

питому вагу в структурі власного капіталу має статутний капітал. Коефіцієнт рентабельності статутного капіталу КЗ 16,46%, 10,53%, 10,29%, що свідчить про досить ефективно використання коштів власників та доцільність їх вкладання до банку. Всі показники ефективності управління капіталом ПАТ «ПриватБанк» знаходяться в межах норми, отже ефективність управління капіталом ПАТ КБ «ПриватБанк» за аналізований період є достатньою

Висновки.

За результатами дослідження структури, динаміки та ефективності використання капіталу ПАТ КБ «ПриватБанк» встановлено, що ПАТ КБ «ПриватБанк» є фінансово стійким і стабільним. Всі важливі показники знаходяться в нормативних межах, банк працює рентабельно, без збитків. Нормативи банком виконані і знаходяться вище мінімальних, встановлених НБУ. Відповідно до цього можна зробити висновок, що управління ПАТ КБ «ПриватБанк» є ефективним. Отже основними принципами управління капіталом банку є: інтегрованість із загальною системою управління банку, комплексний підхід до прийняття рішень з управління капіталом банку, забезпечення стратегічного розвитку банку, забезпечення максимізації прибутку акціонерів, гнучкість та оперативність управління.

Основними напрямками ефективного управління капіталом банку є:

- забезпечення максимальної прибутковості банківського капіталу при передбаченому рівні фінансового ризику;
- оптимізація джерел формування капіталу;
- мінімізація ризиків при використанні і розміщенні капіталу;
- забезпечення виконання вимог наглядових органів і рейтингових агентств.

Збільшення власного капіталу банку та залучення іноземного капіталу це провідний напрямок досягнення подальшої інтеграції вітчизняних банківських установ у світову банківську систему з метою залучення міжнародного капіталу для розвитку вітчизняної економіки.

Джерела та література:

1. Закон України «Про банки та банківську діяльність» № 2121-III від 07.12.2000 [Електронний ресурс]: за станом на 16.10.2012 / Верховна Рада України – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2121-14>
2. Фостяк В. В. Особливості побудови механізму управління капіталом банків / В. В. Фостяк // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2011. – № 2. – С. 184 – 189.
3. Квасницька Р. С., Бугас Т. В. Банківський капітал та механізм управління ним [Електронний ресурс] / Квасницька Р. С., Бугас Т.В./ Режим доступу : http://www.confcontact.com/2012_03_15/ek2_kvsnicka.php
4. Основні показники діяльності банків України [Електронний ресурс] / Офіційний сайт НБУ // Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=36807
5. Герасимович А. М. Аналіз банківської діяльності: Підручник / А. М. Герасимович, І. М. Парасій-Вергуненко В. М. Кочетков та ін.; За ред. А. М. Герасимовича. – К. : КНЕУ, 2010. – 599 с.

Зубкова В.И., Мироненко А.С.

УДК 657.421.1

ВЛИЯНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ НА ФИНАНСОВУЮ УСТОЙЧИВОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация. В статье раскрыта экономическая сущность дебиторской задолженности как фактора, который оказывает влияние на финансовую устойчивость предприятия. Рассмотрены и охарактеризованы этапы управления задолженностью, проанализированы основные финансово-экономические показатели, характеризующие деятельность малых предприятий Украины. Раскрыта необходимость проведения на предприятиях политики управления дебиторской задолженностью. Рассмотрены основные причины и последствия задолженности и определены мероприятия по процессу управления дебиторской задолженностью.

Ключевые слова: дебиторская задолженность, управление дебиторской задолженностью, платежный кризис, устойчивость, платежеспособность.

Анотация. У статті розкрито економічну сутність дебіторської заборгованості як фактора, що справляє вплив на фінансову стійкість підприємства. Розглянуто та охарактеризовано етапи управління заборгованістю, проаналізовано основні фінансово-економічні показники, що характеризують діяльність малих підприємств України. Розкрито необхідність проведення на підприємствах політики управління дебіторською заборгованістю. Розглянуто основні причини і наслідки заборгованості та визначено заходи процесу управління дебіторською заборгованістю.

Ключові слова: дебіторська заборгованість, управління дебіторською заборгованістю, платіжна криза, стійкість, платоспроможність.

Summary. The article reveals economic matter of the accounts receivable e as a factor that affects the financial sustainability of an enterprise. Stages of debts management have been examined and described, main financial and economic indicators that define activities of small enterprises of Ukraine, have been analyzed. The article reveals the necessity of implementation of the politics of an accounts recievable management on the enterprises. It examines the main causes and effects of debts and specifies the measures of their management. Three types of credit politics of enterprise are considered in relation to the customers of products: conservative, moderate and aggressive. Worked out ways of effective management an account receivable of enterprises, taking into account

features each of them. Certain basic directions of forming of politics of management an account receivable are with the aim of increase of financial firmness of enterprise. On the modern stage of development of country development of complex approach in relation to a management an account receivable on the stage of her forming and collection has a large practical value, that is why this fact predetermines the necessity of further research of control system by an account receivable.

Keywords: *accounts payable, accounts receivable management, payments crisis, stability, solvency.*

Постановка проблеми. Перехід української економіки на ринкові умови господарювання поставив комерційні підприємства перед необхідністю об'єктивної оцінки фінансового стану, платоспроможності та надійності своїх партнерів. Надання економічним суб'єктам повної господарської самостійності у виборі ринків збуту продукції, постачальників і підрядників, пошуку джерел фінансування змушує особливу увагу приділяти розрахунками з різними контрагентами. У цих умовах підтримка на прийнятному рівні фінансової стійкості організації, що розвивається, як правило, в несприятливому конкурентному середовищі, залежить від своєчасного надходження коштів від покупців і можливість безпечної відстрочки платежів за своїми короткостроковими зобов'язаннями. Динаміка і структура дебіторської та кредиторської заборгованості в чомусь пов'язані з проведенням фінансового аналізу, поточного моніторингу якості розрахункових операцій та контролю виконання платіжної дисципліни.

Головним чинником, що визначає фінансовий стан підприємства, є стан його оборотних коштів і одного з елементів – дебіторської заборгованості. Дебіторська заборгованість є особливим видом активів, який визначає права підприємства на отримання від контрагентів грошових коштів. Від умов її визнання, достовірності оцінки, а особливо своєчасності погашення залежить рівень платоспроможності підприємства. А управління дебіторською заборгованістю є важливим завданням загального управління фінансовими потоками підприємства. Тому сьогодні великого значення і особливої актуальності набувають питання розробки шляхів ефективного управління дебіторською заборгованістю підприємств, з урахуванням особливостей кожного з них. Існує залежність між удосконаленням управління дебіторською заборгованістю та ефективністю використання оборотних коштів підприємства.

Аналіз досліджень і публікацій. Дослідженням проблеми управління дебіторською заборгованістю займалися багато вітчизняних та зарубіжних науковців і практиків – Ф.Ф. Бутинець, С.Ф. Голов, В.С. Лень, М.Д. Білик, І.О. Власов, Т.П. Головченко, І.А. Бланк, Н.М. Новікова, С.А. Кузнецова, О. Конторщикова, Т.М. Ковальчук та інші. На сучасному етапі розвитку країни розробка комплексного підходу щодо управління дебіторською заборгованістю на стадії її формування та інкасації має велике практичне значення, тому цей факт зумовлює необхідність подальшого дослідження системи управління дебіторською заборгованістю.

Мета статті – проаналізувати вплив стану дебіторської заборгованості на фінансову стійкість підприємства.

Відповідно до мети статті визначено **завдання:** визначити основні напрями формування політики управління дебіторською заборгованістю з метою підвищення фінансової стійкості підприємства.

Результати дослідження. Виникнення дебіторської заборгованості на підприємстві є об'єктивним процесом, який зумовлений існуванням ризиків при проведенні взаєморозрахунків між контрагентами за результатами господарської операції. Фінансова стійкість - це комплексне поняття, що означає такий стан фінансових ресурсів підприємства, їх розподіл і використання, яке гарантує і забезпечує розвиток підприємства на основі зростання прибутку і капіталу при збереженні платоспроможності і кредиторської спроможності в умовах допустимого рівня ризику. У цьому зв'язку аналіз дебіторської та кредиторської заборгованості є важливою частиною фінансового аналізу на підприємстві і дозволяє виявляти не тільки показники поточної (на даний момент часу) і перспективної платоспроможності підприємства, але і фактори, що впливають на їх динаміку, а також оцінювати кількісні і якісні тенденції зміни фінансового стану підприємства в майбутньому, так як: заборгованість по платежах може істотно деформувати структуру оборотних коштів підприємства. Так, якщо в складі оборотних активів переважає дебіторська заборгованість, то підприємство або повинне залучати банківський кредит за високими ставками, або зупинитися в очікуванні сплати належних йому боргів, а якщо в структурі формування джерел оборотних активів переважає кредиторська заборгованість, підприємство часто змушене вдаватися до різноманітних не грошових форм розрахунків (бартер і пр.), піддаватися різного роду штрафним санкціям [1, с. 39].

Реалізація товарів, робіт чи послуг на умовах відстрочення оплати вважається інвестуванням у дебіторську заборгованість, але таке твердження стає суперечливим коли її частка у складі оборотних активів щорічно збільшується. Збільшення її частки до розміру 40% і більше свідчить про втрату ліквідності активів підприємств, зменшення їх платоспроможності, неспроможності отримати позикові кошти. Причинами, що призводять до виникнення заборгованості, можуть бути: фінансові труднощі дебітора; недисциплінованість особи, відповідальної за своєчасний платіж; шахрайство; нерозуміння наслідків неплатежів. Розмір та структура дебіторської заборгованості залежать від багатьох факторів: соціально-економічна політика держави, стан галузі, у якій працює підприємство, вид продукції, фінансовий менеджмент на підприємстві тощо [2, с. 24].

Суб'єкти малого підприємництва України вносять значний внесок у розвиток економіки України. Разом з тим, в їх діяльності є ряд недоліків у здійсненні розрахунково - платіжної дисципліни. (див. табл.1)

Таблиця 1. Динаміка основних фінансово – економічних показників діяльності малих підприємств України за 2010 – 2011 р.(млн. грн.)

Показники	2010 рік	2011 рік	Відхилення, млн. грн.	Відхилення, %
Виручка від реалізації продукції	484393,6	523638,2	+39244,6	8,1
Операційні витрати з реалізованої продукції (робіт, послуг)	477234,0	514901,9	+37667,9	7,9
Чистий збиток	-2759,0	-12005,6	-9246,6	335,0
Власний капітал, усього, у т. ч. непокритий збиток	348180,6 -56807,2	391047,5 -78001,5	+42866,9 -21194,3	12,3 37,3
Дебіторська заборгованість усього, у т. ч. дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуг	419463,4	471785,6	+52322,2	12,5
	153560,7	163860,8	10300,1	6,7
Кредиторська заборгованість усього, у т. ч. кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	533804,9	595054,9	+61250,0	11,5
	243893,5	272629,8	+28736,3	11,8
Період погашення дебіторської заборгованості усього, у т. ч. (дні) дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги	311,6 114,1	324,3 112,6	+12,7 -1,5	4,1 -1,3
Період погашення кредиторської заборгованості усього, у т. ч. (дні) кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги	402,7 184,0	416,0 190,6	13,3 6,6	3,3 3,6

Джерело: складено автором на підставі джерела [3].

Дані таблиці 1 свідчать про те, що за 2010 – 2011 року спостерігається зростання виручки від реалізації продукції на фоні зростання операційних витрат реалізованої продукції. Разом з тим, тільки 63,4% малих підприємств України працюють прибутково, а в цілому чистий збиток склав 12005,6 млн. грн. Власний капітал збільшується і його частка в фінансових ресурсах становить 27,0%, що свідчить про фінансову залежність їх діяльності від зовнішніх джерел фінансування. Крім того, в його складі спостерігається зростання непокритого збитку, що є негативним в діяльності малих підприємств. Відзначено тенденцію зростання дебіторської та кредиторської заборгованостей. Також збільшується період їх погашення. Негативним в діяльності малих підприємств України є перевищення кредиторської заборгованості над дебіторською. Несвочасне погашення дебіторської заборгованості призводить до платіжної кризи: зростання заборгованості за комерційним кредитом зумовлює збільшення попиту на короткострокові позики, скорочення їх пропозиції і зростання їх вартості. Для оплати боргів підприємства та організації повинні перетворювати високоліквідні активи в грошові кошти, у протилежному випадку їм загрожує банкрутство. Збільшення дебіторської заборгованості означає вилучення засобів з обороту, що призводить до зниження платоспроможності підприємства, зниження його конкурентної переваги на ринку і загалом справляє негативний вплив на фінансову стійкість підприємства.

Як бачимо з вищевикладеного, стан дебіторської заборгованості безпосередньо впливає на фінансову стійкість підприємств. Занадто висока частка “дебіторки” у загальній структурі активів знижує ліквідність і фінансову стійкість підприємства та підвищує ризик фінансових втрат підприємства. Тому актуальним для кожного підприємства стає питання ефективного управління дебіторською заборгованістю як важливою складовою фінансових потоків з метою їх збалансування [4, с. 85].

Виходячи з цього, існує тісна залежність фінансової стійкості підприємства від рівня кредиторської і дебіторської заборгованості, що робить вразливим фінансову стійкість господарюючих систем від зовнішніх факторів, на які не завжди можуть впливати внутрішні органи управління.

Запорукою виживання підприємства є ефективне використання фінансових ресурсів, під яким розуміють відношення результату до витрат на його одержання, а збільшення цього відношення свідчить про підвищення ефективності господарської діяльності. Фінансова стійкість забезпечується рівновагою між можливим обсягом формування власного капіталу (ФВК) та необхідним обсягом його споживання (СВК), тобто $ФВК = СВК$. Така фінансова рівновага досягається оптимізацією співвідношення між частками створеного власного капіталу, що капіталізується, забезпечує резервні ресурси для стійкої діяльності і спрямовується на споживання власником. Приріст активів за рахунок власного капіталу призводить до зростання ринкової вартості підприємства, що означає підвищення фінансової стійкості. Постійне одержання прибутку дає змогу забезпечити підприємству в необхідній мірі формування власного капіталу підприємства.

Ефективна господарська діяльність підприємства неможлива без постійного використання залучених фінансових ресурсів. Це дозволяє суттєво збільшити обсяг господарської діяльності, забезпечити більш ефективне використання власного капіталу, а в кінцевому підсумку – підвищити ринкову вартість підприємства.

У системі управління дебіторською заборгованістю умовно можна виділити два великі блоки: кредитну політику, що дає змогу максимально ефективно використовувати дебіторську заборгованість як інструмент збільшення продажів, і комплекс заходів, спрямованих на зниження ризику виникнення простроченої або безнадійної дебіторської заборгованості. Отже важливе значення має вдосконалення управління дебіторською заборгованістю підприємства [4, с. 88].

Покращити фінансовий стан господарюючих суб'єктів допоможе визначення основних етапів формування політики управління дебіторською заборгованістю:

Першим етапом є аналіз дебіторської заборгованості в минулому періоді. Необхідно провести комплексний аналіз дебіторської та кредиторської заборгованості. Основними параметрами, що характеризують стан дебіторської заборгованості, є її середньорічний розмір, середній термін погашення та частка в структурі доходу від операційної діяльності. Слід проаналізувати кількісний та якісний склад заборгованостей, коефіцієнти оборотності, співвідношення заборгованостей по сумах та строках оплати, їх вплив на фінансові результати підприємства. Під якістю дебіторської заборгованості слід розуміти вірогідність одержання цієї заборгованості в повній сумі. Показником цієї вірогідності є термін утворення заборгованості, а також питома вага простроченої заборгованості в загальній сумі. Практика діяльності господарських суб'єктів свідчить: чим більший строк дебіторської заборгованості, тим нижча вірогідність її одержання. Ліквідність дебіторської заборгованості визначається її оборотністю. Оборотність характеризується такими показниками, як: тривалість періоду погашення дебіторської заборгованості, коефіцієнт оборотності. Необхідно порівнювати поточні обсяги дебіторської з поточними обсягами кредиторської заборгованості, оскільки зменшення дебіторської заборгованості без зміни кредиторської знижує коефіцієнт покриття, що негативно позначається на платоспроможності підприємства.

Другим етапом є формування принципів кредитної політики по відношенню до покупців. Терміни кредиту наданого покупцям впливають на обсяги продажу та отримання грошей. Якщо терміни кредиту жорсткі, у компанії буде менше інвестованих грошових коштів в дебіторську заборгованість і втрат від безнадійних боргів, але це може призвести до зниження обсягів продажів, зменшення прибутків і негативної реакції покупців. З іншого боку, якщо терміни кредиту неконкретні, компанія може домогтися збільшення обсягів продажів і більшого доходу, але і ризикує збільшити частку безнадійних боргів і великими витратами, пов'язаними з тим, що малоефективні покупці затягують оплату. Якщо товар є швидкопсувним, то слід використовувати короткострокову дебіторську заборгованість і по можливості практикувати оплату при постачанні [5, с. 75-76].

Розрізняють три типи кредитної політики підприємства по відношенню до покупців продукції: консервативний, помірний і агресивний.

Консервативний (або жорсткий) тип кредитної політики підприємства направлений на мінімізацію кредитного ризику. Механізмом реалізації політики такого типу є: скорочення кола покупців продукції в кредит за рахунок груп підвищеного ризику; мінімізація термінів надання кредиту і його розміру; ускладнення умов надання кредиту і підвищення його вартості; використання жорстких процедур інкасації заборгованості. Здійснюючи цей тип кредитної політики, підприємство не прагне отримати високий додатковий прибуток за рахунок розширення обсягу реалізації продукції.

Помірний тип кредитної політики характеризує типові умови її здійснення у відповідності з прийнятою комерційною і фінансовою практикою і орієнтується на середній рівень кредитного ризику під час продажу продукції з відстроченням платежу.

Агресивний тип кредитної політики підприємства має на меті збільшення додаткового прибутку за рахунок розширення обсягу реалізації продукції в кредит, не зважаючи на високий рівень кредитного ризику, який супроводжує ці операції. Механізмом реалізації політики такого типу є: розповсюдження кредиту на ризиковані групи покупців продукції; збільшення періоду надання кредиту і його розміру; зниження вартості кредиту; надання покупцям можливості пролонгації кредиту [6, с. 195].

На третьому етапі формуються відповідні параметри, згідно з обраним типом кредитної політики: рівень кредитного ліміту як гранична межа рівня дебіторської заборгованості; ліміт строку інкасації дебіторської заборгованості; шкала нормативної рентабельності для формування договірної ціни за товари та послуги; шкала знижок для розрахунків із замовниками на умовах попередньої оплати та у випадку скорочення строку інкасації дебіторської заборгованості.

Четвертий етап - формування стандартів оцінки покупців і диференціація умов надання кредиту. Цей процес базується на вивченні кредитоспроможності покупців. Основні компоненти щодо розрахунку і оцінки кількісних показників потенційного покупця на основі аналізу дебіторської заборгованості: оборотність дебіторської заборгованості, період погашення дебіторської заборгованості, відношення дебіторської заборгованості до обсягу реалізації товарів, робіт, послуг (за умови попереднього співробітництва). Основними елементами аналізу якісних показників покупців підприємства є аналіз історії покупця; дотримання платіжної дисципліни; компетентність менеджменту покупця; наявність угоди. На наш погляд, в ході аналізу дебіторської заборгованості, слід всіх клієнтів компанії поділити на чотири групи залежно від періоду оборотності: – оборотність = 0 (безнадійні боржники); - оборотність від 0 до рівня нижче середнього по компанії; – оборотність вище середнього рівня по компанії; – дебіторська заборгованість відсутня.

П'ятий етап – формування процедури інкасації дебіторської заборгованості, який передбачає розробку ряду заходів щодо погашення дебіторської заборгованості, терміни сплати якої прострочені. Це процедури взаємодії з покупцями у випадку порушення умов оплати, системи покарання контрагентів, які допустили прострочення платежів, та ін.

Прискорити платежі можна шляхом удосконалювання розрахунків, своєчасного оформлення розрахункових документів, попередньої оплати, застосування вексельної форми розрахунків і т.д. Інформація про прострочену дебіторську заборгованість міститься у Примітках до звітів згідно з п. 13.5 П (С) БО 10 «Дебіторська заборгованість» [5, с. 77-80].

З метою мінімізації ризику виникнення прострочених боргів, які можуть обернутися для підприємства збитками, при формуванні політики управління дебіторською заборгованістю слід керуватися такими правилами:

– оцінювати фінансовий стан контрагентів, яким надається відстрочення платежу; – передбачати в договорі умови, які спонукали б контрагентів уникати порушення термінів оплати; – планувати обсяг дебіторської заборгованості і зацікавлювати співробітників підприємства, залучених до процесу управління дебіторською заборгованістю, в тому, щоб вона не перевищувала запланованого рівня. Слід відзначити, що система обліку і контролю дебіторської заборгованості має включати в себе такі дані: відомості про неоплачені рахунки; час прострочення платежу за кожним з рахунків; розмір безнадійних боргів; кредитну історію дебітора [7, с. 114].

Висновки. В ході дослідження було розглянуто основні проблемні питання, пов'язані з управлінням дебіторською заборгованістю. Вони, як бачимо, з'являються з моменту виникнення цієї заборгованості і нарастають із її простроченням. Тому здійснення управління дебіторською заборгованістю є невід'ємною частиною фінансової політики підприємства та включає два етапи: кредитний та, безпосередньо, управлінський. На першому етапі відбувається класифікація покупців за групами ризику та обрання відповідного типу кредитної політики. Великий вплив на процеси зростання дебіторської заборгованості здійснює політика підприємства у розрахунках з покупцями. А несвоєчасне погашення дебіторської заборгованості призводить до платіжної кризи. Коли підприємство визначає, який тип кредитної політики йому обрати відносно нечесних покупців, воно повинно мати на увазі, що агресивний (м'який) її варіант може викликати відволікання великої суми фінансових коштів, знизити платоспроможність підприємства, викликати значні витрати по стягненню боргів, а зрештою понизити рентабельність оборотних активів і використовуваного капіталу, а консервативний (жорсткий) її варіант негативно впливає на зростання обсягу операційної діяльності підприємства і формування стійких комерційних зв'язків. Безпосереднє управління дебіторською заборгованістю полягає в її оцінці та розробці заходів щодо своєчасного повернення. Перспективним, на нашу думку, є розгляд і дослідження методів рефінансування та реструктуризації дебіторської заборгованості, що дасть змогу підприємствам звести до мінімуму втрати від сумнівної та безнадійної заборгованості.

Джерела та література:

1. Сліпачук О. Управління дебіторською заборгованістю / О. Сліпачук // Контроль. – 2010. – № 1. – с.37 – 48.
2. Білик М. Д. Управління дебіторською заборгованістю підприємств / М.Д. Білик // Фінанси підприємств. – 2003. – № 12. – с. 24–36.
3. Статистичний збірник "Діяльність суб'єктів малого підприємництва", 2010-2012 [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://ukrstat.org/uk/druk/katalog/kat_u/publ9_u.htm
4. Лищенко О. Г. Управління дебіторською заборгованістю як фактором фінансової стійкості підприємства [Текст] / О. Г. Лищенко, І. С. Середя // Держава та регіони. – Сер. Економіка та підприємництво. – 2010. – № 3. – С. 85–90.
5. Новікова Н. М. Структурно логічна модель управління дебіторською заборгованістю підприємства / Н. М. Новікова // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – № 1. – С. 75–82.
6. Бланк И. А. Основы финансового менеджмента. / И. А. Бланк // 2-е изд., перераб. и доп. – К. : Эльга, Ника-Центр, 2004. – 656 с.
7. Луценко О. Т. Аналіз дебіторської заборгованості в системі управління підприємством / О. Т. Луценко, Т.М. Бескоста // Держава та регіони. Серія : Економіка і підприємство. – 2009 №1 с. 114-117.

Белякович І.С., Ілясова Ю.В.

УДК 339.9

УКРАЇНА У СВІТОВІЙ ТОРГІВЛІ РОСЛИННИМИ ОЛІЯМИ

***Анотація.** Стаття присвячена дослідженню розвитку олійно-жирового комплексу України та визначенню його місця у міжнародній торгівлі цим товаром. Розглянуто перспективи України при виході на міжнародний ринок та напрямки його динаміки. Значна увага приділяється отриманим результатам, які дозволяють оцінити тенденції розвитку світової торгівлі рослинними оліями, виявити особливості України в міжнародній торгівлі цим товаром, виділити шляхи та перспективи підвищення конкурентоспроможності України на міжнародному ринку продукції рослинництва.*

***Ключові слова:** міжнародна торгівля, конкурентоспроможність, зовнішньоекономічний оборот, зовнішньоекономічне сальдо, прогнозування обсягів експорту, масложировий комплекс, продукція рослинництва.*

***Аннотация.** Статья посвящена исследованию развития масложирового комплекса Украины и определению его места в международной торговле этим товаром. Рассмотрены перспективы Украины при выходе на международный рынок и направления его динамики. Значительное внимание уделяется полученным результатам, которые позволяют оценить тенденции развития мировой торговли растительными маслами, выявить особенности Украины в международной торговле этим товаром, выделить пути и перспективы повышения конкурентоспособности Украины на международном рынке продукции растениеводства.*

***Ключевые слова:** международная торговля, конкурентоспособность, внешнеэкономический оборот, внешнеэкономическое сальдо, прогнозирование объемов экспорта, масложировой комплекс, продукция растениеводства.*