

2. Сучасна політика залучення клієнтів повинна включати: розширення переліку ризиків, для яких пропонується страхове покриття, комплексний страховий захист, зручність і простоту оформлення програм, їх адресність і можливість привабливих цін, а також швидкість та якість обслуговування;
3. Страховим компаніям слід більше повідомляти про здійснені виплати за конкретними страховими випадками, подаючи в засобах масової інформації сюжети клієнтських свідчень з історіями страхових виплат;
4. Доцільно також інформувати клієнтів й щодо новітніх методик визначення розміру збитків, котрі базуються на використанні сучасних експертних технологій;
5. Проводити спеціалізовані виставок зі страхування, які є чудовою можливістю налагодження прямого контакту страховиків із потенційними клієнтами, концентрації уваги широкої громадськості на питаннях розвитку страхового ринку й посилення значимості страхового сектора в економіці нашої країни;
6. Розповсюджувати інформацію щодо страхових послуг та діяльності страхової компанії у засобах масової інформації.

Список використаних джерел

1. Панков Ю. В. Страховая культура как экономическая категория [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://samlib.ru/p/pankow_j_w/dvguart2004.shtml
2. Тетяна Ротова, к.е.н., доц., Віктор Тринчук, к.е.н., КНТЕУ // forINSURER.com за матеріалами журналу "Страхова справа" №1(17)2005

Науковий керівник: *Рубцова Н. М., доцент кафедри Фінанси, банківська справа та страхування, Таврійський державний агротехнологічний університет імені Дмитра Моторного*

ОСОБЛИВОСТІ ЗДІЙСНЕННЯ ФОРВАРДНИХ ОПЕРАЦІЙ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ

Гришко Р.С., *grishko_renata@ukr.net*

Таврійський державний агротехнологічний університет імені Дмитра Моторного

Сільське господарство є провідною ланкою економіки країни, впливає на розвиток інших галузей, а також є основою забезпечення продовольчої безпеки. Формування фінансових ресурсів підприємств аграрної галузі багато в чому зумовлене специфікою сільськогосподарського виробництва, що викликає нерівномірність грошових надходжень від реалізації продукції протягом року, і, як наслідок, нестачу власних фінансових ресурсів, низький рівень платоспроможності і ліквідності, значний обсяг боргових зобов'язань [1]. Одним з інструментів отримання додаткового фінансування є укладання форвардних контрактів.

Загальні положення щодо організації і проведення форвардних закупівель регламентуються Господарським кодексом України, Законами України «Про зерно та ринок зерна» № 37-IV від 04.07.2002 р. та «Про державну підтримку сільського господарства» № 1877-IV від 24.06.2004 р., Постановою КМУ «Про запровадження державних форвардних закупівель зерна» №736 від 16.05.2007 р. і т.д.

Форвард або форвардний контракт - це угода між двома сторонами за якої одна сторона зобов'язується у визначений момент часу в майбутньому продати певний базовий актив, а друга купити цей актив за ціною на умовах фіксованих у договорі на визначену дату в майбутньому [2].

Форвардні контракти, або договори поставки продукції майбутнього врожаю, як свідчить практика, укладаються з державними компаніями – ПАТ «Аграрний фонд» та ПАТ «Державна продовольчо-зернова корпорація України», що орієнтовані на зернову групу

культур, та приватними структурами (зернотрейдерами) – закупівля технічних культур. У форвардному контракті вказуються предмет, кількість, якість товару, термін поставки, ціна за одиницю товару, із зазначенням авансового платежу та сума доплати, терміни їх здійснення [2].

Форвардні контракти мають переваги над іншими фінансовими інструментами. Наприклад, форвардні контракти мають свій індивідуальний характер укладання. Він дозволяє досить точно хеджувати ризик визначенням сум угоди і термінів сплати, поставки, які відповідають потребам сторін. Форвардні контракти мають суттєву перевагу з точки зору бухгалтерського обліку, оскільки не потребують щоденної переоцінки за поточним курсом чи ставками: проводки за рахунками відбуваються тільки на дату угоди і на дату платежу. Крім того, процес щоденної переоцінки фінансових інструментів підвищує коливання прибутку, що загалом небажано, а форвардні контракти дозволяють цього уникнути.

Вважається, що головним мінусом форвардного контракту є відсутність можливості для маневру. Адже зобов'язання сторін виконати свою частину домовленості не дає можливості розірвати форвардний контракт в якусь певну дату або змінити основні умови. Недоліком форвардних контрактів є те, що відсутній вторинний ринок. Тож можна визначити, що при великому показнику ризику невиконання однією зі сторін договору, форвард є низьколіквідним

Таким чином, форвардні угоди є перспективним інструментом фінансування поточної діяльності для сільськогосподарських підприємств, однак, процедура їх укладання потребує удосконалення задля підвищення ефективності їх застосування для товаровиробників.

Список використаних джерел:

1. Захарова Н.Ю. Особливості формування фінансових ресурсів підприємств аграрного сектору економіки. *Соціально-економічний розвиток аграрної сфери: інженерно-економічне забезпечення: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції*. – Тернопіль: ФОП Паляниця В.А. 2018. С. 165-167.

2. Яцух О. О. Оцінка діючого механізму форвардних операцій та його аналітичне забезпечення. *Держава та регіони*. Серія: Економіка та підприємництво. 2018. № 2 (101). С. 104–114.

Науковий керівник: Захарова Н.Ю., к.е.н., доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування, Таврійський державний агротехнологічний університет імені Дмитра Моторного