

***Рекомендовано до друку вченою радою факультету економіки і підприємництва Уманського національного університету садівництва  
(протокол №7 від 27.06.2023 року)***

**Редакційна колегія:**

**Нестерчук Ю.О.** – д.е.н., професор, декан факультету економіки і підприємництва;  
**Непочатенко О.О.** – д.е.н., професор, професор кафедри фінансів, банківської справи та страхування Уманського НУС; **Мальований М.І.** – д.е.н., професор, проректор з науково-педагогічної роботи Уманського НУС; **Прокопчук О.Т.** – д.е.н., професор, завідувач кафедри фінансів, банківської справи та страхування Уманського НУС; **Лиса Н.В.** – к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування Уманського НУС; **Власюк С.А.** – к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування Уманського НУС; **Ролінський О.В.** – к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування Уманського НУС; **Бечко П.К.** – к.е.н., професор, професор кафедри фінансів, банківської справи та страхування Уманського НУС; **Гузар Б.С.** – к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування Уманського НУС; **Мельник К.М.** – к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування Уманського НУС; **Барабаш Л.В.** – к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування Уманського НУС; **Бондаренко Н.В.** – к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування Уманського НУС; **Колотуха С.М.** – к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування Уманського НУС; **Улянич Ю.В.** – к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування Уманського НУС; **Пташник С.А.** – к.е.н., доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування Уманського НУС.

*Матеріали IV Всеукраїнської науково-практичної Інтернет-конференції «Розвиток фінансово-кредитних систем: виклики сьогодення», 6-7 червня 2023р. Уманський НУС. Умань. 99 с.*

*Відповідальність за достовірність цифрового матеріалу, фактів, цитат, власних імен, географічних назв, назв підприємств, організацій, установ та іншої інформації несуть автори надісланих матеріалів. Висловлені у цих матеріалах думки можуть не збігатися з точкою зору редакційної колегії і не покладають на неї ніяких зобов'язань.*

класифікацію змінних і визначення значущості дієвих факторів впливу на переваги споживачів.

Банківський маркетинг, по суті, орієнтує маркетингові програми і діяльність та створює належну основа для інших маркетингових розвідок як невід'ємний елемент усіх банківських послуг.

Особливості банківського маркетингу: – невідчутність: банківський продукт особливий, його не можна побачити, як промислові продукти; – нерозривність: у маркетингових банківських продуктах: продукт і продавець нероздільні, вони разом визначають банківський продукт; – швидкодоступність: банківські продукти – створюються і надаються одночасно; вони не можуть бути створені заздалегідь; – мінливість: стандартизація банківського продукту складна і неоднозначна.

Комерційні банки мають важливу маркетингову місію залучення нових клієнтів. Вони використовують багато рекламних тактик і стратегій для досягнення своїх нових цілей клієнтів. Це часто включає телевізійну та радіорекламу, рекламу в друкованих виданнях і журналах, а також зусилля зі зв'язків з громадськістю для спонсорювання національних і місцевих заходів. Загальна мета полягає в тому, щоб збільшити кількість нових облікових записів як серед потенційних, так і серед існуючих клієнтів. Банки збирають інформацію, щоб оцінити та класифікувати нових клієнтів за допомогою інформації, що надається в кредитних заявках, щоб оцінити кредитоспроможність і затвердити нові заявки на рахунки.

Отже, важливість банківського маркетингу пов'язана з необхідністю розвитку теорії та практики, його особливостей та нових тенденцій, пов'язаних із цією концепцією. Перспективи розвитку банків та їх здатність швидко та ефективно вирішувати нові виклики, які ставить ринок, можна визначити через сучасні форми, методи управління та творче використання можливостей фінансового маркетингу.

## **ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ВПРОВАДЖЕННЯ АУТСОРИНГУ В АГРАРНИЙ СЕКТОР УКРАЇНИ**

**Ролінський О.В.** к.е.н., доцент

доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування

**Власюк С.А.** к.е.н., доцент

доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування

**Параскун І.О.** здобувач другого (магістерського) рівня вищої освіти

Уманський національний університет садівництва

Зазвичай діяльність сільського господарства не асоціюється з технологіями, але сучасні технології стали незамінними в цьому секторі, так як відіграють дедалі важливішу роль у допомозі агробізнесу залишатися конкурентоспроможними.

Нині, є багато чинників, що сприяють ефективному фінансовому результату діяльності, проте одним із потенційних факторів, який привертає все більше уваги, є поява аутсорсингу сільськогосподарського виробництва, нової сільської інституції, яка з'явилася в останні роки.

Гейко О.Л. розглядає аутсорсинг як передачу виконання будь-якого завдання або процесу відповідній спеціалізованій зовнішній інституції [1].

Агровиробники в основному зосереджують свою діяльність на виробництві продукції з низькою доданою вартістю. Саме тому і виникла гостра потреба передивитись наявні бізнес-моделі підприємницьких структур аграрної сфери та розглянути доцільність підвищення конкурентоспроможності за допомогою аутсорсингу певних специфічних процесів діяльності господарства.

Незгода О.К. та Тарнавська О.Б. досліджуючи аутсорсинг як інструмент ефективного стратегічного розвитку, розглядають управлінську стратегію, що втілюється під час делегування певних видів робіт сторонньому виконавцю. Аутсорсинг відбувається саме тоді, коли товаровиробник придбає товари, роботу чи послуги у стороннього виконавця, при цьому не використовуючи власні виробничі потужності. Аутсорсинг побудовано на принципі розподілу праці, мета якого є побудова стійкого виробництва, підвищення ефективності діяльності та зменшення витрат [2].

Використання аутсорсингу в сільському господарстві стимулюватиме капітальні інвестиції в сільське господарство через фінансовий ринок, сприятиме поширенню та застосуванню передової сільськогосподарської техніки, розвиток кооперації, масштабування та стійкості.

Аграрії займаються різними видами діяльності, такими як: збір інформації (інф.-збір), рішення про фермерський проект (проект-рішення) та закупівля засобів сільськогосподарського виробництва (засобів купівлі) у підготовці; оранка, посів, внесення добрив, зрошення, прополювання та внесення препаратів у виробництво; збір урожаю, зберігання, переробка, транспортування сільськогосподарської продукції; переробка та реалізація побічної продукції сільського господарства та ін. У відповідності зі ступенем самостійності здійснення діяльності, продажі повинні бути основним бізнесом аграрія.

І саме тому, аутсорсинг стає необхідним для аграріїв, які не мають достатньої кількості сільськогосподарської техніки, бракує певних ключових навичок та обмеженні в трудових ресурсах

Слід відмітити, що останні технологічні досягнення в сільськогосподарській галузі були досягнуті завдяки штучному інтелекту, який зараз прокладає шлях до нових і вдосконалених методів вирощування сільськогосподарських культур і ведення сільського господарства. Усі геопросторові дані, карти та навіть аерофотознімки, отримані з дронів, можуть надати агровиробникам цінну інформацію про стан їхніх посівів у режимі реального часу та вжити необхідних заходів для покращення ситуації.

Аутсорсинг сільського господарства є ефективним інструментом та механізмом раціоналізації виробництва для малого і середнього бізнесу, який

має на меті підвищення результативності діяльності завдяки конкурентним перевагам, таким як, підвищення продуктивності праці, розподіл виробничих і фінансових ризиків, здатність суттєво збільшити продуктивність наявних виробничих потужностей.

#### **Список використаних джерел**

1. Гейко О.Л. Аутсорсинг у сільському господарстві провідних країн світу – досвід для України. *Агросвіт*. 2021. № 3. С. 75–80. DOI: 10.32702/2306-6792.2021.3.75
2. Незгода О.К., Тарнавська О.Б. Перспективи використання промислового аутсорсингу на підприємствах сільського господарства України. *Європейський вектор економічного розвитку*. 2022. № 1 (32). С. 55-66. DOI: 10.32342/2074-5362-2022-1-32-6

### **ІНСТРУМЕНТИ ТА ПРОЦЕС УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ В БОРГОВІЙ ПОЛІТИЦІ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД В УКРАЇНІ**

**Коблик І. І.,** к. е. н., старший науковий співробітник  
відділу регіональної фінансової політики  
ДУ «Інститут регіональних досліджень  
імені М. І. Долішнього НАН України»

Боргова політика відіграє важливу роль у фінансовому управлінні територіальних громад. Адже, дозволяє громадам залучати додаткові фінансові ресурси для здійснення важливих інвестицій, розвитку інфраструктури та покращення якості життя мешканців. Боргова політика допомагає територіальним громадам забезпечити фінансову стабільність та вплинути на ефективність управління господарською діяльністю. При реалізації боргової політики територіальних громад можуть виникати ризики. Під ризиками слід розуміти ймовірність того, що недоцільне планування, неправильне управління боргом або зовнішні фактори можуть мати негативний вплив на фінансову стійкість громади, збільшуючи ризик невиконання боргових зобов'язань, зростання вартості боргу, недостатню ліквідність та загрозу фінансової нестабільності.

Основні види ризиків, пов'язані з борговою політикою, включають: ризик ліквідності, ризик рефінансування, відсотковий ризик, валютний ризик, економічний ризик, політичний ризик, законодавчий ризик, ризик непередбачуваних подій, ризик концентрації фінансування, ризик фінансової нестабільності, рейтинговий ризик.

Управління ризиками в борговій політиці територіальних громад в Україні включає в себе використання різноманітних інструментів для ідентифікації, оцінки, зниження та контролю ризиків. Інструментами управління ризиками, які використовуються в борговій політиці територіальних громад в Україні є: