення форм та методів проведення зовнішньоекономічних операцій; організація реєстрації зовнішньоекономічних договорів в органах реєстрації; управління персоналом спеціалістів.

До менеджерів спеціалізованого управління ЗЕД належать менеджери зовнішньоторговельного відділу, які спеціалізуються на управлінні окремими процедурами при здійсненні зовнішньоекономічних операцій: спеціалісти з експорту/імпорту, спеціалісти з транспорту та митного оформлення, інокореспондент (секретар-перекладач).

Менеджери – основа будь-якої управлінської системи. Оцінюючи їх роботу, розмежовують виконану роботу і результативність, яка характеризується досягненням цілей організації як суб'єкту управління. Результат роботи менеджерів позитивний, коли вона розвивається і процвітає.

УДК 339.9:005.32

ФРУСЕНКО І.А., магістрант

Науковий керівник – **АРБУЗОВА Т.В.**, канд. екон. наук

Білоцерківський національний аграрний університет

ЗНАЧЕННЯ МОТИВАЦІЇ У ПРОЦЕСІ УПРАВЛІННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ

Мотив – спонукальна причина дій і вчинків людини. Мотивація – це процес спонукання себе й інших до діяльності для досягнення особистих цілей організації. Метою функції мотивування є забезпечення узгодження інтересів підприємства з особистими потребами його працівників шляхом вирішення таких завдань: визначити дії, коло завдань для виконавця, відносно якого керівник має намір застосувати мотивацію; виявити пріоритетні потреби виконавця, які він хотів би застосувати, виконуючи ту чи іншу роботу; поєднати можливості, якими володіє керівник, із конкретними потребами виконавця.

Процес мотивації працівників відображено у процесуальній теорії мотивації Н. Портера і Е. Лоулера, за якою результати конкретного працівника залежать від трьох змінних: витрачених зусиль, здібностей і характеру людини, усвідомлення своєї ролі у процесі праці. Так, зусилля працівника залежать від очікування винагороди і її цінності, що впливає на задоволення працівника від роботи та результативність його праці в цілому. Ефективність зусиль працівника залежить від дії методів та засобів мотиваційного впливу. Вплив може здійснюватись за допомогою різних методів, до яких належать методи стабілізуючого, розпорядницького, дисциплінарного впливу. Метод стабілізуючого впливу полягає у виявленні у працівників тих мотивів, якими вони керуються у повсякденній діяльності та використання яких дозволить підвищити ефективність виконання роботи. Мотиви, що стабілізують діяльність працівників організації, закладають у систему регламентуючих документів, до яких належить система цілей діяльності підприємства, статутні документи, положення, посадові інструкції, розпорядок дня тощо. Методи розпорядницького впливу застосовують для мотивування поточної діяльності підлеглих. Такі впливи здійснюються за допомогою наказів і контролю над виконанням цих наказів. Методи дисциплінарного впливу застосовують для виконання підлеглими своїх щоденних повноважень (рівень заробітної плати, форми преміальних надбавок, облаштуваність робочого місця).

Особливість мотивації у процесі управління зовнішньоекономічною діяльністю полягає у врахуванні таких чинників: функціональної ролі менеджера, яку він відіграє у процесі управління зовнішньоекономічною діяльністю; культурних національних стереотипів, які притаманні менеджерам різних країн; особливостей, притаманних національним моделям керівництва підприємством; впливу корпоративної культури та етики ведення бізнесу.

Менеджери в системі управління ЗЕД виконують такі ролі: головного керівника, сполучної ланки (посередника), одержувача інформації, представника організації, розподільвача ресурсів, підприємця, відповідального за переговори. Стереотипи – це усталене ставлення людей до подій, вироблене на основі їх порівняння з внутрішніми ідеалами. У міжнародному менеджменті розрізняють такі стереотипи: американський, англійський, французький, японський, близько- та середньосхідний. Корпоративна культура – система особистісних і колективних цінностей, які приймають і поділяють усі члени організації. Етикою бізнесу є ділова етика, що базується на чесності, відкритості, вірності даному слову, здатності ефективно функціонувати на ринку відповідно до чинного законодавства, встановлених правил та традицій.

Для забезпечення більш ефективної роботи працівників відділу ЗЕД необхідно застосовувати такі види мотивації, як матеріальну, трудову і статусну. Використання стимулів до праці призведе до покращення роботи підприємства як на зовнішньому так і на внутрішньому ринку, що підвищить ефективність роботи підприємства в цілому і забезпечить здійснення головної мети підприємства – результативність роботи та прибутковість діяльності підприємства, яке займається ЗЕД.

УДК 339.9.025.12

ІСМАГЛІОВ М.Г., магістрант

Науковий керівник – **АРБУЗОВА Т.В.**, канд. екон. наук

Білоцерківський національний аграрний університет

ОСОБЛИВІСТЬ ПРОЦЕСУ КОНТРОЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Сутність контролю як функції менеджменту ЗЕД підприємства полягає у зборі, обробці та аналізі інформації про стан зовнішньоекономічної діяльності, виявленні відхилень між фактичними результатами, що були заплановані, встановленні причин цих відхилень та оцінці їх негативних наслідків, а також у прийнятті своєчасних управлінських дій, спрямованих на їх усунення або обмеження.

Суб'єктами контролю зовнішньоекономічної діяльності є керівники зовнішньоекономічних функціональних, лінійних підрозділів та секторів, відповідні контрольні служби підприємства – суб'єкта ЗЕД, відповідні державні органи регулювання та їх структурні підрозділи. Об'єктами контролю зовнішньоекономічної діяльності є збутова та закупівельна діяльність підприємства на зовнішньому та внутрішньому ринках; фінансова діяльність підприємства у сфері ЗЕД; виробнича та інвестиційна діяльність підприємства; зовнішнє мікро- та макрооточення.

Під предметом контролю зовнішньоекономічної діяльності розглядається процес отримання, порівняння та оцінки інформації про стан об'єкта контролю відповідно до завдань контролю. Завданням контролю ЗЕД підприємства є встановлення допустимих відхилень фактичних значень від планових значень, нормативів, стандартів, тощо за відповідними параметрами контролю. Під параметрами контролю у менеджменті ЗЕД розуміються значення, за якими визначається характер змін та порушень в об'єктах контролю. Параметри контролю дозволяють суб'єктам контролю зіставити виконання певних завдань та робіт з плановими, нормативними їх значеннями, стандартними показниками.

Параметрами контролю в менеджменті ЗЕД є вихідна інформація стосовно часу виконання певних завдань та робіт; етапів їх виконання; критеріїв, за допомогою яких можна оцінити ступінь виконання певних завдань та робіт. Завдання контролю зовнішньоекономічної діяльності підприємства залежно від ступеня впливу контролюваного параметру можна поділити на дві категорії: загальні, до яких належать завдання контролю основних напрямів розвитку ЗЕД підприємства та індивідуальні – завдання контролю окремих операцій та процедур при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності.

Ефективність контролю у менеджменті ЗЕД залежить від дотримання менеджментом таких принципів: результативності, адресності, об'єктивності, обов'язковості, простоти, постійності, гнучкості контролю.

Контроль за зовнішньоекономічною діяльністю здійснюється на рівні підприємства та державному рівнях. Види контролю ЗЕД на рівні підприємства: внутріфірмовий – контроль за зовнішньоекономічною діяльністю, що здійснюють органи контролю підприємства, що поділяється на оперативний контроль поточного стану зовнішньоекономічної діяльності підприємства та стратегічний – контроль за проходженням процесу стратегічного управління ЗЕД, який забезпечує досягнення поставлених цілей та виконання обраних стратегій. Зовнішній – контроль стану зовнішнього середовища підприємства, що включає контроль за змінами у кон'юнктурі зовнішнього та внутрішнього ринків, діяльністю партнерів та конкурентів; контроль за змінами у національному та міжнародному законодавстві стосовно ЗЕД; контроль за змінами у соціально-економічному розвитку країни. Види контролю ЗЕД на рівні держави: урядовий, митний, податковий, валютний, експортний.

Особливістю процесу контролювання ЗЕД є використання системи методичних (технічних) прийомів, що розроблені даною галуззю економічних знань чи ґрунтуються на досягнення суміжних наук: аналізу господарської діяльності, бухобліку, статистики.

УДК 330.322-027.63(477):338.124.4

ГАЛАК В.О., магістрант

Науковий керівник – **ПОЛЩУК С.П.**, канд. екон. наук

Білоцерківський національний аграрний університет

marvels@ukr.net

ПРОБЛЕМИ ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ

В процесі інтеграції країни у світові економічні процеси великого значення набуває іноземне інвестування. Для України це є надзвичайно актуальним питанням, враховуючи нестачу власних фінансових ресурсів, які є необхідними для відновлення національного виробництва, структурної перебудови та економічного розвитку. Надходження іноземних інвестицій поліпшує стан і результативність національного господарства, сприяє залученню інноваційних технологій, поліпшенню якості перероблення та зберігання продуктів сільського господарства, використанню ресурсів, насиченості внутрішнього ринку високоякісним продовольством, створенню нових робочих місць, нарощуванню експортного потенціалу, налагодженню економічних зв'язків між господарюючими суб'єктами тощо.

Значне скорочення обсягів виробництва, висока інфляція, безробіття, структурна перебудова виробництва – усе це потребує значних грошових ресурсів. Події 2013-2015 рр. в Україні суттєво вплинули на національну економічну систему, що призвело до ряду негативних тенденцій основних макроекономічних показників, в тому числі мало вплив на кількість та якість залучених іноземних інвестицій. Ряд іноземних компаній прийняли рішення припинити діяльність до покращення загальних умов діяльності. Обсяг іноземних інвестицій в Україну на 1 липня 2016 року склав 44,8 млрд дол., що на 2,3 млрд більше показника на початок року - 42,5 млрд дол. Згідно з даними Державної служби статистики, в першому півріччі надійшло 2,9 млрд дол. інвестицій, при цьому відтік за цей період склав 330,1 млн доларів. Інвестиції надходили з 125 країн світу. Основними інвесторами України, на яких припадає 83,5% загального обсягу інвестицій, залишалися Кіпр, Нідерланди, Німеччина, Російська Федерація, Австрія, Великобританія, Британські Віргінські Острови, Франція, Швейцарія та Італія. Найбільша частка інвестицій в обсязі 13,2 млрд дол., або майже 30% їх загального обсягу, припадає на українську промисловість. Ще 13,2 млрд дол., або 29,4% загального обсягу інвестицій припадає на фінансову і страхову діяльність.

Сучасна економічна та політична ситуація ускладнює інвестиційну діяльність. Інвестори, оцінюючи можливі прибутки та ризики, дуже часто приймають рішення не на користь нашої країни. Це пов'язано з несприятливим інвестиційним кліматом, високим рівнем оподаткування підприємств, недосконалістю у законодавстві. Формування сприятливого інвестиційного клімату як для вітчизняних, так і для іноземних інвесторів є важливою складовою економічного регулювання. Інвестиційний клімат містить сукупність зовнішніх та внутрішніх факторів політичного, економічного, правового та соціального характеру, що впливають на ефективність інвестиційної діяльності.

Таким чином, для успішного розв'язання проблеми надходження іноземного капіталу необхідно розробити цілеспрямовану інвестиційну політику щодо залучення та використання іноземних інвестицій як центральними, так і місцевими органами влади, яка передбачає запровадження наступних заходів: удосконалення механізму оподаткування, а основне послабити навантаження; захист вітчизняних товаровиробників; цінова політика; активізація кредитного забезпечення; захист прав власності іноземних інвесторів та інше. Раціональне поєднання інтересів держави, іноземних інвесторів і вітчизняних товаровиробників забезпечить ефективний розвиток країни в цілому.

УДК 339.9:338.

ЖИТЛО А.М., студентка магістратури

Науковий керівник – **КИРИЛЮК О. Ф.**, канд. екон. наук

Національний університет біоресурсів і природокористування України

Anzhelazhitlo@gmail.com

ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ УКРАЇНИ ТА ЄС

Розвиток світової торгівельної систем на сучасному етапі висвітлив нові виклики, що підтверджують посилення розриву в економічному розвитку розвинутих країн та країн, що розвиваються. Основне місце серед країн, що активно укладають угоди про створення зон вільної торгівлі, є Європейський Союз. Велика кількість укладених угод ЄС про асоціацію та зони вільної торгівлі з країнами світу свідчить про проведення політики повного охоплення угодами країн світу. Враховуючи ратифікацію у 2014 р Угоди про асоціацію між ЄС та Україною, підвищується актуальність вивчення досвіду договірних відносин ЄС з країнами світу з метою визначення пріоритетів поглиблення торгівельних відносин України з окремими країнами світу в контексті укладання ними угод про вільну торгівлю.

Незаперечно, що на сьогодні ЄС став найбільш вагомим ринком світу, який є перспективним для багатьох країн. Європейський Союз уклав угоди про створення зон вільної торгівлі більш ніж 50 країн світу з врахуванням особливостей країн різних регіонів. Вітчизняні товаровиробники після застосування Угоди про асоціацію в частині положень щодо створення зони вільної торгівлі матимуть можливість отримати доступ як на ринок ЄС, так і на ринки інших країн. Особливий інтерес для України становлять угоди про асоціацію європейського типу, які передбачають подальше членство в ЄС (Македонія, Албанія, Чорногорія), які є кандидатами на вступ до ЄС. Аналіз даних експорту-імпорту цих країн свідчить, що ЄС для них є найбільшим торгівельним партнером, на який припадає майже дві третини загального обсягу торгівлі. Частка України серед цих країн найбільша, тобто Україна є найбільшим стратегічним партнером для ЄС в економічному плані в порівнянні з країнами Західних Балкан. ЄС часто практикує надання автономних торговельних преференцій пріоритетним країнам в торгівельному співробітництві.

Важливим є досвід підписання ЄС угоди про асоціацію з Україною, Грузією, Молдовою. Поглиблена торгівля між ЄС та Грузією сприяє лібералізації торгівлі шляхом скасування всіх мит на імпорт товарів. Сільськогосподарська продукція Грузії стала більш привабливою на ринку ЄС завдяки скасуванню імпорتنих мит на основні види продукції. Для України це дає

додаткові можливості для торгівлі шляхом зниження чи скасування тарифів на імпорт товарів заощадити до півмільйона євро щорічно. ЄС приділяє значну увагу укладенню угод з іншими країнами, в т. ч. і інвестиційної угоди з Китаєм. Така угода дозволить скасувати наявні бар'єри в доступі на ринок для інвестування та забезпечити високий рівень захисту інвесторів.

В результаті проведеного дослідження можна зробити висновок, що шляхом укладання угод про створення зон вільної торгівлі, про асоціацію, ЄС прагне полегшити доступ товарів власного виробництва на ринки різних країн світу та закріпити власну позицію в міжнародній торгівлі. При цьому країни, що укладають угоди про вільну торгівлю з ЄС, мають можливість наростити обсяги двосторонньої торгівлі та отримати доступ на внутрішній ринок ЄС, а також провести реформи, які сприятимуть покращення стандартів життя в цих країнах. Пріоритетами подальшого розвитку торговельних відносин України з іншими країнами світу можуть стати посилення більш тісних торговельних відносин з Польщею, Німеччиною, Іспанією, Грузією, Молдовою, Албанією, Чорногорією. Це дасть можливість в подальшому уникнути залежності від одного торговельного партнера, а також посилить власну позицію в міжнародній торгівлі.

УДК 339.564

ПЕРЕБЕЙНОС А.С., студентка магістратури

Науковий керівник – **КИРИЛЮК О.Ф.**, канд. екон. наук

Національний університет біоресурсів і природокористування України

laliona1@mail.ru

УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ СТАНДАРТИЗАЦІЇ Й СЕРТИФІКАЦІЇ ЯК СКЛАДОВА УГОДИ ПРО АСОЦІАЦІЮ УКРАЇНИ З ЄС

У рамках Угоди про асоціацію України з ЄС загострюється проблема невідповідності вітчизняних товарів європейським стандартам, що актуалізує гармонізацію регуляторного середовища України з відповідними правилами та нормами ЄС. Зона вільної торгівлі передбачає скасування імпортного мита, зниження нетарифних торговельних бар'єрів, наближення до загальноприйнятих правил міжнародної та європейської практики, забезпечення двостороннього митного співробітництва. Угода про асоціацію стає важливим інструментом для модернізації вітчизняної економіки. В останні роки все більшої ваги набирає вирішення проблем гармонізації стандартів на продовольство.

З січня 2016 р на території України активно впроваджуються європейські стандарти (євронорми) замість національних стандартів. В Угоді про асоціацію відмічено скасування дії міждержавних стандартів ГОСТ. Адаптацію українських стандартів до європейських закладено прийняттям ряду Законів: «Про стандартизацію», «Про скорочення кількості дозволів», «Про державний ринковий нагляд і контроль нехарчової продукції» та інші. Для уникнення дублювання ліквідовано поняття галузева стандартизація, дотримання більшості стандартів стає добровільним. Це викликає зміни у інституціональному середовищі стандартизації. У ЄС національними органами зі стандартизації є приватні структури, в Україні – держава. У 2011 р проведенням адміністративної реформи ліквідовано Держспоживстандарт, на його базі створено Держспоживінспекцію України. Вона виконує функції з реалізації державної політики з питань державного контролю у сфері захисту прав споживачів, стандартизацію вилучено із безпосередніх функцій установи. З 2014 р функції національного органу стандартизації виконує ДП «Український науково-дослідний інститут і навчальний центр проблем стандартизації, сертифікації та якості». Іншими суб'єктами стандартизації відповідно до Закону є Міністерство економічного розвитку і торгівлі України, Департамент технічного регулювання Мінекономрозвитку, технічні комітети стандартизації, підприємства, установи та організації, які здійснюють стандартизацію. Законом України «Про державний ринковий нагляд і контроль нехарчової продукції» гармонізовано вітчизняне законодавство до норм ЄС у сфері безпечності та якості харчових продуктів. Ним передбачено уточнення термінології, створення єдиного

контролюючого органу у сфері безпеки харчових продуктів, запровадження європейських принципів регулювання ГМО.

Зона вільної торгівлі передбачає, крім відмови від стягнення мита та зняття технічних бар'єрів, взаємний доступ до ринків послуг, можливість відкриття філій.. Гармонізація з ЄС нормативно-правової бази і стандартів дозволить перейти до залучення недержавних сертифікованих установ та організацій як шлях «роздержавлення» системи стандартизації.

Отже, удосконалення системи стандартизації та сертифікації шляхом гармонізації із міжнародними чи європейськими стандартами дасть можливість вітчизняним виробникам провести модернізацію виробництва з метою підвищення якості свої товарів до міжнародних вимог та забезпечити їх конкурентоспроможність на зовнішніх ринках.

УДК 339.13:339.562

ЧУЛКОВ П.О., студент 4 курсу ФАМ

Науковий керівник - **КИРИЛЮК О.Ф.**, канд. екон. наук

Національний університет біоресурсів і природокористування України

mr.p.chulkov@gmail.com

ОЦІНКА ІМПОРТНОЇ СКЛАДОВОЇ НА ВНУТРІШНЬОМУ РИНКУ УКРАЇНИ

В останні роки в Україні створено підґрунтя для розвитку сприятливого інвестиційного клімату. При цьому ключовою проблемою зовнішнього сектора української економіки є випереджаючі темпи зростання імпорту порівняно з експортом, що сформувало тенденцію до збільшення від'ємного сальдо зовнішньоторговельного балансу. Практика свідчить про ряд недоліків у формуванні сучасних позицій товарного імпорту у структурі задоволення споживчого попиту на внутрішньому ринку України.

Мета роботи - оцінка імпортової складової в системі внутрішнього ринку України.

Дослідження показали зростання імпорту порівняно з експортом, що свідчить про дисбаланс у структурі зовнішньоторговельного обороту та випуску товарів і послуг. Вирішення цієї проблеми набуває актуальності в зв'язку з підписанням у березні-червні 2014р. політичної та економічної частини Угоди про асоціацію з Європейським Союзом, що вимагає від українських товаровиробників підвищення якості та конкурентоспроможності вітчизняних товарів з метою виходу на нові ринки та збільшення частки експорту.

Встановлено, що частка товарного імпорту за 2015р. становила 44%. При цьому, темпи зростання обсягів імпорту за останні десять років становлять 25%, що призводить до щорічного збільшення від'ємного сальдо зовнішньоторговельного балансу. Володіючи достатнім потенціалом задоволення потреб внутрішнього ринку, лише виробники сільськогосподарської та харчової продукції займають практично монопольне становище (93,4 % та 76,3 % відповідно) на внутрішньому ринку. Також дані виробники забезпечують до третини експортних поставок. У 2015 р відмітно посилення імпорту таких товарів, як риба і морепродукти, вироби макаронні, алкогольні напої.

Суттєвим чинником, який впливає на обсяги імпортоспоживання є знецінення гривні відносно до основних світових валют. Це спричинило здорожчання імпорту і, як наслідок, згорання діяльності імпортерів в Україні. Проведене дослідження дозволило окреслити такі проблеми розвитку вітчизняного ринку: перевищення темпу зростання імпорту над власним виробництвом та експортом власних товарів, витіснення вітчизняного виробництва з внутрішнього ринку, яке є не конкурентоспроможним і поступається за якістю і ціною. У контексті ключових тенденцій розвитку внутрішнього товарного ринку України необхідно відзначити значне погіршення стану економічної безпеки держави. Результати оцінювання поточного стану внутрішнього товарного ринку вказують на те, що в Україні спостерігається нарощення імпортозалежності та пригнічення національних виробників у ключових видах економічної діяльності. З метою усунення такого становища слід розробити стратегію селективного імпортозаміщення.

Отже, дослідження підтвердили перенасичення внутрішнього ринку України імпортованими товарами, що підкреслює необхідність державного регулювання експортно-імпортованими потоками. Основою внутрішнього ринку має стати конкурентоспроможна вітчизняна продукція.

УДК 339.9:338.439.5:63

ГРИБЕНКО Д. О., студентка 4 курсу

Науковий керівник – **КИРИЛК О. Ф.**, канд. екон. наук

Національний університет біоресурсів і природокористування України

onzoua@ukr.net

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНИХ РИНКІВ АГРАРНОЇ ПРОДУКЦІЇ

Пріоритетами реформування національної економіки України є ефективний розвиток аграрного комплексу та підвищення його конкурентоспроможності. В умовах глобалізації перед вітчизняними виробниками постає потреба бути конкурентоспроможними і ефективно та прибутково здійснювати господарські операції у світовому масштабі, швидко адаптувати процеси агробізнесу до європейських вимог.

Зважаючи на загострення продовольчої кризи, на світових ринках останнім часом значно збільшився ринок аграрної продукції: у 2014 р. її частка у розмірі світової Всесвітньої продовольчої програми збільшилася на 2 % порівняно із 2013 р. Аналіз світового господарства свідчить, що на світовому ринку аграрної продукції простежується тенденція до розшарування темпів зростання ринку окремих країн. Встановлено, що великі виробники певних видів аграрної продукції майже завжди є головними світовими експортерами. Світова практика свідчить, що в економіці, яка нормально функціонує, близько 80 % виготовленого товару спрямовується для задоволення потреб внутрішнього ринку, що спостерігається в Бразилії, Індії, Китаї та Сполучених Штатах Америки, країнах ЄС, де частка товарного експорту аграрної продукції становить близько 0,02 – 0,03% ВВП. Встановлено, що у товарній структурі експорту та імпорту розвинутих країн частка експорту аграрної продукції порівняно з її імпортом приблизно дорівнює частині імпорту аграрної продукції. У товарній структурі країн, що розвивається, простежується скорочення частки аграрної продукції. Визначені показники свідчать про те, що у Бразилії, Індії, Китаї, Сполучених Штатах Америки є тенденція випереджувального зростання експорту аграрної продукції над імпортом, що свідчить про ефективність зовнішньоекономічної діяльності в цих країнах та повне залучення країн до світової торгівлі, їх участь у формуванні оборотів світового ринку.

Розподіл за регіонами світового експорту аграрної продукції підтвердив ефективність бізнес-діяльності аграрних підприємств в умовах міжнародної диверсифікації, позаяк частка експорту аграрної продукції Близького Сходу, Африки, СНД, Південної та Центральної Америки, Північної Америки, Азії та Європи в загальному обсягу експорту світу становила 82 %. Світовим лідером серед експортерів аграрної продукції стали країни Європейського Союзу, частка експорту аграрної продукції яких в загальному обсязі експорту світу у 2014 р. становила 30,6 %. Найважливіший фактор успіху європейських виробників – це державна підтримка створення умов для формування експортних ринків.

Аналізуючи економічну ситуацію 2014 року можна зробити висновок, що головними експортерами аграрної продукції стали країни – члени Європейського Союзу, Сполучені Штати Америки, Бразилія, Китай, Канада, оскільки їх частка в структурі світового експорту становила 81 %.

Отже, сучасний стан розвитку міжнародних ринків характеризується зростанням обсягів світової торгівлі продовольством, що випереджають темпи приросту продажу аграрної продукції. Проте на аграрні ринки постійно впливають неконтрольовані фактори. Усе це свідчить про потребу далі проводити дослідження потенційних можливостей аграрних

підприємств України на ринках світових експортерів та імпортерів, що можуть стати новими ринками збуту вітчизняних виробників.

УДК 339.564:63-027.3

ДОЛІД С.А., студентка 4 курсу

Науковий керівник – **КИРИЛЮК О.Ф.**, канд. екон. наук

Національний університет біоресурсів і природокористування України

dolidsvitlana@gmail.com

ДИВЕРСИФІКАЦІЯ ЕКСПОРТУ АГРАРНОЇ ПРОДУКЦІЇ УКРАЇНИ

Міжнародна диверсифікація дозволяє підприємствам ефективно використовувати можливості підприємств на внутрішньому та зовнішніх ринках, формувати нові пропозиції на нових ринках збуту.

Метою дослідження є вивчення структури виробництва та динаміки експортних операцій вітчизняних аграрних підприємств. Інформаційною базою дослідження стали матеріали Державної служби статистики України, Міністерства аграрної політики та продовольства України, статистики торгівлі для розвитку міжнародного бізнесу тощо.

Перед Україною стоїть завдання – створити потужний експортний потенціал та стабільні зовнішньоекономічні зв'язки з метою інтеграції у світове господарство.

В результаті дослідження динаміки обсягів виробництва основних видів продукції аграрними підприємствами України у 2011-2015 рр. встановлено, що в структурі вітчизняного виробництва аграрної продукції 70% становить продукція тваринництва, а саме вирощування птиці, свиней та виробництво яєць і молока. Серед продукції рослинництва провідну роль займає виробництво зернових та зернобобових культур, картоплі, цукрових буряків.

Географічна диверсифікація цільових ринків збуту сформувала структуру зовнішньої торгівлі України. Експорт продукції АПК у період з 2011 р. по 2015 р. зріс у 1,1 раза, а позитивне сальдо зовнішньої торгівлі з нею зменшилося на 1,29 млрд дол. США (на 12,5%).

У 2014 році активізувались відносини з Китаєм та Німеччиною, остання імпортувала до України в 3 рази більше аграрної продукції, ніж експортувала. У 2015 році обсяги експорту України перевищили обсяги імпорту з Китаєм в 3 рази, Німеччини – в 2 рази. У загальному обсязі експорту України частка аграрної продукції до Індії становила 83%, до Італії – 30%, що свідчить про активізацію зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних підприємств.

Результати дослідження динаміки експортних операцій України за окремими групами аграрної продукції показали, що у 2012 р. порівняно з 2011 р. на зовнішніх ринках відбулося значне підвищення обсягів продажу більшості видів української аграрної продукції. У 2014 р. спостерігалось зменшення обсягів експортних операцій на 14 млрд дол. США порівняно з 2013 р., у 2015 р. – на 15,5 млрд дол. США порівняно з 2014р.

Зменшення у 2014-2015 рр. обсягів експортних операцій спричинено зниженням платоспроможності населення, зміна курсу валют, зростанням рівня інфляції. Все більше підприємств здійснюють експорт аграрної продукції до ЄС. На нашу думку, необхідною передумовою нарощування аграрного експорту є підвищення вимог безпечності та якості вітчизняних харчових продуктів за рахунок впровадження системи управління якістю НАССР. Зовнішньоекономічна політика щодо аграрної продукції спрямована на диверсифікацію експорту, що раніше залежав від трьох галузей: металургійної, хімічної і машинобудування, які не є конкурентними.

Отже, незважаючи на скорочення обсягів виробництва та роздрібною торгівлі, бюрократичні перепони, складну фінансову ситуацію, аграрна галузь України демонструє позитивні показники розвитку та відіграє велику роль у формуванні ВВП країни. Аграрним підприємствам слід застосовувати аналітичні підходи до здійснення оцінки бізнес-діяльності в умовах міжнародної диверсифікації на основі аналізу показників фінансових результатів від

експортної діяльності порівняно із загальними тенденціями галузі, оцінювати привабливість варіантів виходу на зарубіжні ринки.

УДК 371.321.1

РЕЗНИК С.В., студентка I курсу

Науковий керівник – **МЕЛЬНИЧЕНКО О.П.**, канд. с.-г. наук

Білоцерківський національний аграрний університет

e-mail: mela731@rambler.ru

ЗАСТОСУВАННЯ ФУНКЦІЙ В ЕКОНОМІЦІ

Вивчаючи те чи інше явище, ми, як правило, ми оперуємо кількома величинами, які пов'язані між собою так, що зміна деяких з них приводить до зміни інших. Такий взаємозв'язок у математиці виражається за допомогою *функцій*. Цей термін вперше ввів Г. Лейбніц.

Питання функціональної залежності зустрічаються доволі часто в нашому житті. Вони зустрічаються в ринкових питаннях, статистиці, науці, а також у повсякденному житті.

Мета роботи: описати найбільш вживані в економіці функції та охарактеризувати їх поведінку.

Спектр використання функцій в економіці дуже великий – від найпростіших лінійних функцій до функцій, які отримані за деяким алгоритмом, що зв'язує рекурентні відношення, досліджуваних об'єктів у різні періоди часу. Періодичність ряду економічних процесів, їх коливання дозволяють використовувати також і тригонометричні функції.

Найбільш часто в економіці використовують наступні функції:

1. Функція попиту – залежність об'єму попиту, запропонування, потреби на різні товари та послуги від ціни, доходу і т. д.

2. Функція корисності – в широкому змісті залежність корисності або результату, ефекту дії від інтенсивності цієї дії.

3. Виробнича функція – залежність результату виробничої діяльності від факторів, що її зумовлюють.

4. Функція випуску – залежність об'єму виробництва від матеріальних ресурсів та попиту.

5. Функція витрат – залежність витрат виробництва від об'єму продукції.

У зв'язку з тим, що економічні процеси та явища зумовлюються дією різних факторів, для їх дослідження широко використовуються функції багатьох змінних. Використовуються також сепарабельні функції, які дають можливість виділити вплив різних факторів змінних на залежну величину, адитивні функції, що являють собою одну і ту ж змінну як при суммарному впливі деяких факторів, так і при одночасній їх дії, так дії кожного фактора окремо.

УДК 517.518.18

ПАШКЕВИЧ А.А., студентка I курсу

Науковий керівник – **МЕЛЬНИЧЕНКО О.П.**, канд. с.-г. наук

Білоцерківський національний аграрний університет

e-mail: mela731@rambler.ru

СНІЖИНКА КОХА

Поняття «фрактал», введене Б. Мандельбродом не так давно увійшло до математичних наукових досліджень. Воно походить від латинського кореня «fractus» – ламаний, складений з частин.

Мета роботи: ознайомити з поняттям фрактал та описати метод утворення фракталів на одному із класичних прикладів: сніжинці Коха.

Фрактали – це незвичайні і складні по внутрішній структурі множини, які довгий час дослідники не звертали уваги.

Візьмемо правильний трикутник. Розділимо кожну сторону його на три рівні частини. На середніх з них зовні побудуємо нові правильні трикутники. З кожної сторони отриманої шестикутної зірки проробимо теж саме: розділимо на три рівні частини і на середніх побудуємо правильні трикутники. До кожної ланки нової ламаної застосуємо такі ж побудови. В результаті отримаємо криву, яку називають сніжинкою Коха – на честь Гельне фон Кох, вперше побудувавши її у 1904 році.

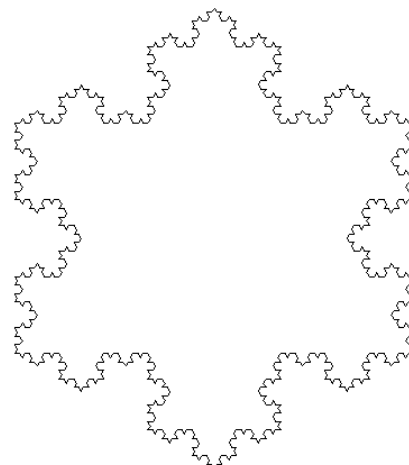


Рис. 2. Сніжинка Коха

Незвичайність цієї лінії заключається в наступному. По-перше, вона має нескінченну довжину, так як периметр ламаної від кроку до кроку збільшується в $\frac{4}{3}$ рази. Нескінченну довжину мають парабола, синусоїда та інші криві, але це не викликає здивування, так як вони необмежені. Сніжинка Коха – замкнена обмежена нескінченної довжини лінія, що обмежує скінченну площу.

По-друге, сніжинка складається з трьох конгруентних частин (ланок), кожна з яких має наступну властивість: складається з чотирьох конгруентних між собою і подібних всім ланкам з коефіцієнтом подібності $\frac{1}{3}$, що має такі ж властивості.

По-третє, будучи неперервною, розглянута лінія не має дотичної в будь-якій своїй точці.

УДК 53.081

ЗАБОЛОТНЯ А.В., студентка I курсу

Науковий керівник – **МЕЛЬНИЧЕНКО О.П.**, канд. с.-г. наук

Білоцерківський національний аграрний університет

e-mail: mela731@rambler.ru

ЗВ'ЯЗОК МІЖ ВЕЛИЧИНАМИ. ФУНКЦІЯ

Мета роботи: дати означення функції та навести приклади. Описати різні методи завдання функцій.

В повсякденному житті ми часто зустрічаємося з певними залежностями – зв'язком між величинами. Наприклад, чим довше ми розмовляємо по телефону, тим більше коштів ми витрачаємо; чим більша площа підлоги, яку нам треба пофарбувати, тим більше фарби ми витрачаємо; чим більше вчитель пише на дошці тим більше крейди він витрачає. Тобто в процесах, які відбуваються навколо нас, певні величини змінюють свої значення. Розглянемо декілька прикладів.

Приклад 1: Нехай сторона квадрата рівна a , а периметр рівний P , то залежність між змінною a та P виражається формулою: $P = 4a$.

Тобто ми маємо математичну модель зв'язку між величиною сторони квадрата та його периметром. Якщо ми замість a підставимо будь-яке число, то отримаємо периметер, що відповідає данному числу. Тому в цій моделі a – незалежна змінна, P – залежна змінна.

Зауважимо, що формула задає правило за яким по значенню незалежної змінної ми можемо знайти єдине значення залежної змінної.

Приклад 2. Сім'я поклала в банк 10 000 грн. під 10% річних. Тоді через рік, величина M – сума грошей на рахунку – буде дорівнювати: $M = 10000 + \frac{10000 \cdot 10}{100} = 11000(\text{грн.})$

Через 2 роки: $M = 11000 + \frac{11000 \cdot 10}{100} = 12100(\text{грн.})$

Аналогічно сума грошей на рахунку через три роки $M=13310\text{грн.}$, через чотири – $M=14661\text{грн.}$, через п'ять – $M=16105,1\text{грн.}$

Подано отриману інформацію в таблиці:

Кількість років, n	1	2	3	4	5
Сума коштів на рахунку, грн.	11 000	12 100	13 310	14 661	16 105,1

Тобто за допомогою таблиці ми показали залежність між n та M . В даному випадку n – незалежна змінна, M – залежна.

Незважаючи на те, що моделі різні, їм притаманно наступне: *указано правило за допомогою якого за значенням незалежної змінної, можна знайти єдине значення залежної змінної.* Таке означення задає **функцію**, а залежність називається **функціональною**.

УДК 51-025.13:005.912.2:364.3.07

ПОЛТАВЕЦЬ Н.Д., студентка 4 курсу

Науковий керівник – **РЕВИЦЬКА У.С.**, канд. фіз.-мат. наук

КНУ ім. Тараса Шевченка

МАТЕМАТИЧНА МОДЕЛЬ ПОВЕДІНКИ КЛІЄНТА СТРАХОВОЇ КОМПАНІЇ

Нехай A – вартісна оцінка об'єкта, власником якого є клієнт страхової компанії. Таким об'єктом може бути майно, вклад у банку, людський капітал.

Імовірність страхового випадку позначимо p . Питомий страховий внесок, або ціна страхування, тобто страховий внесок, що припадає на одиницю страхового активу, позначається r . q – питома страхова винагорода, тобто коефіцієнт пропорційності частки застрахованого активу. x – величина страхового активу, яку обирає сам клієнт. u – функція корисності клієнта за Нейманом-Моргенштерном. Функція визначається на залишку активу після страхового випадку.

Якщо стався страховий випадок, то страхова компанія виплачує кошти qx , якщо ж страховий випадок не настав, то клієнт матиме $(A - rx)$ коштів.

Корисність у разі страхового випадку – величина $u(qx)$, в протилежному – $u(A - rx)$. За формулою повної ймовірності поведінка клієнта описуватиметься рівнянням

$$U(x) = pu(qx) + (1-p)u(A - rx),$$

яке називається функцією сподіваної корисності.

Дотримуючись припущень про несхильність клієнта до ризику, що в математичній формі говорить про увігнутість функції корисності, розглянемо такі випадки:

- клієнт не страхується;
- клієнт частково страхує об'єкт;
- клієнт страхує повністю об'єкт.

Усі випадки можна описати використовуючи похідну від описаної вище функції $U(x)$.

- $U'(A = 0) < 0$, клієнт не страхується;

- $U'(A = 0) > 0$ і $U'(A \neq 0) < 0$, часткове страхування;

- $U'(A) > 0$, страхування повне.

Визначимо похідну функції корисності:

$$U'(x) = pu'(qx)q + (1-p)u'(A-rx)(-r) = pqu'(qx) - (1-p)r(A-rx).$$

Якщо похідну сподіваної корисності прирівняти до нуля, то розв'язком рівняння буде величина того обсягу страхування, яке максимізує його сподівану корисність.

УДК 631.1:637.1/.3

ЛИТВИНЧУК І.О., студентка I курсу

Науковий керівник – **ПАТКІН Є.Д.**, асистент

Білоцерківський національний аграрний університет

ЗАСТОСУВАННЯ МАТЕМАТИЧНОГО АПАРАТУ ДЛЯ ДОСЛІДЖЕННЯ ПЕРСПЕКТИВ РОЗВИТКУ МОЛОЧНОЇ ГАЛУЗІ

Молочна промисловість – галузь [харчової промисловості](#), що об'єднує підприємства з виробництва з [молока](#) і різних [молочних продуктів](#). До складу промисловості входять підприємства з виробництва тваринного [масла](#), суцільномолочної продукції, молочних [консервів](#), [сухого молока](#), [сиру](#), [бринзи](#), [морозива](#), [казеїну](#) та іншої молочної продукції.

Найбільший прибуток фермерські [молочні господарства](#) отримують при продажі споживачам натурального молока або вершків в рідкому стані. При цьому виграють і покупці, так як вони споживають всі корисні речовини, що містяться в молоці. Майже в кожному великому місті є молочний завод, на якому здійснюються [пастеризація](#) фермерського молока, його розфасовка та постачання на продаж. Заводська обробка натурального молока складається з декількох послідовних процесів: приймання, кларифікації і нормалізації (за жирністю), [гомогенізації](#), пастеризації, охолодження, фасування та доставки замовникам.

У роботі досліджується динаміка виробництва і ціни молочної продукції та отримано прогноз на 2017 рік.

Список використаних джерел:

1. Свиноус І. В. Вплив якісних параметрів на формування закупівельних цін на молоко сільськогосподарських підприємств // Сталий розвиток економіки. Всеукраїнський науково-виробничий журнал. Режим доступу: <http://archive.nbu.gov.ua>.

2. Офіційний сайт Державної служби статистики України. [Електронний ресурс]. Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua

УДК 519.22:637.1/.3

ЄВПАК О.О., студентка I курсу

Науковий керівник – **ПАТКІН Є.Д.**, асистент

Білоцерківський національний аграрний університет

ЗАСТОСУВАННЯ МАТЕМАТИЧНОЇ СТАТИСТИКИ ПРИ ПРОГНОЗУВАННІ ЦІНИ НА ПРОДУКТИ М'ЯСНОЇ ГАЛУЗІ

М'ясна промисловість – галузь харчової промисловості, підприємства якої здійснюють заготівлю та забій худоби, птиці, кролів та виготовляють м'ясо, ковбасні вироби, м'ясні консерви, напівфабрикати (котлети, пельмені та інші кулінарні вироби). М'ясна промисловість забезпечує населення м'ясом, напівфабрикатами, готовими виробами. За вартістю виробленої продукції ця галузь посідає перше місце в харчовій промисловості. У великих містах розміщені м'ясокомбінати, у яких комплексно переробляють продукцію тваринництва. Однак необхідно більше наближати підприємства до районів розвинутого тваринництва, щоб уникнути далеких перевезень живих тварин.

Поряд з виробництвом харчових продуктів м'ясна промисловість випускає сухі тваринні корми, цінні медичні препарати (інсулін, гепарин, ліпокаїн та інші), а також амінокислоти. Побічні продукти забою худоби (вони становлять до половини фізичної маси туші тварини) йдуть на харчові, технічні, медичні та інші цілі. Вторинні продукти – (субпродукти 2 категорії, кров, кості, жир, кишкова сировина).

В роботі досліджено динаміку цін на певні види м'ясної продукції та отримано прогноз цін на майбутні періоди.

Список використаних джерел:

1. Чорноротов О.Г. Аналіз ринку тваринництва та виробництва м'яса та м'ясопродуктів України. //Мясные технологии. – 2011. – №7.– С.25–30.
2. <http://www.agro-business.com.ua/ekonomichnyi-gektar/3181-rozvytok-vitchyznianogo-rynku-svynyny.html>

УДК 519.22:664.1

КУЦЬ Ю.А., студентка I курсу

Науковий керівник – **ПАТКІН Є.Д.**, асистент

Білоцерківський національний аграрний університет

ЗАСТОСУВАННЯ МАТЕМАТИЧНОЇ СТАТИСТИКИ ДЛЯ ДОСЛІДЖЕННЯ ДИНАМІКИ РИНКУ КОНДИТЕРСЬКИХ ВИРОБІВ

Кондитерська промисловість належить до галузей, що динамічно розвиваються не тільки в Україні, але й у всьому світі. Для неї характерною є поява нових тенденцій та уподобань збоку споживачів, а також укрупнення й удосконалення виробничих ліній та асортименту продукції збоку виробників. Будь-який економічний розвиток неможливий без активізації інноваційної діяльності, оновлення й модернізації виробничих засобів та розробки нової конкурентоспроможної продукції, тому кондитерська галузь намагається не відставати від цих процесів

Збільшення обсягів міжнародної торгівлі, пов'язане зі зростаючою відкритістю кордонів та глобалізацією світового господарства, призвело до того, що в даній галузі з'явилися та активно розвиваються потужні транснаціональні компанії, такі як Ferrero S.P.A., Kraft Foods Inc. Lindt & Sprüngli, Mars Inc., Nestlé SA. До числа таких підприємств поступово почали входити і українські виробники, наприклад, компанії «Рошен» та «Конті». Експортуючи свою продукцію в основному до країн-членів СНД, вони поступово освоюються на світовому ринку.

У роботі досліджується динаміка ринку кондитерських виробів та отримано прогноз на 2017 рік.

Список використаних джерел:

1. Мельник Т.М. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства: опорний конспект лекцій/ Т.М. Мельник, Н.О. Іксарова.- К: КНТЕУ, 2014.- 130 с.
2. <http://www.conditer.biz.ua/konditerskie-fabriki/>

УДК 364.6526:331.56-053.6(477)

КАЧАН А.М., ПАВЛЮК Ю.В. – студентки 3 курсу

Науковий керівник – **НЕПОЧАТЕНКО І.А.**, асистент

Білоцерківський національний аграрний університет

ПРОГНОЗУВАННЯ РІВНЯ БЕЗРОБІТТЯ МОЛОДІ В УКРАЇНІ ЗА ДОПОМОГОЮ ЕКОНОМЕТРИЧНИХ МЕТОДІВ

Актуальність даної теми дослідження обумовлена важливою роллю та функціями молоді в економіці країни. Саме молоді люди, завдяки своїй мобільності та високому інтелектуальному потенціалу, є головною рушійною силою сучасного світу, мають можливість впливати на суспільний прогрес, визначаючи майбутнє суспільства та держави.

З метою прогнозування рівня безробіття молоді у майбутньому у дослідженні використано метод екстраполяції.

Екстраполяція — це метод знаходження значення показника за межами відомого ряду динаміки.

Прості методи прогнозування на основі екстраполяції тенденції використовуються в управлінні виробництвом, оскільки мають низку переваг.

До них слід віднести:

- достатньо простий апарат дослідження, що повертає до нього широке коло спеціалістів;
- можливість використання для виконання розрахунків портативних і нескладних обчислювальних засобів;
- швидкість виконання розрахунків в оперативному режимі;
- наявність відносно невеликого масиву інформації.

Провівши комплексні дослідження рівня безробіття в Україні за досліджуванні роки, середнього абсолютного приросту, середньорічного темпу росту було складено тенденцію рівня зайнятості молоді. Було проведено оцінку якості прогнозу, складеного на основі середнього абсолютного приросту та середньорічного темпу росту.

Таким чином, прогноз рівня безробіття молоді в Україні складено з урахуванням зберігання тенденцій, які склалися в «передісторії», однак суттєвим недоліком показників середнього абсолютного приросту та середнього коефіцієнта росту є те, що значення їх цілком залежить тільки від крайніх рівнів динамічного ряду. Проміжні значення, які багато в чому, а іноді й у вирішальній мірі визначають тенденцію змін показників, по суті в розрахунках не беруть участі.

Саме тому, наявність цих проблем вимагає продовження досліджень в даному напрямі та активізації зусиль держави щодо пошуку ефективних механізмів удосконалення процесу державного регулювання зайнятості молоді України на ринку праці.

УДК 519.711:001.102

ДЗЮМАН В.А. – студентка 3 курсу

Науковий керівник – **НЕПОЧАТЕНКО І.А.**, асистент

Білоцерківський національний аграрний університет

КРИПТОГРАФІЯ ЯК МЕТОД КОДУВАННЯ І ДЕКОДУВАННЯ ІНФОРМАЦІЇ

Криптографія, як наука, має велику історію. Історію криптографії поправу визначають як історію розвитку науки захисту інформації. В наші часи криптографія остаточно оформилась як математична наука, вона орієнтована на сучасні засоби обчислювальної техніки та телекомунікацій. Завдання криптографії, тобто таємна передача, виникає тільки для інформації, яка потребує захисту. У таких випадках говорять, що інформація містить таємницю або є захищається, приватній, конфіденційною, секретною.

Традиційною завданням криптографії є проблема забезпечення конфіденційності інформації при передачі повідомлень по контрольованому противником каналу зв'язку. У найпростішому випадку ця задача описується взаємодією трьох суб'єктів (сторін). Власник інформації, званий зазвичай відправником, здійснює перетворення вихідної (відкритої) інформації (сам процес перетворення називається шифруванням) у форму переданих одержувачу по відкритому каналу зв'язку зашифрованих повідомлень з метою її захисту від противника. Криптографічними засобами захисту називаються спеціальні засоби і методи перетворення інформації, в результаті яких маскується її зміст. Основними видами

криптографічного закриття є шифрування і кодування даних. При цьому шифрування є такий вид закриття, при якому перетворенню піддається кожен символ даних; при кодуванні дані діляться на блоки, що мають смислове значення, і кожен такий блок замінюється цифровим, літерним або комбінованим кодом. При цьому використовується декілька різних систем шифрування: заміною, перестановкою, гаммированием, аналітичним перетворенням шифрованих даних. Широке поширення набули комбіновані шифри, коли початковий текст послідовно перетвориться з використанням двох або навіть трьох різних шифрів.

Криптографія сьогодні – це найважливіша частина всіх інформаційних систем: від електронної пошти до стільникового зв'язку, від доступу до мережі Internet до електронної готівки. Криптографія забезпечує підзвітність, прозорість, точність і конфіденційність. Вона запобігає спробам шахрайства в електронній комерції і забезпечує юридичну силу фінансових транзакцій. Криптографія допомагає встановити вашу особистість, але і забезпечує вам анонімність. Вона заважає хуліганам зіпсувати сервер і не дозволяє конкурентам залізти у ваші конфіденційні документи. А в майбутньому, в міру того як комерція і комунікації будуть все тісніше зв'язуватися з комп'ютерними мережами, криптографія стане життєво важливою.

УДК 602.1:519.673

ШКВАРА О.В., студ. 1 курсу

Науковий керівник – **ДИРДА В.О.**, асистент

Білоцерківський національний аграрний університет

НАНОТЕХНОЛОГІЇ ТА ЇХ ЗАСТОСУВАННЯ В РІЗНИХ ГАЛУЗЯХ

Технічний прогрес спрямований у бік розробки більш потужних, швидких, компактних і витончених машин. Межею такого розвитку можна вважати машини, розміром з молекулу. Машина, побудована з ковалентно зв'язаних атомів, надзвичайно міцна, швидка і мала. Розробкою, створенням та управлінням такими машинами займається молекулярна нанотехнологія. Ця галузь відкриває небачені раніше, фантастичні перспективи взаємодії людини зі світом.

Нанотехнології – сукупність процесів, що дозволяють створювати матеріали, пристрої та технічні системи, функціонування яких визначається наноструктурою, тобто її впорядкованими фрагментами розміром від 1 до 100 нм (10⁻⁹м; атоми, молекули). Грецьке слово "Нанос" приблизно означає "гном". При зменшенні розміру частинок до 100-10 нм і менш, властивості матеріалів (механічні, каталітичні і т.д.) істотно змінюються.

"Звичайна" промисловість працює з тоннами і кубометрами, до чого всі звикли. Наноматеріали – продукт нанотехнологій – це щось особливе, що набагато складніше атомів і молекул, але як продукт високих технологій не вимагає великотоннажного виробництва, оскільки навіть один грам такої речовини здатний вирішити безліч проблем. Це приклад сучасної "Гомеопатії", яка поставлена в ЇвЇна цілком наукову основу і глибоко продумана.

Зміни основних характеристик речовин і матеріалів обумовлені не тільки децицею розмірів, але і проявом квантовомеханічних ефектів при домінуючій ролі поверхонь розділу. Ці ефекти наступають при такому критичному розмірі, який співмірний з так званим кореляційним радіусом того чи іншого фізичного явища (наприклад, з довжиною вільного пробігу електронів, розмірами магнітного домену або зародка твердої фази і ін.)

В даний час існують десятки способів отримання металевих наноматеріалів, які умовно можна розділити на дві групи: хімічні способи і фізичні способи.

Металеві наноматеріали, отримані за допомогою хімічних способів, практично завжди несуть в собі не найкращу "спадковість" вихідних хімічних сполук, що робить проблемним їх використання в галузях з жорсткими вимогами до чистоти використовуваних матеріалів, в тому числі і в агропромисловому комплексі.

Перспективи нанотехнологічної галузі воістину грандіозні. Нанотехнології кардинальним чином змінять всі сфери життя людини. На їх основі можуть бути створені товари і продукти, застосування яких дозволить революціонізувати цілі галузі економіки.

Семеренко А.О. Підвищення платоспроможності підприємства як складова забезпечення його конкурентоспроможності	3
Падова А.Г. How to feed the world in the XXI century?.....	4
Коломієць О.Г. Проблеми та шляхи вирішення реалізації тваринницької продукції особистими селянськими господарствами.....	5
Дацион В.Ю. Організаційно-економічні засади функціонування підприємств молокопродуктового підкомплексу.....	6
Нікіпелова А.С. Шляхи підвищення ефективності регулювання фондового ринку України.....	7
Масєвська В.О. Функціонування фондового ринку України в умовах економічної нестабільності.....	8
Брижко С.В. Особливості біржової торгівлі сільськогосподарською продукцією.....	8
Андросюк О.Д. Аналітична оцінка ефективності зерновиробництва.....	9
Кириленко Р.О. Основні тенденції розвитку ринку молока і молочних продуктів в Україні.....	10
Владімірова О.В. Необхідність активізації виробничих процесів у свинарстві.....	11
Терещенко Ю.І. Відтворення основних виробничих фондів сільськогосподарських підприємств.....	12
Ткаченко І.Р. Створення кооперативних МТС – шлях до підвищення ефективності використання техніки в сільськогосподарських підприємствах України.....	13
Семеник О.І. Суть цінової політики підприємства.....	14
Жидецька А.І. Шляхи зниження собівартості продукції переробних підприємств.....	15
Музиченко С.К. Шляхи підвищення продуктивності праці переробних підприємств.....	16
Древецька А.Л. Аналіз та планування цін та ціноутворення на продукцію ПАТ "Яготинський маслозавод".....	16
Юревич В.В. Методи управління грошовими потоками підприємства.....	17
Борщик В.М. Система показників оцінки платоспроможності підприємства.....	18
Куцоконь Л.С. Характеристика факторів, що впливають на формування дебіторської заборгованості сільськогосподарських підприємств.....	19
Квич В.М. Особливості фінансування діяльності сільськогосподарських підприємств у сучасних умовах.....	21
Палієнко Н.П. Складові системи управління діловою активністю сільськогосподарського підприємства.....	22
Пайда Ю.І. Інформаційне забезпечення оцінки фінансового стану підприємства.....	23
Петрашевська К.А. Характеристика методичних підходів до оцінки фінансової стійкості підприємства.....	24
Двірник І.С. Особливості пенсійного забезпечення населення у провідних країнах світу.....	25
Сидорянська Т.В. Особливості стратегічного менеджменту в банківській діяльності.....	26
Сова О.О. Ризик ліквідності як об'єкт фінансового механізму управління ліквідністю банку.....	27
Кучмій Г.В. Індикатори неспроможності сільськогосподарських підприємств.....	29
Сидоренко О.О. Роль і місце споживчого кредиту в сучасній банківській системі провідних країн світу.....	31
Ткаченко К.А. Банківські кризи: причини виникнення та шляхи подолання.....	32
Алексійчук О.О. Процентна політика комерційних банків.....	33
Гавриш Г.В. Проблеми державного боргу України та його обслуговування.....	34
Маценко К.Л. Бідність в Україні та шляхи її подолання.....	35
Нечай С.М. Функціонально-вартісний аналіз і його роль в управлінні витратами підприємства.....	35
Новікова В.П. Маркетингова політика підприємства	36
Рябокоть О.В. Автоматизація обліку праці і заробітної плати на підприємстві.....	37

Гапиченко Б.О. Обліково-інформаційне забезпечення управління грошовими коштами.....	38
Броцан В.С. Державні механізми реформування системи оплати праці.....	39
Суддя В.М. Обліково-аналітичне забезпечення основних засобів підприємства.....	40
Вакаренко Ю.В. Облік і аудит касових операцій.....	41
Гасанов Р.М. Особливості обліку та контролю праці та її оплати.....	41
Кравчук М.С. Покращення обліку витрат на виробничих підприємства.....	42
Черевко Б.В. Проблеми обліку готової продукції.....	43
Бачинська М.І. Автоматизація обліку готової продукції у сільськогосподарських підприємствах.....	44
Злочевська Л.М. Особливості обліку аналізу і контролю у фермерських господарствах.....	45
Казакова В.Б. Особливості обліку переробки молока.....	46
Майстренко А.А. Облік і контроль розрахунків із підзвітними особами.....	47
Олень А.М. Облік необоротних активів.....	48
Перехрестенко В.В. Теоретико-методичні засади обліку основних засобів.....	48
Полулях О.Г. Утримання із заробітної плати на сучасному етапі.....	49
Журавель В.С. Особливості обліку фінансових результатів підприємства.....	50
Кравченко В.О. Аналіз грошових потоків на підприємстві та вдосконалення організації їх обліку і контролю.....	51
Момот О.С. Напрями вдосконалення обліку, контролю та аналізу запасів підприємства.....	52
Чаркіна О.А. Вдосконалення системи обліку та контролю доходів і фінансових результатів підприємства.....	53
Булавенко А.С. Становлення та розвиток Державної фіскальної служби.....	54
Корбут Ю.П. Формування позитивного іміджу публічної влади.....	55
Моронова Р.Г. Зарубіжний досвід використання концепції маркетингу в публічному управлінні.....	56
Покініна А.О., Козій М.Р. Реклама та її маніпуляційні можливості.....	57
Загорулько Я.Ю. Шляхи та методи підвищення конкурентоспроможності товару... ..	58
Желяк С.С. Соціально-економічна система регіону в контексті ресурсного забезпечення регіонального управління.....	59
Садовенко О.А. Методики інтегральних оцінок системи регіонального розвитку.....	60
Лифенко С.М. Шляхи підвищення конкурентоспроможності української продукції на міжнародному ринку.....	61
Нестеренко В.В. Мотиви та моделі виходу підприємств на зовнішній ринок.....	62
Бацай К.В. Рушійні сили інтернаціоналізації міжнародної конкуренції.....	63
Фрусенко Л.Б. Роль та функції менеджерів в управлінні зовнішньоекономічною діяльністю підприємств.....	64
Фрусенко І.А. Значення мотивації у процесі управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємств.....	65
Ісмагілов М.Г. Особливість процесу контролювання зовнішньоекономічної діяльності підприємства.....	66
Галак В.О. Проблеми залучення іноземних інвестицій в умовах економічної кризи.....	67
Житло А.М. Зовнішньоекономічна діяльність України та ЄС.....	68
Перебейнос А.С. Удосконалення системи стандартизації й сертифікації як складова угоди про асоціацію України з ЄС.....	69
Чулков П.О. Оцінка імпортової складової на внутрішньому ринку України.....	70
Грибенко Д.О. Тенденції розвитку міжнародних ринків аграрної продукції.....	71
Долід С.А. Диверсифікація експорту аграрної продукції України.....	72
Резнік С.В. Застосування функцій в економіці.....	73
Пашкевич А.А. Сніжинка Коха.....	73
Заболотня А.В. Зв'язок між величинами. Функція.....	74

Полтавець Н.Д. Математична модель поведінки клієнта страхової компанії.....	75
Литвинчук І.О. Застосування математичного апарату для дослідження перспектив розвитку молочної галузі	76
Євпак О.О. Застосування математичної статистики при прогнозуванні ціни на продукти м'ясної галузі.....	76
Куць Ю.А. Застосування математичної статистики для дослідження динаміки ринку кондитерських виробів.....	77
Качан А.М., Павлюк Ю.В. Прогнозування рівня безробіття молоді в Україні за допомогою економетричних методів.....	77
Дзюман В.А. Криптографія як метод кодування і декодування інформації.....	78
Шквара О.В. Нанотехнології та їх застосування в різних галузях.....	79