

становлять 0,2% від ВВП, а в середньому по ЄС – більше 2%. Тому українські «мізки» мігрують до країн з найкращими умовами для своєї реалізації, де вміють залучати, розвивати і зберігати таланти.

Досвід розвинених країн свідчить, що застосування точечних інструментів державної політики здатне перетворити *braindrain* на *braingain*. Головний з таких інструментів – це створення спеціальних економічних зон і преференцій. Такі інноваційні кластери, які також називають технопарками, створюють місток між університетами та промисловістю для ефекту синергії. Вчені отримують більше можливостей для реалізації дослідницьких проєктів, а компанії-виробники – для створення наукоємних високотехнологічних продуктів. Ще одним пріоритетом європейської стратегії є "розумне зростання" – тобто розвиток економіки на основі знань та інновацій. Україна теж варто було б оголосити стратегічним пріоритетом саме інноваційний розвиток. Всім нам треба усвідомити, що найприродніший ресурс нашої країни – це люди, інтелектуальний потенціал.

## **АНТИКРИЗОВИЙ КОНСАЛТИНГ ЯК ФОРМА АНТИКРИЗОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ**

***Кріль В.Ю.***

*Науковий керівник – Можайкіна Н.В., канд. екон. наук, доцент*

В умовах кризи економіка вимагає від підприємств якісної розробки й запровадження ефективних механізмів управління та регулювання їх діяльності. Ті економічні проблеми, які існують на сьогодні мають доволі специфічні форми прояву, оскільки економіка України є невіддільною складовою світової економіки. У такій ситуації основна увага спрямована на проблеми ефективного управління, яке направлене на забезпечення роботи підприємства при будь-якій ситуації на світовому ринку. Антикризовий менеджмент – це особливий підхід до управління, він пов'язаний, в більшості випадків, з оптимізацією діяльності, ресурсів, оргструктури, витрат. Причому, саме з оптимізацією, а не з тотальним скороченням, припиненням, закриттям, звільненням і «замкненням на собі».

Метою антикризового консалтингу є надання рішень організації-замовнику у виведенні його бізнесу з кризового стану. Безпосереднє виведення бізнесу з кризи реалізується організацією-замовником відповідно до рекомендацій, наданих організацією-виконавцем. Антикризовий консалтинг можна розглядати як проєкт, а не операційну діяльність організації. Це пояснюється тим, що антикризовий консалтинг має всі основні характеристики проєкту: по-перше, певну мету;

по-друге, антикризовий консалтинг реалізується в межах обмеженого бюджету (в умовах кризи це має особливу актуальність, оскільки існує дефіцит ресурсів підприємства, що знаходиться в умовах кризи); по-третє, антикризовий консалтинг здійснюється в обмежені терміни. Антикризовий консалтинг оформляється договором (контрактом), який має з одної сторони організацію-замовника (клієнта), яким може бути керівник або власник бізнесу, а з другої сторони – організацію-виконавця, іменованого антикризовим консультантом. Ним може бути як юридична, так і фізична особа.

В умовах кризи потрібні нові цілі, нові критерії оцінки, інші походи до прийняття рішень та організації їх виконання, перегляд і переоблік ресурсів, концентрація на головному. Внаслідок цього управління компанією виходить на новий, більш якісний рівень. Саме в цьому і полягає основна участь консультанта – в пошуку і пропозиції більш ефективних рішень, а також в обговоренні та пропозиції грамотних механізмів реалізації цих рішень. Все це – з урахуванням конкретної ситуації, індивідуальних кризових факторів і показників діяльності саме вашої організації чи підприємства.

У будь-якому випадку робота починається з діагностики організації та стану справ. Це необхідно для того, щоб виявити справжні причини кризи, яка виникла, і запропонувати найбільш доцільні способи вирішення кризової ситуації. Антикризовий консалтинг повинен дати наступні результати: виявлення і ліквідація неефективних, збиткових напрямів господарської діяльності, видів продукції, підрозділів (філій, відділень); реструктуризація кредиторської та дебіторської заборгованості, оцінка можливостей рефінансування, пошук альтернативних джерел фінансування; оцінка ефективності використання всіх видів ресурсів підприємства і розробка рекомендацій по її підвищенню, зниження витрат; реструктуризація системи управління організацією й окремих її підсистем - управління якістю, інноваціями, інвестиціями та ін; розробка антикризових стратегій розвитку організації, які можуть бути пов'язані з диверсифікацією діяльності, стимулюванням попиту на продукцію підприємства, виходом на нові ринки; оптимізація бізнес-процесів, підвищення їх ефективності; розробка бізнес-планів антикризових заходів.

В Україні існує безліч компаній, що надають послуги в певних напрямках антикризового консалтингу, але говорити про завершення формування ринку консалтингових послуг зарано. Але в цілому ринок антикризового консалтингу України можна охарактеризувати як такий, що швидко розвивається. Внаслідок цього виникли нові вигоди, та нові підходи в цій галузі. Загалом це створює потужну додат-

кову базу для економічного розвитку країни. Основну увагу в Україні починають приділяти антикризовому консультуванню з управління маркетингу, яке вже має першорядне значення та свої істотні особливості.

Світовий досвід показав, що в несприятливих умовах першою умовою для вирішення кризового становища є розробка стратегічних планів та стратегій антикризовими консалтинговими організаціями, які мають визнання на ринку послуг. Але, у свою чергу, антикризовим консалтинговим фірмам потрібно не стояти на місці, а розвивати свої можливості, удосконалювати набуті знання та створювати нові вигідні стратегії. Саме таким чином, антикризові фірми зможуть забезпечити розвиток підприємств та створити сприятливі умови для того, щоб підприємство не лише не відчуло на собі негативних наслідків кризи, а й змогло отримати від неї якусь вигоду.

## **ФРАНЧАЙЗИНГ В УКРАЇНІ: СУТНІСТЬ, ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ**

**Кулак К.О.**

*Науковий керівник – Можайкіна Н.В., канд. екон. наук, доцент*

У сучасному світі франчайзинг є однією з найбільш успішних форм ведення бізнесу. Франчайзинг – метод тиражування успішних підприємств, який дозволяє підвищити імідж і репутацію, а також примножити капітал. Саме тому розгляд даного питання є особливо актуальним і життєво необхідним для подальшого розвитку бізнесу в Україні.

Для економіки України франчайзинг – явище нове, а ось в інших країнах він досить широко поширений і використовується як спосіб ведення бізнесу з метою забезпечення потреб суспільства в різних товарах і послугах. Українські підприємці останнім часом почали проявляти більше інтересу до франчайзингу. Але впроваджуючи цю систему, необхідно мати чітке і повне уявлення про сутність франчайзингу, його різновиди і структури.

Франчайзинг являє собою особливу систему ведення бізнесу, змішану форму великого і дрібного підприємництва, що складається з двох основних суб'єктів: франчайзера (franchisor) і франчайзі (franchisee). *Франчайзер* – це велика компанія, яка має багаторічний досвід у виробництві якогось продукту, розвинувши систему і присвоївши їй своє ім'я або товарний знак, укладає відповідні договори з більш дрібними підприємствами і продає або ліцензує свою торгову марку, бізнес-систему і ноу-хау. *Франчайзі* – це дрібні підприємства,