

НАУКА В ІНФОРМАЦІЙНОМУ ПРОСТОРИ

Матеріали XI Міжнародної науково-практичної конференції

(23–24 грудня 2015 р.)

У двох томах

Том 1

Економічні науки

Дніпропетровськ
Видавець Біла К. О.
2015

УДК 336
ББК 65
Н 34

ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ КОМІТЕТ:

Співголова оргкомітету:

Корецький М. Х. – д. держ. упр., професор, Заслужений діяч науки і техніки України, Голова Генерального представництва у Грецькій Республіці Міжнародної дипломатичної місії народної дипломатії «Європейська Україна», м. Київ.

Співголова оргкомітету:

Шепель Ю. О. – доктор філологічних наук, професор, академік Академії наук вищої освіти України, зав. кафедри перекладу та лінгвістичної підготовки іноземців Дніпропетровського національного університету ім. О. Гончара.

Н 34 Наука в інформаційному просторі : матеріали XI Міжнар. наук.-практ. конф.,
23–24 грудня 2015 р. : у 2 т. – Дніпропетровськ : Біла К. О., 2015.

ISBN 978-617-645-211-9

Т. 1 : Економічні науки. – 2015. – 88 с.

ISBN 978-617-645-212-6

У збірнику надруковано матеріали X Міжнародної науково-практичної конференції
«Наука в інформаційному просторі».

Для студентів, аспірантів, викладачів ВНЗів та наукових закладів.

**УДК 336
ББК 65**

ISBN 978-617-645-211-9

ISBN 978-617-645-212-6 (Т. 1)

© Авторський колектив, 2015

Світове господарство

і міжнародні економічні відносини

Рибаков О. Є., к. держ. упр. Величко Л. А.

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара, Україна

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ

В АМЕРИКАНСЬКІЙ ТА ЯПОНСЬКІЙ СИСТЕМАХ МЕНЕДЖМЕНТУ

В усьому світі йде пошук найбільш раціональних моделей управління. Досвід багатьох фірм показав, що інвестиції в нове обладнання не приводять до підвищення продуктивності праці, якщо не враховується «людський фактор», тобто якщо одночасно не здійснюються великі вкладення капіталу в підготовку персоналу, створення резерву кадрів, у впровадження нових принципів організації праці. Для управлінського рівня необхідно, крім того, створення нової виробничої культури, що включає принципи групової роботи (виробничої діяльності), реорганізацію підготовки і підвищення кваліфікації персоналу з орієнтацією на системну, комплексну організацію роботи з резервом кадрів, на оплату праці виходячи з виробничих потреб, на стимулювання ініціативи і залучення в процес прийняття рішень [1].

Великі нововведення в управлінні американськими компаніями — уведення системи стратегічного планування і управління, перехід до децентралізації структур і використання бригадних методів організації праці.

Американські теорія і практика кадрової роботи у своїх найбільш сучасних проявах у значній мірі враховують об'єктивні зміни вимог до керівників, досить швидко пристосовуються до них, вбирають у себе багато висновків економічної науки, соціології і соціальної психології, передової практики управління. Це дозволяє виділити в них ряд аспектів, що заслуговують уваги.

Вищих керівників власники фірм розглядають як повноважних представників своїх інтересів, що фактично одержують не тільки заробітну плату, але і повновагу частку від прибутку підприємства. Добір, оцінка і просування кожного з них здійснюються індивідуально, ця робота покладається безпосередньо на членів ради директорів компанії.

Керівники середнього рівня складають найбільше численний шар в адміністративно-управлінському апараті виробничої і невиробничої сфер США, вони частіше переміщаються з одних посад на інші, з них формується резерв кадрів на вищі керівні посади. Саме для керівників цього рівня у великих організаціях створюються комплексні системи кадрової роботи, що охоплюють: планування забезпечення фірми керівними кадрами; конкурсний добір кандидатів на заміщення вакантних керівних посад; формальну оцінку результатів праці працівників; регулярну процедуру оцінки всіх керівників середнього рівня; активне проведення перепідготовки і підвищення кваліфікації керівників з урахуванням перспектив їхнього просування.

Керівники нижчої ланки управління набираються з числа робочих чи молодих фахівців, більшість з яких уперше стають на посаду, що передбачає керівництво людьми. При формуванні резерву кадрів на ці посади ставляться такі головні задачі, як добір працівників, здатних до керівництва, освоєння ними елементарних знань по управлінню, а також ефективне введення в посаду [2].

Особливість функціонування японської системи полягає в тому, що вона створюється в рамках діючої структури і гнучкої системи групової відповідальності, горизонтальних зв'язків і стимулів функціонує в межах існуючих організаційних рамок. Ставиться задача забезпечення тісних робочих зв'язків між керівниками різного рівня в рамках фірми шляхом:

- широкої мережі консультативних і інших органів, що дозволяють вести підготовку і приймати рішення;
- спеціально розробленої і постійно діючої системи переміщення керівників на різні посади усередині фірми для вироблення в них універсалізму та постійного процесу підвищення кваліфікації кадрів

Стиль управління компанії впливає на формування організаційної структури. Так, в автомобілебудуванні Японії майстер підлеглий керівнику підприємства, а в США над ним ще три додаткових рівні керівників: у фірмі «Форд», наприклад, між робітником і головою ради директорів 11 рівнів, а у фірмі «Тойота» – 6.

Основна причина успіхів японської економіки криється в методах управління. Використовуються головним чином дві групи методів: «канбан» («точно вчасно») і «комплексне управління якістю» («нуль дефектів»), відповідно до яких і будується робота з персоналом, ведуться його виховання, добір і формування резерву. На відміну від методів, застосовуваних американськими фірмами (ефективні системи заробітної плати, аналіз організації праці і робочих місць, атестація службовців), в японських корпораціях в більшому ступені використовують відданість компанії, якій служать. Досягається це шляхом ототожнення інтересів службовців з інтересами корпорацій, що створює здорову моральну обстановку в колективах і дозволяє підвищити ефективність їхньої роботи. Нормою є трудова ротація (ротація посад). Як правило, службовці переводяться з однієї роботи на іншу раз у 5 років. Іноді ротація відбувається в тій же робочій групі, але для кандидата на керівну посаду характерний перекид на інший вид роботи. Нерідко ротація відбувається одночасно з просуванням по службі [3].

Отже для того, щоб створити дієву систему менеджменту на підприємстві, розробити власну фірмову філософію управління персоналом, слід виходити з досвіду провідних світових компаній, а крім того накопичувати власний досвід роботи з українськими працівниками.

Список використаних джерел:

1. Десслер Г. Управление персоналом / Г. Десслер. – М. : Лаборатория знаний, 2004.
2. Грейсон Д. Американский менеджмент на пороге XXI века / Д. Грейсон, К. О'Делл. – М. : Экономика, 1991.
3. Шонбергер Р. Японские методы управления производством / Р. Шонбергер. – М. : Экономика, 1988.

Maslovskaya N. P., Rieznik M. A.

Oles Honchar Dnipropetrovsk National University, Ukraine

INVESTMENT CLIMATE IN UKRAINE

Ensuring of favourable investment climate in Ukraine remains to be a task of strategic importance, implementation of which can have an impact on social and economic dynamics, effectiveness of involvement into international division of labour and possibility of modernization of national economics on this basis.

During 2010-2011 Ukraine adopted a number of regulatory legal acts which had positive impact on investment climate of Ukraine. Due to significant efforts paid to establish adequate organizational and economical as well as legal basis for strengthening investment climate international experts note improvement of investment attractiveness of Ukraine.

The creation of favorable development conditions for the business climate in Ukraine remains one of the most urgent task. The amount of foreign direct investment (equity) in the economy of Ukraine on 1st of July 2015 totaled USD 42851,3 million and 1000,5 USD per capita (excluding the temporarily occupied territory of the Autonomous Republic of Crimea, Sevastopol and the part of the zone of counter-terrorist operations).

In the year 2015 the investments floated from 133 countries. The EU countries made USD 33154,9 million of the investments (77.4% of total share capital), the other countries of the world scored USD 9696,4 million (22,6%). More than 83% of direct investments accrue to ten major countries-investors: Cyprus – 12274,1 million USD, Germany – 5489,0 million USD, the Netherlands – 5108,0 million USD, Russia – 2685,6 million USD, Austria – 2354,3 million USD, UK – 1953,9 million USD, the British Virgin Islands – 1872,6 million USD, France – 1539,2 million USD, Switzerland – 1371,2 million USD and Italy – 966,6 million USD.

At the same time the amount of Ukrainian direct investments (share capital) to the foreign countries economies on the 1 of July 2015 totaled 6254,4 million USD, including the EU countries – 6015,4 million USD (96,2%), and other countries of the world – 239,0 million USD (3.8%). Direct investments from Ukraine were injected to 46 countries around the world, mostly to Cyprus (93,0%).

During 2014-2015 the Ukrainian government implemented a set of measures to create a whole new level of business environment, which is to provide economy revival and steady development in Ukraine.

Owing to this fact, In the World Bank rating Doing Business 2015» according to the indicator of the easiness of doing business, Ukraine occupies 96 position among 189 countries of the world (112-in 2014).

National regulations of investment activity are implied on foreign investors on the territory of Ukraine, equal business conditions with local investors are granted. Foreign investments are not subjected to nationalization.

In case of shut down of investment activity foreign investor is guaranteed return on investment in its genuine form or in the currency of investment, tax free as well as revenues from the investment in monetary or commodity form. The state also guarantees unhampered and immediate abroad transfer of revenues and other funds in foreign currency legally obtained due to foreign investmens.

The intergovernmental agreements on promotion and mutual protection of investments are signed and ratified by the Verkhovna Rada of Ukraine with more than 70 countries of the world.

Aiming at the search of viable mechanisms of foreign investments involvement to Ukraine the government regularly holds business forums with foreign investors participation. Indicated measures are to contribute to improve the investment image of Ukraine and to provide growth of foreign investment amounts and capital investments in the economy of the state.

Unfortunately many investors do not even have an idea that Ukraine having huge internal market, rich resources and useful geopolitical location can become one of

the leading recipients of investments for those business and active people who are looking for new markets to invest their business ideas, initiatives and entrepreneurial spirit.

List of references:

1. Закон України «Про Національний Банк України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>
2. Москвін С. Венчурні фонди компаній з управліннями активами як феномен спільного інвестування в Україні [Електронний ресурс] / С. Москвін. – Режим доступу : <http://www.usfa.org.ua>
3. Матеріали інформаційного сайту ООО Регіональної лісопромислової компанії «Кода Лес» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kodales.ru>
4. Сайт Міністерства по вопросам ЖКХ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minjkg.gov.ua/1245-zdobutki-i-vtrati-galuzi-u-pershomu-pivrichchi.html>

Onischenko I. S., Rieznik M. A.

Oles Honchar Dnipropetrovsk National University, Ukraine

METHODS FOR ACTIVATION OF BUDGETING PROCESS IN UKRAINE

The budget is a prerequisite for financial stability of the state, it should serve as a financial constitution. Currently, Ukraine doesn't have an effective budgeting system.

The budgeting process is activities regulated by the legal standards connected with the preparation, review, approval of budgets, their implementation and control of their implementation, examining reports on the execution of budgets that are part of the budget system of Ukraine.

The budgeting process has the following stages:

- drafting budgets;
- consideration of the draft law and adoption of the law on the state budget of Ukraine, decisions on local budgets;
- executing the budget and giving effect to the decisions on local budgets;
- preparation and review of a performance report and a decision on it.

The current budgeting process has a number of advantages and disadvantages, which are as follows: firstly, the current revenue base in the budgets of all levels doesn't make it

possible to carry out complete funding and meet the need for budget funds; secondly, the forced measures for planning and implementation of the budget reduces the possibility of development of institutions, corresponding networks, which has negative consequences, since schools are not provided with new teaching aids and textbooks, hospitals don't get equipment and medical supplies that are necessary to ensure the health of the nation, retired people and low-income citizens are left without retirement benefits, social security payments and wages, government-sector employees do not receive a salary; thirdly, the current budgeting process does not provide full control over the use of public funds.

At the present stage of development of Ukraine, improving the budgeting process remains a very urgent task; its execution will help to successfully implement the strategic objectives of the state in economic and social development. Accordingly, improvements are needed in each of the stages of the budgeting process.

The main problems of the modern budgeting process in Ukraine are the following ones:

- objective budget planning, which could provide real budget revenues;
- preparation and execution of special budget programs;
- improving the efficiency and transparency of budgetary funds;
- provision of effective budgetary control at each stage of the budgeting process.

The methods of budget planning are becoming more and more important while drafting the budgets. The significance of budget planning goes without saying, because objective and realistic plans are the key to effective budget execution and financing specific expenditure items in full.

According to the Budget Code of Ukraine there was introduced a program-target method of budgeting that requires the improvement of methods of budgeting.

Result-oriented budgeting is the method of planning, implementation and monitoring of the budget execution, which provides the distribution of budgetary funds in accordance with the goals, objectives and functions of the state, taking into account the priorities of the state policy and social value of expected immediate and end outcomes of the use of public funds.

Application of this method requires the introduction of relevant policies and procedures in the budgetary process, including:

- improving strategic state planning;
- increasing the responsibility of managers as for forecasting and budget execution.

Optimization of budgetary organizations provides a clear definition and differentiation of budgetary institutions, which should be under the jurisdiction of the respective spending unit. This clear subordination will enable to perform tasks aimed at implementing budgetary programs and to optimize distribution of budgetary funds for spending.

Effective budgeting process is impossible without a properly organized financial control. What is important is the combination of internal and external monitoring the compliance with the legislation on the drafting, review, implementation of the budgets of all levels, performance of the budget fund spending units.

There is a problem of duplication of monitoring functions by the bodies of financial control at certain stages of the budgeting process. In this regard, one of the objectives of improving financial control is to define the tasks and responsibilities of each department.

An important step in this direction is to determine responsibility at the stage of planning and use of budgetary funds.

The concept of offenses covers the following elements:

- improper use of financial and material resources;
- failure to effectively implement the budget and other decisions;
- fraud or error;
- failure to file timely and accurate information on financial and other resources.

Ukraine has gained and accumulated some experience of openness and transparency of the budgeting process, i.e. when the information about the budget is made public and the budgeting process is quite open, so that citizens better understand and actively support the initiatives of local authorities. One of the aspects of such transparency is that the information is made known via Internet and by publishing a draft budget in local newspapers.

In conclusion, we can say that for the financial plan is adjusted to changing circumstances during a year. Many cities in Ukraine also improved their budgeting

process, creating community advisory committees and working groups. Such groups focus on economic development, public services, strategic planning, tourism and on giving aid to the government authority officials to set goals, priorities, a desired level of service provision. Recommendations of such commissions and working groups have contributed to the adoption of strategic plans, resulting in funding of new important projects and areas of activity for the benefit of the entire community.

List of references:

1. Старостенко Г. Г. Бюджетна система : навч. посіб. / Г. Г. Старостенко, Ю. В. Булгаков. – К. : ЦУЛ, 2006. – 240 с.
2. Іванов С. Основні принципи та напрями вдосконалення податкової системи України: методологічний аспект / С. Іванов, А. Ковальчук // Банківська справа. – 2010. – №4. – С. 46–54.

Spasova K. M., Rieznik M. A., PhD Fedotova T. A.

Dnipropetrovsk National University Named after Oles Honchar, Ukraine

STRATEGIC PRIORITIES OF NATIONAL ENTERPRISES IN MODERN CONDITIONS

The modern concept of management of economic systems at different levels (country – the region – the industry – the company) – is a concept of strategic management. It originated as a response to the challenges and threats of the environment, increasing its volatility, increased globalization, deterioration and radical change of competition. In the evolution of control that occurred under the influence of changes in production 60–70 years of the 20th century and appeared strategic management.

The main concept of science is the concept of strategic management strategy. Among the scientists, researching the formation and implementation of business strategy there is no consensus about the nature notion of «strategy».

The strategy can be understood as a long-term direction of the observed quality of the company, which can refer areas, means and forms of its activity, the system of internal relations and the position of the company in the environment.

Otherwise, under the specific strategies aware the long-term plan to achieve goals and develop a strategy – the process of drawing up some goals and long-term plan.

In business life under the strategy is understood the general concept of achieving organizational goals, solving problems that may exist in it, and allocated the necessary resources are limited.

Based on these definitions above, we can summarize. The strategy of the company, as the model long-term development, formed a company to adapt to environmental conditions through the implementation of sustainable competitive advantage.

It is understood that the most important factor that determines the effectiveness of the strategic management of the economy is the subject of systematic planning approach, which consists in the fact that strategic planning should be done at all hierarchical levels. In modern terms rebuild systems planning is carried out by shifting the center of gravity from micro to macro level, especially at identifying general trends of economic development and the formation of the strategy of economic growth, ensuring close coordination of national and regional strategies, long-term and current macroeconomic policy. The following example will result establish the relationship and interdependence of strategic planning at the enterprise meso and macro levels.

For the enterprise, the company will be subject to planning as a whole, its functional areas and strategic business field. For the industry it will be kind of economic activity (industry) and region. For the national economy – the national economy as a whole and its individual areas [2].

The subject of planning for the company will be a higher level of public management. For an industry planning will act as regional authorities, branch of government. For the national economy – the federal executive authorities (Ministry of Economic Development of Ukraine).

Refer to the function of enterprise adaptation to the environment, coordination and management, allocation of resources to best achieve the objectives, the organizational changes. In the area there are several functions such as forming a single entity vector of development of the economy, economic growth, security and support industry competitiveness (region). The national economy

should justify national economic policies to ensure sustainable economic growth, maintaining balance cyclical economy, provide support macroeconomic competitiveness [3].

The content of the company, the industry and the national economy is different because it is the strategic choice of the main directions of socio-economic development.

The methods of strategic analysis of the company include STEP-analysis, management of research, SWOT-analysis, portfolio analysis, product life cycle model of industry and technology. At the sector level isolated analysis of trends and patterns of business economics, assessment of environmental factors, SWOT-analysis, competitive advantages and key success factors of the region (industry). At the level of the national economy to the methods of strategic analysis include: analysis of the competitiveness of the national economy, assessment of competitive advantages, assessing the impact of organizational changes in the institutional parameters of the economy, the identification of conditions and factors that limit the development of the economy [1].

The study showed that the strategy of development and competitiveness of any company will not be successful if they are not worked out strategic priorities of the industry, the region and the national economy as a whole. That is, the formation of strategic priorities of industry and individual businesses is a complex, task management system that provides output methods and motives industry adapt to constant changes both inside and in the environment.

List of references:

1. Портер М. Конкурентная стратегия / М. Портер ; пер. с англ. – К. : Основы, 1997. – 390 с.
2. Томпсон А. А. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии / А. А. Томпсон, А. Дж. Стрикленд. – М. : Банки и биржи. Юнити, 1998. – 576 с.
3. Фатхутдинов Р. А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление / Р. Фатхутдинов. – М. : ИНФРА-М, 2000. – 312 с.

К. е. н. Василюх Н. В., Індус К. П.

Ужгородський торговельно-економічний інститут КНТЕУ, Україна

ВПЛИВ МУЛЬТИПЛІКАТОРА НА РОЗВИТОК РИНКУ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ

Правильна оцінка ефективності туризму дозволяє активно впливати на поточний стан і тенденції розвитку ринку туристичних послуг, відслідковувати і корегувати некеровані процеси і явища, складати прогнози й плани розвитку туристичного підприємства.

Отримуваний від надання туристичних послуг результат розраховується за допомогою інтегрального кумулятивного економічного ефекту, який включає три аспекти дії туристичних витрат:

1) прямий вплив – витрати споживачів туристичних послуг на відпочинок (забезпечення прибутку «первинних» туристичних закладів: готелі, санаторії, кемпінги, ресторани тощо);

2) непрямий вплив – витрати споживачів туристичних послуг на комерційні операції (бронювання готелів, комісійна винагорода туристичних агентств тощо);

3) стимулюючий вплив – споживачі туристичних послуг створюють додатковий дохід туристичному регіону, країні, що є стимулом для розвитку підприємницької діяльності.

Для правильного планування розвитку ринку туристичних послуг потрібна обґрунтована методика оцінки його економічного ефекту. Вивчення дії ринку туристичних послуг на економіку країни і регіону може здійснюватися різними методами, зокрема застосування спеціальних моделей мультиплікаторів.

Регіональний туристичний мультиплікатор забезпечує визначення показника, що характеризує непрямий вплив туристичної діяльності на економіку і соціальну сферу на рівні регіону, а саме показує, який додатковий дохід в економіку регіону генерують витрати кожного окремого туриста.

Мультиплікатор комерційних операцій відбиває збільшений товарообіг підприємств як результат зростання туристичних витрат. Слід зазначити, що велике

значення відіграє ефект ринку туристичних послуг у вигляді додаткового попиту на товари і послуги в регіоні. Попит на комплекс туристичних послуг вимагає їх виробництва, що у свою чергу призводить до розвитку галузей, що випускають предмети споживання: сувенірну продукцію, вироби місцевих кустарних промислів і так далі. Особливе значення має мультиплікатор зайнятості, оскільки кількість наявних і знову створюваних робочих місць – один з найважливіших показників вкладу галузі в економіку.

З одного боку туристи, що перебувають у регіоні, безпосередньо взаємодіють з рядом секторів. Відповідно, виникають додаткові прямі ефекти від діяльності туристів, як додаткові доходи даних секторів. З іншого боку, туристи побічно взаємодіють з набагато більшою кількістю секторів, що проявляється у виникненні непрямих ефектів. Сумарний ефект акумулюється по роках, далі дисконтуються, і вже акумульовані дисконтовані потоки формують інтегральний кумулятивний економічний ефект, який є інтегральним показником того ефекту, який досягається регіоном при прийнятті туристів. Економічний ефект ринку туристичних послуг схематично зображено на рис. 1.

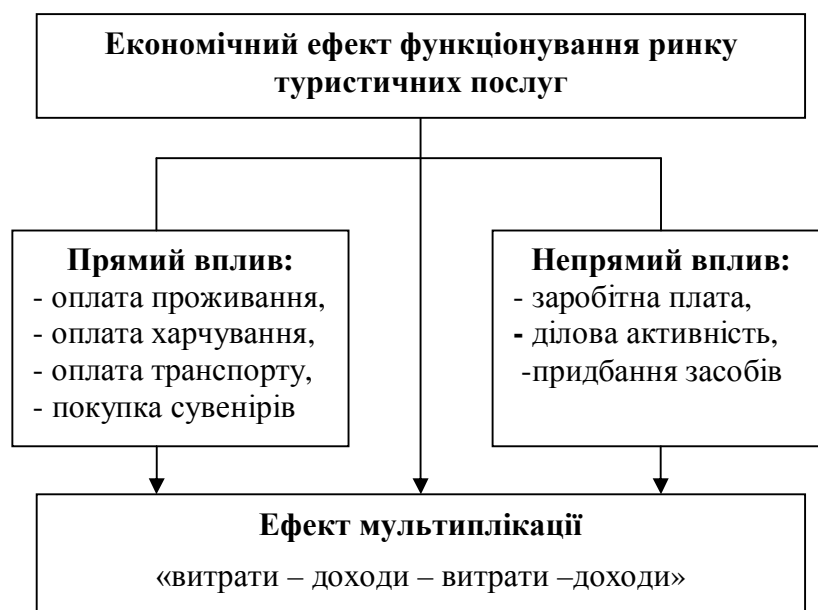


Рис. 1. Економічний ефект функціонування ринку туристичних послуг
(джерело: розробка автора)

Засоби, які турист витрачає в місці призначення, створюють дохід, що призводить до ланцюгової реакції «витрати – дохід – витрати». Таким чином дохід,

одержаний від одного туриста, перевищує суму, витрачену ним у місці призначення. Це зумовлено ефектом мультиплікації. Спрощено модель мультиплікатора можна представити так: $1/(1-B)$. Цей вираз в економіці одержав назву простого мультиплікатора Кейнса, де B – гранична схильність до споживання: $B = \text{Зміна витрат}/\text{Зміна доходу}$ [1, с. 108].

Показники ефективності залежно від того, для яких цілей вони розраховуються, можна розділити на глобальні (на рівні економіки держави) і локальні (для підприємств і його підрозділів).

До глобальних показників ефективності можна віднести національний дохід, валовий суспільний продукт, валовий внутрішній продукт, а до локальних – це дохід і прибуток підприємства [2, с. 63].

Ефект у туристичній індустрії залежить від кінцевого споживання будь-якого її продукту, що більшою мірою залежить від взаємодії природних переваг географічного положення, природної й історико-культурної спадщини, спеціалізованої інфраструктури.

На нашу думку, ефективність туристичної індустрії можна розглядати двома параметрами – збільшення потоку туристів і обсягу послуг. У цьому виражається особливість туристичної сфери, яка організує обслуговування, замовлення, формування й одержання якісних послуг.

Список використаних джерел:

1. Тавкешева Т. Х. Совершенствование механизма функционирования рынка туристско-рекреационных услуг (на материалах Кабардино-Балкарской Республики) : дис. ... канд. экон. наук : спец. 08.00.05 / Т. Х. Тавкешева ; Ин-т информатики и проблем регионального управления – Сочи, 2011. – 130 с.
2. Капська А. Й. Оцінка ефективності надання соціальних послуг / А. Й. Капська // Науковий часопис. – 2005. – Вип. 3. – С. 60–74.

Batanova T. V.

Odessa National Economic University, Ukraine

THE CONCEPT OF THE INTEGRATION OF REENGINEERING AND BALANCED SCORECARD OF ENTERPRISE ACTIVITY

The complicated socio-economic situation, which has prevailed in Ukraine recently due to the crisis in all spheres of economic activity, creates necessity of introduction new methods of national enterprises management and the evaluation of the efficiency of their strategies' implementation.

Primarily, it was caused by the fact, that the largest specific weight of enterprises did not evaluate the possibility of such a risk and, thus, the enterprises were unable to efficiently respond to the situation, which happened. There is no doubt, that every risk, which may exist for an enterprise, should be considered; the consequences of its impact on the financial state of enterprise should be assessed; and effective measures to quickly respond to the threat should be developed.

The works of famous Ukrainian and foreign researchers deal with the problems of improving business management, including such scholars as: D. Aaker, L. Abalkin, R. Anderson, O. Amosha, M. Afanasiev, M. Badau, S. Binder, P. Bunich, A. Galchynskiy, V. Geyets, M. Zveryakov, B. Kvasnyuk, A. Kovalev, V. Lanovyy, V. Osipov, G. Osovskf, V. Nemtsov, A. Thompson, S. Usyk, M. Chumachenko and others. Methodological and practical aspects of the development and implementation of a balanced scorecard of enterprise activity are investigated and deepened in the works of foreign and national scientists: A. Gershun, Yu. Nefedyeva, I. Ivakina, R. Kaplan, D. Norton, P. Niven, S. Obukhivskyy, P. Horvath, H. Fridag, V. Schmidt and others.

Modern approaches to the theoretical background of scientific aspects and methodological approaches to practical implementation of the business process reengineering are researched and developed by famous foreign scientists: M. Hammer,

J. Champy, T. Davenport, M. Robson, F. Ullah, E. Frese, F. Hill and J. Harrington, G. Smith, P. Finger and other researchers.

From the whole scope of problems, which could be discussed in this context in the scientific research, a group of problems can be highlighted, which reflects a process of enterprises' search for optimal forms with the aim of creating and preserving industrial potential during the difficult period of overcoming the crisis. We believe that the solution to the problem of restructuring national enterprises and the formation of new economic institutions on the basis of strategic planning and management can be found through the revolutionary transformation of organizational structure of enterprises with the help of such tools as reengineering and a balanced scorecard of enterprise activity, which, reasonably, belongs to the up-to-date methods of enterprises' strategic management.

Since the beginning of 1980s in the USA and other developed countries there has happened a regrouping in the relationship between the seller and the buyer: now consumers inform the suppliers about their desires, methods, and terms of products delivery. They expect the products, which completely meet their needs and they want to receive these products according to the delivery schedule. The combination of the factors, which operate separately and all together, has led to the transition of the influence on the market from the producer to the consumer. Another reason for this market transformation was the access to information through the new technologies of communication, which became much easier.

Thus, consumer needs, high competition and drastic changes of communication technologies have created the innovative conditions for enterprises activity. Enterprises, which are outdated or working with outdated approaches to the management and organization of production, are forced to move from functional-vertical structures to the modern organization of production on the basis of process structures, to new methods of management and building a management system based on more advanced methods of implementing strategic management, that is based on a balanced scorecard (BSC) and reengineering.

The first direction foresees the use of BSC as a strategic management and assessment system that transforms the mission and strategy of an organization in

a balanced complex of integrated operational indicators. BSC methodology is a mechanism of consecutive informing the staff about company's strategic objectives and monitoring their achievement through the so-called key performance indicators (KPI), that could essentially measure the achievement of objectives, and also characterize the efficiency of business processes and the work of each individual employee [1, p. 27].

The use of BSC allows managers to run such processes as translating the vision of the strategy, bringing it to all levels of the management system, business planning and resource allocation, feedback, training and current monitoring the implementation of the strategy. The essence of balanced scorecard consists in the fact that an enterprise, which has implemented this technology, obtains, as a result, «a coordinate system» of actions in accordance with the strategy at all levels of management [2, p. 19]. The Balanced Scorecard (BSC) complements a system of financial parameters of the past that has already occurred, with the system, which estimates prospects. The objectives and indicators of this system are formed according to the outlook and strategies of each particular enterprise. Enterprise activity is considered according to four criteria: financial, customer relationship, internal business processes, and also staff learning and development. All resources and also staff through a motivation system, closely linked to KPI, are oriented on a company strategy; and they aim at its achievement through a system of clearly-set goals and objectives within four main projections: finance, marketing, internal business processes, learning and growth.

The second direction, which is a method of the revolutionary transformation of enterprise activity, a radical restructuring of its business, was named a business process reengineering (Business Process Reengineering – BPR). BPR provides for the creation of a cardinally new and more efficient business processes without considering the background that was before. The cardinal changes that occur in the enterprise through reengineering, allows to achieve spasmodic growth of efficiency and to provide for the change of the old system of management and the production of a new system.

BPR implements a large number of tools and methods inside a conventional structure, but its focus is primarily directed at combining functions at macro organizational

level. BPR takes advantage of not only computer technologies, but also technologies of changes and employees management to enable faster and more efficiently manage enterprises than before. BPR is a tool, which is specially designed to help under circumstances, which require wide scale changes, which cannot be achieved with the help of the traditional scheme. It is a tool that can be used by managers for a quick and radical growth in the efficiency of their enterprises [3, p. 53].

R. Manhanelli and M. Klein determine the interrelation of business processes with the strategic objectives of a company and offer to consider the reengineering as a strategy of improving competitiveness through the introduction of new information technologies [4, p. 14].

M. Robson and F. Ullah mention that reengineering of business processes is a tool, which is specially designed to help under circumstances, that require wide scale changes, which cannot be achieved with the help of the traditional scheme.

The combination and integration of reengineering and balanced scorecard will allow to drastically change the structure and enterprise management, to increase its competitiveness and reduce the probability of bankruptcy.

To sum up, the following conclusions can be made:

1) the proposals concerning changes in the management of enterprises should be based on theoretical background of their expediency and necessity;

2) one of these directions of scientific background is a macroeconomic analysis of the tendencies of enterprises development, that, with such an approach, is an essential precondition for practical measures to improving the management system of specific enterprises;

3) the terminology and the essence of process management, to which I. O. Kuznetsova draws attention, require further investigations [6, p. 219-220].

4) a perspective direction of the implementation of structural transformation in the management of national enterprises is an integration of reengineering and balanced scorecard.

List of references:

1. Каплан Р. Система сбалансированных показателей. От стратегии к действию / Р. Каплан, Д. Нортон ; пер. с англ. – 2-е изд., испр. и доп. – М. : Олимп-Бизнес, 2003. – 304 с.
2. Ольве Нильс-Горан. Сбалансированная система показателей. Практическое руководство по использованию / Нильс-Горан Ольве, Жан Рой, Магнус Веттер ; пер. с англ. – М. : Вильямс, 2006. – 304 с.
3. Хаммер М. Реинжиниринг корпорации: манифест революции в бизнесе / М. Хаммер, Дж. Чампи ; пер. с англ. Ю. Е. Корнилович. – М. : Манн, Иванов Фербер, 2006. – 287 с.
4. Manganelli R. The Reengineering Handbook: A Step-By-Step Guide to Business Transformation / R. Manganelli, M. Klein. – N.-Y. : Amacom, 1994. – 215 p.
5. Робсон М. Практическое руководство по реинжинирингу бизнес-процессов : [Электронный ресурс] / М. Робсон, Ф. Уллах ; пер. с англ. под ред. Н. Д. Эриашвили. – М. : Аудит, ЮНИТИ, 1997. – 224 с. – Режим доступа : <http://www.klex.ru/3ch>
6. Кузнецова І. О. Інжиніринг в процесі управління діяльністю підприємства [Електронний ресурс] / І. О. Кузнецова // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2014. – Вип. 1. – № 52. – С. 216–223. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vsed_2014_1_35

Kislenko A. G., Rieznik M. A.

Oles Honchar Dnipropetrovsk National University, Ukraine

INDUSTRIAL ESPIONAGE AND BENCHMARKING IN BANKING MARKET

Industrial (economic) espionage is a kind of unfair competition, such as illegal acquisition, use, disclosure of information that contains commercial, official or other secret protected by law in order to obtain benefits for a business or financial gains [1]. It is one of the oldest methods of unfair competition.

However, it should be noted that industrial espionage also performs a useful social function, helping to give the society new production technologies and materials. In addition, the stolen know-how is an effective tool in the fight against monopolies, undermining the dominant position of the individual producer of goods or services.

Industrial espionage is used both at the international level and by competing individuals and businesses.

In order to obtain confidential information about the bank-competitor or illegally borrow an innovative idea relating to a banking policy, strategy,

marketing, banking services and products, similar activities are carried out in the banking sector as in other sectors [2, p. 116-118].

Experience shows that each bank faces information espionage, although not all of them can find out promptly that their long-term development or business plans, as well as the personal data of their customers are passed to the third parties.

Among a wide variety of methods of industrial espionage in the banking sector the most widely used are the following ones:

- stealing banking schemes, drawings and know-how;
- listening for the conversations of top managers of the bank and other affiliated persons and their tampering;
- headhunting employees of competing banks that possess confidential information [3].

In this regard, benchmarking is of interest as a method of obtaining relevant information.

Benchmarking is the art of finding and identifying what others are doing the best that results in the study, improvement and application of the methods of work of others [4].

Benchmarking is based on the concept of continuous improvement, which involves a continuous cycle of planning, coordination, motivation and evaluation of some actions for the sustainable improvement of the organization.

Today, benchmarking is a necessary component of success of any organization, especially the bank, given that nowadays Ukraine's banking sector is in the state of reorganization and faces tough competition.

The typical steps in a benchmarking process are as follows:

- scope definition;
- choice of benchmarking partners;
- determination of measurement methods, units, indicators and data collection methods;
- data collection;

- analysis or the discrepancies;
- presenting the results and discussing implications;
- making up improvement plans or new procedures;
- monitoring progress and planning ongoing benchmarking.

The concepts of industrial espionage and benchmarking are on the opposite side of the law and have a clear line that the competing banks often cross to achieve their goals.

Industrial espionage is a serious threat for the banks as lenders have certain resources and assets, and the leak of information could result in a loss of competitive advantage, or directly to an outflow of clients, loss of reputation, reduction in profitability and, ultimately, to the revocation of the license [1].

There are some ways to deal with the banks that use industrial espionage, such as the following:

- use and improvement of DLP-systems;
- use of IPC in protection against leakage;
- use of moral and financial incentives for bank employees so that they do not have any desire to sell confidential information;
- control of potential data leakage channels.

Industrial espionage and benchmarking are very developed both overseas and in Ukraine and both are on the opposite side of the law. The reason why industrial espionage and benchmarking are used is, ultimately, always the same – to defeat the competitor.

List of references:

1. Галкин В. В. Промышленный шпионаж в системе недобросовестной экономики [Электронный ресурс] / В. В. Галкин. – Режим доступа : <http://vadim-galkin.ru/business-basics/unfair-competition/spying>
2. Зубок М. И. Безпека банківської діяльності / М. И. Зубок, С. М. Яременко. – К. : КНЕУ, 2012. – С. 116–118.
3. Combating industrial espionage: what threatens the illegal competition and theft of information [Электронный ресурс] // Human Resources Director. – 2015. – № 9. – Режим доступа : <http://www.hr-director.ru/article/65692-qqq-15-m9-protivodeystvie-promyshlennomu-shpionaju>
4. Воеводина Н. А. Бенчмаркинг – это инструмент конкурентного преимущества / Н. А. Воеводина. – К., 2010. – С. 6–7, 61–63.

Kumeiko O. M., Rieznik M. A.

Oles Honchar Dnipropetrovsk National University, Ukraine

INVESTMENT BANK

Investment Bank is a specialized credit institution which attracts long-term loan capital and provides it to borrowers (businesses and the state) by issuing bonds and other types of debt securities. The main functions of the investment bank are to determine the nature and size of the financial needs of borrowers, agree on the terms of a loan, choose the type of securities, and decide on the time for their issue and distribution among investors. Investment Bank is not just an intermediary between the investor and the borrower, but also a guarantor of the issue and organizer of the market.

In Ukraine, investment banks usually are not called investment banks, instead they use a common term «investment companies». As for the Ukrainian legislation, it also forces organizations to use the name «an investment company», not «an investment bank», because the word «bank» in the name can be used by those entities that are registered by the National Bank of Ukraine as a bank and have a banking license (not all investment banks of Ukraine have a banking license, as they often do not provide services typical of commercial banks).

An interesting feature of domestic investment companies is that, like western investment banks, they are structures with all major investment units: investment banking, asset management, brokerage service, financial market research, etc.

As the specialized investment banks are exposed to much greater risks (in comparison with the universal ones), the scope of their activities is under more strict regulations. Thus, the Instructions on how to regulate the activities of banks in Ukraine, issued by the NBU, state that specialized investment banks have to have special size of such economic regulations as the following:

- regulatory capital adequacy (H2) – not less than 20%;
- ratio of regulatory capital and total assets (H3) – not less than 12%;
- total investment amount (HI2) – not more than 90%;
- attracting deposits of individuals should not exceed 5% of the bank's regulatory capital.

In September 2012 the most authoritative banks in the global «investment banking» were the banks of so-called Big Five of Wall Street: JP Morgan Bank of America, Merrill Lynch, Goldman Sachs, Morgan Stanley, Credit Suisse.

In our opinion, a system of investment risk management is of enormous importance in the investment bank model. We believe that the operation of such a system will enable the bank management to not only effectively anticipate and forecast potential losses, but also determine the market conditions and identify possible discrepancies. The main imbalance in the segment of the investment market is an imbalance in the ratio of savings and investments. However, some disparities go beyond national economies, namely:

1) global current account imbalances;

2) shifting the focus of cross-border capital flows with the prevailing investment from developed countries to the corporate sector of other countries or the capital flight from developing countries;

3) preservation of advanced trends of inflation coupled with the increase in real GDP in most countries;

4) reduction of the share of industrialized countries in total global savings;

5) maintaining the low level of real long-term interest rates in most countries and the decrease in investment in almost all industrialized countries in recent years at a level of about 20% of GDP.

The need for functioning of such specific financial institutions as investment banks stems from their institutional character, as they are professional investment market participants who have outstanding skills of accumulation of long-term resources and their rational placement. Despite that, investment banks can be a reliable partner for both issuers and investors that will distinguish them (investment banks) as the driving force of the domestic stock market.

To determine the prospects of investment banking institutions in Ukraine it is necessary to outline a number of factors for the establishment and functioning of the model of investment banks in the domestic banking system. They are a form of ownership of the bank, its resources and scope of activities.

Ownership of the bank, in our opinion, should be public. First of all, it will help to effectively control the use of budgetary funds as one of many sources of bank resources to implement priority investment projects.

As for the resources, it would be reasonable to remove the regulatory restrictions of the funds of physical persons, while they should be attracted only on the long term basis, i.e. the period over 1-3 years.

The priority in the scope of activities of a bank, of course, should be given to the implementation of investment projects that are significant for the domestic economy and are based on innovation. However, we believe there should be a moratorium on a consumer lending area for specialized investment banks, because their mission is to develop and not to «eat away».

Pismenny O. V., Rieznik M. A.

Oles Honchar Dnipropetrovsk National University, Ukraine

ADVERTISING IN MARKETING ACTIVITY OF A BUSINESS

XXI century is the century of information and telecommunications. If you need to learn about something, you can do it at any time in any place, and advertisers make use of it to accomplish the tasks set by their customer. The main purpose of advertising is to encourage consumers to purchase goods or services of a particular company. Of all the ways to communicate information about any product, five basic ones can be distinguished. They are as follows: outdoor advertising, television, online advertising, SMS advertising, printed media.

Before the process of advertising some product or service begins, it is necessary to study the end market, i.e. who advertising will be aimed at. For segmentation, one of the four principles is used: geographic, demographic, psychographic or behavioral. These principles are used both separately and in any combination with others to determine as accurately as possible, what need is met by a particular product, and, respectively, what advertising and promotional means must be used to influence the consumer.

Advertisers and advertising agencies use a variety of different methods of advertising to attract the largest possible audience of consumers. Methods of advertising should be the messages meaningful to the consumer regardless of their form. Let us consider several methods of advertising.

The first is called the «problem – solution» method. It is to show the consumer the ideal solution to a problem that they have. It can be used both on its own and in combination with other methods.

The second method is the use of positive words that relate to the subject of advertising. The most frequently observed example is emphasizing how the brand values correlate with the meaningful things in a person's life.

The third advertising method is binding a particular product to a specific consumer audience that shares some common interest. For example, women should not be viewed as a single target audience, because they can be divided into hundreds of subtypes like housewives, glamorous ladies, business women, etc. And each group has their needs and interests.

The fourth advertising method is the use of a well-know person. This is probably the most popular method. It's hard to think of a celebrity who does not take part in advertising campaigns. The popularity of such advertising acts is based on the famous people as carriers of useful information to the audience.

The fifth advertising method is when the lack of some qualities is pointed out to the subjects of advertising.

The sixth advertising method is to create massive pressure on the consumer and/or use a strong appeal.

The seventh advertising method is psychological manipulation. Its aim is to create illusions with the use of the advertised object. Few people are aware of it.

Depending on the advertisement, lifecycles of products (services) can be distinguished. All in all, there are five stages of the product lifecycle: market launch, sales growth, maturity, saturation, decline. Introduction of goods on the market (the first phase of the product lifecycle) requires the use of sometimes deceptive advertising information, because at this stage of the future of the goods on the market is predetermined. This phase

of the product lifecycle is usually backed up by very strong advertising pressure to ensure brand awareness in the market.

During the stage of growth and development, promotional pressure is decreasing, though insignificantly. During this period, comparative and persuasive advertising is used. Its mission is to reinforce the main advantages of the product in the minds of consumers.

When the product is established in the market, there comes the third stage – the stage of maturity. During this period, as well as in the next one, so-called stage of saturation, it is necessary to maintain the position of the goods and to try to expand it by attracting new customers. Depending on the nature of competition and the advertiser’s position on the market, to preserve the prestige of the brand, reminding and supporting advertising is used.

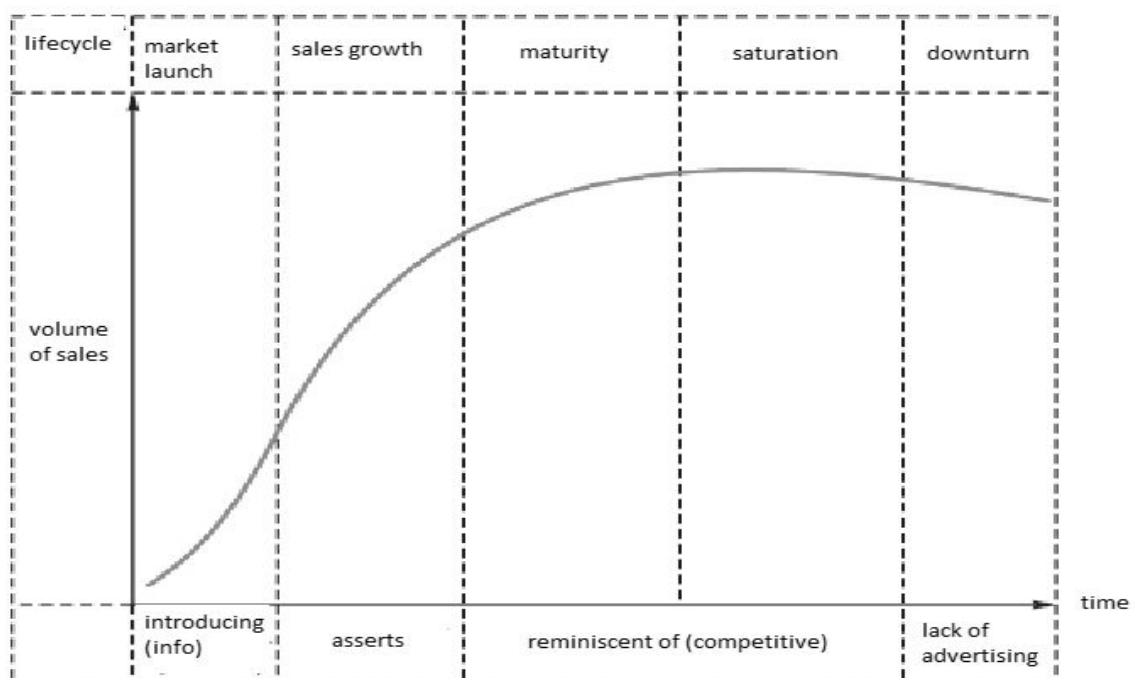


Fig. 1. Advertising and product life cycle

With the threat of the decrease in demand for goods, advertising usually isn’t used any more (but in some cases with the help of advertising campaigns businesses are trying to keep a product on the market, to prolong its life). Fig. 1 shows the relationship between a product life cycle and various types of advertising.

To sum up, we can say that advertising plays an important role in the life of any enterprise, as the future of all activities at all stages of a lifecycle depends on the right

strategy of advertising the goods, the correctness and accuracy of the selected segment of the market that production is targeted at. Due to the badly chosen and inappropriate strategy of advertising the company may suffer huge losses, which will lead to a need to modify the product and launch a new marketing program that subsequently will affect the price of a new product or even will result in discontinuing the line.

List of references:

1. Ukraine. Laws. On advertising : Reigning. Law: [introduced by a Resolution of VR N 271/96-BP of 03.07.96, VVR, 1996, N 39, Art. 182].
2. Pankratov F. G., Bazhenov J. K., Seregina T. K., Shakhurin V. G. Promotional activities: the textbook for students of higher educational institutions. – 3rd ed., rev. and add. – M. : Information-innovation center «Marketing», 2001. – 364 p.

Rybkina A. L., Rieznik M. A.

Oles Honchar Dnipropetrovsk National University, Ukraine

BANK STAFF AND ITS ROLE IN WORK OF A BANK

During the time of economic reforms there was a noticeable inflow of labor force into the financial and credit sphere, where commercial banks take a major place. Currently, such a direction of bank management as personnel management is very urgent, which is confirmed by both the foreign and domestic experience. The study of the management practice in this sector of the economy shows that the majority of domestic banks focused on such directions as financial management and security assurance. Personnel as an object of management have not received proper attention so far. The reasons behind this are determined by factors of quite objective nature. Unlike their foreign counterparts, the heads of the Ukrainian commercial banks don't give sufficient value to personnel management as a meaningful element of the science of system management of bank activities. In the bank work the attention to a person is getting more value than the equity of the bank which has monetary evaluation in balance.

The issues related to personnel management enhancement are studied by many foreign and domestic scientists. In particular, Robert Kaplan and David Norton claim that in strategic management the basic resource potential, human resources in particular, is the application of the balanced scorecard system which helps to determine each component of resource potential. The tendencies of human resource planning, control and assessment of the staff are described in works by A. G. Alaverdov.

The aim of this research is to develop theoretical and methodical bases of the use of modern approaches for the efficiency evaluation of bank staff management and to show the special features of their application in practical activities for the purpose of effective management of bank staff.

One specific feature of bank institutions is significance of human resources for their successful functioning. Banks, as a rule, represent large organizations with a big number of employees working there. Besides, financial and information resources provide only temporary competitive advantage. The history of development of banking can give many examples of the ruin of banks that owned considerable financial resources, as well as a lot of examples of a rapid take-off of small-scale banks. People, employees of a bank, were the determining factor of their take-off and collapse. Therefore, we can say that if the bank has effectively operating personnel, it will be able to raise financial resources and receive necessary information, and such a bank will prosper.

When the system of personnel management is introduced in a particular bank, it is necessary to take into account the specific character of banking activity in a certain degree. It makes sense to perform the analysis of such specifics in two directions at the same time – both particular features of the work in the banking sector and requirements to the organization of management in it which arise from the specifics of work.

The work in a bank in the conditions of development of the market relations has considerably complicated, it requires independent thought, initiative, creativity, market thinking. The main features of work in the sphere of the credit and financial

relations are the following [1,136]: the narrow subject specialization connected with the wide variety of banking services diversified in their character; high qualification requirements for the absolute majority of the directions of labor activity; the process of a labor activity is predominantly of individual character; special requirements to the resource and information provision of a job; the results are directly connected with efficiency of information receipt; stressful type of work of a considerable part of both the managing and executive personnel which results from the specifics of the majority of banking activities.

Besides, the organization of bank personnel management is influenced by more strict requirements to business and personal qualities of employees [2,53]: it's connected with the individual nature of work; the need to keep bank secrecy and other information; the need to take into account specific features of a transition period.

Thus, first of all, effective functioning of a system is hindered by a current state of the labor market, as for both its resource saturation and undeveloped infrastructure. For objective reasons the offer of manpower in many necessary specialties, nonconventional for state planned economy is very low in this market today. On the other hand, the structures which provide a wide variety of additional services to the participants of this market – specialized consulting firms, the centers of professional selection and retraining, service centers of target employment, etc – are only on the rise.

List of references:

1. Алавердо А. Р. Управление персоналом в коммерческом банке / А. Р. Алавердо. – М. : Соминтек, 2007. – 25 с.
2. Варганян И. П. О работе с персоналом в коммерческом банке / И. П. Варганян // Деньги и кредит. – 2008. – № 10. – С. 50–58.

Sydorchuk N. O., Rieznik M. A.

Oles Honchar Dnipropetrovsk National University, Ukraine

STRATEGIC MANAGEMENT PROCESS AND ITS IMPORTANCE

Today one of the main objectives for companies is to maintain a sustainable market position and provide further development in conditions of unstable economy. The solution to this problem is creation and implementation of competitive advantages that can be achieved through a precise and effective development strategy. One of the ways to achieve this is the implementation of strategic management. Strategic management is a long-term and irreversible process that plays a pivotal role in the company's development.

Strategic management involves formulation and implementation of the major goals and initiatives set and taken by the company's top management on behalf of its owners, based on consideration of resources and assessment of the internal and external environments in which the organization competes. Strategic management is not about predicting the future, it's about preparing for it and knowing what steps the company will have to take to implement its strategic plan.

Strategic management process includes 6 stages:

- identifying the organization's current mission (the main purpose of the organization) and goals (measurable performance targets);
- conducting an external analysis (the environmental scanning of specific and general environments, focusing on identifying opportunities and threats);
- conducting an internal analysis (assessing organizational resources, capabilities and intangible assets, such as employee skills, culture, corporate reputation, etc.).

Steps 2 and 3 combined are called a SWOT analysis.

- formulating strategies (at this stage it is necessary to develop and evaluate strategic alternatives and select appropriate strategies for all levels in the organization that provide relative advantage over competitors);

- implementing strategies, that means putting the strategies into actions and results;
- evaluating results (it includes measuring the performance, a consistent review of internal and external issues and taking corrective actions when necessary. If objectives are not met, managers should introduce new or revise existing policies).

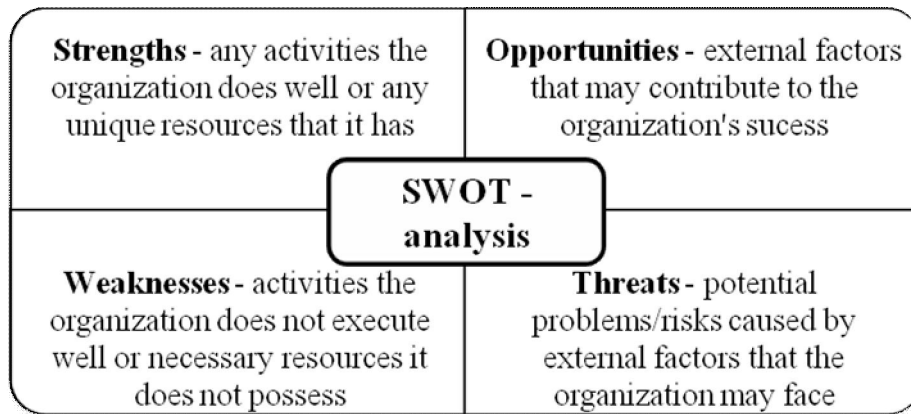


Fig. 1. Structure of SWOT-analysis

A well – formulated strategy can bring various benefits to the organization at present as well as in future. On average, companies that use strategic management are more successful than the companies that don't. Strategic management is important for organizations for the following reasons:

- strategic management takes into account the future and anticipates it;
- a strategy is worked out on a rational and logical basis, thus, its efficiency and its success are ensured;
- strategic management reduces frustration, because it has been planned in such a way that it follows a procedure;
- companies frequently cease to exist because of a lack of a proper strategy to run it. With strategic management companies can foresee the events in future, that's why they can remain stable in the market;
- strategic management looks at the threats in the external environment and, thus, companies can either work to get rid of them or neutralize the threats in such a way that they become an opportunity for their success;
- strategic management strengthens the company's performance.

Business environments are highly uncertain and executives need to be innovative and flexible to survive. They achieve this through strategic alternatives that enable their companies to maintain a competitive edge over rivals. In practice, there are many strategic alternatives for the development and growth of companies, some of them include price focus, differentiation, diversification and adjacent businesses.

Price focus is a market niche strategy where a company competes on cost. This strategy targets a small buyer segment and the company needs to have a low-cost structure compared to rivals. This strategy is effective when a business is new, it cannot pursue a bigger market, customer segments are different, or when no other competitor is focusing on the targeted segment.

In cases where competition is stiff because of the proliferation of similar products, a company can come up with features that differentiate their products or services from those of rivals.

Diversification strategies are used to expand firms' operations by adding markets, products, services, or stages of production to the existing business. The purpose of diversification is to allow the company to enter areas of business activities that are different from their current operations. Also diversification strives to smooth out unsystematic risk events in a portfolio so that the positive performance of some investments will neutralize the negative performance of others.

Thus, strategic management is a ongoing process of a strategic analysis, strategy creation, implementation and monitoring, used by organizations with the purpose to achieve and maintain a competitive advantage. One of the most important steps of the process of strategic management is the choice of an alternative strategy.

Yarmolenko G. S., Rieznik M. A.

Oles Honchar Dnipropetrovsk National University, Ukraine

CAUSES OF UNEMPLOYMENT AND WAYS TO SOLVE THIS PROBLEM

Unemployment is a complex socio-economic phenomenon in which some part of the economically active population are unemployed and don't have earnings.

The main reasons for the high level of unemployment are:

- 1) payment of unemployment benefits;
- 2) «rigidity» in wages.

Allocation and payment of unemployment benefits increase its natural level, as they make the life of the unemployed easier. Unemployment benefits enable a person to be on the look-out for a job for a longer period of time. When the amount of such aid is big enough, the person out of work won't hurry to find a job, because their life won't be very difficult in these conditions.

To receive unemployment benefits, people should belong to the «labor force», i.e. they should be looking for a job, even if they do not really feel like working. Then, they are considered to be unemployed. If there was no unemployment payment, some people would not be enrolled in the labor force, and the «measured» level of unemployment would be lower.

Despite the fact that unemployment benefits increase the natural level of unemployment, such payments can not be scrapped. If we want human resources to be effectively redistributed in the economy, people need to be given some time to search for a job. It would be inappropriate to make a skilled worker, who just lost their job, take on a new, unskilled job only because they can not afford to be unemployed and lose time to look for employment. Thus, even in terms of economic efficiency, reducing unemployment benefits to zero is not the ideal solution.

Another factor that affects the level of unemployment is the so-called «rigidity» of wages, that is, its inability to flexible changes.

A major problem is regional unemployment. Its overcoming requires conducting suitable and adequate structural policies and development of regional programs for the

effective employment through further diversification of the economy, attracting and operating private sector capital, the development of infrastructure, opening of centers of labour force retraining, the formation of special funds for giving loans to private entrepreneurs.

In the conditions of market economy the problem of the youth unemployment, which is gradually growing, is particularly acute. To solve it, it's necessary to create prerequisites for the grounded, informed choice of profession and a place of work to meet the needs of the labor market, as well as taking into account abilities, vocation and physiological features of a young person and their professional training.

The important component in preventing the youth unemployment is the implementation of specialized programs that provide expansion of employment for the young people by creating additional jobs for them without high material cost, particularly by organizing their seasonal and temporary involvement in some agricultural work, maintenance and repair of agricultural machinery, transportation and sale of the crop, providing assistance to the disabled, the elderly, work in hospitals, orphanages, residential care homes, etc.

The active employment policy of the state involves the development of programs to promote employment. These programs may engage not only certain categories of the population, especially marginalized groups, such as young people, women, the disabled, but also specific cases of a threat of unemployment caused by economic or other situations (demographic, political causes, natural disasters, etc.).

In developed countries, most employment programs apply to certain categories of people who need support and help.

In conclusion, I would like to offer some solutions to the problem of employment.

Firstly, it's necessary to reduce payroll taxes so that companies could recruit more people.

Secondly, it's necessary to provide opportunities for a small-scale business so that the unemployed could do business or start their own company.

Thirdly, it is necessary to lower taxes to attract investment to the country. As a result, there will be jobs. In countries with low taxes the level of unemployment is very low.

List of references:

1. Василенко Н. Ф. Особливості становлення соціальноорієнтованого ринку праці / Н. Ф. Василенко // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – № 11 (41). – С. 164–170.
2. Краузе О. І. Концепція змішаного регулювання зайнятості населення України / О. І. Краузе // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – № 10 (40). – С. 167–172.

К. е. н. Джинджоян В. В.

ВНПЗ «Дніпропетровський гуманітарний університет», Україна

ПРОСУВАННЯ ТУРПРОДУКТУ ЗА РАХУНОК ЗАСТОСУВАННЯ СПЕЦІАЛЬНИХ ФОРМ НА ВЕБ-САЙТАХ

Сучасний стан туристичних компаній залежить від багатьох факторів, які напряму або опосередковано впливають на їх доходи, прибуток, кількість та якість клієнтів, набір послуг, що реалізуються тощо. У таких складних умовах загострюються протиріччя серед самих учасників процесу надання послуг на ринку у вигляді конкурентної боротьби, а це у свою чергу у сукупності з важким економічним станом в країні, посиленням внутрішнього і зовнішнього політичного протистояння, різким зниженням рівня платоспроможності населення та запровадження режиму жорсткої економії в українських сім'ях вимагає застосування інноваційних підходів до просування турпродукту, у тому числі – за рахунок використання інформаційних технологій та Інтернету [1].

Сьогодні більшість людей не можуть уявити свого життя без Інтернету. За даними компанії Factum Group Ukraine, станом на червень 2015 року, 59% українців є активними його користувачами, а 40-45% купують товари та придбають послуги через Інтернет. Все більшого поширення набуває Інтернет-маркетинг. Згідно з дослідженням багатьох аналітичних агенцій у 2015 році 38% підприємців малого та середнього бізнесу в Україні мають власний сайт чи ведуть сторінку в соціальних мережах. Одні компанії досягають успіху десятиліттями, а іншим вдається заробити капітал буквально за рік-два. 64% онлайн-покупців туристичних послуг порівнюють пропозиції та ціни як мінімум 5 компаній перед оформленням

замовлення. Тут вступає в силу ефективність сторінки та текстового наповнення. Як зробити, щоб потенційний клієнт зайшов на сайт та зробив замовлення, навіть не розглядаючи пропозиції конкурентів?

Для цього використовують особливий веб-ресурс (цільова сторінка, посадкова сторінка або сторінка захвату), метою функціонування якого є отримання інформації про користувача за допомогою спеціальної форми. Для збору даних про цільову аудиторію використовуються конверсійні форми (форми генерації лідів). Створення таких сайтів може бути націлене на отримання контактних даних користувачів, на просування «білих книг», отримання переглядів, скачування документів або додатків, розкрутку пробних версій продукту. Кожна цільова сторінка може працювати з певною категорією користувачів. У цьому випадку сторінки захвату створюються з урахуванням конкретних характеристик цільової аудиторії, і це дає можливість за кілька секунд, розповісти найголовніше про переваги компанії, послугу або товар. Завдання посадкової сторінки зводиться до одного – дії [2]. За допомогою спеціальних форм (лідів) відвідувач відправляє свої контактні дані. Приводом для відправки може бути отримання чогось цінного безкоштовно: консультація фахівця, виїзд на замір, запис на прийом, підписка на цікаву розсилку, отримання доступу до інформації і т.д., в залежності від спрямованості бізнесу.

Ефективність таких сайтів вимірюється конверсією (відсотком клієнтів які звернулися до вас, до загальної кількості відвідувачів сайту). При використанні навіть самої звичайної цільової сторінки, конверсія зростає в рази за рахунок конкретизації у пошукових системах набору ключових слів (словосполучень), що у свою чергу постає деяким фільтром користувачів Інтернету і захоплює лише осіб, яких безпосередньо цікавить ваша компанія або конкретна послуга. Якщо взяти конверсію цільової сторінки всього в 10%, то при витратах в 100 умовних одиниць ви отримуєте 10 клієнтів. Таким чином – ефективність цільової сторінки значно вище за величезний веб-сайт. Крім того, величезним недоліком

великих сайтів є проблема «лабіринту рівнів», коли користувач взагалі забуває мету з якою він зайшов на сайт з причини постійних переходів з рівня на рівень, зі сторінки на сторінку.

За допомогою спеціальних форм в туристичній індустрії можна не тільки генерувати ліди, але і збирати інформацію про поведінку відвідувачів та клієнтів. Розуміння того, чим цікавляться користувачі, допомагає покращувати якість послуг, що пропонують туристичні компанії і домагатися зростання конверсії. При заповненні форми користувач відправляє вам інформацію про себе. Ці дані є дуже цінними для відділу продажів і маркетингу. Маркетологи можуть використовувати інформацію про потенційних клієнтів при розробці маркетингових заходів, виборі стратегії просування турпродукту. Це дає конкурентні переваги і дозволяє заощадити кошти на аналізі ринку.

Вплив інформаційних технологій на управління туристичним підприємством величезний, оскільки прямо пов'язаний з підвищенням ефективності роботи як кожного менеджера окремо, так і компанії в цілому. Це безпосередньо впливає на її конкурентоспроможність на сьогоднішньому ринку [3]. Використання Інтернет-маркетингу базується на створенні та розповсюдженні величезної кількості контенту. Сторінки захвату виступають в якості додаткового інструменту. Їх можна просувати через соціальні мережі та форуми, поштові розсилки, рекламу, пошукові системи. Запускаючи різні варіанти цільових сторінок можна порівняти ефективність декількох маркетингових пропозицій або турпродуктів, щоб вибрати найбільш успішні. Оцінка поведінки відвідувачів дозволяє зрозуміти, які елементи працюють правильно, а від яких немає практичної користі, які заклики викликають відгук та підвищену увагу, а які відштовхують користувачів, змушуючи їх залишати сторінку. Ця інформація безцінна для оптимізації маркетингових кампаній.

Список використаних джерел:

1. Сардак С. Е. Науково-методичні основи управління розвитком виробництва у національній економіці : моногр. / С. Е. Сардак, В. В. Джинджоян. – Дніпропетровськ : Інновація, 2010. – 175 с.

2. Джинджоян В. В. Информатизация системы управления предприятием / В. В. Джинджоян // Современный научный вестник: научно-теоретический и практический журнал. Серия економічні науки. – Белгород : ООО «Руснаучкнига». – 2014. – № 39. – С. 90–98.
3. Регіональна економіка : навч. посіб. / О. Г. Пуригіна, С. Е. Сардак, В. В. Джинджоян, О. О. Чубарь. – Дніпропетровськ : Вид-во Дніпропетр. нац. ун-ту, 2011. – 596 с.

К. э. н. Могилевская О. Ю.^{*}, Могилевский Ю. В.^{}**

^{}Киевский Международный университет, Украина;*

*^{**}Европейский университет, Украина*

ИНТЕЛЛЕКТУАЛИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА КАК ОСНОВА ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОГО ОБЩЕСТВА

В последнюю четверть XX века человечество вступило в новую стадию своего развития, в частности, стадию построения постиндустриального, информационного общества, что было вызвано происходящей в современном мире социально-экономической революцией. Известно, что в основе каждой из них лежат определенные специфические технологии, производственно-технологические системы и производственные отношения. Основу постиндустриального общества составляют, прежде всего, информационные, высокие наукоемкие инновационные технологии и компьютеризированные системы, трансформируемые в инновационные системы и инновационные организации различных сфер человеческой деятельности. Информационные технологии, компьютеризированные системы и высокие производственные технологии являются базовыми системами новой экономики. Они в своем развитии радикально трансформируют производственные системы и технологии, технологизируют интеллектуальную деятельность промышленных предприятий. Результатом таких изменений становится создание новой формы организации экономики, какой является инновационная экономика.

Инновационная экономика – это экономика общества, основанная на знаниях, инновациях, непрерывном восприятии новых идей, готовности их практической реализации в различных сферах человеческой деятельности.

Формирование инновационной экономики должно стать стратегическим направлением развития Украины в первой четверти XXI века. В основе инновационного типа развития лежат целенаправленный поиск, подготовка создания и реализации наукоемких нововведений, позволяющих повысить эффективность функционирования общественного производства, уровень удовлетворения потребностей общества, формирование инновационного бизнеса. При этом, важнейшей проблемой его формирования и эффективного развития является решение научно-методических и организационно-технологических вопросов, связанных с разработкой, созданием и освоением автоматизированных интегрированных проектно-производственных систем, осуществляющих в единой маркетинговой цепочке ценностей создание инновационной продукции.

Для компаний-производителей на промышленном рынке инновация процесса управления предполагает внедрение новых методов производства и технологий, которые обеспечивают преимущества в виде уменьшения затрат, повышения качества, сокращения временного цикла, сроков разработки и поставки продукта, либо возможности широкой унификации продуктов и услуг, к ним прилагаемых. Инновация управленческого процесса остается жизненно важной для роста компании по той простой причине, что без совершенствования процесса невозможно внедрить инновацию продукта или стратегии.

Важными составляющими инновационных бизнес-систем выступают научные, технологические, технические, социально-организационные, управленческие, а также когнитивные новшества, воплощенные в научных знаниях, изобретениях, ноу-хау. При этом центральное место в системе инновационных преобразований по праву занимают новые технологии. Технологические инновации определяются большинством авторов как сложная система, с помощью которой идея или изобретение превращаются в объект коммерческой деятельности.

Производственное предпринимательство является самым сложным видом бизнеса, оно включает материальное производство, деятельность по оказанию услуг, информационному обеспечению, созданию духовных ценностей. Таким образом,

необходимость инновационного развития производства предъявляет новые требования к содержанию, организации, формам и методам управленческой деятельности, что диктует появление особого типа маркетинг-менеджмента, направленного на управление процессами обновления всех элементов производственных систем.

В начале XXI столетия все сильнее стала ощущаться потребность в более глубоком понимании сущности, закономерностей и специфики инновационных процессов. Известный специалист в области управления инновациями Элейн Дандон и ее коллеги разработали общее определение инновации, которое включает в себя четыре ключевых компонента: креативность, стратегия, реализация и прибыльность.

Креативность в данном контексте трактуется, как умение генерировать новые идеи. А при помощи стратегии идентифицируется степень новизны и полезности новой идеи для развития организации. В процессе реализации новых идей происходит их конкретизация в виде новых товаров и услуг. При этом, на этапе реализации не редко происходит девальвация многих творческих и потенциально инновационных идей из-за высокого риска, соответственно теряются шансы создания новой успешной бизнес-модели. Концепция прибыльности может проявляться на практике по-разному, а именно: как финансовый выигрыш, как повышение морального состояния сотрудников и корпоративной солидарности или как вклад в жизнь общества.

Следует отметить, что при формировании инновационных бизнес-систем на промышленном рынке необходимо учитывать особенности маркетинг-менеджмента промышленных предприятий. В частности, руководство предприятий разрабатывает стратегический курс развития и требует его исполнения от всех сотрудников, функциональная взаимозависимость всех отделов обуславливает их прямую связь с корпоративной стратегией, а взаимозависимость покупателя и продавца вызывают необходимость стратегического партнерства с клиентами, формирования партнерских сетей.

Для функционирования всех звеньев инновационного процесса и эффективного процесса коммерциализации научных разработок необходимо создание адекватных внешних условий, благоприятствующих инновационному развитию бизнеса.

К. е. н. Хромушина Л. А.

Сумський національний аграрний університет, Україна

**РОЛЬ ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ У ФОРМУВАННІ
РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ
СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ**

Формування ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств – складний та динамічний процес, який визначається впливом багатьох факторів. Серед них чільне місце посідає економічний розвиток на основі дотримання вимог екологічної безпеки. Саме екологічно безпечний економічний розвиток сільськогосподарських підприємств сприятиме не тільки досягненню їх підприємницької мети, а й позитивно впливатиме на кількісні та якісні критерії ресурсного потенціалу. Крім того, визначальною функцією і, водночас, завданням діяльності сільськогосподарських підприємств є продовольче забезпечення країни. Виконання ж такого завдання напряму залежить від того ресурсного потенціалу, який використовується або може бути мобілізований у процесі господарської діяльності.

Термін “потенціал” широко застосовується в економічній літературі як кількісна оцінка різних явищ й умов: природний, інвестиційний, інтелектуальний, економічний потенціал тощо. Ресурсний потенціал найчастіше представляється всіма ресурсами, що використовуються у суспільному відтворенні на тому чи іншому етапі розвитку продуктивних сил. Проте зауважимо, що ресурсний потенціал – це системне, комплексне поняття, це не просто сума або сукупність ресурсів. Ці ресурси взаємодоповнюють і взаємообумовлюють один одного.

Н. О. Піняга визначає ресурсний потенціал підприємств сільськогосподарського виробництва як сукупність взаємопов’язаних ресурсів (матеріальних, технічних, земельних), що можуть використовуватись як у виробничому процесі, так і у соціальній, фінансовій та інших сферах діяльності підприємства [1].

Розроблена відомим дослідником О.В. Ульяновським стратегія розвитку аграрного сектора економіки на основі підвищення ефективності управління ресурсним потенціалом передбачає, що таке управління має відбуватися у двох напрямках:

соціальному та економічному. Зокрема, економічний напрям управління ресурсним потенціалом передбачає структурну перебудову, конкурентоспроможність продукції, інвестиції та інновації, технологічне оновлення, екологізацію господарської діяльності. І що важливо, метою даної стратегії визначено продовольчу безпеку та високоефективне аграрне виробництво [2].

Метою діяльності сільськогосподарських підприємств з державницького погляду є становлення продовольчої безпеки, яка, у свою чергу, визначається рівнем еколого-економічної безпеки розвитку сільськогосподарських підприємств. За визначенням Л.Г. Мельника та Л. Хенса, «еколого-економічна безпека – це такий стан економіки та її базового природно-ресурсного потенціалу, при якому є сумісними характеристики економічної та екологічної безпеки» [3, с. 505].

У Методиці розрахунку рівня економічної безпеки України термін «економічна безпека» має таке значення: «Економічна безпека – це такий стан національної економіки, який дає змогу зберігати стійкість до внутрішніх та зовнішніх загроз і здатний задовольняти потреби особи, сім'ї, суспільства та держави» [4].

Екологічна безпека передбачає утримання природно-ресурсного потенціалу країни у такому стані, який забезпечував би виконання природним середовищем трьох груп функцій: соціальних (забезпечення фізичного та морального здоров'я людини і її соціального розвитку); екологічних (підтримка стійкого стану екосистем); економічних (темпи використання відновлюваних природних ресурсів не повинні перевищувати темпи їх самовідтворення, а темпи використання невідновлюваних ресурсів повинні бути на рівні швидкості їх заміщення відновлюваними).

Складовими елементами екологічної безпеки у сільському господарстві є:

1. Екологічно чиста продукція – матеріали або продукти, що не містять у собі шкідливих домішок у концентраціях, небезпечних для природного середовища, тварин і рослин, здоров'я людей. Надходження шкідливих речовин у навколишнє середовище теж цілком виключається.

2. Екологічно чисті ґрунти – такі, які не містять шкідливих елементів та їх сполук у кількостях, що загрожують стану ґрунтової біоти і здоров'ю людини.

3. Екологічно чисте виробництво – рівень організації виробництва, при якому встановлюється відповідність екологічним вимогам (враховуються всі стадії життєвого циклу продукції: транспортування, обмін, споживання і утилізація відходів) [5, с. 126].

Вважаємо доцільним під еколого-економічною безпекою розвитку сільсько-господарських підприємств (як складової частини та передумови досягнення продовольчої безпеки) розуміти підтримку їх економічного розвитку з урахуванням вимог екологічної безпеки (екологічно чиста продукція, екологічно чисте виробництво, екологічно чисті агросистеми) з метою забезпечення населення якісним продовольством. Становлення екологічно безпечного економічного розвитку сільськогосподарських підприємств сприятиме забезпеченню розширеного відтворення, а відтак – і формуванню ресурсного потенціалу.

Список використаних джерел:

1. Піняга Н. О. Вивчення потреби ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств системним підходом [Електронний ресурс]/ Н. О. Піняга // Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства: Економічні науки. – Х. : ХНТУСГ, 2012. – Вип. 126. – Режим доступу : http://khntusg.com.ua/files/sbornik/vestnik_126/34.pdf
2. Уляниченко О. В. Управління ресурсним потенціалом в аграрному секторі економіки : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра екон. наук: спец.08.00.03 «Економіка та управл. нац. госп.» [Електронний ресурс] / О. В. Уляниченко – К., 2008. – 38 с. – Режим доступу : <http://www.lib.ua-ru.net/diss/cont/349569.html>
3. Социально-экономический потенциал устойчивого развития: учебник / под ред. Л. Г. Мельника, Л. Хенса]. – Сумы : ИТД «Университетская книга», 2007. – 1120 с.
4. Методика розрахунку рівня екологічної безпеки України : наказ від 02.03.2007 № 60 [Електронний ресурс] / Міністерство економіки України. – Режим доступу : http://www.uazakon.com/documents/date_6s/pg_gewqwi
5. Царенко О. М. Управління якістю агропромислової продукції / О. М. Царенко, В. П. Руденко. – Суми : ВТД «Університетська книга», 2006. – 431 с.

Шереметинський М. А.

Національний університет харчових технологій, Україна

**ФОРМУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЯ ФІНАНСОВОГО ПЛАНУ
ЯК ЗАСОБУ ПІДВИЩЕННЯ
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА**

Загальна технологія розробки фінансового плану

Фінансовий план будь-якого бізнес-проекту містить три підрозділи:

- 1) план доходів і видатків (план прибутків і збитків);
- 2) план грошових надходжень і виплат (план руху готівки);
- 3) плановий баланс.

План доходів і видатків характеризує загальні суми прогнозованих доходів підприємства від початку бізнес діяльності та її витрат за певний період. В процесі розробки плану доходів і видатків особливу увагу слід приділяти прогнозуванню майбутніх обсягів продажу товару з помісячним розподілом для першого року і поквартальним для другого і третього років нової бізнесової діяльності. У цьому підрозділі фінансового плану мають бути здійсненні аналіз і розрахунок точки беззбитковості виробництва та реалізації продукції майбутнього бізнесу, що є обов'язковою вимогою потенційних інвесторів і кредиторів. Розрахунок точки беззбитковості здійснюється встановленням відношення операційних витрат на одиницю тієї самої продукції.

План грошових надходжень і виплат формується у певній послідовності:

- 1) визначаються готівкові кошти підприємства на початок планового періоду (місяця чи кварталу);
- 2) обчислюються всі передбачувані грошові надходження у ті самі проміжки часу;
- 3) розраховуються обов'язкові платежі (згідно законодавства країни, на території якої буде реалізовуватись бізнес план);
- 4) визначається чистий потік готівки (як різниця між загальними сумами грошових надходжень та обов'язкових платежів);

5) розраховується сума готівкових коштів на кінець відповідного періоду додаванням або відніманням до (від) готівкових коштів на початок певного проміжку часу відповідно додатного чи від'ємного потоків готівки.

За надзвичайно важливий підрозділ фінансового плану визнають плановий баланс підприємства, що збирається започаткувати новий або розширити діючий бізнес. Баланс будь-якого підприємства, який складається на певну календарну дату, має стандартну форму й містить три складові: активи, пасиви, власний капітал. Найточніше рівень майбутнього фінансового стану підприємства можна спрогнозувати, одночасно аналізуючи всі раніше розроблені підрозділи фінансового плану на основі розрахунків і порівняння з нормативними значеннями очікуваних фінансових коефіцієнтів. До першої групи належать: коефіцієнти ліквідності, до другої – коефіцієнти платоспроможності, до третьої – коефіцієнти рентабельності.

Джерела фінансування інвестицій

Для успішної реалізації проекту слід сформувати оптимальну структуру джерел фінансування, що здійснюється за допомогою стратегії формування інвестиційних ресурсів. Процес розробки стратегії формування інвестиційних ресурсів має наступні етапи:

- 1) прогнозування потреби загального обсягу інвестиційних ресурсів;
- 2) вивчення можливості формування інвестиційних ресурсів за рахунок різних джерел;
- 3) вивчення методів фінансування окремих інвестиційних проектів;
- 4) оптимізація структури джерел формування інвестиційних ресурсів.

Прогнозування потреби загального обсягу інвестиційних ресурсів відбувається за такою схемою: визначається необхідний обсяг ресурсів для реального інвестування, розрахунки проводяться послідовно. Спочатку розраховується необхідний обсяг фінансових ресурсів для реального інвестування. Для цього у розрізі передбачених напрямків інвестиційної стратегії галузей підбираються необхідні об'єкти-аналоги, за якими розраховується вартість нового будівництва або придбання обладнання та машин. Далі вартість будівництва зазвичай визначається за фактичними витратами

на будівництво аналогічних об'єктів (враховуючи фактор інфляції) або за питомими капітальними вкладеннями (інвестиціями) на одиницю потужності. В обох випадках враховується також вартість придбання обладнання та приріст обсягів обігових коштів.

Усі джерела формування інвестиційних ресурсів поділяються на три основні групи:

- власні (частина чистого прибутку, амортизаційні відрахування, страхові суми, раніше здійсненні довгострокові фінансові вкладення, реінвестована шляхом продажу частина основних фондів, мобілізована в інвестиції частина надлишкових оборотних активів);

- позикові (кредити банків та інших кредитних установ, емісія облігацій, фінансування з бюджету, податкові пільги, інвестиційний лізинг);

- залучені (емісія акцій, емісія інвестиційних сертифікатів, внески інвесторів в статутний фонд, безоплатно отримані ресурси).

Джерела інвестиційних ресурсів України

Підприємства України можуть використовувати такі джерела довгострокового фінансування: вітчизняні банки; іноземні банки; портфельні інвестори – приватні фонди; портфельні інвестори – фонди «допомоги»; стратегічні інвестори.

Менш розповсюджені джерела фінансування: публічні емісії акцій; облігації; лізинг.

Вітчизняні банки дуже обережно відносяться до ризику, вони вимагають суттєвого забезпечення, хоча вони краще за інших знають і розуміють положення українських підприємств.

Іноземні банки мають доступ до більш крупних сум капіталу, але вони дуже обережні у виборі підприємств, що потребують кредит. Вони надають перевагу комунальним і телекомунікаційним підприємствам, а також експортним галузям.

Портфельні інвестори включають інвестиційні фонди, фонди венчурного капіталу, пенсійні фонди, страхові фонди, тощо. Вони прагнуть доходів від виплати дивідендів і від збільшення вартості акцій, але вони намагаються отримати право

голосу, щоб керувати підприємством. Портфельні інвестори в більшості націлені на окремі галузі. Нестача капіталу націлює вітчизняні фонди на пошук короткострокових прибутків (до 6 місяців).

Фонди «допомоги» – це інвестиційні інститути, що підтримуються іноземними урядами, особливо під час політичної і економічної нестабільності. Вони займаються інвестуванням в малі і середні підприємства (від 50 тис. дол. до 3 млн дол.).

Стратегічні інвестори це:

- компанії аналогічної або пов'язаної з нею галузі промисловості, які прагнуть розширити існуючі напрямлення своєї діяльності;

- компанії, які працюють в іншій галузі, але які прагнуть краще використовувати свої активи;

- фінансово-промислові групи (ФПГ), які прагнуть розширювати стратегічні зв'язки (фінансово-промислові групи поки що не мають статусу групи об'єднань підприємств згідно законодавства України, але насправді являються своєрідним типом об'єднань підприємств).

Стратегічні інвестори прагнуть довгострокової співпраці і значних повноважень при прийнятті стратегічних і оперативних рішень (контрольний пакет рішень, або як мінімум – місце в раді директорів). Вони можуть приймати рішення, що пов'язані з реорганізацією або зміною стратегії; намагаються завоювати суттєву долю ринку або конкретні права на долю ринку.

Вітчизняні інвестори зацікавлені в отриманні інвестицій від стратегічного інвестора, так як розраховують отримати від нього: нову технологію, унікальне обладнання; знання ринку і галузі; доступ до каналів збуту на іноземних ринках; розширення асортименту продукції; признання ринком торгової марки інвестора, своєї репутації; потенційну економію за рахунок збільшення масштабів виробництва при постачанні, виробництві і збуті; отримання сировини або продаж готової продукції; навчання досвідченими фахівцями; подальше фінансування.

Акції можуть випускатись українськими підприємствами або на українському ринку, або на іноземному. Це дозволяє комбінувати отримання коштів із різних джерел і призводить до диверсифікації складу акціонерів.

Публічна емісія акцій призводить до додаткових витрат на емісію, рекламу тощо. На Україні приватні особи зазвичай купують невелику кількість акцій. Більшість акцій продається іноземним портфельним і стратегічним інвесторам.

На Україні існують законодавчі обмеження, які не дозволяють підприємствам отримувати кошти шляхом прямої емісії акцій на іноземних ринках.

Штока Є. Т.

Одеський національний економічний університет, Україна

УПРАВЛІННЯ ЛЮДСЬКИМИ РЕСУРСАМИ В СИСТЕМІ КОРПОРАТИВНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ЗНАНЬ

Ефективність роботи будь-якої організації залежить від того, яким людським капіталом вона володіє. Сучасні працівники інтелектуальної праці самі безпосередньо володіють засобами виробництва. На сьогоднішній день, багатство – це не гроші і не матеріальні активи, воно зосереджено в інтелектуальному капіталі, в знаннях, які можуть перетворитися в прибуток [1].

У сучасній літературі поняття «управління знаннями» трактується як нова управлінська функція, яка полягає в «систематичному і цілеспрямованому формуванні, оновленні та застосуванні знань для максимізації ефективності компанії і прибутку від активів, що засновані на знаннях» [2, с. 85].

У своїй статті «Концепція управління знаннями в сучасних організаціях» Б. З. Мільнер виділяє три основні компоненти, що входять до складу системи управління знаннями, а саме: людські; технологічні; організаційні [3].

Управління знаннями персоналу переслідує такі цілі:

- своєчасна підготовка працівників для якісного виконання посадових обов'язків;
- професійне зростання співробітників;
- зростання задоволеності людей розвитком власної кар'єри [4]

Таким чином, система управління знаннями підприємства охоплює кілька областей управлінської діяльності та реалізується за допомогою цілеспрямованого впливу на людські ресурси організації з метою досягнення поточних і перспективних цілей та завдань підприємства через управління:

- корпоративним навчанням;
- кар'єрою співробітників;
- мотивацією персоналу;
- організаційною культурою;
- внутрішньокорпоративними комунікаціями;
- оцінкою персоналу.

Завдання постійного зростання і розширення базової компетенції організації і безпосереднього управління знаннями вимагають внесення змін в організаційні структури компаній і в розстановку персоналу:

1. З'являються нові посади (директор з управління знаннями; віце-президент з управління інтелектуальними ресурсами; менеджер з інтелектуальних активів; директор з навчання; брокер знань (координатор пропозиції та попиту на знання); експедитор рішень; альянс-менеджери; технолог управління знаннями тощо)

2. Особлива увага звертається на новаторські колективи (команди), сформовані для пошуку та розробки нових знань, додання їм споживчого виду.

Разом з тим впровадження управління знаннями в практику підприємств у багатьох випадках виявляється невдалим через відсутність адекватних методів ув'язки та обробки знань, а також забезпечення доступу до знань відповідного персоналу. На практиці використовуються різні підходи для подолання виникаючих труднощів. Деякі заходи у цій галузі, з нашої точки зору, можуть бути наступними:

- просування по службі й творче зростання співробітників, чий особисті інтереси і наміри збігаються з організаційної місією (наприклад, з використанням цінностей і кваліфікації як критеріїв оцінки);

- посилення ролі управлінської поведінки, яке сприяє створенню і пошуку знань, обміну знаннями з іншими співробітниками, інновацій на основі системи заохочень та визнання;

- озброєння менеджерів навичками та знаннями, які створюють більш сприятливий клімат для застосування знань новим, незвичайним способом, орієнтація менеджерів не на керівництво, а на навчання;

- залучення якомога більшої кількості людей до втілення нових ідей, створення нового знання та розвитку навичок;

- соціальний контракт між керівниками та співробітниками повинен бути чітко сформульований і передбачати, наприклад, технології навчання з метою виявлення проблем, які заважають ефективному навчанню, і застосування більш продуктивних моделей;

- визнання та винагорода людей, які очолюють колектив, мотивація інтересу до незвичайних рішень у поточній роботі, наприклад заохочення керівників, що захищають опонентів.

Таким чином, управління знаннями в організації – це специфічна сфера управлінської діяльності, що здійснює цілеспрямований вплив відповідних суб'єктів управління на розвиток корпоративного людського капіталу з метою розширеного відтворення нових знань і продуктів, що забезпечують фірмі стратегічні конкурентні переваги.

Під час роботи у сфері управління корпоративними знаннями необхідно пов'язати в єдину систему людські, технологічні та організаційні чинники, що в кінцевому підсумку дозволить не тільки систематизувати роботу в галузі управління знаннями, а й чітко структурувати багато внутрішньоорганізаційних процесів, а також сприятиме підвищенню ефективності управлінської діяльності в галузі управління та розвитку людських ресурсів організації.

Список використаних джерел:

1. Человеческий капитал – уважайте его // Talent Management Magazine 02 2011; Ronald J. Baker [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.smartedu.com/your-human-capital.html>
2. Управление знаниями в корпорациях / Мильнер Б. З., Румянцева З. П., Смирнова В. Г., Блинникова А. В. ; под ред. Б. З. Мильнера / Нац. совет по корпоративному упр., Акад. нар. хоз-ва при Правительстве РФ, Гос. ун-т упр. – М. : Дело, 2006. – 303 с.
3. Мильнер Б. З. Управление знаниями: эволюция и революция в организации / Б. З. Мильнер. – М. : ИНФРА-М, 2003. – 176 с.
4. Папонова Н. Е. Управление знаниями персонала / Н. Е. Папонова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kadrovik.ru/modules.php?op=modload&name=News&file=article&sid=5963>

Д. психол. н. Щербан Т. Д., д. е. н. Гоблик В. В., Щербан Г. В.

Мукачівський державний університет, Україна

ПРОБЛЕМИ ВИКОРИСТАННЯ КОШТІВ ТРУДОВИХ МІГРАНТІВ ДЛЯ РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ

У цьому зв'язку можна виділяти дві групи причин так званого «непродуктивного» використання ресурсів заробітчан. Перша з них – об'єктивні: адже перебуваючи за кордоном більшість українських трудових мігрантів слабо орієнтується у тому, що відбувається в економіці рідного регіону, більше того, навіть якщо б вони і хотіли започаткувати тут свій бізнес, у них немає для цього часу (принаймні до моменту повернення на батьківщину). Тому розпоряджатися заробітками доводиться здебільшого їхнім родичам, які залишились в Україні (як правило це неповнолітні діти чи літні батьки або ж зайнята вихованням дітей «друга половина»). Зрозуміло, що такі «розпорядники коштів» схильні витратити їх на споживчі потреби: харчування, одяг, дозвілля, часом – комунальні платежі. Ще один популярний напрям видатків: оплата навчання дітей, купівля нерухомості, автомобіля, які можуть вважатися формою внутрішніх інвестицій, але ці кошти, як правило, або вкладаються у вторинний ринок, або інвестуються за межі регіону (купівля будматеріалів та авто, навчання в зарубіжних чи столичних ВНЗ тощо). Об'єктивність цієї групи факторів, на нашу думку, обумовлюється тим, що українське суспільство перебуває поки що на нижчих щаблях «піраміди Маслоу», коли домінуючими потребами є фізіологічні та потреби безпеки. Відтак, можна сподіватися, що ефективність такого джерела інвестування «автоматично» зросте зі зростанням добробуту громадян.

Друга група причин неефективного інвестування коштів заробітчан – суб'єктивні, які обумовлюються мотивацією кожного з потенційних інвесторів та працівників органів місцевої влади як суб'єктів інвестиційного процесу. Йдеться,

насамперед, про слабе розуміння суті підприємницької діяльності (зі знанням основ економічного права, бізнес-планування, управління персоналом тощо). По-друге, суб'єктивним бар'єром слід вважати і відсутність лідерського потенціалу, необхідного для створення власного бізнесу, у переважної частини заробітчан. Адже сама мотивація їхнього виїзду на заробітки за кордон часто обумовлювалась неспроможністю «знайти власне місце у житті» на Батьківщині. До того ж трудова діяльність за кордоном концентрується, як правило, в сфері низько кваліфікованих робіт, що не сприяє формуванню лідерських амбіцій та відчуття відповідного суспільного статусу. По-третє, більшість українських трудових мігрантів працюють в напівлегальному режимі, що зумовлює постійний «страх» до відкритої конкуренції, невміння раціонально будувати стосунки з владою, недовіра до владних інституцій, намагання «не засвічувати» своїх доходів. Зрештою місцева влада не сприймає своїх співвітчизників, що перебувають на заробітках за кордоном, у ролі потенційних інвесторів чи серйозних партнерів для співпраці. Відтак, навіть при наявності грошей і бажання інвестувати в економіку свого регіону, трудові мігранти, швидше за все, нашттовхнуть на низку суб'єктивних проблем у стосунках з владою.

Для того, щоб сформувати систему мотивації трудових мігрантів, яка б спонукала їх вкладати кошти в місцеву економіку, насамперед у власний бізнес, на рівні регіональних органів влади слід запровадити відповідні заходи у декількох площинах: ідеологічній, стратегічній і психологічній.

Ідеологічний зріз передбачає формування нової філософії ставлення до заробітчан. На заміну асоціацій з представниками найбідніших соціальних верств або «нелегалами» варто запровадити фокус на потенційне партнерство. На рівні кожного регіону, де проблема заробітчанства є відчутною, має бути сформована програма співпраці із трудовими мігрантами, починаючи від опіки над їхніми дітьми на період відсутності батьків і закінчуючи створенням дорадчих органів при районних і обласних державних адміністраціях за участю самих заробітчан чи їх представників. По-друге, місцева влада має стати максимально відкритою до проблем громадян, зокрема тих, які в силу різних

причин вимушені заробляти на життя за кордоном. У цьому разі може зникнути головна перешкода на шляху інвестування заробітчанами своїх коштів в українську економіку – недовіра до влади. Наступні кроки є більш очевидними: спрощення дозвільних та узгоджувальних процедур, інформаційна підтримка «нових» бізнесменів.

У стратегічній перспективі проблема трудової міграції має стати складовою регіональних стратегій розвитку. У цьому ракурсі найбільш важливими заходами місцевої влади щодо активізації інвестиційного потенціалу заробітчан є:

- інформаційна підтримка (дані про можливі об'єкти інвестування, місцеві стимули до інвестування, пропозиції вільних земельних ділянок тощо);
- консультування (створення за ініціативи місцевої влади консультативних пунктів з надання відповідної правої, маркетингової, організаційної та інших видів підтримки бізнесу);
- формування інституційного середовища для місцевого економічного розвитку (активізація діяльності агенцій регіонального розвитку, бізнес-асоціацій і бізнес-інкубаторів, громадських організацій (в тому числі і організацій захисту інтересів трудових мігрантів), торгово-промислових палат та їхніх філій тощо).

У психологічній площині важливо створення комфортних умов для ведення підприємницької діяльності на певній території. З цією метою місцева влада може організувати надання послуг для отримання заробітчанами нової освіти, підвищення рівня кваліфікації, сприяння у забезпеченні робочою силою відповідних підприємств тощо. Іншим засобом психологічної підтримки є створення системи фінансових пільг на місцевому рівні. Ці пільги можуть стосуватися як надання так званих податкових кредитів для започаткування і налагодження бізнесу, так і роботи в режимі прискореної амортизації, а також тимчасового надання фінансової підтримки влади в разі інвестування коштів у пріоритетні для регіону галузі.

Готовність місцевої влади до співпраці з трудовими мігрантами як з потенційними інвесторами є, на нашу думку, важливим чинником економічного розвитку багатьох українських територій. За допомогою вищеописаних важелів влада здатна

досягнути вирішення найбільш гострих проблем заробітчан та залучити їх до роботи в легальному секторі економіки.

Водночас, слід визнати, що внутрішні інвестиції, у тому числі і акумульовані за рахунок вищеописаних «нетрадиційних» джерел (заробітчани, «тіньовий» сектор і домашні господарства) мають не лише високий потенціал впливу на економічний розвиток територій, але також несуть низку ризиків, які місцева влада повинна вміти своєчасно ідентифікувати та запобігати їхньому переростанню у серйозні проблеми.

Демографія, економіка праці, соціальна економіка і політика

Grygorenko H. S., Rieznik M. A.

Oles Honchar Dnipropetrovsk National University, Ukraine

MODERN TRENDS IN THE LABOUR MARKET OF UKRAINE

Today, the labor market is characterized by some problems that hinder effective development of the country. These problems include the following:

1. The labor market had some losses as a result of annexation of the Crimea and military operations in Luhansk and Donetsk regions.
2. The increased level of migration.
3. Ukraine's qualified specialists are in great demand abroad.
4. The high volume of hidden unemployment, ongoing depopulation and general aging of the population, that lead to a reduction in the working population in Ukraine.

However, in the Ukrainian labor market, there are some positive trends:

1. The Association Agreement between the EU and Ukraine.
2. The pharmaceutical sector, service industry and information technology industry continue to be stable.

3. The shift in political power enables some managers to implement their knowledge and experience in public administration.

The most popular occupations that have been in demand in the last two years are the jobs of highly skilled workers – metal workers, lathe operators, electric and gas welders, drivers, repair workers who fix electrical equipment, etc. There was also the demand for top-level specialists, top managers, as well as doctors and experienced engineers with high professional skills. Currently, the most popular are also information technology specialists and skilled employees in technical support of computer networks. Besides, the labor market lacks marketing specialists, technical experts, pharmaceutical market employees [1].

Nowadays, because of hostilities in Donetsk and Lugansk regions, a number of vacancies are decreasing in the country, because people from these regions are moving to more stable regions of the country.

The main causes of unemployment are as follows:

- 1) low wages offered by employers;
- 2) some training and education systems that don't meet labor market needs;
- 3) political and economic events;
- 4) dissatisfaction with working conditions;
- 5) limited career potential, lack of prospects and opportunities to improve skills;
- 6) irrational structure of sectoral employment, labour supply outweighing demand [2].

The problem of unemployment entails job losses and the decrease in production, depreciation of the national currency. It also results in the reduction of tax revenues of the state, in addition to increased government spending on social protection of the unemployed. Taking into account important political events in the country, Ukrainians started to seek employment abroad more.

In 2012, The Act by the Cabinet of Ministers of Ukraine № 1008-2012 On approval of the Program to promote new jobs until 2017 was adopted. This program identifies measures and solutions to problems of employment. It is the basis for developing regional

and local employment programs. As a result of this program, the level of unemployment should reduce [3]. In addition to this, according to the statement by the President of Ukraine Petro Poroshenko, the development program «Strategy – 2020» will allow Ukraine to enter the top 20 countries in the World Bank's rating as far as the ease of doing business is concerned, and it will raise GDP per capita to 16000 US dollars against the current 8500 US dollars. This program will also increase the inflow of foreign investments. According to this document, all graduates should know two foreign languages, which will affect the development of the labor market in Ukraine [4].

To improve the labour market in Ukraine, the following measures must be taken:

- 1) the system of remuneration must be improved;
- 2) the demand for labor must be increased, both in the private and public sectors of the economy;
- 3) proper conditions for employment of young people and university graduates must be created;
- 4) the mechanism for the employment of foreigners in Ukraine must be improved to prevent illegal employment.

Based on current realities, the measures to develop the labor market must be flexible and have an economic and social impact, as prospects for further development and improvement of Ukraine's labor market are related to the increased employment and reduced unemployment.

List of references:

1. Державна служба зайнятості [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.dcz.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=230309&cat_id=173564
2. Буряк П. Ю. Економіка праці й соціально-економічні відносини / П. Ю. Буряк, Б. А. Карпінський, М. І. Григор'єв. – К. : Центр навчальної літератури, 2004. – 440 с.
3. Постанова Кабінету Міністрів України №1008-2012-п від 15.10.2012 Про затвердження Програми сприяння зайнятості населення та стимулювання створення нових робочих місць на період до 2017 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/KP121008.html
4. Українське Незалежне Інформаційне Агенство Новин (УНІАН). Порошенко оприлюднив тези «Стратегія-2020» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.unian.ua/politics/989833-poroshenko-oprilyudniv-tizi-strategiji-2020.html>

Ostroumova A., Rieznik M.

Oles Honchar Dnipropetrovsk National University, Ukraine

**PROBLEMS AND PROSPECTS OF ECONOMIC DEVELOPMENT
OF UKRAINE**

The economic situation in Ukraine, which differs from that of other CIS and Eastern European countries that have embarked on economic reforms, causes great alarm. According to the official statement of the ex-President of Ukraine Leonid Kuchma, «things that took place in the economy of Ukraine are similar to no other events in history». The problem of economic policy is the low efficiency of its means, the lack of effect on real economic indicators, such as the growth rates of GDP, the level of employment, the volume of investment, etc.

We can't stay aside when Ukraine, which had been among the developed industrial countries, as a result of poor market reforms, transformed into a minor country. Leading positions in the aerospace branch, in a number of directions of military and technical production, which were taken by Ukraine, are unfortunately lost, as these industries are either not being developed at all or are paid very little attention. Opportunities which Ukraine had, for instance, in the field of cybernetics are used very poorly, especially in comparison with India, that in the last decades turned into the world leader in production of the software, exporting it for \$20–30 bln annually. Intellectual products are connected with the small material expenses, the cost of which is defined by highly skilled work of programmers and contain the high added value that makes this area profitable and effective.

At the same time, we have dug over the half of Ukraine for the sake of production of ore and coal, metal smelting, which is considerably polluting the environment and having a negative impact on the human health, while earning on it only \$7–8 bln annually. Therefore, improvement of the economic structure remains an unresolved topical problem.

Another dramatic and sore issue is the technical and technological rearmament of the economy, its transition to the innovative type of development. During the years of independence, there has hardly been any upgrade of equipment and technologies,

the equipment has become morally and physically outdated, that have led to low efficiency of the economy. All these facts testify clearly that there is growth without development in Ukraine, which can't be recognized either constant or prospective for the country.

There is a very important question now: «What conditions should be created to make it possible to change an economic situation to the better side?» It is clear that there are many factors involved in the development of economy of any country. First of all, it is the political stability in the country, when economic legislation provides favorable conditions for the development of domestic production and adoption of the appropriate measures by the government, its deliberate policy of production stimulation. The European Bank for Reconstruction and Development has reduced expectations of the growth of economy of Ukraine from 2,5 % to 1,5 % in 2015, which it predicted in May, 2013. According to its report, the Ukrainian economy, as well as Belarusian, whose forecast of growth for 2015 has worsened from 2,5 % to 1 %, lag behind among the economies of Eastern Europe and the Caucasus. In particular, the EBRD expects growth by 4 % in Georgia next year, by 3,5 % in Moldova, Azerbaijan and Armenia. The IMF predicts Ukraine's GDP growth for 1,5 % in 2014, the World bank – 1,5–2 %. The experts have no common vision of development of the country when forecasting the main macroeconomic indicators for a medium-term prospect. The consensus assessment of the growth of the economy of Ukraine for 2016–2017 is 4,1 %. It is generally supposed that the main lever of the economic growth will be extension of private consumption: the average value of real augmentation of private consumption is 5,7 %. According to the forecasts of experts, the expenses of the nation-wide government will grow.

The opinion of experts about the price situation differs significantly, too. Generally, experts predict a rather low rate of inflation: the average expected indicators of consumer price index and producer price index (per year) are 105,2 % and 107,2 %, correspondingly.

In search of answers to numerous «rhetorical» questions about the future of our economy we are always devising new principles, foundations, approaches, «special ways», «national economic miracles» and other innovative economic configurations.

Decline in production, underestimation of the role of the state have led to the following consequences in Ukraine: physical extinction of a considerable part of the population, citizens' exodus abroad for earnings, low level of remuneration of labor and retirement payments, existence of the critical majority of the enterprises which work at a third and below their rated capacity, ultralow providing of local budgets. The economy of Ukraine is heavily affected by imperfection of public administration and inefficient macroeconomic policy. High level of the government expenditures has led to quick accumulation of internal and external debts that Ukraine has no opportunity to pay off in the conditions of recession in real sector of the economy.

К. е. н. Хачатурян О. С.

Кіровоградський національний технічний університет, Україна

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ КАТЕГОРІЇ «ЗАЙНЯТІСТЬ»

Зайнятість являє собою проблематичну, різносторонню соціально-економічну сутність, якій притаманна всеохоплююче-загальна для всього людства природа. Проблема зайнятості працездатного населення в умовах ринкової економіки загострюється як адекватне відображення зміни масштабів виробництва, його структуризації та переходу на нові умови господарювання. Більше того, з поглибленням соціально-економічної кризи, пов'язаної з подіями на сході країни, вона перетворюється в Україні у проблему номер один.

Значне число різноманітних за своєю оцінкою формулювань змісту світосприйняття зайнятості наводиться у наукових часописах. Вчені радянської економічної школи тлумачили зміст зайнятості населення таким чином, що вона є фактом докладання дійсної праці, котра ґрунтується на громадському розподілу практичної діяльності різноманітними прошарками народонаселення в багатоманітних галузях громадсько-доцільного функціонування. Також під зайнятістю малося на увазі переміщення дієвого елементу народонаселення стосовно до матеріальних часток сфери створення та накопичення матеріальних

благ у характерних соціально-економічних формах для певного суспільно-політичного ладу.

Сателітами повної зайнятості в «соціалістичному» минулому фігурували невисока вартість прикладеної праці, брак суперництва між претендентами на посади та робочі місця й неефективне використання розумових можливостей працівників. Однак, визначення повної зайнятості на той час, як співвідношення поміж попитом працездатного населення на роботу та фактом існування на ринку праці вільних посад, які можуть вдовольнити цей попит на державному, регіональному та місцевому рівні, може бути визнане таким, що відповідає ринковим умовам господарювання.

Інтерпретацію змісту зайнятості, що ґрунтується на праві громадян вільного володіння своєю здатністю до праці та праві власності на засоби виробництва для виконання цих робіт схильні поділяти ряд вітчизняних і зарубіжних економістів. У цілому, зайнятість у суспільстві знаходиться під впливом багатьох факторів і процесів, зокрема, економічного механізму формування відносин зайнятості.

Прикладом економічного підходу може бути формулювання, за яким зайнятість являє собою сукупність взаємовідносин між особами у зв'язку із наданням їм робочих місць і прийняття участі в хазяйській роботі, яка зумовлена рисами форм виробничої діяльності. У сенсі суспільної сутності зайнятості розуміється непорушний порядок діяльності суспільних класів у царині зайнятості, їх взаємовідношення між собою та з владою.

Якщо розглядати зайнятість як соціально-економічне поняття, то вона визначає поведінку трудящих, спрямовану на забезпечення індивідуальних і громадських запитів, і в той же час не конфліктує із законодавством і дає їм заробітну платню, тобто відповідний статок. Прибічники соціально-економічного трактування, визначаючи поняття зайнятість, зосереджуються на присутності у взаєминах зайнятості таких обопільно зумовлених сторін: соціальної та економічної.

Отже, у зайнятості знайшли своє відображення різноманітні стосунки: економічні, демографічні, суспільні, нормативно-правові, психологічні, через котрі зайнятість відображує загальне становище щодо відтворення громадських реалій. Максимально всеохоплююча природа її зводиться до її економічних параметрів. У соціальному аспекті зайнятість характеризує розвиток особистості, у демографічному дається характеристика у поєднанні з по віковою та статевою особливістю, а законодавство, мовби конфігурація вияву реальної суті соціального ладу, достачає правові перспективи притягнення особистості стосовно прикладання трудових навичок, цілком чіткого виду діяльності, гарантованої шляхом працевлаштування чи само зайнятості, законності отримання прибутку. Психологічний підхід до визначення категорії зайнятість може бути представлений формулюванням, згідно з яким зайнятість являє собою не безпосередньо ринкову домовленість, зміст котрої зводиться до обміну трудових навичок на заробітну платню, а має місце переміна у способі існування. Це супроводжується глибинними перемінами у звичному перебігу реальності. Причому ці зміни можуть бути довготривалими, а в деяких випадках повернення до звичного способу існування стає неможливим [3, с. 257].

Максимально поширеним є загальнотеоретичний погляд на формулювання поняття «зайнятість». У межах такого підходу зайнятість – це не тільки прибуткова робота, а вона являє собою трудову діяльність у якового найширшому розумінні. Так, зайнятість розуміється як участь працездатної частини народонаселення в трудовому процесі. Причому, під зайнятістю мається на увазі і отримання освіти, і проходження військової служби, і господарювання дома, і патронажна діяльність, а також «зайнятістю ... визнають також корисну для суспільства роботу працездатних осіб, яка дає можливість їм отримувати заробітну платню» [2, с. 227].

Відповідно до визначення, яке може бути прикладом реалізації в змісті зайнятості інституціонального підходу адекватного ринковим відносинам, «зайнятість виступає як сукупність суспільних відносин із приводу включення суб'єкта праці в господарську діяльність через купівлю-продаж робочої сили» [1, с. 49].

Таким чином, зайнятість у новітній оцінці являє собою систематичність громадсько-економічних стосунків, котрі дають можливість для працевлаштування економічно активної частини народонаселення, урізноманітнюють види його діяльності у громадському створенні матеріальних благ, а так само забезпечують відтворювальні, розподільчі та перерозподільні процеси стосовно до активних у трудовому відношенні осіб, тим самим визначаючи якісний рівень життя у реальному режимі.

Список використаних джерел:

1. Белокрылова О. С. Занятость и рынок труда в переходной экономике: теория и практика / О. С. Белокрылова, А. А. Заиченко. – Ростов на Дону : Книга, 1998. – 212 с.
2. Борисов А. Б. Большой экономический словарь / А. Б. Борисов. – М. : Книжный мир, 2001. – 895 с.
3. Корнаи Я. Дефицит / Я. Корнаи. – М. : Наука, 1990. – 607 с.

Гроші, фінанси і кредит

Даниляк Л. Я.

Львівський національний університет імені Івана Франка, Україна

ПОНЯТТЯ ТА СУТНІСТЬ ЦІЛЮВИХ БЮДЖЕТНИХ ПРОГРАМ В СФЕРІ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я

Державна політика України у галузі охорони здоров'я є невід'ємною складовою внутрішньої та зовнішньої політики, змістом якої є оптимізація діяльності комплексного соціального інституту, який включає підготовку медичних кадрів, численні соціальні, організаційні, економічні, науково-медичні, санітарно-епідеміологічні та профілактичні заходи, що обов'язково проводить держава в інтересах своїх громадян.

Головним напрямком державної політики вдосконалення організації охорони здоров'я стає забезпечення її цілісності за рахунок єдиних підходів

до планування, основою якого повинні стати цільові програми розвитку охорони здоров'я, що реалізують цілі та завдання державної політики на певний період, а також використовують загальну методологію програмно-цільового підходу.

Використання цільових програм як способу інвестування сфери охорони здоров'я дає змогу рівномірно розподілити кошти державного бюджету між регіонами з погляду захворюваності в них і можливостей місцевих бюджетів.

Цільові бюджетні програми в охороні здоров'я є механізмом:

- реалізації державної політики на пріоритетних напрямках розвитку відповідної сфери;
- координації діяльності центральних і місцевих органів виконавчої влади, підприємств, установ та організацій на розв'язанні найважливіших проблем галузі;
- забезпечення концентрації фінансових, матеріально-технічних, інших ресурсів, виробничого та науково-технічного потенціалу.

Цільові програми охорони здоров'я містять програми державних гарантій щодо забезпечення громадян безоплатною медичною допомогою, у яких визначаються:

- вихідні і цільові показники стану здоров'я і показники діяльності установ охорони здоров'я;
- обсяги фінансування за рахунок коштів бюджету та обов'язкового медичного страхування, що забезпечують реалізацію державних гарантій;
- заходи щодо підвищення ефективності роботи установ охорони здоров'я та профілактичної діяльності.

У Бюджетному Кодексі України визначено, що: «бюджетна програма – сукупність заходів, спрямованих на досягнення єдиної мети, завдань та очікуваного результату, визначення та реалізацію яких здійснює розпорядник бюджетних коштів відповідно до покладених на нього функцій». Таке ж визначення цьому терміну дано в Концепції застосування програмно-цільового методу у бюджетному процесі.

Отже, бюджетна програма є формою реалізації програмно-цільового методу в бюджетному процесі, метою застосування якого є встановлення безпосереднього зв'язку між виділенням бюджетних коштів та результатами їх використання. На

відміну від державних цільових програм, формування бюджетних програм здійснюється не тільки за умови існування проблеми та не завжди залежить від відповідності мети програми пріоритетним напрямам державної політики.

В цільовій бюджетній програмі обов'язково відображається:

– характеристика медичних послуг чи обсягів надання медичної допомоги окремих груп населення, що надаються за програмою та підпрограмою;

– опис цілей та завдань програми та підпрограм, їх відповідність стратегічному розвитку;

– визначення обсягу видатків на виконання програми та підпрограм за рахунок бюджетних коштів;

– показники оцінки виконання програми та підпрограм;

– план видатків на середньострокову перспективу.

Протягом усього терміну реалізації відповідних цільових бюджетних програм у межах визначених бюджетних призначень відповідальний виконавець бюджетних програм у процесі їх виконання забезпечує цільове та ефективне використання бюджетних коштів.

Паспорт бюджетної програми розробляється головним розпорядником бюджетних коштів та протягом 45 днів з дня набрання чинності закону про Державний бюджет України (рішення про місцевий бюджет) затверджується спільно з Міністерством фінансів України (місцевим фінансовим органом). З огляду на зміст бюджетних програм і обсяги залучених фінансових ресурсів, їх виконання є пріоритетним об'єктом державного фінансового контролю.

Процес розроблення, затвердження та виконання цільових бюджетних програм складається з таких організаційних стадій:

1. Розроблення (формування) програми.
2. Формування завдань і заходів за цільовою бюджетною програмою.
3. Складання бюджету.
4. Визначення результативних показників.
5. Реалізація (виконання) цільової бюджетної програми.
6. Моніторинг реалізації (виконання) цільової бюджетної програми.
7. Аналіз результативності бюджетної програми.

Механізм розробки цільової програми у сфері охорони здоров'я можна подати у вигляді схеми (рис. 1). Важливим елементом технології процесу розробки цільової програми є обґрунтування вартості кожного етапу та розділу програми, основних заходів, тобто формування кошторису цільової програми. Для оцінки ефективності цільових програм особливу значущість має визначення її медичних, соціальних та економічних критеріїв.



Рис. 1. Механізм розробки цільової програми у сфері охорони здоров'я

Комплексна програма розвитку системи охорони здоров'я повинна розроблятися щорічно та бути взаємоузгодженою з проектом державної програми економічного та соціального розвитку України на відповідний рік.

Спроби вирішення проблеми низької ефективності функціонування системи охорони здоров'я в Україні мають переважно декларативний характер. Це означає,

що вона не може бути вирішена традиційними методами. Потрібні нові підходи, які повинні об'єктивно вирішити проблему, не відкладаючи на невизначений термін, тобто чітко встановивши терміни реалізації перетворень. Деякі зміни доцільно здійснити вже зараз (короткострокова перспектива), хоча основна увага все ж таки повинна бути спрямована на середньострокову перспективу.

Отже, важливим є розробка методичних рекомендацій щодо оцінки ефективності бюджетних програм та розрахунку основних результативних показників, які дають змогу обґрунтувати цільове та раціональне використання бюджетних коштів, а також врахування досвіду зарубіжних країн, які мають велику практику використання програмно-цільового методу виконання бюджетів.

К. е. н. Конєва І. І.

Сумський національний аграрний університет, Україна

СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Банківська система України є невід'ємною складовою економічної системи держави. В сучасних умовах стан банківської системи відіграє важливе значення під час розвитку національної економіки України. Умови глобалізації світових фінансових ринків призводять до реструктуризації банківських систем шляхом введення інноваційних технологій, збільшення операцій злиття банків, зростання концентрації їх капіталів, наданні банками нових послуг. Про ефективне функціонування країни в цілому свідчить стабільна банківська система, тобто такий її стан, при якому адекватно та ефективно виконуються її функції, а також забезпечується спроможність підтримувати рівновагу та відновлювати стан після зовнішніх потрясінь чи посилення диспропорцій, будь-яких відхилень від безпечних параметрів, спричинених кризовими явищами.

Збитковість банківської системи, стихійний відтік депозитів з банків, зниження рівня довіри до комерційних банків – ключові параметри, які характеризують ситуацію, що склалася на сьогоднішній день в банківському секторі України.

Значна девальвація гривні, спад в економіці, військові дії у східному регіоні та анексія АР Крим, недостатній рівень корпоративного управління зумовили погіршення якості кредитного портфелю банків. Унаслідок зростання рівня негативно класифікованої заборгованості банки змушені були створювати значні резерви за активними операціями, що неминуче негативно вплинуло на рівень капіталізації банківських установ.

За 2014 рік банки здійснили відрахувань у резерви на суму 103 млрд грн. Це стало визначальним чинником повернення банківської системи до збитковості – за 2014 рік збитки банківського сектору склали майже 53 млрд грн.

Швидкому вирішенню проблеми накопичення негативно класифікованої заборгованості не сприяє існування низки невирішених питань, зокрема у податковій сфері. Інтенсифікації потребує процес реформування судової системи України та боротьби з корупцією.

Зростання валютних ризиків для українських банків внаслідок наявності короткої відкритої валютної позиції та високого рівня доларизації є потенційною загрозою стійкості банківської системи. Викривлення окремими банками статистичної звітності ускладнюють можливості оцінки реальних масштабів кредитування банками пов'язаних осіб.

Світова фінансово-економічна криза та перші роки посткризового відновлення вітчизняної економіки черговий раз поставили питання скорочення кількості банків в Україні, їх укрупнення, оптимізацію діяльності, дефіцитності інших кредитно-фінансових інститутів та нерозвиненості фінансового та фондового ринків.

Крім перелічених факторів на стан банківської системи великий вплив має недовіра клієнтів. Так станом на 20 вересня 2015 року за даними Фонду гарантування вкладів фізичних осіб в Україні налічуються:

- банки з тимчасовою адміністрацією – 10 одиниць;
- банки, що ліквідуються – 55 одиниць;
- банки, ліквідація яких завершена – 31 одиниця;
- банки, які було продано інвесторам після введення тимчасової адміністрації –

1 одиниця.

При цьому лише за вісім місяців 2015 року, за даними НБУ кількість банків, які мають банківську ліцензію зменшилась з 163 на 01.01.2015 до 126 на 01.09.2015, тобто на 37 банківські установи.

Банки намагаються подолати фактор недовіри за допомогою підвищення процентної ставки за вкладними (депозитними) операціями. Комерційний банк пропонує відсоткову ставку за вкладами (депозитами) у національній валюті строком розміщення коштів на один рік в розмірі до 26,5% річних. Стандартна маржа при наданні кредитів історично склалася в розмірі від 4% від ставки за вкладними (депозитними) операціями. Тобто Банк може видати кредит на рік з процентною ставкою від 30,5% річних. При цьому юридична особа, клієнт цього банку, що оформить кредит, повинен врахувати у своєму виробництві можливість погашення цього кредиту за ставкою 30,5% річних. Проте в більшості європейських країн відсоткова ставка за кредитами не перевищує 5% річних.

Це створило проблеми розвитку вітчизняної системи банківського кредитування, серед яких найбільш суттєве значення має зростання простроченої заборгованості та обсягів безнадійних кредитів, що призводить до погіршення якості кредитного портфеля банку.

Отже, на сьогодні банківський сектор України знаходиться у складному становищі, існує низка проблем, які слід вирішувати. Разом з цим є перспективні напрями, які дозволять банківському сектору досягти розвитку та сприятимуть розвитку національної економіки України.

Основними цілями при цьому є: забезпечення стабільності національної грошової одиниці; збереження досягнутої фінансової стабільності; підвищення ефективності функціонування всієї банківської системи; прискорення на цій основі темпів ринкових перетворень у всій економіці і в кредитно-грошовій сфері зокрема.

Важливе значення в досягненні визначених цілей відводиться подальшому вдосконаленню правової бази, яка регламентує банківську діяльність. Зокрема, необхідно суттєво підвищити діяльність системи гарантування вкладів фізичних осіб у банки.

Робота, яка проводиться Національним банком України, та направлена на встановлення стандартів прозорості функціонування банківської системи та додержання норм законів кожним банком, в подальшому буде мати позитивний ефект для оздоровлення та стабілізації банківського сектору.

Успішна реалізація цих заходів буде сприяти зміцненню банківської системи і створенню нею сприятливих умов для подальшого розвитку нашої економіки й зростання ефективності її функціонування.

Шульц Е. П.

ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М. І. Долишнього НАН України»

**РОЛЬ МІСЦЕВИХ ЗАПОЗИЧЕНЬ У ФОРМУВАННІ ДОХІДНОЇ БАЗИ
МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ**

У теперішніх реаліях зростає відповідальність органів місцевого самоврядування за розвиток територіальних громад. Як правило, видатки місцевих бюджетів перевищують доходи, тому поряд з традиційними джерелами залучення коштів, органи місцевого самоврядування вимушені використовувати інші джерела доходів серед яких запозичені кошти.

Необхідність в запозиченнях для органів місцевої влади передусім зумовлена зростаючими обов'язками щодо забезпечення життєзабезпечення населення, браком коштів для вирішення задач стратегічного розвитку місцевих громад і досить нерівномірним надходженням платежів до місцевих бюджетів, що безпосередньо створює труднощі для вирішення поточних завдань.

У наш час сферу місцевих запозичень досліджують такі вітчизняні економісти, як: Стеценко Т. В., Петриків А. В., Кобилецька О. Ф., Сторонянська І. З. та ін. Предметом наукових пошуків вчених стали теоретичні та практичні аспекти функціонування механізму місцевих позик. На сьогоднішній день необхідно проводити подальші дослідження з метою вирішення проблем, які виникають в системі місцевих позик.

Відповідно до чинного Бюджетного кодексу України місцеві запозичення – це операції з отримання кредитів (позик) на умовах повернення, платності та строковості з метою фінансування міського бюджету [1].

Запровадження системи місцевих запозичень в Україні почалося в 1991 році, коли було створено правову базу для запозичень і випуску боргових зобов'язань регіональними та місцевими органами. Правові засади функціонування механізму місцевих запозичень закладено у Бюджетному кодексі України, Законі України «Про цінні папери і фондовий ринок» №31 від 2006 року.

Сучасний стан системи місцевих запозичень в Україні свідчить про низьку ефективність функціонування цієї системи. Це підтверджується зниженням обсягів місцевих запозичень та їх епізодичним характером. Вони сьогодні здійснюються здебільшого окремими великими містами і займають дуже низьку питому вагу у доходах їх бюджетів. Мають місце також висока вартість та ризики, пов'язані з місцевими позиками; відсутність кредитних рейтингів у більшості органів місцевого самоврядування; низький попит на облігаційні цінні папери з боку фізичних осіб та ряду фінансових інститутів [2].

Вищезазначені проблеми можуть призводити до негативних економічних наслідків, зокрема до зростання економічної та соціальної напруги у містах через брак фінансування. Також існує ризик перекладання відповідальності за зобов'язаннями місцевих бюджетів на державний бюджет, що спричинить ще більше навантаження на нього. В результаті це може призвести до погіршення інвестиційного клімату та скорочення темпів приватного інвестування.

З метою удосконалення системи місцевих запозичень в умовах бюджетної децентралізації Парламентом України схвалено зміни бюджетного та податкового законодавства, які кардинально змінили якість фінансового забезпечення територіальних громад. Одним з таких кроків стало розширення переліку міст, які мають право на здійснення місцевих запозичень. Фактично список міст збільшився у рази, тобто раніше це було 16 міст, проте на даному етапі децентралізації їх буде 183. Це міста, які будуть мати право на здійснення зовнішніх місцевих запозичень. При чіткому цільовому використанні цих коштів міста зможуть реалізовувати глобальні проекти спрямовані на вирішення стратегічних пріоритетів розвитку міст.

Отже, розширення списку міст, які можуть отримувати зовнішні запозичення позитивно вплине на їх фінансову та соціальну діяльність. Це відкриває шлях до створення нових проектів у сфері виробництва чи розбудови інфраструктурних об'єктів. Так, місцеві зовнішні запозичення використовувались під час проведення Євро 2012, а також під час розробки нової трамвайної лінії у Львові, яка буде з'єднувати найбільший житловий масив з центром міста. Реалізації цього проекту сприяли кошти, які надав місту ЄБРР.

При здійсненні місцевих запозичень та наданні місцевих гарантій на сьогодні в Україні запроваджено в дію так званий принцип «мовчазної згоди», який передбачає невтручання вищих рівнів влади у процес залучення місцевих запозичень. Крім того, обслуговування місцевого боргу віднесено до захищених видатків. Інвестори, в свою чергу, отримали законодавчі гарантії захисту своїх коштів. Відповідні зміни були внесені в Бюджетний кодекс України.

Важливою проблемою функціонування системи місцевих запозичень є нерозвиненість інституту кредитних рейтингів органів місцевого самоврядування, що зменшує можливості залучення зовнішніх запозичень. Досить цікавою є практика оцінки кредитоспроможності міст та регіонів, яку використовує компанія Standard&Poors. У відповідності до методики. Яку використовує ця компанія виділяють рівні кредитоспроможності міст від AAA до D, тобто від рівня коли фактично ніщо не може перешкодити кредитоспроможності міста чи регіону до дефолтного стану [3]. В Україні єдиною компанією, яка складає такі рейтинги і має відповідне визнання Світового банку є «Кредит Рейтинг». Проте законодавчо регулювання в даному аспекті не зафіксоване, тому займаючи монопольне становище на ринку компанія може сама встановлювати бажані тарифи на свої послуги, що унеможлиблює доступ до неї невеликих міст, які внаслідок процесів децентралізації отримали права на зовнішні місцеві запозичення.

Таким чином, місцеві запозичення здатні забезпечити нарощення дохідної частини місцевих бюджетів лише за умов належного контролю за цільовим використанням коштів, які будуть надаватись органам місцевого самоврядуван-

ня, щоб не допустити ситуації коли кошти будуть використовуватись не за призначенням. Крім того для забезпечення якісних змін у цій сфері необхідно здійснювати публічне розкриття всіх фінансових звітів на місцевому рівні, проведення аудиту місцевих бюджетів, а також розробити новий підхід до відображення актуальної фінансової звітності для потенційних кредиторів та запровадити моніторингову систему кредитоспроможності міст.

Список використаних джерел:

1. Бюджетний кодекс України / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/printable_article?art_id=267661
2. Луніна І., Вахненко Т. Підвищення ефективності місцевих запозичень в Україні / І. Луніна, Т. Вахненко // Економіст. – 2005. – № 10. – С. 38–41.
3. Сайт компанії Standard&Poors / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.standardandpoors.com>

Бухгалтерський облік, аналіз та аудит

Luris O. A., PhD Chernyshova L. V.

Odessa National Economic University, Ukraine

PRACTICAL ASPECTS OF THE USE OF THE MODELS OF BANKRUPTCY PROBABILITY FORECASTING AND DETERMINING

As a result of the global economic crisis, a large number of Ukrainian enterprises have turned out on the verge of bankruptcy. First of all, it was caused by the fact that the specific weight of enterprises did not evaluate the probability of occurrence of such a risk and, thus, the enterprises were not able to respond to the situation that has arisen. Therefore, there is no doubt that every risk that has the right to exist for the enterprise should be considered; and the consequences of its influence on the financial condition of the enterprise should be evaluated; and immediate measures to respond to the threat as soon as possible should be developed.

Thus, by using the model of determining the probability of bankruptcy, an enterprise has an ability to protect its activity from various kinds of financial risks. It should not be forgotten that these models should be adjusted to the local conditions of enterprises.

The analysis of researches and publications of recent years. Problems of bankruptcy are being studied by a lot of scientists, academics and economists, including: O. Bazylinska [2], B. Grabovetsky [5], S. Ivaniuta [6], O. Podolska [9], G. Savitskaya [11], N. Tarasenko [12], A. Cherep [13], N. Shmorgun [14] and others.

The goal of this article is to conduct a comparative analysis and evaluation of the methods forecasting and determining the probability of bankruptcy using the example of LTD «ARCELOMMITAL PACKAGING UKRAINE».

Analyzing the current state of Ukraine economy, it should be noted that the results of the financial crisis, which began in 2008, still influence today's activity of national enterprises. Unfortunately, nowadays there are a huge number of businesses in a state of bankruptcy in Ukraine. The domestic methodology for the assessment of crisis state does not conform to the modern requirements of enterprises but foreign experience is not completely adapted to the Ukrainian laws and fundamental provisions of accounting and auditing in a full measure. This leads to the need for developing the national model of analyzing the enterprise's propensity to bankruptcy, which takes into account the sectoral specificity, the stages of crisis development, current financial results, and gives an accurate and objective assessment of the crisis, based on the calculation of key indicators and targets.

The wide range of issues, related to detecting a crisis state of enterprises (DCSE), was investigated by both domestic and foreign scientists and economists. The questions of essence, different methods of organization and process diagnostics are examined particularly in such works as A. Altman, L. Lihonenko, R. Lisa, A. Tereshchenko, Y. Fomin and others. However, despite the significant number of papers and recommendations regarding the nature, objectives and methods of diagnosis of the crisis, a lot of questions remain insufficiently clarified and require further research, adaptation to local conditions of development.

Analysis of the literature and current perspectives on the concept of the diagnostics of the enterprise's crisis state demonstrates that today there is no clear approach to understanding its essence. Considering DCSE authors put different meanings and essence depending on the nature and objectives, subjects, objects and methods of analysis. The views of some domestic and foreign authors on the concept DCSE are analyzed in Table 1.

Table 1. Analysis of approaches to the definition «Detecting a Crisis State of Enterprise»

Author	Definition of the concept	Keywords
L. Lihonenko [8]	Diagnostics of the problems which appeared in the operation process of the enterprise and can lead to the negative consequences in its functioning	Analysis of the problems in the activity of enterprise, which can lead to the negative consequences
O. Andrushko, M. Horbachevska [1]	The system of retrospective, operational and perspective target analysis which is aimed at identifying the signs of enterprise crisis, its bankruptcy threat assessment and opportunities to overcome the crisis	The system of retrospective, operational and perspective target analysis which is aimed at identifying the signs of enterprise crisis, its bankruptcy threat assessment and opportunities to overcome the crisis
I. Blank [3]	The system of a target financial analysis which is aimed at identifying crisis state of enterprise that creates the threat of its bankruptcy	Target financial analysis as the basis for identifying crisis state of enterprise
L. Kovalenko, L. Remnova [7]	There is the determination of the presence or the absence of a crisis and the identification of problems and suggestion of acceptable versions of their solution	Identification of the crisis state and developing the concrete proposals to overcome the crisis problems
A. Azriliyan [4]	The research which is focused on determination of the goals of the enterprise operation, the methods which can help to achieve these goals and identify shortcomings	Research of the enterprise goals

Despite the fact, that the models of forecasting the probability of bankruptcy were developed by different western economists, we consider it to be appropriate to conduct a comprehensive research of the models to better assess their effectiveness.

The first model is a five-factor model which was created by E. Altman (Table 2).

As a result of calculation Z – figure for a particular enterprise we can make a conclusion:

- if $Z < 1,81$ – the probability of bankruptcy is from 80 to 100%;
- if $2,77 \leq Z < 1,81$ – the average probability of a crash is from 35 to 50%;
- if $2,99 < Z < 2,77$ – the probability of bankruptcy is not large from 15 to 20%;
- if $Z \leq 2,99$ – the situation in the company is stable, the risk of insolvency in the next two years is extremely small.

Table 2. The estimated probability of bankruptcy of LTD «ARCELOMMITAL PACKAGING UKRAINE» by E. Altman five-factor model

Indexes	2013	2014	Deviation in 2014 compared to 2013 (+ / -)
$X_1 = \text{working capital} / \text{asset balance summary}$	-0,876	-2,459	-1,583
$X_2 = \text{retained profits (loss)} / \text{asset balance summary}$	-3,153	-5,437	-3,867
$X_3 = \text{pre-tax profit (loss)} / \text{asset balance summary}$	-5,572	-7,145	-1,573
$X_4 = \text{equity capital} / \text{long-term and current liabilities}$	-7,542	-8,234	-0,692
$X_5 = \text{sales revenue} / \text{asset balance summary}$	1,806	2,415	+0,61
$Z = 0,717X_1 + 0,847X_2 + 3,107X_3 + 0,420X_4 + 0,995X_5$	-20,185	-33,938	-13,753

Economic and mathematical models of E. Altman are not the only ones that are based on discriminant analysis. In foreign countries other models can also be used (Table 3).

Table 3. The estimated probability of bankruptcy of LTD «ARCELOMMITAL PACKAGING UKRAINE» by L. Sprinheyt

Indexes	2013	2014	Deviation in 2014 compared to 2013 (+ / -)
$X_1 = \text{working capital} / \text{asset balance summary}$	0,781	0,788	0,007
$X_2 = \text{pre-tax profit (loss)} / \text{asset balance summary}$	-0,135	-1,572	-1,43
$X_3 = \text{pre-tax profit (loss)} / \text{current liabilities}$	-0,081	-2,057	-1,976
$X_4 = \text{sales revenue} / \text{asset balance summary}$	1,806	2,415	-0,609
$Z = 1,03A + 3,07B + 0,66C + 0,4D$	-1,462	-4,37	-2,908

According to L. V. Sprinheyt if Z-figure is $< 0,862$, the enterprise is considered to be potentially bankrupt. If Z is $> 0,862$, then the company can be considered to be functioning.

Based on the data (Table 3) and the calculations, we can conclude that the model L. Sprinheyt for the previous year is $Z = -1,462$. This means that the studied company can be considered to be a potential bankrupt.

During the reporting period, this Z-figure was even worse $Z = -4,37$, it also suggests that the company is not viable.

It is also possible to calculate financial results using British scientist Robert Fox. This model was invented by scientist in 1972.

Using the R. Lis model we can see that if Z-figure is $<0,037$, the probability of bankruptcy risk will be high. If $Z > 0,037$, the probability of the risk of bankruptcy is low. On this basis, and the table. 3,5, it can be concluded that the enterprise risk probability of bankruptcy for the previous year will be low and for the reporting is high.

**Table 4. The estimated probability of bankruptcy
LTD «ARCELOMMITAL PACKAGING UKRAINE» by R. Lis**

Indexes	2013	2014	Deviation in 2014 compared to 2013 (+ / -)
$X_1 =$ working capital / asset balance summary	0,781	0,788	0,007
$X_2 =$ operating activity profit (loss) / asset balance summary	-0,064	-1,444	-1,38
$X_3 =$ retained profit (loss) / asset balance summary	-0,694	-2,284	-1,59
$X_4 =$ equity capital / long-term and current liabilities	-0,397	-0,704	-0,307
$Z = 0,063X_1 + 0,092X_2 + 0,057X_3 + 0,001X_4$	0,004	-0,214	-0,218

After practical calculations of the possibility of bankruptcy analysed on the basis of three models (Altman five-factor model, the Sprinheyt model, the Lis model) it can be concluded that not all the models of estimated probability of bankruptcy can be relied on. Most of these models are designed for conditions of foreign countries enterprises and for countries where there is more stable economic situation. But even those which have been developed by domestic scientists may also be not correct.

Therefore, the same enterprise which is analysed by the results of different models can be defined as a bankrupt, and as an enterprise which has a very good financial position.

Therefore, the economists and scientists try to use such a model which would take into account all the factors and these specific conditions of the analysed company, or at least makes the correction of figure so existing models, taking into account the specificity of the activity and the industry in which the company operates.

List of references:

1. Андрушко О. Б. Моделювання діагностики кризового стану загрози банкрутства підприємства / О. Б. Андрушко, М. Р. Горбачовська // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2006. – № 2 (552). – С. 158–163.
2. Базилінська О. Я. Фінансовий аналіз: теорія та практика : навч. посіб. / О. Я. Базилінська. – К. : ЦУЛ, 2009. – 328 с.
3. Бланк І. О. Управління фінансами підприємства : підруч. / І. О. Бланк, Г. В. Ситник. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2006. – 780 с.
4. Большой экономический словарь / под ред. А. Н. Азрилияна. – 5-е изд. доп. и перераб. – М. : Институт новой экономики, 2002. – 1280 с.
5. Грабовецький Б. Є. Економічний аналіз : навч. посіб. / Б. Є. Грабовецький. – К. : Центр навчальної літератури, 2009. – 256 с.
6. Іванюта С. М. Антикризове управління : навч. посіб. / С. М. Іванюта. – К. : Центр навчальної літератури, 2007. – 288 с. .
7. Коваленко Л. О. Фінансовий менеджмент : навч. посіб. / Л. О. Коваленко, Л. М. Ремньова. – 3-є вид., випр. і доп. – К. : Знання, 2008. – 483 с.
8. Лігоненко Л. О. Антикризове управління підприємством: теоретико-методологічні засади та практичний інструментарій : моногр. / Л. О. Лігоненко. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2001. – 580 с.
9. Подольська В. О. Фінансовий аналіз : навч. посіб. / В. О. Подольська, О. В. Яріш. – К. : Центр навчальної літератури, 2007. – 488 с.
10. Пономаренко О. І. Системні методи в економіці, менеджменті, бізнесі / О. І. Пономаренко. – К. : Основи, 1997. – 390 с.
11. Савицька Г. В. Економічний аналіз діяльності підприємства : навч. посіб. / Г. В. Савицька. – 2-ге вид., випр. і доп. – К. : Знання, 2005. – 662 с.
12. Тарасенко Н. В. Економічний аналіз : навч. посіб. / Н. В. Тарасенко. – 3-тє вид., перероб. – Львів : «Новий Світ – 2000», 2004. – 344 с.

Кубік В. Д.

Одеський національний економічний університет, Україна

ФОРМУВАННЯ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ

З МЕТОЮ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

З переходом до ринкових відносин змінилися підходи до постановки обліку на підприємствах. Від жорсткої регламентації облікового процесу з боку держави перейшли до розумного поєднання державного регулювання і самостійності організації у постановці бухгалтерського обліку. Сутність такого підходу полягає в тому, що на основі встановлених державою загальних правил бухгалтерського обліку організації самостійно розробляють облікову політику для вирішення поставлених перед урахуванням завдань. Сам факт існування облікової політики

передбачає вибір, певну свободу, надану економічному суб'єкту при формуванні інформаційної моделі своєї організації. Оскільки існує вибір, то можливий різний результат в системі облікових даних. Користувачі інформації, сформованої у системі бухгалтерського обліку, повинні пам'ятати, що облікові дані умовні і багато в чому залежать від професійного судження бухгалтера.

Беззаперечно, загальні правила побудови та ведення бухгалтерського обліку встановлюються централізовано – на державному рівні, проте, на підприємстві вони конкретизуються залежно від умов діяльності, кваліфікації персоналу, технічного забезпечення, галузі господарювання тощо.

В основі всієї системи бухгалтерського обліку лежить облікова політика, тому ми з впевненістю можемо стверджувати, що облікова політика – це не тільки внутрішній документ організації, що закріплює вибір одного з кількох альтернативних варіантів обліку, але і один з інструментів управління організацією. При розробці облікової політики окремого підприємства породжує плутанину її визначення, наведене у ст. 1 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні»: «...сукупність принципів, методів та процедур, що використовуються підприємством для складання та подання фінансової звітності» [1]. В Україні при цьому відсутній єдиний нормативний документ, де було б конкретизовано сутність зазначених принципів, методів і процедур облікової політики (окрім НП(с)БО 1 [2], де в розділі I «Загальні положення» згадуються принципи оцінки статей звітності, через які має розкриватися облікова політика). В міжнародній практиці для нормативного регулювання питань обрання та застосування облікової політики, відображення внесених до неї змін та розкриття такої інформації у фінансовій звітності передбачено використання окремого стандарту – МСБО (IAS) 8 «Облікові політики, зміни в облікових оцінках та помилки» [3].

За допомогою облікової політики можна впливати як на сам процес обробки інформації, так і безпосередньо на величину собівартості продукції, прибутку, податків, значення статей звітності. Облікові дані досить умовні й уміння ними маніпулювати може дозволити досягти поставлених цілей без додаткових витрат, тобто облікова політика може виступати як:

- інструмент управління витратами, фінансовими результатами, значенням статей звітності та фінансовим станом;
- інструмент управління величиною нарахованих податків;
- дієвий інструмент практичного вирішення протиріччя нормативних актів з бухгалтерського обліку;
- інструмент уніфікації облікових процедур і зниження їх трудомісткості;
- інструмент реалізації принципів МСФЗ.

Питання впливу облікової політики на фінансові результати у своїх роботах розглядали багато зарубіжних і вітчизняних авторів, такі як Кутер М. І, Наговіцина А. В., Нехаєв С. В., Житній П. Є., Малюга Н. М., Лоханова Н. О. та ін.

Незважаючи на цінність результатів їх досліджень, ми можемо стверджувати, що дискусійний характер окремих положень не забезпечує чітке визначення шляхів подальшого їх розвитку. Огляд літератури показав, що вчені досліджують відокремлено тої чи інший аспект використання в управлінні облікової інформації. А зміст і напрямок облікової політики підприємства повинні сприяти такій організації облікової системи, при якій облік буде максимально сприяти вирішенню проблем контролю та управління при взаємодії з зовнішніми суб'єктами.

У цьому зв'язку можна виділити два види облікової політики: формальну і ефективну. Ефективна облікова політика – це закріплена внутрішньою документацією сукупність принципів, прийомів і правил ведення обліку, яка відповідає стратегії розвитку організації та сприяє отриманню максимального ефекту від функціонування системи обліку в рамках чинного законодавства. Під ефектом у даному випадку слід розуміти досягнення цілей і вирішення певних завдань, поставлених перед обліковою системою. Облікова політика підприємства повинна забезпечувати достовірність та інформативність звітних даних, своєчасне формування управлінської інформації, необхідної для прийняття управлінських рішень, мінімізуючи при цьому рівень оподаткування. Іншими словами, облікова політика є одним з основних інструментів контролю та управління господарюючим суб'єктом.

Однак у багатьох організаціях і досі формування облікової політики продовжує залишатися виконанням «повинності», встановленої законодавством і носить досить формальний характер, коли важливий сам факт наявності документа, а не його зміст. Отже, грамотно розроблена облікова політика підприємства дасть змогу обирати ефективну схему для ведення бухгалтерського обліку, знизити фінансові і податкові ризики, що, в підсумку, забезпечить належну ефективність прийнятих економічних рішень і діяльності підприємства в цілому.

Список використаних джерел:

1. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16.07.1999 № 996-XIV (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/996-14>
2. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: затверджено наказом Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. № 73 // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>
3. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 8 «Облікові політики, зміни в облікових оцінках та помилки» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929_020.

Математичні методи, моделі та інформаційні технології в економіці

Trygub A., Rieznik M.

Oles Honchar Dnipropetrovsk National University, Ukraine

THE KEY ISSUES OF ONLINE BANKING IN UKRAINE

The Internet has become a central part of the way communicate with others and transact business. The speed and convenience of the online experience makes it a perfect medium for buyers and sellers. Internet banking gives customers the ability and freedom to manage their finances without having to go to the bank. In other words, you need internet banking to make use of your money without leaving the comfort of an armchair or a sofa. Advances in technology and banking security have expanded the uses of Internet banking and have made it easier to conduct financial business on the go from virtually any mobile device.

Online banking is the practice of making bank transactions or paying bills via the Internet. Thanks to technology, and the Internet in particular, people no longer have to leave the house to shop, communicate, or even do their banking. Banking online allows a customer to make deposits, withdrawals, and pay bills with the click of a mouse.

For the online banking customer, the convenience factor rates high. No longer does a person have to wait for the bank statement to arrive in the mail to check the account balance – he or she can check the balance every day just by logging onto the account. In addition to checking balances and transactions, customers can catch discrepancies in the account right away and deal with them swiftly. This can be done anywhere, as long as the person has the Internet access.

Since the cost to the bank is minimal, the cost to the consumer, in many cases, is also minimal. While there may be a fee for some online banking transactions, they are often extremely low. Online banking also eliminates paper waste, which is an advantage not only for those who have to handle all the paperwork, but also for the environment.

Of course, there are also disadvantages. Security is always an issue with Internet transactions. Although information is encrypted, and the chances of an account being hacked are slim, it happens. Banks pay a lot of money to install high tech firewalls, however, and chances are good that their customer's money is in good hands.

People who do all of their banking via the Internet may also miss the personal service available at the bank. Instead, except for what's recorded on the account, all the paperwork is the responsibility of the customer. Experts recommend that people always print copies of important transactions [1].

The majority of the Ukrainian banks offer such a service. If not, you will have to open a card and accounts in some Internet-friendly bank. And, of course, you will need to observe all the necessary safety measures.

One of the useful services is regular charge-off. It is suffice to set up templates of payments once, e.g. a monthly payment for mobile communication or kindergarten and to set the desired schedule of these deductions. The bank will regularly perform the required transaction at the date specified by the client according to the given details.

Of course, you can see the detailed statistics of your income and expenditure at any time, and use this information in order to plan your family budget.

You can earn an extra penny with the help of internet banking: at many banks, if a customer opens a deposit online, he is given an extra bonus to the basic rate: usually is 0.25–0.5%, more rarely – 1–5%.

Except for the replenishment, bankers usually provide an opportunity to terminate the deposit online, provided that the particular deposit program envisages such an opportunity. But you can not make use of this option in every bank. For example, PrivatBank, UkrSotsbank, UkrSibbank and FUIB (ПІУМБ) have such a service. Other banks do not have such a function.

Despite a great number of benefits, Internet banking still has some disadvantages. «For example, for clients who are abroad. Sometimes they do not receive a one-time password on the phone for payment confirmation. Alternatively, you can temporarily change the method of confirmation, for this you need to approach a bank's contact center», says Iryna Pashketnyk. At the same time, problems with the text message notification occur not only abroad. «Text messages often come tardily. Once I received it only on the next day,» says the reader of «Dengi» [3].

It happens that the Internet banking «quarrels» with various public utility or service providers, and, as a result, their services can not be paid for weeks. But the worst case scenario is, if the payment does not reach the payee, the money simply freezes. «If money was not credited to the payee's account, was written off, and at the same time some penalties were imposed, the bank will reimburse for the damage if it was caused due to its fault,» notes an attorney, a senior lawyer of the law firm «L. A. Group» Viktoriya Chanishchi. «In any case, if any problems with online banking arise, you should immediately contact the bank on its hotline.» Besides, you have to control the transfer of payments by yourself, if the defaulted payment can lead to sanctions.

It is important to remember that according to the law on payment systems, if the bank does not perform a money transfer in time or erroneously transfers the money to another account, it is obliged to pay a penalty of 0.1% of the amount for each day of the delay. «But this mustn't exceed 10% of the amount of transfer», specifies Ms. Chanishchi.

In order to protect customer accounts, banks use various cryptographic protections, i.e. generators of instant passwords, digital signature, 3D-secure system and so on.

«In addition, every bank has dedicated and secure lines of information transfer for the protection of these operations. For example, when opening a browser window, a green field with a «lock» indicates the line's security, confidentiality of information and data transmission security», says Viktoriya Chanishchi.

Bankers recommend to change the login password once in a couple of months. «Besides, it's necessary to make sure that the client is working specifically on the website of the Internet banking service, which is protected by a special security certificate», says Volodymyr Guguyev, the head of the department of Internet technologies in FUIB. There is no doubt that you need to observe the most basic rules as well: do not leave your phone unattended, do not tell anyone your password, and log out of the Internet banking system after all the operations were performed.

On condition that the bank system is hacked, and all funds are written off the account of the client, the bank is obliged to reimburse for the loss. However, if the system access code has been lost or stolen, and the client has not informed the bank about this in time, the theft will be investigated by the law enforcers.

The Internet banking offers, many advantages, some of them are as follows:

- it's time saving;
- it provides savings in bank commissions;
- it makes it easier to control the family budget;
- it gives access to banking transactions 24/7;
- it's always polite.

However, there are some risks of the Internet banking, such as:

- the bank system can be hacked (then the funds are reimbursed by the bank);
- the access password can be stolen (and if the client does not inform the bank about this, the investigation will be carried out by the law enforcement authorities);
- the bank delays a money transfer (then it will pay a penalty of 0.1% of the amount for each day of the delay. However, this amount doesn't exceed 10% of the amount of transfer);
- the bank erroneously makes a transfer to the wrong recipient (then it transfers money at its own expense, otherwise it pays a penalty of 0.1% of the amount for each day of the delay. However, this amount doesn't exceed 10% of the amount of transfer);

– sometimes you don't receive a text message with a confirmation code abroad (this issue is resolved by a call center employee by temporarily changing the confirmation method) [4].

Still, for most customers, the benefits outweigh the risks and minor inconveniences.

List of references:

1. Матеріали інформаційного сайту «ИНТЕРНЕТ-БАНКИНГ» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.uic.unn.ru>
2. Матеріали інформаційного сайту «Деньги» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dengi.ua>
3. Матеріали сайту банку «ПУМБ» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.pumb.ua>

ЗМІСТ

ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ

Світове господарство і міжнародні економічні відносини

Рибаков О.Є. Особливості управління персоналом в американській та японській системах менеджменту.....	3
--	---

Економіка та управління національним господарством

Maslovskaya N. P., Rieznik M. A. Investment Climate in Ukraine	6
Onischenko I. S., Rieznik M. A. Methods for Activation of Budgeting Process in Ukraine.....	8
Spasova K. M., Rieznik M. A., Fedotova T. A. Strategic Priorities of National Enterprises in Modern Conditions	11
Василиха Н. В., Индус К. П. Вплив мультиплікатора на розвиток ринку туристичних послуг ...	14

Економіка та управління підприємствами

Batanova T. V. The Concept of Reengineering and Balanced Scorecard Integration of Enterprise Activity.....	17
Kislenko A. G., Rieznik M. A. Industrial Espionage and Benchmarking in the Bank Marketing ..	21
Kumeiko O. M., Rieznik M. A. Investment Bank	24
Pismennyu O. V., Rieznik M. A. Advertising in Marketing Activity of a Business	26
Rybkina A. L., Rieznik M. A. Bank Staff And Its Role in Work of a Bank.....	29
Sydorchuk N. O., Rieznik M. A. Strategic Management Process and Its Importance	32
Yarmolenko G. S., Rieznik M. A. Causes of Unemployment and Ways to Solve This Problem...	35
Джинджоян В. В. Просування турпродукту за рахунок застосування спеціальних форм на веб-сайтах.....	37
Могилевская О. Ю., Могилевский Ю. В. Интеллектуализация производства как основа инновационного развития постиндустриального общества.....	40
Хромушина Л. А. Роль еколого-економічної безпеки у формуванні ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств	43
Шереметинський М. А. Формування та реалізація фінансового плану як засобу підвищення конкурентоспроможності підприємства	46
Штока Є. Т. Управління людськими ресурсами в системі корпоративного менеджменту знань	50

Розвиток продуктивних сил і регіональна економіка

Щербан Т. Д., Гоблик В. В., Щербан Г. В. Проблеми використання коштів трудових мігрантів для розвитку регіонів	53
---	----

Демографія, економіка праці, соціальна економіка і політика

Grygorenko H. S., Rieznik M. A. Modern Trends in the Labour Market of Ukraine.....	56
Ostroumova A., Rieznik M. Problems and Prospects of Economic Development of Ukraine.....	59
Хачатурян О. С. Теоретичні засади формування категорії «зайнятість».....	61

Гроші, фінанси і кредит

Даниляк Л. Я. Поняття та сутність цільових бюджетних програм в сфері охорони здоров'я	64
Конєва І. І. Стан та перспективи розвитку банківської системи України	68
Шульц Е. П. Роль місцевих запозичень у формуванні дохідної бази місцевих бюджетів в умовах децентралізації	71

Бухгалтерський облік, аналіз та аудит

Luris O. A., Chernyshova L. V. Foreign Models for Determining the Probability of Bankruptcy of Ukrainian Enterprise.....	74
Кубік В.Д. Формування облікової політики з метою ефективності управління підприємством..	79

Математичні методи, моделі та інформаційні технології в економіці

Trygub A., Rieznik M. The Key Issues of Online Banking in Ukraine	82
--	----

Наукове видання

Мови видання: українська, російська, англійська

НАУКА В ІНФОРМАЦІЙНОМУ ПРОСТОРИ

Матеріали XI Міжнародної науково-практичної конференції
(23–24 грудня 2015 р.)

У двох томах

Том 1. Економічні науки

Окремі доповіді друкуються в авторській редакції

Організаційний комітет не завжди поділяє позицію авторів

За точність викладеного матеріалу відповідальність покладається на авторів

Відповідальний редактор Біла К. О.

Технічний редактор Джікія Н. В.

Оригінал-макет Біла К. О.

Підписано до друку 28.12.15. Формат 60x84^{1/16}. Спосіб друку – плоский.
Ум. др. арк. 4,19. Тираж 100 пр. Зам. № 1215-01.

Видавець та виготовлювач СПД Біла К. О.
Свідоцтво про внесення до Державного реєстру ДК № 3618 від 06.11.09

Надруковано на поліграфічній базі видавця Білої К. О.
Україна, 49000, м. Дніпропетровськ, пр. К. Маркса, 111, оф. 17
Поштова адреса: Україна, 49087, м. Дніпропетровськ, п/в 87, а/с 4402

тел. +38 (067) 972-90-71

www.confcontact.com

e-mail: conf@confcontact.com