

УДК 339.56:664.68

Катерина О. Шіковець, Галина М. Квіта
Київський національний університет технологій та дизайну
**ОСОБЛИВОСТІ ВИКЛАДАННЯ ДИСЦИПЛІН
ДЛЯ ЕКОНОМІЧНИХ СПЕЦІАЛЬНОСТЕЙ
У ЗАКЛАДАХ ВИЩОЇ ОСВІТИ**

У статті проаналізовано значення викладання дисципліни моделювання економіки при формуванні економічного мислення та економічної поведінки студентів економічних спеціальностей ВНЗ. Проаналізовано мотиваційні чинники процесу економічного навчання, стимули та умови його ефективності. Здійснено порівняльний аналіз традиційних та проблемних методів навчання, використання новітніх технологій у практичній діяльності при викладанні дисципліни моделювання економіки.

Ключові слова: методи навчання, принципи, економічне мислення, моделювання економіки.

Катерина О. Шіковець, Галина М. Квіта
Київський національний університет технологій та дизайну
**ОСОБЕННОСТИ ПРЕПОДАВАНИЯ ДИСЦИПЛИН
ДЛЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СПЕЦИАЛЬНОСТЕЙ
В ВЫСШИХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЯХ**

В статье проанализировано значение преподавания дисциплины моделирования экономики при формировании экономического мышления и экономического поведения студентов экономических специальностей ВУЗ. Проанализированы мотивационные факторы процесса экономического обучения, стимулы и условия его эффективности. Осуществлен сравнительный анализ традиционных и проблемных методов обучения, использование новейших технологий в практической деятельности при преподавании дисциплины моделирования экономики.

Ключевые слова: методы обучения, принципы, экономическое мышление, моделирование экономики.

Katerina O. Shikovets, Galina H. Kvita
Kyiv National University of Technologies and Design
**FEATURES TEACHING DISCIPLINES FOR ECONOMIC MAJORS
IN HIGHER EDUCATION**

The article analyzes the importance of teaching the discipline of economic modeling in the formation of economic thinking and economic behavior of students of economic specialties of higher educational institutions. The motivational factors of the process of economic education, incentives and conditions of its effectiveness are analyzed. The comparative analysis of

traditional and problematic methods of teaching, use of the latest technologies in practical activity during the teaching of economics discipline discipline has been carried out.

***Keywords:** methods of teaching, principles, economic thinking, modeling of the economy.*

Постановка проблеми та її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Сьогодні актуальною є проблема методики викладання економіки. Економічна освіта покликана формувати не тільки знання, ділові навички, підприємницькі здібності, а й економічне мислення на основі глибоко розуміння економічних процесів. Для аналізу та синтезу в економіці використовуються різноманітні економіко-математичні методи і моделі. Тому важливим питанням є методологія викладання у ВНЗ саме дисциплін з моделювання економіки.

Аналіз останніх публікацій по проблемі. Питання розвитку економічної освіти та її перспектив, методів навчання, засобів активізації були об'єктом багатьох дослідників, зокрема О.В. Аксьонова, А. Алексюка, Г.О. Ковальчука, Г.О. Москаленко, С.М. Ступчук, І.В. Тернової. Ринку кондитерської продукції України, який наведено як приклад у статті, присвячено наукові праці таких вітчизняних учених, як: М. Домашенко, Г. Савельєва, О. Петухова [7], Г. Черноштан [7], В. Колосівської [7]. Практичним застосуванням методики Hepalysis останнім часом займались Дж. Брагер [8] та П. Макфі [9].

Невирішені частини дослідження. Сьогодні моделювання економіки вступає в третій, принципово важливий етап свого розвитку, «вбудовуючись» у структуру так званого інформаційного суспільства. Тому актуальними постають питання розробки методології використання нетрадиційних методів моделювання у викладанні дисциплін з моделювання економіки для студентів ЗВО.

Мета дослідження полягає у вдосконаленні методики викладання дисциплін з моделювання економіки у ЗВО, репрезентуючи традиційні та проблемні методи навчання.

Виклад основних результатів та їх обґрунтування. Економічна освіта призначена для перетворення економічної науки у безпосередню виробничу силу, тому значення її для суспільства адекватне значенню економічної науки взагалі та її окремих складових. В умовах актуалізації дії економічних важелів для організації та управління життям сьогодні, оволодіння економічними знаннями з фахової професії є суспільно необхідним і професійно обумовленим. У складних умовах переходу до ринкової економіки, поглиблення економічних знань стає вирішальним для соціальної адаптації усіх громадян. Економічна освіта повинна бути заключною у процесі підготовки спеціалістів високого рівня для всієї

галузей, бо тільки вона забезпечує можливість ефективної організації праці у всіх сферах матеріального та нематеріального виробництва. А це значно підвищує роль методики вивчення економічних дисциплін та запровадження її у вищих навчальних закладах.

Методика викладання дисциплін з моделювання економіки передбачає та відтворює основні засоби та форми передачі економічних знань фахівцям провідних галузей економічної науки. Для створення в Україні економічно організованого суспільства необхідно, щоб система економічної освіти була адекватна вимогам управління за умов ринкових відносин [1].

Особливість економічної освіти полягає в тому, що її отримують скрізь, де б людина не була та чим би вона не займалась. Проте в навчанні не можна уникнути необхідності сформувавши систему економічних дисциплін, навчальних предметів, що є адаптованим змістом основ певної діяльності [2].

Тому, розглянемо методику викладання моделювання ринкових відносин на конкретному прикладі, а саме моделювання ринку кондитерської продукції України. Ринок кондитерської продукції в Україні доволі стабільний. Він є одним з найрозвиненіших у харчовій промисловості. Загальний обсяг виробництва становить понад 1 млн тон продукції на рік, що дає змогу не лише повністю забезпечити потреби внутрішнього ринку, а й експортувати її у значних обсягах за кордон [3]. Таким чином, не виключено, що саме ринок кондитерської продукції може сформувавши перші транснаціональні компанії українського походження. Одним із лідерів виступає ПАТ «Львівська кондитерська фабрика «Світоч»», яка є одним із найстаріших підприємств на ринку кондитерської продукції України. У цій роботі це підприємство буде основним предметом дослідження. Для аналізу потенційного ринку, щодо просування свого продукту компанія використала метод Heptalysis, що є концепцією моделювання та широко застосовується в бізнес-аналіз. Він передбачає оцінку семи різних чинників. Використовується при аналізі фінансування венчурного капіталу для нової ідеї чи продукту, коли складова ризику є важливим чинником, який необхідно взяти до уваги. В даній методиці розглядається бізнес-планування з урахуванням поточних знань потенційного ринку та необхідних ресурсів. Наведені нижче фактори є предметом аналізу на ранній стадії в даному методі.

Важливими факторами, які враховуються при реалізації Heptalysis є:

1. Можливості ринку. Час від часу підприємства зазнають невдачі при спробі зайти на новий ринок, оскільки реальних можливостей для початку бізнесу в них немає. Аналіз включає в себе те, чим зараз торгує ринок, на що є попит та те, за що відповідає поточний конкурент. Використана можливість завжди повинна приносити гідний та постійний

прибуток. При дослідженні факторів визначаються: потенційні покупки продукту, користь для клієнтів від продукту, можливості використання продукту, переваги перед конкурентами такого самого продукту, стійкість ринку до продукту.

2. Аналіз продукту. За факторами: технологічним, сервісним, продуктовим або, іншою бізнес-моделлю. Аналіз продукту безпосередньо виявляє, чи зможе користувач легко прийняти товари компанії, чи ні. При дослідженні цього фактору варто розглянути такі аспекти як: що саме виводиться на ринок сервіс, продукт або їх поєднання; чи є подальші продукти, чи є наступні продукти в рамках нашої діяльності.

3. План виконання. Творення дієвого плану, який допомагає визначити стратегічні рамки та тактичне рішення для досягнення значного успіху. План виконання також стосується членів команди, а також гарантує, що вони зосереджені на досягненні однієї мети і рухаються у правильному напрямку. Він повинен зосередити увагу на організаційних цілях в цілому, а також допомогти створити або планувати більші бізнес-цілі для організації. А саме: маркетинг та просування; продаж та розповсюдження; виробництво та якість; компенсація; ріст.

4. Фінансовий двигун. Цей етап аналізу стосується внутрішнього руху грошових коштів та вкладу зовнішнього капіталу. Знання про рух грошових потоків дозволяє бізнес-аналітику зрозуміти, наскільки ефективно та доцільно відбувається фінансування. Тоді можна розробити план більш ефективних грошових потоків, капітальних інвестицій, вимог до капіталу, стратегій формування грошових коштів та розподілу ресурсів. Це може виявити довгострокову стратегію компанії щодо заробітку або розкрити потенційні місця, де підприємство неефективно розподіляє свої ресурси.

5. Людський капітал: це найважливіша частина бізнесу. Незалежно від того, наскільки хороша ідея – важливо, щоб кінцева команда зрозуміла її і надала їй форму, яка надалі вирішить, чи буде бізнес успішним. Окрім того, визначення потрібної особи для правильного проекту та призначення завдання відповідній людині є однаково важливим. Лідери, які обираються керівництвом, повинні бути прихильними і пристрасними до роботи, однак водночас лідер повинен підтримувати гармонію серед своїх членів команди.

6. Потенційне повернення коштів, або окупність – це функція загального ринку, моделі доходу, ціни, маржі прибутку та проміжку часу. Ідея полягає у визначенні реалістичного підходу, щодо того, що можна зробити за допомогою наявних грошей та часу, а потім оцінити можливості бізнесу для розумного розподілу людського капіталу. При розгляданні цього фактору, слід розглянути: очікувану частку ринку,

стратегію ціноутворення, доступність ціни для більшості потенційних клієнтів, час потрібний для отримання прибутку.

7. Маржа безпеки. Оскільки, бізнес керований кожною компанією є унікальним та існує безліч факторів, які на нього впливають. Для аналітика дуже важливо зрозуміти, які потенційні ризики можуть бути та які рішення слід визначити, щоб витримати ці ризики. Не менш важливе розуміння зовнішніх та внутрішніх ризиків. Важливо передбачити ринкові зміни та події [4].

Ринок кондитерських виробів можна розділити на три сегменти: борошністі, цукристі і шоколадні вироби. Починаючи з 2014 року, ринок кондитерських виробів України показує тенденцію до зниження у всіх трьох сегментах. Це обумовлено девальвацією гривні, зниженням купівельної спроможності населення і збільшенням цін, ситуацією, що склалася на Сході України, закриттям ринку Росії для українських виробників. Через втрату ринку Росії виробники продовжать шукати можливості експорту своєї продукції в інші країни. Відкриття європейського ринку для українських виробників дозволить збільшити обсяги експорту. Основна проблема – відповідність продукції європейським нормам і стандартам якості. Для цього українським компаніям необхідно привести свою продукцію у відповідність з європейськими стандартами. Збільшення ціни на енергоресурси та мінімальної заробітної плати може призвести до подорожчання самих виробів для кінцевого споживача. Крім того, зростання цін на світовому ринку какао-бобів так само вплине на виробництво шоколаду і шоколадних цукерок. Незважаючи на це ринок кондитерських виробів в Україні продовжує розвиватися, оскільки, з одного боку, великі компанії витісняють менш потужних, а з іншого – постійно з'являються нові підприємства, які створюють конкурентне середовище [5, 6].

Ринок збуту ПАТ «Львівська кондитерська фабрика «Світоч» є не тільки на території України, а й в Італії, Австрії та Німеччині. Припустимо, що керівництво планує відкрити ринок збуту для своєї продукції ще в одній країні. Розглянемо декілька варіантів зокрема, Польща, Велика Британія та Білорусь. Тоді, для розрахунку потенційних вигод варто спершу провести детальний бізнес-аналіз.

У контексті відкриття підприємством нового ринку збуту краще всього підходить метод Heptalysis, так як він був створений для аналізу фінансування венчурного капіталу для нової ідеї чи продукту, і передбачає комплексну оцінку можливостей ринку, продукту, середньої окупності, фінансового руху, людського капіталу, можливостей маркетингового планування та маржі безпеки.

Суть розрахунків вигод зводиться до того, що група експертів оцінює кожен із семи факторів варіанту по стобальній шкалі, потім

береться середнє арифметичне з цих семи оцінок. Критерії оцінювання кожного з факторів задаються замовником або вводяться експертами. Для більш точного і об'єктивного оцінювання факторів зазвичай замовляють маркетингові дослідження. В статті проведено апробацію методу на суб'єктивних даних. Результати представлені в табл. 1.

Враховуючи результати наведені в табл. 1 виконаємо графічний аналіз, і отримаємо інфографіки різних країн.

Таблиця 1

Оцінка факторів за методикою Hepalysis

	Білорусь	Велика Британія	Польща
«можливості ринку»			
Оцінка (балів)	14	34	21
«продукт»			
Виграш по якості	90	27	72
Виграш по співвідношенню ціна/якість	42	100	87
Підсумок	66	64	80
«план виконання»			
Простота просування	80	20	80
Простота митної політики та законодавства	70	60	90
Підсумок	75	40	85
«фінансовийдвигун»			
Оцінка (балів)	81	65	83
«людськийкапітал»			
Оцінка (балів)	79	91	86
«потенційнеповерненнякоштів»			
Оцінка (балів)	90	25	80
«маржа безпеки»			
Стабільність політичної ситуації	70	90	70
Безпека ведення бізнесу	35	95	80
Підсумок	53	93	75

Для цього визначимо середній бал для кожного з критеріїв та зіставимо бали у Hepalysis-шкалу для зручності візуального порівняння інформації. Так, варіант з відкриттям ринку збуту у Білорусі набрав $(53 + 90 + 79 + 81 + 75 + 66 + 14) / 7 = 65$ балів (рис. 1).

Аналогічно визначимо варіанти відкриття ринку збуту в інших досліджуваних країнах, і отримаємо результати зображені на рис. 2.

Отже, в результаті проведеннябізнес-аналізу за допомогою методу Hepalysis вияснили, що для ПАТ «Львівська кондитерська фабрика «Світоч» вигідніше всього відкривати новий ринок збуту в Польщі.

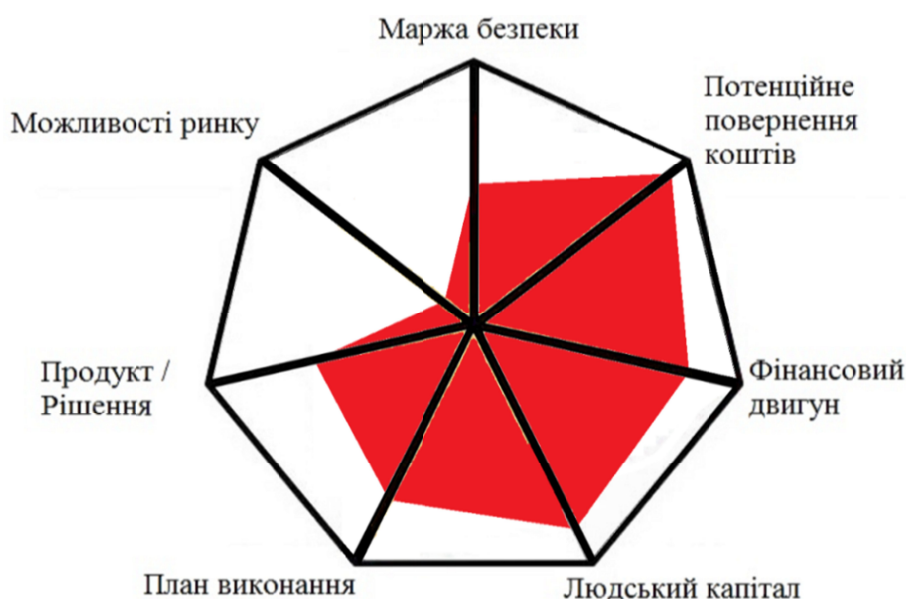


Рис. 1. Нерталіс-шкала варіанту відкриття ринку збуту у Білорусі

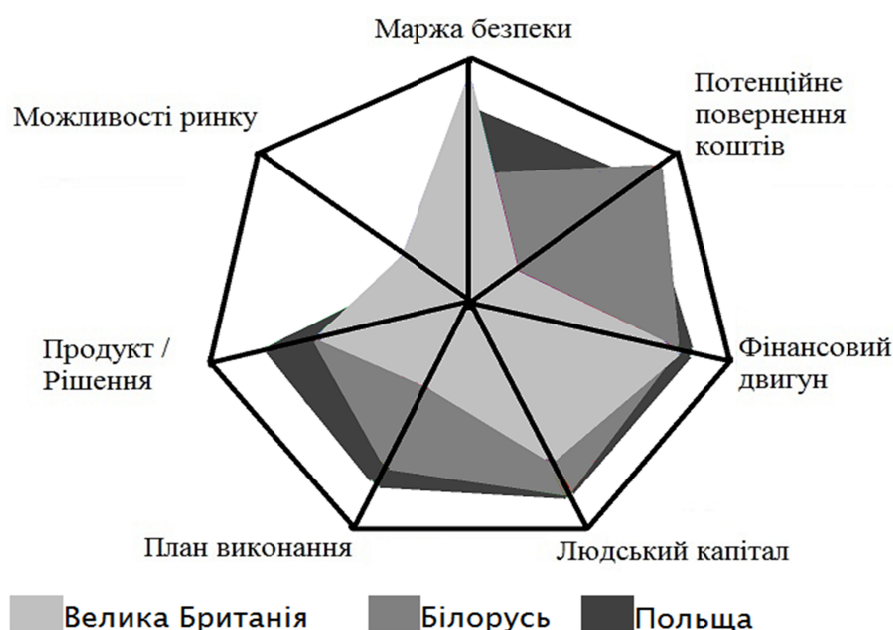


Рис. 2. Результат аналізу в інфографіці

Висновки та перспективи подальших досліджень. Запропонована стаття стане джерелом інформації для широкого кола викладачів, аспірантів, які викладають дисципліну моделювання економіки; допоможе в організації різнобічних та багатопланових заходів у процесі навчання та виховання студентів економічних вузів.

В результаті проведення бізнес-аналізу за допомогою методу Нерталіс з'ясувалось, що для розширення ринку збуту продукції ПАТ «Львівська кондитерська фабрика «Світоч» між ринками Великої Британії,

Білорусі та Польщі вигідніше всього буде відкрити новий ринок збуту саме в Польщі.

Література

1. Аксьонова О. В. Методика викладання економіки: навч.-метод. посібник / О. В. Аксьонова. – К.: КНЕУ, 1998 – 280 с.
2. Алексюк А. М. Педагогіка вищої школи. Курс лекцій: модульне навчання / А. М. Алексюк. – К., 2003. – 557 с.
3. Сучасний стан справ в кондитерській галузі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ukrkondprom.com.ua/stan_sprav_v_kond_galuzi.
4. Список країн за ВВП (ПКС) на душу населення України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [https://uk.wikipedia.org/wiki/Список_країн_за_ВВП_\(ПКС\)_на_душу_населення](https://uk.wikipedia.org/wiki/Список_країн_за_ВВП_(ПКС)_на_душу_населення).
5. Експортна блокада України Росією України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://uk.wikipedia.org/wiki/Експортна_блокада_України_Росією.
6. Шоколадна війна (2013) України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [https://uk.wikipedia.org/wiki/Шоколадна_війна_\(2013\)](https://uk.wikipedia.org/wiki/Шоколадна_війна_(2013)).
7. Петухова О. М. Особливості та перспективи розвитку кондитерської галузі України / О. М. Петухова, Г. Г. Черноштан // Науковий вісник Ужгородського національного університету. – 2016. – С. 155–159.
8. Колосівська В. Кондитерська галузь України – реалії сьогодення / В. Колосівська // IX Всеукраїнська студентська науково-технічна конференція «Природничі та гуманітарні науки. Актуальні питання» Тернопільський національний технічний університет ім. Івана Пулюя.
9. Heptalysis White paper України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.heptalysis.com/whitepaper.htm>.