

– Зростання чистого процентного доходу через залучення більш дешевих ресурсів на довші строки та надання кредитів у більших обсягах надійним позичальникам. Необхідно уникати формування простроченої та сумнівної заборгованості у банків, під яку необхідно створювати додаткові резерви, які збільшують витрати банку.

– Збільшення чистого комісійного доходу за рахунок оптимізації витрат на розрахунково-касове обслуговування. Реалізація карткових проєктів, скорочення безготівкового обігу, що забезпечить нарощування комісійних доходів.

– Зменшення адміністративних та інших операційних витрат за рахунок оптимізації витрат на утримання й експлуатацію основних засобів та нематеріальних активів, інших експлуатаційних витрат, оподаткування.

– Впровадження нових технологій, систем в обслуговуванні клієнтів (Інтернет-Банкінг, Клієнт-Банк) – для розширення клієнтської бази, попиту на основні банківські продукти.

– Реалізація нових депозитних, кредитних продуктів, продуктів з розрахунково-касового обслуговування та інших – для задоволення більш широкого кола потреб споживачів.

Впровадження даних заходів управління рівнем прибутковості банку дозволить збільшити її у довгостроковому періоді, за визначеного рівня ризику.

#### Джерела та література:

1. Доходи та витрати банків України : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://bank.gov.ua/Bank\\_supervision/index.htm](http://bank.gov.ua/Bank_supervision/index.htm).
2. Криклій О. А. Управління прибутком банку : монографія / О. А. Криклій, Н. Г. Маслак. – Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2008. – 136 с.
3. Johnson Hazel J. Financial institutions and markets : a global perspective / Hazel J. Johnson. – University of Louisville., McGraw-Hill series in finance, 1993. – 560 p.
4. Дані фінансової звітності банків України. Фінансові результати : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://bank.gov.ua/Bank\\_supervision/dynamics.htm](http://bank.gov.ua/Bank_supervision/dynamics.htm).
5. Якимова А. М. Проблеми підвищення прибутковості комерційного банку / А. М. Якимова, І. В. Непийвода // Вісник ДНУЗТ ім. академіка В. Лазаряна. – 2009. – № 26. – С. 239.

Козачук М.О.

УДК 339.187.44

### ФРАНЧАЙЗИНГ ЯК ЕФЕКТИВНИЙ МЕТОД ВЕДЕННЯ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

Розвиток підприємництва в Україні ставить перед власниками компаній різні завдання, а також стимулює їх до впровадження передових методів залучення інвестицій. Одним з таких методів є франчайзинг.

Франчайзинг в широкому сенсі розуміють, як надання технологій, методик ведення бізнесу, торгової марки для користування іншому суб'єкту господарювання з метою розширення торгової мережі та отримання прибутку.

**Франчайзинг** – це відносини, які виникають між незалежними суб'єктами підприємництва (юридичними особами та фізичними особами - підприємцями). В цих відносинах одна сторона - франчайзер, що має власну вже ефективно функціонуючу систему підприємницької діяльності, намагаючись розширити власну діяльність (наприклад, збільшити кількість точок збуту товарів та послуг), але при цьому не володіє достатнім капіталом, дозволяє іншому незалежному підприємцю (франчайзі) здійснювати даний вид підприємницької діяльності, використовуючи систему ведення бізнесу, торгівлі знаки франчайзера за винагороду (вступний платіж, роялті). [1]

Щось подібне до того, що сьогодні називають франчайзингом, існувало ще за давніх часів. Це була система, відповідно до якої надавалися певні права чи делегувалися визначені повноваження в обмін за плату. Прикладом такого «франчайзингу» може слугувати баронська система в Англії [2], коли король надавав права баронам щодо збору і підрахунку податків.

Вивченням теорії франчайзингу займаються багато іноземних вчених: Дельтей Ж., Котлер Ф., Ламбен Ж., Мендельсон М., Шейн С., а також вітчизняні: Ковальчук Н.О., Ширококова Н.М., Шкромада В.В., Кошелев С.Г., Ляшенко В.І., Кривонос А.А. та ін. Але незважаючи на кількість публікацій з цієї тематики, питання взаємодії франчайзингу з підприємствами малого та середнього бізнесу в Україні залишається відкритим.

**Метою даного дослідження** є розгляд умов поширення франчайзингу в Україні. Для досягнення поставленої мети головна увага зосереджена на вивченні основних тенденцій розвитку ринку франчайзингу в Україні, програми фінансування франчайзингу 2010-2013рр., висвітленні головних проблем ведення франчайзингової діяльності в Україні.

У своїй статті автор хоче звернути увагу на цікавий, водночас стабільний план-проект бізнес франчайзингу. Сьогодні франчайзинг – це підприємницька діяльність, згідно з якою на договірній основі одна сторона (франчайзер) передає іншій (франчайзі) за винагороду на визначений строк або без такого:

– право користування торговою маркою;

- знака обслуговування;
- фірмового (торгового) найменування;
- послуг;
- технологічного процесу та спеціалізованого обладнання;
- ноу-хау та комерційної інформації, що охороняється законом;
- інших, передбачених договором, об'єктів права інтелектуальної власності.[4]

Система франчайзингу побудована так, що дозволяє звести до мінімуму ризики, пов'язані з підприємницькою діяльністю для франчайзі та залучити додаткові інвестиції в мережу для франчайзера.

*Сьогодні, особливо актуально стоїть питання фінансового забезпечення франчайзингових підприємств.* Якщо проаналізувати розвиток ринку франчайзингу за останні 2 роки, то ми бачимо великий попит на купівлю франшиз у 2008 році, коли починається криза і різкий спад у 2009, коли вона прогресує, і у інвесторів немає коштів для купівлі бізнесу. Якщо проаналізувати статистику Асоціації франчайзингу України, кожного місяця до неї подаються більше 180 запитів на купівлю франшиз і 120 з них потребують фінансової підтримки. [6]

Розглядаючи таке становище на ринку франчайзингу, Асоціація франчайзингу України разом із ПАТ «Укрсоцбанк» розробили стратегію розвитку фінансування франчайзингу на найближчі 3 роки. Запуск проекту відбувся у вересні 2010 року. ПАТ «Укрсоцбанк» уже веде роботу з десятками найбільших компаній на франчайзинговому ринку. Але це ще далеко не всі питання які слід вирішити у цій галузі.

Проаналізувавши, багато даних про стан ринку франчайзингу в Україні, автор говорить, що в наступні 5 років франчайзинг розвиватиметься досить швидкими темпами. Основною тормозною ланкою його розвитку зараз, є фінансове забезпечення. Тому, автор вважає дану тему актуальною і потрібною для вдосконалення і активного розвитку франчайзингу в Україні.

Для ілюстрації стану франчайзингу в Україні за 2010 рік хотілося б також презентувати експертне дослідження мереж в Україні, що проводиться Асоціацією франчайзингу спільно з її офіційним консультантом компанією Teamvision. [5]

**Таблиця 1.** Франчайзингові мережі в Україні

Сегмент	Кількість галузей	Кількість брендів	Кількість франчайзерів	Кількість точок	К-ть франчайзингових точок
Торгівля	34	1021	179	29032	13303
Послуги споживачам	22	313	75	5880	2263
Громадське харчування	14	252	50	2929	1760
Інформація	7	47	8	385	128
Послуги для бізнесу	7	84	21	2535	2116
Виробництво	6	37	12	558	389
Вендінг	5	17	11	6200	1195
Фінанси	4	14	3	638	93
<b>Всього</b>	<b>99</b>	<b>1782</b>	<b>359</b>	<b>48157</b>	<b>21247</b>

*Джерело:* Газета спецвипуск к виставке «Франчайзинг 2011» «Мир Франчайзинга» //Информационное ревью Ассоциации франчайзинга Украины – 2011. – № 49. – 8 с.

Як ми бачимо з Таблиці 1 кількість франчайзингових підприємств на початок 2011 року, становить 21247 тис., а це говорить про те, що розвивається малий і середній бізнес шляхом вкладення інвестицій у франчайзингові мережі.

Отже, підводячи підсумки слід зазначити, що франчайзинг має широкі перспективні можливості для розвитку в Україні, але для цього потрібно вирішити наступні завдання:

**1. Лобіювати у Верховній Раді створення законів про франчайзинг.** Адже для полегшення ведення комерційної діяльності та функціонування будь-якого бізнесу потрібно мати ефективне правове поле. Нещодавно в Україні розпочала роботу ініціативна група по створенню Федерації франчайзингу України. Федерація задумана як український лобістський центр з питань франчайзингу та ведення бізнесу. **Метою Федерації** є об'єднання зусиль гравців ринку, учених, представників законодавчої та виконавчої влади, спрямованих на формування сучасних нормативно-правових засад розвитку франчайзингу та збільшення його впливу на загальноекономічні тенденції в нашій країні.

**2. Створити орган контролю діяльності ринку франчайзингу.** Ринок франчайзингу на сьогодні є дуже диференційованим. Компанії, що розвивають вітчизняні та закордонні франшизи, працюють над створенням єдиних стандартів та правил ведення бізнесу на умовах франчайзингу – «Кодексу правил поведінки».

**3. Створити програму навчання для підготовки спеціалістів в сфері франчайзингу.** На сьогодні в Україні існують навчально-консультаційні центри з франчайзингу, але лише у великих містах (наприклад, СемінарЦентр при Асоціації франчайзингу України). Однак для підтримки розвитку франчайзингу необхідно створення таких центрів по всій Україні.

**4. Надати можливість застосування франчайзі спрощеної системи бухгалтерського обліку.**

Варто ще раз підкреслити, що франчайзинг в Україні є перспективним напрямком економічної діяльності і найближчими роками ми будемо спостерігати зростання цього сегменту.

Франшиза – це хороший спосіб інвестувати в бізнес для підприємців, які не мають часу чи бажання придумувати і реалізувати свої власні ідеї. Маючи певну суму коштів для інвестицій, можна доєднатися до вже існуючої франчайзингової мережі і розвивати свій бізнес в ній.

Отже, можемо підвести підсумок і сказати що франчайзинг - це хороша можливість бути незалежним підприємцем і при цьому користуватися всіма перевагами ефекту масштабу і великого гравця на ринку.

#### Джерела та література:

1. Методическое пособие для будущих участников франчайзинговых сетей / А. А. Кривонос, Е.А. Кривонос. – 4-е изд., испр. – К. : Ассоциация франчайзинга, Изд-кий центр, 2010. – 87 с.
2. John Hamilton Pratt. Franchising: Law and Practice / John Hamilton Pra. – London : Sweet & Maxwell, 1999. – А24006.
3. Дельтей Ж. Франчайзинг. La franchise commerciale / Ж. Дельтей. – СПб. : Нева, 2003. – 128 с.
4. Франчайзинг от простого к сложному. – К. : Ассоциация франчайзинга, Изд-кий центр, 2010. – 71 с.
5. Джерело : газета : спецвып. к выставке «Франчайзинг 2011» «Мир Франчайзинга» // Информационное ревью Ассоциации фрчайзинга Украины. – 2011. – № 49. – 8 с.
6. Асоціація франчайзингу України : [Електронний ресурс] : офіційний сайт. – Режим доступу : <http://www.franchising.org.ua/>

Козоріз А.В.

УДК 336.113.23, 369.014.3

### СОЦІАЛІЗАЦІЯ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ ТА ЇЇ ЗНАЧЕННЯ ДЛЯ ДЕРЖАВНИХ ФІНАНСІВ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

**Постановка проблеми.** У самій концепції суспільства закладений принцип кооперації заради досягнення поставлених завдань та цілей спільними зусиллями. Людська спільнота функціонує заради досягнення нової якості життя через цикл суспільного виробництва. Невід'ємною частиною процесу суспільного відтворення є розподіл результатів спільної праці. Кожна соціально-економічна формація утворює відповідний механізм здійснення цього розподілу, вкладаючи у нього як об'єктивні засади функціонування економічної системи, так і певні світоглядні елементи. Всередині будь-якої суспільно-економічної формації виникають незахищені групи населення, для яких розподіл економічних благ відбувається дискримінаційним методом. Сучасна ринкова економіка здійснює розподіл благ, керуючись наявними у суб'єктів економічної системи фінансовими ресурсами. Безперечно, наявність пригнічених верств населення є вадою будь-якого суспільства, а тому логічним є генеральне прагнення до ліквідації цієї вади. Тому сучасна змішана економічна система розвинутих країн, що базується на ринкових відносинах, все більша увага звертає на соціальний захист населення та переходить від акценту на інтересах держави і підприємств до акценту на інтереси особистості. Організацію виконання соціальних функцій бере на себе держава, як гарант суспільної кооперації, через інструменти соціальної політики [3]. Ці функції набувають все більшого значення, а ідеологія державного соціального гуманізму поширюється через механізм глобалізації. Україна є безпосереднім учасником бурхливого процесу глобалізації, а тому питання визначення та дослідження явища соціалізації економіки України набуває виключної актуальності.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Державна соціальна політика як процес посилення соціальної спрямованості економічного розвитку досліджується в економічній літературі впродовж усього періоду становлення та розвитку економічної теорії. Цій темі присвячені роботи таких зарубіжних вчених як: Т.Ганслі, Г.Беккер, М. Блеунт, Дж. Мінцер, Р.Бар, М.Блауг, Р.Гейлбронер, Л.Тароу, Є. Долан, Дж. Сакс і інші. Значний внесок в поглиблення цієї теми зробили такі вітчизняні вчені, як: І. Лукинов, М. Долішній, Е. Лібенова, О. Грішнова Л. Безчасний; С. Злупко, В. Мандибуря, В. Куценко, Гришкін В.О, С.Вовканич, Г.Башнянин, М. Романюк та ін.

Однак у наукових працях питання соціалізації економіки здебільшого досліджується з позицій безпосередньої оцінки видатків держави соціального спрямування та визначення впливу цих видатків на рівень життя мало захищених верств населення. В той же час сутність соціалізації як еволюційного, трансформаційного процесу, що відбувається із ринково-орієнтованим суспільством, досліджена недостатньо.

У цій статті робиться спроба проаналізувати та визначити спільні і відмінні риси між причинами, механізмами та наслідками процесу соціалізації економіки розвинутих країн та України. Відповідно, метою даної статті є визначення терміну «соціалізація ринкової економіки» та аналіз сутності цього процесу для українських державних фінансів.

**Виклад основного матеріалу.** Термін «соціалізація ринкової економіки» є багатограним та може трактуватися з різних точок зору [1]. Розглянемо два основні визначення. З точки зору економічної теорії соціалізація ринкової економіки – це притаманний державам із демократично-ринковим суспільним устроєм процес переорієнтації пріоритетів діяльності державного та приватного секторів економіки на обслуговування гуманістичних потреб суспільства [2]. З точки зору фінансів, соціалізація ринкової економіки є поступова переорієнтація приватних та державних грошових потоків на фінансування суспільних потреб, або потреб незахищених верств населення. Таким чином, у економічній системі відбувається розширення соціального сектору, орієнтація на потреби кожного члена суспільства, пріоритетом стає особистість та розвиток її потенціалу. Такі тенденції ілюструються фінансовими