МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ БІОРЕСУРСІВ І ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ УКРАЇНИ
НДІ економіки і менеджменту
Економічний факультет
Кафедра статистики та економічного аналізу

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ЗБАЛАНСОВАНОГО РОЗВИТКУ АГРАРНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Тези доповідей
72-ОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ СТУДЕНТСЬКОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

СЕКЦІЯ 3. ОБЛІК, ОПОДАТКУВАННЯ, КОНТРОЛЬ ТА АНАЛІЗ В ЗАБЕЗПЕЧЕННІ РОЗВИТКУ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОЇ ЕКОНОМІКИ

21 листопада 2018 р.
м. Київ, Україна

Концептуальні засади збалансованого розвитку аграрного сектору економіки України. Секція 3. «Облік, оподаткування, контроль та аналіз в забезпеченні розвитку конкурентоспроможної економіки»: збірник тез доповідей наук.-практ. студ. конф. (м. Київ, 21 листопада 2018 р.) – К.: НУБіП України, 2018.- 126 с.

Рекомендовано до друку кафедрою статистики та економічного аналізу НУБіП України (протокол № 4 від 6 листопада 2018 р.)

Відповідальний за випуск: д-р екон. наук, проф., завідувач кафедри статистики та економічного аналізу І.Д. Лазаришина

Відповідальність за достовірність несуть автори та їхні наукові керівники.

ЗМІСТ

Секція 3. Облік, оподаткування, контроль та аналіз в забезпеченні розвитку конкурентоспроможної економіки

Алексєєва В.О., Макарчук О.Г. ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ВИТРАТ І КАЛЬКУЛЮВАННЯ СОБІВАРТОСТІ ВИРОБНИЦТВА ОЛІЙНИХ КУЛЬТУР 3

Басиста С.А., Куць Т.В. ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ НА ПРИКЛАДІ ПАТ «КАГАРЛИЦЬКЕ» 6

Безух С.Ю., Симоненко О.І. ВИКОРИСТАННЯ ЕКОНОМЕТРИЧНОГО МОДЕЛЮВАННЯ В ЕКОНОМІЧНИХ ДОСЛІДЖЕННЯХ 9

Біленька А.С., Симоненко О.І. МОЖЛИВОСТІ ПРОГНОЗУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДИНАМІКИ ЗА ТРЕНДОВИМИ МОДЕЛЯМИ 11

Вакуленко В.М., Куць Т.В. ХАРАКТЕРИСТИКА ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ З ПОЗИЦІЇ ОРГАНІЗАЦІЇ РОЗРАХУНКІВ 13

Волков А.Ю., Макарчук О.Г. СТАТИСТИЧНА ОЦІНКА ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ ДОВКІЛЛЯ ТА СУСПІЛЬСТВА 17

Гайдученко Т.М., Симоненко О.І. ТЕНДЕНЦІЇ ВИРОБНИЦТВА ПРОДУКЦІЇ ТВАРИННИЦТВА В УКРАЇНІ: АНАЛІТИЧНА ОЦІНКА 19

Гончарук М.О., Богданюк О.В. КЛАСИФІКАЦІЯ ЗАПАСІВ ЯК ОБ'ЄКТА ОБЛІКУ ТА АНАЛІЗУ НА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ 21

Дубович І.О., Кирилюк О.Ф. СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЕКСПОРТУ ПРОДУКЦІЇ ПТАХІВНИЦТВА ДО КРАЇН ЄС 24

Заболотна С.П., Савчук В.К. СУТНІСТЬ ТА КЛАСИФІКАЦІЯ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ 27

Зайчук Л.А., Симоненко О.І. МЕТОДИ ПРОГНОЗУВАННЯ ДЛЯ ПЛАНУВАННЯ ВИРОБНИЧОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ 30

Кирилова Г.Д., Куць Т.В. ОСОБЛИВОСТІ ЗДІЙСНЕННЯ АУДИТУ ВИТРАТ НА ЗБУТ 32

Ківель О.В., Лазаришина І.Д. АНАЛІТИЧНА ДІАГНОСТИКА ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ ЯК ІНСТРУМЕНТ ІДЕНТИФІКАЦІЇ СИЛЬНИХ І СЛАБКИХ СТОРІН ПІДПРИЄМСТВА 36

Коберник Н.М., Симоненко О.І. ЕКОНОМЕТРИЧНІ МОДЕЛІ В ДОСЛІДЖЕННІ ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ 38

Комаха Л.В., Куць Т.В. АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОЩУВАННЯ СОЇ В УКРАЇНІ 40

Лисенко К.С., Симоненко О.І. АНАЛІЗ СТАТИСТИЧНОЇ ІНФОРМАЦІЇ ДЛЯ ПОБУДОВИ МОДЕЛІ ПРОДУКТИВНОСТІ В ТВАРИННИЦТВІ 43

Лукіянчук Я.М., Воляк Л.Р. АНАЛІЗ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВА В СИСТЕМІ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ 45

Матченко Ю.В., Кирилюк О.Ф. ВИРОБНИЦТВО ЛОХИНИ В УКРАЇНІ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ НА РИНКУ ПРОДОВОЛЬЧИХ ТОВАРІВ 48

Мирінець І.Р., Макарчук О.Г. ОРГАНІЗАЦІЙНО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ОБЛІКУ ТА АНАЛІЗУ ДОХОДІВ 52

Митюк І.М., Симоненко О.І. АНАЛІЗ ЯКОСТІ ПРОГНОЗІВ В ЕКОНОМЕТРИЧНИХ МОДЕЛЯХ 54

Новак Ю.В., Куць Т.В. ОСНОВНІ НАПРЯМИ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ 56

Опалат Д.В., Кирилюк О.Ф. ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ІННОВАЦІЙ У РОЗВИТОК ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ В УКРАЇНІ 59
Очкас К.О., Музиченко А.О. ОРГАНІЗАЦІЙНО-МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ЩОДО ОБЛІКОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ГРОШОВИМИ АКТИВАМИ ПІДПРИЄМСТВ 63
Панченко О.О., Чухліб А.В. ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ ГРОШОВИМИ ПОТОКАМИ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ 65
Пиренко Т.М., Кирилюк О.Ф. ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ЕКСПОРТУ ПРОДУКЦІЇ БДЖІЛЬНИЦТВА 68
Полишвайко І.А., Чухліб А.В. УДОСКОНАЛЕННЯ АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ОСНОВНИМИ ЗАСОБАМИ 71
Полякова Т.В., Симоненко О.І. ЕКСПЕРТНИЙ АНАЛІЗ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНФОРМАЦІЇ ДЛЯ ПОБУДОВИ ЕКОНОМЕТРИЧНОЇ МОДЕЛІ 74
Сергійчук Н.А., Воляк Л.Р. АНАЛІТИЧНА ОЦІНКА РИНКУ МОЛОКА В УКРАЇНІ 76
Сєттаров А.У., Лазаришина І.Д. СУТНІСНА ХАРАКТЕРИСТИКА ПОНЯТТЯ «ГОТОВА ПРОДУКЦІЯ» ЯК ОБ'ЄКТА ОБЛІКУ І КОНТРОЛЮ 79
Слабошпицька Л.В., Симоненко О.І. ВИКОРИСТАННЯ ВИРОБНИЧИХ ФУНКЦІЙ В ЕКОНОМІЧНИХ ДОСЛІДЖЕННЯХ 83
Слободняк Д.О., Чухліб А.В. СТАТИСТИЧНИЙ АНАЛІЗ РИНКУ МОРОЗИВА В УКРАЇНІ 85
Снісар А.О., Воляк Л.Р. АНАЛІТИЧНА ОЦІНКА СТАНУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ В УКРАЇНІ 88
Сорокіна К.В., Симоненко О.І. АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДИНАМІКИ УРОЖАЙНОСТІ ПЛОДОВО-ЯГІДНИХ КУЛЬТУР 91
Старцева В.О., Кирилюк О.Ф. ОЦІНКА ВПЛИВУ МЕТОДІВ НЕЙРОМАРКЕТИНГУ НА СПОЖИВАННЯ ПРОДУКТІВ ХАРЧУВАННЯ 94
Тимошенко Н.О., Макарчук О.Г. СТАТИСТИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ МІГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В УКРАЇНІ 97
Титоцька О.В., Симоненко О.І. ФОРМУВАННЯ МОДЕЛІ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ ОЛІЙНО-ЖИРОВОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ 100
Ткаліч Ю.В., Рябенко Л.М. ВИКОРИСТАННЯ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНИХ ДАНИХ ДЛЯ ІДЕНТИФІКАЦІЇ КРИЗИ ПІДПРИЄМСТВА 104
Трутенко К.В., Кирилюк О.Ф. ІНСТРУМЕНТИ РЕГУЛЮВАННЯ ЕКСПОРТУ АГРОПРОДОВОЛЬЧОЇ ПРОДУКЦІЇ В УКРАЇНІ 108
Центило К.Л., Кирилюк О.Ф. РОЛЬ ПСИХОЛОГІЧНИХ ФАКТОРІВ В СТИМУЛЮВАННІ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ 111
Чічкіна Т.С., Воляк Л.Р. ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ ВИДАВНИЧОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ 114
Чорноброва І.В., Кирилюк О.Ф. ОЦІНКА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ УКРАЇНСЬКОГО МЕДУ 117
Швець В.В., Савчук В.К. ЛІБЕРАЛІЗАЦІЯ ЗАКОНОДАВСТВА УКРАЇНИ ЩОДО ВАЛЮТНОГО РЕГУЛЮВАННЯ 119
Юрченко В.І., Лазаришина І.Д. ОЦІНКА РІВНЯ ПРИБУТКОВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА В СИСТЕМІ SWOT - АНАЛІЗУ 122
Яковенко Ю.В., Симоненко О.І. ВИКОРИСТАННЯ ЕКОНОМЕТРИЧНИХ МОДЕЛЕЙ В ЕКОНОМІЧНИХ ДОСЛІДЖЕННЯХ 124

СЕКЦІЯ 3. ОБЛІК, ОПОДАТКУВАННЯ, КОНТРОЛЬ ТА АНАЛІЗ В ЗАБЕЗПЕЧЕННІ РОЗВИТКУ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОЇ ЕКОНОМІКИ

УДК 338.585

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ВИТРАТ І КАЛЬКУЛЮВАННЯ СОБІВАРТОСТІ ВИРОБНИЦТВА ОЛІЙНИХ КУЛЬТУР

Алексєєва В.О., студентка

Макарчук О.Г., кандидат економічних наук, доцент

Одним з важливих показників результатів фінансово-господарської діяльності підприємства є витрати. Оптимізація витрат забезпечує дотримання режиму економії, зростання продуктивності праці, скорочення непродуктивних витрат, що дозволяє підвищити рентабельність підприємства.

Облік витрат на виробництво - це одна з найважливіших функцій бухгалтерського обліку.

Основні завдання бухгалтерського обліку витрат на виробництво полягають в обліку об’єму, асортименту і якості виробленої продукції, виконаних робіт та наданих послуг, облік фактичних витрат на виробництво продукції і контроль за використанням сировини, матеріальних, трудових та інших ресурсів, за дотриманням встановлених кошторисів витрат по обслуговуванню виробництва та управлінню, калькулювання собівартості продукції, виявлення результатів діяльності структурних підрозділів, виявлення резервів зниження собівартості продукції. Відповідно до Інструкції № 291 для узагальнення інформації про витрати на виробництво продукції (робіт, послуг) призначений рахунок 23 «Виробництво» [1].

Конкретні субрахунки Інструкцією № 291 по рахунку 23 «Виробництво» не встановлені, але визначено, що залежно від специфіки діяльності підприємства вони самостійно відкривають субрахунки, на яких враховуються витрати.

За дебетом рахунку 23 «Виробництво» відображаються: прямі матеріальні, трудові та інші прямі витрати; розподілені загальновиробничі витрати; втрати від браку продукції (робіт, послуг) з технологічної причини.

По кредиту рахунку 23 «Виробництво» відображаються: вартість фактичної виробничої собівартості, завершеної виробництвом готової продукції (у дебет рахунків 26, 27); вартість виконаних робіт та послуг (у дебет рахунку 90); собівартість виготовлених в допоміжних (підсобних) виробництвах виробів, робіт, послуг (інструменту, енергії, ремонтно-транспортних послуг тощо).

Аналітичний облік по рахунку 23 «Виробництво» ведеться по видам виробництв, за статтями витрат і видами або групами вироблюваної продукції. На великих виробництвах аналітичний облік витрат може вестися по підрозділах підприємства і центрах витрат та відповідальності [2].

Для обліку витрат операційної діяльності підприємства можуть використовувати рахунки класів 8 «Витрати по елементам» і 9 «Витрати діяльності».

Під об’єктом калькуляції розуміють той об’єкт, фактичну собівартість якого необхідно обчислити, деякий продукт виробництва даного підприємства в цілому, його підрозділів, технологічних фаз, стадій, переділів тощо. Інакше кажучи, об’єктами калькуляції собівартості слугують окремі види продукції, що випускаються підприємством, роботи, послуги, продукція окремого підрозділу підприємства, уся товарна продукція.

Вимірником об’єкта калькуляції є калькуляційна одиниця, в чому вимірюється кількість об’єктів калькуляції. Її вибір залежить від особливостей виготовлення продукції, номенклатури, застосовуваних одиниць виміру, чинних стандартів і технічних умов на вироби, що виготовляються.

Відмінності в характері виготовлюваної продукції, технологічних процесів, організації виробництва зумовлюють різноманіття калькуляційних одиниць, які можуть бути зведені у 7 груп (натуральні одиниці, умовно-натуральні одиниці,

умовні (наведені) одиниці, вартісні одиниці, одиниці часу, одиниці робіт, експлуатаційні одиниці).

Перелік основних калькуляційних одиниць та об'єктів калькуляції встановлено Методичними рекомендаціями № 373.

На підприємствах для калькуляції собівартості з усього комплексу калькуляційних одиниць перевагу віддають одному вимірнику, який розглядають як основний [2].

На практиці нерідко об'єкти обліку витрат і калькуляції між собою збігаються. У цьому випадку для обчислення собівартості одиниці продукції загальну суму витрат за об'єктом обліку ділять на кількість виготовлених виробів. У випадку їх невідповідності для визначення собівартості одиниці об'єкта калькуляції витрати за об'єктами обліку підсумовують, і отриманий результат ділять на кількість виготовленої продукції. Тоді об'єкти обліку витрат є частиною (часткою) об'єкта калькуляції [3].

Усі подальші витрати на виконання операцій з підготовки продукції до реалізації та її проведення відносять на витрати зі збуту. Якщо ці операції здійснюють за плату, їх розглядають як виконання робіт на сторону із відображенням у складі доходів.

Список використаної літератури:

1. Бухгалтерський облік на сільськогосподарських підприємствах України: теорія і практика/ А. М.Коваленко, А. Г. Харитонова, С. О.Мальшакова та ін.; за ред. А. М. Коваленко. – Дніпропетровськ: ВКК «Баланс-Клуб», 2009. – 736 с.

2. Методичні рекомендації з планування, обліку і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) сільськогосподарських підприємств // Все про бухгалтерський облік. – 2014. - №75. – С.43-63.

3. Нагорнюк О. П. Формування виробничих витрат у сільськогосподарських підприємствах/ О. П. Нагорнюк // Економіка АПК. – 2014. – №6. – С.96-101.

УДК: 658.511.2

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ НА ПРИКЛАДІ ПАТ «КАГАРЛИЦЬКЕ»

Басиста С.А., студентка

Куць Т.В., кандидат економічних наук, доцент

Підвищення ефективності використання виробничих запасів є пріоритетом діяльності сучасних суб'єктів господарювання. Своєчасне надходження і повноцінне використання запасів забезпечує ритмічну роботу підприємства, забезпечує виконання бізнес-плану і збільшення прибутку. Необґрунтований надлишок запасів може призводити до уповільнення обертання оборотних ресурсів, що погіршує фінансовий стан суб'єкта господарювання. Перебої у процесі виробництва і недовантаження виробничих потужностей аграрного підприємства часто обумовлюються дефіцитом запасів. Тому, обліково-аналітичне забезпечення управління поточними активами, і зокрема виробничими запасами, є актуальними і потребують подальшого дослідження.

На підставі даних фінансової звітності ПАТ «Кагарлицьке» були проаналізовані показники ефективності використання виробничих запасів.

Наявність виробничих запасів, які є в розпорядженні підприємства, може розраховуватися як станом на певну дату, так і усереднене значення за звітний та минулий періоди. Обсяг виробничих запасів на звітну дату визначається безпосередньо за даними бухгалтерського балансу або більш детально – за даними синтетичного і аналітичного обліку.

Оборотність виробничих запасів підприємства визначає їх систематичне перетворення у готову продукцію, реалізацію і, як наслідок, придбання нових виробничих запасів, що необхідні для продовження процесу виробництва. Чим швидше обертаються оборотні ресурси, тим менше їх потрібно в запасі для забезпечення того ж самого обсягу випуску. Проаналізуємо оборотність на

досліджуваному підприємстві за наведеними в табл.1 показниками.

Таблиця 1

Рівень оборотності виробничих запасів на ПАТ «Кагарлицьке»

Показники	2015р.	2016р.	2017р.	Абсолютне відхилення 2016 р. від 2015 р.	Абсолютне відхилення 2017 р. від 2016 р.	Абсолютне відхилення 2017 р. від 2015р .
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис.грн	47931	42009	36749	-5922	-5260	-11182
Середньорічний обсяг виробничих запасів, тис.грн	91612	118534	96565,5	26922	-21968,5	4953,5
Коефіцієнт оборотності виробничих запасів	0,41	0,32	0,41	-0,09	0,09	0,003
Тривалість 1 обороту виробничих запасів, дні	889	1125	882	236,31	-242,61	-6,30
Коефіцієнт закріплення виробничих запасів	2,47	3,11	2,45	0,64	-0,66	-0,02

Джерело: систематизовано авторами за даними фінансової звітності ПАТ «Кагарлицьке»

З даних таблиці 1 можемо зробити наступні висновки:

1) Показник чистого доходу від реалізації має негативну динаміку за досліджувані роки, внаслідок зменшення обсягу реалізації продукції замовникам.

2) Коефіцієнт оборотності у 2017р. порівняно з 2016 р. дещо підвищився, що означає, що за даний рік ефективність використання запасів на підприємстві підвищилася.

3) Показник тривалості одного обороту у середньому дорівнює тривалості циклу звичайної діяльності підприємства. Його значення на ПАТ «Кагарлицьке» є досить високим, хоч і знижується за останній рік. Підприємству необхідно знизити період одного обороту оборотних активів через підвищення обсягів виручки підприємства.

4) Коефіцієнт закріплення виробничих запасів характеризує вартість

матеріальних ресурсів, що припадають на одну гривню чистого доходу чи собівартості реалізованої продукції. Позитивною тенденцією є зменшення цього показника щодо попередніх періодів, що ми можемо спостерігати у 2017 р. у порівнянні з попереднім.

Для оцінки ефективності використання виробничих запасів розглянемо систему узагальнюючих показників: матеріаловіддача, матеріаломісткість і рентабельність (табл. 2).

Таблиця 2

Матеріаломісткість, матеріаловіддача та рентабельність виробничих запасів ПАТ «Кагарлицьке»

Показники	2015р.	2016р.	2017р.	Абсолютне відхилення 2016 р. від 2015 р.	Абсолютне відхилення 2017 р. від 2016 р.	Абсолютне відхилення 2017 р. від 2015 р.
Обсяг виробленої продукції, тис. грн	47931	42009	36749	-5922	-5260	-11182
Прибуток від основної діяльності, тис. грн	42616	4557	-2194	-38059	-6751	-44810
Середньорічний обсяг виробничих запасів, тис. грн	91612	118534	96565,5	26922	-21968,5	4953,5
Матеріальні витрати, тис. грн	8415	12964	19935	4549	6971	11520
Матеріаловіддача	5,70	3,24	1,84	-2,46	-1,40	-3,85
Матеріаломісткість	0,18	0,31	0,54	0,13	0,23	0,37
Рентабельність виробничих запасів, %	47%	4%	-2%	-43%	-6%	-49%

Джерело: систематизовано авторами за даними фінансової звітності ПАТ «Кагарлицьке»

За даними табл. 2 слід відмітити негативну тенденцію зниження ефективності використання виробничих запасів. А саме, відбулося скорочення показника «матеріаловіддача» на 3,85. Відповідно, матеріаломісткість продукції у звітному році зросла на 0,37. Рівень рентабельності виробничих запасів різко знизився на 49% внаслідок того, що темпи зниження прибутку були вищими, ніж темпи зниження середньорічного обсягу виробничих запасів.

Для підвищення ефективності використання виробничих запасів на підприємстві потрібно регулярно аналізувати тенденції зміни складу виробничих запасів, виконання плану за їх рівнем, показники ефективності їх використання.

УДК 330.43:330-047.37

ВИКОРИСТАННЯ ЕКОНОМЕТРИЧНОГО МОДЕЛЮВАННЯ В ЕКОНОМІЧНИХ ДОСЛІДЖЕННЯХ

Безух С.Ю., студентка

Симоненко О.І., кандидат економічних наук, доцент

Економетричне моделювання на основі вивчення закономірностей між ознаками, що описують економічне явище, будує прогнози їх розвитку в майбутньому, які ґрунтуються на науковому пізнанні і використанні всієї сукупності методів, засобів і можливостей прогностики.

Економетричні моделі є найбільш поширеним типом економіко-математичних моделей, які використовуються для аналізу й прогнозування результатів виробничої діяльності підприємств, і будуються на основі регресійних. Вони кількісно описують закономірності і тенденції між мікро- та макроекономічними показниками, що характеризують економічний процес. Економетричні моделі використовувались спочатку у формі простих моделей, які описують певну частину процесу відтворення. Лише за останні десятиліття отримали розвиток складні (комплексні) економетричні моделі, які описують функціонування економіки держави.

Рівняння, що пояснюють основні економічні явища, є основою макро-економетричної моделі. Кожне таке рівняння за допомогою пояснюючих змінних виражає механізм формування певної ендогенної змінної. В комплексних

економетричних моделях загалом використовуються лінійні регресійні рівняння, які не обмежуються зв’язками прямої пропорційності між парами змінних, а виражають вплив множини пояснюючих факторів на залежні змінні. Параметри регресійних рівнянь кількісно визначаються зі статистичних часових рядів окремих змінних, де враховується стохастичний характер розрахованих параметрів, і на основі статистичних критеріїв перевіряється їх значущість. Параметри регресійного рівняння можуть бути застосовані до всіх періодів або спостережень, які досліджують певний економічний процес. Серед пояснюючих змінних можуть бути ендогенні, екзогенні змінні і змінні з попередніх періодів, тобто лагові змінні, на основі яких будуються моделі розподіленного лагу.

Використання комплексної моделі для моделювання і прогнозування може також вимагати перетворення моделі до зведеної форми з обчисленням матриць мультиплікаторів, екстраполяції екзогенних змінних і одночасного розрахунку прогнозів ендогенних змінних.

Розглянемо приклад рівняння економетричної моделі для прогнозування прибутку підприємства: $y_t = \beta_0 + \beta_1 q_{t1} + \beta_2 q_{t2} + \beta_3 q_{t3} + \beta_4 t + \varepsilon_t$,

де q_1 – фіктивна змінна, що приймає значення 1, якщо розглядається перший квартал року, 0 – в інших випадках,

q_2–фіктивна змінна, що приймає значення1,якщо розглядається другий квартал року, 0 – в інших випадках,

q_3–фіктивна змінна, що приймає значення1,якщо розглядається третій квартал року, 0 – в інших випадках,

t –трендовий компонент, що показує зростання прибутків протягом часу спостережень.

Отже, застосування економетричних моделей в економіці дає змогу виокремити та формально описати найважливіші, найсуттєвіші зв'язки економічних змінних і об'єктів, а також індуктивним шляхом отримати нові знання про об’єкт.

Список використаної літератури:

1. [Елекронний ресурс]. – Режим доступу: https://studopedia.su/2_1236_ ekonometrichna-model-ta-etapi-ekonometrichnogo-modelyuvannya.html

2. Економетрія: Навч. посіб. для студ. вищ. Навч. закл./ О. Л. Лещинський, В. В. Рязанцева, О. О. Юнькова. – К.: МАУП, 2003.-208 сл.: іл. – Бібліогр.: с. 203-205.

3. [Елекронний ресурс]. – Режим доступу: https://lubbook.org/book_387_glava_3_1.3Ekonometrichne_modeljuvan.html

УДК 330.3:330.44

МОЖЛИВОСТІ ПРОГНОЗУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДИНАМІКИ ЗА ТРЕНДОВИМИ МОДЕЛЯМИ

Біленька А.С., студентка

Симоненко О.І., кандидат економічних наук, доцент

Характеристики економічних явищ і процесів описуються показниками економічної динаміки. Зміна економічних показників відбувається саме за часом, Тому виникає необхідність у використанні методів аналізу динамічних рядів. Дослідження часових рядів дає цінну інформацію для визначення темпів і пропорцій розвитку економічних процесів, для побудови варіантів майбутньої поведінки у інтервалах прогнозованого періоду.

Структура часового ряду $y_1, y_2, y_3 \ldots y_n$ економічної динаміки описується трендом, сезонною компонентою, циклічною та випадковою складовими.

Саме тренд описує зміну явища протягом довготривалого процесу і тому визначає основну тенденцію розвитку часових рядів. Економіко-математичні моделі, що будуються на основі трендів вважаються трендовими, які з певною

ймовірністю описують економічний процес. Перевірка гіпотези на адекватність трендової моделі передбачає, що випадкова складова має такі властивості: математичне сподівання має дорівнювати нулю, характеризуватись відповідністю розподілу ймовірностей нормальному закону, відсутність автокореляції між залишками, тобто їх значення незалежні.

Час є основною ознакою трендових економетричних моделей за якою будуються криві зростання, що описують певну закономірність динаміки економічних явищ. Апроксимуюча крива будується за згладженим рядом, який будується на основі механічних методів і методів визначення тренду. В економічних дослідженнях використовують у більшості випадків поліноміальні та експоненціальні криві зростання. Вибір форми кривої зростання, що найбільш адекватно описує економічну динаміку, передбачає використання методів послідовних різниць, характеристик приростів. Параметри вибраної кривої зростання оцінюються за допомогою методу найменших квадратів.

В залежності від того, на який період часу будується прогноз, моделі діляться на короткострокові, середньострокові та довгострокові. Короткострокові моделі - спрямовані на визначення тактики стабілізації економіки. Вони повинні правильно передбачати фази циклічного розвитку, зокрема, точки перегину. Відмінною ознакою класифікації короткотермінових моделей (порівняно з довго- та середньотерміновими) є відносно висока вимога до формування їх структури, коли значне число змінних переходить у клас позасистемних, їм властива велика деталізація окремих секторів економіки.

Основним призначенням довгострокових та середньострокових моделей є дослідження найбільш загальних закономірностей економічного росту, виражених з певним ступенем достовірності зміни основних показників розвитку [1].

Прогнозування економічних показників на основі трендових моделей, як і більшість інших методів економічного прогнозування, засноване на ідеї

екстраполяції. Вона полягає у поширенні закономірностей, зв'язків і співвідношень досліджуваного періоду за його межі.

Екстраполяційне прогнозування економічної динаміки з використанням трендових моделей передбачає здійснення попереднього аналізу даних, вибір найкращого варіанту моделі, які називаються функціями-кандидатами, оцінювання їх параметрів і перевірку на адекватність, побудову точкового та інтервального прогнозів і оцінювання їх якості.

Список використаної літератури:

1. Навчально-методичні рекомендації до вивчення дисципліни "Економетрика" для студентів ОС "Бакалавр" економічних спеціальностей .- К.: КОМПРІНТ, 2017.-137 с.

УДК 657.1:658

ХАРАКТЕРИСТИКА ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ З ПОЗИЦІЇ ОРГАНІЗАЦІЇ РОЗРАХУНКІВ

Вакуленко В.М., студентка

Куць Т.В., кандидат економічних наук, доцент

У ході здійснення господарсько-фінансової діяльності підприємства багаторазово з'являється потреба у проведенні взаєморозрахунків із власними контрагентами. Відвантажуючи виготовлену власну продукцію та товари, підприємство, зазвичай, не отримує оплату відразу, тобто відбувається кредитування контрагента. Впродовж періоду від поставки продукції чи надання послуг і до прибуття оплати від замовника, дані активи перебувають у вигляді дебіторської заборгованості. Дебіторська заборгованість здатна активно впливати

на обсяг та структуру грошових коштів, на платіжний оборот та швидкість обігу коштів. Різке збільшення дебіторської заборгованості та її частки в поточних активах свідчить про необачну кредитну політику підприємства стосовно покупців.

Отже, розрахунково – платіжні зв'язки з суб'єктами господарювання вимагають ефективної системи обліку і аналізу в підприємницький діяльності, оскільки вони забезпечують оперативною та достовірною інформацією про стан дебіторської заборгованості управлінський склад підприємства, про наявність «слабких» місць та проблем, а також про можливі шляхи їх вирішення.

Організацією розрахунків з дебіторами на підприємстві займається обліково-аналітична служба. Вона здійснює: планування допустимого розміру дебіторської заборгованості; збір інформації про фінансовий стан дебіторів; контроль за величиною дебіторської заборгованості, що передбачає порівняння фактичних даних обліку з плановими та ін.

Організація розрахунків з дебіторами передбачає здійснення обліково-аналітичного забезпечення управління дебіторською заборгованістю за такими напрямками: визначення питомої ваги дебіторської заборгованості в загальній сумі оборотних активів; оцінка складу і структури дебіторської заборгованості; розрахунок періоду погашення та її оборотності; вивчення впливу факторів на заборгованість даного типу; визначення частки сумнівної та безнадійної заборгованості у загальному обсязі дебіторської заборгованості; порівняння обсягів дебіторської та кредиторської заборгованості та інші.

За даними фінансової звітності визначимо показники, які характеризують стан дебіторської заборгованості на прикладі ПАТ «Племзавод «Степной»» та ПАТ «Племзавод «Яненківський»» (табл. 1).

Аналізуючи показники ефективності використання та якісного складу дебіторської заборгованості за 2015-2017 рр. можемо відмітити, що оборотність

дебіторської заборгованості зменшилась у обох підприємств, так у 2015 році вона становила 19,83 («Степной») та 1,04 («Яненківський») обороти, що свідчить про те, що виручка від реалізації продукції перевищує майже у 19,8 та 1,04 разів середню дебіторську заборгованість відповідно.

Таблиця 1

Ефективність використання дебіторської заборгованості ПАТ «Племзавод «Степной»» та ПАТ «Племзавод «Яненківський»» за 2015-2017 рр.

Показник	ПАТ «Племзавод «Степной»»				ПАТ «Племзавод «Яненківський»»			
	2015	2016	2017	2017 до 2015, %	2015	2016	2017	2017 до 2015, %
Оборотність дебіторської заборгованості, оборотів	19,83	10,27	5,79	-70,82	1,04	0,62	0,45	-56,50
Тривалість обороту дебіторської заборгованості, днів	18,15	35,04	62,21	242,67	345,35	583,76	793,87	129,87
Співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості	0,17	0,43	0,36	109,96	0,55	0,79	0,49	-10,39
Питома вага дебіторської заборгованості в оборотних активах, %	18,65	37,02	36,45	95,40	81,73	91,17	85,81	5,00

Джерело: систематизовано авторами за даними фінансової звітності ПАТ «Племзавод «Степной»» та ПАТ «Племзавод «Яненківський»»

Тривалість обороту дебіторської заборгованості характеризує низький період інкасації дебіторської заборгованості по першому підприємству та високий по другому, тобто період її погашення. У 2015 р. тривалість обороту становила 62 днів («Степной»), що порівняно з 2015 р. більше на 44 дні. Відповідно в ПАТ Племзавод «Яненківський» стан тривалості обороту був погіршеним, за три роки з 345 днів збільшився до 794 днів.

По ПАТ «Племзавод «Степной» показник співвідношення дебіторської та

кредиторської заборгованості за досліджуваний період збільшився до рівня 0,36, що менше рекомендованого значення, що є ознакою неефективної політики комерційного кредитування і, як результат, дебітори заборгували компанії більше коштів, ніж компанія отримала від постачальників. У той же час по ПАТ«Племзавод «Яненківский»» даний показник показав тенденцію до зменшення.

Отже, за результатами проведеного дослідження слід наголосити на необхідності формування Комплексної стратегії управління дебіторською заборгованістю покупців на аналізованих підприємствах.

Елементами даної стратегії є: обґрунтування націнки на товар за використання товарного кредиту, штрафу у разі несвоєчасного погашення зобов'язань; систематизація інформації щодо дебіторів і поділ покупців на групи, вибір тих, з якими компанії згодні співпрацювати без оплати в момент поставки, розробка алгоритму роботи в разі виникнення прострочки.

Список використаної літератури:

1. Махота А. В., Леонова Ю. О. Бухгалтерський облік та аналіз розрахунків із дебіторами / А. В. Махота, Ю. О. Леонова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://repository.hneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/7044/202. pd

2. Супрунова І. В. Особливості організації бухгалтерського обліку дебіторської заборгованості / І. В. Супрунова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http: // pbo.ztu.edu.ua/article/download/36623/38693.

3. Пономаренко Н. М. Організаційно-методичні аспекти обліку розрахункових операцій підприємства / Н. М. Пономаренко // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія «Економіка».– Вип. 1(45). – Т. 2 – С. 116–120 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http: // www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi/cgiirbis_64.exe.

УДК 31:502

СТАТИСТИЧНА ОЦІНКА ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ ДОВКІЛЛЯ ТА СУСПІЛЬСТВА

Волков А.Ю., студент

Макарчук О.Г., кандидат економічних наук, доцент

Екологічний стан - одна з найбільш хвилюючих проблем сучасного суспільства, адже з середини XX ст. почалося різке розбалансування відносин людина - природа. Можна стверджувати, що поштовхом до активного розвитку системи наукових знань про відносини людини і навколишнього середовища були не тільки окремі теоретичні розробки вчених-натуралістів, гуманітаріїв, а перш за все і явні випадки наслідків екологічного отруєння довкілля - коли людство вперше побачило і усвідомило наслідки забруднюючого ставлення людини до природи, що врешті негативно вплинуло на здоров'я людей.

При дослідженні чинників впливу довкілля на стан здоров'я населення проведено узагальнення територіальних відмінностей стану забруднення довкілля за багатьма небезпечними факторами, які характеризуються системою наступних показників [2]: 1) система природно-екологічних показників − кліматичних і метеорологічних умов, ризику геологічної небезпеки і виникнення гідрологічних процесів; 2) система показників техногенної небезпеки (Нз) − ризику виникнення НС техногенного характеру і функціонування екологічно небезпечних об'єктів; 3) земель (Ззе), екологічного стану водних об'єктів (Зво) і атмосферного повітря (Зат), загального забруднення довкілля за рахунок утворення і накопичення відходів (Зві); 4) система показників стану екологічних ситуацій − фізичного впливу, поводження з відходами і санітарно-токсикологічного забруднення.

Основними показниками стану небезпеки здоров'я населення (Сз) є – кількість народжених, кількість померлих, кількість потерпілих від виробничого травматизму, кількість загиблих від виробничого травматизму, захворювання на

туберкульоз, кількість відвідувань за зміну амбулаторно-поліклінічних закладів.

В Україні немає жодного промислового міста, де б концентрації в атмосфері основних забруднюючих речовин не перевищували гранично-допустимих [2].

Приблизно 80% цих викидів від усіх основних промислових підприємств припадає на об’єкти, розміщені у містах Донецько-Придніпровського регіону.

Лише 15,3% мешканців міських поселень проживають в умовах слабкого забруднення повітря, 52,8% – в умовах помірного, 24,3% – в умовах сильного та 7,6% – дуже сильного забруднення [1].

У структурі захворюваності за окремими класами патології з високою екологічною залежністю домінували хвороби органів дихання (41,3 % усіх уперше зареєстрованих випадків захворювань), системи кровообігу (відповідно 7,5 %), травми, отруєння та інші наслідки дії зовнішніх причин (7,1 %), хвороби сечостатевої системи (6,7 %), шкіри та підшкірної клітковини (5,9 %); значною залишалася поширеність хвороб ока (5,0 %), органів травлення (4,3 %), деяких інфекційних та паразитарних хвороб (4,1 %), хвороб вуха (3,7 %) [1].

Отже, до основних техногенних забруднювачів природного середовища відносяться потенційно небезпечні виробництва – об'єкти промисловості, енергетики й транспорту, які утворюють токсичні відходи.

У результаті дослідження можна зробити такий висновок, що існує тісний взаємозв’язок стану довкілля та суспільства з огляду на стан людського здоров’я.

Список використаної літератури:

1. Державний комітет статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua

2. Соціально-екологічні проблеми взаємодії суспільства і природи [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ref.co.ua/80686-Social_no_ekologicheskie_problemy_vzaimodeiystviya_obshestva_i_prirody.html

УДК 330.101.52:338.3:637

ТЕНДЕНЦІЇ ВИРОБНИЦТВА ПРОДУКЦІЇ ТВАРИННИЦТВА В УКРАЇНІ: АНАЛІТИЧНА ОЦІНКА

Гайдученко Т.М., студентка

Симоненко О.І., кандидат економічних наук, доцент

Виробництво яловичини та свинини – традиційні для України галузі АПК. Вони є індикатором розвитку багатьох інших галузей агропромислового комплексу і формують виробничий потенціал сільськогосподарського ринку держави.

Аналіз даних державного комітету статистики України свідчить про те, що в останні роки обсяги виробництва яловичини та свинини значно знизилися (рис. 1), ця тенденція є несприятливою для аграрної економіки України, тому що продукція має високий експортний потенціал і забезпечує внутрішній продовольчий ринок України продуктами харчування.

На розвиток галузі негативно впливають економічні, політичні і соціальні фактори, це – інфляційні процеси, військові дії на Сході країни, висока вартість та низька якість кормів, несприятлива епізоотична ситуація у країні (захворювання на модулярний дерматит ВРХ та на африканську чуму свиней).

Проблема виробництва яловичини та свинини в Україні досліджувалася в працях вітчизняних вчених, серед них – С.О. Кобернюк, І.В. Свиноус, М.О. Галайда, Я.А. Сушарник, Д.Ю. Скареднов, Т.І. Гончар, О.М. Тегляй, Л.В. Клименко, Ю.В. Кернасюк.

У 2017 р., порівняно з 2015 р., свинини в Україні вироблено менше на 21 тис. т, або на 3%, а яловичини – менше на 20 тис. т (на 6,5 %). Спостерігається стійке щорічне зниження виробництва м’яса обох видів, що зумовлює необхідність збільшення імпорту свинини з Нідерландів, Німеччини та Польщі.

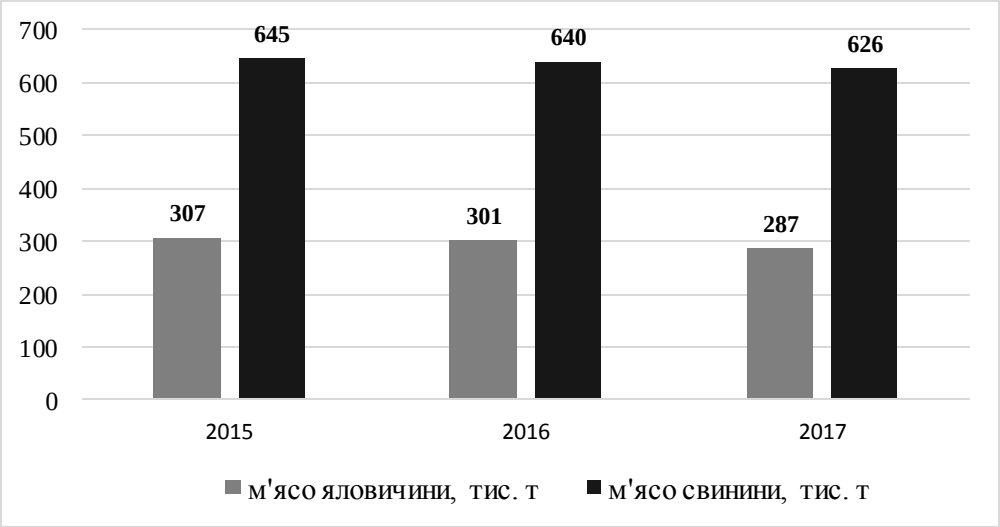


Рис. 1. Динаміка виробництва яловичини та свинини у 2015-2017 рр.

Джерело: побудовано авторами за даними державної служби статистики України [1].

Тому відбувається суттєве зменшення експорту, що, відповідно, негативно впливає на стан валютних надходжень до державного бюджету. Україна експортує яловичину до Казахстану, Білорусі, Азербайджану та Туреччини. У експорті зацікавлені також США, Китай та країни ЄС, експорт до яких особливо доречний у зв'язку з євроінтеграційними процесами [2].

У 2018 р. негативна тенденція зниження виробництва яловичини та свинини збереглася. За даними державного комітету статистики України відбулося зменшення виробництва яловичини у січні-вересні 2018 р. на 4 % і свинини – на 8 % порівняно з відповідним період попереднього року. Рентабельність виробництва яловичини у 2018 р. у період від січня по вересень склала 3,4 %, а свинини – 3,5 %, тобто вперше за багато років виробництво даних видів м'яса стало рентабельним за рахунок збільшення цін реалізації, що пояснюється цінової політикою держави [1].

Для збільшення обсягів виробництва свинини та яловичини і виходу галузі з кризового стану необхідно надати обгрунтовані дотації виробникам продукції тваринництва. Необхідно вести контроль якості кормів та якості м'яса, потрібно відмінити імпортне мито на нове обладнання для охолодження та заморозки

свіжого м’яса для підприємств, надати для товаровиробників пільгові цільові кредити.

Список використаної літератури:

1. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/

2. Кернасюк Ю. В. Ринок яловичини: нові перспективи [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://agro-business.com.ua/agro/ekonomichnyi-hektar/item/9088-rynok-ialovychyny-novi-perspektyvy.html

УДК 657.2(631)

КЛАСИФІКАЦІЯ ЗАПАСІВ ЯК ОБ’ЄКТА ОБЛІКУ ТА АНАЛІЗУ НА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Гончарук М.О., студент

Богданюк О.В., кандидат економічних наук, доцент

Термін «запаси» виник в сучасній економічній літературі й практиці з впровадженням в Україні Національних П(С)БО адаптованих до Міжнародних стандартів обліку й фінансової звітності [1]. Для цілей бухгалтерського обліку всі запаси підприємства можуть бути поділені на дві групи: власні запаси; запаси, які не є власністю підприємства, але знаходяться на його території.

Кожна група в свою чергу поділяється на види запасів (рис. 1).

Власні запаси підприємства обліковуються на балансових рахунках. До них відносяться:

- виробничі запаси – це придбані або самостійно виготовлені запаси, які підлягають подальшій переробці на підприємстві або утримуються для іншого споживання в ході нормального операційного циклу. Вони поділяються на: сировину; основні й допоміжні матеріали; комплектуючі вироби, покупні

напівфабрикати та інші матеріальні цінності; малоцінні та швидкозношувані предмети; тварини на вирощуванні та відгодівлі.

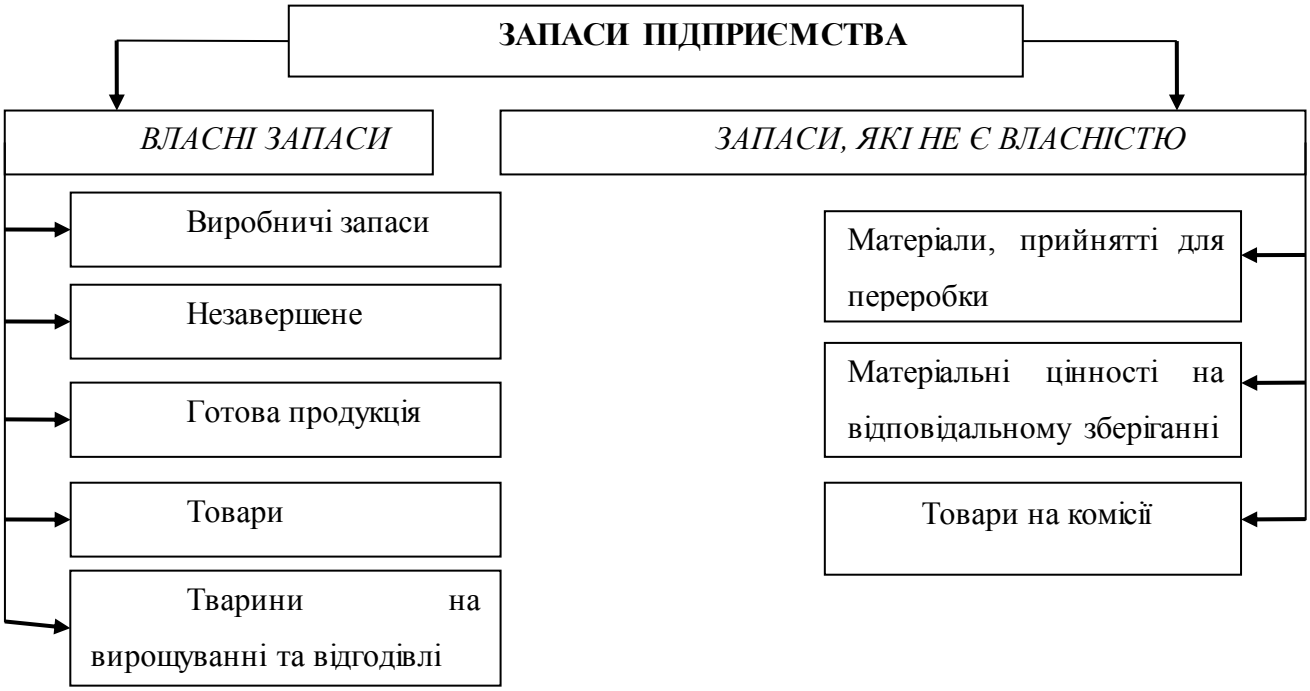


Рис. 1. Класифікація запасів підприємства

Джерело: узагальнено авторами за [1;2]

- Незавершене виробництво – це незакінчені обробкою та складанням деталі, вузли і вироби, а також незакінчені технологічні процеси. Зокрема, на сільськогосподарських підприємствах до незавершеного виробництва відносять: витрати під озимі посіви, на оранку зябу, підготовку пару, парників і теплиць, а також видатки на закладання садів, ягідників і виноградників. До незавершеного виробництва можуть також належати незакінчені роботи, які виконуються за договорами підряду.

- Готова продукція – це продукція, яка виготовлена на підприємстві, призначена для продажу і відповідає технічним та якісним характеристикам, передбаченим договором або іншим нормативно–правовим актом. Щодо сільськогосподарського виробництва, то, вважаємо слушним визначення готової

продукції дане Подолянчук О. А., Захарчук І.С., які стверджують, що готова продукція – це частина запасів та сільськогосподарської продукції, виготовлених підприємством, які призначені для подальшого продажу, внутрішнього використання і не потребують технічних та біологічних перетворень [2, с.21].

- Товари – це матеріальні цінності, що придбані (отримані) та утримуються підприємством з метою подальшого продажу. При цьому підприємство-покупець, як правило, не вносить суттєвих змін до їх фізичної форми. Вже при закупці у постачальника вони є готовою продукцією. Однак у ряді випадків підприємства, які займаються перепродажем, здійснюють комплектацію таких товарів, їх компонування в які-небудь системи (наприклад, об'єднання декількох станків у виробничу лінію, яка надалі цілком поставляється покупцеві). Товарні запаси складають основну частину запасів у торгово-закупівельних підприємств та у підприємств, які спеціалізуються на комплектації і т.п.

Склад запасів на кожному конкретному підприємстві залежить від виду діяльності підприємства. Якщо для торговельного підприємства основна частина запасів – це товари, то для виробничого, а отже, й для сільськогосподарського – виробничі запаси, незавершене виробництво, готова продукція.

Запаси, які не є власністю підприємства, обліковуються поза балансом і до запасів підприємства, у якого вони знаходяться, не включаються. До них відносяться: матеріали, прийняті для переробки; матеріальні цінності на відповідальному зберіганні; товари на комісії.

Для накопичення інформації про запаси та відображення операцій по них у Плані рахунків передбачено другий клас рахунків "Запаси". Рахунки цього класу відповідають основним видам запасів, які були розглянуті вище і які відображаються у Балансі за встановленою П(С)БО 2, П(С)БО 30 формою.

Список використаної літератури:

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 "Запаси": Затв. Наказом Міністерства фінансів України №246 від 20.10.15 р. // Дебет і кредит –

2016. - №12. – С.8 – 12.

2. Подолянчук О. А. Готова продукція як об'єкт обліку сільськогосподарських підприємств / О. А. Подолянчук, І. С. Захарчук // Економіка, фінанси, право. – 2014. – №2. – С. 18-22.

УДК 338.439.5:339. 564:637.5:65

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЕКСПОРТУ ПРОДУКЦІЇ ПТАХІВНИЦТВА ДО КРАЇН ЄС

Дубович І.О., студентка

Кирилюк О.Ф., кандидат економічних наук, доцент

На сьогодні дослідження експортного потенціалу та перспектив виробництва продукції птахівництва, визначення особливостей формування попиту та пропозиції на птахівничу продукцію набувають все більшої актуальності. Притаманній нині світовій економіці розвиток процесів глобалізації посилює значення галузі птахівництва в забезпеченні населення продовольчими товарами.

Метою дослідження є аналіз сучасного стану та обґрунтування перспектив експорту продукції птахівництва до країн ЄС.

Експорт вітчизняної продукції переживає перехідний період своєї історії. Після втрати ринку Росії перед українськими товаровиробниками гостро постало питання пошуку альтернативи. Зростаючі ціни на харчові продукти, в т.ч. і на продукцію птахівництва, та низька купівельна спроможність населення призводять до зниження попиту на них на внутрішньому ринку. На сьогоднішній день можливість виходу на зовнішні ринки - це не тільки підвищення іміджу України на зовнішніх ринках, а й підвищення економічного добробуту держави.

Впродовж останніх років Україна особливо активно веде пошук нових

напрямків експорту м'ясної продукції, проте швидких завоювань нових ринків не відбулось. Важливою складовою для успішного виходу на міжнародні ринки є врахування обсягів виробництва м'яса країні, врахування торговельних режимів, конкурентоспроможність української продукції на ринках країн Європи. Проведені дослідження показали, що окремі країни можуть обмежувати імпорт птахівничої продукції для захисту власного ринку, обкладаючи його митом, або ж застосовуючи квоти на обсяги імпорту. При цьому слід враховувати, що українська продукція має відповідати вимогам з точки зору якості і біологічної безпеки, прийнятим у країні-імпортера.

М'ясне птахівництво в Україні демонструє стабільний розвиток. Виробництво м'яса птиці з року в рік збільшується, зростає частка його експорту, розширюється географія експортних поставок. Попит на цю продукцію також підвищується за рахунок більш високої конкурентоспроможності за ціною порівняно зі свининою та яловичиною. Наразі Україна обрала шлях інтеграції до ЄС. Збереження вітчизняними підприємствами своїх позицій на внутрішньому ринку та освоєння нових зовнішніх ринків можливе за рахунок підвищення їх конкурентоспроможності та якості пропонованої продукції. Крім високої купівельної спроможності (приблизно в вісім разів вище, ніж середня по Україні), європейський ринок має такі переваги, як стабільність та географічна близькість до виробництва.

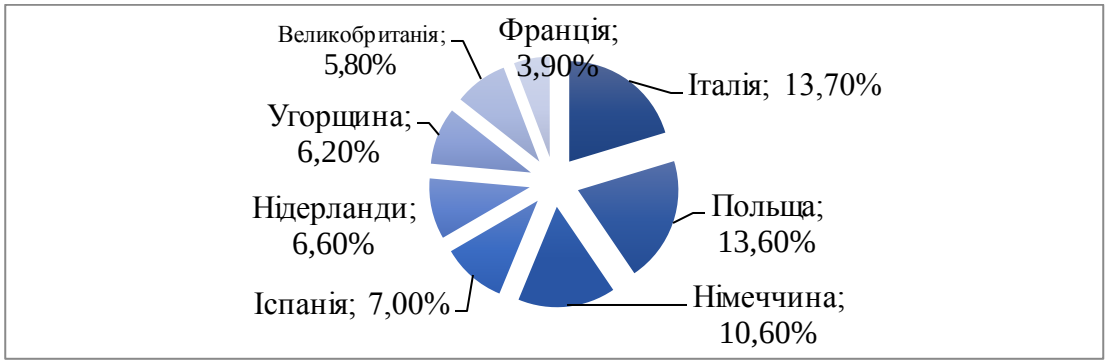


Рис. 1. Країни- імпортери українського м'яса птиці в ЄС

Джерело: Державна служба статистики України: режим доступу. http://www.ukrstat.gov.ua/

Курятина стала одним з першим продуктом, з яким вітчизняні виробники вийшли на європейські ринки. Українська продукція має високу здатність конкурувати з продукцією інших країн-імпортерів. Але невелика тарифна квота (16 тис. т на м'ясо птиці в асортименті (зі збільшенням протягом п’яти років до 20 тис. т) та 20 тис. т на тушки курчат-бройлерів (заморожені), що були прописані в Угоді про Асоціацію, стримувала експорт на європейський ринок. Протягом останніх років Україна активно нарощує зовнішні поставки окремих видів м’яса та субпродуктів. Домінує в структурі експорту м’ясо птиці - близько 80%. Обсяги зовнішніх поставок м’яса птиці та субпродуктів за п’ятирічний період збільшились майже в три рази – до 240 тис. т. Експортують переважно заморожене м’ясо птиці. За останні роки відбулася суттєва диверсифікація ринків збуту пташиного м’яса. Якщо в 2012 р. більше 82% (або 66,5 тис. т) м’яса птиці поставлялося на ринки країн СНД, то в 2016 р. частка цих країн скоротилась до 20% (47,4 тис. т).

Істотне нарощування темпів динаміки експорту продукції спостерігається до країни Європи: з 0,4 тис. т у 2013 р. до 37,8 тис. т в 2016 р. Цьому сприяло встановлення квоти на поставку української продукції - 16 тис. т (в 2017р. - 16,8 тис. т), яка була повністю вичерпана. Серед європейських країн основними покупцями були Німеччина та Нідерланди з часткою в структурі експорту 7% та 4% відповідно. Це лише підтверджує той факт, що українська продукція має значний потенціал для збільшення експорту на цей ринок. Головними конкурентами та провідними країнами у виробництві м'яса птиці є Польща (13,7%), Франція (12,7%), а також Велика Британія (12,4%), Німеччина (11,4%) та Іспанія (11,1%). Ця п’ятірка країн забезпечує 61,3% виробництва м'яса птиці в ЄС.

Таким чином, потреба ЄС в поставках курятини досить велика, однак Рада Європи відхилила прохання українських птахівників про збільшення квот. Все це підкреслює необхідність проведення реформування галузі: розробити за участі всіх зацікавлених сторін програму розвитку вітчизняного птахівництва на

найближчі 10 років; гармонізувати вітчизняну законодавчу базу та нормативно-технічні документи у відповідності до загальноприйнятих міжнародних вимог, вимог СОТ та ЄС, що дозволить підвищити якість продукції птахівництва, забезпечить можливість більш широкого її виходу на зовнішні ринки.

УДК 657.422.8

СУТНІСТЬ ТА КЛАСИФІКАЦІЯ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ

Заболотна С.П., студентка

Савчук В.К., доктор економічних наук, професор

Майже всі суб'єкти господарської діяльності так чи інакше споживають товари та послуги інших суб'єктів. Саме тому, процес постачання та купівлі товарів та послуг є невід'ємною ланкою кругообороту засобів. Знання сутності та класифікації дебіторської заборгованості є важливо для забезпечення ефективної співпраці з іншими підприємствами, та надання повної, правдивої та неупередженої інформації про фінансове становище, результати діяльності та рух грошових коштів підприємства для прийняття обґрунтованих рішень.

Узагальнення інформації про розрахунки з покупцями та замовниками за відвантажену продукцію, товари, виконані роботи й послуги, крім заборгованості, яка забезпечена векселем, а також узагальнення інформації про розрахунки з учасниками промислово-фінансової групи здійснюють на рахунку 36 «Розрахунки з покупцями та замовниками». Для обліку виникнення/погашення іншої дебіторської заборгованості використовують рахунок 37 «Розрахунки з різними дебіторами» [2].

Питання обліку дебіторської заборгованості розглядали: Ф.Ф.Бутинець, Й.Я. Даньків, М.С. Пушкар та інші науковці. Проте ряд питань залишаються недостатньо вивченими, що зумовило актуальність даного дослідження.

Серед існуючих проблем обліку дебіторської заборгованості основною є нормативне її визначення, подане в П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість», обмежуючи її тільки заборгованістю покупців за відвантажені товари, роботи, послуги, що не є коректним, оскільки, наприклад, видані аванси підприємства не є його доходом і, відповідно, не можуть бути визначені як дебіторська заборгованість. До проблем, що мають значний вплив на достовірність інформації про даний актив підприємств, необхідно вказати і класифікацію та визначення її критеріїв, як загальнообов'язкових, так і індивідуальних для кожного суб'єкта підприємницької діяльності.

Для кращого сприйняття та розуміння дебіторської заборгованості, розглянемо її класифікацію (рис.1).

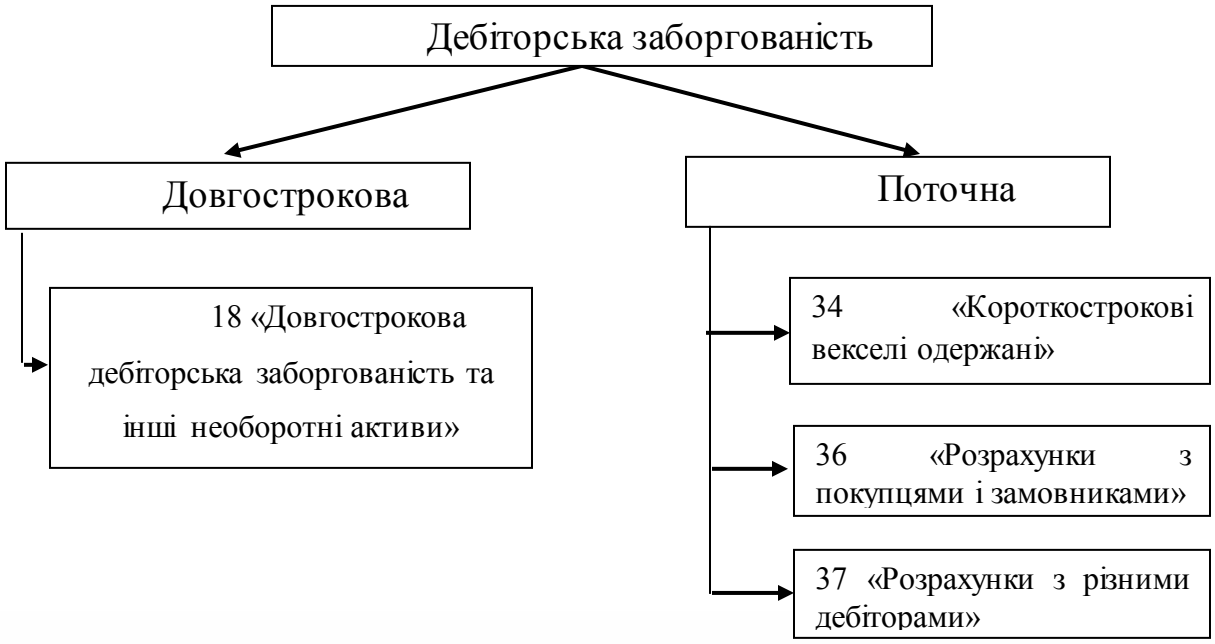


Рис. 1 Класифікація видів дебіторської заборгованості

Джерело: узагальнено авторами за [1;2]

Ми бачимо з рисунку, що дебіторська заборгованість може бути як довгостроковою, так і короткостроковою (поточною). Якщо сума заборгованості не буде погашена за дванадцять місяців, то це довгострокова дебіторська

заборгованість, відповідно, поточна – це сума дебіторської заборгованості, яка буде погашена протягом дванадцяти місяців з дати складання балансу [1]. Вона виникає під час функціонування нормального операційного циклу.

Відповідно до національних стандартів обліку у фінансовій звітності виділяються наступні види дебіторської заборгованості: по відношенню до нормального операційного циклу (довгострокова і поточна) і за термінами погашення (нормальна, сумнівна та безнадійна), залежно від об'єктів обліку (заборгованість за товари, роботи, послуги, за виданими авансами, за розрахунками з бюджетом, за нарахованими доходами, за внутрішніми розрахунками, за претензіями, інша поточна дебіторська заборгованість) [1].

Також одним з дуже доречних критеріїв класифікації є поділ на фактичну та правову, з яких під останньою розуміється підписання договору на поставку продукції, виконання робіт, надання послуг, що не є підставою для визнання доходу, а, відповідно, і дебіторською заборгованістю, до виконання умов.

Отже, вивчення питання щодо обліку дебіторської заборгованості має важливе значення, адже дана облікова система не є ідеальною та містить чимало негативних моментів. Запровадження ефективної системи обліку дебіторської заборгованості дозволяє зменшити ризики її непогашення. Незважаючи на велику кількість наукових праць з даного питання залишаються відкритими зазначені та інші проблеми обліку дебіторської заборгованості, що не втрачають своєї актуальності.

Список використаної літератури:

1. Власюк Г. В. Проблеми класифікації та оцінки дебіторської заборгованості, шляхи їх вирішення / Г.В. Власюк // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво 2011 - №6. - С. 131-135.

2. Сливка Я. В. Актуальні питання щодо обліку розрахунків з покупцями та замовниками: систематизація поглядів / Я.В. Сливка // Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки. - 2010 - № 2

(52). - С. 178–182

3. Соловей Н. В., Маліношевська К. І. // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури: Збірник наукових праць НАУ – 2010 - Вип. №25.

4. Колеснікова О. М. Проблемні питання обліку резерву сумнівних боргів в контексті Податкового кодексу України [Електронний ресурс] //Ефективна економіка. - 2011 - № 11.- Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=772

УДК 658.15.012.2

МЕТОДИ ПРОГНОЗУВАННЯ ДЛЯ ПЛАНУВАННЯ ВИРОБНИЧОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Зайчук Л.А., студентка

Симоненко О.І., кандидат економічних наук, доцент

Збалансований розвиток аграрних формувань базується на основі аналізу їх економічних та фінансових характеристик з метою побудови економіко-математичних моделей для прийняття ефективних управлінських рішень.

Прогнозування є ітеративним процесом розробці стратегічного плану розвитку підприємств і при складанні фінансових звітів. Прогнозування – це наукове виявлення ймовірних шляхів та результатів розвитку соціально-економічних явищ та процесів на підставі аналізу тенденцій розвитку.

Методи прогнозування поділяються на якісні та кількісні. До якісних методів прогнозування відносяться анкетування, колективні та індивідуальні експертні оцінки; до кількісних – математично-статистичні, екстраполяція, регресійний аналіз.

Процес прогнозування, що базується на математично-статистичних методах, містить два етапи. На першому етапі здійснюється узагальнення даних, що

спостерігаються протягом довготривалого періоду і будується математично-статистична модель. На другому етапі будуються прогнозні значення залежної змінної, оцінюються якісні можливості побудованої моделі.

Методи екстраполяції - це прийоми найменших квадратів, рухомих середніх, експоненційного згладжування. До методів моделювання належать прийоми структурного, сітьового та матричного моделювання. Під час формування прогнозів за допомогою екстраполяції звичайно спираються на статистично обґрунтовані тенденції зміни тих чи інших кількісних характеристик об'єкту.

Регресійний аналіз - це математичний метод прогнозування, результатом якого є рівняння з однією або більшою кількістю незалежних змінних, яке використовується для визначення залежної змінної. Регресійний аналіз є відносно дорогим, але комплексним і надійним прийомом.

Прогнозування діяльності сільськогосподарських підприємств базується на певних математичних алгоритмах розрахунків для одержання з певною ймовірністю точних даних результативних економічних показників. За допомогою багатофакторного кореляційно-регресійного аналізу можна спрогнозувати рентабельність власного капіталу як процес передбачення, побудований на ймовірнісному, науково обґрунтованому уявленні про перспективи стратегії розвитку й можливий стан результативного показника (прибутку) в майбутньому.

Найскладнішими серед методів кількісного прогнозування є комплексні методи економетричного моделювання, які описують економіку країни.

З метою прогнозування виробничої сільськогосподарської діяльності доцільно використовувати виробничу функцію Кобба - Дугласа [1,2]. У моделі ефективність використання капіталу, як залежність від власного капіталу та трудових ресурсів, для сільськогосподарських підприємств має вигляд мультиплікативної функції [3]: $y=aK^{\alpha}L^{\beta}U$, де K - капітал; L - праця чи трудові ресурси; α, β – параметри, U – випадкова величина (залишок).

Прогнозування виробничої діяльності є науковою базою прийняття управлінських рішень в агробізнесі. Для їх обґрунтування необхідно аналізувати і прогнозувати виробничі витрати, виробничі й фінансові ризики, визначати вплив прийнятих рішень на кінцеві результати діяльності сільськогосподарських підприємств.

Список використаної літератури:

1. Любіч О. О. Застосування математичних моделей і кількісних методів у прийнятті управлінських рішень / О. О. Любіч // Формування ринкових відносин в Україні : зб. наук. пр. – 2004. – Вип. 6. – С. 16–19.

2. Марюта А. Н. Экономико-математические модели производств и управление их запасами : моногр. / А. Н. Марюта, Н. И. Редина, Ю. А. Долгоруков. – Днепропетровск : ДДФА, 2005. – 268 с.

УДК 657.6

ОСОБЛИВОСТІ ЗДІЙСНЕННЯ АУДИТУ ВИТРАТ НА ЗБУТ

Кирилова Г.Д., студентка

Куць Т.В., кандидат економічних наук, доцент

Аудит витрат на збут має вагоме значення при здійсненні господарською діяльності підприємства. При цьому, важливо обґрунтувати правильну методику аудиту на основі консолідації нормативно-правової бази, яку застосовують при аудиті витрат на збут. Проблема методики аудиту витрат на збут знаходить своє віддзеркалення у наукових дослідженнях низки вчених. Проф. М.Т. Білуха розглядає метод аудиторського контролю, як сукупність методичних прийомів контролю процесів розширеного відтворення національного продукту і додержання його законодавчого та нормативно-правового регулювання в умовах

ринкової економіки. Вчений Б.І. Валуєв розглядає метод аудиту як сукупність прийомів, за допомогою яких оцінюється стан об'єктів, що підлягають вивченню. Яремко І.Й. і Сиротяк Р. М. трактують метод аудиту, як сукупність способів і прийомів, за допомогою яких можна зробити обґрунтований висновок про достовірність, повноту і відповідальність чинному законодавству та існуючим нормативам бухгалтерської звітності замовника [1]. Останні поділяються на методичні прийоми проведення перевірки і методичні прийоми її організації [2].

Досліджуючи вище наведені поняття ми дотримуємося думки цілісного використання понять методу аудиторської діяльності. Метод аудиту витрат на збут – це поєднання дій, які використовуються для здійснення аудиту витрат на збут підприємства в межах законодавчої бази. При аудиті витрат найбільш ефективними є документальна та фактична перевірка. За допомогою перевірки по суті – встановимо доцільність і правовий статус господарських операцій, формальної – перевірки документів на предмет виправлень, достовірності і законності підписів на документах що супроводжують процес збуту, та арифметичної при якій контролюються правдивість математичних розрахунків у звітності.

Щодо методичних прийомів організації аудиту витрат на збут, то найраціональнішим буде вибірковий, оскільки перевірятимуться тільки ділянки господарської діяльності які стосуються витрат на збут, а також прийоми організації з використанням комп'ютерної техніки, оскільки вони дозволять оперативно провести аудиторські процедури витрат.

Зауважимо також, що складовою методичних прийомів виступають аудиторські процедури. Вони формуються певну закономірність і порядок дій аудитора для отримання потрібної інформації при проведенні аудиту.

При вивченні методики аудиту витрат на збут варто приділити суттєву увагу нормативній базі аудиту. На даний час доцільно її поділяти на зовнішню та внутрішню.

Зовнішня нормативна база аудиту витрат – це закони, постанови, накази, положення, П(С)БО, які потрібні для встановлення законності вдображених господарських операцій [4].

Внутрішня нормативна база аудиту витрат – це облікова політика суб'єкта, методичні та розпорядчі документи з організації діяльності підприємства. Вони підлягають аналізу та зіставленню з чинною методологією [5].Також хочемо зауважити, що крім вище перерахованих законодавчих актів, при вивченні методики аудиту витрат в т.ч. витрат на збут потрібно користуватися і принципами які зазначені в Законі № 996 і Національному Положенні (стандарті) бухгалтерського обліку 1, а зокрема:

- політика підриємства повинна бути постійною і послідовною;
- наявність безперервності роботи і витрат;
- обережність при оцінці доходів і витрат;
- вчасність відображення та відповідність активів і зобов'язань;
- відповідність господарських операцій до фінансової реальності.

Зазначимо в нашому достілдженні, що методики аудиту витрат на збут в різних розділах обліку повинні проваджуватись за єдиною схемою і охоплювати:

- визначення основних нормативних документів;
- описання алернативної обліковаї політики;
- перелік первинних документів по облікових розділах;
- регістри аналітичного і синтетичного обліку;
- класифікація виникаючих зловживань і порушень;
- довідник аудитора для складання програми безпосередньої перевірки;
- способи отримання аудиторських доказів використаних при перевірці підприємства;
- описання контрольних процедур [9].

Отже, можемо зробити висновок, що нині є необхідним переосмислення ролі аудиту в процесі управління підприємством. Саме якісна методологія та

організація аудиту витрат (в тому числі витрат на збут) має майбутнє та перспективи подальших досліджень, оскільки повною мірою може відображати усі процеси господарювання.

Список використаної літератури:

1. Івахненков С. Аудиторське програмне забезпечення для аналізу даних: перший український досвід [Текст] / С. Івахненков // Бухгалтерський облік і аудит. – 2009. – №10. С. 38-44.

2. Рудницький, В. С. Методологія і організація аудиту [Текст] / В.С. Рудницький. – Тернопіль: Екон. Думка, 2000. – С. 111-112.

3. Кулаковська, Л. П. Організація і методика аудиту [Текст]: підручник / Л.П. Кулаковська, Ю.В. Піча – К.:Каравела, 2009.-С.124.

4. Мех, Я. В. Інформаційне забезпечення управління внутрішніми резервами підприємства (методологія і організація) [Текст] : монографія / Я. В. Мех. – Тернопіль: Синтез-Поліграф, 2003.-С. 225-227.

5. Пушкар, М. С. Логістичні системи підприємства: облік, аналіз і аудит [Текст] / М. С. Пушкар, А. Г. Богач, В. Г. Мельник – Тернопіль : Економічна думка, 2007. – С. 144.

6. Пархоменко, В. М. Реформування бухгалтерського обліку в Україні [Текст] / В. М. Пархоменко, П. П. Баранцев. – Луганськ: «Футура» ДСД «Лугань», 2008. – С. 243-246.

УДК 531.25:657.432:334

АНАЛІТИЧНА ДІАГНОСТИКА ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ ЯК ІНСТРУМЕНТ ІДЕНТИФІКАЦІЇ СИЛЬНИХ І СЛАБКИХ СТОРІН ПІДПРИЄМСТВА

Ківель О.В., студентка

Лазаришина І.Д., доктор економічних наук, професор

Вже давно, дебіторська заборгованість займає у значення в господарській діяльності підприємства, адже являється активом підприємства, що працює на контрагента на підставі укладеного договору чи угоди.

Та безперечно при дебіторській заборгованості, на підприємстві, можуть виникати деякі труднощі, пов'язані з її поверненням. Тому що, не всі являються добросовісними контрагентами і протерміновують повернення даної заборгованості. Дебіторську заборгованість можна мінімізувати шляхом перевірки партнерів, за допомогою правильних формулювань умов контрактів, контролем за розрахунками на підприємстві, листуванням, виставленням претензій і т.п.

Та доцільніше, на нашу думку було б провести аналіз сильних і слабких сторін підприємства у розрізі використання дебіторської заборгованості задля розкриття інформації, щодо тенденцій її збільшення чи зменшення. [1] Для цього нам потрібно буде пригадати, що таке SWOT-аналіз.

SWOT-аналіз спрямований на визначення позитивних і негативних тенденцій у внутрішньому та зовнішньому середовищі підприємства з метою розробки ефективних управлінських рішень на тактичному і стратегічному рівнях.

Особливістю методики SWOT-аналізу є узгодження впливів внутрішнього і зовнішнього середовища.

Аналіз буде здійснюватися на підставі Балансу (Звіту про фінансовий стан) (ф. № 1) за 2016 і 2017 рр. Приватного акціонерного товариства «Аграрний дім» в табл. 1, де ми зможе побачити відображення даних пов'язаних з дебіторською

заборгованістю на підприємстві.

Таблиця 1

Аналіз сильних і слабких сторін дебіторської заборгованості ПРАТ «Аграрний дім», тис. грн.

Показники	Минулий рік	Звітний рік	Темп росту, %	Питома вага,%		Характер динаміки	Сильна (слабка) сторона
				Мин. рік	Зв. рік		
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	4456	3791	85,1	4	3,4	негативна	слабка
Дебіторська заборгованість за розрахунками:							
за виданими авансами	4585	2532	55,2	4,1	2,3	позитивна	сильна
з бюджетом	104	12450	11971,2	0,1	11,1	негативна	слабка
Інша поточна дебіторська заборгованість	26064	10956	40,7	23,1	9,8	позитивна	сильна
АКТИВ БАЛАНСУ	112704	112246	99,6	100	100	негативна	слабка

Джерело: розроблено авторами за даними фінансової звітності ПРАТ «Аграрний дім»

Нижче на основі наведеної таблиці, зображено графік коливань дебіторської заборгованості по досліджуваному підприємству.

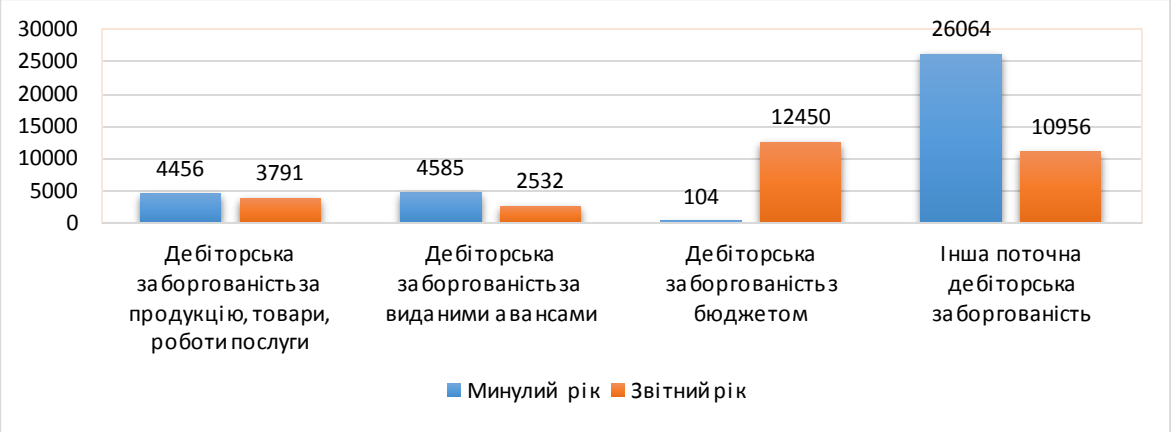


Рис. 1. Тенднніція коливань дебіторської заборгованості в ПРАТ «Аграрний дім» за 2016-2017 рр.

Джерело: побудовано авторами за даними фінансової звітності ПРАТ «Аграрний дім»

Отже, підводячи підсумки аналізу сильних і слабких сторін на підприємстві, ми бачимо, що найбільш позитивним є те, що зменшилася сума дебіторської заборгованості за товари, роботи і послуги і це вважається сильною стороною підприємства. Так, як зменшення дебіторської заборгованості в активах підприємства дає змогу нам побачити, те що покупці здійснюють вчасно розрахунки за отриману продукцію і тим самим, між датою відвантаження продукції та отриманням відбувається невеликий відрив.

Список використаної літератури:

1. «Дебіторська заборгованість: як уникнути і стягнути» - Юридична консалтингова компанія «САЛЕКС». [Електронний ресурс].–Режим доступу: http://salex-lcc.com.ua/styagnennya-debitorskoji-zaborgovanosti.html

2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість»: Наказ Міністерства фінансів України від 08.10.1999р. No237.

УДК 519.862:330.43

ЕКОНОМЕТРИЧНІ МОДЕЛІ В ДОСЛІДЖЕННІ ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ

Коберник Н.М., студентка

Симоненко О.І., кандидат економічних наук, доцент

На сучасному етапі розвитку жодна сфера життя суспільства не може обійтися без прогнозів як засобу пізнання майбутнього. Особливо важливе значення мають прогнози соціально-економічного розвитку суспільства, які дають основу для обгрунтування основних напрямів економічної політики, передбачення наслідків прийнятих управлінських рішень. Ефективним інструментом аналізу тенденцій та прогнозування перспектив економічного росту виступають

економетричні методи та моделі. Процес пізнання економічної реальності вимагає побудови економетричних моделей, які враховують специфіку об’єкту, що функціонує, ідентифікує змінні і формалізує досліджуване явище з метою визначення кількісних характеристик.

Економетричні моделі є найбільш поширеним типом соціально-економічних моделей, які використовуються для аналізу й прогнозування комплексного розвитку країни. Вони складаються з регресійних і балансових рівнянь, які кількісно визначають взаємозв'язки і пропорції між макроекономічними величинами на всіх етапах процесу відтворення. Змінні, які використовуються в одних рівняннях в якості залежних, в інших виступають як незалежні змінні, які формують результативну дію всіх факторів, що входять до моделі. В більш вузькому значенні економетричними моделями вважаються системи рівнянь, котрі враховують ймовірнісний характер економічних процесів. Звідси випливає, що рівняння економетричної моделі містять також і випадкові змінні, а її параметри розраховуються на основі часових рядів або інших даних, за якими формується вибірка [3].

Економетричні моделі в їх класичному вигляді відносяться до без критеріальних моделей. Вони виступають в якості гнучкого і ефективного інструменту прогнозування економічних тенденцій. На основі економетричних моделей можна прогнозувати як характеристики еволюційного розвитку, так і параметри стрибків [2].

Економетричне моделювання базується на широкому використанню статистичних пакетів прикладних програм. Специфіка економетричних моделей полягає в тому, що вони будуються на основі статистичної інформації часових рядів і не вимагають значних затрат при формуванні масиву вхідної інформації на відміну від структурних моделей (моделі міжгалузевого балансу), які передбачають розрахунки нормативних показників на перспективу [1].

Методологічною основою економічних досліджень на сучасному етапі

розвитку є використання економетричних методів та моделей, з їх допомогою підтверджують або відхиляють економічні теорії, визначають прикладний характер застосування. Економетричні моделі розглядаються як сукупність функцій, що визначають взаємозв'язок між досліджуваними явищами і будують кількісні характеристики для проведення аналізу діяльності підприємств.

Використання економетричних моделей в економіці дає можливість виділити та формально описати визначальні, найсуттєвіші зв'язки між факторами, що діють в економічній системі, а також індуктивним методом отримати нові знання про об'єкт дослідження. Такі моделі у більшості випадків базуються на певних ймовірнісних припущеннях з метою обґрунтування залежності між економічними показниками.

Список використаної літератури:

1. Экономико-математические методы и прикладные модели: учеб. Пособие для вузов / Под ред. В.В. Федосеева.-М.: ЮНИТИ, 2000.

2. Присенко Г.В., Равікович Є. І. Прогнозування соціально-економічних процесів: Навч. посіб. -- К.//КНЕУ, 2015. - 378 с.

3. Москалев И.Е., Моделирование социальных процессов. Учебно-методическое пособие. - М.// Экономическая литература, 2010. - 30с.

УДК 338.585

АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОЩУВАННЯ СОЇ В УКРАЇНІ

Комаха Л.В., студент

Куць Т.В., кандидат економічних наук, доцент

Протягом останніх років у світі та Україні спостерігається стійка тенденція до нарощування обсягів виробництва та споживання сої.

Інтерес до сої викликаний високими поживними якостями цієї культури, як

цінної білково-олійної культури, яка має широкий спектр використання в кормовиробництві, харчовій, переробній промисловості та медицині.

Під час переробки тонни сої одержують 700 кг соєвого шроту (містить 44-48% білка) і 190 кг соєвої олії. Завдяки реалізації соєвої олії окуповуються всі витрати на вирощування культури, а соєвий шрот є найдешевшим білковим кормовим інгредієнтом, який у використовують для запобігання дефіциту білка в годівлі молочної і м'ясної худоби, свиней, птиці, риби.

З погляду економічної ефективності соя має наступні переваги: забезпечує виробництво найдешевшого рослинного білка; завдяки властивості біологічної фіксації азоту повітря, вирощування культури значно зменшує потребу в придбанні та внесенні азотних мінеральних добрив у сільському господарстві; забезпечує одержання екологічно чистої продукції.

Стрімке збільшення обсягів вирощування сої в Україні вимагає комплексного вирішення проблем економічної ефективності її виробництва та реалізації в сучасних умовах.

Теоретичні та практичні дослідження щодо аналізу економічної ефективності вирощування сої здійснюють багато науковців, зокрема відомі вітчизняні вчені: О.М. Бабич, В.К. Збарський, В.І. Мацибора, В.Я.Месель-Веселяк, А.А. Побережна, О.М. Шпичак.

Економічна ефективність виробництва сої залежить від складного комплексу природно-економічних, технологічних, науково-технічних факторів. Основними показниками, які характеризують рівень економічної ефективності виробництва соняшнику є урожайність, товарність соняшника, собівартість 1 ц, ціна реалізації 1 ц, прибуток в розрахунку на 1 ц, прибуток на 1 га посівів, та рентабельність виробництва соняшника.

Проаналізуємо економічну ефективність виробництва сої за даними табл.1.

Таблиця 1

Економічна ефективність виробництва і реалізації сої в сільськогосподарських підприємствах України

Показник	2016 р.	2017 р.	2017 р. у % до 2016 р.
Урожайність, ц/га	23,4	19,7	84,2
Обсяг виробленої продукції, тис т.	3999,5	3899,4	97,5
Виробнича собівартість 1 ц, грн	508,5	521,5	102,5
Повна собівартість 1 ц, грн	585,5	738,7	126,2
Ціна реалізації 1 ц, грн	889,5	948,9	106,7
Прибуток від реалізації 1 ц, грн	304	210,2	69,1
Рівень рентабельності,%	52	28,8	55,4
Посівні площі , тис. га	1707,4	1999,8	117,5

Джерело: систематизовано авторами за [2, 3]

Як свідчать дані табл. 1 виробництво сої носило дещо екстенсивний характер, оскільки зміни обсягу валового збору відбувалися через розширення посівних площ та зменшення рівня урожайності. Так, протягом 2016-2017 рр. посівні площі під культурою збільшились на 17,5%: з 1707,4 га у 2016 р. до 1999,8 га у 2017 р. При цьому рівень урожайності має чітко негативну тенденцію до зниження за аналізований період на 15,8 % – з 23,4ц/га до 19,7 ц/га відповідно.

Щодо рівня рентабельності вирощування сої в Україні, то даний показник значно варіював: від 52% у 2016 р. до 28,8% у 2017 р.

На основі проведеного аналізу слід відмітити, що рівень рентабельності виробництва насіння сої визначається насамперед рівнем середньої ціни реалізації та повної собівартості 1 ц. Так, собівартість виробництва та реалізації 1 ц насіння сої в Україні протягом 2016–2017 рр. зросла на 26,2% (з 585,5 грн до 738,7 грн), а ціна реалізації лише на 6,7% (з 889,5 грн до 948,9 грн).

Як свідчать результати проведеного аналізу, для вітчизняних підприємств є необхідність вирішення проблеми підвищення рівня врожайності. Основним

напрямом подальшого розвитку виробництва сої є всебічна інтенсифікація галузі на основі внесення оптимальних доз добрив, розширення посівів високоврожайних сортів і гібридів, впровадження комплексної механізації, інноваційних процесів, інтенсивних технологій. Це дозволяє не лише підвищувати урожайність, але й сприяє зниженню виробничої та повної собівартості 1 ц продукції, забезпечує збільшення рівня прибутковості. Одночасно, в сучасних умовах при обґрунтуванні економічної доцільності вирощування насіння сої обов'язково слід враховувати екологічні наслідки виробництва та розширення площ під культурою.

Список використаної літератури:

1. Агропромисловий комплекс України: тенденції та перспективи розвитку. – К.: ІАЕ УААН. – 2005. – 574 с.

2. Економіка підприємства: навч. посіб. / В.І.Мацибора, В.К.Збарський, Т.В.Мацибора. – К.: «Каравела». – 2009. – 312 с.

УДК: 388.43.031:519.876.5

АНАЛІЗ СТАТИСТИЧНОЇ ІНФОРМАЦІЇ ДЛЯ ПОБУДОВИ МОДЕЛІ ПРОДУКТИВНОСТІ В ТВАРИННИЦТВІ

Лисенко К.С., студентка

Симоненко О.І., кандидат економічних наук, доцент

Економетричні моделі є потужнім інструментом економічних досліджень і будують кількісні характеристики для прийняття ефективних господарських рішень для виробничої діяльності підприємств. Для економетричного моделювання використовується метод найменших квадратів, який є найбільш простішим у розрахунках параметрів моделі. Для його використання необхідно

дотримуватись певним передумовам. Одна з них є сталість дисперсії залишків моделі, тобто має спостерігатись гомоскедастичність стохастичної складової моделі. Якщо ця властивість не виконується, тоді залишки гетероскедастичні, що означає неоднорідність спостережень і вона характеризується неоднаковою дисперсією випадкової складової економетричної моделі. Коли експертна оцінка економічної інформації виявила гетероскедастичність, тоді для оцінки параметрів економетричної моделі треба застосовувати більш складний у розрахунках узагальнений метод найменших квадратів. У зв'язку з цим тестування моделей на гетероскедастичність є однією з необхідних процедур при побудові регресійних моделей. Наявність гетероскедастичності в простій економетричній моделі $Y= a_0 +a_1X$ визначимо за методом Гольдфельда – Квандта [1]. Побудуємо просту, лінійну, економетричну модель, і висунемо гіпотезу таку, що дисперсія залишків зростає пропорційно квадрату незалежної змінної х.

Для дослідження було взято середній річний удій молока від однієї корови по 24 регіонам України в залежності від витрат кормів на одиницю продукції за 2017 рік за даними сайту державного комітету статистики України [2].

Поділ сукупності з (n-c) спостережень на дві групи (відповідно з малими і великими значеннями фактора х) і визначення по кожній з груп рівнянь регресії. В даному випадку n= 24, з середини ранжованого ряду по х вилучаємо с= 6 одиниць сукупності.

Проста, лінійна економетрична залежності модель середньорічних удоїв молока в залежності від витрат кормів за методом найменших квадратів для першої сукупності $n_1= 9$ буде мати вигляд: $Y_1= 18,852+34X$. На основі даної моделі можна зробити висновки, що зі зростанням витрат кормів на 1 ц кормових одиниць середній удій молока зростатиме на 34 центнери.

Побудуємо просту, лінійну економетричну модель для другої сукупності $n_2 = 9$, яка має вигляд: $Y_2 = 44,569+4,2X$. На основі побудованої моделі можна

зробити висновок: при зростанні витрат кормів на 1 ц кормових одиниць, то середній удій молока збільшиться на 4,2 центнери.

Для кожної моделі знайдено суму квадратів залишків. Для першої вона дорівнює $S_1 = 634,2467$, для $S_2 – 254,8492$. Критерій R дорівнює 0,401. Порівняємо цей критерій із табличним значенням критерію Фішера при ступенях свободи і рівні довіри $\alpha= 0,05$. $F_{табл.} = 3,79$.

$R< F_{табл.,}$ тому можна зробити висновок, що гетероскедастичність відсутня, передумова використання методу найменших квадратів виконується. Модель продуктивності в тваринництві може бути побудована за допомогою методу найменших квадратів, її наскрізний аналіз і перевірка на адекватність дають можливість будувати прогнозні значення середньорічних удоїв молока в залежності від витрат кормів.

Список використаних джерел:

1.Економетрія: навч. посібник / В. Т. Доля; Харк. нац. акад. міськ. госп-ва. – Х.: ХНАМГ, 2010. – 171 с.

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

УДК 658.14/17

АНАЛІЗ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВА В СИСТЕМІ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ

Лукіянчук Я.М., студентка

Воляк Л.Р., кандидат економічних наук, старший викладач

На сьогоднішній день достатньо актуальною є тема інтеграції України та українських підприємств у світовий економічний простір, враховуючи світову економічну глобалізацію. Враховуючи економічну нестабільність зовнішнього

середовища та постійні зміни в законодавстві для українських підприємств є дуже важливим застосування стратегічного планування в управлінні та аналізу фінансових ресурсів. Для ефективного виявлення позитивних та негативних зовнішніх факторів а також виявлення внутрішніх сильних та слабких сторін здійснюється SWOT-аналіз.

Застосування такого методу аналізу дає можливість виявити сильні та слабкі сторони, можливості підприємства, а також можливі загрози. Найважливішим його завданням є відповісти на питання, чи всі ресурси підприємства використовуються раціонально, показати конкурентні переваги, які сторони можуть сприяти покращенню роботи, чи наявні загрози, що в майбутньому можуть стати критичними та знайти шляхи їх уникнення.

Для цього, перш за все, необхідно проаналізувати внутрішні чинники до яких відносяться і фінансові ресурси. Тобто, оцінюються джерела фінансування, можливості доходу та інвестиції, фізичні ресурси, які розкривають інформацію щодо обладнання, місцеположення. Також до таких чинників відносяться людські ресурси, доступ до природних ресурсів, та внутрішні процеси, такі як тренінги, мотиваційні програми персоналу, програми лояльності для клієнтів. Для цього необхідна об'єктивна конкурентних переваг підприємства.

Першим етапом оцінки конкурентоспроможності підприємства є діагностика його фінансового стану. З цією метою нами здійснено аналіз фінансових ресурсів ПАТ «Первомайський МКК» за даними показників 2016-2017 років (табл. 1).

За результатами дослідження ми можемо спостерігати слабкі та сильні сторони підприємства, на основі яких вже можна приймати ефективні управлінські рішення та будувати подальшу стратегію розвитку підприємства. Наприклад, використовуючи запаси підприємства виробляти більшу кількість продукції, і за рахунок неї погасити частину поточних зобов'язань, тим самим підвищити свою фінансову незалежність.

Таблиця 1

Аналіз фінансових ресурсів ПАТ «Первомайський МКК»

Показник	2016 р.	2017 р.	Темп росту	Характер динаміки	Сильна/слабка сторона
Власний капітал	52708	53527	1,55	+	сильна
Залучений капітал і поточні зобов'язання	401577	491082	22,29	-	слабка
Коефіцієнт фінансової незалежності	0,12	0,10	-16,70	-	слабка
Коефіцієнт оборотності активів	0,79	0,89	12,66	+	сильна
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	1,99	2,11	6,03	-	слабка
Термін оборотності дебіторської заборгованості	180,90	170,61	-5,69	+	сильна
Операційний цикл оборотів	455,69	404,49	-11,24	+	сильна
Рівень загрози банкрутства	2,706	3,518	30,00	+	сильна

Джерело: розраховано авторами за даними фінансової звітності ПАТ «Первомайський МКК»

Після детального розгляду внутрішніх чинників можна переходити до аналізу зовнішніх факторів, які складаються з аналізу можливостей та загроз. Для такого аналізу є необхідним, в першу чергу виявлення ринкових тенденцій, тобто поява чи можливість появи нових видів продукції, технологій, або навіть зміни вподобань споживачів. Також суттєвими зовнішніми факторами є такі, як відносини з клієнтами та постачальниками, актуальні економічні тенденції, наприклад зростання чи спад конкуренції або зміна світового попиту, а також політичні та економічні обмеження та регуляції.

Беручи до уваги дане дослідження, можна дійти висновку, що розглянута методика використання SWOT-аналізу як методу виявлення і оцінювання рівня загроз фінансово-економічній безпеці підприємства дає можливість керівникам приймати виважені управлінські рішення, формувати стратегію підприємства, а також, що є не менш важливим, виявляти неефективні заходи, котрі, в свою чергу, можуть виступати як загрози. Таким чином, SWOT-аналіз являється дієвим методом виявлення і оцінювання рівня загроз фінансово-економічній безпеці

підприємства.

Список використаної літератури:

1. Бабіченко В. В. Розроблення прогнозного балансового звіту підприємства // Фінанси України.- 2005.- № 11.- С.110-118.

2. Бурова Т. А., Корнієнко О. С. Бухгалтерський облік та аудит для менеджерів. — Миколаїв: НУК, 2007. — 128с.

3. Бутинець Ф. Ф., Бондар В. П. Звітність підприємства. — Житомир: ЖДТУ, 2005. — 427 с.

4. Голов С. Ф., Костюченко В. М., Кравченко І. Ю., Ямборко Г. А. Фінансовий облік. — К.: Лібра, 2005. — 976 с.

5. Євдокимова Н. М., Кірієнко А. В. Економічна діагностика. — К.: КНЕУ, 2003. — 110 с.

6. Лишиленко О. В. Бухгалтерський фінансовий облік. — К.: Центр навчальної літератури, 2005. — 528 с.

7. Пушкар М. С. Фінансовий облік. – Тернопіль: Карт-бланш, 2002. – 628 с.

8. Старинский Б. От бюджетирования к стратегии // Финансовая консультация.- 2006.- № 21.- С.16-17.

9. Ткаченко Н. М. Бухгалтерський фінансовий облік на підприємствах України. — К.: Видавництво А.С.К., 2003. — 784 с.

УДК 338.439.5:339.564

ВИРОБНИЦТВО ЛОХИНИ В УКРАЇНІ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ НА РИНКУ ПРОДОВОЛЬЧИХ ТОВАРІВ

Матченко Ю.В., студент

Кирилюк О.Ф., кандидат економічних наук, доцент

У сучасних ринкових реаліях однією із найпривабливіших ягідних культур для вітчизняного виробника є чорниця садова, більше відома як лохина. В Україні

промислове вирощування даної культури в почалося 12 років назад. Станом на 2016 р Україна займала четверте місце в Європі за обсягом площ відведених під вирощування лохини [1]. За оцінками експертів, станом у 2017 р внутрішній ринок України був насичений на рівні 1/8, при загальній площі промислових насаджень в межах 700-750 га. Для повного насичення внутрішнього ринку необхідне збільшення площ до 6-8 тис. га. За інформацією MRRSE до 2026 р ємність ринку лохини зросте до 14,8 млрд. дол. США [2]. При цьому темпи розвитку ринку замороженої лохини будуть випереджати темпи розвитку ринку інших ягідних культур. Основним стимулом розвитку світового ринку лохини є невпинно зростаючий попит на цю продукцію, що підтверджує актуальність проведеного дослідження.

Метою дослідження є вивчення стану виробництва лохини в Україні та обгрунтування перспектив продукції на продовольчому ринку.

Проведені дослідження показали, що світовий обсяг виробництва та реалізації свіжої продукції у 2016-му році склав 425,5 тис. т. та 229,5 тис. т. у вигляді замороженої продукції [3]. До 2019 р передбачається збільшення обсягів виробництва лохини в світі до 800 тис. т. та до 900 тис. т. у 2021 р.

На вітчизняному ринку виробництво лохини є привабливим для виробників. Цьому сприяють два ключових фактори: по-перше - темпи росту попиту на даний вид продукції суттєво випереджають темпи збільшення обсягів виробництва, по-друге – на даному ринку відсутня конкуренція з боку населення, яке здатне поставити на ринок великі обсяги товарної продукції, що спостерігається на ринку інших ягід. На базі ТОВ «Агрофірма «Київська» Макарівського району Київської області було проведено виробниче випробування ряду сортів іноземного походження. Площа дослідницької ділянки становить 1000 м^2. У випробуванні було задіяно дев’ять сортів культури різних груп стиглості. На основі проведеного дослідження та даних регіональних виробників лохини було розраховано прогнозні показники врожайності різних груп стиглості.

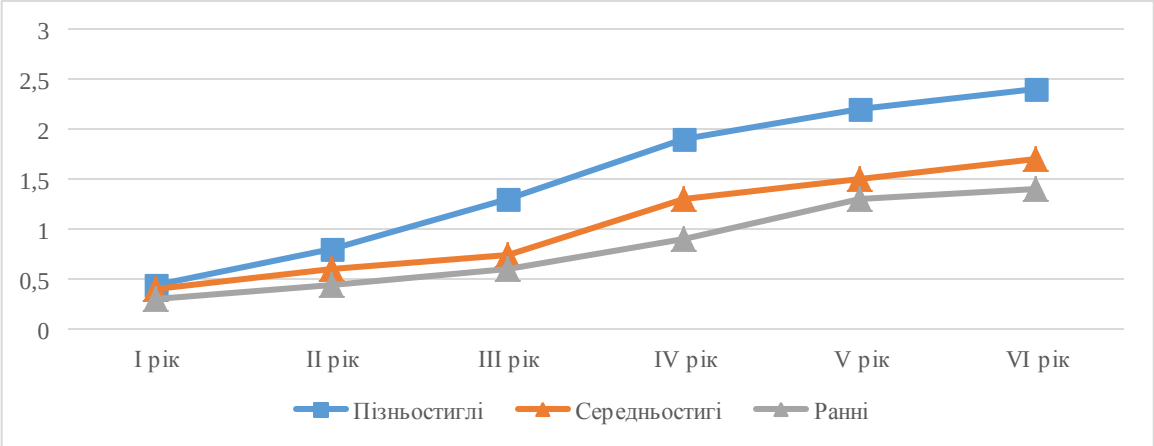


Рис 1. Динаміка врожайності лохини різних груп стиглості, кг/рослина

За даними Державної служби статистики України середня врожайність 1 га насаджень лохини у плодоносному віці становить 30,3 ц/га. При середній ціні реалізації 125 грн/кг вартість отриманої за сезон продукції становить 378,8 тис. грн. Вартість закладання насаджень інтенсивного типу коливається в межах 500 - 850 тис. грн. Собівартість 1 кг продукції за стандартної технології – близько 45 грн/кг., тобто 136,4 тис. грн./га. Згідно усереднених розрахунків рентабельність вирощування лохини досягає 178%. При збережені співвідношення затрат та прибутку, насадження лохини повністю окупають себе на 3-4 рік товарного плодоношення. Враховуючи, що за умов правильного догляду лохина здатна підтримувати товарне плодоношення до 20 років, можна зробити висновок щодо економічної доцільності вирощування даної культури в нашому регіоні.

Головним питанням, після вирощування та збирання продукції, залишається вибір каналу реалізації продукції. На даний момент головним напрямом реалізації ягід лохини в Україні є експорт охолодженої («шокова» заморозка) продукції в країни ЄС. Основним обмеженням цього каналу продажу є складність виходу продукту під власною маркою на європейський ринок та обов'язковість придбання високовартісного холодильного обладнання. На внутрішньому ринку реалізація відбувається у вигляді свіжої продукції. В даному випадку головним обмежуючим фактором є наявність та доступність ринків, купівельна спроможність споживачів.

Перепонами для потенційних виробників можуть стати дефіцит робочої сили та високі вимоги цієї культури до дотримання умов вирощування. Потреба у значному обсязі ручної праці пояснюється тим, що механізоване збирання лохини застосовується лише для ягід із низькою товарною якістю, які використовуються як сировина для переробної галузі, а саме – виробництва джемів та соків. Заготівля високоякісної продукції для ринку свіжої та охолодженої продукції можливе лише із залученням робочої сили для ручного збирання.

Проведені дослідження показали, що подальший розвиток виробництва лохини в Україні має бути сфокусований на просуванні даної культури на внутрішньому ринку, адже більша частина продукції виробляється з метою реалізації на закордонних ринках. Із 2,5 тис. т. ягід, зібраних в Україні у 2017 р було експортовано 1,8 тис. т. Незважаючи на складнощі і вимогливість даної культури та, зважаючи на сучасний стан галузі виробництва лохини в Україні, можна стверджувати, що дана культура є найбільш перспективною для залучення капітальних інвестицій серед усіх інших ягідних культур.

Список використаної літератури:

1. Выращивание украинской голубики. 10 лет непрерывного успеха [Електронний ресурс] // Журнал "Пропозиція". – 2016. – Режим доступу до ресурсу: https://propozitsiya.com/vyrashchivanie-ukrainskoy-golubiki-10-let-nepreryvnogo-uspeha.

2. Global Market Study on Individual Quick Freeze (IQF) Fruits [Електронний ресурс] // Market Research Reports Search Engine. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: https://www.mrrse.com/individual-quick-freeze-fruits-market.

3. Світовий попит на лохину зростатиме [Електронний ресурс] // Журнал "Пропозиція". – 1704. – Режим доступу до ресурсу: https:// propozitsiya.com/ua/mirovoy-spros-na-golubiku-budet-rasti-v-trende-ee pererabotka.

УДК 336. 153

ОРГАНІЗАЦІЙНО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ОБЛІКУ ТА АНАЛІЗУ ДОХОДІВ

Мирінець І.Р., студентка

Макарчук О.Г., кандидат економічних наук, доцент

У ринкових умовах підприємство,за першочергову ціль ставить саме результат своєї діяльності, тобто отримання прибутку. Від якості та точності отриманої інформації залежить стратегія ведення бізнесу. У зв'язку з цим керівництво підприємства висуває жорсткі вимоги щодо якості організації та ведення обліку і аналізу фінансових результатів та витрат, що впливають на їх зміни.

Підприємства здійснюють свою діяльність з метою отримання доходу. У широкому розумінні «дохід» означає будь-яке надходження грошових коштів або матеріальних цінностей, що мають грошову оцінку [4].

Згідно МСФЗ 18 дохід – це валове надходження економічних вигод протягом періоду, що виникає у ході звичайної діяльності суб'єкта господарювання, коли власний капітал зростає в результаті цього надходження, а не в результаті внесків учасників капіталу [1].

Біла О.Г. трактує досліджуване поняття як загальний дохід від основної діяльності підприємства, його внесок у валовий внутрішній продукт країни [2].

На думку Приймак Т.О., дохід являє собою виторг підприємства від реалізації продукції, послуг та виконання робіт без урахування податку на додану вартість та акцизного збору [3].

Відновлення та підвищення темпів зростання доходу підприємств в Україні неможливо без ефективного використання матеріально-технічної бази підприємств, в якій головним джерелом виступають облікові та аналітичні дані.

Економічна сторона обліку дає можливість розкрити ефективність

господарських процесів, за допомогою чого можна пояснити як оцінку стабільності, життєздатності та прибутковості бізнесу, проекту. Так, за даними обліку здійснюється контроль за виконанням планових завдань за звітний період та забезпечується інформація для планування і прогнозування розвитку господарства.

Організація обліку доходів включає: розробку системи оперативного обліку доходів і результатів господарювання як у цілому по підприємству, так і у розрізі структурних підрозділів, видів діяльності та видів прибутків (збитків); розробку методики і техніки синтетичного й аналітичного обліку доходів, результатів та прибутків (збитків); вибір регістрів аналітичного і синтетичного обліку доходів і фінансових результатів; розробку порядку розподілу прибутку.

Економічний аналіз ґрунтується на показниках плану і бухгалтерського обліку, вивчає причини відхилень від плану, виявляє резерви підвищення ефективності господарської діяльності. Відображаючи господарські процеси, бухгалтерський облік контролює дотримання законодавчих актів, юридичних норм, що регулюють господарські взаємовідносини.

Завданнями аналізу доходів підприємства є:

- оцінка виконання плану, динаміки та структури доходів підприємства;

- оцінка впливу чинників на доходи підприємства;

- визначення впливу чинників на прибуток підприємства від фінансової, інвестиційної та надзвичайної діяльності;

- пошук резервів збільшення доходів;

Дохід має забезпечити підприємство власними коштами для розширення виробничих засобів, стимулювати підвищення ефективності виробництва та формування централізованого грошового фонду. Тільки при системному та послідовному використанні даних обліку та аналізу доходів, підприємство може досягти та реалізувати планові економічні показники і успішно здійснювати бізнес.

Список використаної літератури:

1. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку № 18 “Дохід” [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.minfin.gov.ua.
2.
3. Примак Т. О. Економіка підприємства: навч. посіб. / Т. О. Примак. – К.: Вікар, 2001. – 178 с.
4. Федорович Р. В. Теорія економічного аналізу: Підручник для ВНЗ/ Р.В. Федорович. – Т.: Економічна думка, 2002. – 522 с.
5. Біла О. Г. Фінанси підприємств/ О. Г. Біла: навч. посібн. – Львів : Вид-во “Магнолія 2006”, 2008. – 383 с.

УДК 330.43:338.3

АНАЛІЗ ЯКОСТІ ПРОГНОЗІВ В ЕКОНОМЕТРИЧНИХ МОДЕЛЯХ

Митюк І.М., студентка

Симоненко О.І., кандидат економічних наук, доцент

Оцінка якості прогнозу дозволяє ухвалювати рішення, що враховують ризик можливої помилки. Ефективність використання економічних прогнозів в управлінні в першу чергу визначаються якістю прогнозів. Важливим етапом прогнозування є верифікація прогнозів, тобто оцінювання їх точності та обґрунтованості. На етапі верифікації використовують сукупність критеріїв, способів і процедур які дають можливість оцінити якість прогнозу.

Прогнозування залежної змінної на основі економетричної моделі потребує оцінювання прогнозних можливостей моделі[1]. Для цього використовуються абсолютні, порівняльні і якісні характеристики, які описують похибки прогнозу залежної змінної. Порівнянні показники оцінювання якості прогнозу це:

1. M.P.E. – відносний показник зміщення прогнозу, який визначається за формулою: $M.P.E. = \frac{1}{n}\Sigma\left(\frac{y_i - \hat{y}_i}{y_i}\right) \times 100$;

2. M.A.P.E.- середня відносна похибка прогнозу і визначається за формулою: $M.A.P.E = \frac{1}{n}\Sigma\frac{(y_i - \hat{y}_i)}{y_i} \times 100$;

3. K – коефіцієнт відповідності Тейла визначається за формулою

$$Kt = \frac{\sqrt{\Sigma(y_i - \hat{y}_i)^2}}{\sqrt{\Sigma\frac{y_i^2}{n}} + \sqrt{\Sigma\frac{\hat{y}_i^2}{n}}}$$

Чим ближчий відносний показник зміщення прогнозу та коефіцієнт відповідності Тейла до нуля, тим кращі прогнозні якості моделі.

Рівень відносного показника M.A.P.E. оцінює прогноз, що дає високу точність, якщо він менший за 10%, хорошу точність – від 10 до 20 %, задовільну – від 20 до 50 %, коли більше 50 % якість прогнозу вважається незадовільною.

До якісних оцінок точності прогнозу можна віднести такі показники, що дають можливість провести певний аналіз похибок прогнозу, які трапилися раніше, розкласти їх на окремі складові. Такий аналіз особливо важливий для тих змінних, які можуть циклічно змінюватися, коли необхідно прогнозувати не лише загальний напрям розвитку, а й поворотні точки циклу. У цьому разі середньоквадратична похибка прогнозу дає змогу дослідити:

- частку зміщеності (*B.P.*): $B.P = \frac{(y_{np} - y)^2}{\frac{1}{2}\Sigma(\hat{y}_i - y_i)^2}$;

- частку дисперсії (*V.P.*): $V.P. = \frac{(y_{np} - y)^2}{\frac{1}{n}\Sigma(\hat{y}_i - y_i)^2}$;

- частку коваріації (*C.P.*): $C.P. = \frac{2(1-R)\delta_{np} \times S_y}{\frac{1}{n}\Sigma(\hat{y}_i - y_i)^2}$.

де δ_{np} – стандартна похибка прогнозу;

S_y- стандартна похибка фактичних значень залежної змінної;

R - коефіцієнт кореляції;

$y_{пр}$ – прогнозне значення залежної змінної.

Частка зміщеності показує наявність похибки в оцінці основної тенденції, тобто B.P. > 0 лише тоді, коли середнє арифметичне значення прогнозів відрізняється від середнього арифметичного фактичних даних.

Частка дисперсії характеризує ступінь збігу стандартних відхилень прогнозу і фактичних значень, а отже, V.P. = 0 в тому разі, коли дисперсії однакові. Звідси доходимо висновку, що цей показник відбиває відповідність ступеня нестійкості прогнозних значень фактичним даним.

Частка коваріації свідчить про ступінь взаємозв'язку між прогнозними і фактичними значеннями.

Список використаної літератури:

1. Конспект лекцій з Економетрики для студентів ОКР "Бакалавр" за напрямом підготовки : 6.030504 «Економіка підприємства», 6.030509 «Облік і аудит», 6.030508 «Фінанси та кредит».-К.:КОМПРІНТ.-2015.-139 с.

УДК 657.1

ОСНОВНІ НАПРЯМИ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Новак Ю.В., студентка

Куць Т.В., кандидат економічних наук, доцент

У здійсненні виробничо-фінансової діяльності господарюючих суб'єктів бере участь велика кількість взаємопов'язаних організаційних, трудових, матеріальних і факторів виробництва. Мета будь-якого господарюючого суб'єкта – якомога ефективніше використати всі наявні фактори та отримати максимальний кінцевий результат [1].

Таким чином, фінансові результати – це економічний підсумок виробничої діяльності господарюючих суб'єктів виражений у вартісній (грошовій) формі.

Метою функціонування суб'єктів господарювання є отримання позитивного фінансового результату у розмірах, що задовольняє потреби власників. Одночасно прибуток, займаючи центральнее місце в ринковій економіці, є суттєвим стимулом для господарюючих суб'єктів якомога ефективніше використовувати наявні ресурси [3].

У сучасних умовах розвитку суб'єктів підприємницької діяльності остаточний фінансовий результат (збиток) формується поступово протягом фінансово-господарського року від усіх видів звичайної та надзвичайної діяльності та включає:

- чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, послуг);
- валовий прибуток (збиток);
- фінансові результати від операційної діяльності;
- фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування;
- чистий прибуток (збиток).

Аналіз фінансових результатів діяльності підприємства є невід'ємною частиною фінансово-економічного аналізу [2].

Основними завданнями аналізу фінансових результатів діяльності є:

1) Вивчення можливостей одержання прибутку відповідно до наявного ресурсного потенціалу підприємства і кон'юнктури ринку;

2) систематичний контроль за процессом формування прибутку і зміною його динаміки;

3) визначення впливу як зовнішніх, так і внутрішніх факторів на фінансові результати й оцінювання якості прибутку;

4) виявлення резервів збільшення суми прибутку і підвищення рівня прибутковості бізнесу;

5) оцінювання роботи підприємства з використання можливостей

збільшення прибутку і рентабельності;

6) вироблення рекомендацій з підвищення ефективності системи керування прибутком [4].

Інформаційною базою для аналізу прибутку та рентабельності є: бізнес-план, фінансовий план, Баланс підприємства, Звіт про фінансові результати та їх використання за попередній та звітний періоди, Декларація про прибутокпідприємства, матеріали маркетингових досліджень [5, 6].

У вітчизняній практиці аналізу фінансових результатів існують такі прийоми аналізу показників, які визначаються за інформацією фінансової звітності:

- горизонтальний (часовий) аналіз – визначає абсолютні і відносні відхилення величин окремих видів фінансових результатів за звітний період, а також у динаміці за ряд років і дозволяє дати якісну характеристику виявлених змін;

- вертикальний (структурний) аналіз – передбачає вивчення показників структури фінансових результатів, тобто питомої ваги окремих видів доходів і витрат в загальному підсумку, а також оцінку змін, які відбуваються в структурі;

- трендовий аналіз – визначення тренду за інформацією декількох періодів, тобто основної тенденції у динаміці показників фінансових результатів;

- аналіз відносних показників (коефіцієнтів) – розрахунок відношень між окремими позиціями однієї або різних форм звітності, визначення взаємозв'язків між показниками.

Список використаної літератури:

1. Аналіз фінансового стану виробничої та комерційної діяльності підприємства [Текст] : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закладів / В.П. Шило, Н.І. Верхоглядова, С.Б. Ільїна та ін. - К. : Кондор, 2007. - 240 с.

2. Головко В. І. Фінансово-економічна діяльність підприємства: контроль, аналіз та безпека [Текст] : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закладів /

В.І. Головко, А.В. Мінченко, В.М. Шарманська. - К.: Центр навчальної літератури, 2006. - 448 с.

3. Лахтіонова Л. А. Фінансовий аналіз сільськогосподарських підприємств: Навч.посіб. – К.:КНЕУ, 2005. – 365 с.

4. Мних Є. В. Фінансовий аналіз: навч. посіб. / Є. В. Мних, Н. С. Барабаш. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2010. – 412 с.

5. Мец В. О. Економічний аналіз фінансових результатів та фінансового стану підприємства: Навч. пос. – К.: Вища школа, 2003. – 280 с.

6. Фінансово-економічний аналіз. Підручник./За ред. П.Ю. Буряка, М.В.Римара. – К.:ВД «Професіонал», 2004. – 528 с.

УДК 631.115.1 (477)

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ІННОВАЦІЙ У РОЗВИТОК ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ В УКРАЇНІ

Опалат Д.В., студент

Кирилюк О.Ф., кандидат економічних наук, доцент

Сучасний розвиток будь-якого підприємства неможливий без впровадження та використання інновацій та техніко-технологічних рішень, оскільки рівень активізації останніх визначають загальний рівень конкурентоспроможності, як на внутрішньому, так і зовнішньому ринках. Всеохоплююче впровадження інновацій сприяє підвищенню продуктивності праці, економії різних видів ресурсів, скороченню витрат та зниженню собівартості агропродовольчої продукції, нарощуванню обсягів і підвищенню ефективності сільськогосподарського виробництва, що впливає на залучення інвестицій [1,2].

Метою дослідження є оцінка ефективності інновацій у розвиток фермерських господарств на прикладі окремого підприємства.

Нині основним викликом світових інноваційно-технологічних процесів є розвиток сільського господарства, який спрямований на динамічність агровиробництва за рахунок використання передових технологій, безпечність деяких з них досі не досліджена детально. Зазначені процеси можуть супроводжуватися виникненням різних ризиків, а саме: негативний вплив на здоров'я населення країни як через продукти споживання, так і на територіях, де вирощується продукція; занедбання природних ресурсів, особливо, ґрунтів та підземних вод через інтенсифікацію сільськогосподарської діяльності та неконтрольоване використання у процесі виробництва недостатньо перевірених інноваційних технологій [3]. Це, у свою чергу, впливатиме на економічну стабільність держави, рівень доходів підприємств, зниження попиту населення на продукцію у зв'язку зі включенням до її собівартості додаткових витрат тощо. Відтак важливо розробити нормативи впровадження та ефективний механізм використання інноваційних технологій з метою отримання економічного та соціального ефекту.

У вітчизняному землеробстві досить активно використовуються інновації обробітку ґрунту для підвищення родючості та збереження мікроелементів, але їх вплив не завжди дає позитивний ефект. Це відображається у забрудненні ґрунтових вод та знищенні поживних мікроорганізмів, що в результаті негативно діє на рослини, тварини і людину. Тому дедалі ширше застосовуються прогресивні сучасні технології мінімального обробітку ґрунту й точного землеробства, а саме: "Mini-till" та “Технологій точного землеробства”, які передбачають мінімізацію техніко-технологічного впливу на ґрунт під час його обробітку, що підвищує економічну ефективність й екологічність процесу вирощування сільськогосподарських культур за рахунок зниження погодно-кліматичного впливу, суттєвого зменшення рівня витрат палива, добрив, засобів захисту рослин, скорочення використання сільськогосподарської техніки, зростання врожайності, оптимізації сівозмін, покращення стану природного середовища тощо.

На прикладі досліджуваного підприємства по вирощуванні базової культури кукурудзи нами проведено розрахунок показників економічної ефективності діяльності підприємства із використанням інновацій. З використанням економіко-математичних методів і моделей нами було змодельовано ситуацію купівлі аграрного підприємства в (табл.1) та проведено аналіз економічної ефективності виробництва кукурудзи без впровадження інновацій та з врахуванням затрат на інновації.

Таблиця 1

Показники ефективності вирощування кукурудзи із застосуванням інноваційних технологій мінімального обробітку ґрунту й точного землеробства ("Mini-till" та "Технологій точного землеробства")

Показники	Без інновацій		Із впровадженням інновацій		Результат впровадження інновацій у % до звичайної технологій вирощування культури	
	1 рік	5 рік	1 рік	5 рік	1 рік	5рік
Площа посіву, га	1000	1000	1000	1000	100	100
Урожайність, т/га	7,0	8,0	7,0	10,0	100	125
Валовий збір т	7 000	8 000	7 000	10 000	100	125
Ціна реалізації тис. грн	4 200	4 200	4 200	4 800	100	114
Витрати на інновації, тис. грн	-	-	2 800	-	-	-
Витрати всього, тис.грн	22 218	23 058	22 218	26 938	100	117
Виручка, тис грн	29 400	33 600	29 400	48 000	100	125
Прибуток, тис.грн	7 182	10 542	7 182	21 062	100	200
Окупність витрат	32%	46%	32%	78%	0	+32

Джерело: розробка авторів

На підставі проведеного порівняльного аналізу показників табл. 1 можна зробити висновки, що затрати на впровадження інноваційних технологій становили 2,8 млн.грн, що дозволило підвищити врожайність кукурудзи на 25% та обумовило при сталій площі посівів збільшення валового збору на 3 тис. т або на 25%.

Приріст витрат на вирощування культури на 17% дозволив збільшення виручки від реалізації на 14,4 млн. грн. за п’ятий рік порівняно із першим роком впровадження технологій точного землеробства. Слід зазначити, що рівень окупності витрат виробництва за перший рік – однаковий і становить 32%. У подальшому підвищення урожайності кукурудзи та її валового збору завдяки впровадженню інноваційних технологій окупність витрат зростає і досягає на п’ятий рік 78%, що на 32 пункти перевищує показники базового року.

Отже, в результаті проведеного дослідження встановлено, що впровадження інновацій при вирощуванні окремих культур в господарстві обумовило, при незначних додаткових витратах в перший рік, одержання значного прибутку у п’ятий рік, досягнення приросту врожайності кукурудзи та її валового збору, а також покращення фінансових результатів. Такі результати дають підстави рекомендувати впровадження інноваційних технологій з точного землеробства у фермерських господарствах.

Список використаної літератури:

1. Агробізнес України – 2014 [Електронний ресурс] // Інфографічний довідник: [сайт]. – Режим доступу: http://agrex.gov.ua/wp-content/uploads/Infografika-silskogo-gospodarstva-Ukrayini-vid-BakerTilly-ta-Latifundist.pdf.

2. Дем'яненко С. І. Інноваційне зростання – основа стабільності агропромислового комплексу / С. І. Дем'яненко // Наука та інновації. Сільськогосподарські і аграрні технології. – 2005. – Т. 1. – Вип. 1. – С. 87–98. (DOI: 10.15407).

3. Інноваційні трансформації аграрного сектора економіки : [монографія] / [О. В. Шубравська, Л. В. Молдован, Б. Й. Пасхавер та ін.] ; за ред. д-ра екон. наук О. В. Шубравської ; НАН України, Ін-т екон. та прогнозув. – К., 2012. – 496 с.

УДК 336.131/132:631.11

ОРГАНІЗАЦІЙНО-МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ЩОДО ОБЛІКОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ГРОШОВИМИ АКТИВАМИ ПІДПРИЄМСТВ

Очкас К.О., студентка

Музиченко А.О., кандидат економічних наук, доцент

Здійснення практично всіх видів операцій підприємства обумовлено певним рухом грошових активів у формі їх надходження або вибуття. Управління грошовими активами є одним з найважливіших аспектів, оскільки грошові активи є найліквіднішими активами підприємства, здатними легко переформуватися в будь-який інший вид активів. В Україні в умовах інфляції, складної політичної та економічної ситуації, постійних змін у законодавстві і кризи неплатежів, управління грошовими потоками є найактуальнішим завданням в управлінні фінансами.

Загалом грошові активи – це сукупна сума грошових коштів підприємства, які перебувають у його розпорядженні на певну дату і являють собою активи у формі готових засобів платежу.

Відповідно до Плану рахунків для обліку грошових активів використовуються рахунки: 30 «Готівка»; 31 «Рахунки в банках»;33 «Інші кошти».

Організаційні підходи щодо побудови обліку грошових коштів характеризують взаємопов’язану сукупність обов’язків і повноважень внутрішніх структурних служб і підрозділів підприємства, які розробляють і ухвалюють рішення з управління грошовими коштами та несуть відповідальність за результати цих рішень. Тому контроль грошових коштів дасть змогу значно підвищити ефективність усього процесу управління його діяльністю, а також пропонується на підприємствах здійснювати розробку фінансових планів надходження та витрачання грошових коштів на наступний рік, в якому буде

розрахунок планового доходу від основної діяльності та витрати грошових коштів у розрізі статей витрат. Також на початку кожного місяця підприємствам доцільно було б формувати звіт за попередній місяць про надходження і використання грошових коштів та порівнювати його з нормативними (плановими) показниками. Ця процедура забезпечить оперативний контроль над рухом грошових коштів на підприємствах.

Отже, застосування ефективнішої методики з обліку грошових коштів залишається одним із найактуальніших питань, оскільки від наявності у підприємства грошових коштів залежить його платоспроможність, конкурентоспроможність, а звідти ефективна діяльність підприємства та його подальший розвиток. Нині важливою є необхідність повної автоматизації обліку грошових коштів, що забезпечить високу точність облікових даних, пов'язаних із рухом грошових коштів. Не менш важливою є й проблема повноти та своєчасності відображення грошових коштів у системі обліку, адже якщо грошові кошти не будуть повністю та своєчасно оприбутковані, то не буде чіткого відображення реального розміру коштів. А далі – неправильне відображення податкових стягнень. І така помилка тягне за собою низку інших, які можливо виявити лише під час інвентаризації.

Список використаної літератури:

1. Інструкція «Про порядок відкриття, використання і закриття рахунків у національній та іноземних валютах», затверджена постановою Правління Національного банку України від 12.11.2003 № 492: Зареєстровано в Міністерстві юстиції України 17.12.2003 за № 1172/8493 (зі змінами).

2. Пархоменко В. М. Рух грошових коштів як індикатор господарської діяльності // Бухгалтерський облік і аудит. – № 11. – 2011. – С. 3–5.

3. Фінансовий облік II [Текст]: навч. посіб. / В. Г. Васильєва [та ін.] ; Ун-т мит. справи та фінансів. - 2-ге вид., перероб. та допов. - Дніпро: Акцент, 2017. - 240 с.

УДК 658.14

ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ ГРОШОВИМИ ПОТОКАМИ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

Панченко О.О., студентка

Чухліб А.В., кандидат економічних наук, доцент

Сучасні українські підприємства знаходяться в умовах нестабільності та ризику фінансового середовища. Дані фінансових звітів свідчать про негативні тенденції зниження основних показників діяльності господарюючих суб'єктів. Для усунення виявлених проблем та забезпечення фінансового потенціалу підприємства необхідне ефективне управління грошовими потоками, що включає їх раціональне планування, контролювання розвитку діяльності підприємства та регулювання виявлених відхилень.

Управління грошовими потоками здійснюється в рамках фінансової політики підприємства, реалізація якої передбачає побудову ефективної системи управління фінансами для досягнення стратегічних і тактичних цілей.

За результатами дослідження теоретичних і практичних аспектів управління грошовими потоками можна виділити наступні проблемні питання, що потребують негайного вирішення [1]:

1. Застосовувані методи і важелі управління грошовими потоками підприємства недосконалі, в тому числі існують труднощі при бюджетуванні грошових коштів і регулюванні фінансових операцій.
2. Низький рівень договірної і платіжної дисципліни.
3. Недостатня якість або повна відсутність податкового планування на підприємстві.

Досконале вивчення проблем управління грошовими потоками дає підстави стверджувати, що ефективність управління грошовими потоками в значній мірі залежить від того, наскільки досконалі методи застосовуються, які в свою чергу

вимагають постійного розвитку у відповідності зі сформованими економічними тенденціями. На допомогу фінансовому менеджменту приходять сучасні автоматизовані системи управління [3]. Але слід зазначити, що наявність даних підсистем ще не є запорукою успіху їх застосування, оскільки ефективність використання сформованої в них інформації залежить від навичок і умінь користувачів.

Ще однією проблемою управління грошовими потоками є низький рівень договірної і платіжної дисципліни. Вирішенням даної проблеми є обов'язкове юридичне оформлення всіх домовленостей і фінансових відносин та здійснення постійного і своєчасного контролю за їх виконанням, а також прийняття оперативних заходів у разі порушення умов договорів з боку контрагентів.

У сучасних умовах реформування бухгалтерської і податкової системи особливої актуальності існує проблема якості податкового планування на підприємстві. Підприємства прагнуть мінімізувати податкові платежі. У зв'язку з цим виникає поняття податкового планування, за допомогою якого можливо істотно скоротити податкові зобов'язання.

Податковим плануванням є визнання права платника податків застосовувати всі допустимі законами засоби, прийоми і способи для оптимізації або максимального скорочення своїх податкових платежів [2].

Платник податків повинен прагнути законними способами вивільнити активи для подальшого їх застосування в господарській діяльності підприємства. Правильне податкове планування дозволяє завчасно передбачити та оптимізувати суми податків.

Шляхами вирішення проблем управління грошовими потоками підприємства є:

- впровадження та освоєння автоматизованих систем управління з функціями обліку, планування і прогнозування грошових потоків;

- впровадження системи фінансового контролю;

- здійснення контролю договірної і платіжної дисципліни і застосування оперативних заходів при їх недотриманні;

- впровадження системи податкового планування.

За результатами проведеного дослідження проблем управління грошовими потоками можна зробити висновок, що для вітчизняних підприємств існують труднощі в процесі здійснення аналізу потоку грошових коштів, складання бюджету та прогнозування руху грошових коштів. З метою вирішення виявлених проблем необхідно застосувати комплекс організаційних і контрольних процедур фінансового менеджменту у відповідності зі сформованими тенденціями розвитку економіки країни, а також особливостями діяльності суб'єкта господарювання. Практична реалізація запропонованих шляхів усунення проблем управління грошовими потоками дозволить стабілізувати фінансове становище підприємства, підвищити його ліквідність та платоспроможність.

Список використаної літератури:

1. Коваленко С. О. Сутність грошових потоків та їх роль в управлінні фінансами підприємств [Електронний ресурс]/ С.О. Коваленко // Національна бібліотека України імені В.І. Вернадського. – Режим доступу: www.nbuv.gov.ua

2. Нагайчук В. В. Управління грошовими потоками підприємства/ В.Нагайчук// Вісник соціально-економічних досліджень. – 2014. – № 1. – С. 245 – 249

3. Цемрюк А. С. Проблеми управління грошовими потоками на вітчизняних підприємствах в умовах експортно-імпортної діяльності/ А. С. Цемрюк, Х .С. Передало// Проблеми управління експортно-імпортною діяльністю: тези доповідей міжнародної науково-практичної інтернет-конференції/ Національний університет «Львівська політехніка». – Л.: Видавництво Львівської політехніки, 2014. – С. 153–154.

УДК 338.439.5:339.564:638.16(477) (4)

ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ЕКСПОРТУ ПРОДУКЦІЇ БДЖІЛЬНИЦТВА

Пиренко Т.М., студентка

Кирилюк О.Ф., кандидат економічних наук, доцент

Одним із важливих пріоритетів розвитку зовнішньоекономічної діяльності країни є нарощування обсягів експорту та підвищення її експортного потенціалу. Галузь бджільництва є стратегічним сектором економіки країни. Україна – одна з провідних держав світу, яка має розвинуте бджільництво, що забезпечує запилення ентомофільних сільськогосподарських культур, виробництво меду, воску та іншої продукції бджільництва для потреб населення, харчової, медичної, хімічної та інших галузей. Виробничий фонд галузі налічує 400 тис. бджолярів та близько 3 млн. бджолосімей. Вважається, що бджолина сім'я може виробити 20 - 80 кг меду за рік, що ставить Україну на перше місце в Європі та на четверте в світі за цим показником після Китаю, Індії та Аргентини та свідчить про наявність великих можливостей для експорту продукції.

Метою дослідження є оцінка стану виробництва продукції бджільництва в Україні та обгрунтування стратегії розвитку її експорту.

Світовий ринок меду – один із найбільш глобалізованих ринків продовольства. Так, із вироблених у світі 1.5 млн. т меду на експортується близько 400 тис. т. Україна стала провідним експортером меду до Євросоюзу. За останні десять років обсяг експорту українського меду збільшився у сім разів за рахунок поставок у європейські країни. Разом із нарощенням обсягів експорту меду Україна почала експортувати бджолиний віск. За першу половину 2017 р за кордон реалізовано 194 т воску вартістю майже $1,1 млн. дол, що в 9,7 рази більше показників минулого року. Зовнішні ринки збуту українського меду представлені країнами Європи та Америки, частка яких становить 74% і 17%

відповідно. За п’ять років обсяги поставок в країни Європейського союзу збільшилися в 4,7 разів [1].Важливу роль відіграло підписання Угоди між Україною і Європейським Союзом про створення зони вільної торгівлі, в результаті чого зросла кількість покупців українського меду серед європейських країн. Дослідження дозволили визначити, що основними чинниками нарощування темпів динаміки вітчизняного експорту меду є висока світова ціна та стабільний попит на продукцію, її конкурентоспроможність. Також цьому сприяло визнання комісією ЄС відповідності якості українського меду європейським стандартам.

В даний час на світовому ринку меду відбуваються кардинальні зміни, що суттєво впливають як ціну продукції, так і розстановку сил в частці його світового виробництва. За даними Державної фіскальної служби України, у 2016 році було експортовано 56,9 тис. т меду - на 58,5% більше, ніж у 2015 році. Однак у вартісному вираженні сума надходжень збільшилася всього на 1,4% і становила 97,3 млн дол. проти 95,9 млн дол. у 2015 р. Основним чинником цього стало значне зниження ціни одиниці продукції – на 27%. Така ж тенденція притаманна й динаміці світових цін на мед в цей же період.

До середини 2017 року ціни практично відновилися до докризового рівня, і намітилася тенденція їх стабілізації. Цьому сприяв високий попит в світі на мед, а також зниження виробництва цього продукту в ряді країн - експортерів меду через несприятливі погодні умови. Середня ціна на світовому ринку меду виросла на 7,4% - з $2,43/кг до $2,61/кг.

Головними каналами збуту меду є ринки Польщі - на $21,8 млн, США - на $26,9 млн і Німеччини - на $34,2 млн. При величині квоти в 5 тис. т Україна, починаючи з 2014 р, щороку експортує до ЄС близько 26 тис. т, що свідчить про активний попит на український мед з боку європейських країн.

Оцінка сучасного стану експортної діяльності України дозволяє визначити ключові завдання державної політики підтримки експорту, яка забезпечить сталий розвиток та реалізацію експортного потенціалу держави. Стратегічною метою

державної підтримки експорту є посилення позицій України на світових ринках високотехнологічної продукції, диверсифікація поставок та забезпечення конкурентоспроможності вітчизняної продукції на зовнішніх ринках шляхом ефективного використання економічних, правових та політичних важелів впливу. Можна стверджувати, що в даний час за обсягами виробництва й рівнем порівняльних переваг у зовнішній торгівлі галузь бджільництва є стратегічною. Зважаючи на те, що ця продукція займає лише 4,3% агропродовольчого експорту в Україні необхідно створити всі умови для нарощування експортного потенціалу галузі та диверсифікувати його географічну структуру.

Проведені дослідження дозволили зробити висновки, що реалізація експортного потенціалу галузі першочергово полягає в необхідності суттєвого корегування зовнішньоторговельної політики за такими стратегічними напрямами: розвиток експортного потенціалу держави в рамках міжнародної спеціалізації; забезпечення збалансованості попиту та пропозиції на внутрішньому та зовнішньому ринках; укрупнення виробництва, створення потужних бджолярських підприємств з власними торговельними марками, виробничою інфраструктурою, мережею спеціалізованих магазинів, що дозволить зайняти їм лідируючі позиції на продовольчому ринку.

Впровадження і функціонування державної підтримки експорту продукції галузі бджільництва повинні бути забезпечені належним рівнем підготовки та прийняття відповідних законодавчих і нормативно-правових актів, а також проведенням аналізу норм чинних нормативно-правових актів з метою виявлення та усунення суперечностей, що впливають на ефективність зазначеної галузі та суб'єктів її господарювання.

Список використаної літератури:

1. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України // Державна підтримка експорту України «Товарна структура зовнішньої структури України» [Електронний ресурс] - Режим доступу: http://www.me.gov.ua/?lang=uk-UA

УДК 657.42

УДОСКОНАЛЕННЯ АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ОСНОВНИМИ ЗАСОБАМИ

Полишвайко І.А., студентка

Чухліб А.В., кандидат економічних наук, доцент

Здійснення господарської діяльності в Україні відбувається за умов скорочення інвестиційних ресурсів, тому виникає потреба в ефективній експлуатації наявних на підприємстві основних засобів.

Обгрунтування та прийняття управлінських рішень щодо підвищення ефективності використання основних засобів потребує відповідного інформаційно-аналітичного забезпечення і можливості оперативного здійснення розрахунків альтернативних варіантів результатів прогнозування. Аналітична інформація використовується для управлінського впливу на виробничі процеси як тактичного, так і стратегічного характеру, що сприяє їх оптимальному використанню.

Раціональна організація процесу аналізу формування та використання основних засобів потребує деталізованого вибудовування механізму послідовних дій у вигляді загальної системи аналізу основних засобів, що поєднує елементи фінансового, управлінського, стратегічного аналізу [1]. Завдяки цьому формується зведена аналітична інформація про стан, рух та ефективність використання основних засобів, яку доцільно подавати у вигляді двох звітів:

- перший – відображає інформацію про стан, структуру, надходження та вибуття основних засобів, ефективність їх використання з деталізацією аналітичних показників та відображенням наслідків впливу на них внутрішнього та зовнішнього середовища;
- другий – розкриває чинники, що покращують структуру та ефективність використання основних засобів.

Актуальним залишається питання удосконалення аналізу формування та використання засобів із використанням існуючих та застосуванням нових показників, що відображатимуть процеси руху основних засобів.

Ця система показників повинна включати вартість обладнання підприємства, показники, що показують технічну та експлуатаційну якість активів та ефективність їх використання, а також показники технічного поліпшення виробництва. Підсумовуючи аспекти щодо оцінки основних засобів слід зазначити, що показники ефективності та технічного вдосконалення виробництва можуть бути представлені як система, що містить показники створення та використання основних засобів.

Підприємства здійснюють вибір способу оновлення об'єктів основних засобів, попередньо здійснивши оцінку кожного із альтернативних варіантів. Прийняття управлінських рішень щодо оновлення основних засобів повинно базуватися на попередньо розробленій програмі оновлення об'єкті основних засобів. Програма оновлення основних засобів розробляється за результатами аналізу стану активної частини об'єктів основних засобів, оцінки потреби в них, фінансової спроможності підприємств та ін.

Програма управління рішеннями базується на комплексному підґрунті. Основа оновлень програми повинна бути заснована на аналізі поточної фактичної активної частини основних засобів сільськогосподарського виробництва, вивчення потреби в ній, фінансових можливостей підприємства, мобілізації людських та матеріальних ресурсів, здатність залучати ресурси ззовні.

Для того, щоб оцінити резерви для підвищення ефективності основних засобів, необхідно насамперед дізнатися про фактичний рівень використання основних засобів та конкретні можливості його збільшення.

Складно здійснити узагальнену оцінку щодо ефективності використання основних засобів для порівняння показників із попереднім періодом або із даними інших підприємств. З метою усунення цього недоліку необхідно використовувати

методологію інтегрального оцінювання:

$$I = \sqrt{KxR} \quad (1)$$

де К – показник капіталовіддачі; R – рентабельність основних засобів.

Покращення експлуатації наявних основних засобів підприємства може бути досягнуто з рахунок підвищення інтенсивності застосування виробничих потужностей; розширення кола їх навантаження.

Потужність віддачі основних засобів збільшується завдяки удосконаленню технологій, безперервності та оптимізації виробництва, вибору та підготовці сировини, дотримання вимог якості; застосування рівномірної роботи та проведення ряду інших заходів, що можуть покращити виробництво.

Будь-які заходи щодо покращення використання основних засобів, розроблених на всіх рівнях управління, повинні сприяти збільшенню обсягів виробництва, в основному шляхом збільшення повного та ефективного використання сільськогосподарських запасів та збільшення повного використання машин та обладнання, усунення простоїв, скорочення часу на розробки нових потужностей, подальшого посилення виробничих процесів. Тому найважливішими показниками підвищення ефективності використання основних засобів підприємства є зростання обсягів продукції (роботи, послуг).

Важливо оцінити рівень впливу факторів підвищення ефективності використання основних засобів, і як наслідок, вибрати моделі та методи аналізу. Кінцевою метою аналізу використання основних засобів сільськогосподарських підприємств є можливість збільшення обсягів виробництва та реалізації продукції без залучення більшої кількості ресурсів або визначення необхідності оновлення або збільшення виробничого потенціалу.

Список використаної літератури:

1. Пуцентейло П. Р. Особливості функціонування аналітичного забезпечення підприємств / П. Р. Пуцентейло // Інноваційна економіка.–2015.–№ 1.–С. 194–198.

УДК 658.517

ЕКСПЕРТНИЙ АНАЛІЗ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНФОРМАЦІЇ ДЛЯ ПОБУДОВИ ЕКОНОМЕТРИЧНОЇ МОДЕЛІ

Полякова Т.В., студентка

Симоненко О.І., кандидат економічних наук, доцент

Для аналізу тенденцій та розвитку економічних процесів та явищ необхідно кількісно описати фактори, що характеризують досліджуваний об'єкт. Для вирішення цієї проблеми доцільно використовувати економетричні моделі, які вважаються функціональними і стохастичними, бо враховують випадковий характер взаємозв'язків, що діють в аграрному виробництві.

Найпростішим способом визначення параметрів економетричної моделі є метод найменших квадратів, який може бути використаний при дотриманні певних передумов. Це відповідність залишкової величини нормальному розподілу, незалежність між екзогенними змінними, немає спостерігатись автокореляція між залишками моделі [1].

Для перевірки використання Методу найменших квадратів використовуються певні алгоритми. Для виконання навскрізного економетричного аналізу необхідно розрахувати такі показники (табл. 1.)

Економетричне моделювання базується на встановленні закономірностей між економічними показниками і визначенні їх взаємодії у формалізованому виді для проведення аналізу з можливістю побудови прогнозу. Для цього необхідно застосувати потенціал статистичних гіпотез і відповідні алгоритми розрахунку параметрів моделі для оцінювання її прогнозних можливостей моделі. Для прогнозування на основі економетричних моделей можна застосовувати такі програмні продукти, як SAS, SPSS, Statistica, E-VIEWS, тощо. Вибір статистичного пакету для аналізу даних залежить від характеру завдань, обсягу даних і методу дослідження. Завдяки економетричному дослідженню можливо

описати якісний рівень на основі кількісних статистичних значень досліджуваних величин.

Таблиця 1

Показники аналізу економетричних моделей

Показник	Призначення
Коефіцієнт кореляції	- для визначення тісноти зв'язку між змінними [3].
t - критерій (критерій Стьюдента)	- для з'ясування значущості коефіцієнта кореляції; - для з'ясування суттєвості параметрів моделі; - перевіряється мультиколінеарність кожної пари незалежних змінних [3].
Коефіцієнт детермінації	- показує на скільки % варіація результативної ознаки зумовлена варіацією факторної ознаки; - для перевірки моделі на гетероскедастичність [3].
Критерій Фішера	- для з'ясування значущості коефіцієнта детермінації; - для перевірки моделі на адекватність; - перевіряється мультиколінеарність кожної незалежної змінної з рештою змінних [3].
Коефіцієнт еластичності	- показує еластичність результативної ознаки до факторної ознаки [1].
Симетрична матриця коефіцієнтів парної кореляції	- дає інформацію про парну залежність [2].
Детермінант кореляції	- визначник (детермінант) матриці *r*, для більш детального аналізу парної залежності [2].
$\chi 2$ — «хі»-квадрат	- перевіряється мультиколінеарність усього масиву незалежних змінних [2].
Критерій μ	- для перевірки моделі на гетероскедастичність [2].

Джерело: узагальнено авторами за [1; 2; 3]

Список використаної літератури:

1. Наконечний С. І., Терещенко Т. О. Економетрія: Навч.-метод. Посібник для самост. вивч. диск. — К.: КНЕУ, 2001. – 192 с.

2. Бессалов А. В. Эконометрика: Учебное пособие для студентов экономических специальностей вузов. – К.: Кондор, 2007. – 196 с.

3. Завгородня Т. П. – «Економетрія» - https://lubbook.org/book_387.html

УДК 33.439.5.003.12:637.12(477)

АНАЛІТИЧНА ОЦІНКА РИНКУ МОЛОКА В УКРАЇНІ

Сергійчук Н.А., студентка

Воляк Л.Р., кандидат економічних наук, старший викладач

Одним з провідних напрямів спеціалізації сільського господарства в Україні є саме виробництво молока. Оскільки молоко та молочна продукція займають важливе місце у споживчому раціоні людей, то, незважаючи на критичний стан цього АПК та збитковість, багато переробних підприємств і надалі продовжують свою діяльність. Тому, виробництво молока має прогресувати, аби забезпечити сировиною виробників молочної продукції [1].

Стан ринку молока та молокопродуктів формують такі основні плказники як обсяги виробництва, середня ціна реалізації, імпорт та експорт молока, [2, 3].

Щоб розрахувати прогнозний показник динаміки та визначити ситуацію на ринку молока в найближчі майбутні роки, необхідно проаналізувати ситуацію, яка склалась за останні роки (табл. 1).

Таблиця 1

Стан ринку молока в Україні, 2008-2017 рр.

Роки	Обсяг виробництва, кг	Імпорт, кг	Експорт, кг	Середня ціна реалізації, грн/кг
2008	11762	1000	16000	2065,1
2013	11488	6000	8000	3364
2014	11426	2000	7000	3588,4
2015	10864	0	9000	4347,3
2016	10625	1000	11000	5461,8
2017	10560	1000	12000	7234

Джерело: розраховано авторами на підставі [2, 3]

Для цього був використаний метод економіко-математичного моделювання – аналітичне вирівнювання динамічних рядів. На практиці таке вирівнювання здійснюється способом найменших квадратів, суть якого в знаходженні такої

прямої, ординати точок якої б були найближчі до значень фактичного динамічного ряду. В даному випадку модель матиме такий вигляд: $y_{\text{теор}} = a + bt$, де $y_{\text{теор}}$ – вирівняні рівні динамічного ряду; a - вирівняні середні у нульовому році (за умови, що $t = 0$); b - середній щорічний приріст; t - відрізки, або моменти часу.

Для підвищення якості прогнозу важливим є мінімізація розходження між фактичними і прогнозними рівнями прогнозованої ознаки. Статистична оцінка якості отриманих рівнянь щодо їх надійності і точності здійснюється обчисленням середнього квадратичного відхилення (помилки), коефіцієнта варіації, показників вірогідності.

Параметри рівнянь, отримані аналітичним вирівнюванням динамічних рядів досліджуваних показників, наведені в таблиці 2.

Таблиця 2

Параметри аналітичного вирівнювання динамічних рядів

Показник	Параметри аналітичного вирівнювання	Середні квадратичні відхилення	Коефіцієнти варіації, %	Коефіцієнт детермінації
Обсяг виробництва, кг	$Y_{теор.} = 11047{,}4 - 320{,}5t$	123,6161	1,12	0,930
Імпорт, кг	$Y_{теор.} = -157.2x^2 + 1738.3x - 1358.3$	229,7071	5,06	0,05
Експорт, кг	$Y_{теор.} = 344.7x^2 - 4579.5x + 23317$	616,4414	61,64	0.7477
Середня ціна реалізації, грн/кг	$Y_{теор.} = 4539{,}32 + 1221{,}12t$	2979,933	27,09	0,982

Джерело: розраховано авторами на підставі [2, 3]

Виходячи з припущення, що закономірності, відбиті в рівняннях аналітичного вирівнювання збережуться і на певний відрізок часу в майбутньому, то для отримання прогнозних значень показників на майбутні три роки, підставляємо в отримані рівняння значення часових точок за межами досліджуваного ряду, (табл.3).

Таблиця 3

Розрахунковий прогноз

Показник	Розрахунковий прогноз		
	2018	2019	2020
Обсяг виробництва, кг	10085,9	9765,4	9444,9
Імпорт, кг	1300	1400	1500
Експорт, кг	9800	9400	9000
Середня ціна реалізації, кг	8202,68	9423,8	10644,92

Джерело: розраховано авторами на підставі [2, 3]

Отримана величина прогнозуючих показників корегується на розмір середньоквадратичного відхилення за формулою: $y_x = (a \pm bt) \pm \sigma_{xy}$.

Здійснивши прогнозування, можна побачити, що наступні три роки очікується тенденція зросту за середньою ціною реалізації молока та обсягами імпорту. Оскільки всі фактори взаємозалежні, то можна сказати, що збільшення ціни при зростанні імпорту може бути пов’язане із політикою протекціонізму: збільшення вартості іноземного молока, для підтримання національного виробника, тоді як зменшення експорту призведе до росту цін, аби виробники молока могли компенсувати свої витрати та отримати прибуток. Зменшення обсягів виробництва молока – це може бути дефіцит як молока, так і похідної продукції, який нічого іншого, як підвищення цін для покриття витрат виробництва та отримання бажаного прибутку, не передбачає.

Отже, з аналізу та прогнозу молочного ринку України в динаміці видно, що ситуація даної галузі далі продовжує стрімко рухатися вниз. Аби уникнути такої критичної ситуації та збільшити обсяги виробництва та експорту молока важливим є введення в експлуатацію нових технологій виробництва, які могли б підвищити якість молока, щоб воно могло конкурувати з іноземним, та здешевити його, аби українці мали змогу збільшити своє споживання.

Список використаної літератури:

1. Аналітика ринку молока [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: http://milkua.info/uk/post/section/analysis-of-the-milk-market.
2. Державна служба статистики [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: http://www.ukrstat.gov.ua/.
3. United States Department of Agriculture Foreign Agricultural Service [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: https://www.fas.usda.gov/data/ukraine-dairy-and-products-annual-3.

УДК 631.162:633

СУТНІСНА ХАРАКТЕРИСТИКА ПОНЯТТЯ «ГОТОВА ПРОДУКЦІЯ» ЯК ОБ'ЄКТА ОБЛІКУ І КОНТРОЛЮ

Сєттаров А.У., студент

Лазаришина І.Д., доктор економічних наук, професор

З розвитком ринкової економіки та введенням в дію національних стандартів обліку суб'єктам господарювання надано значні права і можливості у реалізації своїх економічних інтересів, вибору способів організації виробництва та збуту продукції, організації та методики її обліку. У звітності кожного сільськогосподарського підприємства домінуючу позицію у складі оборотних активів займає стаття «готова продукція», адже від обсягів виробництва і реалізації продукції залежить сума прибутку. Дія Національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку суттєво вплинула на облікові аспекти сільськогосподарських підприємств, постала необхідність по-новому відображати господарські операції щодо виробництва та реалізації готової продукції.

Вагомий внесок у розвиток теорії і практики обліку готової продукції рослинництва, в тому числі зернових культур, здійснено вітчизняними ученими:

М.Я. Дем'яненком, В.М. Жуком, В.Б. Моссаковським, П.Т. Саблуком, Л.К. Суком, М.Г. Чумаченком, В.О. Шевчуком та ін. Серед зарубіжних вчених цією проблемою займалися А. Апчерч, В.Б. Івашкевич, О.Д. Каверіна, Т.П. Карпова, В.Ф. Палій, Я.В. Соколов, Дж. Фостер, Ч. Хорнгрен, Л.І. Хоружій, А. Яругова.

Розглянемо наукові підходи до обґрунтування сутності поняття «готова продукція» (табл. 1).

Таблиця 1

Дефініція поняття «готова продукція» в наукових дослідженнях

Автор	Визначення
Бутинець Ф.Ф. [1, с. 324]	Готова продукція - повністю завершена обробкою, укомплектована, яка пройшла необхідні випробування (перевірки). Це виріб (або напівфабрикат), послуга, робота, що пройшли всі стадії технологічної обробки на підприємстві, відповідають затвердженим стандартам або умовам договору, прийняті технічним контролем підприємства і здані на склад або замовникові-покупцеві згідно з чинним порядком прийняття продукції.
Вороніна В. А., Черниш В.В. [3, с. 75]	Готова продукція - виріб (напівфабрикат), послуга, робота, що пройшли всі стадії технологічної обробки на цьому підприємстві, відповідають затвердженим стандартам або умовам договору, прийняті технічним контролем підприємства і здані на склад або замовникові-покупцеві згідно з чинним порядком прийняття продукції.
Глібко В.М., Бущан О. П. [4, с. 112]	Готова продукція - це матеріальний результат виробничої діяльності підприємства, коли запаси набувають нової якості. Крім випуску речової продукції, підприємство може виконувати роботи для інших підприємств або надавати послуги. На відміну від тієї, яка в обліку зазначається як готова продукція, цей вид продукції називають «виконані роботи і послуги».
Сопко В.В. [6, с. 152]	Готова продукція - це виріб (або напівфабрикат), послуга, робота, що пройшли всі стадії технологічної обробки на цьому підприємстві, відповідають затвердженим стандартам або умовам договору, прийняті технічним контролем підприємства і здані на склад або замовникові-покупцеві згідно з чинним порядком прийняття продукції.
Ткаченко Н.М. [7, с. 671]	Готова продукція - це продукція (виріб, напівфабрикат, робота, послуга), що повністю закінчена обробкою на цьому підприємстві, пройшла всі стадії технічного випробування (якщо вимагають відповідні її особливості), приймання, укомплектування згідно з умовами договорів із замовниками і відповідає технічним умовам і стандартам, не потребує подальшої обробки на цьому підприємстві і здана на склад. Готова продукція - це матеріальний результат виробничої діяльності підприємства. Крім випуску речовинної продукції, підприємство може виконувати певні роботи для інших підприємств або надавати їм послуги. Наприклад, перевезення вантажів своїм транспортом для інших підприємств, ремонтні роботи, будівництво та інше.

Продовження таблиці 1

Хом'як Р.Л. [2, с. 144]	Готова продукція промислового виробництва - конкретні вироби, що пройшли всі стадії технологічної обробки на цьому підприємстві, відповідають встановленим стандартам чи технічним умовам, прийняті відділом технічного контролю і здані на склад або безпосередньо замовнику.
Шваб Л.І. [8, с. 23]	Готова продукція - це запаси виробів на складі, обробка яких закінчена та які пройшли випробування, приймання, укомплектовані згідно з умовами договорів із замовниками і відповідають технічним умовам і стандартам.

Джерело: складено авторами за [1; 2; 3; 4; 6; 7; 8]

Підсумовуючи всі приведені науковцями визначення, можна дійти висновку, що готова продукція — це уречевлена в продукції, виконаних роботах і наданих послугах праця і матеріально-технічні ресурси.

Проте, згідно з Методичними рекомендаціями щодо складання рахунку капіталу за інституційними секторами економіки готова продукція включає товари, що зберігаються на підприємствах, які їх виробляють і використовують для постачання іншим інституційним одиницям і які не призначені для подальшої переробки на цьому підприємстві [5].

Також у Положенні (стандарті) бухгалтерського обліку (П(С)БО) 9 «Запаси» готовою вважається продукція, що виготовлена на підприємстві, в установі, та призначена для продажу і відповідає технічним та якісним характеристикам, передбаченим договором або іншим нормативно-правовим актом. Відповідно у нормативних документах роботи і послуги не відносяться до складу готової продукції.

Проведені дослідження підтверджують важливість розуміння сутності поняття «готова продукція», оскільки вона займає вагому частку в структурі оборотного капіталу підприємств. Для сільськогосподарських підприємств готовою є не лише продукція як продукт обробки (переробки), доведений до належного стану використання, а й продукція сільськогосподарського виробництва (зерно, зерновідходи, солома, плоди, ягоди, молоко тощо). Розмаїття

підходів до сутності досліджуваного поняття зумовлено відмінними тлумаченнями у чинних П(С)БО та інших нормативних документах.

Список використаної літератури:

1. Бутинець Ф. Ф. Бухгалтерський фінансовий облік: підруч. для студ. спец. «Облік і аудит» вищих навчальних закладів. 7-ме вид., доп. і перероб. [Текст]: / Ф.Ф. Бутинець. Житомир: Рута, 2006. С. 832.

2. Бухгалтерський облік в Україні: навч. посіб. [Текст] / [Хом'як Р. Л., Партин Г. О., Корягін М. В. та ін.]; за ред. Р. Л. Хом'яка. 2-е вид. Львів: «Інтелект-Захід», 2003. 820 с.

3. Вороніна В. Л. Особливості документального відображення руху готової продукції [Текст]: / В. Л. Вороніна, В. В. Черниш // Кримський економічний вісник. 2013. Частина І. 277 с.

4. Глібко В. М. Судова бухгалтерія: підруч. [Текст]: / В.М. Глібко, О.П. Бущан. К.: Юрінком Інтер, 2006. С. 224.

5. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо складання рахунку капіталу за інституційними секторами економіки. Наказ державного комітету статистики України від 12.12.2008 р. № 498. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/FIN42580.html

6. Сопко В. В. Бухгалтерський облік. В.В. Сопко. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://fingal.com.Ua/content/view/780/35/1/3/

7. Ткаченко Н. М. Бухгалтерський фінансовий облік, оподаткування і звітність: підруч. [Текст]: / Н. М. Ткаченко. К.: Алерта, 2006. 1080 с.

8. Шваб Л. І. Економіка підприємства: навч. посіб. / Л. І. Шваб. К.: Каравела, 2005. 568 с.

УДК 330.43

ВИКОРИСТАННЯ ВИРОБНИЧИХ ФУНКЦІЙ В ЕКОНОМІЧНИХ ДОСЛІДЖЕННЯХ

Слабошпицька Л.В., студентка

Симоненко О.І., кандидат економічних наук, доцент

Сучасний економічний аналізу активно використовує методи статистики та математичного моделювання. Розробка економіко-математичних моделей для прикладних економічних досліджень будуються на основі дослідження значного масиву статистичної інформації. Виробнича функція виступає як математичний інструмент опису результатів господарської діяльності підприємств з метою кількісного оцінювання впливу кожного фактору, перевірки їх значущості для планування економічних показників з певною ймовірністю. Результати прогнозу дають можливість оцінювати результати майбутньої діяльності підприємств і забезпечують формування конкурентоспроможної продукції на аграрному ринку.

Відомі вчені Браун, Клейн, Аллен, Фішер та інші внесли вагомий зміст у розробку теорії виробничих функцій. В загальному вигляді виробнича функція задається математичною функцією, що визначає кількісні характеристики використання факторів виробництва в сукупності одиниць спостережень, яка може бути визначена як об’єкт економічної діяльності, окреме підприємство, галузь, національна економіка [1].

Математичне дослідження будь-яких функцій дає можливість визначити поведінку функції при зміні її аргументів, як і наскільки зміниться значення самої функції, якщо аргумент збільшити на певну івеличину. дпиємс

Класичним прикладом виробничих функцій є функція Кобба-Дугласа. Вона була побудована і досліджена американськими вченими Коббом і Дугласом, вона розкриває кореляційну залежність обсягів виробництва від засобів виробництва і праці [2]. В загальному вигляді її можна записати рівнянням:

$$Y_t = f(K_t, L_t) = AK_t^{\alpha} L_t^{\beta}, \quad (1)$$

де А – коефіцієнт, що характеризує ефективність виробництва, α і β – коефіцієнти еластичності капіталу K і праці L.

Аналіз суми коефіцієнтів еластичності α і β дає можливість визначити ефективність виробничого процесу і визначає темп економічного зростання:

1) якщо α + β > 1, це відповідає інтенсивному економічному зростанню;

2) якщо α + β < 1, це означає, що випуск продукції зростає повільніше, ніж зростання факторів K і L ;

3) α + β = 1 має місце екстенсивний тип економічного зростання [3].

Виробнича функція дає можливість дослідити для економіки показники середньої і граничної ефективності ресурсів робочої сили і основних виробничих фондів, граничні норми заміщення ресурсів у виробничому процесі. ЇЇ аналіз дає цінну інформацію для планування виробничої діяльності підприємств.

Список використаної літератури:

1. Винн Р., Холден Л. Введение в прикладной эконометрический анализ. – М.: Финансы и статистика, 1981. – С. 64–94.

2. Наконечний С. І., Терещенко Т. О., Романюк Т. П. Економетрія: Підручник. вид. 3-тє, доп. та перероб. к.: КНЕУ, 2004.- 520 с.

3. Шумська С. С. Виробнича функція в економічному аналізі: теорія та практика використання. Електронний ресурс/ [Режим доступу]/ http://eip.org.ua/docs/EP_07_2_138_uk.pdf

УДК 658.8:663.6

СТАТИСТИЧНИЙ АНАЛІЗ РИНКУ МОРОЗИВА В УКРАЇНІ

Слободняк Д.О., студентка

Чухліб А.В., кандидат економічних наук, доцент

Морозиво – десертний продукт, який одержують шляхом пастеризації, гомогенізації, збивання та заморожування молочних, фруктово-ягідних, або ароматичних сумішей до складу яких входить стабілізатори структури, наповнювачі та різноманітні добавки. Виробництво морозива, як в Україні, так і за її межами є доволі процвітаючою галуззю та має перспективи для розширення асортименту, удосконалення існуючих рецептів.[1]

На ринку морозива все більш явною стає концентрація виробництва. Сильні бренди ще більше посилюють свої позиції, а дрібні гравці стають все слабкішими.

Лідерами-виробниками морозива є «Житомирський маслозавод» (ТМ Рудь), «Ласунка» (ТМ Ласунка), «Львівський холодокомбінат» (ТМ Лімо), «Фірма Ласка» (ТМ Ласка) і ФМ «Хладопром» (ТМ Хладик). Перші два виробники забезпечують 50,5% виробництва морозива (рис. 1).

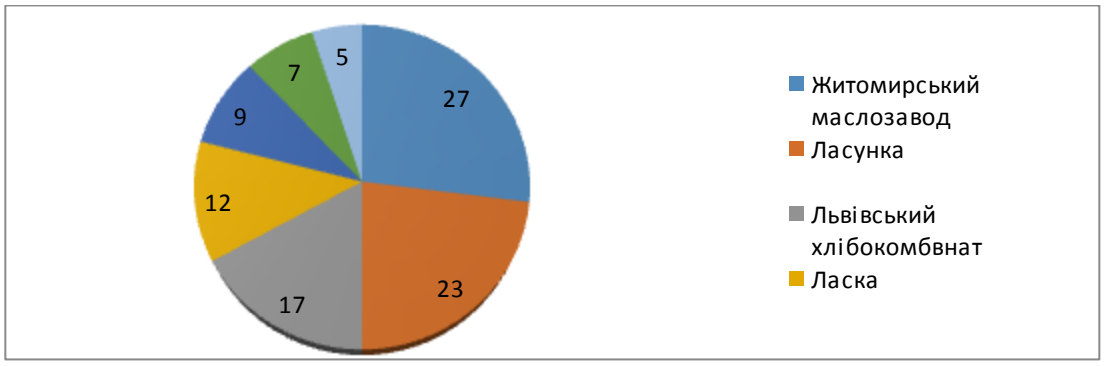


Рис. 1. Ринок морозива в Україні

Джерело: побудовано авторами за даними [1]

Першу позицію у виробництві морозива займає ТМ Рудь. У 2017 році частка виробника склала 26,7%.

Друга позиція за списком належить ТМ «Ласунка», що займає до 23,8% у виробництві молока.

На третьому місці - ТМ «Лімо», яка дещо послабила свої позиції через високу конкуренцію в сегменті.

Аналізуючи структуру попиту з точки зору упаковки слід зазначити, то найбільшим попитом користується морозиво у вафельному стаканчику, частка продажу якого становить близько 50%. Друге місце займає упаковка вагою від 0,5 до 2 кг.

Основна частина населення (близько 80%) надає перевагу традиційному пломбіру, молочному вершковому морозиву без добавок, або з наповнювачами - шоколадом, карамеллю, фруктовим джемом.

Ринок морозива в Україні зростає другий рік поспіль. Але якщо в 2016 році приріст оцінювався в 14,8%, то в 2017-му темпи сповільнилися, додавши лише 1,1%.

Невисока платоспроможність українців впливає на ринок морозива в Україні. Україна характеризується невисоким рівнем споживання морозива. Згідно зі статистичними даними, українець споживає, в середньому, близько 2,5 кг (або приблизно 3 л) морозива щорічно, тоді як в Західній Європі це показник досягає 8 кг і більше, в США — понад 20 кг.

Ринок морозива в Україні зростає другий рік поспіль. Але якщо в 2016 році приріст оцінювався в 14,8%, то в 2017-му темпи сповільнилися, додавши лише 1,1%.

Слід зазначити, що протягом останніх років існує позитивна динаміка споживання морозива в Україні. В 2017 році порівняно з 2015 роком обсяги споживання морозива українцями підвищились на 13,9% і становили 91,8 тис.т.

Експорт вітчизняного морозива до 30 країн світу у 2017 році становив 5 тис. т, що на 13,5% більше, ніж у 2016 році.

Таблиця 1

Динаміка ємкості ринку морозива в Україні, тис.т

Показник	Роки					2017 р. до 2013 р, %
	2013	2014	2015	2016	2017	
Виробництво	101,77	95,48	90,25	94,30	96,57	94,89
Імпорт	1,23	0,32	0,13	0,10	0,26	21,14
Експорт	2,14	2,14	4,52	4,46	5,07	236,92
Ємність	100,86	93,67	85,86	89,94	91,76	90,98

Джерело: розраховано авторами за даними [1]

Таким чином, середньорічне споживання морозива українцями значно менше, ніж норма споживання та середньорічне споживання населенням Європи. Проте, вітчизняний ринок морозива має потенційну ємкість та спроможний збільшити експортний потенціал продукції.[3]

Список використаної літератури:

1. Аналітичний огляд ринку морозива України [Електронний ресурс]. Режим доступу: http:// www.rurik.com.ua/documents/research/icecream_2013_review.pdf

2. Ринок морозива в Україні не заповнений на всі 100% [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://agravery.com/uk/posts/show/rinok-moroziva-v-ukraini-ne-zapovnenij-na-vsi-100

3. Холодний розрахунок [Електронний ресурс]. Режим доступу: https://agroday.com.ua/2018/03/19/vidmorozheni-polovynu-rynka-morozyva-dilyat mizh-soboyu-rud-ta-lasunka/

УДК 330.5:658.27(477)

АНАЛІТИЧНА ОЦІНКА СТАНУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ В УКРАЇНІ

Снісар А.О., студентка

Воляк Л.Р., кандидат економічних наук, старший викладач

Успішне функціонування підприємств можливе лише за умови максимального використання всіх наявних ресурсів. Матеріально-технічною основою будь-якої господарської діяльності є основні засоби, технічний стан яких визначає ефективність діяльності, фінансовий стан, конкурентоспроможність на ринку суб'єкта господарювання.

Метою дослідження є аналіз стану основних засобів в Україні та оцінка динаміки їх розвитку протягом останніх років.

Починаючи з 2008 р. Україна перебуває на третьому етапі економічного розвитку, який пов'язаний з початком світової фінансово-економічної кризи. За ці роки в економіці країни відбувалися різні процеси – адаптація підприємств до нових ринкових умов, упровадження нових технологій у виробництво, пристосування вивільнених потужностей до випуску нової продукції, підвищення її якості тощо. За таких умов змінювалася і вартість основного капіталу як в цілому по країні, так і за окремими видами економічної діяльності.

Одним із найвпливовіших чинників, що забезпечує ефективну виробничо-господарську діяльність підприємств, і, відповідно, ефективне функціонування національної економіки, є технічний стан основних засобів. Зазвичай, технічний стан основних засобів оцінюють з використанням коефіцієнтів ступеня зносу, оновлення та вибуття основних засобів, введення в експлуатацію та ліквідації зношених основних засобів, коефіцієнта інтенсивності оновлення основних засобів.

Таблиця 1

Ступінь зношення основних засобів за видами економічної діяльності, %

Галузь, види економічної діяльності,	Роки					Відхилення, +/-
	2012	2013	2014	2015	2016	
Усього,	76,7	77,3	83,5	60,1	58,1	-18,6
у тому числі:						
Сільське господарство, мисливство, лісове господарство	34,6	35,8	38,8	38,9	37,3	2,7
Промисловість	57,3	56,9	60,3	76,9	69,4	12,1
– добувна	54,1	57,1	65,3	57,9	54,6	0,5
– переробна	57,2	50,1	56,9	75,8	76,4	19,2
Будівництво	55,1	51,9	54,4	53,0	36,0	-19,1
Торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку	42,0	39,5	37,3	44,7	39,3	-2,7
Фінансова діяльність	45,6	40,2	38,5	41,9	39,1	-6,5

Джерело: розраховано авторами на підставі [3]

На основі проведеного аналізу виявлено, що ступінь зносу основного капіталу у цілому по економіці знизився на 18,6 %, що свідчить про позитивні тенденції щодо оновлення виробничих потужностей підприємств. Дана ситуація склалася за рахунок зниження ступеня зносу у будівництві на 19,1, торгівлі – на 2,7% та фінансовій діяльності – на 6,5%. Найгірше становище склалося у переробній промисловості, де за 5 років зношення основних засобів значно зросло з 57,2% до 76,4 відсотки. Найкраще становище – у сфері будівництва, де спостерігається зниження зношення основних засобів з 55,1% до 36,0 відсотків. Також позитивна динаміка відзначається у сфері фінансової діяльності, де зношення ОЗ зменшилось з 45,6% до 39,1% відсотка. Сфера торгівлі та наданні послуг із ремонту автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку спостерігається зниження зношування ОЗ (з 42% до 39,3%). Галузь сільського

господарства характеризується рівномірним ростом ступеня зносу, хоча цей відсоток і невеликий – 37,3% у 2016 р., проте необхідно вживати комплекс заходів щодо недопущення його зростання.

Критичний стан основних виробничих засобів у провідних галузях промисловості, агропромисловому комплексі, системах життєзабезпечення; недостатні темпи відтворювальних процесів та подолання структурної деформації в економіці є основними загрозами національній безпеці України та стабільності в суспільстві, а наявна динаміка стану основних засобів стримує процес модернізації економіки та підсилює технологічне відставання від розвинених країн. Подолати технічне старіння основних засобів можна за допомогою значних інвестицій, але залучення їх у реальний сектор економіки в умовах кризового сьогодення являє собою величезну проблему.

Список використаної літератури:

1. Єршова Н. Ю. Удосконалення обліково-аналітичного забезпечення управління основними засобами підприємств: стратегічний аспект [Електронний ресурс] / Н. Ю. Єршова // Економіка і суспільство : електрон. наук. фахове вид. – 2018. – Вип. 14. – С. 894-904. – Режим доступу: http://economyandsociety.in.ua/journal/14_ukr/128.pdf.

2. Каткова Н. В. Технічний стан основних засобів підприємств України: аналітичний погляд / Н. В. Каткова. // БізнесІнформ. – 2016. – №6. – С. 144–149.

3. Статистичний бюлетень «Баланс основних засобів України» [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/Arhiv_u/06/Arch_oz_bl.htm.

УДК 631.559:634/635

АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДИНАМІКИ УРОЖАЙНОСТІ ПЛОДОВО-ЯГІДНИХ КУЛЬТУР

Сорокіна К.В., студентка

Симоненко О.І., кандидат економічних наук, доцент

Аналітичне забезпечення динаміки урожайності здійснюється за допомогою кількісних оцінок явищ та процесів, які відбуваються в сільськогосподарському виробництві. Збільшення виробництва плодово-ягідних та інших сільськогосподарських культур вирішується за рахунок позитивної динаміки урожайності. Тому виникає необхідність застосування економетричних методів для встановлення закономірностей формування урожайності.

Одним з найважливіших завдань економетричного моделювання динаміки є побудова динамічної моделі та її аналіз. Якщо модель адекватно описує об'єкт, що досліджується, то вона може бути використана в побудові прогнозу.

Метою даної роботи є аналітичне дослідження динаміки урожайності плодових та ягідних культур за 2001-2017 рр. та побудова прогнозного значення урожайності на 2018 рік.

Дослідження динаміки урожайності плодово-ягідних культур було проведено на основі економетричного аналізу за даними сайту Державної служби статистики України, які вирівняні за допомогою методу ковзної середньої [1].

За результатами розрахунків було побудовано просту лінійну динамічну модель урожайності за методом найменших квадратів для сукупності $n = 15$, яка буде мати вигляд:

$$\widehat{Y_t} = 32{,}918 + 4{,}58389t.$$

На основі даної моделі можна зробити висновок, що вплив фактору часу забезпечує щорічне зростання приросту урожайності в розмірі 4,584 ц/га.

Для перевірки на суттєвість параметрів моделі побудовано t-статистику для параметрів $\hat{a}_0$ та $\hat{a}_1$. Табличне значення t-критерія Стьюдента для рівня значущості α = 0,05 і $n-k$ = 13 ступенів свободи дорівнює 2,16. Оцінюючи отримані показники можемо зробити висновок, що $\hat{a}_0$ =12,708 та $\hat{a}_1$ = 17,658 є суттєвими, оскільки $t_{a_0 \text{ та } a_1} > t_{\text{табл}}$. Отже, фактор t суттєво впливає на результат урожайності плодово-ягідних культур.

Значення коефіцієнта кореляції побудованої економетричної моделі (r = 0,978), показує, що між урожайністю плодових та ягідних культур та роками існує тісний зв'язок. Коефіцієнт кореляції перевірено на суттєвість за критерієм Стьюдента. $t_{\text{факт}}$ = 81,063. Оскільки фактичне значення t-статистики більше за табличне ($t_{\text{факт}} > t_{\text{табл}}$), тоді робимо висновок, що коефіцієнт кореляції є значущим і зв'язок між роками та урожайністю плодових та ягідних культур існує.

Для побудови прогнозу необхідно економетричну модель динаміки перевірити на відповідність модельованому об'єкту. Адекватність моделі перевірена за допомогою критерія Фішера. Табличне значення F-критерія для ступенів свободи (1;13) і α = 0,05 буде становити 4,7. $F_{\text{факт}}$ = 311,75. Оскільки $F_{\text{факт}} > F_{\text{табл}}$, то побудована модель адекватно описує об'єкт моделювання.

Побудована нами економетрична модель є адекватною за критерієм Фішера і тому на її основі доцільно будувати прогнозні значення залежної змінної для 2018 року, тобто з горизонтом 1 рік.

Для побудованої економетричної моделі урожайності плодово-ягідних культур з 2001-2017 рр. сформовано точковий прогноз на 2018 рік.

Точковий прогноз будується для наперед заданого значення незалежної змінної за формулою: $\hat{y}_{n+1} = \hat{a}_0 + \hat{a}_1 * t_{n+1}$. Нехай $t_{n+1} = 18$, тоді:

$\hat{y}_{n+1} = 32{,}918 + 4{,}58389 * 18 = 32{,}918 + 82{,}510 = 115{,}428$ ц/га.

На основі точкового прогнозу визначається інтервальний за формулою:

$$\hat{y}_{n+1} \pm \hat{\sigma}_u t_\alpha * \sqrt{1 + \frac{1}{n} + \frac{(t_{n+1} - \bar{t})^2}{\sum (t - \bar{t})^2}}$$

$$115{,}428 \pm 9{,}383 * \sqrt{1{,}35595}$$

$$115{,}428 \pm 10{,}926.$$

Отже, інтервальний прогноз (104,502; 126,354) і з ймовірністю 0,95 дійсне значення залежної змінної буде попадати в знайдений інтервал. Тобто, прогнозний рівень урожайності плодових та ягідних культур в 2018 році буде коливатись в межах від 104,502 до 126,354 ц/га.

Прогнозування залежної змінної на основі економетричної моделі потребує оцінювання її якості. Точність прогнозу у відсотках може бути розрахована за допомогою формули середньої абсолютної похибки M.A.P.E, яка має вигляд:

$$M.A.P.E. = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^{n} \left| \frac{\hat{y}_i - y_i}{y_i} \right| \cdot 100\%$$

Вважається, що значення M.A.P.E, менше 10%, дає високу точність прогнозу, а, отже, і якість моделі; від 10% до 20% — добру точність; від 20% до 50% — задовільну точність; понад 50% — незадовільну точність [2].

Отже, похибка прогнозу для нашої моделі складає 4,916 %, а тому дана модель має високу якість прогнозу і може використовуватись для планування урожайності плодово-ягідних культур.

Список використаної літератури:

1. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua.

2. Економетрія (економетрика). Навчальний посібник для студентів заочної форми навчання економічних спеціальностей. / Єрьоменко В. О., Алілуйко А. М., Мартинюк О. М., Попіна С. Ю. — Тернопіль: Підручники і посібники, 2012. — 116 с.

УДК 339.166:159.9.07

ОЦІНКА ВПЛИВУ МЕТОДІВ НЕЙРОМАРКЕТИНГУ НА СПОЖИВАННЯ ПРОДУКТІВ ХАРЧУВАННЯ

Старцева В.О., студентка

Кирилюк О.Ф., кандидат економічних наук, доцент

Сучасний споживач з кожним днем стає все розумнішим та прискіпливішим у виборі продукції, що споживає. Виробникам продуктів харчування складніше догодити своєму споживачу та найти цільову аудиторію. Вітчизняні товаровиробники все більше використовують сучасні методи оцінки виробленої продукції споживачами з метою збільшення продажу товарів чи визначення смаків споживачів їхньої продукції. В цих умовах підвищується актуальність використання сучасного напряму нейроекономіки – нейромаркетинг.

Нейромаркетинг – це прикладний розділ нейроекономіки, який є новим методологічним підхідом маркетингу і охоплює дослідження споживчої поведінки, із застосуванням інструментарію нейробіології та психології [1]. Основоположником нейромаркетингу вважають гарвардського професора Джеррі Залтмена, який не тільки розробив загальні методи нового інструменту впливу на людину, але й запатентував спеціальну технологію, що одержала назву ZMET (Zaltman Metaphor Elicititation Method – метод отримання метафор Залтмена) [2]. Концепція нейромаркетинга передбачає, що людина сприймає подразники навколишнього середовища (наприклад, презентацію товару), перш за все, на рівні нейрофізіологічних сигналів. Вони переводяться органами почуттів за допомогою біофізичних і біохімічних процесів на мову емоцій ще на рівні підсвідомості, лімбічної системи – глибокої підкірки головного мозку, яка визначає тип емоційної системи. [3]

Проведені дослідження теоретичних аспектів нейромаркетингу та його

практичного застосування дозволяють виділити найголовнішу його мету: задоволення потреб споживачів при забезпеченні реалізації власних цілей товаровиробників – отримання прибутку. За допомогою нейромаркетингу вивчають як емоційні складові, отримані з зору, нюху, смаку, впливають на рішення споживача.

Метою нашого дослідження є обгрунтування впливу методів нейромаркетингу при визначенні вибору споживачем певного виду продукції.

В умовах нинішньої економічної реформи актуальним стає використання нових сучасних методів статистичного спостереження. У дослідженнях нами було використано метод опитування, за допомогою якого ми отримали числову характеристику, як саме візуальні методи нейромаркетингу впливають на вибір споживача. В основу проведеного дослідження покладено визначення, що на підсвідомому рівні людина обирає товари, які мають більш приваблюючу упаковку, приємний аромат та гарний смак.

Нами було розроблено програму статистичного спостереження, відповідно до якого проведено опитування респондентів, в якому взяли участь понад 100 осіб. В опитуванні брали участь користувачі соціальних мереж Facebook та Instagram віком від 20 до 41 року. Зміст опитування полягав у тому, що ми взяли ідентичні продукти двох конкуруючих виробників на вітчизняному ринку – «Торчин» і «Чумак», які відрізнялися лише зовнішнім виглядом упаковки та брендом. Програмою статистичного спостереження було передбачено одержання відповіді респондентів на чотири запитання, які засвідчували б уподобання споживачами того чи іншого виду продукції [5]. Споживачам було запропоновано перший варіант товару – упаковка кетчупу марки «Торчин» і другий – аналогічний продукт марки «Чумак». У першому варіанті упаковка має повністю червону обгортку та намальовану смачну їжу. У другому варіанті присутня синя упаковка та намальовані овочі (сировина), з якого зроблений сам продукт. Опрацьовані дані результатів статистичного спостереження відображено на рис 2.

Рис.2. Діаграма уподобань споживачів продуктів виробництва торгових марок "Торчин» і «Чумак» (розроблено авторами)

В результаті проведеного дослідження встановлено, що респонденти віддавали перевагу продукту марки «Торчин», упаковка якого мала червоний колір. Червоний колір - це єдиний колір, що не перевертається у кришталику ока, тобто він швидко привертає увагу людини, провокуючи на необдумані та імпульсивні дії, тобто на спонтанну покупку. А намальована смачна їжа, лиш прискорює ефект, бо зазвичай люди відвідують магазин на голодний шлунок.

Упаковку продукції «Чумак» більш займає синій колір. При використанні синього кольору, в цьому випадку, виробник більше хоче сконцентрувати увагу покупця саме на назву бренду, що працює лише в тих випадках, коли людина вже ознайомлена з цією продукцією та робить вибір покладаючись на якість та бренд виробника.

Проведені дослідження дозволяють зробити висновок, що за допомогою методів нейромаркетингу вітчизняні товаровиробники впливають на підсвідомий вибір споживачем того чи іншого продукту незалежно від його складу та смакових якостей, підвищуючи попит на цей продукт. Підвищення попиту на продукцію певної марки стимулює збільшення виробництва і продажу товарів, підвищення ціни одиниці продукції та ефективності виробництва.

Список використаної літератури:

1. Нейромаркетинг. Визуализация эмоций [Neuromarketing: Die innovative Visualisierung von Emotionen]. - Альпина Паблишерз, 2009. - 112 с.

2. Старостина А. С. Поведенческие технологии управления в стратегическом маркетинге компаний / А. С. Старостина// Сборник первой международной научной конференции молодых ученых по поведенческой экономике (РЭУ им. Г. В. Плеханова). – Москва, 2015. –С. 20-22.

3. Красильников А. Б. Становление концепции нейромаркетинга /А. Б. Красильников // Проблемы маркетинга. Логистика. – 2015. –С. 179-181.

4. Старостина А. С. Поведенческие технологии управления в стратегическом маркетинге компаний/ А. С. Старостина // Сборник первой международной научной конференции молодых ученых по поведенческой экономике (РЭУ им. Г. В. Плеханова). – Москва, 2015. – С. 20-22.

5.https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSeMh1pgf2TUTQYwoyIHbOMVb54U1roJKd_dyKthEF_4fV_hXA/viewform5

УДК 314.7(477)

СТАТИСТИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ МІГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В УКРАЇНІ

Тимошенко Н.О., студентка

Макарчук О.Г., кандидат економічних наук, доцент

Питання трудової міграції громадян України за кордон та в самій державі є проблемою державного рівня. Тема українських заробітчан активно обговорюється в пресі та на телебаченні, привертаючи увагу всього суспільства. Мільйони трудових мігрантів з України, більшість з яких працює в Росії, країнах Західної Європи та Північної Америки, змушують державу по-новому усвідомити

важливість проблеми захисту прав та свобод її громадян.

Міграційні процеси - це постійна характеристика будь-якого суспільства і в будь-яку епоху. Історія суспільства свідчить про чисельність масових переселень. До таких відносять старогрецькі колонії, масові міграційні рухи євреїв всією Європою в епоху Середньовіччя, переселення, пов'язані з відкриттям нових материків (Південна та Північна Америка, Австралія). Навіть США - країна емігрантів [1, 2].

Негативними наслідками трудової міграції при цьому є:

1) виїжджає частина трудового потенціалу, в тому числі висококваліфіковані працівники, які згодом втрачають свої професійні навики, оскільки за кордоном виконувана ними робота часто маєпримітивний та непрестижний характер;

2) морально-психологічний аспект має різносторонній вплив: з одного боку, розпадаються сім'ї, часто залишаються бездоглядними діти та люди похилого віку, з іншого – працюючи на чужині, заробітчани втрачають власне здоров'я, не отримуючи при цьому кваліфікованої медичної допомоги, зазнають впливу важкої фізичної і часто ненормованої праці, насильства з боку роботодавців, в тому числі важких побутових умов, а крім цього, вони не мають гарантії щодо отримання зароблених грошей та правового захисту від злочинних елементів;

3) знижується народжуваність у молодих сім'ях;

4) зростають ціни на товари і послуги на внутрішньому ринку, зокрема на житло, при існуючій низькій купівельній спроможності основної маси населення;

5) настає загальна зневіра, втрата національної самосвідомості, набуваються чужі звичаї та невластивий менталітет.

Виділяють також і позитивні наслідки трудової міграції:

1) зменшується соціальна напруга та навантаження на ринок праці, зокрема знижується рівень безробіття;

2) відбувається значний грошовий (валютний) приплив (заробітчанські

гроші). Не складно підрахувати, що в середньому щорічно в область надходить більш як 2 млн. дол. США таких коштів, що дає широкі можливості для збільшення власного добробуту населення;

3) виникає можливість матеріального утримання на Україні сімей, зокрема дітей, фінансування їхнього навчання, покращення житлових умов, купівлі товарів довготривалого використання, оздоровлення родичів тощо;

4) розвивається малий бізнес за рахунок залучених коштів від «човникової» торгівлі;

5) розширюється світогляд, набувається свідомість та розуміння реальних умов ринкової економіки розвинутих країн, вивчаються іноземні мови.

Розглянемо міграційний рух населення у 2002-2016 рр. (табл. 1).

Таблиця 1

Міграційний рух населення України, осіб

Роки	Усі потоки міграції			У т. ч. міждержавна міграція		
	кількість прибулих	кількість вибулих	міграційний приріст, скорочення (–)	кількість прибулих	кількість вибулих	міграційний приріст, скорочення (–)
Міські поселення та сільська місцевість						
2002	760 005	793 796	–33 791	42 473	76 264	–33 791
2003	762 033	786 243	–24 210	39 489	63 699	–24 210
2004	789 379	796 994	–7 615	38 567	46 182	–7 615
2005	763 222	758 639	4 583	39 580	34 997	4 583
2006	765 882	751 637	14 245	44 227	29 982	14 245
2007	758 292	741 454	16 838	46 507	29 669	16 838
2008	710 790	695 869	14 921	37 323	22 402	14 921
2009	642 819	629 372	13 447	32 917	19 470	13 447
2010	683 449	667 316	16 133	30 810	14 677	16 133
2011	669 397	652 301	17 096	31 684	14 588	17 096
2012	726 226	664 382	61 844	76 361	14 517	61 844
2013	675 942	644 029	31 913	54 100	22 187	31 913
2014	542 506	519 914	22 592	42 698	21 599	21 099
2015	533 278	519 045	14 233	30 659	21 409	9 250
2016	256 808	246 188	10 620	14 311	6 465	7 846

Джерело: складено авторами за [3]

Аналізуючи табл.1, варто відмітити, що міграційне скорочення спостерігається у 2002-2004 рр., тобто кількість вибулих осіб з країни домінувала над кількістю прибулих. У 2016 р. кількість вибулих з країни становила 246188 осіб, однак спостерігається міграційний приріст на 10620 осіб.

Отже, як вище зазначено є позитивні та негативні результати міграції населення, а враховуючи те, що зупинити трудову міграцію неможливо, то необхідно використовувати її позитивні наслідки та намагатися зменшити негативні.

Список використаної літератури:

1. Вишневська О. А. Сучасна міжнародна трудова міграція та державна міграційна політика // Статистика України. – 2008. – №2. – с. 87-91.

2. Малютін І. А. Трудова міграція з України: тенденції розвитку // Зовнішня торгівля. – 2008. – №2. – с. 97-102.

3. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http:// www.ukrstat.gov.ua/

УДК 338.43

ФОРМУВАННЯ МОДЕЛІ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ ОЛІЙНО-ЖИРОВОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ

Титоцька О.В., студентка

Симоненко О.І., кандидат економічних наук, доцент

Дослідження сучасного розвитку економіки України не можливе без урахування ряду трансформаційних змін, які виникають у зв’язку з поступовим входом у ЄС. На перший план постає вирішення низки питань, щодо нарощування експортного потенціалу за рахунок стратегічно важливих галузей.

Оліє-жировий підкомплекс є одним із найбільш привабливих і

перспективних в аграрній галузі, доказом цього є високі показники динаміки світових обсягів виробництва та експорту соняшнику.

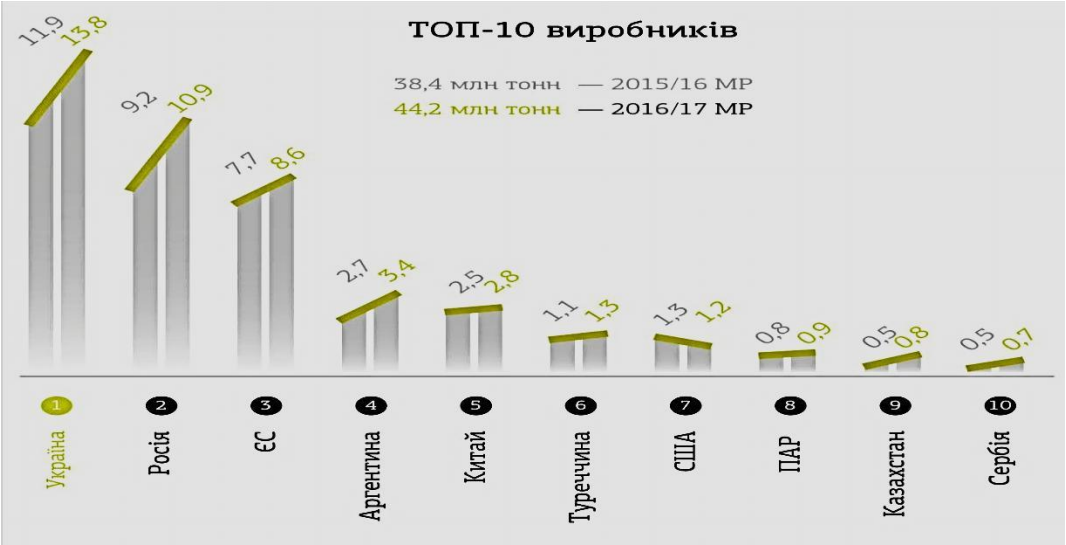


Рис. 1. Структура світового виробництва соняшнику у 2017 році

Джерело: розроблено авторами за даними Держслужби статистики України

За даними рисунку 1, чітко прослідковуються високі позиції України у сфері виробництва соняшникової олії на світовому ринку.

Важливим для українських виробників в період загострення конкуренції є підтримання лідерських позицій на світовому ринку. Перед ними стоїть питання, щодо формування ефективних експортних механізмів. Для реалізації цих механізмів можна використати ряд моделей, однак найбільш ефективнішою і повною є модель експортного потенціалу. Вона складається із системи функціональних регресійних і балансових рівнянь, що кількісно визначають взаємозв‘язки і пропорції між макроекономічними величинами на всіх фазах процесу відтворення. Це дає змогу виокремити та формально описати найважливіші, найсуттєвіші зв'язки економічних змінних з рентабельністю олійно-жирового комплексу та отримати нові знання про об'єкт. В свою чергу виділення трендової складової дозволяє зробити висновок про стабільне зростання обсягу експорту підприємств.

Особливістю даної моделі є те, що вона ґрунтується на використанні системного методу, основною метою якого є дослідження процесів, які відбуваються у внутрішньому середовищі та відображення взаємовідносин із зовнішнім середовищем.

Внутрішнє середовище включає в себе: прибутковість, рентабельність, засоби виробництва, наявні в розпорядженні матеріальні, трудові ресурси. Фактори зовнішнього середовища в свою чергу поділяються на фактори прямого й не прямого впливу. До першої категорії відносять споживачів олійно-жирового комплексу, постачальників сировини та саме виробництво. До другої – рівень техніки та технології, міжнародне оточення, тощо.

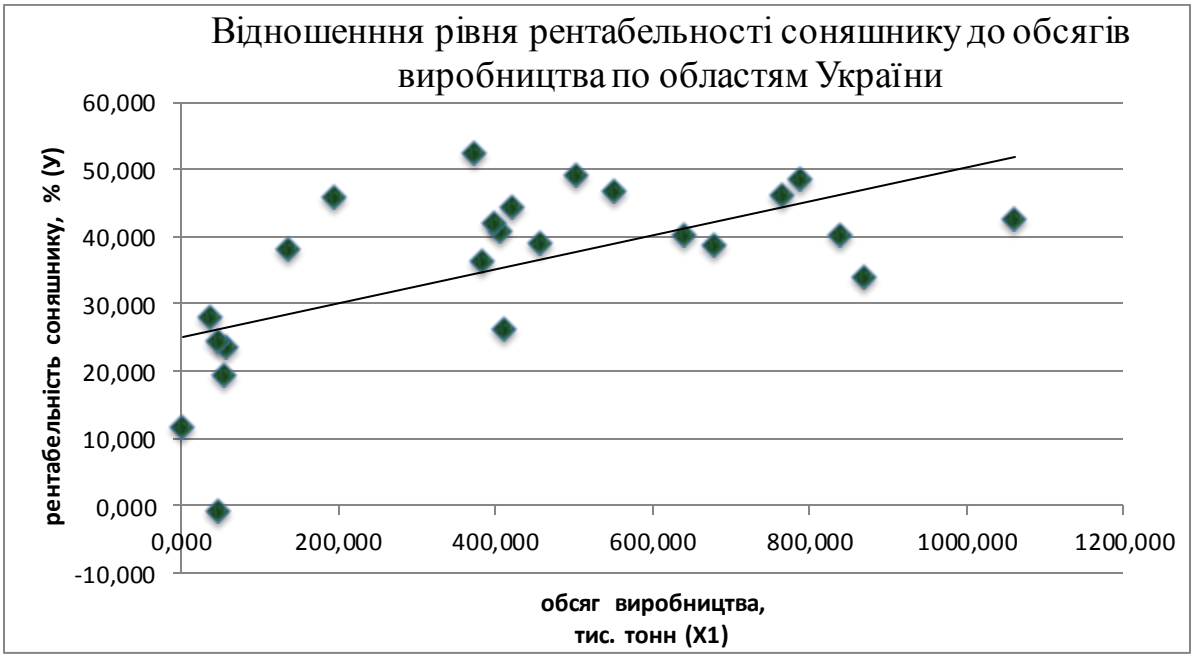
Проведемо розрахунки, щоб дослідити вплив на рівень рентабельності соняшнику обсягів виробництва. Для цього за МНК сформуємо систему рівнянь і знайдемо параметри рівняння, яке має вигляд: У=25,0688+0,0253Х+u.

Тіснота зв'язку у кореляційному аналізі характеризується коефіцієнтом кореляції. Для парної лінійної залежності тісноту зв'язку визначимо за допомогою лінійного коефіцієнта кореляції (*r)* :

$r = \frac{\overline{xy} * \bar{x} * \bar{y}}{G_x * G_y} = \frac{17441,741 - 15130,574}{21,6295} = 0,608$. Отже, між рівнем рентабельністю соняшника і обсягами виробництва прослідковується прямий середній зв'язок.

Перевірити коефіцієнт кореляції на суттєвість можна за допомогою критерія Стьюдента (t-критерія). Сформуємо початкову, тобто нульову гіпотезу H_o:*r=0*. Далі розрахуємо критичне значення критерія Стьюдента за формулою: $t=\frac{|r| * \sqrt{n-k}}{\sqrt{1-r^2}} = \frac{0,608 * \sqrt{22}}{\sqrt{1-0,608^2}} = \frac{2,852}{0,794} = 3,592$, $t_{табличне}(0,05; 22) = 2,0793$.

Тобто $t > t_{табличне,}$ отже H_o не приймаємо, коефіцієнт кореляції є суттєвим і на рентабельність виробництва соняшнику суттєво впливає обсяг виробництва.



Джерело: розроблено авторами за результатами власних досліджень

Отже, провівши кореляційно-регресійний аналіз впливу на рентабельність обсягів виробництва соняшнику можна зробити висновок, що збільшення обсягів виробництва - це не найефективніший спосіб для підвищення % рентабельності, збільшення експортного потенціалу. При постійній сівбі даної культури виснажується земля, що в наступному призведе до збільшення собівартості виробництва, бо необхідно підвищувати якість грунту за рахунок внесення добрив, запровадження сівозмін. Перевиробництво продукції спричинить зменшення цін реалізації і загострить конкуренцію як на внутрішньому, так і на світовому ринку.

Список використаної літератури:

1. Офіційний сайт асоціації «Укроліяпром» [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://www.ukroilprom.org.ua/

УДК 657

ВИКОРИСТАННЯ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНИХ ДАНИХ ДЛЯ ІДЕНТИФІКАЦІЇ КРИЗИ ПІДПРИЄМСТВА

Ткаліч Ю.В., студентка

Рябенко Л.М., асистент

Підприємство як відкрита соціально-економічна система функціонує у мінливому зовнішньому середовищі. Відповідно на його діяльність впливає безліч чинників, дія яких не завжди позитивна. Зокрема, кризові ознаки в діяльності підприємства виявляються тоді, коли внутрішній потенціал системи не в змозі протистояти несприятливим умовам зовнішнього середовища. Посилення розбіжностей призводить до порушення рівноваги економічної системи і погіршення її загального стану. Наслідком цього є поступова втрата життєздатності підприємства та можливостей повернутися до рівноважного стану. При цьому виникає дефіцит ресурсів, обмежуються можливості подальшого розвитку підприємства та посилюється вплив загроз на результати його роботи.

Залежно від місця виникнення всі чинники, які спричиняють кризу в сільськогосподарських підприємствах доцільно згрупувати у дві групи: зовнішні (не залежать від діяльності підприємства і не піддаються управлінському впливу) і внутрішні (керовані, які виникають в середині підприємства і залежать від його діяльності).

До зовнішніх чинників, дія яких може викликати кризу на сільськогосподарському підприємстві належать:

- глобальні або світові (кон’юнктура світового ринку, стан фінансової системи країн партнерів, торгівельні обмеження, підвищення світових цін на основні фактори виробництва тощо);

- національні (політичні: недосконале державне регулювання, невідповідність чинного законодавства; економічні: скорочення виробництва,

інфляційні процеси; зниження доходів населення, недосконалість податкової системи, неврегульованість ринку землі; демографічні: соціально-політична нестабільність, негативні демографічні тенденції тощо);

- галузеві (несприятливі погодно-кліматичні умови, використання у сільськогосподарському виробництві живих організмів (рослин, тварин), вплив світової кон'юнктури на сільськогосподарське виробництво, взаємозв'язок галузей рослинництва і тваринництва, довготривалий цикл виробництва тощо);

- ринкові (зниження місткості внутрішнього ринку, посилення впливу агрохолдингів на ринку, зниження попиту, зростання пропозиції імпортних товарів, нестабільність фінансового ринку тощо).

Внутрішні чинники, які можуть спричинити кризові явища на підприємстві залежать від його кадрового та ресурсного потенціалу. До них належать:

- управлінські (неефективна організаційна структура, необґрунтоване прийняття управлінських рішень, недосконале (відсутнє) стратегічне управління, недосконале планування, недостатній контроль, тощо);

- кадрові (низький рівень фахової підготовки керівників, спеціалістів, дефіцит та висока плинність кадрів, недосконала командна робота, тощо);

- виробничі (недотримання технологій вирощування рослин, неефективне використання основних засобів, неефективна постачальницька діяльність, низька якість продукції, великі залишки та готової продукції на складі, відсутність терміналів для зберігання продукції тощо);

- фінансові (великий розмір залученого капіталу, дисбаланс власного та позиченого капіталу, високі фінансові ризики, низька ліквідність активів, фінансова стійкість та платоспроможність підприємства тощо);

- технічні (моральне та фізичне спрацювання основних засобів, неефективне використання матеріалів, сировини, насіннєвого матеріалу, кормів, засобів захисту рослин, добрив, палива, енергетичних ресурсів тощо);

- збутові (невизначеність ринків збуту; недосконала товарна, цінова, збутова

політика, незадовільне прогнозування ринку збуту продукції тощо);

- інформаційні (відсутність повної та достовірної інформації про зовнішнє середовище функціонування підприємств; відсутність вимог та єдиних підходів до формування інформації стратегічного характеру; відсутність доступу до стратегічної та оперативної інформації, незадовільний стан системи інформаційного забезпечення для прийняття обґрунтованих управлінських рішень тощо).

Дослідження причин виникнення кризових явищ та особливостей їх прояву на рівні підприємства робить актуальною проблему створення системи антикризових заходів. Одним із основних інструментів антикризового управління є обліково-аналітичне забезпечення стратегічного характеру. За допомогою якого оцінюються всі напрямки діяльності підприємства та умови зовнішнього середовища з метою виявлення негативних сигналів та прогнозування ймовірних кризових явищ.

Початковим етапом обліково-аналітичної роботи є сканування – напрям стратегічного управління, яке призначене для безперервного впорядкованого спостереження за параметрами зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства, характеризуючи ступінь позитивного впливу умов для виконання первинної місії підприємства.

Сканування є своєрідним фільтром, за допомогою якого з даних обліку виділяється інформація, яка направлена на аналіз тенденцій розвитку ринку, конкурентних позицій підприємства тощо (маркетингове дослідження) та на виявлення проблем і можливостей використовування внутрішніх ресурсів підприємства (аналіз ситуації на підприємстві).

Наступним етапом в процесі антикризового управління є стратегічний аналіз «профільтрованих» даних, направлений на реалізацію системного і ситуативного підходів до вивчення зовнішніх і внутрішніх чинників.

У сучасних умовах господарювання необхідний системний підхід до

створення єдиної інформаційної системи (стратегічний облік), в якому формується інформація про чинники зовнішнього середовища, ведуться фінансовий, управлінський і прогнозний облік. На підприємствах, що нездатні автоматизувати збір і обробку інформації в рамках єдиної системи, можливе використання окремих напрямів стратегічного обліку і системи показників, що дозволить відстежувати погіршення основних фінансово-економічних чинників, які характеризують його діяльність. На основі даних стратегічного обліку можливе здійснення стратегічного аналізу (портфельний аналіз, моніторинг поточної господарської діяльності, стратегічне позиціонування, аналіз ланцюжка цінностей) діяльності підприємства. Це дасть можливість оцінювати фінансово-господарську діяльність підприємства за кожен квартал, ґрунтуючись на даних фінансової звітності. Остаточна оцінка стану підприємства може проводитися щомісячно на основі деталізованих облікових даних (управлінського обліку або аналітичних даних фінансового обліку). Комплекс моніторингу поточної господарської діяльності підприємства, бюджетування і аналізу факторів зовнішнього середовища допоможе своєчасно відстежити негативні тенденції, обрати стратегічну модель поведінки в кризових ситуаціях і ухвалити ефективні управлінські рішення, направлені на їх нейтралізацію.

Список використаної літератури:

1. Андрієнко В. М. Ефективні механізми антикризового управління виробничо-господарських систем: монографія/В. М. Андрієнко, Т. В. Белопольска, О. О. Плахотнік, О. В. Артюх. – Дніпродзержинськ : ДДТУ, 2013. – 381 с.

2. Закон України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні»// Бухгалтерський облік і аудит. – 1999. http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/996-14.

3. Струк Н.В. Сутнісна характеристика облікової системи підприємства режим доступу, 2012 http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/natural/Vnulp/Menegment/2012_721/45.pdf

УДК 338.439.5:339.564:63(477)

ІНСТРУМЕНТИ РЕГУЛЮВАННЯ ЕКСПОРТУ АГРОПРОДОВОЛЬЧОЇ ПРОДУКЦІЇ В УКРАЇНІ

Трутенко К.В., студентка

Кирилюк О.Ф., кандидат економічних наук

На сучасному етапі трансформаційних процесів в економіці України посилився інтерес до державного регулювання. Сучасні тенденції на світовому продовольчому ринку потребують розробки і використання механізмів, адаптованих до кон'юнктурних змін у зовнішньому світовому середовищі.

Метою дослідження є обґрунтування використання інструментів експорту вітчизняної агропродовольчої продукції в умовах поглиблення процесів глобалізації.

Інструменти та методи регулювання зовнішньоторговельної діяльності визначає зовнішньоекономічна політика держави, яка, в свою чергу, є складовою загальної економічної політики. Експортна політика є складовою зовнішньоторговельної політики і повинна бути спрямована на розширення ринків збуту, підвищення конкурентоспроможності товарів та стимулювання їх виробництва. Трансформації в реалізації торговельної політики передбачають, в першу чергу, скасування та зменшення мит. Ліцензування та квотування здійснюється Міністерством економічного розвитку та торгівлі України. Угода про асоціацію між Україною та країнами ЄС встановлює обсяги квот на безмитні експортні поставки зернових культур з України з поступовим їх збільшенням протягом 5 років. Так, щорічна квота на ввезення пшениці до ЄС встановлена в розмірі 950 тис. т з поступовим збільшенням до 1 млн т, ячменю – 250 тис. т із збільшенням до 350 тис. т. Основними драйверами прискорення закриття квот на експорт вітчизняної продукції до ЄС стали такі групи товарів, як глюкоза та сироп з неї (квота в 2016 р використана на 58,7% проти 6,1% у 2015 р), ячмінь (99,8%

проти 77,7%), солод і пшенична клейковина (100% проти 72,9%), м'ясо птиці (додаткова квота, 43% проти 22,5%). У 2016 р Україна почала використовувати нові квоти. Зокрема, на безмитний експорт обробленої продукції з молочних вершків (квота використана на 24,4%), обробленої продукції з зернових (2,7%). Україна має право на безмитний експорт до ЄС 36 товарних позицій у межах затверджених обсягів тарифних квот. За 2017 р українські сільгоспвиробники поставили на зовнішні ринки аграрної продукції на 13,57 млрд. дол. США, що становить 41,5% національного експорту [1]. Дослідженнями встановлено низку особливостей регулювання ринку ЄС. В ЄС діє так зване «плаваюче мито»: якщо вартість кукурудзи на Чиказькій біржі становить понад 4 дол. США за бушель, експорт кукурудзи до країн ЄС здійснюється без мита, якщо менше або дорівнює 4 дол. США за бушель – імпортне мито на поставки кукурудзи понад квоту становить 94 євро за тонну [2]. Країни ЄС імпортують українську пшеницю переважно для фуражних цілей до 60 млн. т на рік. Отже, для України цей ринок є надзвичайно перспективним. Для постачання ячменю понад встановлену квоту встановлюється імпортне мито у розмірі 93 євро за тонну.

Угода про асоціацію дозволяє освоювати ринок країн ЄС вітчизняним компаніям, що займаються виробництвом, переробкою та реалізацією тваринницької продукції. Україна може щорічно постачати на ринок країн ЄС 12 тис. т яловичини, 20 тис. т свинини, 16 тис. т (із збільшенням протягом 5 років - до 20 т) м’яса птиці, 1,5 тис. т (із збільшенням протягом 5 років - до 3 тис. т) яєць, Також встановлені певні квоти й на інші продовольчі товари.

В останні роки суттєвою проблемою для вітчизняних експортерів агропродовольчої продукції залишаються нетарифні методи регулювання, що їх активно застосовує більшість наших партнерів. Не дивлячись на приєднання країн-учасниць до численних угод в рамках СОТ, система нетарифних обмежень постійно розвивається та поповнюється новими формами, а інструменти нетарифного регулювання активно використовуються для захисту та

стимулювання розвитку власного виробництва.

Таким чином, аналіз широкого інформаційного поля інструментів регулювання зовнішньоторговельною діяльністю агропродовольчої продукції дозволили виокремити рівні та методи регулювання експорту в аграрному секторі. Результати проведеного дослідження свідчать, що процес регулювання зовнішньоторговельною та експортною діяльністю аграрного сектору здійснюється на трьох рівнях: корпоративному, національному та наднаціональному, а функціонування вітчизняної економіки в глобальній системі господарських відносин вимагає взаємоузгодження відповідних механізмів. В переважній більшості міжнародних угод зафіксовано пріоритет використання економічних методів регулювання, що в цілому, відповідає концепції лібералізації міжнародної торгівлі та суттєво не впливає на потенційні можливості українських експортерів розширювати зовнішні ринки збуту. Найбільш оптимальним методом сприяння розвитку експортоорієнтованої діяльності повинна стати система уніфікації стандартів, якісних та технічних параметрів агропродовольчої продукції, що забезпечить їх відповідність вимогам глобального ринку.

Список використаної літератури:

1. Державна фіскальна служба України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://sfs.gov.ua/mitna-statistika

2. ЕС-Украина. Снятие пошлин и аграрный экспорт Украины [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www. ukragroconsult.com/news/es-ukraina-snyatie-poshlin-i-agrarnyieksport-ukrainy

УДК 338.439.5:159.9.07

РОЛЬ ПСИХОЛОГІЧНИХ ФАКТОРІВ В СТИМУЛЮВАННІ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ

Центило К.Л., студент

Кирилюк О.Ф., кандидат економічних наук, доцент

Трансформації економічної думки та нові виклики сучасності актуалізують питання певних змін суспільних механізмів взаємодії, коли на перші позиції досліджень виходять питання поведінкових особливостей людей, які обумовлюють напрями суспільних трансформацій. Особливої гостроти ці питання набувають у країнах з низьким рівнем доходів населення, де в силу недоступності певних товарів люди орієнтовані на задоволення найбільших необхідних потреб, однак потребують допомоги держави. Сучасні концепції поведінкової економіки охоплюють багато аспектів суспільного життя, про що свідчить присудження Нобелівської премії Річарду Талеру. Основою його теорії є дослідження зв»язків між економічними та психологічними аспектами прийняття людьми управлінських рішень.

Метою дослідження стало аналіз впливу поведінкових особливостей людей на успішність продажу товарів залежно від місця та уподобань покупців.

Аналіз теоретичних аспектів питання свідчить про важливість впливу психологічних чинників (соціальних, когнітивних, емоційних) на рішення людей у різних економічних ситуаціях, що вивчення наслідків його на ринкові зміни: рівня і динаміки ціни, ресурсів, прибутку (1). Основними темами що досліджень учених є: евристика у судженнях та прийнятті рішень, обмеження рамками та «ринкова аномальність». Евристика у судженнях та прийнятті рішень показує нам те, що людина частіше базує своє рішення на приблизній оцінці, а не на жорсткій логікі, тобто рішення не обов’язково має бути абсолютно вірним, але воно підпадає під уявлення про правильне рішення. Ринкова аномальність - це

неправильне ціноутворення та нераціональне прийняття рішень. Розглядаючи ринкову аномальність, або ринкову неефективність, ми говоримо про викривлення ціни та прибутку на фінансовому ринку, що суперечить гіпотезі ефективного ринку [2]. Тут ми зіштовхуємося з порушенням загальноприйнятих норм конкуренції, відсутністю прозорості ринку та відсутністю упорядкування суспільних відносин [3]. У повсякденному житті перед людиною стоїть вибір товару серед десятків найменувань, схожих по всіх параметрах

З метою вивчення споживчих уподобань при купівлі товару нами було розроблено програму спостереження шляхом опитування респондентів, в якому взяли участь жителі м. Київ. Статистична вибірка включає більше 150 осіб різної вікової категорії (https://goo.gl/forms/fqqO9rNdKFldkEhW2). Було запропоновано два варіанти купівлі товару: перший – товар біля місця проживання коштував 200 грн, а за 20 хвилин пішки від будинку – 150 грн. Другий: ціна аналогічного товару біля місця проживання становила 2000 грн, за 20 хвилин пішки - 1950 грн.

Результати проведеного дослідження відображено на рис 1, 2.

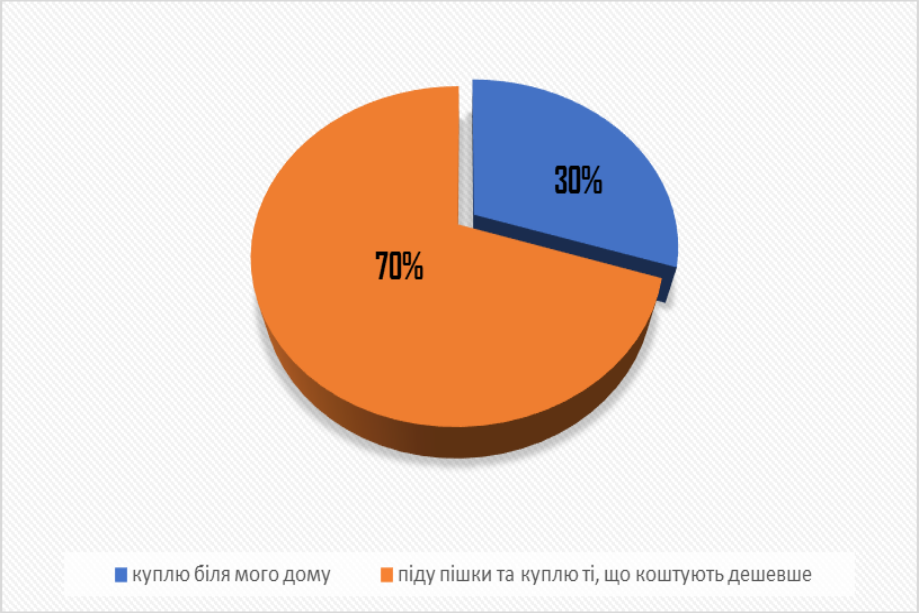


Рис. 1. Структура результатів статистичного спостереження – варіант 1.

Рис. 2 . Структура результатів дослідження – варіант 2.

В результаті проведеного дослідження встановлено, що респонденти віддають перевагу більш дешевим товарам тільки в тому випадку, якщо ціна на товар є невеликою. Результати другого варіанту дослідження показали, що респонденти не віддають перевагу товару, якщо ціна є великою. Звичайно було враховано, що в обох варіантах будуть приймати участь звичайні люди зі своїми емоціями й уподобаннями.

З вищезазначеної інформації можна зробити висновок: в сучасних реаліях, де перед людьми завжди стоїть вибір, незалежно від його масштабу: чи це рішення однієї людини, які допомагають їй в повсякденному житті, чи рішення компанії при складані, наприклад, договорів, найважливішим фактором є психологічний, що робить його роль важливою, тому що саме такі рішення впливають на розвиток економіки країни. Саме тому ми повинні досліджувати, що саме впливає на рішення людей через інтегрування економіки не тільки з точки зору психології, а також з іншими науковими дисциплінами, такими як культурологія, соціологія та медицина. Такі дослідження як це допомагають нам аналізувати неправильні рішення, причини, чому вони були прийняті і запобігати помилкам, які можуть бути допущені.

Список використаної літератури:

1. Richard Thaler Misbehaving: The Making of Behavioral Economics 2015 с. 20. [1]

2. G. WILLIAM SCHWERT: ANOMALIES AND MARKET EFFICIENCY, 2001 с. 940 [2]

3. Айнслі, Г. Спеціальна винагорода: Поведінка/ Теорія імпульсивності та імпульсного контролю. Психологічний бюлетень 1975 : с. 463-496. [3]

УДК 330.3:655.41(477)

ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ ВИДАВНИЧОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

Чічкіна Т.С., студентка

Воляк Л.Р., кандидат економічних наук, старший викладач

Видавнича справа є однією з форм масової комунікації на сучасному етапі розвитку, оскільки книги впливають на розум і почуття широкої читацької аудиторії. Однак, їх розвиток в Україні за часів становлення незалежності відбувався надзвичайно повільно у зв’язку зі зникненням прямого втручання державою у книговидання.

Відтак формування перспективної моделі книговидання потребує аналітико-синтетичних досліджень її сучасного стану, що дозволяє визначити водночас і нагальні проблеми, і стратегічні концепції галузі, відповідно відображені на рівні державної політики. Невід’ємним показником рівня розвитку видавничої справи, що, в свою чергу, представляє також загалом рівень розвитку інформаційного простору, є репертуар української книги. Основні характеристики тематико-типологічного діапазону українського книговидання свідчать про його пріоритети та новітні тенденції. Однак, за останні 10 років видавництво книг та брошур в Україні суттєво знизилося (табл. 1).

Таблиця 1

Видання книг та брошур в Україні

Показники	2008	2014[1]	2015[1]	2016[1]	2017[1]	Відхилення 2017 р. від 2008 р.
Кількість видань книг, друкованих одиниць	24040	21796	19 958	21 330	22 047	-1993
в тому числі:						
українською мовою	16417	14110	14 117	14 900	15 789	-628
у % до загальної кількості	68	65	71	70	72	4
російською мовою	5748	5478	4 002	3 964	3 886	-1862
у % до загальної кількості	24	25	20	19	18	-6
видано друкованих одиниць на 100 тисяч осіб	52,0	50,8	47,0	50,0	51,9	-0,1
Тираж видань, тис. прим.	58158	55192	36 410	48 978	45 127	-13031
в тому числі:						
українською мовою	32606	30394	23 740	34 004	32 860	254
у % до загального тиражу	56	55	65	69	73	17
російською мовою	22535	21964	11 064	12 165	9 439	-13096
у % до загального тиражу	39	40	30	25	21	-18
тираж видань на 100 осіб	126	129	86	115	106	-20

[1] *Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції.*
Джерело: розраховано авторами на підставі [1]

На основі проведеного аналізу виявлено, що кількість друкованих книг у загальному скоротилася на 1993 друкованих одиниць за 2008-2017 рр. В тому числі кількість україномовних видань зменшилася на 628 одиниці і російськомовних на 1862 одиниці. Дана ситуація свідчить про занепад видавничої галузі в останні роки. У структурі книг суттєва перевага належить україномовним виданням – 72% у 2017 р. проти 18% російськомовних. За останні 10 років їх кількість зрості на 4% у загальній структурі.

Схожа ситуація спостерігається і у видавництві брошур. Їх загальна кількість за 2008-2017 рр. знизилася на 13031 тис. примірників. Однак видавництво українською мовою навпаки розвивається, про що свідчить їх

зростання на 254 тис. примірників за останні 10 років. Також зросла і їх частка у загальній структурі на 17 відсотків. Значний спад спостерігається у видавництві брошур російською мовою – на 13096 тис. примірників знизилася їх кількість у 2017 р. проти 2008 р. Похитнулися їх позиції і у загальній структурі виданих товарів з 39 % до 21 % від загальної кількості примірників за досліджуваний період.

Отже, протягом останніх трьох років стан видавничої справи значно погіршився. Політична ситуація та кризові явища великою мірою вплинули на економічне життя суспільства, що як результат, зачепило і видавничо-поліграфічну сферу.

Видавництва потребують підтримки з боку держави, яка повинна розвиватися у двох напрямках: в організації системи книгорозповсюдження та цивілізованій системі ціноутворення. Для подальшого дослідження розвитку підприємств видавничо-поліграфічній галузі необхідно провести адекватний аналіз соціально-економічних змін, що формують ринкову ситуацію в даній галузі та дослідити взаємозалежні внутрішні та зовнішні чинник, які пов'язані з трансформаційними економічними процесами.

Список використаної літератури:

1. «Книжкова палата України імені Івана Федорова» [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: http://www.ukrbook.net/.

2. Афонін О. Державотворча сутність книжки: [Про державну підтримку книговидавничої справи в Україні] // Уряд. кур'єр. - 2002. - 8 жовтня. - С. 5.

3. Афонін О. В. Проблеми книговидання України в контексті розвитку громадянського суспільства / Афонін О. В., Глотова Г. І. // Українська академія друкарства. Наукові записки: Наук.-техн. зб. - Львів, 2001. - Вип.4. - С. 152-154.

4. Білякова Л. Українська книжка: політика чи економіка: [Виставка - ярмарок «Книжковий сад 2002»] // Україна і світ сьогодні. - 2002. - 8 - 14 черв. - С.1-6.

УДК 338.439.5:339.564:638.16

ОЦІНКА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ УКРАЇНСЬКОГО МЕДУ

Чорноброва І.В., студентка

Кирилюк О.Ф., кандидат економічних наук, доцент

Трансформація ринкових відносин між суб'єктами господарювання у вітчизняному аграрному секторі, підвищення конкурентоспроможності і ефективності агропромислового виробництва безпосередньо пов'язані із розвитком зовнішньої торгівлі агропродовольчою продукцією. Місце України на глобальному продовольчому ринку буде визначатися кількістю експортоорієнтованих галузей , обсягом і вартістю їх продукції, зокрема, бджільництва.

Метою дослідження є оцінка конкурентоспроможності вітчизняного меду на світовому агропродовольчому ринку.

Проведені дослідження свідчать, що світовий ринок меду весь час зростає. Обсяги торгівлі медом у світі за останні п'ять років збільшились на 30% та становили у 2016 р 659 200 т або $2,24 млрд. Споживання меду в Україна в розрахунку на одну особу вище середньосвітового показника (0,22 кг) і становить 0,8-1,0 кг. При цьому середнє споживання меду в ЄС становить 0,65 кг одну особу в рік, однак досить різниться географічно: в окремих країнах меду споживають навіть більше, ніж в Україні. Так, в Словенії за рік одна людина споживає близько 1,6 кг меду, в Греції - 1,55 кг, в Швейцарії - 1,3 кг. До найбільших експортерів меду в світі належать Китай, Аргентина, Україна, В'єтнам та Індія. За підсумками 2017 р. експерти очікують зростання ринку меду. Цьому сприятиме збільшення квоти на постачання в ЄС, підписання угоди про вільну торгівлю з Канадою, початок роботи великого заводу з переробки меду, що на Львівщині. Серед європейських країн найбільші обсяги меду імпортують Німеччина (13%), Франція (6%), Великобританія (6%), Бельгія (4%), Іспанія (4%) і Польща (4%).

Вітчизняний мед має лідируючі позиції в світі серед основних експортерів. Значну частку у виробництві меду в Україні становлять господарства населення, яка з кожним роком зростає. На внутрішньому ринку меду найбільшу частку має вітчизняна продукція. Імпортний мед на українському ринку представлений в основному в форматі вже готового розфасованого продукту.

Щорічні експортні поставки меду українського виробництва на зовнішні ринки збільшуються, що говорить про конкурентоспроможність продукту і попит на нього. Розглядаючи споживчі переваги, можна сказати, що споживачі найбільше воліють мед з приватних пасік. При виборі продукції споживач звертає увагу на смакові характеристики меду, натуральність і його корисні властивості. До основних переваг українського меду можна віднести якість продукту і вигідну для імпортерів цінову пропозицію. Останні кілька років підтверджують, що одним із найперспективніших в сфері АПК України є саме ринок меду. На основі методу М. Портера, що базується на порівнянні експортних можливостей галузі національної економіки з світовим експортом, розраховано показник конкурентних переваг (КП) для п’ятірки найбільших країн-експортерів.

Таблиця 1

Показник конкурентних переваг для країн-експортерів меду

Країна	Експорт меду країни, млн $	Світовий експорт меду, млн $	Загальний експорт країни, млн $	Загальний світовий експорт, млн $	КП
Китай	276,6	2 240	1 952 000	14 920 000	0,94
Аргентина	168,9	2 240	68 010	14 920 000	16,5
Україна	108,2	2 240	49 710	14 920 000	14,5
В’єтнам	75,9	2 240	72 030	14 920 000	7,01
Індія	70,8	2 240	294 100	14 920 000	1,6

Джерело: розраховано авторами за [1]

Отже, Україна займає друге місце серед найбільших країн-експортерів меду. Найсильнішими сторонами українського меду є його висока якість при порівняно низькій собівартості виробництва, що дозволяє встановлювати привабливі ціни на

зовнішньому ринку. Та не менш важливою позицією є можливість виробляти екологічну продукцію, яка зараз особливо цінується серед закордонних споживачів. Найслабшими сторонами є низький рівень підтримки українських бджолярів з боку держави та нестійке фінансово-економічне становище. Серед основних можливостей можна виокремити вигідне геополітичне положення, що сприяє виходу українських виробників на міжнародний рівень, високий попит медової продукції в країнах Європи, який постійно зростає. Найбільшими загрозами є мінливість і недосконаліть нормативно-правової бази.

Отже, для того щоб галузь бджільництва в Україні розвивалася, необхідно налагодити стабільний організований внутрішній ринок медової продукції; створити в Україні нові виробничі комплекси з переробки меду, що може стати перспективним та прибутковим вкладенням. Вибір стратегій конкурентоспроможності доцільно здійснювати за взаємозв'язком стадій економічного розвитку підприємств і їх стратегічних типів, використовуючи багатовимірний простір.

Список використаної літератури:

1. Вікіпедія / Список країн за обсягами експорту [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: https://uk.wikipedia.org/wiki/

УДК 336.72

ЛІБЕРАЛІЗАЦІЯ ЗАКОНОДАВСТВА УКРАЇНИ ЩОДО ВАЛЮТНОГО РЕГУЛЮВАННЯ

Швець В.В., студент

Савчук В.К., доктор економічних наук, професор

В Україні протягом тривалого часу були чинними 56 нормативно-правових актів у сфері валютного регулювання [1].

Верховна Рада України 21.06. 2018 р. прийняла Закон «Про валюту та валютні операції» [2], що покликаний лібералізувати законодавство України щодо валютного регулювання [3]. Закон набрав чинності з 07.07. 2018 р. [1].

Законом передбачено ряд заходів щодо лібералізації валютного регулювання, зокрема:

- граничний термін здійснення розрахунків за експортно - імпортними контрактами буде розширено до 365 днів (зараз він становить 180 днів);
- скасовується валютний нагляд для експортно-імпортних операцій на суму до 150 тис. грн.;
- скасовуються індивідуальні валютні ліцензії, натомість яких вводиться система електронних лімітів.
- скасовуються санкції у вигляді припинення зовнішньо-економічної діяльності за порушення термінів розрахунків;
- буде дозволено online купівлю іноземної валюти фізичними особами. При цьому на такі операції розповсюджуватиметься аналогічний ліміт, як і на купівлю готівкової валюти (зараз – до 150 тис. грн. на день в еквіваленті) [1].

Завдяки Закону українці зможуть інвестувати за кордон без отримання індивідуальних валютних ліцензій. Раніше для проведення такої операції потрібно було отримувати дозвіл НБУ: для цього потрібно було зібрати пакет оригіналів документів, які б підтвердили джерело доходів для таких операцій, а також обґрунтувати цільове використання цих коштів. Однак, навіть якщо весь пакет документів був зібраний, НБУ міг відмовити в проведенні операції. Під час кризи 2014 року Нацбанк зовсім заборонив такі операції – аж до літа 2017 року. У минулому році інвесторам дозволили виводити за кордон до 50 тис. доларів США на рік. Але для цього потрібно було отримати електронну ліцензію від регулятора: по суті, в цьому випадку працює повідомний принцип.

Клієнт надавав в банк, в якому він буде проводити операцію, всі необхідні

документи (включно з підтвердженням офіційного доходу), банк онлайн направляє інформацію в НБУ, який її вносить в єдину базу. Якщо клієнт захоче провести ще одну операцію в іншому банку, перевищивши таким чином дозволений ліміт, Нацбанк таку операцію «не пропустить». Зі вступомс в силу закону отримувати дозволи та індивідуальні валютні ліцензії не потрібно, досить пройти стандартний контроль в банку [4].

Ухвалення Закону «Про валюту і валютні операції» зробить законодавчо-нормативну базу у сфері валютного регулювання простою, зрозумілою та доступною і забезпечить єдину державну політику щодо валютних операцій на території України.

Список використаної літератури:

1. Національний банк оприлюднив проект структури майбутнього валютного регулювання [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=77669399

2. Про валюту і валютні операції [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2473-19

3. Верховна Рада прийняла новий Закон про валюту та валютні операції [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.dlapiper.com/uk/ukraine/insights/publications/2018/06/verkhovna-rada passed-the-new-law/

4. Як буде здійснюватися валютне регулювання після ухвалення Закону «Про валюту»? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://news.dtkt.ua/finance/currency-and-securities/47589

УДК 531.25:33.054.22:334

ОЦІНКА РІВНЯ ПРИБУТКОВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА В СИСТЕМІ SWOT – АНАЛІЗУ

Юрченко В.І., студентка

Лазаришина І.Д., доктор економічних наук, професор

Основна ціль створення та функціонування будь-якого підприємства є отримання винагороди за здійснену діяльність, яка покривала б затрачені ресурси.

Прибуток є основною категорією, яка найповніше відображає фінансові можливості підприємства. При збільшені рівня прибутку в підприємства з'являється більше можливостей для економічного розвитку й розширення своєї діяльності. Прибуток визначає рівень фінансової стабільності в державі і є джерелом підвищення рівня добробуту населення [2].

Різні автори по різному трактують значення «прибутковість», але в загальному можна сказати, що прибутковість – це той показник, який характеризує ефективність діяльності підприємства з точки зору його здатності приносити прибуток та забезпечувати ефективне відтворення використаних ресурсів [1] .

Оцінка рівня прибутковості підприємства є важливою в системі SWOT – аналізу, оскільки показники прибутковості (рентабельності) забезпечують вивчення ефективності діяльності підприємства за співвідношенням прибутку і витрачених для цього ресурсів.

Сам SWOT-аналіз являє собою аналіз сильних і слабких сторін підприємства в його зовнішньому та внутрішньому середовищі, розглядає можливості розвитку підприємства та загрози, які можуть виникнути на його шляху [3].

Проведемо оцінку рівня прибутковості на підставі Балансу (Звіту про фінансовий стан) (ф. № 1) за 2016 і 2017 рр. Публічного Акціонерного Товариства «Тернопільський радіозавод "Оріон"» в табл. 1.

Таблиця 1

Оцінка рівня прибутковості підприємства ПАТ «Тернопільський радіозавод "Оріон"», тис. грн.

Показники	Минулий рік	Звітний рік	Темп росту, %	Характер динаміки	Сильна (слабка) сторона
Чистий дохід	56307	30927	54,9	негативна	слабка
Собівартість реалізованої продукції	34432	19699	57,2	позитивна	сильна
Валовий прибуток	21875	11228	51,3	негативна	слабка
Чистий прибуток	708	- 4292	-606,2	негативна	слабка
Рентабельність активів,%	1	-8	-800	негативна	слабка
Рентабельність оборотних активів,%	3	-20	-666,6	негативна	слабка
Рентабельність власного капіталу,%	2	-10	-500	негативна	слабка
Рентабельність продукції,%	63,5	57	89,7	негативна	слабка

Джерело: розраховано авторами за даними фінансової звітності ПАТ «Тернопільський радіозавод "Оріон"»

Проаналізувавши дані показники, можна зробити такі висновки, що чистий дохід та валовий прибуток в звітному році зменшився в порівняні з минулим роком , що є негативним явищем. Собівартість реалізованої продукції зменшилась і це є позитивним явищем. Проте в звітному році підприємство отримало в результаті своєї діяльності збиток, що є негативним фактором і призвело до від'ємних показників прибутковості(рентабельності) за звітний рік.

Це пов'язано з тим, що в звітному році чистий дохід був майже в половину менший ніж в минулому. Слід розібратись які були причини такого малого чистого доходу , щоб не допускати їх в наступному році.

Отже як висновок, можемо зазначити, що дуже важливо бухгалтеру вміти розрахувати показники прибутковості(рентабельності) на підприємстві, щоб зробити аналіз сильних та слабких сторін діяльності підприємства, для подальшого впливу на слабкі сторони.

Список використаної літератури:

1. Бержанір І.А. Рентабельність як основний показник оцінки діяльності підприємства / І.А. Бержанір, Ю.В. Улянич, Н.І. Гвоздєй // Вісник ХНДАУ. – 2015. – № 1. – С. 261–265.

2. Зятюк Н.В. Теоретико-методологічні аспекти стратегії забезпечення прибутковості підприємства /Н.В. Зятюк // Культура народов Причерноморья. – 2009. – № 154. – С. 27–31

3. SWOT-аналіз – основа формування маркетингових стратегій: Навчальний посібник/За ред. Л.В. Балабанової. – 2-ге вид., випр. і доп. – К.: Знання, 2005.– 301с. – (Вища освіта XXI ст.).

УДК 330.44/.45

ВИКОРИСТАННЯ ЕКОНОМЕТРИЧНИХ МОДЕЛЕЙ В ЕКОНОМІЧНИХ ДОСЛІДЖЕННЯХ

Яковенко Ю.В., студентка

Симоненко О.І., кандидат економічних наук, доцент

Дослідження економічних явищ на основі теоретичної економетрики дозволяє використовувати методи математичної статистики для прогнозування та модулювання поведінки економічних систем. Побудова економетричних моделей дозволяє перейти від якісного моделювання до кількісного, який будується на основі статистичного дослідження досліджуваних ознак.

Формування знань щодо методології та інструментарію побудови та

адекватного використання різних типів економетричних моделей та методів на макро- та мікрорівні базується на основі використання відповідного математичного апарату у розв'язанні управлінських задач виробничій діяльності підприємств.

Економетричне моделювання описує основні принципи, методи та інструментарій щодо постановки економетричних задач, методів їх розв'язування та перевірки на адекватність з метою побудови моделі та прогнозу виробночої діяльності підприємств з певним рівнем ймовірності [1].

Економетричні дослідження базуються на основі методів математичної статистики. Вона стосується збору, обробки та подання економічної інформації у вигляді діаграм та таблиць. Слід підкреслити, що економетрика ніколи не представляла собою єдиної течії з точки зору теоретичних поглядів її прихильників. В теоретичному відношенні економетрика еклектична [1].

Головним інструментом економетричного моделювання є економетрична модель, тобто математична модель, яка описує кореляційно-регресійні взаємозв'язки між економічними показниками з використанням апарату фундаментальних формул побудови та дослідження моделі. Економетричне моделювання встановлює закономірность між складовими економічної системи, що формують основу планування майбутньої діяльності товаровиробників.

Основним етапом економетричного моделювання є вибір правильної специфікації моделі, яка забезпечує її адекватність, тобто вона може бути використана для побудови прогнозного значення ендогенної змінної, якщо екзогенна змінна задана на перспективу. За вибором певного типу математичної залежності економетричних моделей поділяється на: прості, множинні, побудовані на основі системи одночасних структурних рівнянь [1].

Виробничі функції досліджують основні характеристики виробничо-господарської діяльності підприємств з метою надання надійних прогнозів економічних показників, які мають певні якісні характеристики [3].

Сучасні економетричні методи використовуються для дослідження закономірностей між економічними показниками з метою прийняття ефективних господарських рішень для виробництва конкурентоспроможньої продукції.

Список використаної літератури:

1. Вітлінський В. В. Методика проведення економічного аналізу за допомогою економетричних методів/ В. В. Вітлінський// Школа бухгалтера. – 2009. – №4. – С. 16-21.

2. Вступ до економетрії. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://lubbook.org/book

3. Лещинський О. Л. Економетрія: навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів / О. Л. Лещинський, В. В. Рязанцева, О. О. Юнькова – К.:МАУП, 2003. – 208 с.