

Цільова функція максимізує валовий прибуток, вводяться обмеження за кількістю продукції, що випускається, яка не повинна перевищувати ринковий попит на даний вид продукції; за обсягом витрачених матеріальних ресурсів; за завантаженням виробничих потужностей підприємства. Підприємство залучає грошовий кредит певного обсягу, і при цьому необхідно визначити оптимальний розподіл залучених фінансових ресурсів на закупівлю сировини або ж обладнання, в залежності від умови задачі, що розв'язується.

В реальних умовах функціонування виробничих підприємств варто враховувати ризик випадкових коливань суми оборотних коштів, що надходять на рахунок фірми. Причиною невизначеності майбутніх вхідних потоків платежів може стати реалізація ризику невиконання замовниками своїх зобов'язань по оплаті, ризик виникнення браку і незапланованих витрат на транспортування та післяпродажне обслуговування виробленої продукції.

Застосування сучасних методів та моделей розподілу фінансових ресурсів з метою оптимізації діяльності підприємства дозволяє одержати позитивний економічний ефект від їх запровадження. Завдяки відносній універсальності, такі економіко-математичні моделі можуть використовуватися у широкому колі галузей виробництва, де критерієм ефективності діяльності є показник очікуваної доходності за обсягами продукції, що випускається.

#### **Список використаних джерел:**

1. Андреева М. В. Моделі управління фінансовими та виробничими ресурсами підприємства / М. В. Андреева // Прикладна інформатика. – 2009. – №2(20). – С. 78–85.
2. Артеменко В.Г. Фінансовий аналіз : навч. посіб. / В. Г. Артеменко, М. В. Беллендир. – М. : ДІС, 2001. – 128 с.
3. Горячева К. О. Економіко-математична модель залучення банківського кредиту підприємствами промисловості України / К. О. Горячева // Економічний простір. – 2014. – №84. – С. 131–138.

**Екзархова Е. А.**

*Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)*

#### **ЕТИКА ВЕДЕННЯ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ**

Внаслідок розвитку й подальшого поглиблення міжнародного поділу праці у сучасному глобальному середовищі, а також завдяки формуванню світового ринку виникає міжнародний бізнес. Його визначають як ділову взаємодію фірм

різних форм власності або їх підрозділів, які знаходяться в різних країнах, і головною метою яких є одержання прибутку за рахунок отримання вигоди і численних переваг від проведення численних міжнародних операцій.

Переговори є одним із способів досягнення власних цілей і реалізації угод, що прямо пов'язані із веденням бізнесу; це вид спільної з партнером діяльності, яка спрямована на вирішення певної проблеми. Взагалі, переговори – це факт повсякденного життя, що є основним засобом одержання від інших людей того, що потрібно саме вам, за допомогою звичайного спілкування.

Щодо ділових відносин із іноземцями, не варто забувати про особливості спілкування, адже у кожного народу є свої традиції та національний характер, і цьому слід приділяти достатньо уваги. До тих пір, поки інтереси співпадають, національні відмінності майже непомітні. В іншому випадку, коли виникає конфлікт – вони відіграють важливу роль. Національний стиль спілкування – це певні особливості мислення та поведінки, однак вони не обов'язково притаманні всім представникам певної нації. Незважаючи на це, при зустрічах з іноземцями така інформація має слугувати орієнтиром, оскільки національні особливості спілкування можуть вплинути на подальший розвиток відносин [1].

Основними принципами етики міжнародного бізнесу вважаються [2]:

1. Відповідальність бізнесу: від блага акціонерів до блага ключових партнерів. Головним завданням компаній є поліпшення рівня життя своїх клієнтів і службовців, а також акціонерів, чого можна досягти за допомогою розділу між ними багатства, яке вони створюють разом.

2. Економічний і соціальний вплив бізнесу: до прогресу, справедливості і світової спільноті. Метою цього принципу є сприяння розвитку всього світового співтовариства, що досягається, в першу чергу, за допомогою ощадливого й, що важливо, раціонального використання природних ресурсів, модернізації технології та методів виробництва, вільної конкуренції, маркетингу і комунікацій. Керуючись цим правилом, компанії зобов'язані слідкувати за дотриманням прав людини, рівнем освіти, добробуту і якісним оновленням країн, де вони працюють.

3. Етика бізнесу: від букви закону до духу довіри. Компанії мають дотримуватись установлених угод, чітко розуміти та визнавати законність таких комерційних секретів, як правдивість і відкритість, неупередженість і щирість,

що сприяють не тільки підвищенню довіри до себе та стабільності власної компанії, але й більшій ефективності інших комерційних угод.

4. Повага правових норм. Для того, щоб мати змогу забезпечувати рівні умови для конкуренції та уникнути розбіжностей в торгівлі, компанії повинні поважати і міжнародні, і внутрішні норми ведення бізнесу.

5. Підтримка багатосторонніх торговельних відносин. Фірми повинні підтримувати зв'язки з різними торговельні системами. Вони також сприяють прогресивній лібералізації торгівлі та пом'якшенню тих внутрішніх норм, які часто абсолютно недоцільно перешкоджають веденню світової торгівлі.

6. Дбайливе ставлення до навколишнього середовища. Бізнес мусить не лише охороняти, а й покращувати навколишнє середовище, сприяти його розвитку та уникати нераціонального використання природних ресурсів.

7. Уникати протизаконних дій. Бізнес не повинен брати участь або миритися з хабарництвом чи з іншими подібними прийомами відмивання грошей. Без сумніву, компанії мають прагнути до співпраці з іншими компаніями задля викорінення подібної практики. Важливо, що при веденні бізнесу вони не повинні займатися торгівлею зброєю або іншими матеріалами, які використовуються в терористичній діяльності, а також розповсюдженням наркотиків чи іншими видами організованої злочинності.

Із концепції професійної етики можна виділити ще декілька її принципів: чесність; дотримання обіцянок; справедливість; толерантність до відмінностей стосовно як співробітників, так і клієнтів; надання управлінської підтримки у разі необхідності; визнання досягнень; надання релевантної інформації, необхідної для прийняття обґрунтованих рішень, зокрема, стосовно продукту, що купується; схвалення й урахування соціально-психологічних та емоційних потреб персоналу, перш за все, в колективістських культурах; піклування про інших; повага; законослухняність; додержання умов угоди і слідування їй; прагнення до самовдосконалення та підзвітність [3].

Побудована на таких принципах професійна етика ведення бізнесу поєднує в собі наполегливість, працьовитість, високу продуктивність і отримання бажаних результатів. В свою чергу, ступінь розвитку професійної культури та її елементів відображає економічну потужність країни; є важливим показником загального стану держави і суспільства, що потребує постійної підтримки. Так,

цього можна досягти тільки шляхом встановлення партнерських відносин, що часто можливо лише за умови успішного проведення ділових переговорів [4].

#### **Список використаних джерел:**

1. Кубрак О. В. Етика ділового та повсякденного спілкування : навч. посіб. з етикету для студентів / О. В. Кубрак. – Суми : ВТД «Університетська книга», 2002. – 208 с.
2. Палеха Ю. І. Ділова етика : навч.-метод. посіб. / Ю. І. Палеха. – 5-те вид. випр. і доп. – К. : Вид-во Європ. ун-ту, 2004. – 309 с.
3. Крупський О. П. Професійна етика як фактор становлення й розвитку соціально-відповідальної організаційної культури туристичного підприємства / О. П. Крупський // Вісник Дніпропетровського університету. Серія: «Світове господарство і міжнародні економічні відносини». – 2014. – Вип. 6. – С. 30.
4. Нікілева Л. О. Особливості міжнародних партнерських відносин між суб'єктами підприємництва в інформаційному суспільстві / Л. О. Нікілева // Вісник Дніпропетровського університету. Серія: «Світове господарство і міжнародні економічні відносини». – 2014. – Вип. 6. – С. 27.

**К. ф.-м. н. Іванов Р. В., Іванов К. Р.**

*Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)*

### **ОЦІНКА ВПЛИВУ ІНФЛЯЦІЙНОЇ ДИНАМІКИ НА ДІЛОВУ АКТИВНІСТЬ ДОМАШНІХ ГОСПОДАРСТВ**

Вплив кризових явищ на величину і структуру доходів домогосподарств здійснюється через такі напрями і конкретні канали, як інфляція і безробіття, внутрішній і зовнішній борг держави, стійкість національної валюти, сальдо зовнішньо-торгівельного і платіжного балансу.

Відомо, що доходи домогосподарств, як економічної одиниці, складаються з: заробітної платні; прибутку та змішаного доходу; доходу від власності; соціальної допомоги та інших поточних трансфертів.

При цьому отримання прибутку та змішаного доходу пов'язане з виконанням виробничої функції, що забезпечується таким ендогенним фактором як ділова активність домогосподарства у якості суб'єкту господарювання.

Тим не менш, можливість отримання та ефективність подальшого використання (споживання-заощадження) доходів безпосередньо залежить від низки екзогенних факторів, одним з яких є інфляція.

З огляду на наявні статистичні дані [1; 2] можна стверджувати, що до кінця 2013 р. інфляція в Україні мала характер повзучої, адже не перевищувала 10 %