

ЕКОНОМІКА І РЕГІОН

№ 1 (62)
2017

ЭКОНОМИКА И РЕГИОН



ECONOMICS AND REGION



Науковий вісник Полтавського національного технічного
університету імені Юрія Кондратюка

Лютий 2017 р.

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

- ОНИЩЕНКО В.О.** – головний редактор, д.е.н., проф., ректор Полтавського національного технічного університету імені Юрія Кондратюка
- ЧЕРНИШ І.В.** – заступник головного редактора, д.е.н., доц., завідувач кафедри туризму та адміністрування Полтавського національного технічного університету імені Юрія Кондратюка;
- СІВЦЬКА С.П.** – відповідальний секретар, к.е.н., проректор з науково-педагогічної, соціальної роботи та міжнародного співробітництва Полтавського національного технічного університету імені Юрія Кондратюка;
- ВАРНАЛІЙ З.С.** – д.е.н., професор кафедри фінансів Київського національного університету імені Т.Г. Шевченка (за згодою);
- ВОЛКОВА Н.І.** – к.е.н., доцент кафедри фінансів і банківської справи Полтавського національного технічного університету імені Юрія Кондратюка;
- ГРИШКО В.В.** – д.е.н., проф., директор навчально-наукового інституту фінансів економіки та менеджменту Полтавського національного технічного університету імені Юрія Кондратюка;
- ДУБШЕВ В.П.** – д.е.н., проф., завідувач кафедри економічної теорії та регіональної економіки Полтавського національного технічного університету імені Юрія Кондратюка;
- КОЗАЧЕНКО Г.В.** – д.е.н., проф., професор кафедри фінансів і банківської справи Полтавського національного технічного університету імені Юрія Кондратюка;
- КОМЕЛІНА О.В.** – д.е.н., проф., професор кафедри менеджменту і логістики Полтавського національного технічного університету імені Юрія Кондратюка;
- КОРГАНАШВІЛІ Л.Д.** – д.е.н., проф., керівник центру забезпечення якості та наукової діяльності Міжнародної школи туризму Тбіліського державного університету імені І. Джавахішвілі (за згодою);
- МАЗАРАКІ А.А.** – д.е.н., проф., академік НАПН України, ректор Київського національного торговельно-економічного університету (за згодою);
- МОМОТ Т.В.** – д.е.н., проф., завідувач кафедри фінансово-економічної безпеки, обліку та аудиту Харківського національного університету міського господарства імені О.М. Бекетова (за згодою);
- ОБОЛЕНСЬКА Т.С.** – д.е.н., проф., проректор з науково-педагогічної роботи Київського національного економічного університету імені В. Гетьмана (за згодою);
- ПАЛАЦАКОВА ДАНІЕЛІА** – доктор філософії (PhD), молодший науковий співробітник кафедри економічної теорії Технічного університету у Кошице (Словаччина) (за згодою);
- ПОГОРЕЛОВ Ю.С.** – д.е.н., проф., завідувач кафедри обліку та аудиту Полтавського національного технічного університету імені Юрія Кондратюка;
- ПТАЩЕНКО Л.О.** – д.е.н., проф., завідувач кафедри фінансів банківської справи Полтавського національного технічного університету імені Юрія Кондратюка;
- РОЛІШНК-САДОВСЬКА С.** – доктор філософії (PhD), асоц. професор, заступник декана з навчальної роботи факультету менеджменту Білостоцької Політехніки, м. Білосток (Польща) (за згодою);
- РЯЩЕНКО Вікторія** – д.е.н., асоц. професор, Університет ISMA (Латвія) (за згодою);
- ХВЕСИК М.А.** – д.е.н., проф., директор Інституту природокористування та сталого розвитку НАН України, член-кореспондент УААН (за згодою);
- ЧЕВГАНОВА В.Я.** – к.е.н., проф., завідувач кафедри економіки підприємства та управління персоналом Полтавського національного технічного університету імені Юрія Кондратюка;
- ЧИЧКАЛО-КОНДРАЦЬКА І.Б.** – д.е.н., проф., завідувач кафедри міжнародної економіки та маркетингу Полтавського національного технічного університету імені Юрія Кондратюка;
- ШВІЛЬ ЮРГЕН** – доктор наук, проф., Департамент підприємництва та управління / Міжнародний менеджмент та маркетинг. Університет прикладних наук, м. Бранденбург (Німеччина) (за згодою);
- ШИНКАРЕНКО Р.В.** – к.е.н., доц., перший заступник директора навчально-наукового інституту фінансів, економіки та менеджменту Полтавського національного технічного університету імені Юрія Кондратюка;
- ШОЛТЕС МІХАЕЛЬ** – доктор філософії (PhD), асоц. професор, декан економічного факультету Технічного університету у Кошице (Словаччина) (за згодою);
- ЮРКІВ Н.Я.** – д.е.н., доц., головний спеціаліст відділу фінансової безпеки Національного інституту стратегічних досліджень при Президентові України (за згодою);
- РОМАНОВА Т.В.** – технічний секретар, к.е.н., доцент кафедри економіки підприємства та управління персоналом Полтавського національного технічного університету імені Юрія Кондратюка.

Журнал "Економіка і регіон" Внесений до переліку наукових фахових видань України (наказ МОН України № 1279 від 16.11.2014).

Вид видання – науковий журнал.
Концепція журналу базується на багаторічному науковому, фаховому висвітленні актуальних проблем економіки України і світу.

Основні рубрики: економіка та управління національним господарством; розвиток продуктивних сил і регіональна економіка; економічна теорія та історія економічної думки; світове господарство і міжнародні економічні відносини; економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності); економіка природокористування й охорона навколишнього середовища; демографія, економіка праці, соціальна економіка та політика; гроші, фінанси і кредит; бухгалтерський облік, аналіз та аудит; статистика; математичні методи, моделі й інформаційні технології в економіці; економічна безпека держави та суб'єктів господарювання.

Видається з липня 2003 р. Виходить шість разів на рік. Свідоцтво про державну реєстрацію КВ 7560, видане 15.07.2003 р. Державним комітетом інформаційної політики, телебачення і радіомовлення України.

Засновник і видавець журналу – Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка.

Назва, концепція, зміст і дизайн журналу "ЕІР" є інтелектуальною власністю редакції журналу "Економіка і регіон" та охороняється законом про авторські й суміжні права. При передрукуванні посилання на журнал "ЕІР" обов'язкове.

Матеріали друкуються мовою оригіналу. Відповідальність за точність поданих даних несуть автори матеріалів, редакція не завжди поділяє думку авторів.

ISSN 2218-1199 (Print)
ISSN 2414-0538 (Online)
ПЕРЕДПЛАТНИЙ ІНДЕКС 98763

Рекомендовано до друку Вченою радою Полтавського національного технічного університету імені Юрія Кондратюка (прот. № 1 від 21.02.2017)
Верстка Ю.М. Верхола
Коректор Я.В. Новічкова.
Здано до набору 06.02.2017.
Підписано до друку 21.02.2017.
Формат 60x80 1/8. Обл.-видавн. арк. 16,10.
Тираж 300 прим. Замовлення № 133.
Надруковано поліграфцентром Полтавського національного технічного університету імені Юрія Кондратюка. Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи до державного реєстру видавців, виготовників і розповсюджувачів видавничої продукції ДК № 3130 від 06.03.2008 р.

Адреса: 36011, Полтава,
Першотравневий просп., 24.
Тел.: (05322) 2-98-75;
e-mail: v171@pntu.edu.ua;
Сайт журналу: <http://eir.pntu.edu.ua/>

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

- 5 **L. Ptashchenko, A. Shkliaruk, D. Holozubova.** The Influence of Corruption on Ukraine's Financial Security and National Economy
- 12 **Б.Я. Кузняк.** Економічна роль держави в інноваційній економіці
- 18 **А.Ю. Бережна.** Розвиток національного корпоративного управління в умовах глобалізації
- 26 **V. Dobrianska, V. Miroshnychenko, L. Huzevska.** Investigation of «Cool» Brands Influence on the Domestic Customer Market
- 31 **В.М. Маховка.** Перспективи розвитку туристично-рекреаційного потенціалу Полтавської області

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

- 39 **T. Bolgar.** Compliance-Collection as Modern Direction in Non-Performing Loans Reimbursement
- 45 **S. Onyshchenko, S. Sivitska.** The Problem of Use of Budget Funds at Regional and Local Levels

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

- 54 **Н. Kozachenko, Yu. Pohorelov.** Preconditions of accounting expenses for an enterprise development

- 60 **A. Dmytrenko.** Problems of taxation of joint activities in the Ukraine under the conditions of automation

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

- 64 **Г.І. Шарий, В.П. Дубіщев.** Методичне забезпечення формування та розвитку інституту ринку землі в Україні
- 70 **Р.Р. Білик.** Методологічні засади формування та забезпечення конкурентоспроможності регіону

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

- 76 **І.В. Амеліна, В.В. Семенець.** Перспективи виходу українських підприємств на світові ринки через франчайзингові мережі
- 83 **V. Moltusov, T. Berezhetska.** The impact of integration processes on country's economic development (By the example of Mexico before and after joining NAFTA)
- 87 **T. Pimonenko, Y. Chortok, O. Liulov.** EU Integration: Opportunities for Ukrainian entrepreneurs
- 95 **В.В. Биба.** Конкурентоспроможність сільськогосподарських підприємств України на міжнародних ринках
- 101 **М.В. Муллер.** Особливості формування інноваційного розвитку гастрономічного туризму Полтавської області

ECONOMICS AND REGION *Vol. 1 (62)* 2017

ЭКОНОМИКА И РЕГИОН



ЕКОНОМІКА І РЕГІОН



Scientific journal of Poltava National Technical
Yuri Kondratyuk University

February, 2017

EDITORIAL BOARD:

- ONYSHCHENKO V.O.** – Editor-in-Chief, Doctor of Sciences (Economics), Professor, Rector of Poltava National Technical Yuri Kondratyuk University;
- CHERNYSH I.V.** – Deputy Chief Editor, Doctor of Sciences (Economics), Associate Professor, Head of Tourism and Administration Department of Poltava National Technical Yuri Kondratyuk University;
- SIVITSKA S.P.** – Executive Secretary, PhD (Economics), Vice-Rector for Scientific, Pedagogical, Social Work and International Cooperation of Poltava National Technical Yuri Kondratyuk University;
- VARNALIY Z.S.** – Doctor of Sciences (Economics), Professor at Finance Department of Kyiv National Taras Shevchenko University (with the consent);
- VOLKOVA N.I.** – PhD (Economics), Associate Professor at Finance and Banking Department of Poltava National Technical Yuri Kondratyuk University;
- HRYSYSHKO V.V.** – Doctor of Sciences (Economics), Director of Educational Scientific Institute of Finance, Economics and Management of Poltava National Technical Yuri Kondratyuk University;
- DUBISHCHEV V.P.** – Doctor of Sciences (Economics), Professor, Head of Economic Theory and Regional Economics Department of Poltava National Technical Yuri Kondratyuk University;
- KOZACHENKO H.V.** – Doctor of Sciences (Economics), Professor at Finance and Banking Department of Poltava National Technical Yuri Kondratyuk University;
- KOMELINA O.V.** – Doctor of Sciences (Economics), Professor at Management and Business Logistics Department of Poltava National Technical Yuri Kondratyuk University;
- KORGANASHVILI L.D.** – Doctor of Sciences (Economics), Professor, Head of Quality Assurance and Research Activities Centre of the International Tourism School of Tbilisi State I. Javahishvili University (with the consent);
- MAZARAKY A.A.** – Doctor of Sciences (Economics), Professor, Academician at National Academy of Pedagogical Sciences of Ukraine, Rector of Kyiv National University of Trade and Economics (with the consent);
- MOMOT T.V.** – Doctor of Sciences (Economics), Professor, Head of Financial and Economic Security, Accounting and Auditing Department of Kharkiv National O.M.Beketov University of Urban Economy (with the consent);
- OBOLENSKA T.E.** – Doctor of Sciences (Economics), Professor, Vice-Rector for Scientific and Pedagogical Work of Kyiv National Economic Vadym Hetman University (with consent);
- PALASHCHAKOVA DANIELLA** – PhD, Research Worker at Economic Theory Department of Technical University in Koshyze (Slovakia) (with the consent);
- POGORELOV Yu.S.** – Doctor of Sciences, Professor, Head of Accounting and Audit Department of Poltava National Technical Yuri Kondratyuk University;
- PTASHCHENKO L.O.** – Doctor of Sciences (Economics), Professor, Head of Finance and Banking Department of Poltava National Technical Yuri Kondratyuk University;
- ROLLINK-SADOVSKA E.** – PhD, Associate Professor, Vice-Dean for Educational Work of Management Faculty of Bilostok Polytechnical University (Poland) (with the consent);
- RIASHCHENKO VIKTORIA** – Doctor of Sciences (Economics), Associate Professor of ISMA University (Latvia) (with the consent);
- HVESYK M.A.** – Doctor of Sciences (Economics), Professor, Director of the Public Institution “Institute of Environmental Economics and Sustainable Development” of NAS of Ukraine, UAAS Associate Member (with consent);
- CHEVGANOVA V.Ya** – PhD (Economics), Professor, Head of Enterprise Economy and Personnel Management Department of Poltava National Technical Yuri Kondratyuk University;
- CHYCHKALO-KONDRATSKA I.B.** – Doctor of Sciences (Economics), Professor, Head of International Economics and Marketing Department of Poltava National Technical Yuri Kondratyuk University;
- SHVIL JURGEN** – Doctor of Sciences, Professor, Business and Management Department / International Management and Marketing Department of Brandenburg University of Applied Sciences (Germany) (with consent);
- SHYNKARENKO R.V.** – PhD, Associate Professor, First Deputy Director of Educational Scientific Institute of Finance, Economics and Management of Poltava National Technical Yuri Kondratyuk University;
- SHOLTES MICHAEL** – PhD, Associate Professor, Dean of Economic Faculty of Technical University in Koshyze (Slovakia) (with consent);
- YURKIV N.Y.** – Doctor of Sciences (Economics), Associate Professor, Primary Specialist of Banking Security Department of National Strategic Researches Institute Accountable to President of Ukraine (with consent);
- ROMANOVA T.V.** – Technical Secretary, PhD, Associate Professor at Business and Management Department of Poltava National Technical Yuri Kondratyuk University.

Journal “Economics and Region” is included into The register of specialized scientific publications of Ukraine (MON of Ukraine Departmental Order No. 1279 of 16.11.2014).

Publication – scientific journal.
Conceptual paradigm of the journal is based on the long-term scientific and professional treatment of topical problems of the world and Ukrainian economics.

Main milestones: economics and national economy management; productive forces development and regional economy; economics theory and economic thought history; world economy and international economic relations; economics and business administration; economics of nature management and environmental protection; demography, labor economics; social economics and politics; money, finance and credit; accounting, analysis and audit; mathematic methods, models and information technologies in economics; economic security of the state and economic entities.

Issued since July, 2003.

Six issues published yearly.

State Registration Certificate KB 7560, issued 15.07.2003 by the National Committee for the Information Policy, Television and Radio Broadcasting of Ukraine.

The journal's founder and the owner: Poltava National Technical Yuri Kondratyuk University.

The name, conceptual paradigm, content and design of the journal “Economics and Region” is the intellectual property of the journal's Editorial Board and is copyright.

Pass-through copyright.

Printed in the source language. Liability for the data precision rests with the authors.

The Editorial Board does not always share the author's opinion.

ISSN 2218-1199 (Print)
ISSN 2414-0538 (Online)
SUBSCRIPTION INDEX 98763

Recommended for publication by the Academic Board of Poltava National Technical Yuri Kondratyuk University (№ 1 від 21.02.2017)

Computer-assisted makeup by Yu.M. Verkhola

Proof-reader: Ya.V. Novichkova.

Sent to the printer's on 06.02.2017.

Signed to print on 21.02.2017.

Page size: 60x80 1/8. Published sheets 16,10.

Circulation: 300 copies. Print Order No. 133.

Printed by the Printing and Publishing Centre of Poltava National Technical Yuri Kondratyuk University. Certificate of the publishing venture entity registration in the State Register of editors, manufacturers and distributors of printed output DK No. 3130 of 06.03.2008.

Address: Pershotravnevyi Avenue, 24, Poltava, 36011.

Phone: (05322) 2-98-75;

e-mail: v171@pntu.edu.ua;

the journal's site: <http://eir.pntu.edu.ua>

**ECONOMICS AND NATIONAL
ECONOMY MANAGEMENT**

- 5 L. Ptashchenko, A. Shkliaruk, D. Holozubova.** The Influence of Corruption on Ukraine's Financial Security and National Economy
- 12 B. Kuzniak.** The Economic Role of Government in Innovative Economics
- 18 A. Berezhna.** The development of the national corporate management under the conditions of globalization
- 26 V. Dobrianska, V. Miroshnychenko, L. Huzevska.** Investigation of «Cool» Brands Influence on the Domestic Customer Market
- 31 V. Makhovka.** Prospects of development of tourist-recreational potential of the Poltava region

MONEY, FINANCE AND CREDIT

- 39 T. Bolgar.** Compliance-Collection as Modern Direction in Non-Performing Loans Reimbursement
- 45 S. Onyshchenko, S. Sivitska.** The Problem of Use of Budget Funds at Regional and Local Levels

**ACCOUNTING, ANALYSIS
AND AUDITING**

- 54 H. Kozachenko, Yu. Pohorelov.** Preconditions of accounting expenses for an enterprise development

- 60 A. Dmytrenko.** Problems of taxation of joint activities in the Ukraine under the conditions of automation

**PRODUCTIVE FORCES DEVELOPMENT
AND REGIONAL ECONOMY**

- 64 H. Sharyi, V. Dubishchev.** Methodological Support for formation and development of Land Market Institution in Ukraine
- 70 R. Bilyk.** Methodological Bases for Formation and Ensuring of Competitiveness in the Region

**WORLD ECONOMY AND
INTERNATIONAL ECONOMIC
RELATIONS**

- 76 I. Amelina, V. Semenets.** Prospects for Ukrainian enterprises of entering in world markets through franchising networks
- 83 V. Moltusov, T. Berezhetska.** The impact of integration processes on country's economic development (By the example of Mexico before and after joining NAFTA)
- 87 T. Pimonenko, Y. Chortok, O. Liulov.** EU Integration: Opportunities for Ukrainian entrepreneurs
- 95 V. Byba.** Competitiveness of Ukrainian Agricultural Enterprises on the International Markets
- 101 M. Muller.** Formation Features of Innovative Development of Gastronomic Tourism in Poltava Region

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

UDC 338.343.35

THE INFLUENCE OF CORRUPTION ON UKRAINE'S FINANCIAL SECURITY AND NATIONAL ECONOMY

L. Ptashchenko, D.Sc. (Economics).

A. Shkliaruk, D. Holozubova.

Poltava National Technical Yuri Kondratiyuk University

© Ptashchenko L., 2017.

© Shkliaruk A., 2017.

© Holozubova D., 2017.

Стаття отримана редакцією 06.02.2017 р.

Introduction. In today's difficult economic and political situation, the Ukrainian nation is looking for ways of a stable yet fast development of the country, thus creating a need to resolve the issues that make such development impossible. One of the problems that stand on a path to a better future is corruption, which has seeped into every existing layer of life in our country, preventing effective use of government resources and as a result, decreasing the level of comfort of Ukrainians in general. In the article we have researched corruption, its main definitions as well as its influence on a country's economy.

The latest sources of research and publications review. There are quite a lot of publications, both in Ukrainian and foreign scientific practice, concerning anti-corruption efforts. This topic has been researched by scientists like Zhuravskiy V.S., Kostenko O.M., Melnyk O.M. [1], Mykhalchenko O.M., Mykhalchenko M.I., Nevmerzhytskyi Ye.V., Rievak I.O., Rusnak Yu.I., Shamrai V.O. Scientific theory on the issue of corruption is showcased in works by G. Nay, V. Kleiner. Nonetheless, the problem of corruption is still relevant due to the fact that stopping its influence on the national economy is nearly impossible.

The aim of the article. The main aim of the article is highlighting the issue of corruption in Ukraine and the world, to research and describe the influence of corruption on a country's financial security, to provide examples of indicators that measure the level of corruption in a society, as well as to suggest ways and methods of anticorruption efforts. The article has argued for the need of immediate use of all existing anticorruption efforts, as a matter of completing the conditions set by IMF and other foreign investors that have recently financed Ukraine, as well as within the framework of building a strong foundation for the development of national economy.

Results. The universally accepted definition of corruption is linked to the origins of the word itself, from Latin «bribery of social or political figures to achieve personal goals» [2, p.190]. The Ukrainian dictionary of law lists corruption as, one of the forms of power abuse that is linked with bribing officials [3, p. 308].

The most common definition of corruption was argued by G. Nay in 1967. According to the author, corruption is a dual behavior pattern. On one hand, it is a deviation from social norms as a way to make personal, financial or status gains, on the other, it violates the rules of personal involvement in social rules.

A concise definition used in practice as well as during economic research, was suggested by experts from the World Bank. In their opinion, corruption is a «power abuse for personal gain» [4, p. 8].

Some authors define corruption within the frame of decisions being optimal or not optimal from the point of view of institutions in which officials hold their power. Thus, G. Kleiner suggests the following definition of corruption – «a conscious and voluntary decision made by an official in an institution, whether in the government or private sector, that is suboptimal from the perspective of the institution but leads to additional personal gain by the person in charge or people that depend on that person» [5, p. 33].

A similar definition is given in the Ukrainian Law «On Preventing Corruption». In the first section of this law, corruption is defined as the use of personal competencies or other opportunities by an official in

order to achieve unauthorized gain or accepting such again or to accept a promise/offer of such gain either personal or towards other people, or an unauthorized promise or offer, or if demanded, gains aimed at other individuals or legal entities, all of the above aimed towards inducing an abuse of power by an official.

To understand corruption substantially, its political and economic core, it is vital to categorize corrupt actions. It is important to mention that there is quite a wide variety of categories of corrupt actions in scientific practice already. This is related, first of all, to the fact that it is difficult to make universal criteria to classify corrupt actions, considering its variety of forms.

Table 1

Experts' approach to classifying corruption

Experts	Classification
N.A. Kataiev and L.V. Serdiuk	1. Criminal corruption (mostly of a financial type) 2. Political corruption (which is also divided into punishable and rejected corruption) [6].
M. Johnston	1. Bribery of officials in the trade sector (to sell illegal items or to overrate its quality etc); 2. Relationships in a patronage system, including a «boss» protection on a basis of kinship. Friendship, nepotism or other principles; 3. Crisis corruption, which is caused by the fact that entrepreneurs have to work in in conditions of uncertainty and risk, when a decision made by government officials can lead to significant change in the state of business and so those decisions become an object of trade [7].
Ya. Kuzminov	1. Bribery and venality; 2. Corruption of the «top» and the «bottom»; 3. Corruption in the government (municipal) and private sectors [8].
N.I. Melnyk	1. Acts of corruption related to power abuse or misuse of position competencies in order to receive material benefits, advantages or services or to receive ownership of or rights to a property; 2. Acts of corruption, related to power abuse or misuse of competencies in order to receive non-profit, personal or third-party benefits [9].

After doing the research based on works by known authors on corruption action classification, it is noticeable that in doing a classification like this, that it is a necessity to use a multi-criteria mechanic, based on which it is possible to get a better grasp on the subject We suggest a classification structure that can fulfill the above requirement within the framework of the article and according to its aim.

Table 2

Classification of corruption

Attribute of classification	Types of corruption
Based on the initiative in the corruption-based relationship	1. Bribe demands by officials. 2. Bribing officials, initiated by the bribe-giver. 3. Traditionalism in corruption-based relationships.
By level of spread and organization of the corruption-based relationship	1. «Bottom» corruption: local and regional. 2. «Top» corruption: national or international.
Based on regularity of acts of corruption	1. Episodic corruption. 2. Systematic or institutional corruption. 3. Cleptocratic corruption.
Based on the centralization of corruption-based relationships	1. Decentralized corruption (random). 2. Centralized corruption (bottom-up). 3. Centralized corruption (top-down).

Corruption is almost never considered as a factor in the state of a financial security of a country, and that is why after researching respected authors' and their publications, it can be said that the issue of influence of corruption on a country's financial security hasn't been examined enough.

First of all, it is important to note that the main system on the government level is national security that includes economic security as a subsystem in turn; financial security is a subsystem of economic security.

Experts from Ukrainian O. Rozumkov Centre of Economic and Political Research define economic security as «a country having sufficient ability to support a reproduction of productive potential in the industrial, agricultural, and all other sectors where socially useful labor is implemented, as well as to support social stability and a country's independence» [1, p. 86].

Thus, economic security needs to be viewed as a basic part of national security, its foundation and material support, as well as a interconnected system of certain levels. That means that the state of national security of a country depends on the vitality, mobility and competitiveness of an economy, so providing a sufficient level of economic security is one of the most important tasks of a country.

Most of the scientists that research economic and financial security state the fact that financial security is the most important part of economic security of a government, because any economy is based on finance. Thus the need to provide and support financial security of a country is argued, since it affects all levels of economic life in a country, be it the private sector, entrepreneurs, or individuals.

Table 3

Defining the term «financial security»

Author	Definition
O. Baranovskyi [10]	Financial security is seen as the state of protection of financial interests; the level of financial resource security for subjects of all levels of management; the state of the financial market parts; the quality of financial tools and services; the state of cash flow in an economy, that allows financial security to be considered one of the most important elements that create the economic security system as a whole.
O. Vasylyk [11]	Financial security is a reliable protection of the financial system from internal and external threats.
O. Vlasiuk [12]	Financial security is the most important pillar of economic stability, supporting the industrial basics by infrastructural institutions that distribute financial resources and investments.
V. Geyets [13]	Financial security is the stable development of a country's economy, as well as its protection against internal and external shocks.
A. Sukhorukov [14]	Financial security is the security of government interests in the financial sector or such a state of budget, tax and monetary levels of economy, that guarantees that a country can effectively form, protect from extreme inflation as well as rationally use financial resources to support its social and economic development and to pay its debts.
V. Shlyemko and I. Binko [15]	Financial security is such a state of the monetary, currency, tax, budget and bank systems that can be described as balanced and stable despite negative internal or external influences, as well as being able to provide the conditions for effective operation of the national economic security and development.

Financial security is a state of the financial system in which the conditions for a stable social and economic development of a country are met, a stability against negative shocks is provided, and the wholeness and unity of the financial system is kept. In its turn, financial security is divided into 6 main parts which can be seen on Fig. 1.



Fig. 1. Parts of financial security

It's noteworthy that all of the parts of financial security listed above have a high rate of correlation with corruption of a country, because the efficiency of official operation decreases, since they have to make decisions to benefit society, and if you only account for the interests of a small group of people, the overall level of development (government finance or the economy in general) becomes worse as a result.

In global practice, the World Bank has been publishing the Worldwide Governance Indicators since 1996 [16].

The research methodology includes 6 indicators that reflect different levels of government management, where every single indicator gets rated on a scale from 0 to 100, where 0 is the worst possible result and 100 is the best.

Table 4

Ukraine's Governance Indicators for 2015

Taking into account the opinion of the population and accountability of authorities	46
Political stability and absence of violence	42
Government efficiency	22
Quality of legislation	32
Primacy of law	23
Inhibition of corruption	17

According to the above data, Ukraine doesn't even reach the median value of the scale.

A higher priority is given towards governance rating methods that allow measuring the level of corruption in a government. The Global Corruption Barometer – is a phone, private and network public opinion poll that researches the point of view on corruption and looks for past experiences related to this phenomenon.

The latest poll took place in 2013 and 114 270 people from 104 countries around the world participated [14]. The respondents from Ukraine rated the following systems as extremely corrupt: the judiciary (87% – «top» rating), the police (84%), officials of various levels (82%), the parliamentary and healthcare systems (77%), political parties (74%), the education system (69%), business (65%), the military system (52%). Citizens give the most trust towards religious organizations, only 37% of the participants considered those organizations extremely corrupt. 37% of Ukrainian participants have given a bribe in the last 12 months and only 29% of the participants believe that they can personally influence the anti-corruption efforts in the country (one of the lowest results in the poll, f.eg. Russia has 44%, the USA – 76%) [14].

Nations in Transit is an annual comprehensive comparison rating of the 29 ex-communist countries in Europe and Asia. Freedom House uses 7 indicators in their research: the electoral process (free elections); civil society (third sector, non-government organizations); mass media independence; democratic governance on a national level (government branch cooperation); democratic governance on a local level (local authority); judiciary (its independence); corruption. The rating is done on a scale from 1 to 7, where 1 is the best possible result, and 7 – the worst.

Table 5

Ukraine's Nations in Transit rating dynamics 2006 – 2015

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Democracy of governance (national level)	4,50	4,75	4,75	5,00	5,00	5,50	5,75	5,75	6,00	6,00
Democracy of governance (local level)	5,25	5,25	5,25	5,25	5,25	5,50	5,50	5,50	5,50	5,50
Mass media independence	3,75	3,75	3,50	3,50	3,50	3,75	4,00	4,00	4,25	4,00
Civil society	2,75	2,75	2,75	2,75	2,75	2,75	2,75	2,75	2,50	2,25
The electoral process	3,25	3,00	3,00	3,50	3,50	3,50	3,75	4,00	4,00	3,50
Judiciary	4,25	4,50	4,75	5,00	5,00	5,50	6,00	6,00	6,00	6,00
Corruption	5,75	5,75	5,75	5,75	5,75	5,75	6,00	6,00	6,25	6,00

«Shadow» economy is like the epitome of corruption intertwines with financial security of a country.

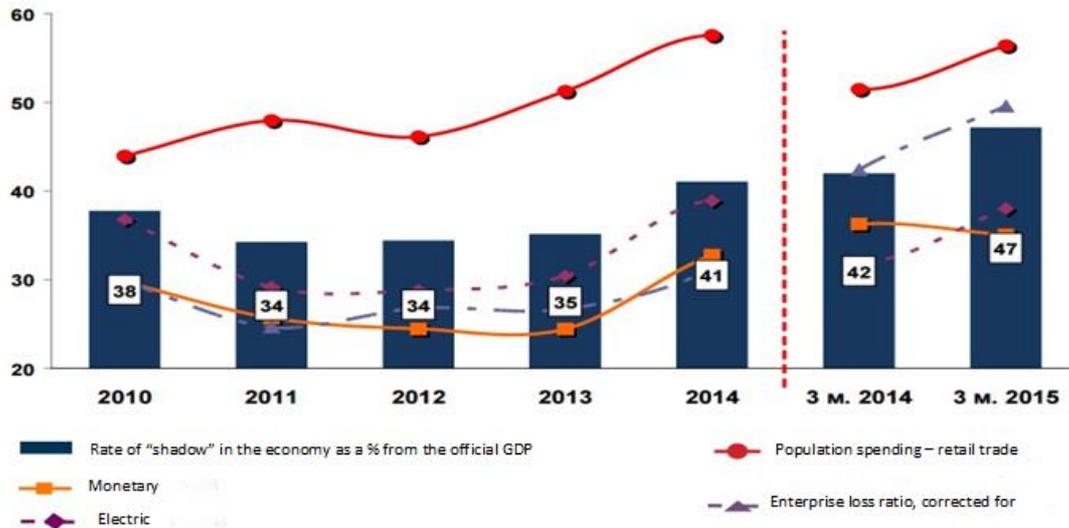


Fig. 2. The dynamics of shadow economy rate as a % of the official GDP

According to experts' calculations, the shadow economy constitutes a 40-60% part of the GDP (Ukraine's Ministry of Economy states a 47%). The current level of shadow in the economy has reached the dangerous point, where it is possible to consider an extended reproduction of shadow financial relations in the country. The main issue of shadowing the financial cash-flows lies in use of financial institutions, especially banks, insurance companies, stock brokers, credit groups to inefficiently withdraw funds, to evade taxes and to avoid legalization of profit, earned through crime.

According to experts, the losses of profit from shadow economy annually are 12 - 13 billion uah [1].

In international ratings Ukraine has a very bad reputation and, sadly, is described as unstable, unreliability and high levels of corruption. Such a state of affairs can't have positively influence development of international relations or efficient foreign policy. That being said, there is another side to the current reputation.

The only periodic analytical paper that assigns ratings to countries based on reputation is The Country RepTrak. The developers are from the consulting company Reputation Institute. The company's experts have created a rating system that allows monitoring the influence of reputation on competitiveness, investment attractiveness, development of trade and tourism. Countries are rated on a 100-point scale with criteria such as trust, interest, political views and foreign policy, business climate, quality of trade, services, infrastructure and living conditions, natural and tourism resources.

The Reputation Institute experts hold the view, that «reputation means money». They highlighted a very strong correlation between a country's reputation and the desire to visit, buy products, produced in the country, invest in it and pursue education or a career there.

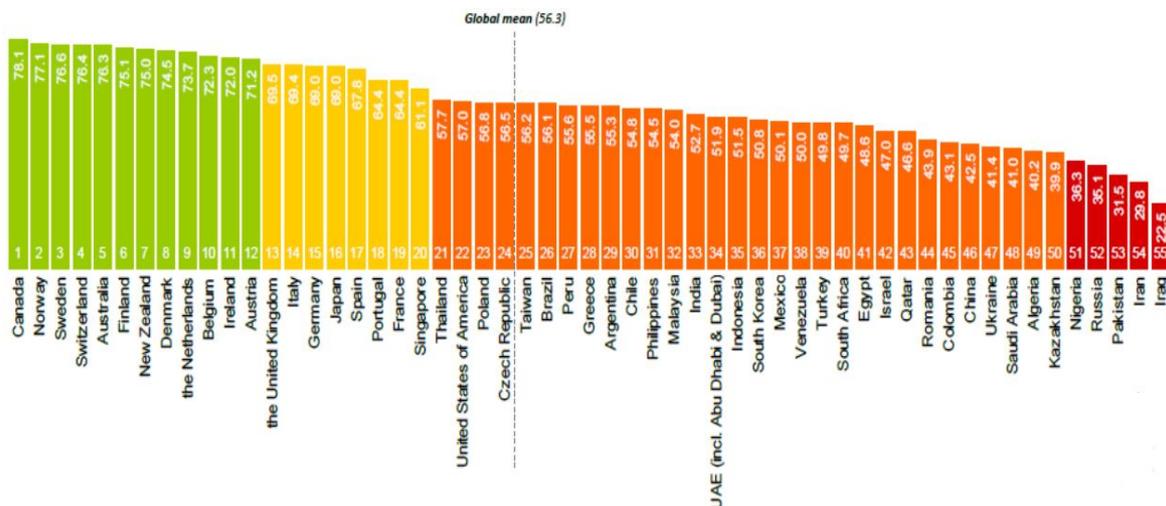


Fig. 3. Country RepTrak, 2015 [7]

As seen on pic. 3, Canada holds the 1st place in 2015, and the last is Iraq. In total, 55 countries around the world were rated. Ukraine is on the 47th position, only 5 positions ahead of Russia (52th place).

The authors of the rating argue that the 3 main indicators of a country's reputation are: quality of life (appealing environment); quality of government institutions (efficiency of governance); rate of development (development of economy). In that context the top 3 on the list are: Canada – appealing environment, Japan – developed environment, Sweden – efficiency of governance. That being said, the authors mention that the biggest and/or most developed countries are not always the ones with the best reputation, but the happiest people live in countries that have a good reputation, are in peace and have a low level of corruption [14].

Conclusions. In order to decrease the spread of corruption, to diminish the costs related to the negative impact of corruption in the national economy, it is necessary to implement a complex anti-corruption effort system. The foundation for such a system is the idea of synergy between government institutions and civil organizations. This policy will be supported by economic reforms aimed at creating market relations and institutions, more efficient control of information by the executive branch of government against corruption, attracting scientists and the civil society to develop, implement and monitor the efficiency of anti-corruption efforts, as well as by forming a negative opinion on corruption in our society using the media. Implementing this systematic approach will allow to defeat corruption and its societal impact and to reach a point of stable development economically and socially.

In our opinion, one of the most important factors of anti-corruption efforts is to form a clear cooperation between countries, primarily between their executive bodies, joint participation in events organized by the UN, Council of Europe, Interpol, IMF, World Bank as well as other international organizations. However, the most vital part is the need for Ukrainian officials that hold high-power positions to become aware of the urgency of anticorruption activity, on every level of governance. Further research can be done on the correlation between the rate of «shadow» economy and level of corruption, as well their impact on Ukraine's entry to the European Economic Space.

REFERENCES:

1. Melnyk O.M. Scholarly commentary on the Law of Ukraine «On methods of counteracting corruption». Dated 01.01.2012 / O.M. Melnyk, Yu. I. Rusnak, V.O. Shamrai [edited by Shamrai V.O.]. – K.: Publishing house «Professional», 2012. – 464 p.
2. The Great Economic Dictionary – M.: Institute of New Economy. – 1279 p.
3. The Law Dictionary – K.: Law literature, 1996. – 978 p.
4. Shvets Ye. V. Latent aspects of international law cooperation between countries-members of EU in anti-corruption efforts / Ye. Shvets // Russian Law Journal. – 2000. – №7. – Pp. 8 – 16.
5. Helping Countries Combat Corruption. The Role of the World Bank. Poverty Reduction and Economic Management // The World Bank. – September, 1988. – P. 8.
6. Kataiev N.A. Corruption (law and criminological aspects): study guide / N.A. Kataiev, L.V. Serdiuk – Ufa: VEGU Academy and High School of the Russian Federation Ministry of the Interior, 1995. – 223 p.
7. Johns D. What stands behind the «sticky fingers» of a government in the transition period / J. Johns, J. Hellman, D. Kaufman // Transformation. – 2000. – № 2. – pp. 8 – 12.
8. Kuzminov Ya. I. Theses on corruption // The investment climate and perspectives of economic growth in Russia. 2 Tomes. T. 1. M., 2001.
9. Sanzharovets V. M. Corruption in times of crisis / V. M. Sanzharovets // Gileia: scientific journal – 2014. – Issue 89. – pp. 202 – 205.
10. Baranovskyi O. I. Financial security in Ukraine (methodology of assessment and execution) / O.I. Baranovskyi / – Kyiv National Trade and Economic University – K.: KNTEU, 2004. – 760 p.
11. Vasylyk O. Financial Security // Economic encyclopedia, 3 tomes. – T.3 / O. Vasylyk, S. Mochernyi. – K.: Publishing house «Akademiia», 2002 – 952 p.
12. Vlasniuk O. S. Theory and application of economic security in the context of economy as a science / O. S. Vlasniuk ; National Institute on Security by the Council of Security of Ukraine. – K., 2008. – 48 p.
13. Sukhorukov A. I. The issues of financial security in Ukraine [study] / A. I. Sukhorukov. – K.: NIPYB, 2005. – 140 p.
14. Bekker G. Economical analysis and the human behavior / G. Bekker // THESIS: theory and history of social and economic institutions. – 1993. – №1. – pp. 31 – 45.
15. Shlemko V.T. Economic security of Ukraine: concept and ways of execution / V.T. Shlemko, I.F. Binko [Text]: study. – K.: NISD, 1997. – 144 p.
16. Rose-Acherman S. The Economics of Corruption / S. Rose-Acherman // Journal of Public Economics. – Vol. 4. – № 2. – 2009. – P. 187 – 203.

UDC 338.343.35

Liana Ptashchenko, D.Sc. (Economics), Professor. **Andrii Shkliaruk**, Master-Student. **Daria Holozubova**, Master-Student. Poltava National Technical Yurii Kondratiuk University. **The Influence of Corruption on Ukraine's Financial Security and National Economy**. The authors have researched corruption, its main definitions as well as its influence on a country's economy. The main aim of this article is highlighting the issue of corruption in Ukraine and the world to research and describe the influence of corruption on a country's financial security, to provide examples of indicators that measure the level of corruption in a society, as well as to suggest ways and methods of anticorruption efforts. The article has argued for the need of immediate use of all existing anticorruption efforts.

Keywords: corruption, financial security, the quality of governance indicators, the level of the shadow economy, anti-corruption policy.

УДК 338.343.35

Ліана Олександрівна Птащенко, доктор економічних наук, професор. **Андрій Вікторович Шклярчук**, магістрант. **Дар'я Володимирівна Голозубова**, магістрантка. Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка. **Вплив корупції на фінансову безпеку України та національну економіку**. Розглянуто явище корупції, наведено основні підходи до її визначення та проаналізовано вплив на економіку держави. Висвітлено проблеми корупції у світі й Україні, досліджено вплив корупції на фінансову безпеку країни. Обґрунтовано необхідність невідкладного застосування всіх наявних заходів для зниження корупції.

Ключові слова: корупція, фінансова безпека держави, індикатори якості державного управління, рівень тіньової економіки, антикорупційна політика.

УДК 338.343.35

Ліана Александровна Птащенко, доктор экономических наук, профессор. **Андрей Викторович Шклярчук**, магистрант. **Дарья Владимировна Голозубова**, магистрантка. Полтавский национальный технический университет имени Юрия Кондратюка. **Влияние коррупции на финансовую безопасность Украины и национальную экономику**. Рассмотрено явление коррупции, приведены основные подходы к ее определению, и проанализировано влияние на экономику государства. Освещены проблемы коррупции в мире и Украине, исследовано влияние коррупции на финансовую безопасность страны. Обоснована необходимость безотлагательного применения всех имеющихся мер по снижению коррупции.

Ключевые слова: коррупция, финансовая безопасность государства, индикаторы качества государственного управления, уровень теневой экономики, антикоррупционная политика.

ЕКОНОМІЧНА РОЛЬ ДЕРЖАВИ В ІННОВАЦІЙНІЙ ЕКОНОМІЦІ

**Б.Я. Кузняк, доктор економічних наук, професор.
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка**

© Кузняк Б.Я., 2017.

Стаття отримана редакцією 10.02.2017 р.

Вступ. Історія людства свідчить, що держава тією чи іншою мірою завжди бере участь в організації господарського життя суспільства. Проте ця участь не завжди була та є однаковою.

Огляд останніх джерел і публікацій. Питанню ролі держави в економіці присвячено роботи таких вітчизняних і зарубіжних авторів, як: М. Скорик, Д. Мельничук, В. Журавель, О. Карпенко, С. Лавринюк, Н. Смелякова, Ф. Хайек, Н. Менкью, Ф. Котлер, Лі Якокка та інші.

Постановка завдання. Однак у них недостатньо звертається уваги на те, чому в Україні держава належним чином не виконує тих функцій, які властиві для ринкової економіки. У роботі є намагання з'ясувати причини цього, а також наслідки і вказані шляхи виконання державою належних їй функцій.

Основний матеріал і результати. Сучасні уявлення про економічну роль держави є неоднозначні.

Більшість економістів погоджується і використовує у своїх теоретичних працях два беззаперечних факти:

- перший – держава може мати серйозний вплив на економічні процеси;
- другий – цей вплив не безмежний.

Проте, ці вихідні пункти надалі по-різному інтерпретуються у теоретичних концепціях.

Перша група економічних концепцій відстоює необхідність активного втручання держави в економічне життя. Прихильники цієї концепції виступають за всебічне розширення функцій і повноважень держави, за державне диригування економікою. При цьому відстоюється теза про те, що «держава відповідає за все», у т.ч. за долю окремої людини. В економічній науці це явище одержало назву «патерналізм», «батьківське заступництво» з боку держави. До речі, ця політика породжує утриманські настрої, утриманську психологію в людей, що характерно для постсоціалістичних країн, у т.ч. України.

Зміст другої групи економічних теорій полягає в тому, що основу економічної життєдіяльності суспільства складає свобода дії (вибору) індивіда в рамках однакового для всіх закону. Тому завдання держави – забезпечити законність у суспільстві та вільну конкуренцію в економіці. Проповідується теза: «анархія + констебль» (з англ. «поліцейський»). Представники цього напрямку в економічній науці дуже критично ставляться до всіх форм державного втручання у господарське життя, вважаючи, що ринок сам усе відрегулює і збалансує найкращим чином.

Радянська економічна наука відстоювала думку про те, що держава повинна контролювати всі соціально-економічні процеси в суспільстві. Тому в нашій країні сформувався надзвичайно сильний патерналізм і тоталітаристське розуміння ролі держави, що стало одним з гальмівних факторів переходу до ринкової економіки.

Головне завдання держави в сучасній економіці – стабілізація економічного зростання. Із цією метою держава виконує такі функції:

- законодавчу (забезпечує комплекс економічних правових норм);
- податкову (держава визначає розмір податку);
- регулювання грошового обігу з метою недопущення інфляції;
- антимонопольну (для забезпечення вільної конкуренції);
- створення інфраструктури виробництва;
- соціальну (перерозподіл багатства на користь бідних);
- безпосереднього господарювання.

Особливістю прояву законодавчої функції держави в Україні є те, що закони часто змінюються і не виконуються. Так, Закон України «Про підприємства в Україні» за час свого діяння змінювався і доповнювався 36 разів, а Закон України «Про підприємство» – 28 разів [13, с. 89]. У таких умовах

керівнику підприємства, бухгалтеру важко простежити за всіма цими змінами, щоб їх урахувати. Натомість у контролюючого органу завжди є можливість покарати за порушення закону, що породжує корупцію, хабарництво.

Відсутність чіткого і твердого правового забезпечення функціонування вітчизняних та іноземних фірм також перешкоджає вкладати кошти в українську економіку і веде до впливу національного капіталу в зарубіжні країни, офшорні зони. Що стосується системи податків, то за останні роки в Україні здійснювалася політика їх зниження. Проте вони продовжують залишатися непомірними й заганяють економіку в тінь, питома вага якої за різними даними становить від 50 до 60%. Так, навантаження на заробітну плату в цілому, разом з усіма відрахуваннями до соціальних фондів, складає 56%, тоді як в Грузії – 20%, у Польщі – 36%, Чехії – 41%. Негативним є те, що система адміністрування податків громіздка, неефективна і дуже корумпована.

У податкових органах України працює понад 54 тисячі працівників або, в розрахунку на одного податківця, 60 платників податків, тоді як у Польщі їх 407, у Словенії – 1100, у Казахстані – 1802 [11]. До речі в багатьох країнах держава протягом перших 3–5 років звільняє від податків новостворені підприємства.

Однією з необхідних умов функціонування світової економіки є вільна конкуренція та недопущення монополізму. В Україні у 1992 р. було прийнято Закон «Про обмеження монополізму і недопущення недобросовісної конкуренції у підприємницькій діяльності». З 1 січня 1997 р. став чинним Закон України «Про захист від недобросовісної конкуренції». Однак ці закони, як і інші, часто порушуються. У результаті цього конкурентне середовище існує переважно у звітах Антимонопольного комітету. Про це свідчить хоча б той факт, що в Україні частка монопольного сектора у ВВП становить 40% [13, с. 181].

Що стосується інфраструктури виробництва, то в Україні вона знаходиться в незадовільному стані, хоча певні позитивні зрушення стали помітними із часу очолення уряду В. Гройсманом, наприклад, у дорожньому будівництві та ін.

Щодо соціальної функції – перерозподіл багатства на користь бідних – в Україні простежується протилежна тенденція, поглиблюється прірва між багатими і бідними. Так, в Україні співвідношення між грошовими доходами 10 відсотків найбільш і найменш забезпечених груп населення перевищує 35 разів, тоді як у європейських країнах – 6 разів, а в США – 13 разів.

За рівнем доходів структура населення країн з розвинутою економікою така: 10% – багатих; 20% – бідних; 70% – із середнім доходом (середній клас) [9, с. 300].

В Україні спостерігається, що 2–3% людей є багатими, 6–7% мають середній дохід і 90–92% населення є бідними [13, с. 301]. За життєвим рівнем населення України займає 95-те місце у світі. У 2013 р. середньорічний ВВП на душу населення в Україні становив \$7,5 тисяч (142-ге місце із 210-ти країн), у Норвегії – \$48,2 тис., у США – \$45,7 тис. [9, с. 572].

Функцію безпосереднього господарювання держава виконує там, де застосування приватного й асоційованого капіталу є неефективним з тих чи інших причин. Сюди ж належить і функція створення інфраструктури виробництва. В Україні держава виконує цю функцію незадовільно, що веде до збитків. Так, в Україні нараховується 3458 держкомпаній, тоді як в Норвегії – 68, Франції – 50, Швеції – 49, у Великобританії – 17. Активи найбільших українських держкомпаній утричі більші від ВВП Грузії. Вартість активів ТОП-100 держкомпаній України – 1,3 трлн гривень. У 2012 – 2013 роках збиток цієї компанії склав 28 млрд гривень, що майже дорівнює бюджету Міноборони у 2016 р. [15]. Тоді як мета компанії – отримати прибуток. Такі компанії отримані з бюджету кошти розкрадають, вони витрачаються нашими політиками на розкішне життя, перемоги у виборах, просування родичів на посади.

У країнах з розвинутою ринковою економікою держава займає певне місце в регулюванні цін. Досягається це через замовлення продукції, розроблення державних програм, установа цін на окремі види продукції. Наприклад, у Японії держава регулює близько 40% споживчих цін (на рис, м'ясо, молочні продукти, воду), а також тарифи на електроенергію, залізничні перевезення, вартість медичного обслуговування, освіти. Подібне спостерігається у США, Швейцарії та інших країнах, а в Україні контролюється лише 10–12% цін [13, с. 199].

З 1 жовтня 2016 р. в Україні розпочався пілотний проект у сфері регулювання цін на продовольчі товари, згідно з яким передбачено протягом трьох місяців скасувати надмірне адміністративне регулювання цін на харчові продукти. Протягом цього часу вивчатиметься динаміка цін, і за результатами моніторингу буде прийнято рішення щодо скасування, обмеження чи поновлення такого регулювання. На період пілотного проекту фермери, виробники продовольчих

товарів і торгіві мережі звільняються від обов'язкових декларацій цін та примусового встановлення націнки.

Аналіз показав, що раніше таке регулювання не мало жодного впливу на ціни (сметана та сир), а якщо мало, то такі ціни зростали швидше (крупя, свинина), ніж там, де вони не регулювалися. Так, за даними Мінекономрозвитку, середньорічні темпи зростання цін на харчові продукти за 2003–2013 рр. там, де вони регулювалися державою, зростали на 20% швидше, ніж на інші харчові продукти [16].

Як зміняться ціни на продовольчі товари після скасування державного регулювання, покаже час. Однак уже в перші дні після скасування державного регулювання цін почалося їх зростання. Так, на десяток яєць вони підскочили на 4–5 грн.

Щоб Україна побудувала розвинуту ринкову економіку, необхідно перш за все сформувати державу, де панувало б верховенство права, громадянське суспільство, існувала національна ідея й соціально-орієнтована ринкова економіка. Вирішення цих питань наштовхується на значні труднощі, обумовлені тим, що Україна протягом останніх століть не мала власної держави, яка відстоювала б і захищала інтереси свого народу, сформувала б умови та можливості для самореалізації індивіда, що спотворило його менталітет (неналежне ставлення людей до своїх обов'язків, роботи, можливості реалізувати свої знання, безініціативність, сподівання на доброго і справедливого керівника або на те, що хтось прийде зі сторони і все за нього зробить).

Тому зараз зусилля державних інститутів повинні бути зосереджені на подолання цієї утриманської психології та менталітету людей, формування почуття власної гідності, самодостатності та віри у свої сили.

На жаль, після здобуття незалежності керівництво країни замість того, щоб мобілізувати свої зусилля на використання існуючого вже виробничого потенціалу, почало його розкрадати й розпродавати за безцінь родичам і наближеним до влади людям та одночасно шукати кошти за кордоном, сподіваючись, що за їх рахунок і за їхньої допомоги можна розбудувати Україну. Як виявилось, це марні та наївні сподівання. У результаті цього іноземні запозичення з року в рік зростають і на кінець 2016 р. перевищили 90% ВВП, тоді як межа боргу – 60% ВВП [7]. При цьому отримані кредити використовуються не на розвиток української економіки й забезпечення соціальної справедливості, а розкрадаються, проїдаються і зараховуються в золотовалютний резерв. Різниця лише в тому, що ці кошти раніше лежали на рахунках МВФ, а тепер на рахунку Національного банку України, якими він самостійно не може розпоряджатися, а тільки з дозволу МВФ. Такі кошти часто використовуються для повернення попередніх боргів. Так, за даними експерта В. Скашевського, за останні 2,5 роки Україна отримала від МВФ і міжнародних фінансових організацій \$20 млрд і за цей час виплатила \$20 млрд зовнішніх боргів. Тобто взяті нові кредити ідуть на погашення старих боргів [5]. Тому Україні не слід орієнтуватися на зовнішні позики, а треба запускати власну економіку, підтримувати власного виробника, вивести з тіні економіку шляхом зниження податків та інших заходів.

Слід зазначити, що масового припливу іноземного капіталу в Україну не відбувається, а 2016 року відплив перевищив приплив, бо не створено належних сприятливих умов, зокрема і для національного капіталу. Останній витікає за кордон в офшорні зони. І це стосується як олігархічного капіталу, так і капіталу представників вищої влади. Вихід один – треба розраховувати на власні сили, уміти самим заробляти гроші, створити для цього належні умови, навчитися продавати свій потенціал (технології, товари тощо). У цьому відношенні слід повчитися в Японії, Німеччині, Тайваню, Гонконгу, Південної Кореї.

Проведена декларація доходів наших чиновників показала, що в Україні цілком достатньо коштів для розвитку економіки, але для цього необхідно з'ясувати джерело їх походження і незаконні кошти конфіскувати й витратити для потреб країни. Проте той, хто це повинен здійснювати, сам володіє такими коштами, в результаті чого прийняття потрібних законів затягується.

Затяжний характер необхідних правових, економічних, соціальних та інших перетворень в Україні має свої причини й особливості. Якщо в європейських країнах формування правової демократичної держави і розвиток ринкової економіки проходило століттями еволюційно, то в Україні цей процес почався фактично після розпаду СРСР та ускладнювався тим, що те місце, де повинна була будуватися демократична держава, було зайнято комуністичною бюрократією, а також перефарбованими псевдодемократами, які виступали суб'єктами старої радянської влади. Тому не відбулося чіткого розмежування повноважень між державою та підприємствами, не було правового захисту особи, власності, зберігалось надмірне регулювання економіки, монополізація ринку, вибіркова державна підтримка окремих галузей і підприємств, максимальне використання чиновниками влади в особистих інтересах при мінімальній відповідальності за свої дії та вчинки, повна відсутність контролю з боку громадськості, що спричинило корупцію, хабарництво. Тому ті

проблеми, які виникли в Україні на шляху становлення ринкової економіки, є не випадковими, а закономірними. Вони є наслідками панування корумпованої бюрократії, котра стала гальмом на шляху демократичних перетворень, грабіжником народного добра, додатковим неофіційним податком на бізнес.

Це не тільки стримує розвиток підприємництва, ринок, але й позбавляє підприємства можливості конкурувати між собою, відбору кращих, оздоровлювати економіку, підвищувати її ефективність. У таких умовах перемагають не більш ефективні підприємства, а ті керівники, які наближені до корумпованого державного бюрократичного апарату. Зрощення великого бізнесу і бюрократії створило несприятливі умови для розвитку бізнесу, особливо малого та середнього.

На розвитку ринкової економіки негативно позначається те, що економічні реформи, котрі здійснюються в країні, часто носять непослідовний та безсистемний характер і не супроводжуються адекватними соціальними, політичними й адміністративними реформами. Тому більшість населення не сприймає тих змін, які відбуваються в суспільстві, ставляться з недовірою до політиків, урядовців, бізнесменів, державних установ.

Актуальною проблемою в Україні є формування цивілізованих відносин між підприємцями і державою, котрих поки що бракує. Обумовлено це, по-перше, тим, що представники влади часто вбачають у підприємцях «грошові мішки», які слід і можна «потрусити», а підприємці дивляться на державних чиновників, як на владу здирників.

По-друге, у країні відсутня повага до законодавства, котре повинне забезпечувати цивілізаційні стандарти ведення бізнесу. Причиною цього є порушення законів на всіх рівнях і тими, хто їх створює, і тими, хто повинен контролювати їх дотримання. Усвідомлюючи це, підприємці також часто порушують закони, тобто працюють так, як і все суспільство, в якому вони живуть. Це призводить до того, що в Україні нерідко неморальний бізнес стає вигіднішим, ніж моральний. Тоді як повинно бути навпаки, що підтверджено багаторічним досвідом розвинутих зарубіжних країн. Для того щоб продовжити реформи, влада повинна викликати довіру до себе з боку суспільства й особливо представників бізнесу. А для цього державі слід, по-перше, не правити громадянами, а надавати їм свої послуги, чітко дотримуючись закону при повному контролі з боку громадськості. Державні чиновники зобов'язані служити народу, який їх утримує, а не поводити себе, як їх повновладні господарі. А для цього їх повноваження мусять бути обмежені й чітко регулюватися законом. Вони зобов'язані звітувати перед громадськістю та відповідати за свої дії чи бездіяльність, забезпечувати стабільність і послідовність у своїй роботі. Це може породити довіру громадян до влади. По-друге, громадянам повинен бути забезпечений належний рівень життя, що є необхідною умовою соціальної стабільності в суспільстві. А для цього потрібно посилити мотивацію праці всіх зайнятих, удосконалити податкову систему, відокремити державу від втручання її в діяльність приватних підприємств, припинити незаконні перевірки, побори, захистити право власності, розробити законодавство, яке відповідало б загальносвітовій практиці та сприяло інтеграції України у світову економіку.

Уряд повинен бути відкритим, прозорим, доступним усім громадянам. Закритість стосується лише державних таємниць і особистого життя громадян.

З метою подальшого розвитку ринкової економіки необхідно завершити приватизацію, що послужить добрим знаком для інвесторів. Слід утриматися від перегляду попередньої «несправедливої» приватизації (денационалізації), оскільки це негативно позначається на стані економіки, сприяє її тінізації, відлякує підприємців займатися бізнесом, інвестувати капітал, порушує право власності.

Необхідно також удосконалити регуляторну політику шляхом усунення адміністративних бар'єрів при реалізації законодавства, недоліків у системі дозволів, реєстрації та ліцензуванні, спростити й пом'якшити систему податків.

Удосконалення податкової системи повинно проходити через розширення бази оподаткування і скасування надмірних і нерозумних податкових пільг, що поставить підприємців у рівні умови.

До цього часу залишається досить складною, важкою та забюрократизованою система видачі ліцензій на право займатися підприємництвом. Це обумовлено не лише недосконалістю законодавства, але й низьким рівнем кваліфікації чиновників, їх надмірними узаконеними та неузаконеними повноваженнями, що породжує бюрократизм і корупцію.

Позитивним є те, що запроваджено принцип «єдиного вікна», що дає можливість підприємцям своєчасно вирішувати всі питання, пов'язані з дозволом на започаткування бізнесу. Наступним кроком повинен стати перехід від системи одержання дозволів на підприємництво у відповідних державних органах до їх повідомлення про започаткування бізнесу із чітким дотриманням усіх законодавчих актів щодо підприємництва. Така практика існує в багатьох країнах світу і цілком себе виправдала.

Слід захистити підприємців від свавільних перевірок, спростити систему обліку та звітності, а також підвищити рівень кваліфікації посадових осіб.

Ринкова економіка функціонує в умовах конкуренції. Проте останню стримують великі фінансово-промислові групи, їх міцні зв'язки з органами влади, у т. ч. з парламентом, а також такі галузі, як електроенергетика, комунальні послуги, телекомунікації, які знаходяться переважно в руках держави. Існують також недоліки в роботі антимонопольного комітету (АМК), що гальмує конкуренцію.

По-перше, АМК основну увагу звертає на дрібні підприємства, яких важко запідозрити в монополізмі, і не помічає великих формувань.

По-друге, замість того, щоб працювати на вільному ринку, він займається ціновим регулюванням там, де вже існує конкуренція, наприклад у закладах харчування.

По-третє, АМК часто вимагає надмірну кількість документів від підприємців як передбачених, так і не передбачених законом, а також зловживає перевітками з метою здириництва з бізнесменів.

По-четверте, він ще не перетворився на самостійний орган управління, в результаті чого його дії можуть призупинятися Кабінетом Міністрів України, що негативно позначається на конкуренції. Цьому також сприяють надто малі санкції, які може застосувати АМК проти порушників закону про конкуренцію.

Однією з необхідних умов формування ефективної ринкової економіки є звільнення її від нежиттєздатних підприємств через банкрутство. В Україні прийнято ряд законів про банкрутство, однак спрацьовують вони в основному щодо малого і середнього бізнесу й оминають великі підприємства, особливо ті, де держава володіє контрольным пакетом акцій, оскільки вона надає їм різного роду допомоги, спасаючи від банкрутства. Це стосується перш за все вугільної промисловості, що ставить у нерівні умови ефективні шахти, послаблює конкуренцію та ринкові стимули.

У таких галузях, як виробництво і розподіл електроенергії, комунальні послуги, телекомунікації, де існує природна монополія, якщо й проявляється конкуренція, то не на ринку, а за ринок. Існуюча тут плата за послуги не залежить від їх якості, що негативно позначається на рівні послуг. Це особливо проявляється в забезпеченні населення якісною водою і теплом.

Висновки. Незважаючи на наявність значних проблем на шляху розвитку ринкової економіки, Україна досягла певних успіхів в її формуванні.

Для подальшого розвитку економіки в країні необхідно вдосконалити законодавство, яке забезпечувало б максимально сприятливі й рівні умови для діяльності всіх підприємств незалежно від форм власності. При цьому перед законом усі товаровиробники мають бути рівними, а закони чітко виконуватися.

Необхідно заборонити довільне втручання держави в діяльність підприємств, ціноутворення, торгівлю (крім передбачених законом випадків), гарантувати недоторканість приватної власності.

Слід удосконалити і зменшити податкове навантаження, скасувати невинновдані пільги, зробити податкову систему більш простою, прозорою, справедливою, такою, яка не допускала б ухиляння від сплати податків, а їх збір доручити єдиному органу.

Необхідно впорядкувати систему дозволів, процедуру перевірок підприємств, скоротити їх кількість, дотримуючись існуючого законодавства.

Громадськість повинна визнавати підприємця важливою фігурою суспільства, яка відкриває нові робочі місця, платить податки, наповнюючи казну коштами. Потрібно відокремити бізнес від влади, щоб чиновники не використовували її у своїх корисних інтересах.

Державі необхідно усунути залишки від командної економіки і виконувати функції властиві для ринкової, використовувати зарубіжний досвід.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Мельничук Д. Наш курс на світовий рівень / Д. Мельничук // Сільські вісті. – 2005. – № 11. – С. 2.
2. Скорик М. У «Ладі» – лад / М. Скорик // Голос України. – 2006. – № 1. – С. 8.
3. Урядові дотації хліборобам // Сільські вісті. – 2006. – № 3.
4. Державний комітет України з питань регуляторної політики та підприємництва. К, 2005. – 77 с.
5. С.К. Коли гроші – це справді зло // Свобода 2016. – №9.
6. Журавель В. Пора тривоги і надій // Сільські вісті. – 2006. – № 3. – С. 1–2.
7. Федоренко О. Годі, батьку, торгувати / О. Федоренко // Сільські вісті. – 2016. – № 9.
8. Предложения Президенту. Новая волна реформ в Украине [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.analitik.org.ua/current-comment/ext/41f6577b64b4f/pagedoc1095_99/

9. Статистичний щорічник України за 2014 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
10. Комиссия «Синей ленты» – Украина [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.companion.ua/articles/content?id=11592>
11. Карпенко О. Реформи з-під батога / О. Карпенко // Сільські вісті. – 2015. – № 8.
12. Важливий крок на шляху до СОТ // Сільські вісті. – 2006. – № 3. – С. 1.
13. Кузник Б. Я. Основи економічної теорії [Текст]: навчальний посібник / Б.Я. Кузник; Полтав. нац. техн. ун-т ім. Ю. Кондратюка. – 3-тє вид., випр. доповн. – Полтава: АСМІ, 2015. – 393 с.
14. Лавринюк С. Уряд підтримав проект змін до Податкового кодексу / С. Лавринюк // Голос України. – 2016. – № 10.
15. Завдяки держкомпаніям в українців украли 28 млрд. гривень // Полтавська думка. – 2016. – № 42. – С. 2.
16. Гелетко Н. Завтра держава перестане регулювати ціни на продукти / Н. Гелетко // Голос України. – 2016. – № 186.
17. Самуельсон П. Экономика / Пол А. Самуельсон, Вильям Д. Нортхаус; пер. с англ. – М., 1997.
18. Котлер Ф. Маркетинг: менеджмент / Ф. Котлер; пер. с англ. под ред. О.А. Третьяк и др. - СПб: Питер, 2000. – С. 896.
19. Менкью Н. Принципы экономики / Н. Менкью // 2-е изд., сокращ. – СПб.: Питер. 2000.
20. Хайек Ф. Дорога в рабство / Ф. Хайек // Новый мир. – 1991. – № 7, 8.
21. Смеляков Н. С чего начинается Родина (воспоминания и раздумия) / Н. Смеляков // М.: Политиздат, 1975. – 607 с.
22. Макконел К.Р., Брю С.Л. Экономика: принципы, проблемы и практика: в 2-х т / С.Л. Брю, К.Р. Макконел // пер. с англ. – Т.1. – М.: Республика, 1992 – 400 с.
23. Якокка Ли. Карьера менеджера / Ли Якокка; пер. с англ. Р.И. Столпера. – Мн.: Парадокс, 1996. – 432 с.

УДК 338.24

Кузник Богдан Ярославович, доктор економічних наук, професор. Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка. **Економічна роль держави в інноваційній економіці**. Розглядається роль держави в інноваційній економіці, особливості її прояву і наслідки в Україні. З'ясовується, чому в Україні держава не повністю виконує ті функції, які реалізуються в країнах з розвинутою економікою, і як це негативно позначається на розвитку економіки України. В статті вказано, що необхідно змінити, щоб держава повністю виконувала свої функції.

Ключові слова: ринок, податки, кредит, вплив держави, відсотки, регулювання.

UDC 338.24

Bohdan Kuzniak, Doctor of Sciences (Economics), Professor. Poltava National Technical Yurii Kondratiuk University. **The Economic Role of Government in Innovative Economics**. The article deals with the role of government in a innovative economy, and especially its manifestations and consequences in Ukraine. We explain why in Ukraine the state does not fully perform the functions that are in emerging economies, and how it affects the development of innovative economy in Ukraine.

Keywords: market, taxes, credit, state influence, interest, regulation.

УДК 338.24

Кузник Богдан Ярославович, доктор економічних наук, професор. Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка. **Экономическая роль государства в инновационной экономике**. Рассматривается роль государства в инновационной экономике, особенности ее проявления и последствия в Украине. Выясняется, почему в Украине государство не полностью выполняет те функции, которые реализуются в странах с рыночной экономикой, и как это негативно сказывается на развитии экономики Украины.

Ключевые слова: рынок, налоги, кредит, влияние государства, проценты, регулирование.

РОЗВИТОК НАЦІОНАЛЬНОГО КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

**А.Ю. Бережна, кандидат економічних наук,
Регіональне відділення ФДМУ по Полтавській області**

© Бережна А.Ю., 2017.

Стаття отримана редакцією 07.02.2017 р.

Вступ. Система корпоративного управління має формувати економічні, правові, соціальні передумови сталого розвитку національної економіки, активного залучення інвестицій. У документах Організації з економічного співробітництва та розвитку наголошується, що головним чинником підвищення ефективності є корпоративне управління, його вплив розповсюджується далеко за межі інтересів акціонерів, корпорацій. Корпоративне управління є джерелом конкурентоспроможності країн та важливим фактором економічного й соціального прогресу.

Особливістю сьогодення є процес глобалізації, сутність якого проявляється через транснаціоналізацію світових господарських зв'язків, високий темп зростання прямих іноземних інвестицій, котрі у свою чергу відіграють основну роль у трансферті технологій, промисловій реструктуризації, формуванні глобальних корпорацій, що впливає на розвиток національних економік. Головними суб'єктами сучасної глобальної економічної системи є транснаціональні корпорації (ТНК), які поряд із країнами стали повноцінними учасниками міжнародних економічних відносин, вплив котрих на світову економіку та політику продовжує зростати. В умовах формування глобальних ринків, турбулентності зовнішнього середовища, загострення конкуренції на світовому ринку для транснаціональних корпорацій особливого значення набуває розроблення ефективної системи корпоративного управління, яка має забезпечити інвестиційну привабливість, здатність адаптуватися до змін, впливає на конкурентоспроможність бізнесу.

Трансформація української економіки, інтеграція її до світової економічної системи, приватизація державної власності та формування акціонерних товариств обумовили особливу увагу до проблем корпоративного управління з боку національних регуляторів і бізнесу. У сучасних умовах розвиток українського корпоративного сектора потребує значних інвестицій, відбувається боротьба між конкуруючими ринками країн, що розвиваються, за залучення капіталу іноземних інвесторів, які у свою чергу звертають увагу на стан, фактори корпоративного управління.

Таким чином, актуальним є питання формування моделі корпоративного управління, що здатна забезпечити міжнародну конкурентоспроможність українського корпоративного сектора та подальший розвиток інноваційної соціально орієнтованої економіки в умовах глобалізації.

Огляд останніх джерел досліджень і публікацій. Проведений аналіз літературних джерел свідчить, що корпоративне управління є однією з найбільш популярних тем, які обговорюються у науковому та бізнес-середовищі України й інших країн. Значна кількість робіт науковців присвячена порівнянню моделей управління бізнесом (О.М. Вакульчик, Л.Є. Довгань, В.В. Пастухова, Л.М. Савчук), можливостям підвищення ефективності якості корпоративного управління та інвестиційної привабливості компаній (Д. Баюра, Н.Є. Деєва, В.А. Євтушевський, Д.В. Задихайло, О.Р. Кібенко, Т.О. Заєць, Г.В. Назарова, Т.В. Момот, Н.А. Супрун), узгодженню інтересів учасників корпоративних відносин (Л.О. Птащенко, А.Б. Педько, О.М. Вінник), міжнародним аспектам корпоративного управління (Н.В. Даций, Т.В. Корягіна, В. Кривоус).

Основну увагу в роботах цих авторів приділено дослідженню зв'язку корпоративного законодавства та ефективності корпоративного управління компанії, розвитку моделей у межах інституційних особливостей різних країн. Питання впливу глобалізаційних процесів на еволюцію моделей і формування різних систем корпоративного управління не знайшли належного розгляду.

Постановка завдання. Аналіз низки наукових праць показав [2, 4, 5, 8–10, 15–18, 21, 23, 24] неповне висвітлення цієї проблеми. Важливим є дослідження проблематики формування національної моделі корпоративного управління в умовах глобалізації світової економіки. Створення уніфікованої моделі та виявлення особливостей національної моделі корпоративного управління має проводитись на методологічному підґрунті системного підходу до виявлення тенденцій розвитку корпоративного управління з урахуванням глобального контексту.

Основний матеріал і результати. Визначальною тенденцією розвитку сучасного суспільства та світової економіки є глобалізація. Проблеми останньої викликають дискусії по всьому світу. Процеси глобалізації аналізуються в межах теорій розвитку загального господарства. Домінуючим є ринковий підхід у дослідженнях розвитку світової економічної системи, що обґрунтовується ідеями інституціоналізму. Представниками напряду є Дж. Гелбрейт (місце та роль держави у системі корпоративного управління), Т. Віблен, У. Мітчелл (теорія промислових циклів), Я. Тінберг, Дж. Форрестер, Д. Медоуз (глобальні проекти розвитку світової економіки). Теорії спрямовані на обґрунтування заходів контролю над розподілом ресурсів, отримання економічного домінування, формування нового економічного порядку; розглядають сценарії різних аспектів соціально-економічного розвитку на регіональному та глобальному рівнях. Дослідження еволюції світової економіки й глобалізації дозволило сформуванню відповідних концепцій глобальної економічної системи. Серед інших можна визначити теорії імперіалізму та неоімперіалізму; модернізації (М. Вебер, Т. Пирсон, Г. Мюрдаль) і неоеволюціонізму, теорії залежності (Р. Пребіш), стадій зростання (У. Ростоу), теорії світової системи (І. Валлерстайн) тощо [22]. Створення міжнародної громадської організації Римський клуб (1968 р.) активізувало вивчення проблем глобалізації. Науковці й члени цієї організації (А. Печчеї, Я. Тімберген, Дж. Форрестер, А. Кінг та інші) виходячи з настанови, що світ є єдиною системою, глобальні проблеми перебувають у складній взаємозалежності, а розв'язання однієї з них передбачає врахування впливу всього комплексу світової системи, основний акцент роблять на необхідність укріплення міжнародного співробітництва всіх країн.

Наприкінці 70-х років ХХ сторіччя розвивається концепція неоліберальної глобалізації (В. Істерлей, М. Фрідман, Ф. Хаек, В. Ойкен, Л. Єрхард). З огляду на кризовий стан моделі розвитку країн Заходу в цей період основним аргументом теорії стає констатація недоречності державного втручання в економіку та необхідність повернення до вільного ринку й вільної конкуренції. Глобалізація розглядається як специфічний варіант інтернаціоналізації господарського, політичного, культурного життя людства, який орієнтований на економічну інтеграцію у глобальних масштабах із максимальним залученням науково-технічних досягнень, вільних ринкових механізмів та ігноруванням сформованих національних утворень, багатьох соціальних, культурно-цивілізаційних й природно-екологічних імперативів. До негативів у теорії неоліберальної глобалізації, що піддані критиці, можна віднести відсутність настанов, спрямованих на розв'язання проблем кризових економік, на підтримку соціальної справедливості, припустимість зниження соціальних, трудових стандартів, збільшення навантаження на навколишнє середовище тощо [20].

Унаслідок усвідомлення соціологічної складової проблем ринку та конкуренції, відмови від вузькоекономічного підходу до господарських процесів і глобалізації сформувався напрям, представлений напрацюваннями М. Грановера, М. Кастельса, М. Єлбро та інших. Розгляд проблематики нерозривних зв'язків економіки з іншими сферами суспільного життя призвів до констатації обумовленості економічних процесів сукупністю суспільних інститутів, до яких можна віднести як правові норми прийняття адміністративних рішень, так і прийняті у суспільстві системи цінностей, традиції, норми поведінки, мораль, етику. Соціолог М. Кастельс визначає глобалізацію як нову капіталістичну економіку, до якісних характеристик котрої можна віднести інформацію, знання, інформаційні технології, що є рушійними силами конкурентоспроможності. Так, нова економіка має організовуватися передусім через мережеву систему менеджменту, виробництва, розподілу, а не окремих господарських структур, як раніше, і за своїми масштабами вона є глобальною. Соціолог М. Єлброу доводить, що суспільство необхідно розглядати лише як систему в оточенні інших систем та відповідно як підсистему світового суспільства. Глобалізація призводить до поглиблення неоднорідності, до виникнення нової моделі світу – «світу 20 : 80», «суспільства однієї п'ятої» – так званий «золотий мільярд», який охоплює лише п'яту частину населення планети контролює 80% усіх ресурсів; розвинуті 20% країн розпоряджаються 84,7% світового ВВП, на їх громадян припадає 84,2% світової торгівлі та 85,5% заощаджень на внутрішніх рахунках.

Сучасні процеси глобалізації мають визначальний вплив на розвиток міжнародного бізнесу. Об'єктивним процесом є транснаціоналізація діяльності міжнародних компаній, що являє собою частину більш узагальненого явища, коли формуються глобальні корпорації, які використовують переваги міжнародного ринку, реалізують глобальні стратегії. Існує нерозривний зв'язок між змінами на макроекономічному рівні та змінами в організації діяльності транснаціональних корпорацій. Процеси глобалізації надають можливість корпораціям диверсифікувати джерела фінансування, залучати міжнародних інвесторів. Змінюється структура власності корпорацій, що призводить до ще більшого розмивання національної належності, дозволяє змінювати місце дислокації корпоративного

центру шляхом перенесення за межі країни реєстрації. Такі процеси впливають на підвищення вимог до системи корпоративного управління з боку міжнародної спільноти, сприяють розробленню, прийняттю міжнародних стандартів у сфері корпоративного управління. Одним з факторів конкурентоспроможності корпорацій є ефективна система корпоративного управління та її постійне вдосконалення.

Система управління корпорацією кожної окремої країни має свої специфічні властивості, але існує значна кількість спільних ознак корпоративного управління, що дозволяє фахівцям у галузі світових корпоративних процесів виокремити такі моделі корпоративного управління: англо-американську (англосаксонську), німецьку (континентальну, західноєвропейську), японську. При цьому за базу порівняння взяті основні елементи, як-то країни розповсюдження, головні учасники та структура управління, законодавчі норми, структура власності, моніторинг діяльності й вимоги до розкриття інформації, форми та засоби фінансування, корпоративні дії, що потребують схвалення акціонерів [12]. Ключовою ознакою для такої класифікації доречно визначити призначення й обсяг функціональних повноважень спостережної ради товариства. Використовуючи інші класифікаційні ознаки, моделі корпоративного управління можна визначити за ступенем концентрації власності – інсайдерську та аутсайдерську; за врахуванням інтересів учасників – стейкхолдерську й акціонерну; за структурою виконавчих і спостережних органів – модель подвійних стандартів та унітарну модель корпоративного управління [17].

Процес формування вітчизняної моделі корпоративного управління відбувався під впливом класичних моделей корпоративного управління без фактичного переважання жодної з них. Щодо властивостей англо-американської моделі: відносини акціонерів між собою та корпорацією нормативно врегульовані на законодавчому й локальному рівнях корпоративних актів; відсутність домінуючих інвесторів та розпорошеність акцій; система ефективних засобів захисту інтересів акціонерів; наявність публічних (державних) корпорацій, які контролюються міністерствами у державному секторі. На зразок цієї моделі в Україні з'явилася власність робітників і широке коло акціонерів-аутсайдерів, почала формуватися система фінансового ринку та фінансових посередників, запроваджено механізми корпоратизації. Щодо основних рис німецької моделі: ключова роль банків у представництві й контролі на всіх рівнях корпоративного управління. На зразок німецької моделі відбувалося формування структури управління акціонерним товариством і зростання ролі банків у структурі корпоративних відносин. Щодо японської моделі: тісний зв'язок між банками як основними вкладниками та фінансово-промисловою мережею; вплив держави через схеми перехресного володіння. На зразок японської моделі держава стала значним акціонером, а у державних холдингах – 100-відсотковим власником.

Національна модель корпоративного управління проходить етапи становлення; погляди вчених щодо ідентифікації національної моделі різняться [4, 10, 13, 14, 17, 21, 23]. До основних особливостей, що є переконливими та характеризують сучасну національну практику корпоративного управління як неефективну, можна віднести такі: акціонерні товариства виникли в процесі сертифікатної приватизації та корпоратизації державних підприємств, за якої емітенти не отримали інвестиційного ресурсу для розвитку товариства; процеси концентрації розпорошених пакетів акцій у промислово-фінансових групах відбувалися за відсутності ліквідного фондового ринку, що не додає прозорості процесам; існування протягом двох десятиріч акціонерних товариств у формі закритих (на загальнодержавному рівні було помилкою перетворювати підприємства у ЗАТ) не виправдовували існування за своєю сутністю та особливістю, що призвело до стійкої традиції нехтування інтересами міноритарних акціонерів; неможливість застосування такого методу залучення капіталу, як додатковий випуск акцій, корпоративних облігацій із розміщенням на фондових ринках (через хронічну збитковість діяльності); інсайдерський контроль домінуючого власника з огляду на дотримання власних інтересів усупереч інтересам акціонерів; відсутність дієвого зовнішнього та внутрішнього контролю за діяльністю менеджменту, що не відповідає сутності корпоративного управління; закріплення провідної ролі спостережних рад, що не стимулює відповідальність виконавчих органів управління; застосування рейдерських методів перехоплення корпоративного контролю, що обумовлює нестабільність діяльності господарств, корпорацій; домінування короткострокових цілей при прийнятті рішень щодо використання активів, що не є фактором збільшення рівня капіталізації; відсутність системи захисту права власності та можливість передачі прав власності суб'єктам ринкових відносин через механізми ринку корпоративного контролю тощо.

Системи корпоративного управління характеризуються насамперед специфікою національного законодавства, вони встановлюють загальні підходи до форм власності, повноважень щодо прийняття

корпоративних рішень, реалізації прав власності та постійно трансформуються відповідно до змін, тенденцій і гео економічних викликів.

Усвідомлення необхідності інституціоналізації корпоративного середовища відбулося в розвинутих країнах світу наприкінці двадцятого століття [9, 16]. У перших програмних документах відображено намагання формалізувати нові підходи у сфері корпоративного управління: щодо концепції внутрішнього контролю (доповідь комісії Тредеуя, США, 1974); щодо вимог до розкриття інформації компаніями, що торгують акціями на Лондонській біржі (доповідь голови урядової комісії Кенбері, Великобританія, 1992); Перший кодекс корпоративного управління (Кодекс Кенбері, Великобританія, 1993); щодо внутрішнього контролю та фінансової звітності корпорації (доповідь Руттемана, Великобританія, 1994); щодо рад директорів публічних компаній (доповідь В'єно, Франція, 1995); щодо регулювання цінних паперів (доповідь Ламфалуссі, ЄС, 2001); щодо захисту прав акціонерів, внутрішнього контролю в корпорації (Закон Сарбейнса–Окслі, США, 2002); щодо функцій невиконавчих директорів корпорацій (доповідь Хігса, Великобританія, 2003); щодо голосування на загальних зборах акціонерів (доповідь Майнера, Великобританія, 2004) тощо.

Активізація уваги на початку XXI сторіччя до проблем сталого розвитку, який передбачає збалансованість економічних, соціальних та екологічних цілей суспільства, стимулювала якісні зміни у суспільному усвідомленні проблем корпоративного управління. Цей період визначається формуванням стандартів, принципів, правил, норм поведінки корпорацій такими міжнародними організаціями, як: Конфедерація європейських асоціацій акціонерів – «Євроакціонери» (система механізмів представництва інтересів акціонерів у межах євро регіону); Міжнародна мережа корпоративного управління (механізми корпоративного управління, стандарти корпоративної взаємодії, принципи відповідального інвестування); Організація економічного співробітництва та розвитку – ОЕСР (програма створення системи універсальних норм і стандартів корпоративного управління). У названих документах акцентується увага на основному завданні корпоративного управління, що полягає у захисті прав акціонерів з урахуванням базових підходів до ефективної корпоративної політики: справедливість, відповідальність, прозорість, підзвітність. Основою формування ефективних механізмів корпоративного управління визначено транспарентність, яка проявляється через прозорість структури власності, відносин з фінансово зацікавленими особами, доступність та якісне розкриття інформації, фінансової звітності. Щодо принципів корпоративного управління, акцентується на їх еволюційності, тобто синхронізації змін принципів і змін корпоративного середовища.

Для узгодження загальносвітових процесів соціального розвитку країн та розвитку корпоративного управління з'являються нові формальні й неформальні інститути, створюються регуляторні документи: «Global Compact» об'єднала при ООН транснаціональні корпорації, міжнародні та недержавні організації, сформувала Перелік принципів і кодексів для ділової практики соціальної відповідальності корпорацій (сукупність 21 документа, серед них Принципи глобальної корпоративної відповідальності, Кодекс поведінки корпорації, Міжнародні стандарти менеджменту навколишнього середовища) [6].

Для розв'язання питань гармонізації глобальних ініціатив та проектів до діалогу залучаються носії процесу глобалізації, в тому числі керівники провідних країн світу, транснаціональних корпорацій через діалогові майданчики за умови відповідальної поведінки як компаній, так і національних урядів, координації взаємодії суб'єктів міжнародних економічних відносин. Питання корпоративної соціальної відповідальності переважає в інституційному конструктиві: держава–корпорація–суспільство. Корпоративна соціальна відповідальність є відповідальністю тих, хто приймає бізнес-рішення, за тих, на кого безпосередньо чи опосередковано ці рішення впливають. КСВ формалізується концепцією, що заохочує компанії враховувати інтереси суспільства, беручи на себе відповідальність за вплив діяльності компанії на споживачів, стейкхолдерів, працівників, громади та навколишнє середовище в усіх аспектах своєї діяльності. КСВ є добровільною діяльністю компаній приватного і державного секторів, спрямованою на дотримання високих стандартів операційної та виробничої діяльності, соціальних стандартів і якості роботи з персоналом, мінімізацію шкідливого впливу на навколишнє середовище тощо, з метою вирівнювання наявних економічних та соціальних диспропорцій; створення довірливих взаємовідносин між бізнесом, суспільством і державою; поліпшення результативності бізнесу та показників прибутковості у довгостроковому періоді [2, 5, 23].

Характерною особливістю формування корпоративного управління в Україні є стиль розвитку корпоративних відносин, які формувалися не еволюційним шляхом, а внаслідок проведення політичних, соціальних, економічних, ринкових реформ (однією з яких було проведення

акціонування підприємств [1]). Норми корпоративного управління містять головні положення, за котрими будуються корпоративні відносини та здійснюється управління корпорацією. Одним з інструментів удосконалення корпоративного управління є запровадження національних принципів корпоративного управління [19], що відповідає загальносвітовим тенденціям щодо розроблення й запровадження кодексів корпоративного управління як на міжнародному, державному рівнях, так і на рівні корпорацій. Доцільним є застосування основних положень корпоративного управління, що мають місце у міжнародній практиці. Головні принципи повинні формуватися за напрямками: права акціонерів; рівне ставлення до акціонерів; роль зацікавлених осіб в управлінні корпорацією; розкриття інформації та прозорість; обов'язки правління. Запровадження кодексів корпоративного управління має на меті підвищення прозорості, цілісності й верховенства закону.

Перші етапи формування національного корпоративного сектора мали риси, характерні для країн з перехідною економікою. Корпоратизація державних підприємств відбувалася без дотримання таких ознак корпорації, які пояснюють її економічну сутність та життєздатність і відрізняють від інших інститутів підприємницької діяльності: корпорація є самостійною юридичною особою, яка створена на невизначений строк існування групою інвесторів шляхом об'єднання капіталів для здійснення відтворювального процесу; власність (активи) корпорації належать їй самій як юридичній особі, учасники корпорації є власниками капіталу як вартості акції; майнова відповідальність власників корпорації обмежена розміром їхнього внеску; управління корпорацією відокремлене від власності; можливість передачі та продажу іншим особам акцій, які належать інвесторам. Створені в процесі приватизації й корпоратизації державних підприємств акціонерні товариства, холдингові компанії (національні та державні акціонерні компанії) не відповідали на той час економічній сутності корпорації, оскільки відбулося не об'єднання капіталів і їх інвестування в підприємство, а зміна форми власності та її поділ на частки (розміром вартості акції), а також деякий час не виконувався принцип розділення власності й управління. Саме створення та використання в бізнес-групах офшорних компаній на початку для виконання торговельних і фінансових функцій корпорацій, які включали концентрацію прибутку за кордоном шляхом трансфертного ціноутворення, а потім і для інших цілей, таких як консолідація активів, управління ними, залучення інвестицій, отримання дивідендів тощо, дозволило корпораціям набути притаманні їм риси.

Унаслідок проведеної приватизації контроль над підприємствами за допомогою невитратних, у тому числі тінювих, схем приватизації отримали бізнес-групи, які доречно назвати квазіінвесторами (відсутність цільової настанови прибутковості та капіталізації). Подолати цю хибну практику можна шляхом створення відповідних економічних, правових, організаційних і фінансових передумов для перерозподілу контролю над приватизованими підприємствами в руках груп, орієнтованих на довгострокову високорентабельну роботу компаній, шляхом: створення сприятливого бізнес-клімату для прибутково орієнтованих груп; формування більш жорстких умов ведення бізнесу для квазіінвесторів та інших неприбуткових груп поряд зі створенням для них спонукальних мотивів до реального інвестування й зміни цільових орієнтирів; істотне коригування приватизаційної політики на користь підвищення ефективності управління державними корпоративними правами [3].

Корпорації, швидко розвиваючись унаслідок наявності синергетичного ефекту, не притаманного іншим агентам ринкових відносин, активно й постійно трансформуючись, забезпечують динаміку технологічного та промислового розвитку. До сучасних тенденцій розвитку корпорацій можна віднести: укрупнення корпорацій, підвищення їхньої ролі у світовій економіці; ускладнення структури власності корпорацій унаслідок інтеграції промислового й фінансового капіталу, диверсифікації напрямів і сфери діяльності; інтернаціоналізація шляхом створення транснаціональних корпорацій та глобалізація через механізми транскордонних злиттів і поглинань; підвищення ролі людського капіталу та прискорення внутрішнього організаційного розвитку; посилення взаємозв'язку між напрямками і темпами зростання бізнесу та якістю корпоративного менеджменту. Провідниками процесів глобалізації є ТНК Північної Америки, Західної Європи, Японії, які забезпечують випуск 80% загального обсягу продукції всіх ТНК (у світі їх біля 40 тисяч). На сьогоднішній день у середньому 75-85% споживчого ринку зосереджено у руках найбільших ТНК світу і ця тенденція не має спадного характеру. Малий, середній та навіть великий бізнес не рідко просто не в змозі конкурувати із капіталом і брендом ТНК.

Національна економіка не уникне впливу транснаціональних корпорацій, але уряд може регулювати рівень їхньої присутності. В Україні працює багато глобальних і регіональних транснаціональних корпорацій, як-от: KPMG, Cersanit, Ciklum, GfK. Стимулами для перетину ТНК національних кордонів може бути експансія з метою доступу до нових ринків збуту, збільшення обороту й прибутків за рахунок дешевших ресурсів виробництва (робочої сили, сировини) чи

прагнення диверсифікації ризиків за рахунок послаблення залежності від кон'юнктури в певній окремій країні. Важливим фактором є збільшення прибутковості капіталу та фінансового результату діяльності корпорації. Капітал мігрує з країн, де бізнес втрачає конкурентоспроможність, рентабельність (у тому числі через високу вартість робочої сили, податкове навантаження тощо), до держав, де умови для відповідного виду бізнесу на цей момент сприятливіші. Але інноваційна складова переважно залишається в країнах походження компаній. Науково-технічні розробки передають спочатку до країн із високою конкуренцією та вимогами до якості товарів, а потім уже до менш розвинених, де на відповідний продукт може зберігатися тривалий попит.

Діяльність ТНК в економіці України переважно спрямована на внутрішній ринок; корпорації використовують місцеві виробничі потужності (через придбання активів, які пройшли приватизацію), а не створюють власні. ТНК не є альтернативою вітчизняним фінансово-промисловим групам, а конкуренція дає змогу бізнесу міцнішати і набувати національного та наднаціонального масштабу. Але необхідно враховувати наявність такого типу ТНК, що прагнуть прибутків за рахунок ренти, монополістичних переваг і навіть використовують бюджетні фонди своїх держав для експансії. Для таких корпорацій важливим є доступ до природних, сировинних ресурсів, транспортних систем держави. Країни третього світу від розвинених відрізняє нездатність повністю стягнути ренту з користувачів природними ресурсами, при цьому надприбутки отримують ТНК, залишаючи країни бідними. Для України в цілому прихід ТНК є позитивним фактором, навіть за умов дешевої робочої сили, оскільки: знімає гостроту валютного дефіциту, пов'язаного з імпортом; створює робочі місця; сприяє підвищенню культури ведення бізнесу за світовими стандартами. Але попри це Україна має сформувати запобіжники для захисту власних національних інтересів.

Для запобігання негативним впливам глобалізації у національному корпоративному секторі потрібні ефективні державні інститути (антимонопольні, з фінансового нагляду, у сфері захисту довкілля) та участь у міжнародних угодах, що посилює вплив національної регуляторної політики. Законодавство України щодо захисту працівників та довкілля на практиці може бути дієвим, хоча й потребує вдосконалення. Водночас державні інститути порівняно слабкі, що означає можливість суттєвого впливу на уряд із боку великих компаній, що може шкодити суспільству в цілому.

Україні потрібно багато зробити для запровадження норм і стандартів, відповідних до європейських, але насамперед слід зрозуміти та проаналізувати помилки й прорахунки, вжити заходів для їх усунення і для підготовки бази для реформування економіки в умовах глобальних викликів. Наступні дослідження в частині становлення інституційного поля корпоративної взаємодії мають бути спрямовані на імплементацію міжнародних, розроблення уніфікованих стандартів діяльності корпорацій, кодексів корпоративного управління та соціальної відповідальності за участю всіх носіїв процесу глобалізації – держав, міжнародних і національних організацій, корпорацій.

Висновки. Процеси глобалізації мають вплив на розвиток бізнесу через транснаціоналізацію діяльності компаній, формування глобальних корпорацій, які використовують переваги міжнародного ринку, реалізують глобальні стратегії, диверсифікують джерела фінансування, при цьому змінюється структура власності корпорацій, зменшується національна належність. Такі процеси впливають на підвищення вимог до системи корпоративного управління з боку міжнародної спільноти, сприяють розробленню та прийняттю міжнародних стандартів у сфері корпоративного управління. Значущим фактором конкурентоспроможності корпорацій є ефективна система корпоративного управління, яка потребує постійного вдосконалення.

За результатами дослідження основних моделей корпоративного управління, їх еволюції в умовах глобалізації світової економіки й порівняння з національною моделлю корпоративного управління визначені характерні ознаки розвитку корпоративних відносин, що стримують можливість до інтеграції у світову економічну спільноту. До найбільш важливих напрямів подальшого вдосконалення системи корпоративного управління можна віднести розвиток фондового ринку, імплементацію міжнародних стандартів корпоративного управління у практику компаній, удосконалення корпоративного законодавства, підвищення ролі державного регулятора, розвиток інституційних умов розвитку корпоративного сектора. Усвідомлення незворотності глобалізації вимагає створення комплексу запобіжних заходів для проходження національною економікою інтеграційних процесів у корпоративному секторі з максимальною користю для нашого суспільства.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Закон України «Про акціонерні товариства» від 17.09.2008 № 514-УІ із змінами та доповненнями в редакції закону від 21.12.2016 № 1801-УІІІ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/514-17>

2. Баюра Д. Формування систем корпоративного управління на засадах соціальної відповідальності / Д. Баюра // Вісник КНУ. – 2013. – № 10 (151). – С. 18 – 21. – (Серія: Економіка).
3. Бережна А.Ю. Управління корпоративними правами держави в контексті збалансованості інтересів учасників / А.Ю. Бережна // Перший етап модернізації економіки України: досвід та проблеми [Текст]: монографія / О.М. Алімов, О.І. Амоша та ін.; за заг. ред. В.І. Ляшенка; ІЕП НАН України, КПУ. – Запоріжжя: КПУ, 2014. – 798 с. – С. 219 – 229.
4. Вакульчик О.М. Корпоративне управління: економіко-аналітичний аспект [Текст] / О.М. Вакульчик. – Дніпровськ: Пороги, 2003. – 257 с.
5. Вінник О.М. Публічні та приватні інтереси в господарських товариствах: проблеми правового забезпечення [Текст]: монографія / О.М. Вінник. – К.: Атака, 2003. – 352 с.
6. Глобальний договір ООН [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.globalcompact.org.ua>
7. Євтушевський В.А. Стратегія корпоративного управління [Текст] / В.А. Євтушевський, К.В. Ковальська, Н.В. Бутенко. – К.: Знання, 2007. – 287 с.
8. Євтушевський В.А. Західноєвропейський досвід державного регулювання корпоративного сектора / В.А. Євтушевський // Вісник КНУ. – 2008. – № 101. – С. 42 – 44. – (Серія : Економіка).
9. Дацій Н.В. Роль міжнародних стандартів у процесі розвитку та оптимізації інституту корпоративного управління / Н. В. Дацій // Вісник Академії митної служби України. – 2011. – №1. – С. 25 – 31. – (Серія: Державне управління) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/vamcudu_2011_1_4
10. Деєва Н.Е. Корпоративне управління в умовах розвитку фінансового ринку: автореф. дис. док. екон. наук: 08.00.04 / Н.Е. Деєва; Інститут економіки промисловості НАН України. – Донецьк, 2011. – 34 с.
11. Демб А, Нойбауер Ф.-Ф. Корпоративне управління: віч-на-віч з парадоксами [Текст] / Пер. з англ.– К.: Основи, 1997. – 302 с.
12. Довгань Л.Є. Управління корпораціями [Текст]: монографія / Л.Є. Довгань, В.В. Пастухова, Л.М. Савчук. – К.: ІВЦ «Видавництво «Політехніка», 2004. – 236 с.
13. Задихайло Д.В. Корпоративне управління [Текст] / Д.В. Задихайло, О.Р. Кібенко, Г.В. Назарова. – Харків: Еспада, 2003. – 687 с.
14. Засць Т.О. Становлення корпоративного управління в Україні / Т.О. Засць // Економіка і держава. – 2010. – № 7. – С. 57 – 59.
15. Корягіна Т.В. Зарубіжний досвід державного регулювання корпоративного сектора / Т.В. Корягіна // Економіка АПК. – 2010.– № 18. – С. 43 – 49. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.agrosvit.info/pdf/18_2010/10.pdf
16. Кривоус В. Становлення норм і правил корпоративної взаємодії – запит суспільства в умовах глобалізації / В. Кривоус // Вісник Тернопільського національного економічного університету. – 2016. – № 3. – С. 98 – 105.
17. Момот Т.В. Вартісно-орієнтоване корпоративне управління: від теорії до практики впровадження [Текст] : монографія / Т.В. Момот. – Харків: ХНАМГ – Харків, 2006. – 380 с.
18. Педько А.Б. Власність, контроль і конфлікт інтересів в акціонерних товариствах [Текст] : монографія / А.Б. Педько. – Київ: ВД «Києво-Могилянська академія», 2008. – 325 с.
19. Рішення, Державна комісія з цінних паперів та фондового ринку, від 24.01.2008 № 52 «Про схвалення проекту нової редакції Принципів корпоративного управління України, затверджених рішенням Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку від 11.12.2003 № 571»
20. Соколенко С.І. Глобалізація і економіка України [Текст] / С.І. Соколенко. – К.: Знання, 1999. – 326 с.
21. Супрун Н.А. Еволюція вітчизняної моделі корпоративного управління [Текст]: монографія / Н.А. Супрун. – К.: КНЕУ, 2009. – 270 с.
22. Стиглиц Дж. Ю. Глобалізація: тривожні тенденції [Текст] : Пер. с англ. Г.Г. Пирогова / Дж. Ю. Стиглиц. – М.: Национальный общественно-научный фонд, 2003. – 304 с.
23. Птащенко Л.О. Збалансованість економічних інтересів: інноваційні напрями державного і корпоративного стратегічного управління [Текст]: монографія / Л.О. Птащенко; Полтавський національний технічний ун-т ім. Юрія Кондратюка. – К.: ЦУЛ, 2009. – 296 с.
24. Рудковський О.В. Корпоративні відносини як складова системи управління корпоративною безпекою / О.В. Рудковський // Стратегія економічного розвитку України: зб. наук. праць КНЕУ. – 2015. – № 37. – С. 194 – 203.

УДК 330.1-323.74-334.722

Бережна Алла Юрївна, кандидат економічних наук, начальник. Регіональне відділення Фонду державного майна України по Полтавській області. **Розвиток національного корпоративного управління в умовах глобалізації.** Розглянуто процеси глобалізації в межах теорій розвитку світового господарства. Досліджено основні моделі корпоративного управління, їх еволюцію в умовах глобалізації світової економіки та особливості прояву національної моделі корпоративного управління. Доведено необхідність запровадження заходів захисту національних інтересів у процесі співпраці з транснаціональними корпораціями.

Ключові слова: корпоративне управління, глобалізація, приватизація, транснаціональні корпорації, корпоративна соціальна відповідальність.

UDC 330.1-323.74-334.722

Berezhna Alla, PhD (Economics). Regional Office of the State Property Fund of Ukraine in Poltava region. **The development of the national corporate management under the conditions of globalization.** The article deals with the processes of globalization in the context of theories of the world economy development. The author researched the basic models of corporate management and their evolution in the context of the world economy globalization and especially the implementation of a national model of corporate management. The author described that it is very important the necessity of carrying out activities for the protection of national interests in cooperation with transnational corporations.

Keywords: corporate management, globalization, privatization, transnational corporations, corporate social responsibility.

УДК 330.1-323.74-334.722

Бережная Алла Юрьевна, кандидат экономических наук, начальник. Региональное отделение Фонда государственного имущества Украины по Полтавской области. **Развитие национального корпоративного управления в условиях глобализации.** Рассмотрены процессы глобализации в рамках теорий развития мирового хозяйства. Исследованы основные модели корпоративного управления, их эволюция в условиях глобализации мировой экономики и особенности реализации национальной модели корпоративного управления. Обоснована необходимость проведения мероприятий защиты национальных интересов в процессе сотрудничества с транснациональными корпорациями.

Ключевые слова: корпоративное управление, глобализация, приватизация, транснациональные корпорации, корпоративная социальная ответственность.

INVESTIGATION OF «COOL» BRANDS INFLUENCE ON THE DOMESTIC CUSTOMER MARKET

V. Dobrianska, PhD (Technical Sciences), Associate Professor.

V. Miroshnychenko, Senior Lecturer.

L. Huzevska, Student.

Poltava National Technical Yuri Kondratiuk University

© Dobrianska V., 2017.

© Miroshnychenko V., 2017.

© Huzevska L., 2017.

Стаття отримана редакцією 09.02.2017 р.

Introduction. There were times when the commodity world was much simpler and uniform, and consumers differed by stability and conservatism of the choice. Today everything has changed. Production increase, demographic trends, consumer trends, inflation, all this affects the decrease in the prestige of certain brands and evaluating of others. Trend-characteristics of the brand image have become paramount in the struggle for the consumer. That is why manufacturers and retailers had to think seriously about «brand marking» goods and services.

The concept of «brand» came into use in the United States, the motherland of marketing. In English, this word has a number of direct meanings: fire, torch, burn, to burn. Another meanings is «stigma» (property sign) used in cattle breeding.

Brand is a complex code of forming positive consumer perceptions of goods. In other words, the brand is advertised trademark, its image, resulting from various marketing efforts to promote the product on the international market. It can be said that the brand is a target set of positively charged qualities hidden behind a symbol.

Analysis of studies and publications. The concept of «brand» examined foreign [1, 8] and domestic authors [3–7, 9]. However, many questions regarding the impact of brand on consumer behaviour remain open. Recently, the UK has spread the concept of cool-brand as a means of psychological motivation of consumers [10].

The basic problem of this article. The purpose of this work – the identification cool-brands in terms of domestic consumers and study their mechanisms of influence.

The buyer usually understands very good the difference between simple words and reality, so the aim of this investigation is to identify the sources of his subjective evaluations, attitudes, motivation.

It is not difficult to understand the psychological advertising principle; it is much more difficult to learn how to use it in practice. After all, buyers are so psychologically different, that sometimes products are not suitable for their using in situations of communication with other people. Thus, just very creative and psychologically well-prepared advertising experts can manage this task but not in all cases.

The main material and results. Brand is an agent of influence on consumers and a powerful creative idea, medium of rich spectrum of psychological and cultural characteristics.

The main components of the brand are:

- marketing technologies by which goods are promoted to the market;
- intellectual property, i.e. copyrights relating to trademarks, industrial models and know-how.

In practice, advertising and the advertised product is often represented to a potential consumer as a means of self-expression as a way of creation of your own individual advertising space, establishing of communication with other people and receiving in return a certain psychological «reward» in the form of a positive social assessment (to actions, deeds, image and etc.).

This mechanism has not been considered as a specific for a long time. It was only spoken of as a way of effective advertising organizing. However gradually, a growing number of big advertising experts (designers, copywriters, photographers, directors) began to use this psychological mechanism for the creation of «cool» advertising variety of services and consumer goods. Brand for a person truly becomes «cool» when he gets the opportunity to use it to stand out in a social group or identify with the objective unattainable, but psychologically important group for him. This occurs when advertising is made as a communication for communication.

At a certain stage, under influence of objective processes, a consumer is considered by advertisers and advertising experts as a person, who has economic interests, many spiritual needs, who looks forward his or her social essence, social identity, self-expression, «orientation to another person» imitating a recognized

authority and the simultaneous desire to stand out, be different from the crowd, and so forth.

That is why the important psychological conditions take place and «cool brands» have started to appear on the market in the framework of advertising creation under the principal «communication for communication».

Here, the goods (service, symbol, myth, and so forth.) that are not just means of satisfying any needs, but also are means of communicating with other people, a means of expression and enhance of customer self-confidence are offered to the customer. In this case the real communication cannot occur. The buyer (customer) just imagines the possible communicating with important people, but due to specific psychological processes of identification, he refers to this situation as to a real.

In this sense, it is carried out not by objective criteria of a consumer product positioning in the minds of buyers (consumers), and on subjective criteria.

In this case, it is advisable to seller somehow unobtrusively «to hint» to the buyer that he will be sure to look «cool», if he buy the proposed thing, for example, it is often possible to make a reference to an independent source of information and estimation.

Today it is impractical to use in advertising phrase with the word «cool» everywhere. The customers have to make the appropriate conclusions, and make sure that it is «cool», by looking at others and being guided, only on their non-verbal scores. Thus, the arranging of advertising as a communication for communication is one of the important conditions for cool-brand-strategy.

Five years ago, the organization Cool Bandleaders Council conducted the survey of 3 thousand UK respondents aged from 18 to 44 years. It was necessary to choose the most «cool» things that can be bought, and called for the «cool» people in 63 different categories.

According to a company research report Johnny Depp, Brad Pitt and Kiera Knightley have been recognized as the most «cool» actors.

As the most «cool», director chosen by British was Quentin Tarantino, the very same «The Streets» was recognized as «cool» musical group. As very «cool» drinks were the names of Belgian beer «Stella Artois» and vodka «Stolichnaya».

Among the cars the most «cool» was the German mark «Audi», among the «cool» clothing brand in the first place was the Italian «Diese». The survey revealed that respondents understand under the word «cool» values such as «stylish», «trendy», «modern», «authentic» and «unique».

We carried out a study, which concerned the determination of the degree of popularity of the brand. This study was conducted by the method of «share of mind determination». 50 people were interviewed between the ages of 20 and 35. The survey was conducted through personal interviews and through social networks. The sample is formed in a probabilistic manner, and in our opinion, is representative. Each respondent called 5 trademarks, which he or she considered «cool». As it is known, the first objects usually can be mentioned that are important for humans and are associated with a set of its stereotypes (sustainable ideas and values inherent in a particular social group). Thus, 250 units of observation were received and 102 of them or 41.2% trademarks mentioned only 1 respondent. For the analysis were chosen trademarks / brands which meet at least three times (Table 1).

Table 1

Trademarks mentioned by respondents more than two times, and their share in the total amount mentioned

№	Brand	Quantity of respondent reference	Specific gravity, %
1	2	3	4
1	Coca-Cola	15	6,0
2	Apple	10	4,0
3	Nestle	7	2,8
4	Sony	7	2,8
5	Roshen	7	2,8
6	Samsung	6	2,4
7	Adidas	6	2,4
8	McDonald's	5	2,0
9	Nike	5	2,0
10	Proctor&Gamble	5	2,0
11	Nescafe	5	2,0
12	Google	4	1,6

1	2	3	4
13	Microsoft	4	1,6
14	Acer	3	1,2
15	Аго	3	1,2
16	Always	3	1,2
17	Jacobs	3	1,2
18	Світоч	3	1,2
19	Торчин	3	1,2
20	Хортиця	3	1,2
21	Оболонь	3	1,2
22	Schwartzkopf	3	1,2
23	Oriflame	3	1,2
24	Milka	3	1,2
25	BMW	3	1,2
26	Toyota	3	1,2
27	Чумак	3	1,2
28	Хлібний дар	3	1,2
29	Чернігівське	3	1,2
30	Домінік	3	1,2
Усього		147	

From the study it can be concluded that for the national youth audience the most «cool» drink is «Coca-Cola», the most «cool» clothing brand is «Adidas», the most cool car is BMW, and computers and other equipment, «Apple's» out of competition among those who consider themselves cool by advanced users.

We should also highlight the category of brands that have already been called global brands «Coca-Cola», «Nike», «Adidas», «Apple», «Google», and «Microsoft». The last three of them do not use television advertising in the Ukrainian market, and mainly promoted via the Internet and existing image. As the results of research: in the struggle for the image not those firms win which use aggressive advertising and numerous means of brand popularizing, but those which have found a bright and attractive character or argument.

It is obvious that the described strategy works effectively on goods with a high quality and useful application properties. Although there are cases of «cool» brands appearing during promotion of goods, which have not neither high quality nor useful customer properties (especially in the early stages of entering the market). For example, it often happens with brands in the field of show business. And it happens because art by its nature refers to those activities that create a culture virtually from nothing, for example, components which accidentally found (sounds, rhythms, gestures, movements, colors, shapes, effects, eye-catching, substances and items, did not find other applications and so forth.).

Today it is necessary to form a new mental psychological attitude toward the brand. If earlier this concept practically equated with the notion of a well-known brand, the new model allows us to make several important conclusions that branding is a system of marketing, which is closely linked with self-expression of the buyer. He was not just offered a quality product that solves problems satisfying the needs, calling pleasant emotions, but such a product, which, raises him to a new social level.

In this case, the criterion level, which person sets for oneself to meet the needs of self-realization, is often determined by its authorities (idols). And it is used in advertising, in particular, in advertising with the assistance of well-known people. In our opinion, the failure involving famous people in advertising of any goods and services are determined only as the errors in the field of consumer psychology. However, having proper psychologically planned advertising campaigns arranging, this practice is very effective undoubtedly.

Moreover, it is quiet more difficult sometimes to remake the goods under the demands of consumers than to create a new subculture, the users number of which can be quite large. This, in its turn, under certain circumstances, can lead to fabulously high profits. The reverse option is possible.

Sometimes a marketer can find such a sufficiently large group of people (subculture), to perform a

thing (goods) as an object corresponding to system of values and norms of the group. A striking example of the creation of a specific subculture of «promoted users» are «Apple» fans, from a marketing point of view it is a segment of loyal consumers.

Thus, brands, in a broad sense, arise spontaneously and usually purposefully created and «paid for» vanity-eating people (artificial) within subcultures. The buyer pays money with pleasure for an unforgettable and extremely happy to pay the money. After all, experience has shown that people are much easier pass «fire» and «water» than the «copper pipes». If a marketer uses in practice this psychological property of the person as a social being, he can easily eliminate the psychological barrier of protection from the effects of brand advertising, which under normal conditions got by consumer as extremely intrusive. Thus, the concept of a brand or a «cool» brand is a kind of convention formed in consumer mind, which is a convenient unit of measure, and an object with extra felling properties which in social dynamic systems can be controlled by methods of marketing psychology.

Conclusions. Thus, in brief cool-brand-strategy it can be divided into several the most important principles.

1. The brand is really «cool» for a particular buyer if the buyer, acquiring it, feels «cool» itself.
2. To be considered «cool» for buyer brand should be bought by those people whom the buyer considers «cool».
3. To understand the psychological essence of what is estimated as a «cool» brand, it is necessary to consider the sale of the object in the so-called social dynamic system frames.
4. In this system, a brand can purchase special «system» or «super-sensible» properties, which he did not have before, increase their value and become «cool».
5. «Cool» brands can appear due to special people with specific motivation of self-expression, this behavior is called distinctively.
6. To deliberate and planned creation of «cool» brands it is necessary to conduct psychological studies, which are the main method of psychological experiments and tests.

REFERENCES:

1. David A. Aaker, Erich Joachimsthaler. Brand Leadership. – Simon and Schuster, 2012/ – 352 p https://books.google.com.ua/books?id=Jha-ykJWgDUC&hl=uk&source=gbs_book_other_versions
2. Dobrianska V.V., Hlushhenko T.S. (2015), Tendentsii ta perspektyvy rozvytku reklamno-komunikatsiinoho rynnku Ukrainy – [Trends and prospects of development of advertising and communication market of Ukraine], Naukovyi zhurnal «Business Inform», 2015(4). – pp. 327 – 333.
3. Zabarna E.M. (2007) Pozytsionuvannia brendu yak chynnyka innovativnosti torhivelnioi marky [Brand positioning as a factor of brand innovating]. – <http://www.confcontact.com/2007nov/zabarna.htm>
4. Melnyk I.V. (2009) Brend, brendynh, torhova marka yak kliuchovi terminy reklamy [Brand, branding, brand advertising as key dates]. Naukovi zapysky Instytutu zhurnalistyky. – Tom 39. – pp. 175 – 179.
5. Polishchuk T.V.(2009) Perspektivni napriamky rozrobky uspishnykh brendiv v Ukraini [Perspective directions of development of successful brands in Ukraine]. – 7 (97). – 2009. – pp. 129 – 137.
6. Ptashchenko O.V. (2012) Brend yak skladova stratehichnoho rozvytku tovaru [The brand as a part of strategic product development]. «Business Inform», – 2012(9). – P. 290 – 292.
7. Takhtaulov M.V.(2012) Brend yak konkurentna perevaha [The brand as a competitive advantage]. Business-inform. – 2012(2). – P. 210 – 212.
8. Traut Dzh. Bol'shie brendy – bol'shie problemy. Uchites' na chuzhikh oshibkakh. [Big brands – big troubles. Learn from the mistakes of others.]. <http://www.bambook.com/scripts/pos.showitem>
9. Khaminich S.Yu. Kharakterni osoblyvosti brendynhu na spozhyvchomu rynku Ukrainy / S.Yu. Khaminich. – [Characteristic features of branding in the consumer market of Ukraine]. nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Dtr_ep
10. Car firm Aston Martin has beaten Apple's iPhone in an annual survey of the coolest brands in the UK. –<http://www.bbc.co.uk/newsbeat/article/11421174/>

ЛІТЕРАТУРА:

1. David A. Aaker, Erich Joachimsthaler. Brand Leadership. – Simon and Schuster, 2012/ – 352 p. – https://books.google.com.ua/books?id=Jha-ykJWgDUC&hl=uk&source=gbs_book_other_versions
2. Глущенко Т.С. Тенденції та перспективи розвитку рекламно-комунікаційного ринку України / Т.С. Глущенко, В.В. Добрянська // Бізнес – Інформ. – 2015(№4). – С. 327–333.
3. Забарна Е.М. Позиціонування бренда як чинника інновативності торговельної марки / Е.М. Забарна [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.confcontact.com/2007nov/zabarna.htm>
4. Мельник І.В. Бренд, брендинг, торгова марка як ключові терміни реклами / І.В. Мельник // Наукові записки Інституту журналістики. – Т. 39. – 2010. – С. 175 – 179.

5. Поліщук Т.В. Перспективні напрямки розробки успішних брендів в Україні / Т.В. Поліщук // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – №7 (97). – 2009. – С. 129 – 137.
6. Птащенко О.В. Бренд як складова стратегічного розвитку товару / О.В. Птащенко // Бізнес-інформ. – 2012(№9). – С. 290 – 292.
7. Тахтаулов М.В. Бренд як конкурентна перевага / М.В. Тахтаулов // Бізнес-інформ. – 2012 (2). – С. 210 –212.
8. Траут Дж. Большие бренды – большие проблемы. Учись на чужих ошибках [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.bambook.com/scripts/pos.showitem>
9. Хамініч С.Ю. Характерні особливості брендингу на споживчому ринку України / С.Ю. Хамініч [Електронний ресурс]. – Режим доступа: nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Dtr_ep/2010_2/files/EC210_47.pdf
10. Car firm Aston Martin has beaten Apple's iPhone in an annual survey of the coolest brands in the UK. –<http://www.bbc.co.uk/newsbeat/article/11421174/>

UDC 659.126

V. Dobrianska, PhD (Technical Sciences), Associate Professor. **V. Miroshnychenko**, Senior Lecturer. **L. Huzevska**, Student. Poltava National Technical Yurii Kondratiuk University. **Investigation of «Cool» Brands Influence on the Domestic Customer Market.** The authors considered the modern interpretation of the concept of «brand», the role of brands in the marketing impact of the company on the consumers, brand image characteristics, cool-brands specific. Cool-brands in terms of the domestic audience have been studied in the article.

Keywords: brand, consumer, image, cool-brand consumer market.

УДК 659.126

Вікторія Вікторівна Добрянська, кандидат технічних наук, доцент. **Володимир Тарасович Мірошніченко**, старший викладач. **Любов Станіславівна Гузевська**, студентка. Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка. **Дослідження впливу cool-брендів на вітчизняному споживчому ринку.** Розглянуто сучасне трактування поняття «бренд», роль брендів при здійсненні маркетингового впливу фірми на споживачів, іміджеві характеристики товарної марки, специфіку cool-брендів. Досліджено cool-бренди з точки зору вітчизняної аудиторії. Дослідження проведено шляхом опитування осіб у віці від 20 до 35 років методом особистого інтерв'ю і за допомогою соціальних мереж. Для аналізу було обрано торгові марки/бренди, які зустрічалися в опитуваннях хоча б тричі. З проведеного дослідження зроблено висновок про те, що для вітчизняної молодіжної аудиторії «найкрутішим» напоєм є «Coca-Cola», найбільш «крутою» маркою одягу – «Adidas», автомобілем – BMW, а комп'ютери й інша техніка «Apple» поза конкуренцією серед тих, хто вважає себе крутими користувачами. З'ясовано, що «круті» бренди виникають унаслідок особливої поведінки людей зі специфічною мотивацією самовираження; для цілеспрямованого та планомірного створення «крутих» брендів необхідні психологічні дослідження, головним методом яких є психологічні експерименти і психологічні тести.

Ключові слова: товарна марка, бренд, споживач, імідж, cool-бренд, споживчий ринок.

УДК 659.126

Виктория Викторовна Добрянская, кандидат экономических наук, доцент. **Владимир Тарасович Мирошниченко**, старший преподаватель. **Любовь Станиславовна Гузевская**, студентка. Полтавский национальный технический университет имени Юрия Кондратюка. **Исследование влияния cool-брендов на отечественном потребительском рынке.** Рассмотрено современное трактование понятия «бренд», роль брендів при осуществлении маркетингового влияния фирмы на потребителя, имиджевые характеристики товарной марки, специфику cool-брендов. Исследовано cool-бренды с точки зрения отечественной аудитории. Исследование проведено путем опроса особ в возрасте от 20 до 35 лет методом личного интервью и с помощью социальных сетей. Для анализа было выбрано торговые марки/бренды, встречающиеся в опросах минимум трижды. Сделано вывод о том, что для отечественной молодежной аудитории «самым крутым» напитком является «Coca-Cola», наиболее «крутой» маркой одежды – «Adidas», автомобилем – BMW, а компьютеры и другая техника «Apple» вне конкуренции среди тех, кто считает себя крутыми пользователями. Выяснено, что «крутые» бренды возникают вследствие особенного поведения людей со специфической мотивацией самовыражения; для целеустремленного и планомерного создания «крутых» брендов необходимы психологические эксперименты и психологические тесты.

Ключевые слова: товарная марка, бренд, потребитель, имидж, cool-бренд, потребительский рынок.

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ТУРИСТИЧНО-РЕКРЕАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПОЛТАВСЬКОЇ ОБЛАСТІ

В.М. Маховка*, кандидат економічних наук.

Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка

* orcid.org/0000-0001-7985-7792

© Маховка В.М., 2017.

Стаття отримана редакцією 06.02.2017 р.

Вступ. Туристична сфера та рекреація відіграє стратегічну роль у національній економіці багатьох держав і в системі світового господарства в цілому, оскільки здійснює стимулюючий вплив на значну кількість галузей, має високі темпи розвитку та сприяє збереженню історико-культурних надбань суспільства. Зростання популярності тієї чи іншої території, збільшення обсягів туристичних потоків на територію пов'язано в першу чергу з її природно-рекреаційними ресурсами, історико-культурними пам'ятками, рівнем розвитку інфраструктури [1, 2]. Саме наявність та ефективність використання туристично-рекреаційних ресурсів є основним чинником забезпечення розвитку сфери туризму в Полтавській області.

Постановка проблеми. Незважаючи на значну кількість наукових та практичних напрацювань, спрямованих на розвиток туристичної сфери регіону, залишаються недостатньо дослідженими питання оцінювання та використання туристично-рекреаційних ресурсів, вирішенню яких і присвячено цю статтю.

Огляд останніх джерел досліджень і публікацій. Питання дослідження туристично-рекреаційного потенціалу територій розглянуто у багатьох наукових працях вітчизняних і зарубіжних науковців, зокрема: М.Г. Бутко, А.В. Бураченко, О.С. Віханського, Г.В. Горіна, С.В. Дутчак, І.В. Зоріної, О.М. Ільїної, Д.К. Ісмаєва, Г.О. Карпової, А.М. Лапиної, В.І. Левицької, Р. Еггера, Я.Б. Олійника й інших. Проте вважаємо за доцільне детально розглянути туристично-рекреаційні ресурси Полтавської області.

Постановка завдання. Здійснюючи це дослідження, ми визначили за мету вивчити та проаналізувати туристично-рекреаційні ресурси Полтавського регіону з метою встановлення їх недоліків і потенційних можливостей використання в процесі розвитку різних видів туризму та формування конкурентоспроможного туристичного продукту.

Основний матеріал і результати. Туристично-рекреаційні ресурси є вагомою передумовою розвитку сфери туризму та відпочинку, що обумовлює характер туристичної діяльності й перспективи розвитку для регіону, можливості орієнтування як на внутрішнього, так і зовнішнього споживача. Саме ефективний аналіз і раціональне використання наявних туристично-рекреаційних ресурсів дозволять сформулювати специфічний та унікальний туристичний продукт з урахуванням особливостей регіону [3-10].

Проаналізуємо основні туристично-рекреаційні ресурси Полтавської області (рис. 1), які визначають передумови та можливості розвитку туристичної галузі.



Рис. 1. Туристичні ресурси Полтавської області [систематизовано та вдосконалено автором]

Перелічимо основні складові наявних туристично-рекреаційних ресурсів Полтавської області.

1. Природні туристичні ресурси (земельні, водні, кліматичні, біологічні, мінеральні) є складовими туристично-рекреаційного потенціалу території, які використовуються у створенні туристичного продукту області:

– земельні ресурси. Полтавська область розташована в центральній частині України та є однією з областей України, найбільш забезпечених родючими ґрунтами (68% загальної площі займають землі середнього та високого рівнів якості), переважно чорноземами (92,7%) та сірими лісними (2,6%). Загальна площа області (станом на 2016 р.) становить 2875,0 тис. га (4,8% території України), з них 2226,5 тис. га (77,4%) – землі сільськогосподарського призначення. Суміжними областями є Чернігівська, Сумська, Харківська, Дніпропетровська, Кіровоградська, Черкаська, Київська [9];

– водні ресурси. Площа земель Полтавської області, зайнятих водними об'єктами становить 282,5 тис. га (5,0% території області), а річкова сітка включає одну велику річку (Дніпро) протяжністю в межах області 145 км, вісім середніх річок (Мерло, Псел, Сула, Ворскла, Оржиця, Хорол, Оріль, Удай) загальною протяжністю 1360 км, 137 малих річок протяжністю 3596 км та 1637 струмків і водостоків загальною протяжністю 7905 км. Область омивають два Дніпровські водосховища – Кременчуцьке та Дніпродзержинське, також на території області створено 69 малих водосховищ (6469,5 га), 2679 ставків (19646 га), 124 озера (676 га);

– кліматичні ресурси. Область розташована в помірно континентальному кліматі, який характеризується достатньою кількістю тепла й вологи. Велика кількість лісів і лісовкритих площ – 283,8 га (9,9% території) сприяє розвитку кліматичних курортів лісової зони (Гадяч, Миргород, Велика Багачка);

– біологічні ресурси. Станом на 01.01.2016 природно-заповідна мережа Полтавської області складала 384 території й об'єкти загальною площею 142020,358 га (4,94% території області), вона включає природні національні парки «Нижньосульський» і «Пирятинський» (загальною площею 30,7 тис. га), заказники загальнодержавного (20) та місцевого значення (155), ботанічний сад, пам'ятки природи, дендрологічний парк і шість парків – пам'яток садово-паркового мистецтва загальнодержавного значення (загальною площею 51079,02 га), чотири регіональні ландшафтні парки (53028,3 га), 355 об'єктів і територій природно-заповідної мережі місцевого значення (90941,369 га). В області налічується й близько 829 видів представників тваринного світу та 20 тис. видів рослин;

– мінеральні ресурси. У Миргородському, Великобагачанському, Полтавському, Кременчуцькому, Шишацькому, Семенівському, Новосанжарському й Хорольському районах області виявлено близько 20 джерел мінеральних вод, які за хімічним складом вважаються хлоридно-натрієвими та гідрокарбонатно-хлоридно-натрієвими водами, які мають низький рівень мінералізації, тобто вони придатні для використання з лікувальною метою [10]. Торфові пелюди (лікувальні грязі) родовища «Семеренки» (с. Семеренка Миргородського району) активно використовують ПрАТ «Миргородкурорт» і санаторій «Сосновий бір».

2. Культурно-історичні туристичні ресурси (пам'ятки археології, історії, архітектури, містобудування, мистецтва, етнографії). Особливого значення для розвитку туризму в регіоні набули екскурсійні об'єкти, а саме: музеї, історико-культурні заповідники області. Характеристику найбільш визначних державних музеїв та історико-культурних заповідників Полтавської області наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Характеристика найбільш визначних державних музеїв та історико-культурних заповідників Полтавської області [власна розробка автора]

Назва	Характеристика
Національний музей-заповідник М. В. Гоголя	Комплекс архітектурних і природно-ландшафтних об'єктів, у якому розташовано батьківську садибу письменника. Музей є частиною туристично-рекреаційного кластера «Гоголівські місця на Полтавщині» та входить до Всеукраїнського туристичного маршруту «Гоголівські місця в Україні».
Національний музей-заповідник українського гончарства в Опішні	Діяльність закладу спрямована на вивчення і популяризацію українського гончарного мистецтва. Селище Опішня є культурно-освітнім осередком гончарства в Україні.
Полтавський краєзнавчий музей	Налічує понад 300 тис. експонатів історичної та культурної спадщини Полтавщини.
Полтавський музей авіації і космонавтики імені Юрія Кондратюка	Являє собою зібрання експонатів, що стосуються авіаційної та ракетно-космічної тематики. Будівлю музею внесено до Списку пам'яток архітектури національного значення.

Продовження таблиці 1

Державний історико-культурний заповідник «Поле Полтавської битви»	Музей являє собою науковий, історико-культурний центр з вивчення історії України. Цей заповідник єдиний в Україні, що входить до Міжнародної організації військово-історичних музеїв під егідою ЮНЕСКО та включений до всесвітнього туристичного маршруту.
Полтавський художній музей (Галерея мистецтв) ім. Миколи Ярошенка.	Державний музей, у якому зібрані твори вітчизняного і зарубіжного мистецтва, а також колекція етнографічних виставкових матеріалів.
Полтавський літературно-меморіальний музей І. П. Котляревського	Експозиційні матеріали музею відображають життя та творчість письменника.
Музей-садиба Івана Котляревського	Меморіальний комплекс, де відображено помешкання й побут письменника. Працівники музею проводять сюжетно-тематичні екскурсії (театралізована вистава) «У гостях на Івановій горі».
Полтавський літературно-меморіальний музей В.Г. Короленка	Експозиційні матеріали налічують понад 10 тис. експонатів, що стосуються життя та творчості письменника.
Полтавський літературно-меморіальний музей Панаса Мирного	Садиба-музей, виставкова експозиція, яка відображає побут і творчість видатного літературного митця.
Історико-культурний заповідник «Більськ»	Комплекс присвячений пам'яткам скіфської культури.
Великосорочинський літературно-меморіальний музей М.В. Гоголя	Музей знаходиться в будівлі, де народився М.В. Гоголь, та налічує експозицію з більше ніж 4 тис. експонатів (особистих речей письменника, рукописів тощо).
Полтавський музей рушника	Унікальність музею полягає в тому, що його було створено на громадських засадах, а кожний з понад 500 експонатів було зібрано жителями селища Степне.
Гадяцький літературний музей родини Драгоманових	У музеї нараховується близько 170 експонатів.
Березоворудський народний історико-краєзнавчий музей	У музеї зібрано близько 5000 експонатів. Доповненням до нього є пам'ятка садово-паркового мистецтва загальнодержавного значення з палацовим комплексом та європейською пірамідою-каплицею (XVIII ст.).

Проведений аналіз дозволяє зробити висновок, що на території Полтавської області є достатня кількість музеїв й історико-культурних заповідників, це сприятиме розвитку екскурсійної справи та пізнавального туризму в цілому й інших видів туризму як у місті, так і в сільській місцевості.

3. Матеріально-туристичні ресурси: заклади розміщення й оздоровлення (готелі та інші місця для тимчасового проживання, санаторно-курортні й оздоровчі заклади, садиби зеленого туризму).

Важливе та позитивне значення для розвитку туризму в Полтавській області має наявність широкої мережі закладів розміщення й оздоровлення. Варто зазначити, що до 2004 р. усі колективні засоби розміщення України мали змогу функціонувати тільки за наявності ліцензії на провадження господарської діяльності з організації іноземного, внутрішнього, зарубіжного туризму та екскурсійного обслуговування. На сьогодні для власників готелів й аналогічних до них закладів не існує обмеження щодо організації ними готельної діяльності, однак вони повинні бути зареєстровані як юридичні особи (підприємства будь-якої організаційно-правової форми та форми власності) [11]. Проте в нашій країні існують випадки розподілу окремих засобів розміщення на частини між різними власниками, які є приватними підприємцями, однак звітності щодо провадження готельної діяльності за формою № 1-готель не надають, контролювати обсяги їх послуг із погляду розвитку індустрії гостинності неможливо. На сьогоднішній день у Полтавській області 105 готелів та аналогічних засобів розміщення і 34 спеціалізовані засоби розміщення загальною кількістю місць 3648 і 6406 відповідно [11]. Проте варто зауважити, що в індустрії гостинності Полтавського регіону негативним аспектом є невідповідність переважної більшості закладів розміщення міжнародним стандартам, а саме: застаріла матеріально-технічна база, яку потрібно модернізувати та реконструювати, а також низька якість обслуговування клієнтів.

Важливою складовою розвитку туризму є санаторно-курортна сфера. У табл. 2 виконано аналіз основних характеристик санаторно-курортних закладів Полтавської області.

Таблиця 2

Аналіз основних характеристик санаторно-курортних закладів Полтавської області станом на 01.01.2016 р. (систематизовано автором на основі роботи [12, 13])

Район	Назва закладу	Кількість місць
Великобагачанський	ТОВ Санаторій «Псел»	170
Зіньківський	ТОВ Санаторій «Сосновий бір»	200
Кременчуцький	Санаторій-профілакторій АТ «Укртатнафта» «Івушка»	100
	Санаторій-профілакторій холдингової компанії «АвтоКрАЗ»	50
Миргородський	Медичний реабілітаційний центр МВС України «Миргород»	160
	Миргородський спеціалізований санаторій «Слава»	415
	ПрАТ лікувально-оздоровчих закладів «Миргородкурорт»	1757
	Санаторій «Березовий гай»	530
	Санаторій «Миргород»	426
	Санаторій «Полтава»	443
	Санаторій «Райдужний»	75
	Санаторій «Хорол»	358
Санаторій ім. М.В. Гоголя	280	
Новосанжарський	Медичний центр внутрішніх військ МВС України «Нові Санжари»	230
	Новосанжарський санаторій-профілакторій «Антей»	240
Полтавський	Санаторій-профілакторій Полтавського інституту післядипломної освіти педагогічних працівників	50
	Санаторій-профілакторій Полтавського національного педагогічного університету	50
	Санаторій-профілакторій Полтавського національного технічного університету	50
	Санаторій-профілакторій Полтавської державної аграрної академії	75

Хоча більшість санаторно-курортних закладів Полтавської області активно займаються модернізацією матеріально-технічної бази та її розвитком, упровадженням нових послуг тощо, однак у цьому напрямі все-таки існує низка проблем. По-перше, значну кількість санаторіїв було побудовано за радянських часів, звісно, їх потрібно не тільки модернізувати, але й знаходити нові підходи до надання лікувальних послуг; по-друге, загалом відомо, що нині практикується поселення туристів у приватному секторі, вони потім на платній основі користуються окремими послугами, та статистика стосовно цього часто не ведеться; по-третє, в закладах не ведеться електронний реєстр усіх послуг, що сприяє «тінізації» окремих аспектів підприємницької діяльності. І останній, не менш важливий фактор, що негативно впливає на темпи послуг цього сектора, – це соціально-економічне становище жителів України, яке останнім часом погіршується.

Отже, ми поділяємо думку Т. Ю. Коваленко [13] стосовно того, що мережа багатьох відомчих, профспілкових і комунальних санаторно-курортних закладів стабільно скорочується. Також невідгладно стримує розвиток вітчизняної санаторно-курортної галузі непривабливий імідж санаторно-курортних регіонів України для закордонних туристів, відсутність ефективної інформаційно-рекламної діяльності щодо санаторно-курортних можливостей держави, низький розвиток санаторно-курортної інфраструктури, низький рівень якості послуг, обслуговування та сервісу, завищена вартість на пропоновані послуги, що впливає на скорочення попиту, різновідомче підпорядкування та відсутність дієвої підтримки санаторно-курортної галузі з боку держави, дефіцит інвестиційних ресурсів, корупція та шахрайство у сфері управління санаторно-курортними закладами [14].

У складних соціально-економічних умовах, спровокованих впливом світової фінансової кризи, котра негативно впливає на діяльність санаторно-курортних закладів, актуального значення набуває пошук нових напрямів підвищення процесу ефективності управління, серед яких деякими позитивними тенденціями характеризується застосування акціонування, тобто приватизація санаторіїв та інших оздоровчих закладів трудовими колективами, іншим приватними особами, підприємствами тощо. Прикладом ефективного акціонування в Полтавській області є ПрАТ «Миргородкурорт» [15]. Слід також відзначити, що поряд із санаторно-курортними закладами на Полтавщині останнім часом активно розвивається зелений туризм, який стає важливою частиною дозвільної програми туристів у цьому регіоні (табл. 3).

Таблиця 3

**Садиби зеленого туризму Полтавської області по районах станом на 01.01.2016
(систематизовано автором на основі роботи [16])**

Район	Кількість	Назва туристичного об'єкта
Великобагачанський	5	Агрооселя сільського зеленого туризму; садиба зеленого туризму «Едем»; відпочинковий комплекс «Козацький стан»; приватна садиба зеленого туризму «У Оксани»; садиба зеленого туризму (приватна оселя)
Гадяцький	2	Оселя зеленого туризму «Гостинна садиба» Садиба зеленого туризму
Глобинський	1	Садиба зеленого туризму
Диканський	18	Гостинна садиба «Біла хата»; заїжджий двір «Хутір поблизу Диканьки»; садиба «Рушничок»; Садиба «У Миколи над яром»; туристичний етнокультурний центр «Весела садиба» та 13 садиб зеленого туризму
Зіньківський	2	Гостьовий дім «Старий хутір»; садиба зеленого туризму «У Михалича»
Козельщинський	4	Садиба зеленого туризму «У лінівські вечорниці» та 3 садиби зеленого туризму
Котелевський	3	3 садиби зеленого туризму
Кременчуцький	3	3 садиби зеленого туризму
Лохвицький	2	Садиба зеленого туризму «Під старими липами»; торгово-побутовий комплекс «Нектар»
Лубенський	5	5 садиб зеленого туризму
Миргородський	16	Готель-хутір «Гоголь»; громадська організація з підтримки ініціатив жінок села «Гордіївна»; музей української садиби «Світлана»; садиба зеленого туризму «Зозуліні Вечорниці»; садиба зеленого туризму; приватна оселя «У Ганни Василівни» та 10 садиб зеленого туризму
Новосанжарський	4	Готельно-розважальний комплекс «Гостинний двір»; зелена садиба «Над Ворсклою»; зелена садиба «Тетянин Гай»; садиба зеленого туризму
Пирятинський	2	Садиба зеленого туризму «До Марини в гості»; садиба зеленого туризму
Полтавський	7	Агрооселя, міні-готель «У Віри»; садиба зеленого туризму «Русский пар»; 5 садиб зеленого туризму (приватних осель)
Шишацький	1	Садиба зеленого туризму
Усього		75

Нині на території області нараховується близько 75 садиб зеленого туризму, які також можна зарахувати до матеріально-туристичних ресурсів. Аналізуючи сучасний стан розвитку сільського (зеленого) туризму в Полтавській області, можемо визначити наявність великої кількості осередків, де туристична діяльність зорієнтована на освітньо-пізнавальний, активний відпочинок у сільській місцевості без заподіяння шкоди екосистемі території (Миргородський, Диканський, Полтавський, Лубенський, Великобагачанський райони Полтавської області) [16]. Потенційні можливості розвитку зеленого туризму в Полтавській області сприятимуть виникненню нових видів (напрямів) внутрішнього туризму, таких як природознавчий, кінний (Чутівський кінний завод – кінні туристичні маршрути), водний, історико-етнографічний, вело- та фольклоризм і ін.

4. Етнотуристичні ресурси – фестивалі, народні свята, фольклорні, традиційні обрядові особливості регіону. До основних осередків етнічного туризму в Полтавській області належать с. Більськ (археологічна територія скіфського городища VI – III століття до н. е.); с. Степне (Полтавський музей рушника); с. Великі Сорочинці (Національний Сорочинський ярмарок); с. Гоголево та с. Диканька (Гоголівські місця на Полтавщині); м. Полтава, м. Гадяч, м. Лубни, смт Велика Багачка (козацькі полкові міста, пам'ятки козацької доби); с. Великі Будища (Музей

українського весілля). Варто відзначити, що щороку на Полтавщині проводиться близько 50 фестивалів, свят, конкурсів, ярмарків.

5. Сакральні туристичні ресурси – релігійно-культові комплекси та споруди, духовні центри. Нині досить великої популярності набуває релігійний туризм, який передбачає ознайомлення туристів з історико-культурними особливостями культових споруд (монастирі та церкви), пам'ятками архітектури державного та місцевого значення, що значно розширює можливості розвитку напрямів туристичної діяльності на Полтавщині. Основними туристичними об'єктами Полтавської області є діючі православні монастирі (Мгарський Спасо-Преображенський, Полтавський Хрестовоздвиженський, Різдва Богородиці) та церкви (Миколаївська, Спасо-Преображенська, Спаська, Різдва Богородиці, Троїцька, Сампсоніївська, Свято-Макаріївська), а також Свято-Успенський собор.

6. Культурно-дозвілєві туристичні ресурси представлені закладами масового дозвілля туристів, такими як кінотеатри, театри, нічні клуби, розважальні центри, бібліотеки тощо. Також до цього виду ресурсів доцільно додати фестивальні (подієві) ресурси – фестивалі, народні свята та конкурси.

Слід зазначити, що переважну частину інфраструктурних об'єктів закладів масового дозвілля, таких як бібліотеки, клубні заклади, демонстратори фільмів, Полтавської області потрібно ремонтувати [17, 18], оновлювати матеріально-технічну базу, оскільки переважна їх більшість перебуває в аварійному стані, їх кількість поступово зменшується. Важливу роль у розвитку туристичної інфраструктури відіграють музеї, які сприяють передачі культурно-історичної спадщини та формуванню свідомості населення. Щорічно збільшується загальна кількість музеїв. Варто також зазначити, що більшість їх підпорядковано місцевим органам влади, внаслідок чого відбувається недофінансування, тобто бракує коштів на розвиток й утримання експозиційного матеріалу. Для розвитку туристичної діяльності неабияке значення мають театри та концертні організації, кількість яких у Полтавській області протягом аналізованого періоду є сталою, проте для культурно-соціального розвитку області існує значна потреба в їх збільшенні.

Основними джерелами фінансування закладів культури та масового дозвілля є: кошти державного й місцевих бюджетів; кошти, що надходять від господарської діяльності; надання платних послуг бюджетними установами; гранти, благодійні внески, добровільні пожертвування фізичних і юридичних осіб, у тому числі іноземних; інші не заборонені законодавством джерела [17]. Проте, враховуючи результати виконаного аналізу, погоджуємося з тим, що основні об'єкти інфраструктури культури потрібно привести в належний стан і адаптувати до потреб споживачів, активно залучати позабюджетні кошти на підтримку діючих та побудову нових інфраструктурних об'єктів культури.

До культурно-дозвілєвих ресурсів також належать спортивні споруди, необхідні для розвитку спортивного туризму та розширення туристичної інфраструктури Полтавського регіону в цілому. На утримання цих спортивних об'єктів потрібні значні фінансові ресурси [18]. На сьогодні існує багато спортивних об'єктів, які є дотаційними і вважаються збитковими, тому проблеми окупності й ефективної діяльності стосуються як приватних, так і державних та комунальних споруд. Із погляду бізнесу й прибутковості, серед об'єктів зустрічаються переважно приватні. Серед основних причин їх неефективної експлуатації є такі: більшість із них капітально не ремонтувалися ще з радянських часів і мають застаріле планування, що не відповідає сучасним стандартам та вимогам споживачів, характеризуються низьким рівнем комфортабельності для відвідувачів, тому в більшості випадків ці спортивні об'єкти розглядаються не як прибуткові бізнес-одиниці, а як «баласт» для основної підприємницької діяльності. Отже, чим менший рівень експлуатації цих споруд, тим менший рівень їх прибутковості, відповідно зростає обсяг фінансування на утримання цих об'єктів. Проте, якщо не вкладати інвестиції в обладнання та реконструкцію, неможливо налагодити ефективну діяльність спортивних об'єктів.

Спираючись на проведений аналіз туристично-рекреаційних ресурсів Полтавської області, виокремимо ті види туризму, які характерні для області та мають значні перспективи розвитку: лікувально-оздоровчий туризм (наявність широкої мережі санаторно-курортних закладів і бальнеологічних ресурсів), культурно-пізнавальний (екскурсійний) туризм, сільський (зелений) туризм, релігійний (культовий) туризм, етнічний туризм, подієвий (фестивальний) туризм і діловий (навчальний) (рис. 2).

Проте з огляду на забезпеченість області туристично-рекреаційними ресурсами, на нашу думку, доцільно акцентувати увагу саме на спільному розвитку лікувально-оздоровчого та сільського (зеленого) туризму, що дозволить посилити їх конкурентні переваги. Зокрема, м. Миргород тяжіє до туристичної дестинації, де чітко можна виокремити лікувально-оздоровчий туризм і сільський (зелений) туризм, останній користується особливим попитом серед туристів під час проведення Національного Сорочинського ярмарку. Також варто зазначити, що серед осіб, які прибувають на

оздоровлення до санаторно-курортних закладів Миргорода, особливої популярності набувають послуги з організації сільського (зеленого) туризму.

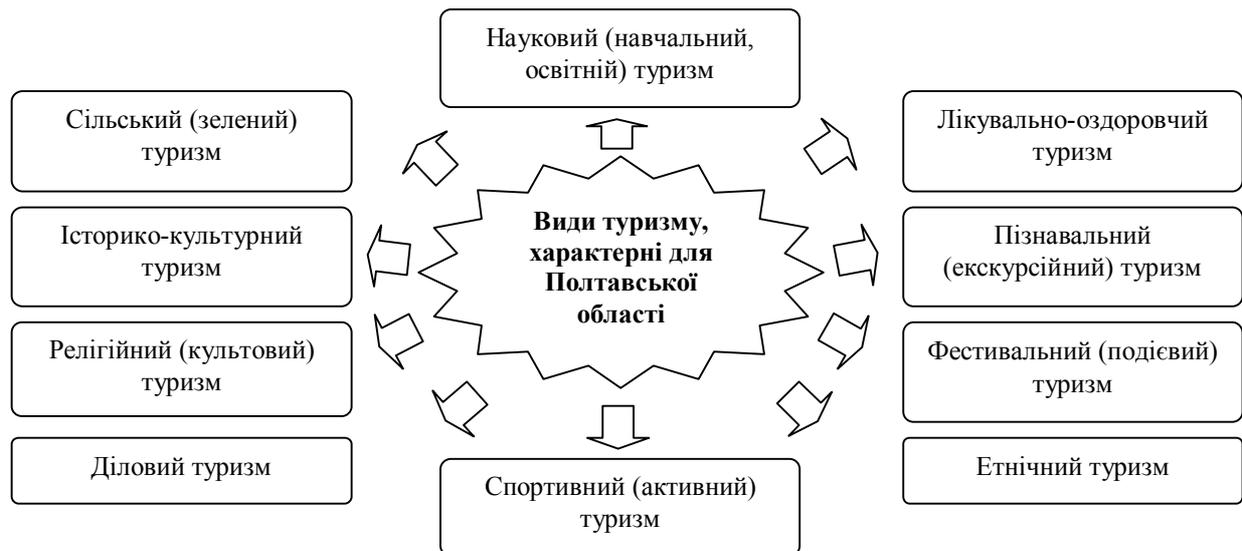


Рис. 2. Основні види туризму, характерні для Полтавського регіону [систематизовано автором]

Також до туристичної дестинації тяжіє й Полтава, де туристи можуть під час ділових зустрічей, конференцій скористатися послугами зелених садиб, оздоровлення та відпочинку. Такий підхід дозволить не тільки поліпшити соціально-економічні показники регіону, але й сприятиме збереженню традицій, звичаїв, етнокультурних особливостей побуту українського народу.

Висновки. Підсумовуючи вищесказане, можна стверджувати, що туризм як суспільно необхідна господарська система та особливий вид діяльності має ряд вимог до ресурсного забезпечення, що обумовлено процесом обслуговування туристів, їх вимог до туристичного продукту. Спираючись на проведений аналіз, було визначено, що розширення асортименту туристичних послуг Полтавського регіону вимагає інтенсивного пошуку у створенні якісно нових та цікавих туристичних пропозицій з використанням наявних природних (земельних, водних, кліматичних, біологічних, мінеральних), культурно-історичних, матеріальних, сакральних, культурно-дозвіллевих та етнотуристичних ресурсів, що сприятиме активізації найбільш популярних видів туризму в регіоні. Тому дослідження питань туристично-рекреаційних ресурсів Полтавського регіону є досить актуальним і потребує подальшого вивчення та розвитку, що буде метою наступних наукових досліджень.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Jay Kandampully. The impact of demand fluctuation on the quality of service: a tourism industry example. – *Managing Service Quality. – An International Journal.* – 2000. – Vol. 10 Iss: 1. – P.10 – 19.
2. Michael J. Enright, James Newton. Tourism destination competitiveness: a quantitative approach / Michael J. Enright, James Newton // *Tourism Management, Volume 25, Issue 6, December 2004.* – P. 777 – 788.
3. Borges M., Eusébio C. and Carvalho N. (2014). Governance for sustainable tourism: A review and directions for future research // *European Journal of Tourism Research* 7. – P. 45 – 56.
4. Buhalis D. (2000). Marketing the competitive destination of the future // *Tourism management, 21.* – P. 97 – 116.
5. Buhalis D. & Amaranggana A. (2014). Smart tourism destinations. In Z. Xiang & I. Tussyadiah (Eds.), *Information and communication technologies in tourism 2014.* – P. 553 – 564.
6. Egger R. (2013). The impact of near field communication on tourism // *Journal of Hospitality and Tourism Technology, IV(2).* – P. 119 – 133.
7. Gretzel, U. (2011). Intelligent systems in tourism: A social science perspective // *Annals of Tourism Research, 38(3).* – P. 757 – 779.
8. Steven Pike Tourism destination branding complexity // *Journal of Product & Brand Management.* – 2005. – Vol. 14 Iss: 4. – P. 258 – 259.
9. Офіційний сайт Головного управління статистики в Полтавській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.pl.ukrstat.gov.ua/>. – Заголовок з екрану.
10. Полтавська область: природа, населення, господарство. Географічний та історико-економічний нарис / за ред. К.О. Маца. – Полтава: Полтавський літератор, 1998. – 336 с.
11. Закон України «Про туризм» від 15 вересня 1995 р. // Урядовий кур'єр. – 1995. – 16 листопада.

12. Офіційний сайт управління з питань туризму і курортів Департаменту інфраструктури та туризму ПОДА [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://poltava-tour.gov.ua/>. – Заголовок з екрану.

13. Коваленко Т.Ю. Фінансові механізми управління у сфері санаторно-курортного забезпечення дітей / Т. Ю. Коваленко // Теорія та практика державного управління. – 2014. – Вип. 2 (45). – С. 104 – 111.

14. Ткаченко Т. Особливості управління закладами санаторно-курортної сфери / Т. Ткаченко, С. Костін // Вісник Львівського університету. Серія: Міжнародні відносини. – 2008. – Вип. 24. – С. 121 – 127.

15. Офіційний сайт ПрАТ «Миргородкурорт» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.mirgorodkurort.com.ua/>. – Заголовок з екрану.

16. Зелений туризм на Полтавщині: де і як відпочити дешево. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://kolo.poltava.ua/novini-poltava/zelenii-turizm-na-poltavschini.html>. – Заголовок з екрану.

17. Кінаш І. П. Особливості розвитку інфраструктури культури України : аналітичний аспект / І.П. Кінаш // Проблеми економіки. – 2013. – №1. – С. 316 – 320.

18. Борисова О. Як культурно утримувати заклад культури / О. Борисова // Вісник бюджетної організації. – 2012. – № 7. – С. 25 – 26.

UDC 338.48

Viktoriia Makhovka, Ph.D., senior lecturer. Poltava National Technical Yuri Kondratyuk University.

Prospects of development of tourist-recreational potential of the Poltava region. The purpose of the article is to study the prospects for the development of the tourist and recreational potential of the Poltava region. We should note that under the tourist-recreational resources is understood the totality of objects of natural, natural-anthropogenic, social origin used for tourism and recreation and affect the territorial organization of tourist activities.

The main tourist and recreational resources are considered in the article: natural (land, water, climatic, biological, mineral), cultural-historical, material, sacred, cultural-recreational and ethno-tourism. Their current state and possibilities of use in the development of the tourist product of the region are analyzed. The role of the regional rosette reservoir is identified and analyzed as an important source of information on the quar territorial-recreational complex. It is determined that the available tourist resources and recreational opportunities of the region form its tourism specialization.

As a result of our research, it was determined that promising types of tourism, which have significant prospects for the development of health tourism (the availability of a wide network of spa facilities and spa facilities), cultural tourism, Ethnic tourism, event (festival) tourism and business (educational).

Prospects for further research in this area are the identification of potential opportunities for the formation of new competitive advantages of a regional tourist product. Effective use of the existing tourist and recreational potential of the Poltava region will contribute to the growth of tourism development prospects among other regions of Ukraine.

Keywords: tourism, tourist and recreational resources, region, potential, types of tourism.

УДК 338.48

Маховка Вікторія Михайлівна, кандидат економічних наук, старший викладач. Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка. **Перспективи розвитку туристично-рекреаційного потенціалу Полтавської області.** Розглянуто основні туристично-рекреаційні ресурси: природні, культурно-історичні, матеріальні, сакральні, культурно-дозвіллеві та етнотуристичні. Проаналізовано їх сучасний стан і можливості використання в процесі розвитку туристичного продукту регіону. З'ясовано, що проведений аналіз туристично-рекреаційних ресурсів Полтавської області сприятиме розвитку туристичної інфраструктури, розширенню туристичного бізнесу і поліпшенню рівня обслуговування. Визначено перспективні для Полтавщини види туризму. На підставі зазначених фактів зроблено висновок про те, що Полтавський регіон можна вважати одним з найперспективніших з точки зору туризму в Україні.

Ключові слова: туризм, туристично-рекреаційні ресурси, регіон, потенціал, види туризму.

УДК 338.48

Маховка Вікторія Михайлівна, кандидат економічних наук, старший преподаватель. Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка. **Перспективы развития туристическо-рекреационного потенциала Полтавской области.** Рассмотрены основные туристическо-рекреационные ресурсы: природные, культурно-исторические, материальные, сакральные, культурно-досуговые и этнотуристические. Проанализированы их современное состояние и возможности использования в процессе развития туристического продукта региона. Выяснено, что проведенный анализ туристическо-рекреационных ресурсов Полтавской области будет способствовать развитию туристической инфраструктуры, расширению туристического бизнеса и улучшению уровня обслуживания. Определены перспективные для Полтавщины виды туризма. На основании указанных фактов сделан вывод о том, что Полтавский регион можно считать одним из самых перспективных с точки зрения туризма в Украине.

Ключевые слова: туризм, туристическо-рекреационные ресурсы, регион, потенциал, виды туризма.

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

UDC 336.717

JEL Classification: E22; E42; G20; L14; M14

COMPLIANCE-COLLECTION AS MODERN DIRECTION IN NON-PERFORMING LOANS REIMBURSEMENT

T. Bolgar, D.Sc. (Economics).

Poltava National Technical Yurii Kondratiuk University

© Bolgar T., 2017.

Стаття отримана редакцією 17.02.2017 р.

Present-day situation concerning the level of non-performing loans in banking system of Ukraine can be suggested as critical one. The rapid increase of the index of non-performing loans in total volume of allowed credits shows insufficient activity of organizing and systematic measures used in non-performing loans reimbursement. In particular, they are the following: the absence of effective and organized system of risk-management banks which would be able to resist challenges of dynamic changeable situations in all spheres of national economy – political, economic and legislative areas of a state; imperfection of management activity of banks and financial establishments, the usage of new methods and measures in non-performing loans reimbursement that contradicting moral and ethical standards; legislative and rule-making problems.

To solve the stated above problems, some theoretical and practical investigations should be done. This testifies the actuality of getting active and on-time results which will give the possibility to define the reasons and solve the range of problems to decrease the volume of non-performing loans.

Within recent years, the quantity of banks in banking system of Ukraine sharply decreases caused by either subjective or objective reasons. Banks stop their activity and non-performing loans remain, and their part increases every year.

Nowadays, non-performing loans reimbursement made by efforts of bank establishments does not give the expected results, the reason is in absence of effective and harmonious system of risk-management of banks, imperfect legislature, attitude of debtors to borrowed resources. These and other reasons supported development of collection business in Ukraine and increase of demand and service concerning non-performing loans reimbursement. Until nowadays, collector's activity in Ukraine is not legislatively regulated, that is why, in such period, the question of responsibility and control of the process of non-performing loans reimbursement arises.

The concept of «compliance-collection» as the direction of activity in non-performing loans reimbursement within legal and legislative frames of a state has been introduced by the author in the given investigation.

Analysis of recent research and publications. The stated above problem in non-performing loans reimbursement in banking system of Ukraine becomes particularly topical. Increased interest of famous leading scholars is reasonable. The reasons of non-performing loans have been investigated by the following scholars as: R. Brand (1994) [1], V. Volokhov [2], O. Dziubliuk [3], V. Kovalenko [4], I. Liutyi, P. Moroz [5], J. Soros (1999) [6], A. Fiodorov [7] and others.

Nevertheless, the issues of implementation and development of modern approaches to non-performing loans reimbursement are need to be investigated and developed. It is necessary to gain the experience in bank establishments' activity of world highly developed countries. The questions of collector activity, improvement and implementation of compliance-control into banks activity have been defined in the works

by H. Bortnikov [8], A. Havrikova [9], N. Dieieva [10], L. Kalinichenko [11] and other scholars.

The purpose of the article is to search and develop new scientific and methodical approaches to non-performing loans reimbursement by the way of «compliance-collection» implementation.

The main results of the study. The most active increase periods of the index of non-performing loans in total volume of loans provided in banking system of Ukraine became 2008 – 2010 and 2013 – 2016 (Figure 1).

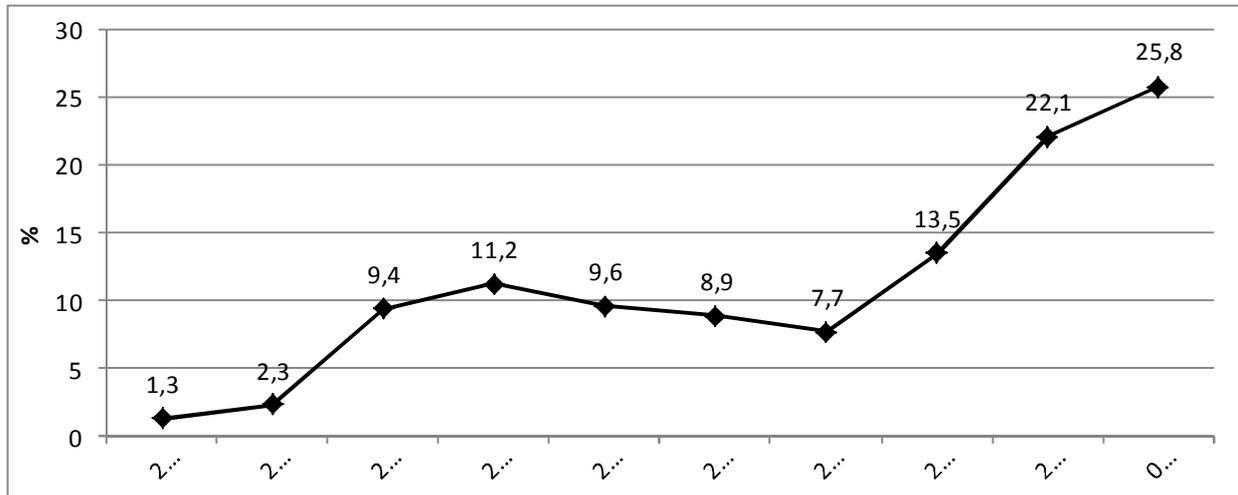


Fig. 1. The part of overdue loan debt in total volume of loans provided during 2008 – 01/09/2016.*

*done on the base of [12]

The part of loan debt in total volume of loans provided dated by 01/09/2016 is 25.8%, which is bigger in three times than the index dated by 2013. Such situation with non-performing loans is observed on the base of the fact that since the beginning of 2016 during 8 months the quantity of banks in banking system of Ukraine decreased in 16 times and it involves 100 banks dated by 01/09/2016. Peculiar attention should be paid to the fact that the quantity of banks decreases but the level of non-performing loans increases.

The ways of non-performing loans reimbursement are different, they are the next: efforts of banks subdivisions which are structural subdivisions of a bank-creditor and companies paying back distressed debts according to credit agreements but they are not structural subdivisions of a bank-creditor, they are collection companies or collection firms.

«Collection» means «encashment», collection of cash cost. Now the meaning of this term «collection» is changed, it is not simple collection of cash cost but collection of debts.

Collection companies are organizations providing services in debt recovery. That is to say, collection is the main type of activity of collection organizations, the service provided by them.

Collection business appeared in the USA in the 1960-s and in the beginning of the 1980-s was spread in Europe, in Ukraine, the first collection company appeared in the autumn of 2006 and today, the quantity of collection companies is 200. This phenomenon has a long history and its own corporate culture and philosophy abroad, in Ukraine, collection companies provide their services for bank establishments in non-performing loans reimbursement according to commission contract, assignment contract, factoring agreement and according to regulatory acts about collection activity, and they are the following:

- Constitution of Ukraine;
- Civil Code of Ukraine;
- the Law of Ukraine «On Banks and Banking Activity»;
- the Law of Ukraine «On Information»;
- the Law of Ukraine «On Financial Services and State Regulation of Financial Services Markets»;
- the Law of Ukraine «On Personal Data Security».

Providing acquirement of some volume of non-performing loans by a collection company, this company can itself choose the strategy of collection and use the instruments of collection. This fact solves the external debtor's problems because he has no obligations to represent the name of banking establishment and to be correspondent for its reputation during the processes of non-performing loans reimbursement acting on the base of commission charge having investigated into the property of some volume of non-performing loans.

Increase of non-performing loans reimbursement caused the possibility for collection companies to

redeem the portfolio of non-performing loans with high discount (up to 90%). The price of redeem can be even less than 1% of the rest of debt according to credit agreement in case loan is unrecoverable. In other words, discount exceeds 99% in such case [13].

To achieve the strategic aim – non-performing loans reimbursement with maximal profit, collection companies use actively legal practice but the problem is that collectors act strictly enough according to debtors of inside-banking collection. External collectors do not take into account the reputation of their company using the measures of influence to the borrowers violating the norms of legislature and moral standards, management of companies pays attention to borrower's behavior and do not take into consideration aggressive behavior of collectors violating law and human freedom. We consider this practice to be intolerable which causes negative results for clients, their psychical and emotional state. The question concerning necessity to implement active state control according to similar behavior of collection companies is urgent. It will give the possibility to control a firm collecting debts; require their complying with the laws, removing drawbacks and implementation of the ways of collection within the laws of a state.

We can make the following conclusions that the main function of collectors is debt collecting. This function can be defined as service providing by a collector for corresponding borrowers where a collector is a mediator between a creditor and a debtor. Buying the right of demand in creditors to debtors, what allows to correct obligations of the parties. Introduction of modifications into obligations is one of the most problematic aspects because collectors increase the amount of indebtedness using penalties and fines. The agreement arranged by a creditor is the reason of performing functions by a collection agency.

Approved requirements in the Article 1082 CC of Ukraine about loan reimbursement to a new creditor (factor) are corresponding to common requirements of CC of Ukraine about the change of a creditor in obligation (chapter 47) [14].

Thus, collectors' activity, which arrange agreements about deviation of the right of demand, can be suggested as the activity of financial establishment on the market of financial services considering as factoring operation which obliges collection agency as the subject of initial financial monitoring to observe the law in the sphere of protecting of illegal income legalization. Although, the activity of financial establishments (collection agencies) collecting debts from natural persons is subject to licensing, but, the mechanism of realization of the indicated requirement on the level under the law is absent. That is why there are no reasons to make organizations responsible for realizing the indicated financial operations without corresponding permission (license). Therefore, the chain of mutual relations «factor – client – borrower» becomes «collector – creditor – borrower».

Bank, which highly appreciates its reputation as a reliable and clear financial establishment, should work correspondingly to better international standards and create corporate culture of intolerance to corruption and tries to observe the law, its letter and its spirit. Still, the trust of clients, investors and companions is based on the confidence in that all services are provided with observance of the base of professional ethics and high standards of quality.

Proceeding from the stated above, compliance is suggested as correspondence of the activity of an establishment with the law, standards and ethical business conduct what is an important factor of strengthening of trust to financial institutions and the indicator of their legal maturity.

Investigation of non-performing loans reimbursement gives the possibility to affirm that banking establishments and collection companies solve the same issues but under different conditions as for an establishment as for clients.

Compliance is a control, as an effective instrument of minimization of compliance-risks, coming confidently on key positions in management of modern organizations, besides, not only financial institutions but also companies of a real economic sector. Within the increased pressure from regulators and many criminal investigations, the value of compliance-function in business increases every year. Nowadays, on the national market, there is a clear understanding of compliance as an inseparable part of the system of control of corporate management and the benefit from its implementation is considerably bigger than those risks occurring without it. At present time, practical results of creating, development and work of compliance-functions at national companies can be analyzed; the efficiency of conducted meetings can be evaluated; the influence of following the principles of compliance on the indications of their constant development can be analyzed.

In the opinion of Basel Committee, compliance of financial establishments is an independent function which reveals, evaluates, gives corresponding advices, prepares reports about the risks of compliance defined as a risk of legal and regulatory sanctions, financing of damages, the loss of reputation that can influence a bank or financial institution as a result of violating the law, regulation, code of behavior and high practical

standards of the activity. Laws and rules are derived from different sources including the basic law, normative acts and standards, code of ethics and internal codes of behavior [14].

Conclusions. Thus, having investigated the activity of banks and collection agencies in non-performing loans reimbursement, we suggest to introduce the next concepts: compliance-collection as the direction of professional activity with debtors in non-performing loans reimbursement which realizes the function of observing the laws, codes, norms, rules, regulation of activity and is a part of corporate culture of credit/financial establishment.

To achieve efficiency in the work of non-performing loans reimbursement, the body, which will regulate the activity on legal level and manage financial establishments (banking, financial and credit establishments) and act in non-performing loans reimbursement (internal banking and external collection), should be created. We consider such body to be created at National Bank of Ukraine and it should be under the control of the Head of NBU. Obligations, authorities, operations and functions of oversight body should be directed on the activity in non-performing loans reimbursement. Such measures are considered to give the possibility to shorten the volume of debt loan and guarantee the security, ethical attitude to debtors with non-performing loans, and (what is the most important) these measures will be under the control and conducted in accordance with the requirements of the national law.

REFERENCES:

1. Brand, R. (1994). Banking System and Control of Banking Activity under the Conditions of Market Economy. Munich, 135 (in Russ.).
2. Volokhov, V.I. (2008). Economic Character and Content of Credit Bank Activity in the Aspect of Evaluation of its Efficiency, *Finansy Ukrainy (Finances of Ukraine)*, 8, 109–117 (in Ukr.).
3. Dziubliuk, O.V. (2010). Mechanism of Support of Quality of Credit Portfolio and Management of Credit Risk of a Bank in the Period of Crisis Phenomena in Economy, *Zhurnal Yevropeiskoi Ekonomiky (Journal of European Economy)*, 9, 108–124 (in Ukr.).
4. Kovalenko, V.V. (2013). Development of Scientific and Methodical Approaches to the Evaluation of Non-performing Loans as a Composite of Management System of Bank Non-performing Loans, *Aktualni problemy ekonomiky (Current Economic Problems)*, 10, 185–195 (in Ukr.).
5. Liutyi, I. O. (2014). Contradictions of Processes of Financing and Their Influence on Economic Growth in Ukraine, *Ekonomika Ukrainy (Economy of Ukraine)*, 4, 29-39 (in Ukr.).
6. Soros, J. (1999). Crisis of World Capitalism. Open Society in Danger, translated from Eng., 138–140, 167–184 (in Russ.).
7. Fyodorov, A. V. (2011). Legal Stage of Debt Collection, *Legal Work in Credit Organization*, 2. Retrieved from http://www.reglament.net/bank/legal/2011_2/get_article.htm?id=1306.
8. Bortnikov, G. Compliance Risk (Violation Risk): International Standards and Their Use in Banks of CIS countries. Retrieved from http://www.iaa.ru/inner_auditor/publication/foreign_mass_media_articles/bortnikov/.
9. Havrikova, A.V. (2012). The Use of Compliance-Control System in the Process of Innovative Credit Bank Policy, *Economics and Management Organization*, 1(11), 21–30 (in Ukr.).
10. Dieieva, N.Ye. (2009). Internal Control in the System of Risk-management of Commercial Bank, *Zbirnyk naukovykh prats Cherkaskoho derzhavnogo tekhnolohichnoho universytetu (Collection of Papers of Cherkasy National Technological University)*, 23, (2), 86–91 (in Ukr.).
11. Kalinichenko, L.L. (2014). Theoretical Aspects of Functioning of Compliance in National Banks, *Naukovyi visnyk Khersonskoho derzhavnogo universytetu (Scientific Journal of Kherson State University)*, 6, (4), 242–245 (in Ukr.).
12. The Main Indications of Banks' Activity of Ukraine. Retrieved from http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=34661442 (in Ukr.).
13. Collectors are Suggested to be Destroyed. Retrieved from <http://www.epravda.com.ua/publications/2011/11/14/305459/> (in Ukr.).
14. Civil Code of Ukraine date by 16/01/2003, № 435-IV. Retrieved from <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/435-15> (in Ukr.).
15. Basel Committee Website. Retrieved from <http://www.bis.org/bcbs/index.htm>.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Бренд Р. Банковская система и контроль за банковской деятельностью в условиях рыночной экономики / Р. Бренд. – Мюнхен, 1994. –135 с.

2. Волохов В.І. Економічна природа і зміст кредитної діяльності банку в аспекті оцінювання її ефективності / В.І. Волохов // Фінанси України. – 2008. – № 8. – С. 109 – 117.
3. Дзюблюк О.В. Механізм забезпечення якості кредитного портфеля й управління кредитним ризиком банку в період кризових явищ в економіці / О.В. Дзюблюк // Журнал європейської економіки. – 2010. – № 9. – С. 108 – 124.
4. Коваленко В.В. Розвиток науково-методичних підходів до оцінки проблемних кредитів як складової системи управління проблемними кредитами банку [Текст] / В.В. Коваленко, Т. Болгар // Актуальні проблеми економіки. – 2013. – №10. – С. 185 – 195.
5. Лютий І.О. Суперечності процесів фінансiалiзацiї та їх вплив на економічне зростання в Україні / І.О. Лютий, П.А. Мороз // Економіка України. – 2014. – № 4. – С. 29 – 39.
6. Сорос Дж. Кризис мирового капитализма. Открытое общество в опасности: / Дж. Сорос, пер. с англ. 1999. – 261 с.
7. Фёдоров А.В. Судебная стадия взыскания долгов (legal collection) / А.В. Фёдоров // Юридическая работа в кредитной организации. – 2011. – № 2 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.reglament.net/bank/legal/2011_2/get_article.htm?id=1306.
8. Бортников Г. Комплаенс риск (риск несоблюдения): международные стандарты и их применимость для банков в странах СНГ [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.iaa.ru/inner_auditor/publication/foreign_mass_media_articles/bortnikov/.
9. Гаврікова А.В. Застосування системи комплаєнс-контролю в процесі здійснення інноваційної кредитної політики банку / А.В. Гаврікова // Економіка і організація управління: [збірник наукових праць]. – 2012. – № 1(11). – С. 21 – 30.
10. Деева Н.Е. Внутрішній контроль у системі ризик-менеджменту комерційного банку / Н.Е. Деева // Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Сер.: Економічні науки. – Черкаси: ЧДТУ, 2009. – Вип. 23, ч. 2. – С. 86 – 91.
11. Калініченко Л. Л. Теоретичні аспекти функціонування комплаєнсу у вітчизняних банках // Науковий вісник ХДУ: [збірник наукових праць]. – 2014. – Вип.6, ч. 4. – С. 242 – 245.
12. Основні показники діяльності банків України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=34661442
13. Колекторів пропонують знищити [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.epravda.com.ua/publications/2011/11/14/305459/>
14. Цивільний Кодекс України від 16.01.2003 року № 435-IV. [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/435-15>.
15. Офіційний сайт Базельського комітету [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bis.org/bcbs/index.htm>.

UDC 336.717

Tetyana Bolgar, D.Sc. (Economics), Associate Professor. Poltava National Technical Yurii Kondratiuk University. **Compliance-Collection as Modern Direction in Non-Performing Loans Reimbursement.** The important current issue for banking establishments in Ukraine is loan debt, search of efficient ways for its paying back, improvement of methods and development of measures to reduce loan debt. Nowadays, the qualitative index of banks in banking system of Ukraine is essentially reduced and the part of non-performing loans increases simultaneously. Such dependence causes anxiety either at the level of a separate bank or at the level of banking system. The National Bank of Ukraine regulates and monitors the banking activity on the base of legislative and normative documents which are constantly reviewed and supplemented. However, as the given investigation and the volume of loan debt show that 25.8% is of the total volume of the allowed credit dated by 01/09/2016, we can thoroughly talk about urgent necessity to search new ways to manage banking activity in non-performing loans reimbursement.

The statistics of non-performing loans shows that inside-banking collection does not give enough optimistic results of its activity in non-performing loans reimbursement at present time. With ever-increasing frequency, external collectors are used offering their services in credit reimbursement. Exactly at this stage, the questions of legislative base of the process of debt collection, analysis of methods and approaches used by external collectors intensely arise.

The direction of activity of collection and compliance has been investigated in the article. The definition of «compliance-collection» has been made on the base of available experiments. The necessity to implement new scientific and methodical approaches into activity of bank establishments and financial institutions in non-performing loans reimbursement has been proved.

Keywords: bank, bank activity, collection, compliance, borrower, non-performing loans, financial institutions.

УДК 336.717

Тетяна Миколаївна Болгар, доктор економічних наук, доцент. Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка. **Комплаєнс-колекшен як сучасний напрям діяльності з повернення проблемної кредитної заборгованості.** Проаналізовано стан проблемної кредитної заборгованості у банках України, що з 2013 року стрімко зростає. Розглянуто організацію та досліджено методи, котрі використовуються банками й фінансовими установами при стягненні проблемної заборгованості. На основі вивчення понять «комплаєнс» та «колекшен» дано визначення «комплаєнс-колекшен», що дало змогу запропонувати нове розуміння напряму діяльності у поверненні проблемної кредитної заборгованості.

Ключові слова: банк, банківська діяльність, колекшен, комплаєнс, позичальник, проблемна кредитна заборгованість, фінансові установи

УДК 336.717

Татьяна Николаевна Болгар, доктор экономических наук, доцент. Полтавский национальный технический университет имени Юрия Кондратюка. **Комплаенс-коллекшен как современное направление деятельности по возврату проблемной кредитной задолженности.** Проанализировано состояние проблемной кредитной задолженности в банках Украины, которая с 2013 года стремительно растет. Рассмотрена организация и исследованы методы, которые используются банками и финансовыми учреждениями при взыскании проблемной задолженности. На основе изучения понятий «комплаенс» и «коллекшен» дано определение «комплаенс-коллекшен», что дало возможность предложить новое понимание направления деятельности при возврате проблемной кредитной задолженности.

Ключевые слова: банк, банковская деятельность, коллекшен, комплаенс, заемщик, проблемная кредитная задолженность, финансовые учреждения.

THE PROBLEM OF USE OF BUDGET FUNDS AT REGIONAL AND LOCAL LEVELS

**S. Onyshchenko, Ph.D., Associate Professor,
External Doctoral Candidate at Department of Finance.
Taras Shevchenko National University of Kyiv.
S. Sivitska, Ph.D., Vice-rector for scientific, educational,
social work and international cooperation.
Poltava National Technical Yurii Kondratiuk University.**

© Onyshchenko S., 2017.

© Sivitska S., 2017.

Стаття отримана редакцією 17.02.2017 р.

Introduction. State of Ukrainian budget security essentially depends on the budget imbalance and excessive centralization of local budgets, which in its turn intensifies regional disparities and problems with increasing revenues for local budgets and differentiation characterized by increased levels of regions socio-economic development. Feature of Ukraine's budget system necessitates to identify the problems of use of budgetary funds and the application of effective methods of budget resources management at the regional level.

Review of recent research and publications. Such scholars as S. Bukovynskiyi, O. Vasylyk, H. Wozniak, O. Kyrylenko, S. Kondratiuk, V. Korchynskiyi, I. Lunin, V. Oparyn, N. Savchuk, V. Fedosov, S. Yuriy dedicated their research works to the problems of budget funds use at regional and local levels.

The purpose of the article is to investigate and identify the problems of budgetary funds use at regional and local levels.

The basic materials and results. An important factor in the unsatisfactory level of security budget, which hinders the effectiveness of the mechanism for formation and execution of budgets at all levels in Ukraine are excess of expenditures over its revenues, which leads to the manifestation of numerous threats. At the same time, deficiency is proper for both the state budget and local budgets, and its negative impact manifested in underfunding of such vital sectors as health, education, utilities and social sphere.

The important fact is that in Ukraine significant hidden deficit of local budgets is created artificially and can not be eliminated even by transfer funds provided from the state budget. Feature of Ukrainian budget system necessitates to identify the problems of use of budgetary funds and the application of effective methods of budget resources management at the regional level.

The fact that over 90% of local budgets are subsidized today, mainly the budget areas and only 6,7% are donors under the current system of budget management evidences about imperfect system of profit sharing between levels of budget system. An annual reduction in regional interest in mobilizing of the incoming and a gradual decrease in efficiency of obtained funds use has become the result of the negative trend of increasing the number of subsidized budget.

The problem of optimal redistribution of powers and financial resources between central and local government and self-government is one of the most relevant under improving the efficiency of Ukraine's budgetary system. Rationally built and balanced system of budget relations is the key to effectiveness of social and economic policies of the state, because stability of economic development depends mainly on the providing adequate redistribution of significant financial resources and flexibility of methods for their usage.

Local budgets are the source of the most of state expenditures, especially socially oriented. Accordingly, the negative effects of excessive centralization of the budget system are low quality and insufficient funding of social benefits provided at the local level (education, health, housing and utilities).

Adequate financial provision of delegated powers is an acute problem despite the fact that the expenditures per unit of group with different population densities of units vary greatly [1]. For example, expenditure per pupil of secondary school range from 8 to 50 thousand UAH, while the national average indicator for 12 thousand UAH (according to the local budget execution in 2015). The constant budget

constraints make it impossible to provide quality public services to residents of respective territorial communities and reduces network of budgetary institutions.

There is significant financial dependence of regions and communities from the center [2]. Financial base of the local government is extremely low. Local taxes and fees in 2015 amounted to 9.6% of local budgets revenues including intergovernmental transfers [3]. At the same time, local governments are too limited with tax authorities. Today the formation of local budgets to 57% is due to intergovernmental transfers. At this time, targeted transfers in 2015 made 96% of total interbudgetary transfers to local budgets [4]. Current model of financial equalization is also ineffective. It deprives local governments from the interest in the accumulation of funds to the state and local budgets.

It should be noted that in Ukraine there is no complete and self-sustainable regional self-government at district and regional territorial levels. There are no tools that have to support the self-sustainability including: regional ownership, regional expandable authorities and regional taxes.

In various regions there are tax revenues to local budgets, which are significantly different and sometimes completely unreasonable. For example, property taxes in some Ukrainian cities are much higher than in Kiev by the decision of the local council, although the cost of housing in the capital is higher.

Local taxes should be stable and not change annually to this end. This will allow to plan and forecast tax revenues to the region and to influence the growth, or on the contrary, reduction in output (in the case of environmentally unsustainable enterprises) and their modernization due to the received financial resources. In reality, in 2016 local communities were given unlimited authority with lacking funds to implement them. It makes the local budget chronically scarce and impossible for execution. It is impossible to cover the deficit through money creation, because only state has the right to implement it. That is why the importance of regions financial security is increasing in these circumstances.

Now in Ukraine there are no reliable sources of funds receipt to the regions and communities. The fact which complicates situation is that since 2016 funds have come from the region to the cities into a special account and budgets of regions are not available. As a result, funds do not reach not only to the communities, but also to regions, that may cause various corruption schemes and worsen social development.

Actual non-accountability and uncontrollability of local authorities, especially local state administrations and dependence on the central authorities leads to the fact that local authorities is guided by interests of the central authorities and/or their own selfish interests rather than interests of the community.

Such features of the budget process as planning and «bottom-up» budget execution disable objectively considering the community interests at local authorities, particularly with regard to infrastructure development. As a consequence, effective mechanisms to identify community interests and their consideration in the activities of local authorities are not formed till now.

Budget policies of the state and local authorities currently prevent local development. Most communities do not even have development budgets and all resources are aimed to meet current needs. Unitary model of power creation in Ukraine provides an equal level of public services throughout the country. However, the level of economic development of different regions differs significantly [5].

One of the reasons for the inefficiency in the local authorities' current system is the inconsistency of certain norms of the Constitution of Ukraine and uncertainty in the current legislation. 80% of local authorities powers (Law of Ukraine «On local government in Ukraine» [6]) is duplicated with the same powers of state administrations (Law of Ukraine «On local authorities» [7]). The definition of «district and regional budgets that are formed from the state budget funds» generally prevents regional executive bodies of the district (regional) councils, as the handling of public funds is the prerogative of the executive bodies, but not the local government.

The problem of powers separation between state and local executive bodies remains unsolved. Local authorities perform mainly delegated tasks, including: education (up to 31% of total local expenditures), social protection and social security (26%) and healthcare (22%) [8]. Besides, inefficient use of budgetary resources poses a problem because of the outdated mechanisms for financing the budget institutions. This is the budgeted funding, according to which up to 69% of local expenditures are spent. The current mechanism of budgetary institutions funding does not provide dependence of funding allocation from the performance of their work, the scope and quality of public goods.

Local budgets in Ukraine are increasingly becoming different in terms of socio-economic development and show a chronic imbalance and deficit. A significant differentiation of local budgets is determined by a territorial basis, infrastructure development, the scale of the reforms that influence on the increase of fundamental discrepancy in the distribution of tax potential discrepancy across the country, differences in the structure of budget financing needs and the state of their budgets (Fig. 1).

It should be noted that the main feature of excessive centralization of interbudgetary relations is subsidy nature of absolute majority of local budgets. Share of transfers and revenue transferred from the state budget grew steadily, although the reverse process has been declared repeatedly. Over 74% of all expenditures were financed from the state budget during 2003 – 2015. The share of transfers in local budget revenues in 2003 was 35%, in 2005 – 43,5% and in 2010 – 49,5%.

The share of own revenues of local budgets in the consolidated budget has decreased over this years from 29,99% to 15,43%. Symbolic «fracture» of budget decentralization began in 2010, when the share of own local revenues and transfers from the state budget became equal.

Subsidy nature of local budget is nearly 60% and the budgets of local communities exceeds – 70%, more than 500 communities are subsidized by the state budget by 90%. These problems are not level of grant nature, but uneven economic development of the regions [9].

Parallel to this, there was a significant «contribution» reduction of local budgets in the consolidated budget that reflects the strengthening of fiscal redistribution of funds through the state budget. The latter limits the autonomy of local councils in the socio-economic development of the territory, deprives incentives to expand their revenue base of own budgets, increases paternalistic reliance on receiving subsidies from the center.

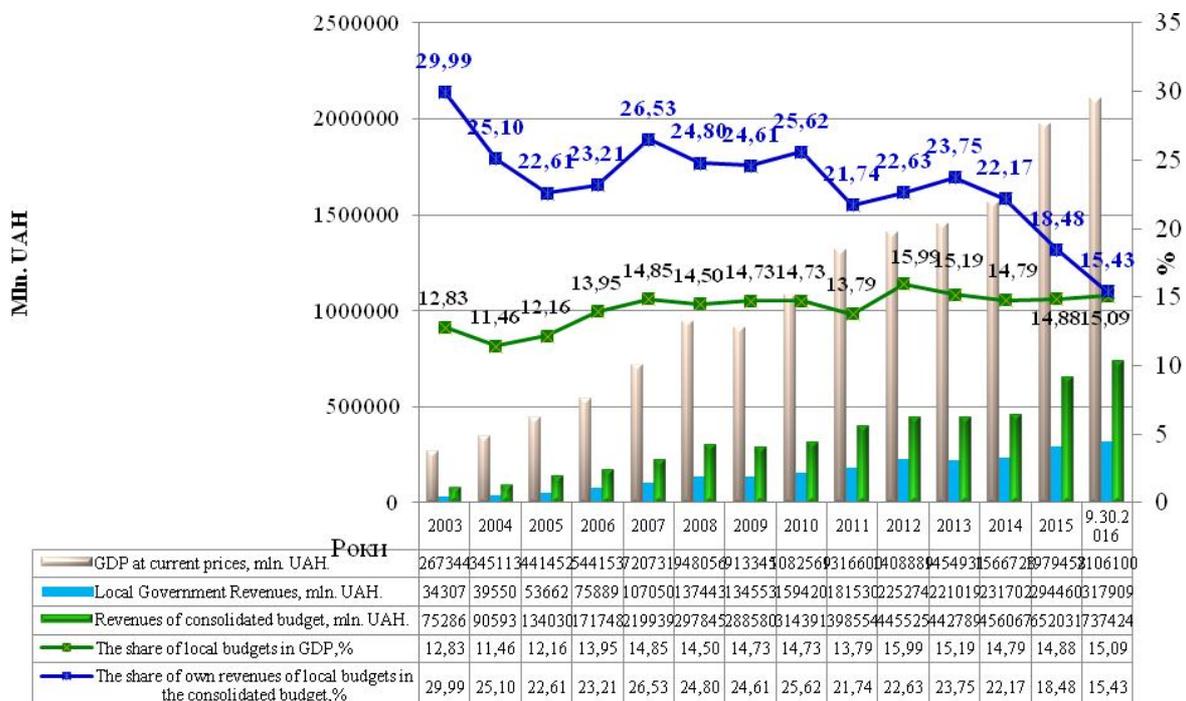


Fig. 1. Dynamics of the share of local budgets in GDP and consolidated budget of Ukraine for 2003 – 2016 (as of 09.30.2016 g.) in % [10].

Amendments to the Budget and Tax Codes, which were introduced at the 2014 end, and further plan is to amend the Constitution of Ukraine (concerning the powers of state and local bodies) and significant number of laws, as expected, had to create a new financial framework of local government reformation and financial basis for the realization of powers transferred to the community level [11]. Thus nominally started the next stage of budgetary decentralization, and creating self-sufficient and powerful communities is declared as a one of the priorities of the state.

After analyzing the dynamics of revenues of local budgets by Ukrainian regions (excluding interbudgetary transfers), it was found that most of incomes for 2014 – 2016 were recorded in Kyiv, Dnipro and Kharkiv regions and the least ones – in Chernivtsi, Ternopil and Luhansk regions (Fig. 2).

There is a positive dynamics to revenues increase during the analyzed period of time excluding Luhansk and Donetsk regions, which have opposite dynamics to decrease due to military operations in the east of Ukraine.

Changes in tax and budget legislation influenced on Ukraine's local budgets (excluding official transfers), which declined to 6.1% in 2015 of GDP compared to 6,5 – 7,2% in 2011 – 2014.

The state fee and fees for certain administrative services have been handed from the state budget to local ones (by the place of activity and documents issuance). As a result, local non-tax revenues of budgets increased to 1,02% GDP compared to 0,78% in 2014 [12].

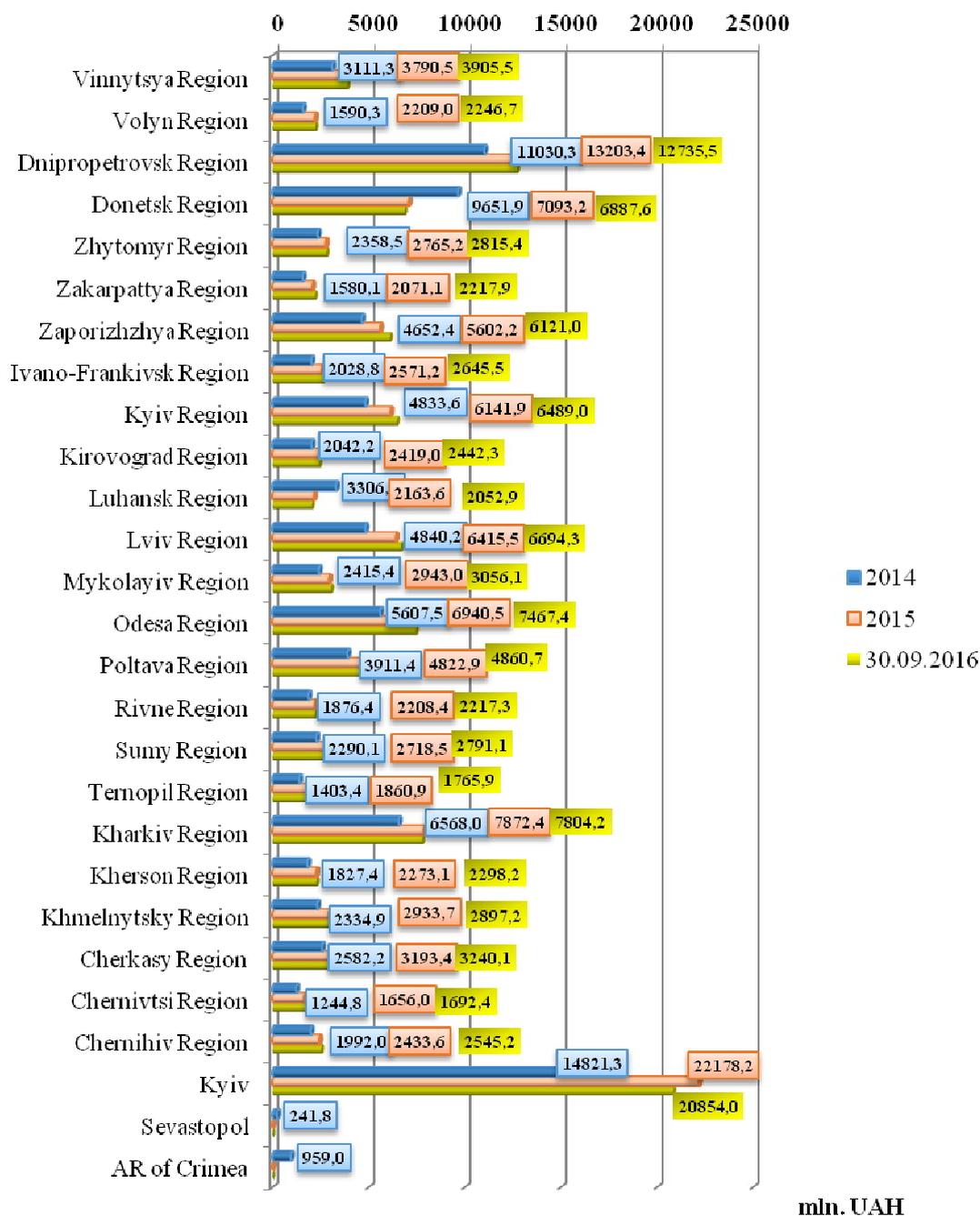


Fig. 2. Regional distribution of local budgets from 2014 till – 30.09.2016 (excluding interbudgetary transfers), mln. UAH [10,13]

At the same time, the amount of interbudgetary transfers received from the state budget of Ukraine to local one is increasing (Fig. 3). Thus, in 2014 the amount of interbudgetary transfers of Ukrainian local budgets amounted to 130,6007 m. UAH and as for 30.09.2016, 135,648.8 m. UAH were allocated to the local budgets. In particular, using the example of Poltava region, the amount of interbudgetary transfers made 3,773,9 m. UAH in 2014 (representing 49% of the regional budget) and as for 30.09.2016, 5,450,6 m. UAH were allocated to the regional budget (representing 53% of the regional budget), that indicates on reduction of budget centralization and increasing dependence on the local budget revenues from the state budget in Ukraine.

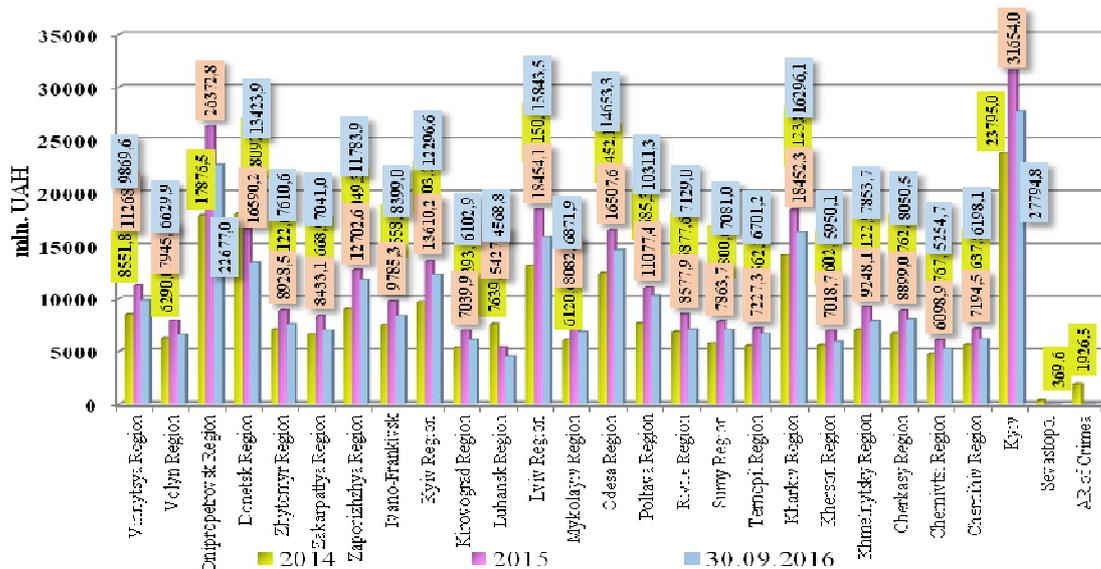


Fig. 3. Regional distribution of local budgets from 2014 till 30.09.2016 (including interbudgetary transfers), mln. UAH [13]

The highest average income during analyzed period was recorded in the city of Kyiv, Dnipro, Kharkiv and Lviv regions, while the lowest one – in Chernivtsi, Luhansk and Rivne regions.

After analyzing the dynamics of local spending by Ukrainian region (excluding interbudgetary transfers), the largest number of expenditures most for 2014 – 2016 was recorded in the city of Kyiv, Dnipro and Kharkiv region, and the fewest one – in Luhansk, Chernivtsi and Kherson regions (Fig. 4).

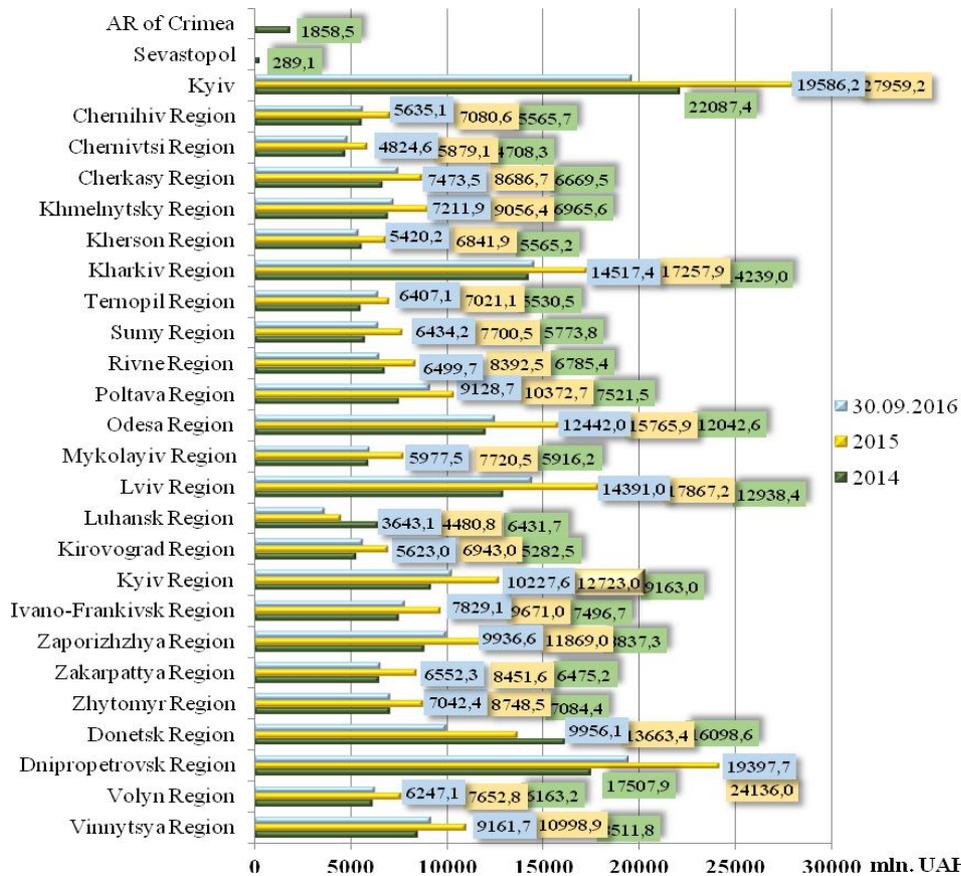


Fig. 4. Regional distribution of local budgets expenditures from 2014 till 30/09/2016 (excluding interbudgetary transfers), mln. UAH [13]

When researching the distribution of local expenditures, negative trend in increasing expenditures during the analyzed period can be seen (except for Luhansk and Donetsk regions). After researching dynamics of local spending by Ukrainian regions (including interbudgetary transfers), it was found that the amount of interbudgetary transfers received from the state budget to local one are decreasing (Fig. 5).

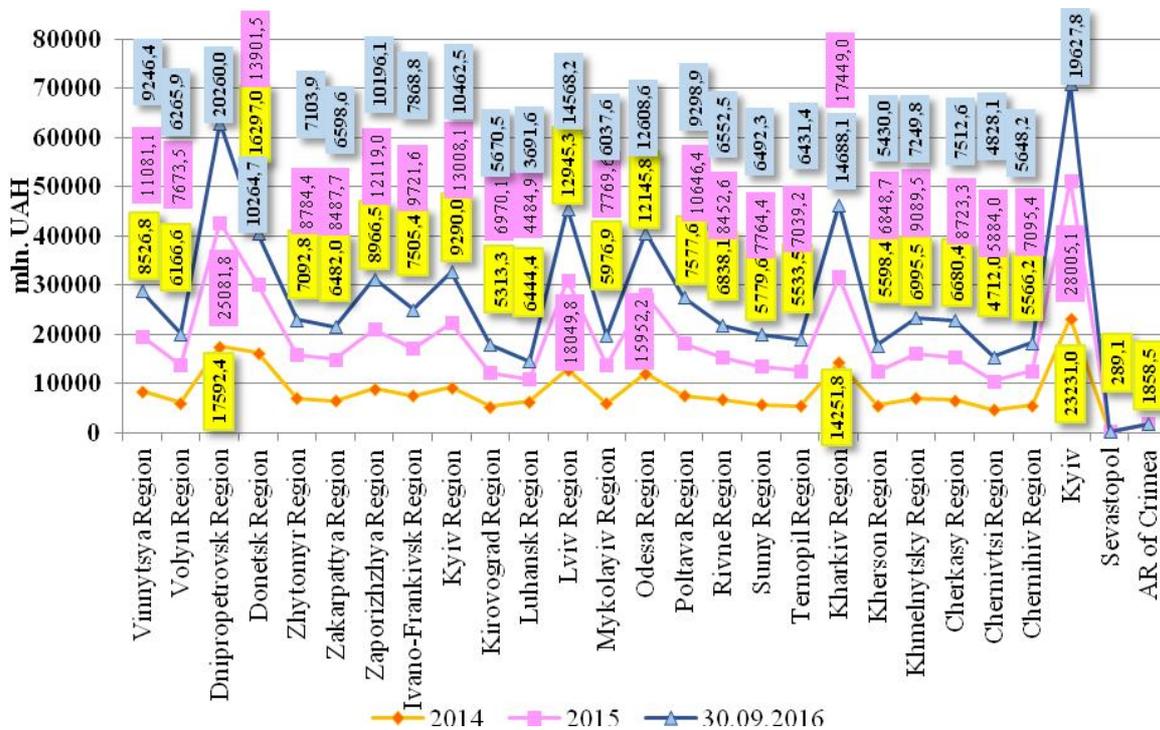


Fig. 5. Regional distribution of local budgets expenditures from 2014 till 30.09.2016 (including interbudgetary transfers), mln. UAH. [13]

When analyzing the revenue and expenditure parts of revenues and expenditures by local budgets expenditures by Ukrainian regions for 2014 – 30/09/2016 (including interbudgetary transfers), it was found that the budgets of Ukrainian regions and Kyiv are rising steadily during the analyzed period. Almost throughout the whole research period, a growing surplus of local expenditures by regions in all regions and Kyiv budgets can be seen, except for Carpathian (in 2015) and Kharkiv regions (in 2014), where budget deficit was recorded.

In the process of research, a significant dependence of local budgets units from the state budget was revealed, which shows the inadequacy of the distribution of the revenue and expenditure responsibilities between levels of government and interbudgetary system and the problems with increasing the budget revenues of administrative units due to weak economic development of individual territories.

So, despite the fact that the regional development specific is uneven, appropriateness of implementing the budget decentralization is caused by increasing the state budget system efficiency by organizing and providing public services which will meet the population preferences as much as possible. In this regard, budget decentralization has advantages over centralization.

In addition, budget levelling policies implemented in Ukraine does not provide conditions for rapid acquisition of trend towards economic growth, because even regions which transfer their funds to the state budget have no sufficient financial resources. Moreover, under the conditions of underdevelopment in the social and political institutions, local authorities with a significant amount of fiscal powers may conduct irresponsible debt policies that lead to imbalance economic situation and slowing the restructuring of the regional economy [14, 15].

Irrational system of budget relations between levels of the budget system weakens the ability of local authorities to conduct rational budget policies that may help create a favorable investment climate.

The dominance of personal interests over the public ones, non-conformity of local budgets forming with objectives of socio-economic development will be the main characteristics of local government in Ukraine for a long time.

This situation is not acceptable, since local budgets are funding source of the most public expenditures, especially socially orientated. And accordingly, the negative consequences of the budget system centralization are low quality and insufficient funding of social benefits provided at the local level (education, health, housing and utilities).

The new levelling system is stimulating, because only 50% of donor budgets are withdrawn only to level capacity of other regions, but not in favor of the state budget.

The new levelling system allows to leaving most of the money on the ground and local authorities become more independent in decision-making. However, the risk of a shortfall in these funds by local budgets will cause budgets' imbalance and reduce the efficiency of public services funded from local budgets.

Conclusions and recommendations for further research. Thus, the study of problems in budgetary funds use at the regional level allows to conclude that local councils and communities were not ready to changes, especially in the process of communities unification and establishing tax rates and the distribution of funds under the new system of levelling and budget decentralization.

The main current task should be a creation of capable and efficient communities, which will be the same catalyst in Ukraine. The most important current issue is to ensure the capacity of communities to concentrate finances and direct them on regional development and communities' passports formation.

The new levelling system is stimulating, because only 50% of donor budgets are withdrawn only to level capacity of other regions, but not in favor of the state budget.

The new levelling system allows to leaving most of the money on the ground and local authorities become more independent in decision-making. However, the risk of a shortfall in these funds by local budgets will cause budgets imbalance and reduce the efficiency of public services funded from local budgets.

Providing the strengthening of financial security of local government is possible by the development of changes to the budget and tax legislation by the Ministry of Finance of Ukraine and the State Fiscal Service of Ukraine. It will allow to implement the mechanism of enrolment the tax part of corporate profit to local budgets. It refers to enterprises included in the register of taxpayers in the field of production facilities and economic activity, but not at the location of legal registration.

The problem of effective management and use of public funds at the regional level is caused by new changes in transparency of public government procurement as well as non-professionalism of local communities' staff to perform public procurement at «open-book» system.

Forming an effective mechanism for budget management is one of the conditions for ensuring the fiscal security of Ukraine. World practice shows that the most effective reforms had expressly agreed interrelationship of aims and objectives of the state policies and its consistency and transparency.

One of the major problems in creating the local Ukrainian budgets is to ensure balanced socio-economic development of the regions and formation of interbudgetary relations, in order to improve the financial self-sufficiency by strengthening the budget decentralization.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Онищенко С.В. Удосконалення процесу формування міжбюджетних відносин в Україні / С.В. Онищенко, В.П. Задорожний // «Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності». Вип. № 2, – 2015. – С. 54–62.
2. Аналітична доповідь до Щорічного Послання Президента України до Верховної Ради України «Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2016 році». – К. : НІСД, 2015. – С. 404–405 с.
3. Міністерство фінансів України. // Офіційний веб-портал. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua/>
4. Онищенко С.В. Бюджетна децентралізація: особливості запровадження, проблеми та перспективи / С.В. Онищенко // *Фінанси, учет, банки*. – 2016. – №1(21). – С.145 – 153, с. 153.
5. Савчук Н.В. Міжбюджетні відносини в системі державних фінансів / Н.В. Савчук // *Формування та ефективність використання фінансових ресурсів в економічній діяльності*. Мат. міжнар. наук.-практ. конф.11-12 квітня 2014 р. м. Чернігів. – Чернігів, Чернігівський нац. екон. унів. – С.93–95.
6. Про місцеве самоврядування в Україні: Закон України від 21.05.1997 № 280/97-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/280/97-%D0%B2%D1%80>

7. Про місцеве самоврядування в Україні: Закон України від 09.04.1999 № 586-XIV ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/586-14>
8. Звіт про виконання Державного бюджету України за 2015 рік [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/doccatalog>.
9. Радіонов Ю.Д. Проблема ефективності використання бюджетних коштів / Ю.Д. Радіонов // Фінанси України. – 2014. – №5. – С. 47–55.
10. Офіційний сайт Інституту соціально-економічних досліджень. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ises.org.ua/>
11. Єрмошенко Н.М. Засади формування бюджетної політики держави: монографія / Н.М. Єрмошенко. – К.: НАУ. – 2013. – С. 121.
12. Розвиток бюджетної децентралізації в Україні : наукова доповідь / за ред. д-ра екон. наук І.О. Луніної ; НАН України, ДУ "Ін.-т екон. та прогнозув. НАН України. К., 2016. – С. 70.
13. Офіційний сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minfin.gov.ua/news/organi-v-kompetencii-mfu/derzhavna-kaznachejska-sluzhba-ukraini>
14. Бюджетний моніторинг: Аналіз виконання бюджету за 2006 рік. / Щербина І.Ф., Рудик А.Ю., Бабич Т.С., Зубенко В.В. Проект «Реформа місцевих бюджетів в Україні», RTI International – К.: 2006. – С. 89–119.
15. Бюджетний моніторинг: Аналіз виконання бюджету за січень-вересень 2007 року / ІБСЕД, Проект «Реформа місцевих бюджетів в Україні», RTI International – К.: 2007. – С. 92–116.

REFERENCES:

1. Onyshchenko S. Improving the process of formation of interbudgetary relations in Ukraine / S.V. Onyshchenko, V. P. Zadorozhnyi // «Theoretical and practical aspects of the economy and intellectual property». Vol. no 2. – 2015. –P. 54–62.
2. The analytical report to the annual proclamation of the President of Ukraine to the Verkhovna Rada of Ukraine «On the internal and external situation of Ukraine in 2016». – К., NISS, 2015. – P. 404–405.
3. The Ministry of Finance of Ukraine. // official web portal [Electronic resource]. - Access: <http://www.minfin.gov.ua/>
4. Onyshchenko S. Budget decentralization: implementation features, problems and prospects / S.V. Onishchenko // Finance, Accounting and Banks. – 2016. – No.1 (21). – P.145 - 153, P. 153.
5. Savchuk N. V. Interbudgetary relations in public finance / N.V. Savchuk // Formation and efficient use of financial resources in economic activity. International scientific and practical conference on 11-12 April, 2014. Chernihiv. – Chernihiv National University of Economics. – P. 93–95.
6. On the local self-government in Ukraine: Law of Ukraine from 21.05.1997 no. 280/97-VR [electronic resource]. – Access: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/280/97-%D0%B2%D1%80>
7. On the local self-government in Ukraine: Law of Ukraine from 09.04.1999 no. 586-XIV ВР [electronic resource]. – Access: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/586-14>
8. Report on the execution of the State budget of Ukraine for 2015 [electronic resource] – Access: <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/doccatalog>.
9. Radionov Yu. D. The problem of use efficiency of budgetary funds / Yu. D. Radionov // Finance of Ukraine. – 2014. – No. 5. – P. 47–55.
10. The official website of the Institute of Social and Economic Research [Electronic resource]. – Access: <http://www.ises.org.ua/>
11. Yermoshenko N. M. The principles of formation of the budget policies: Monograph / N.M. Yermoshenko. – К.: НАУ, 2013. – P. 121.
12. Development of the budget decentralization in Ukraine: scientific report / edited by DSc. I.O. Lunina; NAS of Ukraine, Institute for Economics and Forecasting of NAS of Ukraine. К., 2016. – P. 70.
13. Official site of the Ministry of Finance of Ukraine [electronic resource]. – Access: <http://www.minfin.gov.ua/news/organi-v-kompetencii-mfu/derzhavna-kaznachejska-sluzhba-ukraini>
14. Budget Monitoring: Analysis of budget execution for 2006. / Shcherbyna I. F., Rudyk A. Yu, Babich T. S., Zubenko V.V. Project «Reform on local budgets in Ukraine», RTI International - К. : 2006. – P. 89–119.
15. Budget Monitoring: Analysis of budget execution in January-September 2007 / IBSER project «Reform on local budgets in Ukraine», RTI International – К.: 2007. – P. 92–116.

UDC 338.246.025

Svitlana Onyshchenko, Ph.D., Associate Professor, External Doctoral Candidate at Department of Finance. Taras Shevchenko National University of Kyiv. **Svitlana Sivitska**, Ph.D., Vice-rector for scientific, educational, social work and international cooperation. Poltava National Technical Yurii Kondratiuk University. **The Problem of Use of Budget Funds at Regional and Local Levels.** In the article the state of local budgets investigated. The dynamics of local budgets analyzed. The amount of intergovernmental transfers received (from the state to local). The dynamics and distribution of local spending analyzed. The problems of budgetary funds at regional and local levels defined.

Keywords: security, financial security, budget security, state budget, local budget, fiscal policy.

УДК 336.13.051

Світлана Володимирівна Онищенко, кандидат економічних наук, доцент, здобувач кафедри фінансів. Київський національний університет імені Тараса Шевченка. **Світлана Павлівна Сівіцька**, кандидат економічних наук, проректор з науково-педагогічної, соціальної роботи та міжнародного співробітництва. Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка. **Проблеми використання бюджетних коштів на регіональному та місцевому рівнях.** Досліджено стан місцевих бюджетів. Проаналізовано динаміку доходів місцевих бюджетів. Досліджено обсяг міжбюджетних трансфертів, що надходять із державного бюджету до місцевих. Проаналізовано динаміку й розподіл видатків місцевих бюджетів. Визначено проблеми використання бюджетних коштів на регіональному та місцевому рівнях.

Ключові слова: безпека, фінансова безпека, бюджетна безпека, державний бюджет, місцевий бюджет, бюджетна політика.

УДК 336.13.051

Светлана Владимировна Онищенко, кандидат экономических наук, доцент, соискатель кафедры финансов. Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко. **Светлана Павловна Сивицкая**, кандидат экономических наук, проректор по научно-педагогической, социальной работе и международного сотрудничества. Полтавский национальный технический университет имени Юрия Кондратюка. **Проблемы использования бюджетных средств на региональном и местном уровнях.** Исследовано состояние местных бюджетов. Проанализирована динамика доходов местных бюджетов. Исследован объем межбюджетных трансфертов, поступающих из государственного бюджета в местные. Проанализированы динамика и распределение расходов местных бюджетов. Определены проблемы использования бюджетных средств на региональном и местном уровнях.

Ключевые слова: безопасность, финансовая безопасность, бюджетная безопасность, государственный бюджет, местный бюджет, бюджетная политика.

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

UDC 657.(474)
JEL M41, D24

PRECONDITIONS OF ACCOUNTING EXPENSES FOR AN ENTERPRISE DEVELOPMENT

H. Kozachenko*, D.Sc. (Economics), Professor.
Yu. Pohorelov**, D.Sc. (Economics), Assistant Professor.
Poltava National Technical Yurii Kondratiuk University

*orcid 0000-0002-8153-771X;
AVKozachenko@yandex.ru

**orcid 0000-0002-1192-874X
YSPogorelov@yandex.ru

© Kozachenko H., 2017.

© Pohorelov Yu., 2017.

Стаття отримана редакцією 10.02.2017 р.

Introduction. Enterprise development is the integral process that is taking place constantly. The question is how enterprise development is taking place: in evolution way, slowly, without some vector, according to circumstances in internal and external environment of an enterprise or with defined vector, planned dynamics due to making some controllable target-oriented changes.

Mostly, making controllable target-oriented changes that compose the enterprise development is accompanied with expenses. Information about expenses for enterprise development is necessary to make a general idea about value of resources that were spent on enterprise development and evaluating its effectiveness.

One of the main sources of information about expenses for the enterprise development is data from accounting at the enterprise. That is why principal approaches to ability of accounting expenses for the enterprise development in borders of existing methodology of costs at Ukrainian enterprises deserve necessary attention. But before changing organization of accounting due to accounting expenses for enterprise development it is necessary to find preconditions of displaying expenses for enterprise development.

Review of the last researches and publications. Accounting expenses of the enterprise displays conditions and movement of the enterprise resources in the process of its activity by observation, measurement, classification and generalization. Accounting is some logical aggregate of information that is built using existing plan of accounting records.

Data about expenses in accounting system are basis for forming holistic informational data arrays about enterprise expenses [4]. But despite of some system character and integrity of such informational arrays accounting expenses on enterprises the further the less makes one of the main its functions – informative one. Purpose of such informative function is to supply costs management with necessary information. Lack of implementation of informative function in costs management causes to some actual problems.

Problems of accounting on Ukrainian enterprises are various and numerous. Such problems are defined and researched in modern publications by Ukrainian researches [7,9,12]). Such problems inhibit

making effective system of managing enterprise costs including making accounting and analytical providing of management that is considered as forming necessary information for costs management (according to [2]).

One of such problems in the context or article topic is ability to consider low level of differentiation of information about enterprise costs and expenses according to queries in enterprise management, absence (research by M.Y. Demianenko) [4] of sufficient level of their specification. Topicality of such question is grounded by the reason that the enterprise management is very dynamic because of emerging new kinds of enterprise activities today (provision of competitiveness, economic security, development, greening activity etc.). Such new kinds of the enterprise activity cause to new kinds of costs and expenses. And management of the enterprise should know and use such information.

Topics and ideas of accounting expenses for enterprise development according to queries in management of the enterprise are considered in current publications [3, 8]. But such researches do not allow the problem solving of accounting expenses for enterprise development that is necessary to find and use information about such expenses in the process of enterprise development.

Aim of the article is to consider preconditions of accounting expenses for an enterprise development.

Main results. Enterprise development is its transition to qualitatively different new state. There are new features, abilities and capabilities in such new state that cause to ability of the enterprise to solve principally new tasks that strengthens enterprise positioning in external environment. Such transition emerges in form of controllable changes in enterprise activity that cause to its qualitatively different new state.

Notion «change» means any actions that are oriented to transform state of object, proves, sequence of actions (or algorithm) of making any activities. In the context of enterprise development controllable target-oriented changes in enterprise activity may be considered as consigned actions according to previously made plan that are oriented to transform objects of enterprise or its functional subsystems, sequence of execution of enterprise functions or functions in managing enterprise, processes that make enterprise activity.

Changes in enterprise activity are result of planned actions that should cause to new state of the enterprise. According to such point of view enterprise development is an object of management that needs of accounting and analytical provision. Such accounting and analytical provision, as V.F. Yatsenko mentioned [14], allows informational support of making decisions concerning enterprise development, concerning planning and making set of actions in the enterprise activity.

Basis of accounting and analytical provision in managing expenses is accounting and analytical information. Such information contains two kinds of data: data from analytical and synthetic accounting and data that are results of analysis of information in accounting [2].

Expenses for the enterprise development are expenses of different economic resources (materials, labor, non-current assets, services, money) that are used for planning and implementing changes in the enterprise activity in case if such changes caused to transition on the enterprise to qualitatively different state. Accounting and analytical information about expenses for the enterprise development may be formed by the data of operational accounting (gathering information about expenses for enterprise development and control of expenses for some changes or their groups in the moment of making such changes). Data about changes in enterprise development in operational period may be gathered and stored using simple instruments, and that is why this kind of accounting is not very exact.

Accounting is the main instrument of gathering information about expenses for the enterprise development that allows to collect information about expenses in general, using special accounting documents. That is why to analyze expenses for enterprise development and planning such development is expedient to use information from accounting.

Thus, accounting data should satisfy needs of managing enterprise development in part of expenses for development. But legal basis of accounting on Ukrainian enterprise does not allow direct accounting of expenses for enterprise development. Today legal basis of accounting on Ukrainian enterprises is National Standard of Accounting #16 «Expenses» [11].

This standard does not cover distinguishing expenses that are linked with some aspects or kinds of enterprise activity (for instance, transactional costs, costs for provision of enterprise economic security, costs for enterprise development). Such kinds of enterprise costs are dissolved in general productive, administrative expenses, commercial expenses and other operational expenses. That is why it is almost impossible to look at such kinds of costs in accounting data. Information about such costs is extremely useful for evaluating effectiveness of enterprise development, making analysis for managing development. But it is quite difficult to «select» expenses for enterprise development from elementary accounting documents

according to query from management system. Moreover in such situation there is possibility of mistake for enterprise personnel in such «selection» process.

Hidden character of expenses for enterprise development does not allow for costs management of the enterprise and for managing enterprise development to explore behavior of such expenses, to make instruments of impact on their behavior and amount.

There are alternative ways to solve the problem of accounting costs for enterprise development:

managerial accounting of costs for enterprise development;

making changes to existing financial accounting (as it is possible according to existing methodological and legal basis of accounting and accounting standards in Ukraine)

Despite of wide abilities of having information about enterprise costs in managerial accounting, unfortunately managerial accounting is not widely spread on Ukrainian enterprises. According to statistics by V. Zhuk more than a half of Ukrainian enterprises do not have managerial accounting [5, p. 560]. Among the reasons of absence of managerial accounting on Ukrainian enterprises are high complexity of managerial accounting, lack of well-qualified specialists and increasing costs for parallel accounting. Moreover according to International standards of accounting and financial statements and legal base of accounting in Ukraine managerial accounting is not obligatory, and making managerial accounting or renunciation of it is the right of owners and management of enterprise [6]. That is why another way is more preferable – making changes to accounting (as it is possible).

Making changes to financial accounting in Ukraine to account costs for the enterprise development should be considered as increasing of importance of accounting in accounting-analytical support of managing enterprise costs and management of enterprise development, further improvement of accounting-analytical support in managing enterprise development.

Importance of accounting in costs management and in enterprise development management is grounded by importance of accounting function in costs management and increasing of value of information about enterprise costs.

Making changes in accounting on Ukrainian enterprises is expedient in case of some pre-conditions that should be considered. At first making propositions to accounting of expenses for enterprise development is expedient in such hypothesis: target-oriented, controllable enterprise development is one of the main tasks for enterprise management, is the object of attention for enterprise management; top-management of the enterprise is interested on changes in the context of enterprise development, is ready to prepare such changes and control their processes.

Displaying expenses for enterprise development in accounting needs some efforts and expenses. According to A. Apcherch costs for obtaining information should be lower than a half of the result of using such information while making and executing managerial decision [1, c. 51]. This should be the true also for making changes concerning enterprise development.

In case of making changes to organization of accounting to display expenses for the enterprise development the determinative factor is meaning of information about expenses for the enterprise development. If such information is not important and necessary for the management of the enterprise, any changes in organization of accounting do not have any sense.

Satisfaction of demands, needs and queries in enterprise development management to information in accounting about expenses for enterprise development depends on requirements to such information. Requirements to information in accounting about expenses for the enterprise development are the following: amount, behavior, logic of forming expenses for enterprise development depend on type of enterprise development and stage of lifecycle of the enterprise [10, p. 155–156], scale of expected changes, terms and complexity of their implementation. To make changes in enterprise activities that define its development different resources are necessary. But quantity of such changes may be significant. So it is mentioned about big number of changes in different functional subsystems of the enterprise that are relevant for all of enterprise subdivisions.

Not all changes cause to expenses. But expenses that emerge in case of changes by source of their compensation may be classified to current and capital (investment). This fact causes to necessity of some ordering of changes in enterprise activity. Changes in enterprise activity that should transform it in a new condition may be classified by some criteria in a following way:

by emerging expenses: expensive and inexpensive;

by character: technical, organizational, managerial;

by source of costs compensation: current expenses and expenses that are compensated with the enterprise profit;

by localization: functional subsystems of the enterprise (production, marketing, HR, innovative and so on).

If changes in enterprise activity are different by their content but oriented for one target, they should be united to one. Forms of such unity are program and project of development. Project of enterprise development is a consequence of making controllable changes to enterprise activity in some period by the results of planned actions target-oriented controllable changes. Such period of controllable changes has beginning and end that are defined by obtained results. Program of enterprise development is provided process of controllable target-oriented changes in enterprise activity in time and rules of making such changes to obtain planned result.

Using project approach in managing enterprise development allows to regularizing demands and queries to structure of accounting information about expenses for enterprise development.

Program of enterprise development as form of combining different changes of diverse localization to reach common goal may be simple and complex. Complex program of enterprise development may include some projects of enterprise development.

As for every type of project, the main factors for project of enterprise development are time, resources and costs. That is why every project about enterprise development (also program of enterprise development) should have project budget (or costs calculation).

Also every project about enterprise development and program of enterprise development should be supported by plan-graph of execution of planned actions. Project budget and plan-graph of execution of planned actions should cause to necessary and planned actions in enterprise activity. There are expectable costs for every change for the period in the project budget. General budget contains costs for the projects and sources of financing (capital and current costs) during the whole period of project implementation.

For time planning of the actions' sequence in borders of some project it is expedient to use network methods. The most wide-spread and well-known of such methods are PERT (Program Evaluation And Review Technique) and CPM (Critical Path Method) [13, c. 585].

As an every project enterprise development projects should be made in some sequence of actions:

making Statement Of Work (SOW);

making task for project;

in case of necessity making subtasks for the project;

making Work Packages for tasks and subtask of the project

making Work Breakdown Structure (WBDS) [13, c. 583].

Conclusions. Enterprise development is integral and essential part of its activity. There is no stable future for the enterprise without its development. Enterprise development causes to expenses. And to manage such expenses accounting and analytical support is necessary. Main part of such support is accounting information. Obtaining accounting data about expenses for enterprise development is possible using managerial accounting or making some changes to financial accounting at the enterprise. Both ways are difficult enough and may be used in case if management of the enterprise has real need in information about expense for the enterprise development.

REFERENCES:

1. Apcherch A. Upravlencheskii uchet: pintsipy i praktika / A. Apcherch; per. s angl. pod red. Ya.V. Sokolova, Y.A. Smirnovoi. – Moskva: Finansy i statistika, 2002. – 952 s.

2. Bezrodna T.M. Oblikovo-analitychne zabezpechennia upravlinnia pidprijemstvom: vyznachennia sutnosti poniattia / T.M. Bezrodna // Visnyk Skhidnoukrainskoho natsionalnogo universytetu imeni Volodymyra Dalia. Ch. II. – 2008. – №10 (128). – S. 35–38.

3. Voloshchuk L.O. Oblikovo-analitychne zabezpechennia upravlinnia innovatsiinym rozvytkom pidprijemstva / L.O. Voloshchuk // Pratsi Odeskoho politekhnichnogo universytetu. – 2011. – № 2. – S. 329–334.

4. Demianenko M.Ya. Systemnyi pidkhid do formuvannia oblikovoi informatsii dlia potreb upravlinnia / M.Ya. Demianenko, V.M. Rozheliuk // Bukhhalterskyi oblik. – 2016. – № 2 (72). – S. 8–15.

5. Zhuk V.M. Kontseptsiiia rozvytku bukhhalterskoho obliku v aharnomu sektori ekonomiky: [monohrafiia] / V.M. Zhuk; red. O.O. Avramchuk. – K.: NNTs "Instytut aharnoi ekonomiky" UAAN, 2009. – 648 s.

6. Zhuk V.M. Rozvytok i modernizatsiia informatsiino-oblikovoi systemy / V.M. Zhuk // Orhanizatsiino-ekonomichna modernizatsiia aharnoi sfery: naukova dopovid / za zah. red. akad. NAAN P.T. Sabluka. – K.: NNTs IAE, 2011. –S.232–238.

7. Korolova O.I. Oblik vytrat vyrobnytstva: problemy ta perspektyvy rozvytku [Elektronnyi resurs] / O.I. Korolova. – Rezhym dostupu: <http://publications.ntu.edu.ua/eut/2015-01/079-090.pdf>
8. Len V.S. Uchetno-anaiticheskoe obespechenie upravleniia: poniatie i struktura / V.S. Len // Bukhhalterskyi oblik. – 2016. – № 1 (71). – S. 38–44.
9. Matiukha M.M. Shliakhy udoskonalennia bukhhalterskoho obliku vytrat diialnosti pidpriemstva [Elektronnyi resurs] / M.M. Matiukha, A.I. Tkachova // Efektyvna ekonomika. – 2015. – № 11. – Rezhym dostupu: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4547>
10. Pohorelov Yu. S. Pryroda, rushiini syly ta sposoby rozvytku pidpriemstva: [monohrafiia] / Yu.S. Pohorelov. – Kharkiv: AdvATM, 2010. – 352 s.
11. Polozhennia (standartu) bukhhalterskoho obliku 16 «Vytraty» [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <http://dtkk.com.ua/show/2cid010264.html>
12. Talko T. Problemy obliku vytrat pidpriemstva ta yikh vyrishennia v Ukraini [Elektronnyi resurs] / T. Talko. – Rezhym dostupu: http://sophus.at.ua/publ/2014_05_22_23_kampodilsk/sekcija_6_2014_05_22_23/problemi_obliku_vitrat_pidpriemstva_ta_jikh_virishennja_v_ukrajini/64-1-0-1015
13. Cheiz R.B. Proizvodstvennyi i operatsionnyi menedzhment / Cheiz R. B., Ekvilain N. Dzh., Yakobs R. F.; per s anhl.; izd. 8-e. – M.: Vyliams, 2003. – 704 s.
14. Yatsenko V.F. Metodolohichni henezys sutnosti ta zmistu oblikovo-analitychnoho zabezpechennia upravlinnia pidpriemstvom / V.F. Yatsenko // Visnyk Zhytomyrskoho derzhavnogo tekhnolohichnogo universytetu. – 2013. – № 3 (65) – S. 75–83.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Апчерч А. Управленческий учет: принципы и практика / А. Апчерч; пер. с англ. под ред. Я.В. Соколова, И.А. Смирновой. – Москва: Финансы и статистика, 2002. – 952 с.
2. Безродна Т.М. Обліково-аналітичне забезпечення управління підприємством: визначення сутності поняття / Т.М. Безродна // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. Ч. II. – 2008. – №10 (128). – С. 35–38.
3. Волощук Л.О. Обліково-аналітичне забезпечення управління інноваційним розвитком підприємства / Л.О. Волощук // Праці Одеського політехнічного університету. – 2011. – № 2. – С. 329–334.
4. Дем'яненко М.Я. Системний підхід до формування облікової інформації для потреб управління / М. Я. Дем'яненко, В.М. Рожелюк // Бухгалтерський облік. – 2016. – № 2 (72). – С. 8–15.
5. Жук В.М. Концепція розвитку бухгалтерського обліку в аграрному секторі економіки: [монографія] / В.М. Жук; ред. О.О. Аврамчук. – К.: ННЦ «Інститут аграрної економіки» УААН, 2009. – 648 с.
6. Жук В.М. Розвиток і модернізація інформаційно-облікової системи / В.М. Жук // Організаційно-економічна модернізація аграрної сфери: наукова доповідь / за заг. ред. акад. НААН П.Т. Саблука. – К.: ННЦ ІАЕ, 2011. – С. 232–238.
7. Корольова О.І. Облік витрат виробництва: проблеми та перспективи розвитку [Електронний ресурс] / О.І. Корольова. – Режим доступу: <http://publications.ntu.edu.ua/eut/2015-01/079-090.pdf>
8. Лень В.С. Учетно-аналитическое обеспечение управления: понятие и структура / В.С. Лень // Бухгалтерський облік. – 2016. – № 1 (71). – С. 38–44.
9. Матюха М.М. Шляхи удосконалення бухгалтерського обліку витрат діяльності підприємства [Електронний ресурс] / М.М. Матюха, А.І. Ткачова // Ефективна економіка. – 2015. – № 11. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4547>
10. Погорелов Ю.С. Природа, рушійні сили та способи розвитку підприємства: [монографія] / Ю. С. Погорелов. – Харків: AdvATM, 2010. – 352 с.
11. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dtkk.com.ua/show/2cid010264.html>
12. Талько Т. Проблеми обліку витрат підприємства та їх вирішення в Україні [Електронний ресурс] / Т. Талько. – Режим доступу: http://sophus.at.ua/publ/2014_05_22_23_kampodilsk/sekcija_6_2014_05_22_23/problemi_obliku_vitrat_pidpriemstva_ta_jikh_virishennja_v_ukrajini/64-1-0-1015
13. Чейз Р.Б. Производственный и операционный менеджмент / Чейз Р. Б., Эквилайн Н. Дж., Якобс Р.Ф.; пер с англ.; 8-е. изд. – М.: Вильямс, 2003. – 704 с.
14. Яценко В.Ф. Методологічний генезис сутності та змісту обліково-аналітичного забезпечення управління підприємством / В.Ф. Яценко // Вісник Житомирського державного технологічного університету. – 2013. – № 3 (65) – С. 75–83.

UDC 657.(474)

Kozachenko Hanna, doctor of economic sciences, professor, professor at department of finance and banking. **Pohorelov Yurii**, doctor of economic sciences, assistant professor, head of department of accounting and audit. Poltava National Technical Yuriy Kondratiuk University. **Preconditions of accounting expenses for an enterprise development.** Enterprise development is an integral part of its activity. Notion of enterprise development is considered. It is shown that main role in the enterprise development belongs to controllable target-oriented changes in enterprise activity that should lead to its qualitatively new condition. It is considered that enterprise development causes to expenses. To get data about such expenses is necessary to use accounting information. It is shown that amount and structure of such information depends on queries of managing enterprise development. It is considered that such queries may be presented in form of development project or development program. Obtaining accounting data about expenses for enterprise development is possible only in case of appropriate organizing accounting or making some changes in accounting at the enterprise. Both ways are difficult enough. That is why they can be used in case of existence of some preconditions that are analyzed in the article

Keywords: enterprise, development, expenses, data, accounting, project, management, precondition.

УДК 657.(474)

Козаченко Ганна Володимирівна, доктор економічних наук, професор. **Погорелов Юрій Сергійович**, доктор економічних наук, доцент. Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка. **Передумови обліку витрат на розвиток підприємства.** Дано визначення поняття «розвиток підприємства», в якому головна роль належить керованим цілеспрямованим змінам в діяльності підприємства, котрі мають привести до його якісного нового стану. З'ясовано, що розвиток підприємства обов'язково супроводжується виникненням витрат, для отримання даних про які необхідна облікова інформація. Показано, що її обсяг та структура залежать від запитів управління розвитком, формою котрих може бути проект або програма розвитку. Виявлено, що отримання облікових даних щодо витрат на розвиток підприємства можливе за допомогою організації управлінського обліку чи внесення відповідних змін до бухгалтерського обліку підприємства. Доведено, що обидва шляхи є достатньо складними, тому використовувати їх доцільно за наявності деяких передумов, які проаналізовано у роботі.

Ключові слова: підприємство, розвиток, витрати, дані, облік, проект, управління, передумова.

УДК 657.(474)

Козаченко Анна Владимировна, доктор экономических наук, профессор. **Погорелов Юрий Сергеевич**, доктор экономических наук, доцент. Полтавский национальный технический университет имени Юрия Кондратюка. **Предпосылки учета расходов на развитие предприятия.** Дано определение понятия «развитие предприятия», в котором главная роль принадлежит управляемым целенаправленным изменениям в деятельности предприятия, которые должны привести к его качественному новому состоянию. Выяснено, что развитие предприятия обязательно сопровождается возникновением затрат, для получения данных о которых необходима учетная информация. Показано, что ее объем и структура зависят от запросов управления развитием, формой которых может быть проект или программа развития. Виявлено, что получение учетных данных по затратам на развитие предприятия возможно с помощью организации управленческого учета или внесения соответствующих изменений в бухгалтерский учет предприятия. Доказано, что оба пути являются достаточно сложными, потому использовать их целесообразно при наличии некоторых предпосылок, которые проанализированы в статье.

Ключевые слова: предприятие, развитие, расходы, данные, учет, проект, управление, предпосылка.

PROBLEMS OF TAXATION OF JOINT ACTIVITIES IN THE UKRAINE UNDER THE CONDITIONS OF AUTOMATION

**A. Dmytrenko, PhD (Economics), Assistant Professor.
Poltava National Technical Yurii Kondratiuk University**

© Dmytrenko A., 2017.

Стаття отримана редакцією 13.02.2017 р.

Introduction. Sometimes pooling various entities to carry out joint activities can be very effective strategic decision and bring the entity benefits from the use of this form of cooperation. However the implementation of this type of activity has its own specific characteristics. First, they can be attributed taxation.

Today there are many shortcomings in the taxation of business activities in Ukraine. Among them: the complexity, uncertainty and fiscal focus primarily current tax system; administration of taxes and fees that unequal conditions of taxpayers and regulatory authorities and others. This leads to an outflow of business in the shadow sector, to conduct illegal activities and full tax evasion, violation of tax laws and reduce the amount of taxes that should be paid to the budget.

The problem of research. The existing regulatory framework governing the taxation of joint activities without a legal entity is small in size and not very transparent. Perhaps it is because the tax registration of joint activities, too unsettled and confused in practice joint activities, regardless of their organizational advantage has not received widespread. However, sometimes working together can be very effective and have its positive aspects.

In modern terms the management of the enterprise, regardless of size, ownership and type of activity, there is a need for processing large amounts of information over a relatively short period of time. The development of computer technology has allowed performing certain transactions related to the handling of information in a relatively short period of time. However, optimal results, providing complete, accurate and timely information to users is not possible without the proper use of existing computer technology.

The accounting using modern computer programs have certain characteristics that differ substantially maintaining the account using computer accounting programs from doing accounting using paper accounting records. Using computer accounting programs can increase the efficiency of accounting, increase its level of detail, to strengthen control over the accuracy and correctness of accounting information at all stages of processing and reporting, which underscores the relevance of the test questions.

Analysis of recent scientific research. Coverage of issues of taxation of legal entities in Ukraine and areas to improve engaged scholars such as: A.R. Antipov [1], A.I. Linnik, L.S. Chernov [2], I.V. Filchekova, A.V. Pichkova [3] T. Bull, A.P. Herus [4] and others. The results of their research, theoretical and practical developments regarding the taxation of legal entities and directions of its improvement are reduced to the study of the theory of taxation entities. However, a number of practices not explored and require further scientific development to meet modern conditions of doing business.

The purpose of the article is to study the taxation of legal entities (joint ventures) and enterprises engaged in joint activities without a legal entity, and methods of accounting calculations of income tax and to identify problem areas and improve the system of taxation of legal entities in Ukraine.

The objective involves the following **tasks**:

- the definition and characterization of income tax;
- clarification of accounting methods and calculation of income tax;
- identify the problems and ways of reforming the tax system;
- detailed consideration peculiarities of accounting for income tax for the tax activities, research on adaptation program "1C 8.2" to conduct joint activities both without a legal entity and with the creation of a legal entity, configuration components accounting program to the peculiarities of joint activities and improving drafting the declaration of income tax for such activities.

The main material research. Profit enterprise is an important economic category and the main purpose of any business organization.

The profit reflects the economic benefit derived from the enterprise. Profit in the company means that all the revenues exceed the costs associated with its activities.

Profit has catalytic function. This is due to the fact that income is both not only financial performance, but the main element of financial resources. Therefore, the company interested in obtaining the maximum profit, as it is the basis for the expansion of industrial activity, scientific – technological and social enterprise development, material incentives for employees.

Profit is a major economic categories and groups that do not register a separate legal entity – joint activities without a legal entity. Along with these important issues in accounting are the distribution of income between the partial joint activities and the order of taxation. With a profit is always a need for its taxation.

The main source of funds for the existence of the state and the performance of its functions are the taxes received from individuals and legal entities of economic life. Tax revenues are the basis of the revenue of the state budget, and yet most important regulator of social and economic processes at macro and micro levels.

Today in Ukraine there are two tax systems: general and simplified. Thus, the overall tax system is chosen by all legal persons who voluntarily chose a different tax system, or for which limits the choice of the tax system.

Corporate income tax – a direct tax paid by companies with profits earned from the sale of goods (works, services), fixed assets, intangible assets, securities, currency values and other types of financial resources and values, as well as income from leases, royalties from non-sales operations [5]. The payers of this tax in Ukraine are legal entities. The object of taxation – profit entities. The tax rate as at 01.01.2016 year – 18%.

According to P(S) 17, "Income Taxes" [6], the current income tax obligations recognized in the amount payable to the budget.

For the general scheme of taxation of profits from joint activities carried out at the rate of 18%. If the profit from synergies distributed and paid members, the party has authorized and transfers to the budget of income tax due to such payment or during payment. In the event that the income paid to non-participant, the participant has authorized other than income tax charge in the amount of such payment and for its account and transfer to the budget tax withholding of 15% – before or during such payment. If all the profit from joint activities (or part thereof) were distributed among the participants during the reporting period, such income for tax purposes is considered to be distributed and income tax should retain and transfer to the budget within the deadline set for payment of income tax.

The final stage of accounting and tax process concerning income tax is a tax return, which can be considered basic accounting records taxation of corporate income tax.

Tax return calculation – a document that is filed by the taxpayer (including a separated unit) controlling body in the terms established by law, under which the calculation and / or payment of tax liability, or a document that indicates the amount of income accrued (paid) in favor of taxpayers – individuals, the amounts withheld and / or tax paid.

System programs "1C: Enterprise" is intended for a wide range of automate management tasks of the modern dynamic enterprise. "1C: Enterprise" is a system of applications built on a single principle and on a single technology platform. Leader can choose solution, which corresponds to the actual needs of the enterprise and will further develop the growth of the enterprise or expanding automation tasks. "1C: Enterprise" is a universal system for automation accounting, recording the presence and movement means periodic payments to the company.

Today is quite widespread introduction in enterprises of Poltava region becomes the program "1C: Accounting 8 for Ukraine."

"1C: Accounting 8 for Ukraine" is designed to automate accounting and tax accounting, including preparation of the obligatory (regulated) reporting, organizations engaged in any kind of commercial activity: wholesale and retail trade, commission business (including subcommission) provided services, manufacturing and others. Accounting and tax records are maintained in accordance with the laws of Ukraine.

Using "1C: Accounting 8 for Ukraine" can maintain accounting and tax accounting of economic activities of several organizations. Accounting for each organization can carry information in a separate database. At the same time, "1C: Accounting 8 for Ukraine" provides an opportunity to accounting and tax accounting of several organizations in the common information base (and as an organization can act as individual entrepreneurs). This is useful if the economic activity of these companies is closely related to one

another, you can use generic lists of goods counterparties (business partners), working storage (storage), etc., and mandatory reporting form separately.

Accounting using the program "1C: Accounting 8 for Ukraine" best suited for conducting joint activities in the enterprise, especially when it comes to joint activities without a legal entity and to work together formed a conditioned entity subject to VAT and tax income and operates under a separate contract on joint activity. For example, in the program for the tax accounting for income tax is a special tax plan accounts. Tax chart of accounts implemented configuration, its composition and details are part of the tax accounting methods.

Tax accounting configuration is in the types of tax. This approach takes into account income and expenses, inventory, fixed assets, etc. separately for activities, which requires a separate account in terms of income tax.

According to tax records automatically formed tax return for income tax.

This configuration provides the procedure for tax accounting reaffirms the applicability of this accounting program to conduct joint activities, as authorized participant who has joint venture is a legal entity and is reporting documents separately on the joint venture agreement.

If the accounting of joint ventures version of the above, according to the authors, is also a better option because with it by accounting for all objects of accounting: accounting material – inventory, stock control, accounting trade transactions, account commission trade, accounting operations packaging, account bank and cash transactions, account payments to contractors, accounting for fixed assets, intangible and low-value assets, accounting for the main and auxiliary production, accounting semi account indirect costs, VAT accounting, payroll, human resources and personalized account. Support for different tax schemes, tax accounting for income tax, simplified system of taxation, accounting operations of the month end, the formation of standard accounting and reporting regulated, but this configuration is not fully adapt to the account of joint activity with the creation of a legal entity.

Thus, the current reform of the tax system, giving it normal civilized traits, is an acute problem for the economy of Ukraine. Currently, the tax system is in a state of change. However, the practice of reform shows a lack identification of question – how generally be carried out tax reform.

Conclusions and prospects of further deployments. Improving the taxation of Ukraine in modern conditions is a very serious problem. Its solution significantly effect on the replenishment of the state budget, the further development of business and investment sectors of the national economy and social protection. Shortcomings in the tax system lead to negative consequences in the economy.

Thus, we can confidently assert that the tax system in Ukraine in need of significant improvement, should be based on a reasonable adaptation of advanced foreign experience to the conditions prevailing in the country, but not limited to copying models of formal taxation in other countries. The level of development of our economy is much lower than it is in developed countries, however, based on their experience, you can use some worldwide achievements in the modernization of our tax system.

Improving the tax system in Ukraine should be done in two ways. Firstly, by creating an enabling model of taxation of businesses. Second, by strengthening the social character of the tax system as a whole.

It is necessary to develop and apply the following proposals:

- Release from taxation the portion of income that is invested in production, as well as income from rates of export products;

- Identify areas of taxation – direct or indirect taxation should be developed, to determine the advantages and disadvantages of direct and indirect taxation.

The program "1C: Accounting 8 for Ukraine" does not account for the opportunity to tax and accounting joint activities without a legal entity in the event of such.

With Configurator mode offers additional documents and records for accounting users in the program "1C: Accounting 8 for Ukraine", including team main menu toolbar and forms processing documents indicating the data they carried on joint economic activities in the company under the contract.

According to the authors, in the future for more efficient use of the system must enter the system settings through the inclusion of a particular type of activity – a joint activity. This type of activity should be included in the directory where there are the main types of tax: economic and unmanaged. Today, according to the Civil Code of Ukraine there are restrictions on the purposes of joint activities. As a joint activity taxed at 18%, you should make the following changes to the species as a subspecies economic activity. Based on the above definition of joint activities also divided into:

- Business (that is aimed at making profit parties);

- Non-Commercial (directed to other purposes not connected with the receipt of income, such as charitable, scientific, educational, etc.).

This suggests that cooperation relates both to economic activity and to unmanaged which is not included in the tax account and does not appear in the declaration of income tax.

Therefore, in our opinion, isolate subspecies – a joint activity for unmanaged activities should not be.

In addition to the declaration of income tax be sure to specify the number of the joint venture agreement for the separate accounting of synergies and the charter of the company, is "authorized user".

REFERENCES:

1. Antipov AR Income taxes, accounting and tax issues / A.R. Antipov // Accountant. – 2015. – № 14. – P. 12-18.
2. Linnik A.I. Problems of taxation in Ukraine [electronic resource] / A.I. Linnik, L.S. Chernov. – Access: <http://www.kpi.kharkov.ua>.
3. Filchekova I.V. Areas of improvement Corporate Income Tax [electronic resource] / I.V. Filchekova, A.V. Pichkova. –Access: <http://www.rusnauka.com>.
4. Bull T.V. About the concept of the tax system reforming in Ukraine [electronic resource] / T.V. Bull, A.P. Herus. –Access: <http://feo.asta.edu.ua>.
5. Tax Code of Ukraine of 02.12.2010. Number 2755 - VI, as amended [electronic resource]. –Access: <http://zakon4.rada.gov.ua>.
6. Policy (Standard) 17 "Income Taxes" from 28.12.2000 p. 353 number, as amended [electronic resource]. –Access: <http://zakon3.rada.gov.ua>.
7. Taxation of income of legal persons [electronic resource]. –Access: <http://bibliofond.ru>.
8. The official site of the State Fiscal Service of Ukraine [electronic resource]. –Access: <http://stasumy.gov.ua>.
9. International experience in building efficient tax systems [electronic resource]. – Access: <http://feo.asta.edu.ua/wp-content/uploads/2014/11/materiali-konferenzii>.
10. Problems of taxation in Ukraine [electronic resource]. –Access: <http://nauka.kushnir.mk.ua>.

UDC 657.222

Dmytrenko Alla, PhD (Economics). Poltava National Technical Yurii Kondratiuk University. **Problems of taxation of joint activities in the Ukraine under the conditions of automation.** The article referred to the relevant question today: tax income and tax reporting from synergies under conditions of automation with the use of the system "1С: Accounting 8 for Ukraine". Based on studies the author made specific findings and suggestions concerning improvement of tax accounting and tax reporting income tax during joint activities.

Keywords: income, expenses, income tax, tax accounting, automation, tax rate, declaration of income tax.

УДК 657.222

Дмитренко Алла Василівна, кандидат економічних наук. Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка. **Проблемні питання податкового обліку спільної діяльності на підприємствах України в умовах автоматизації.** Звернуто увагу на актуальне на сьогодні питання: податковий облік податку на прибуток та складання податкової звітності від спільної діяльності в умовах автоматизації із застосуванням системи «1С: Бухгалтерія 8 для України». На основі досліджень зроблено конкретні висновки й обґрунтовані пропозиції стосовно вдосконалення ведення податкового обліку і складання податкової звітності з податку на прибуток при здійсненні спільної діяльності.

Ключові слова: доходи, витрати, податок на прибуток, податковий облік, автоматизація, ставка податку, декларація з податку на прибуток.

УДК 657.222

Дмитренко Алла Васильевна, кандидат экономических наук. Полтавский национальный технический университет имени Юрия Кондратюка. **Проблемные вопросы налогового учета совместной деятельности на предприятиях Украины в условиях автоматизации.** Обращено внимание на актуальный на сегодня вопрос: налоговый учет налога на прибыль и составление налоговой отчетности о совместной деятельности в условиях автоматизации с применением системы «1С: Бухгалтерия 8 для Украины». На основе исследований сделаны конкретные выводы и обоснованные предложения по совершенствованию ведения налогового учета и составления налоговой отчетности по налогу на прибыль при осуществлении совместной деятельности.

Ключевые слова: доходи, расходи, налог на прибыль, налоговый учет, автоматизация, ставка налога, декларация по налогу на прибыль.

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 33.272.005 (477)

МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ ІНСТИТУТУ РИНКУ ЗЕМЛІ В УКРАЇНІ

Г.І. Шарий, к.е.н., доцент.

В.П. Дубіщев, д.е.н., професор.

Полтавський національний технічний університет імені Ю.Кондратюка

© Шарий Г.І., 2017.

© Дубіщев В.П., 2017.

Стаття отримана редакцією 15.02.2017 р.

Вступ. Земельні відносини є базовими для системи економічних відносин, виступають головною іманентною складовою та найважливішим чинником в аграрному секторі сучасної ринкової економіки.

Незважаючи на кардинальні соціально-економічні зміни, що відбулися в країні як в 90-х рр. ХХ ст., так і на початку ХХІ ст., цього виявилось недостатньо, щоб урегулювати на базі приватної власності на землю питання з її ефективним господарським обігом, збереженням та примноженням продуктивного потенціалу ґрунтів. Разом із тим це не стало й спусковим механізмом до форсованого переходу на екологізбалансоване землекористування і зрештою все більш дистанціювало від моделі основ економіки сталого землекористування. На сьогодні залишається не розв'язаною значна кількість проблем у системі земельних відносин України.

Для докорінної трансформації та піднесення на якісно новий рівень земельних відносин обмежитися традиційними підходами й застарілими еталонами або нормами без інституційного чинника не можна. Варто поглибити існуючу систему філософського та господарського ставлення до земельних ресурсів у суспільстві. А відтак, опрацювати й рекомендувати нові, більш гнучкі концепції розвитку земельних відносин. Водночас потрібно вдосконалити існуючі методичні підходи, розробити прогресивні механізми врегулювання системи управління використанням і відтворенням земельного потенціалу. Крім того, наразі гостро постає проблема вдосконалення методичних підходів до економічної оцінки землі, виокремлення та розподілу земельної ренти, ефективного управління правом оренди, мінімізації природничих і господарських ризиків, опрацювання засад переходу на стаке землекористування.

Огляд останніх джерел досліджень та публікацій. Фундаментальні, теоретико-методологічні й прикладні аспекти дослідження проблем інституційного розвитку економічних та земельних відносин в аграрному секторі економіки закладені в працях У. Ганільтона, Д. Норта, Т. Веблена, Дж. Коммонса, У. Мітчела, Т. Еггертсона, Дж. Джонсона, Г. Барнза, К. Панунзіо, Дж. Фейблмана, Г. Клейнера, Ф. Жакоба, В. Ніла.

Значну увагу вказаній тематиці приділено вітчизняними науковцями, зокрема у працях В.Д. Базилевича, Д.І. Бамбідри, Ю.Д. Білика, М.С. Богіри, М.Р. Будзяка, А.П. Вервейка, В.П. Галушки, О.І. Гуторова, Д.І. Гнадковича, Г. Головахи, Й.М. Дороша, В.В. Горлачука, А.С. Даниленка, В.М. Другак, Д.С. Добряка, О.П. Канаша, І.В. Кошкалди, В.М. Зайця, В.В. Кулініча, О.М. Іващенко, О.Г. Лозового, М.Г. Лихогруда, А.М. Мірошніченка, Л.Я. Новаковського, О.Я. Панчука, В.Я. Мелель-Веселяка, П.Г. Черняги, О.В. Ульянченка, П.Т. Саблука, А.Я. Сохника, М.Г. Ступеня, А.М. Третьяка, М.М. Федорова, М.А. Хвесика, О.В. Ходаківської, О.Г. Шпикуляка, О.М. Шпичака, В.В. Юрчишина, А.Д. Юрченка й інших науковців.

Виділення не розв'язаних раніше частин загальної проблеми. Потребує розв'язання наукова проблема щодо створення теоретико-методологічного та методичного підґрунтя інституційного забезпечення розвитку земельних відносин в аграрному секторі економіки України як системи методів, принципів і механізмів, використання яких сформує систему земельних відносин, де її пріоритетами стануть ефективне, раціональне та стає використання земельно-ресурсного потенціалу країни.

Потребує поглибленого дослідження пряма й побічна залежність якості ринку землі від її (землі) оціночного механізму, зокрема закономірного впливу циклічності цін на сільськогосподарські угіддя. На методичному рівні потребує обґрунтування ефективності механізму оцінки земель сільськогосподарського призначення, що, на відміну від існуючого, враховує використання інституціональних компонентів правооб'єктності та правосуб'єктності земельних відносин.

Основний матеріал і результати. Правомірно погодитися з точкою зору О.М. Шпичака й О.В. Боднар стосовно того, що найгострішим питанням формування ринку землі є ціна на неї [1, с. 4]. Щодо формування ринку земель сільськогосподарського призначення в Україні прийнято ряд нормативно-правових і підзаконних актів, зокрема в першу чергу Земельний кодекс України, закони України «Про оцінку землі», «Про землеустрій» та ін. Так, згідно із Законом України «Про оцінку землі» (ст.5), залежно від мети й методів проведення оцінка земель поділяється на такі види: бонітування ґрунтів; економічне оцінювання земель; грошова оцінка земельних ділянок. А грошова оцінка земельних ділянок може бути нормативною і експертною. На законодавчому рівні встановлено, що дані бонітування ґрунтів є складовою частиною державного земельного кадастру та є основою проведення економічної оцінки сільськогосподарських угідь і враховуються при визначенні екологічної придатності ґрунтів для вирощування сільськогосподарських культур, а також втрат сільськогосподарського та лісгосподарського виробництва. Дані економічної оцінки земель є основою при проведенні нормативної грошової оцінки земельних ділянок, аналізу ефективності використання земель порівняно з іншими природними ресурсами та визначення економічної придатності земель сільськогосподарського призначення для вирощування сільськогосподарських культур.

З поглибленням сутності земельного ресурсу як економічного фактора на протигагу природному закономірно постає питання про забезпечення відтворення природних її властивостей з урахуванням стану потенційної природної та економічної родючості. У стратегічній перспективі реалізація цього положення правомірно передбачає наявність сучасного методичного підходу до формування адекватної природної сутності оцінки землі.

Розв'язання проблеми відповідної об'єктивної, за природнім змістом, оцінки землі пов'язано з використанням методології інституціоналізму. Так, недостатньо дослідженими і розв'язаними залишаються теоретичні, методологічні та прикладні проблеми, пов'язані з економічним розвитком земельних відносин в аграрному секторі та їх інституційним забезпеченням, особливо в частині адаптації вимог сучасної неінституціональної економіки до аграрної економіки України.

Закономірним етапом обґрунтування об'єктивної оцінки землі, що враховує стан потенційної природної та економічної родючості, є обґрунтування методичних підходів до вдосконалення нормативної грошової оцінки земель, яке включає дослідження динаміки цінних коливань. побудову цінних циклічних моделей при прогнозуванні ціни на землю.

Проблема формування ринку земель в Україні є багатоаспектним явищем, яке не можна звести до одного цілого, але, на нашу думку, головною виступає інституційна складова. Саме не розвиненість, а подекуди відсутність належної якості інституційних чинників унеможливають упровадження ринку земель у країні. Із цієї точки зору доцільно проаналізувати інституційні чинники, фактори впливу на формування ціни на землю. Важливі дослідження країн, де досить тривалий час існує досвід ціноутворення на землю. Україні більшою мірою відповідає досвід країн з великими посівними площами, як у США і Канаді [2, с. 22]. Такий методичний підхід базується на врахуванні закономірності впливу циклічності цін сільгосппродукції на прогнозування цін на землю.

Із цією метою окреслено дві моделі гармонік, які можуть бути застосованими при аналізі та прогнозуванні процесів з утворенням цін на землю, об'єкт виступив історичний досвід розвитку ринку землі в США, що може бути характерним і для будь-якої країни, включаючи й можливість функціонування ринку землі в Україні.

У процесі аналізу факторів, що впливають на ціну землі, зокрема в США, було проведено вирівнювання (апроксимація) часового ряду ціни сільськогосподарських угідь за експоненціальною функцією за період 1910–2014 рр., що досить добре описує фактичний ряд. Після переведення одержаних коефіцієнтів, було обчислено складний відсоток, який характеризує загальну динаміку щорічних змін ціни. Коефіцієнт регресії за цієї лінії апроксимації становить 0,0448, при цьому складний відсоток становить 0,046.

Вищенаведене означає, що ціна 1 акра сільськогосподарських угідь за аналізований період у США змінювалась із щорічним приростом 4,6 %. Про високий ступінь надійності апроксимації свідчить і коефіцієнт детермінації, який склав 0,899. Обрана форма апроксимації, що враховує фактор часу, пояснює на 89,9% варіацію зміни ціни, і, як свідчать виконані розрахунки, лише на 10,1% варіація ціни залежить від інших факторів, які не були включені до експоненціальної функції. Апроксимація підкреслює динаміку зміни ціни, загальний тренд часового ряду.

Важливо також проаналізувати вплив інших чинників, особливо циклічної складової. Із цією метою проведено спектральний аналіз цього часового ряду, що передбачає розподіл цінової хвилі таким чином, щоб вона якомога краще описувала випадкові процеси шляхом істотності відбору дисперсії за різними частотами. У спектральному аналізі основним є підхід до розподілу часового ряду процесу в ряд Фур'є. Тобто перетворення одного ряду в інший за рахунок гармонічних складових. У розкладанні рядів Фур'є важливе місце посідає вибір форми спектрального вікна, за яким буде здійснюватися згладжування ряду. У цьому випадку було застосовано вікно Тьюкі. Вибір саме цієї форми спектрального вікна пов'язано як з попередньою оцінкою одержаного ряду Фур'є, так і на підставі монографічних досліджень учених. Автори [3, с. 304] показали на власному прикладі розбіжність одержаних дисперсій різних оцінюваних спектральних вікон. За Тьюкі, дисперсія згладжування складає 7,5%. При цьому враховано дані гармонік, а розподіл спектральної щільності ілюструє наявність різних за часовим періодом хвиль, які містяться у фактичному ціновому ряді.

Найбільш виразно проявляються два спектри, котрі одночасно характеризують і зростаючу, і спадну фази. Спектр указує, як дисперсія стохастичного процесу розподілена в неперервному діапазоні частот [4, с. 413]. Ціна акра сільськогосподарських угідь у США за досліджуваний період містить циклічні коливання з двома більшими та двома меншими періодами, відповідно 16 і 32 роки та 18,3 і 42,7 року.

Згідно з результатами спектрального аналізу часовий ряд ціни одного акра сільськогосподарських угідь у США за 1910–2014 рр. розклали у два ряди Фур'є за різною кількістю гармонік, які впливають на величину коливань циклічної складової в ціні за зростаючим ранжуванням.

Ряд Фур'є з 9-ти гармонік показує не лише протяжне зменшення цін сільськогосподарських угідь у США в 90-х рр. XX ст., а й виявляє два спади (дна), останній припав на початок XXI ст., що різко змінюється на тенденцію до подальшого зростання. У США за XX ст. відбулися два значні спади. Як відмічається в Департаменті сільського господарства США (United States Department of Agricultural), ціна землі в США критично змінювалась двічі, починаючи з 20-х рр. XX ст. і в середині 80-х рр. того ж сторіччя. Обвал цін на землю відбувся через позитивне сальдо, уповільнення інфляції, що врешті вплинуло на зменшення попиту на землю [5]. Після закінчення останнього спаду (проходження другого дна), в США з 1987 р. ціна землі має постійну тенденцію до зростання, динаміка зростання вища, ніж до другого періоду підйому.

У дослідженні враховується той факт, що збільшення кількості гармонік для визначення впливу циклічної складової на ціну землі ще не дає змоги підкреслити високий ступінь адекватності об'єктивної оцінки. При 9-ти гармоніках вплив циклічної складової в ціні сільськогосподарських угідь США різко змінюється порівняно з дійсними процесами, на відміну від ряду, побудованого за 5-гармонічного циклу. У цілому, динаміка ціни за 5-ти гармонік досить добре виявила зміни, які відбулися на ринку землі США у 80-х рр. XX ст., де пік зростання припадає по факту на 1982 і 1983 рр. Відмічається деяке запізнення з рухом ціни після спаду, котре фактично було з 1987 р., а, враховуючи циклічну компоненту, з 1994 р. такий хід процесу не виключає впливу на ринок землі інших закономірних коливань.

Аналізуючи період коливання цін сільськогосподарських угідь у США за 1965–2014 рр., які притаманні обом рядам Фур'є, простежується найменший спад циклічної складової, котрий припадає на кінець 60-х і початок 70-х рр. XX ст. За 9-ти гармонік циклічна складова досягла свого мінімуму в 1973 р., а за 5-ти гармонік – у 1969 р.

Спади або коливання циклічності цін за двома рядами Фур'є, що відбувалися після початку наступного підйому ціни землі з 1987 р., варто розглядати з позицій відсутності впливу на формування ціни до деякого часу.

Тут правомірно врахувати той факт, що ціна землі тривалий період формувалася без негативного прояву циклічних коливань. Якщо розглядати циклічну складову за 9-ти гармонік, то цей перехід відбувся у 2006 р., а за 5-ти гармонік починаючи з 2002 р. Різна кількість гармонік ще раз підтвердила наявність зміщення (некритично) між циклами, що вплинуло на прогноз ціни землі. Потрібно зазначити, що циклічна складова стала тиснути на ціни як підвищувальна тенденція, з 2002 р. (оскільки має позитивну величину). На це вказує ряд Фур'є, побудований на основі 5-ти

гармонік, тобто в той період, коли в економіці США відбувався рецесивний перелом. Найбільше значення циклічного впливу за обома моделями з'явилося у 2012 р.

Прогноз ціни за 1 акр сільськогосподарських угідь з урахуванням циклічної складової у період піднесення за рядом із 9-ти гармонік складає 785,8 дол./акр і за 5-ти гармонік – 762,5 дол./акр. Відповідно частка циклічної компоненти склала 31,1 і 30,3%. Порівняно з попереднім сплеском циклічності, який відбувався на початку 80-х рр. XX ст., така тенденція суттєво посилилася, й останнім часом циклічна складова в ціні землі відіграє істотнішу роль, ніж це було раніше.

Циклічна складова – невід'ємна частина сучасної ціни землі в США, і як системоутворюючий чинник повинна враховуватися при прогнозуванні та вивченні динаміки ціноутворення на ринку землі сільськогосподарського призначення і в Україні.

Згідно з моделлю циклічності цін землі за 9-ти гармонік виявлено три цикли: один – спадний, а два – зростаючі. Період спаду припадає на 1972 та 1992 рр., де цикл тривав 20 років. І відповідно відмічаються два цикли зростання, перший з яких припадає на 1983 та 2012 рр. з періодом у 29 років, а другий цикл проявився в 1992 і 2001 рр. з тривалістю в 9 років. Останній цикл не вніс циклічної складової в ціну та є частиною в загальному циклі зростання як підперіод. Ураховуючи входження в довгостроковому циклі підйому, а також практично відсутність впливу циклічності в ціні, раціонально аналізувати два цикли, а саме: падіння з тривалістю 20 років і зростання впродовж 29 років.

Дві моделі циклічності цін, розкладених у ряд Фур'є, збігаються за циклом і тривалістю. Тривалість циклічності є довгостроковою, складає 29 років, та досить близька до найбільшого періоду спектра, встановленого за розподілом спектральної щільності, яка склала 32 роки.

Дослідження проф. Д.В. Шияна, котрий, проводячи аналіз циклічності в сільському господарстві України за 1961–2010 рр., установив, що дві сільськогосподарські культури найбільше відповідають змінам у загальній

циклічності аграрного сектора. Це – зернові й цукровий буряк. Середньострокова циклічність за показником обсягу виробництва продукції відповідає 14,7 та 11 рокам, а за короткострокової циклічності – 5,2 і 6,2 року [6, с. 128].

Незважаючи на дослідження, що проводились у різних країнах, головною виступає величина прояву циклічності, яка інформує щодо можливості окремих процесів впливати на циклічні зміни в цінах на землю. Такі порівняння слід проводити обережно, оскільки розглядається специфічний показник – обсяг виробництва продукції.

Розглянемо в цьому випадку періоди циклічності коливань, але за показником урожайності зернових і цукрового буряку. Для цього наведемо результати досліджень проф. О.В. Олійника, згідно з ними в Україні циклічність коливань урожайності зернових у короткостроковому періоді складає близько чотирьох років, а в середньостроковому – 16,1 року. За врожайністю цукрового буряку тривалість циклів відповідно 6,1 та 15,4 року [7, с. 63–68].

Чіткого прояву тривалості різних циклів як за обсягами виробництва відповідної продукції, так і за показником урожайності не простежується. Але вони описують процеси, пов'язані із циклічністю та близько коливаються порівняно до тривалості циклу в 9 років, яка характерна для підперіоду зростання ціни землі в США. Якщо поглянути на циклічність коливань за таким показником, як ціна на пшеницю, то остання є досить близькою до нашого підперіоду за результатами досліджень проф. Д.В. Шияна, який вивчав питання циклічності цін на пшеницю в США і встановив, що така тривалість циклу дорівнює 9,5 року [8, с. 149].

Наявність коротко- і середньострокових циклічних коливань за відповідними культурами та одночасно в розрізі розглянутих показників є більш близькими до підперіоду (9 років), ніж до загального циклу підйому терміном 29 років.

Можемо спостерігати, що в США ціна землі не позбавлена проявів циклічності в короткостроковому періоді, але в цілому вона виливає з довгострокового циклу. Останнє характеризує процеси в США, які мають усталену, довгострокову динаміку цін на землю, пов'язану в більшою мірою із загальними макроекономічними умовами, як це спостерігалось у період найбільшого цінового піднесення на початку 80-х рр. XX ст., а також після виходу з рецесії, починаючи з 2001 р.

На сьогодні циклічна складова сформувала напівцикл, що чітко видно за одержаними даними двох моделей циклічності. Різниця в циклічності за двома рядами Фур'є переважно полягає в певній мірі зміни форм, при цьому чіткіше хвильове коливання відмічається за 5-ти гармонік. Вони різняться глибиною (амплітудою) відхилень й незначним зміщенням у часовій динаміці.

Одержані результати спектрального аналізу вказують на те, що в динаміці цін проявляються циклічні коливання на завершених зростаючих гребенів, а не на спадних. Тому циклічність, по суті, проявляється на злеті тренда з подальшим його розворотом, а не навпаки, при фазі виходу процесу після спаду (дна).

Вищевказана ознака, що стосується властивостей циклічності цін, не применшує актуальності впливу при ціноутворенні. Окреслені дві моделі гармонік можуть бути застосованими при аналізі та прогнозуванні процесів з утворенням цін на землю, в якому як об'єкт виступив історичний досвід розвитку ринку землі в США, що може бути характерним і для будь-якої країни, включаючи й можливість функціонування ринку землі в Україні.

Прикладний зміст методики дослідження виявляється і в тому, що із застосуванням моделей циклічності при прогнозі ціни сільськогосподарських угідь у США на 2015–2030 рр. було одержано результати, які підкреслюють те, що фактично циклічна хвиля перебуває на фазі спаду, прогнозні дані вказують на початковий циклічний спад цін, а потім відновлення циклічного зростання, «дно» ж циклічного коливання за моделі 9-ти гармонік буде пройдено у 2018 р. Прогнозне значення ціни сільськогосподарських угідь відповідно становитиме 2289,5 і 1728,5 дол./акр. Зміщення періоду виходу з циклічного спаду для моделі з 9-ти гармонік на три роки більше, ніж для моделі з 5-ти гармонік.

Що стосується циклу підйому, то за моделі з 9-ти гармонік він триватиме до 2025 р., а за 5-ти гармонік продовжиться до 2028 р. І в цьому випадку проявляється зміщення в часі формування циклу, де фаза підйому на три роки є тривалішою за даними моделі з 5-ти гармонік, аніж це показують результати моделі з 9-ма гармоніками. У цілому, прогноз тривалості циклу підйому за моделями з 9-ти гармоніками та з 5-ма гармоніками відповідно складає 7 і 13 років. Тобто, по суті, наступний цикл підйому буде середньостроковим і розпочнеться після попередньої, незначної за часом корекції циклічності цін сільськогосподарських угідь, такою корекцією цін виступає цикл спаду.

Механізм формування ціни на землю у США знайшов відображення в порядку її використання та мотивації фермерів, їхньому ставленні до землі як власності. У структурі використання сільськогосподарських угідь за відношенням власності до виробника, має місце зменшення площі тільки за виробниками (фермерами), які орендують. Виробники-орендарі здійснювали обробіток на площі сільськогосподарських угідь у 1910 р., яка становила 225,5 млн акр, а в 2007 р. вона склала 81,8 млн акр, або 36,3% порівняно з 1910 р. Тобто за 1910–2007 рр. площа угідь для виробників-орендарів зменшилася на 63,7% на фоні того, що площа сільськогосподарських угідь у США за досліджуваний період збільшилася з 878,8 млн акр у 1910 р. до 922,1 млн акр у 2007 р., тобто у відносному співвідношенні приріст склав 4,9%. А питома вага виробників (фермерів), які здійснювали свою господарську діяльність, застосовуючи механізм оренди суттєво скоротилася: коли в 1935 р. питома вага становила 52,2 %, то у 2007 р. ще більш різко відбулося зменшення питомої ваги чистих виробників-орендарів, а саме з 42,1 до 6,4% відповідно. А приватна власність на землю для фермерів залишається засобом підвищення дохідності господарювання завдяки вилученню земельної ренти на свою користь. Питома вага фермерів-власників сільськогосподарських угідь у США постійно збільшується, становлячи відповідно у 1935 р. 47,1%; 1950 р. – 57,4%; 1987 р. – 59,3%; 1997 р. – 60% і в 2007 р. – 69%.

У дослідженні враховується той факт, що не варто сприймати переважну більшість фермерів-власників земель найбільш економічно ефективними землекористувачами, в умовах динамічного зростання цін на землю, що спостерігається в США тривалий період. Значне підвищення цін на сільськогосподарські землі відбувалося протягом 70-х рр. і продовжилося в 90-х рр. ХХ ст., на початку ХХІ ст. і триває до сьогодні.

Висновки. Підводячи підсумок впливу циклічності цін сільськогосподарської продукції на сільськогосподарські угіддя, важливими в цьому випадку є не тільки цінові коливання за циклічної складової, а прогнозні сценарії майбутніх подій та ймовірності розвитку цінових циклів. Прогноз циклу зростання буде більш коротким, на це вказують дані двох моделей циклічності за рядами Фур'є, ніж попередній підйом, який тривав 29 років. Отже, з деякою впевненістю (прим. авторів – необхідно вносити щорічні поправки, тому що дані моделі потребують обов'язкової верифікації на всьому горизонті прогнозування) потрібно говорити про зрушення частоти коливань циклів при формуванні цін сільськогосподарських угідь у США, зокрема під дією макроекономічних факторів.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Шпичак О.М. Проблеми власності та формування ціни землі сільськогосподарського призначення / О.М. Шпичак, О.В. Боднар // Економіка АПК. – 2012. – № 12. – С. 3–9.
2. Белецкая А.В. Некоторые аспекты оценки земли сельскохозяйственного назначения / А.В. Белецкая // Научный вестник ЛНАУ. – 2009. – Вып. 5. – С. 20–27.
3. Дженкинс Г. Спектральный анализ и его приложения: 2 т. / Г. Дженкинс, Д. Ваттс; Пер. с англ. В. Ф. Писаренко. Выпуск 2. – М.: МИР, 1972. – Т. 2. – 285 с.
4. Эконометрия: Учеб. / В.И. Суллов, Н.М. Ибрагимов, Л.П. Талышева, А.А. Цыплаков. – Новосибирск: Новосибирский государственный университет, 2005. – 742 с.

5. Trends in U.S. Agriculture: Land Values [Electronic resource] / United States Department of Agriculture. National Agricultural Statistics Service. – Mode of access: www.nass.usda.gov/Publications/Trends_in_U.S._Agriculture/Land_Values.

6. Шиян Д.В. Циклічність у формуванні сталого розвитку сільського господарства: монографія / Д.В. Шиян; Харк. нац. аграр. ун-т ім. В.В. Докучаєва. – Харків: ХНАУ, 2011. – 308 с.

7. Олійник О.В. Економічний механізм розширеного відтворення в сільському господарстві: монографія / О.В. Олійник. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 288 с.

8. Шиян Д.В. Циклічність у формуванні сталого розвитку сільського господарства: монографія / Д.В. Шиян / Харк. нац. аграр. ун-т ім. В.В. Докучаєва. – Харків: ХНАУ, 2011. – 308 с.

УДК 33.272.005 (477)

Шарый Григорій Іванович, к.е.н., доцент. **Дубищев Віктор Петрович**, д.е.н., проф. Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка. **Методическое обеспечение формирования и развития института рынка земли в Украине.** Сосредоточено внимание на необходимости решения научной проблемы обоснования теоретико-методологической и методической составляющей институционального обеспечения развития земельных отношений в аграрном секторе экономики Украины как системы методов, принципов и механизмов, использование которых сформирует систему земельных отношений с приоритетами эффективного, рационального и устойчивого использования земельно-ресурсного потенциала страны. На основе методологии институционализма усовершенствованы методические подходы к экономической оценке земли, распределению земельной ренты, эффективному управлению правом аренды, минимизации естественных и хозяйственных рисков, разработке основ перехода на устойчивое землепользование. Учтена важность постановки вопроса об обеспечении воспроизводства природных свойств земли с учетом ее потенциального природного и экономического плодородия. В стратегической перспективе реализация этого положения правомерно предусматривает современный методический подход к формированию адекватной природной сущности оценки земли.

Ключевые слова: земельные отношения, рынок земли, цена на землю, цикличность цен, бонитировка, экономическая оценка, денежная оценка, нормативная и экспертная денежная оценка.

UDC 33.272.005 (477)

H. Sharyi, PhD (Economics), Associate Professor. **V. Dubishchev**, D.Sc. (Economics), Professor. Poltava National Technical Yurii Kondratiuk University. **Methodological Support for formation and development of Land Market Institution in Ukraine.** The authors pay attention to the need of a scientific problem solving that lies in creating of theoretical-methodological and methodical basis of institutional support for development of land relations in the agrarian sector of Ukraine's economy as a system of methods, principles and mechanisms which will form a system of land relations, where its priorities will be effective, efficient and sustainable use of land and resource potential of country. Based on the methodology of institutionalism the authors improved methodological approaches to the economic valuation of land, identification and distribution of land rent, lease right effective management, minimization of natural and economic risks, principles of the transition to sustainable land tenure.

Keywords: land relations, land market, the price of land, cyclical pricing, appraisal; economic evaluation; monetary valuation, regulatory and expert monetary valuation.

УДК 33.272.005 (477)

Шарый Григорій Іванович, к.е.н., доцент. **Дубищев Віктор Петрович**, д.е.н., професор. Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка. **Методичне забезпечення формування та розвитку інституту ринку землі в Україні.** Зосереджено увагу на необхідності розв'язання наукової проблеми щодо створення теоретико-методологічного та методичного підґрунтя інституційного забезпечення розвитку земельних відносин в аграрному секторі економіки України як системи методів, принципів і механізмів, використання яких сформує систему земельних відносин, де її пріоритетами стануть ефективне, раціональне та стале використання земельно-ресурсного потенціалу країни. На основі методології інституціоналізму вдосконалено методичні підходи до економічної оцінки землі, виокремлення та розподілу земельної ренти, ефективного управління правом оренди, мінімізації природничих і господарських ризиків, опрацювання засад переходу на стале землекористування.

Ключові слова: земельні відносини, ринок землі, ціна на землю, циклічність цін, бонітування, економічна оцінка, грошова оцінка, нормативна та експертна грошова оцінка

МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ТА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ РЕГІОНУ

Р.Р. Білик, кандидат економічних наук, доцент.

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

© Білик Р.Р., 2017.

Стаття отримана редакцією 06.02.2017 р.

Вступ. Регіональні господарські системи перебувають у постійній взаємодії в глобальному економічному та інституційному середовищі, що обумовлює їх необхідність бути спроможними реалізовувати цілі розвитку, а також протистояти низці загроз власному існуванню. Таку спроможність вирішувати повсякденні питання власного розвитку, забезпечення розширеного відтворення, а також прораховувати перспективи на майбутнє і способи досягнення поставлених цілей часто називають конкурентоспроможністю, що у найбільш загальному розумінні означає «спроможність бути конкурентним, стійким і життєздатним».

Огляд останніх джерел дослідження і публікацій. Питання конкурентоспроможності регіону розглядається у низці праць вітчизняних та іноземних авторів, таких як В. Безугла, З. Герасимчук, І. Єресько, Л. Ковальська, С. Кропельницька, Х. Матюшкіна, В. Медвідь, Т. Носова, М. Олієвська, С. Писаренко, О. Стасюк, І. Ткачук [1–13] та багато інших. У першу чергу слід зауважити, що автори демонструють певну узгодженість у визначенні терміна «конкурентоспроможність регіону», розглядаючи її як здатність регіону бути стійким і досягати цілей, однак із певними варіаціями. Проте, незважаючи на численність розробок, питання розвитку регіональної конкурентоспроможності потребують подальших досліджень. Практичними рамками для теоретичного дослідження конкурентоспроможності на нових засадах є умови, в яких перебувають регіони України: децентралізація влади та зміцнення громад на противагу зміцненню регіонів; зміна торговельних партнерів і внаслідок цього зміна, зниження або підвищення рівнів конкурентоспроможності окремих галузей та регіонів; недостатність коштів державного бюджету для регулювання розвитку регіонів і необхідність самостійного пошуку регіонами ресурсів для розвитку.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження методологічних засад формування та забезпечення конкурентоспроможності регіону.

Основний матеріал і результати. Зростання актуальності теоретичного вивчення питань конкурентоспроможності регіонів обумовлене як внутрішньою ситуацією в Україні, так і процесами в інших країнах, зокрема країнах ЄС, які безпосередньо впливають на регіони та регіональний розвиток в Україні. Так, у країні в умовах децентралізації влади зростають вимоги до відповідальності не тільки територіальних громад, але й регіонів у розв'язанні власних проблем розвитку. Крім того, збільшується відповідальність регіонів за досягнення цілей розвитку як однієї з характеристик їх конкурентоспроможності. Тому питання забезпечення конкурентоспроможності регіонів набуває ще більшої актуальності для досягнення стабільних показників соціально-економічного розвитку.

Конкурентоспроможність регіону можна розглядати з різних боків: конкурентоспроможність відокремленого регіону, конкурентоспроможність регіону в межах національної економіки, конкурентоспроможність регіону на зовнішніх ринках. Конкурентоспроможність кожного окремого регіону, якщо гіпотетично уявити регіон як відокремлену частину господарського простору в межах країни – як частину національної економіки, можна розглядати як спроможність реагувати на виклики сьогодення та бути стійким до зовнішніх і внутрішніх впливів, спроможність забезпечувати просте й розширене відтворення, спроможність досягати визначених власними стратегіями цілей розвитку. Однак розгляд конкурентоспроможності регіону як відокремленої частини національної економіки варто здійснювати лише для означення певних критичних проблем, властивих тому чи іншому регіону, й окреслення загальних напрямів їх вирішення.

Переважна більшість науковців та експертів погоджуються, що у національній економіці саме регіон є тією основною просторовою одиницею, яка змагається за залучення інвестицій, тим рівнем, на котрому відбувається основний рух і обмін знаннями. Так, на думку З.В. Герасимчук та Л.Л. Ковальської [4, с. 18], створення сприятливих умов і нарощення конкурентних переваг в одних регіонах держави не має перешкоджати інтересам інших регіонів, тобто необхідно забезпечити баланс між нарощенням конкурентоспроможності регіону та його економічною безпекою.

З.В. Герасимчук і Л.Л. Ковальська на основі синтезу теорій конкуренції та теорій регіонального розвитку розробили теорію міжрегіональної конкуренції. Її домінуючою ідеєю є забезпечення балансу між конкурентоспроможністю й економічною безпекою регіонів держави. Так, підвищення конкурентоспроможності одних регіонів і нарощення їх конкурентних переваг не повинні утискати інтереси інших регіонів країни та негативно впливати на їх рівень розвитку. Нарощення інвестиційного потенціалу одних регіонів сприяє розвитку певних видів діяльності, підвищуючи рівень конкурентоспроможності цих регіонів, однак не дає змогу розвиватись іншим регіонам, що призводить до міжрегіональної нерівномірності й неспроможності забезпечити економічну безпеку держави в цілому. Виникає проблема стимулювання розвитку тих регіонів, які мають низький рівень конкурентоспроможності, оскільки наявність регіональних асиметрій ускладнює процеси підвищення конкурентоспроможності держави загалом та загрожує її економічній безпеці [4, с. 26].

Водночас, Мітюшкіна Х.С. зазначає, що конкурентоспроможність регіону – це обумовлене економічними, соціальними, політичними й іншими чинниками положення регіону і його окремих товаровиробників на внутрішньому та зовнішньому ринках, що відображається через показники (індикатори), які адекватно характеризують такий стан і його динаміку. Автор зазначає, що для вивчення конкурентоспроможності доцільно проаналізувати окремі показники, котрі відображують нерівномірність розвитку. Найнаочніше диспропорційність територіального розвитку України демонструють суттєві відмінності у показниках ВРП та ВРП на одну особу, оскільки у період криз «негативні наслідки прорахунків структурної регіональної політики в Україні швидко загострилися, а особливо це стосувалося специфіки використання та розвитку економічного потенціалу регіонів, що традиційно вважались лідерами промислового розвитку, і це прямо вплинуло на конкурентоспроможність регіональних економік». Той же автор говорить, що конкурентоспроможність регіонів можна оцінити з позиції ефективності використання їх економічного потенціалу. Економічний потенціал регіонів є складною багатоаспектною категорією і структурно включає в себе інвестиційний, трудовий, виробничий та торговельний потенціал. Для оцінювання рівня ефективності використання економічного потенціалу регіонів і відповідно оцінювання конкурентоспроможності варто використовувати методіку інтегрального оцінювання ефективності соціально-економічного розвитку регіонів. Доцільність застосування такої методіки зумовлена тим, що економічний потенціал регіонів являє собою систему, кожний з потенціалів якої характеризується відповідними економічними ресурсами. Автор доводить також, що зменшення міжрегіональної нерівномірності за рахунок застосування ефективних державних заходів здатне привести до синхронного розвитку регіонів України і тим самим підвищити рівень конкурентоспроможності регіону [7]. Тобто Х.С. Мітюшкіна розглядає забезпечення конкурентоспроможності регіонів через зменшення міжрегіональної нерівномірності та ефективне використання внутрішнього економічного потенціалу.

Дослідник Т.Ю. Носова вважає, що «під впливом процесів глобалізації, інтернаціоналізації капіталів і поглиблення регіональної інтеграції на локальному рівні всередині окремих держав і на міжнародному рівні в рамках створення регіональних об'єднань дослідження інституційної конкурентоспроможності слід розглядати як багаторівневе явище. Одним з рівнів дослідження виступає конкурентоспроможність регіонів. Для визначення рівня регіональної конкурентоспроможності вченими використовуються різноманітні способи дослідження: методи факторного аналізу, кластерного аналізу регіонів, інтегральної оцінки регіонів, просторового моделювання регіонів із застосуванням геоінформаційних систем». Далі автор подібно до Х.С. Мітюшкіної говорить, що аналіз конкурентоспроможності довів нерівномірність розвитку регіонів України, і зазначає, що відмітними ознаками, які впливають на конкурентоспроможність регіонів, є соціальна та економічна інфраструктура, рівень кваліфікації робітників, а також суспільні інститути. Автор вважає, що оцінку вального регіонального продукту варто застосовувати як критерій регіональної конкурентоспроможності. Для вирівнювання регіональних диспропорцій економічного розвитку вважається за доцільне забезпечити підтримку і розвиток освіти, науки, їх інтеграцію з бізнесом, що в підсумку може стати основою отримання конкурентних переваг регіонами і в цілому всієї країною [8].

Науковці І. Ткачук та С. Кропельницька створили модель розвитку економіки регіону, використовуючи метод ієрархій, що дозволило з безлічі альтернатив вибрати найкращий варіант для прийняття рішень з конкретної проблеми; у їх роботі конкурентоспроможність регіонів визначається на основі використання регіональних показників [13]. Дослідники С. Мереута (С. Mereuta), Л.Л. Альбу (L.L. Albu), І. Маріора (I. Marioara) та М.Н. Чиліан (M.N. Chilian) оцінювали конкурентоспроможність регіонів на основі застосування операційної моделі [17]. Автори вибрали п'ять інтегрованих критеріїв, які є агрегованими величинами декількох основних показників. Ці

показники включали економічний розвиток, використання енергії, інформаційні та комунікаційні технології, структуру валової доданої вартості, участь у міжнародних ринках.

Науковець Б. Каталін (B. Katalin) для вимірювання регіональної конкурентоспроможності пропонує низку показників соціально-економічного розвитку, які відображають розвиток регіону в динаміці, й тим самим можна оцінити і зміну регіональної конкурентоспроможності [14].

Як вважають інші вчені, конкурентоспроможність регіону можна визначити як його спроможність протягом тривалого часу на основі насамперед власних, а також залучених можливостей продукувати товари та послуги для регіонального, національного й зовнішнього ринків, забезпечуючи водночас стабільність і зростання реальних доходів власних жителів. Конкурентоспроможність регіону – це продуктивність використання його ресурсів (насамперед трудових ресурсів та капіталу), яка виражається у валовому регіональному продукті (ВРП) у розрахунку на одну особу. Тому саме цей показник є одним з головних індикаторів рівня конкурентоспроможності регіону. Узагальнюючи різні позиції, критерії й визначення, можна навести концептуальну модель регіональної конкурентоспроможності, запропоновану Р. Мартіном (R. Martin) [16].

Дослідники В. Безугла та М. Олієвська конкурентоспроможність регіону розуміють як «здатність кожної регіональної системи до визначення та ефективного використання своїх конкурентних переваг на умовах самостійності та самофінансування і в межах існуючого законодавства з метою забезпечення сталого зростання показників економічної діяльності в розрахунку на душу населення та раціонального розміщення продуктивних сил» [1, 9]. Науковець В. Безугла трактує конкурентоспроможність регіону як здатність кожної регіональної системи до управління своїми конкурентними перевагами, раціонального й ефективного розміщення продуктивних сил з метою забезпечення стійкого фінансового та економічного становища, одержання максимальної вигоди, задоволення об'єктивних і суб'єктивних потреб за умов самостійності та самофінансування у межах чинного законодавства [2].

Дослідник О. Стасюк доводить, що «конкурентоспроможність регіону – це здатність економіки регіону передбачати та успішно адаптуватися до зовнішніх і внутрішніх викликів шляхом створення нових економічних можливостей за рахунок використання стійких конкурентних переваг регіону; визначити його роль і місце в економічному просторі країни та на світовому ринку товарів і послуг [12]. Єресько І. трактує конкурентоспроможність регіону як наявну можливість на регіональному рівні оволодівати факторами регіонального розвитку та формувати джерела конкурентних переваг, що забезпечує економічне зростання регіону та підвищення рівня і якості життя його населення [5, с. 23].

На думку Л. Ковальської, «у конкурентній боротьбі виграє той регіон, який виступає лідером і має найкращі конкурентні переваги у порівнянні з іншими, ефективно використання яких дозволить формувати конкурентне середовище регіонів держави у майбутньому» [6, с. 60]. Автор твердить, що поняття «конкурентоспроможність» можна розглядати в площині п'ятивекторного простору: фактори виробництва, конкурентні переваги, продуктивність використання ресурсів, можливості об'єкта конкурентної боротьби, суперництво на ринку. І під конкурентоспроможністю регіону слід розуміти здатність регіону шляхом суперництва забезпечити конкурентні переваги у факторах виробництва та використанні ресурсів з метою високого рівня життя населення [6, с. 39].

Значний внесок у нове розуміння регіональної конкуренції здійснили М. Кітінг (M. Keating) та Дж. Логлін (J. Loughlin) [15], які розробили концепцію конкурентного регіоналізму. Продовженням досліджень конкурентного регіоналізму є роботи С. Писаренко, яка зазначає, що конкурентний регіоналізм – це складова інтеграційних процесів [10, с. 72]. Центральне місце в теорії конкурентного регіоналізму повинне належати питанню про те, які умови необхідно створити в регіоні для того, щоб підвищити його конкурентоспроможність на внутрішньому та зовнішньому ринках, однак при цьому треба враховувати мобільність факторів виробництва як однієї з умов конкуренції між регіонами.

Стабільність розвитку регіональної економіки стає надійною за рахунок стабільності конкурентних позицій регіону. Тим самим визначається конкурентоспроможність регіону і його здатність залучати ресурси – інвестиційні, кадрові й бути привабливим для залучення ресурсів. Тому конкурентоспроможними є ті регіони, які конкурують за ресурси та можливості. І не лише висококонкурентоспроможні регіони можуть конкурувати за ресурси, але й регіони, які мають слабкі конкурентні позиції серед інших регіонів.

Підтвердженням цих думок є дослідження О. Пчелінцева, який указує що «предметом конкуренції між регіонами можуть служити фінансові, матеріальні, інтелектуальні і трудові ресурси, що знаходяться в руках підприємців, а для них самих – ресурси самого регіону. Саме ця ситуація монополістичної конкуренції з позицій регіону-продавця для регіональної економіки найбільш характерна. Це пов'язано з іммобілізацією природних ресурсів і інших компонентів регіонального

відтворювального потенціалу, а також з якісними відмінностями складу регіональних господарських комплексів, і в кожному з них є своє унікальне середовище для ведення виробництва» [11, с. 67]. Науковець Василенко В.Н. вважає, що при цьому основними чинниками, які найбільшою мірою чинять вплив на конкуренцію між регіонами, є: по-перше, суб'єктна взаємозалежність (коли зміна положення одного регіону впливає на положення іншого або інших); по-друге, регуляторна діяльність держави (яка в особі органів влади сприяє окремим регіонам, протиставляючи їм інші регіони); по-третє, природна обумовленість (коли на території окремого регіону може бути відкрите нове родовище або організовано нове виробництво, які приведуть до зміни існуючого статус-кво між регіонами) [3, с. 49].

У межах країни регіони як регіональні господарські комплекси взаємно пронизані торговельними, виробничими, інфраструктурними, соціальними, гуманітарними зв'язками, що обумовлює їх постійну взаємодію, що відбувається з різним ступенем інтенсивності. Можна сказати, що у цілісному господарському просторі країни від ступеня інтенсивності міжрегіональної взаємодії залежить рівень конкурентоспроможності регіону. У свою чергу посилення конкурентоспроможності залежить від здатності використовувати наявні конкурентні переваги. Такі характеристики конкурентоспроможності регіону варто досліджувати з метою формування критеріїв забезпечення економічної безпеки регіону.

Звідси конкурентоспроможність регіону можна визначити за ступенем використання внутрішнього потенціалу розвитку, здатністю у міжрегіональній взаємодії мати високі показники у певних видах діяльності, спроможністю досягнути визначених цілей.

У дослідженні вказаних питань регіональної конкурентоспроможності та її забезпечення можна провести логічний зв'язок: від означення конкурентоспроможності до захисту конкурентних позицій і до досягнення певного рівня економічної безпеки. Захист конкурентних позицій відбувається через захист інтересів регіонального господарського комплексу, максимальне використання внутрішнього соціально-економічного потенціалу, удосконалення економічної структури, розширення економічних зв'язків регіону всередині країни та із зарубіжними партнерами, зменшення рівня економічної залежності від держави й використання інструментів самостійного пошуку та акумулювання ресурсів.

Тобто конкурентоспроможний регіон – це такий регіон, який більшою мірою використовує власні ресурси з мінімальним залученням коштів від держави, однак у наявності є кошти або технічна допомога від донорських організацій, що означає стабільність конкурентних позицій регіону. Такий аспект є особливо важливим в умовах децентралізації влади і стає очевидним за необхідності зміцнення фінансової спроможності громад та регіонів. Крім того, конкурентоспроможність регіону означає здатність займати певну нішу на ринку і бути в цій ніші на найвищих конкурентних позиціях. Ще одним аспектом регіональної конкурентоспроможності є той чинник, що конкурентоспроможність регіону визначається наявністю у регіону точок зростання, які підтримують стабільний розвиток усього регіону.

Важливим для розроблення заходів щодо використання регіональної конкурентоспроможності для забезпечення економічної безпеки регіону є визначення рівня регіональної конкурентоспроможності. Для цього вченими використовуються різноманітні способи дослідження: методи факторного аналізу, кластерного аналізу регіонів, інтегрального оцінювання регіонів, протестового моделювання регіонів із застосуванням геоінформаційних систем.

Оцінювання конкурентних позицій регіону базується на оцінці на рівнів соціально-економічного розвитку регіону. При цьому доцільно виходити з таких критеріїв: конкурентне становище має сприяти підвищенню привабливості регіону для формування системи регіональних ринків; конкурентні позиції й у межах регіону, і в межах національної економіки пов'язані між собою та взаємодіють, що створює економічну зацікавленість суб'єктів ринку в розвитку конкурентного середовища на території різних регіонів; конкурентоспроможність як динамічне явище перебуває під впливом структурної політики, оновлення й оздоровлення потенціалу, розвитку інфраструктури, проведення інвестиційної, інноваційної та зовнішньоекономічної політики; конкурентні позиції регіонів перебувають під сильним впливом інституційних чинників – у першу чергу структурної, інвестиційної, фінансової політики, тому від рівня цього впливу також залежить конкурентоспроможність регіонів.

На основі проаналізованого матеріалу можна сформулювати власне визначення конкурентоспроможності регіону: це здатність регіонального господарського комплексу як частини національної економіки бути стійким до внутрішніх і зовнішніх коливань, адаптуватися до мінливого середовища, ефективно використовувати внутрішній потенціал та серед прибуткових видів виробництва у межах регіонального господарського комплексу мати спроможність вибирати найбільш вигідні у сенсі забезпечення стабільних показників розвитку регіону; здатність взаємодіяти

з іншими регіонами та мати значні переваги у певних видах діяльності; здатність досягати власно визначених цілей розвитку та своїм розвитком сприяти поліпшенню соціально-економічних показників розвитку країни, не погіршуючи становища окремих регіонів та сприяючи забезпеченню економічної безпеки регіону.

Висновки. Теоретичне дослідження конкурентоспроможності регіонів у сучасних умовах України ґрунтується на низці практичних передумов: децентралізація влади та зміцнення громад на противагу зміцненню регіонів, зміна торговельних партнерів регіональних виробників і внаслідок цього – зміна, зниження або підвищення рівнів конкурентоспроможності окремих галузей та регіонів, недостатність коштів державного бюджету для регулювання розвитку регіонів і необхідність самостійного пошуку регіонами ресурсів. Конкурентоспроможність регіону є наслідком регіональної нерівномірності, яка може стати як стимулятором, так і стримуючим чинником для регіональної конкурентоспроможності; внаслідок цього необхідність досягнення прийнятного рівня економічної безпеки одночасно виступає і стимулом, і стримуючим чинником для забезпечення регіональної конкурентоспроможності. З іншого боку, зростання конкурентоспроможності регіонів можливе через зменшення міжрегіональної нерівномірності та ефективного використання внутрішнього економічного потенціалу.

Конкурентоспроможність регіону можна визначити за ступенем ефективного використання внутрішнього потенціалу, здатністю у міжрегіональній взаємодії займати високі позиції у певних видах діяльності, спроможністю досягнути визначені цілі розвитку. Визначаючи конкурентні позиції регіону, сам регіон слід розглядати не лише як статичне утворення, а й у взаємодії з іншими регіонами, що змінює уявлення про характер формування конкурентних позицій окремих регіонів – регіон перебуває у взаємодії з іншими регіонами, і регіон є динамічною економічною структурою відповідно і конкурентоспроможність регіону є динамічною характеристикою його розвитку. Конкурентними перевагами у тому числі є наявні в регіонах точки зростання, які підтримують стабільний розвиток всього регіону. У межах господарського простору країни від ступеня інтенсивності міжрегіональної взаємодії залежить рівень конкурентоспроможності регіону та рівень його економічної безпеки.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Безугла В.О. Сучасні аспекти формування регіональної конкурентоспроможності: монографія / В.О. Безугла, Л.П. Шаповал, К.О. Латишев // Кременчук: КРЕМПАК, 2010. – 285 с.
2. Безугла В.О. Аналіз конкурентоспроможності регіонів України / В.О. Безугла // Регіональна економіка. – 2004. – № 4. – С. 64 – 68.
3. Василенко В.Н. Конкурентоспособность регионов: истоки, оценки и перспективы: монографія / В.Н. Василенко, О.Ю. Агафоненко, В.Е. Будяков / НАН Украины. Ин-т экомико-правовых исследований. – Донецк: Юго-Восток, 2008. – 363 с.
4. Герасимчук З.В., Ковальська Л.Л. Конкурентоспроможність регіону: теорія, методологія, практика: монографія / З.В. Герасимчук, Л.Л. Ковальська. – Луцьк: Надстир'я, 2008. – 248 с.
5. Єресько І. Формування конкурентоспроможності регіональної економіки як мета стратегічного планування комплексного розвитку регіону / І. Єресько // Конкуренція №3. – 2006. – С. 19 – 25.
6. Ковальська Л.Л. Конкурентоспроможність регіону та механізми її підвищення: монографія / Л.Л. Ковальська. – Луцьк: Надстир'я, 2007. – 420 с.
7. Мітюшкіна Х.С. Конкурентоспроможність регіонів України на мікро-та мезорівнях / Х.С. Мітюшкіна // Вісник Маріупольського державного університету. Серія: Економіка, 2013, вип. 6. – С. 31 – 42.
8. Носова Т. Ю. Аналіз і оцінка конкурентоспроможності регіонів України / Т.Ю. Носова // Часопис економічних реформ. – 2015. – № 3(19). – С. 105 – 112.
9. Олієвська М. Г. Напрями забезпечення конкурентоспроможності регіонів України / М. Г. Олієвська // Вісник ун-ту «Україна». – 2012. – № 15. – С. 29 – 35.
10. Писаренко С.М. Українська перспектива європейської економічної інтеграції // Соціально-економічні дослідження в перехідний період. Проблеми європейської інтеграції і транскордонної співпраці. Вип. XXIX. У 2-х тт./ НАН України. Ін-т регіональних досліджень. Редкол.: відповідальний редактор М.І. Долішній. – Львів–Луцьк: Ред.-вид. відд. «Вежа» Волин. держ. ун-ту ім. Лесі Українки, 2001. – Т.1. – 421 с.
11. Пчелинцев О. С. Регулирование воспроизводственного потенциала территории как основа региональной политики / О.С. Пчелинцев, В.Я. Любовный, А.Б. Воякина // Проблемы прогнозирования. – 2000. – № 5. – С. 62 – 68.

12. Стасюк О. М. Інтегральна оцінка конкурентоспроможності регіонів України // О. М. Стасюк, І.А. Бевз // Научно-технический сборник: Коммунальное хозяйство городов. – 2006. – С. 53 – 60.
13. Ткачук І. Моделювання розвитку економіки регіону на основі аналізу ієрархій / І. Ткачук, С. Кропельницька // Економіка України. – 2007. – №5. – С.79 – 83.
14. Katalin B. Measuring regional competitiveness // Journal of Central European Agriculture. – 2007. – Vol. 8. – № 3. – P. 343 – 348.
15. Keating M., Longhlin J. The political economy of regionalism. –London. – Portland: Frank Cass. – 1997, P. 69.
16. Martin R. A Study on the Factors of Regional Competitiveness, A draft final report for The European Commission Directorate-General Regional Policy, p. 2–36. – http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docgener/studies/pdf/3cr
17. Mereuta, Cezar & Albu, Lucian Liviu & Iordan, Marioara & Chilian, Mihaela Nona, 2007. "A Model to Evaluate the Regional Competitiveness of the EU Regions," Journal for Economic Forecasting, Institute for Economic Forecasting, vol. 4(3), pages 81 – 102, 82. September.

UDC 332.1.009.12

Rostislav Bilyk, PhD, Associate Professor. SI «M.I. Dolishnii Institute of Regional Studies Accountable to NAS of Ukraine». **Methodological Bases for Formation and Ensuring of Competitiveness in the Region.** The article deals with the methodological principles of forming and competitiveness of the region. The author argued that the competitiveness of the region can determine the degree of effective utilization of internal capacity, the ability of interregional interaction to occupy high positions in certain activities, the ability to achieve the set development goals. It is determined that enhance competitiveness depends on the ability to use existing competitive advantages. It is proved that the region is competitive if it reaches its own objectives, and competitiveness of the region can be determined by the degree of internal capacity, degree of inter-regional cooperation, the ability to achieve the set objectives. It was concluded that economic space within the country on the degree of intensity of interregional interaction depends on the competitiveness of the region and its level of economic security.

Keywords: competitiveness, competitiveness of the region, competitive advantages, competitive position, regional development, economic security.

УДК 332.1.009.12

Ростислав Романович Білик, кандидат економічних наук, доцент. ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М.І. Долишнього НАН України». **Методологічні засади формування та забезпечення конкурентоспроможності регіону.** Доведено, що конкурентоспроможність регіону можна визначити за ступенем використання внутрішнього потенціалу, ступенем міжрегіональної взаємодії, спроможністю досягнути визначених цілей.

Ключові слова: конкурентоспроможність, конкурентоспроможність регіону, конкурентні переваги, конкурентні позиції, регіональний розвиток, економічна безпека.

УДК 332.1.009.12

Ростислав Романович Билык, кандидат економічних наук, доцент. ГУ «Інститут регіональних досліджень імені М.І. Долишнього НАН України». **Методологіческие основы формирования и обеспечения конкурентоспособности региона.** Доказано, что конкурентоспособность региона можно определить по степени использования внутреннего потенциала, степени межрегионального взаимодействия, способности достичь определенных целей.

Ключевые слова: конкурентоспособность, конкурентоспособность региона, конкурентные преимущества, конкурентные позиции, региональное развитие, экономическая безопасность.

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 339.9:330.526.33

ПЕРСПЕКТИВИ ВИХОДУ УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ НА СВІТОВІ РИНКИ ЧЕРЕЗ ФРАНЧАЙЗИНГОВІ МЕРЕЖІ

І.В. Амеліна, кандидат економічних наук.

В.В. Семенець.

Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка

© Амеліна І.В., 2017.

© Семенець В.В., 2017.

Стаття отримана редакцією 14.02.2017 р.

Вступ. У сучасних умовах розвитку світової економіки відбуваються постійні зміни організації виробничої діяльності. Це пов'язано насамперед з розширенням знань, наростаючим потоком інформації та переливом капіталу від фірми до фірми, від держави до держави. В умовах складного, багатомономенклатурного виробництва внутрішні ринки навіть великих розвинутих держав із потужним промисловим потенціалом уже недостатні, і розширення простору господарської діяльності стає базою успішного розвитку компаній.

Франчайзинг є засобом проникнення на світові ринки, він не потребує великих інвестицій та дозволяє розширити збут продукції. Цей вид міжнародного бізнесу активно розвивається на ринках розвинутих країн. Міжнародна франшиза – більш простий спосіб проникнення підприємств на світові ринки, оскільки потребує значно менше інвестицій для відкриття бізнесу. Тому дослідження особливостей міжнародної франчайзингової діяльності з метою його адаптації та використання вітчизняними підприємствами в процесі інтернаціоналізації є досить актуальним.

Вихід вітчизняних підприємств на світові ринки через франчайзингові мережі має забезпечити розширення збуту продукції, максимізацію прибутку й збільшення зайнятості населення (особливо якщо діяльність франчайзі розташована в країнах, що розвиваються). Саме тому доцільно проаналізувати франчайзингову діяльність на українському ринку, а також розглянути проблеми та перспективи виходу українських підприємств на світові ринки за допомогою франчайзингу.

Огляд останніх джерел досліджень і публікацій. Вивченню особливостей розвитку франчайзингових відносин та їх впливу на економічний розвиток у країнах світу і в Україні сьогодні приділяється значна увага. Аналіз досліджень та публікацій із цих питань показав, що історичний розвиток, застосування й інтернаціоналізація франчайзингових відносин у світі є предметом вивчення провідних зарубіжних і українських учених, серед них: Ж. Дельтей, Ф. Котлер, М. Мендельсон, Я. Мюррей [7], Т.М. Григоренко [2], О.Є. Кузьмін [4], А.В. Цират, В.К. Хлівний [14], І.М. Школа [15] та інші. У роботах цих авторів розкривається сутність і значення франчайзингу як міжнародної форми ведення бізнесу, підходи до його класифікації тощо.

Однак цілком обґрунтованої та адаптованої до українських економічних реалій сьогодення теоретичної бази франчайзингу в Україні не напрацьовано. Фрагментарними є і практичні рекомендації щодо використання франчайзингу підприємствами країни, які функціонують на міжнародному ринку. Відповідно вибір теми статті обумовлений необхідністю науково-практичних розробок із цієї проблеми.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз франчайзингу для обґрунтування необхідності та визначення переваг використання франчайзингових мереж в аспекті перспектив виходу українських підприємств на світові ринки.

Основний матеріал і результати. На сьогодні франчайзинг є одним із найбільш перспективних і таких, що динамічно розвиваються, видів бізнесу на території України. З метою оцінювання такого сегмента ринку й визначення перспективності його розвитку 2014 року фахівці франчайзингової групи України проаналізували ринок франчайзингу України та склали реєстр національних і зарубіжних мереж, які розвиваються на території України по франчайзингу [10].

Варто зазначити, що Україна значно відстає від своїх європейських сусідів у плані розвитку франчайзингових моделей бізнесу. Ринок практично в усіх сферах бізнесу є ще незаповненим. Його розвиток, крім важкого економічного стану, стримується таким фактором, як недосконалість законодавчої бази та відсутність у багатьох підприємців досвіду роботи у сфері франчайзингу. Досить значними недоліками є: недостатність освітнього компонента; несумлінне ставлення до виконання договірних зобов'язань і чужої інтелектуальної власності; низький рівень розвитку банківського кредитування тощо [10].

Слід також зазначити, що в Україні франчайзинг – капіталомістка форма ведення бізнесу. Повна вартість входження в мережу (без вартості приміщення) коливається від 15 до 200 тис. дол. США і більше. При цьому вартість входження у мережу (без вартості приміщення) залежить від профілю діяльності мережі та країни походження франчайзера.

Незважаючи на економічні проблеми останнього часу, франчайзинг в Україні продовжує стрімко розвиватися й поширюватися в різних секторах і багатьох регіонах. За даними офіційного сайту франчайзингової групи в Україні, провідної української консалтингової компанії у сфері франчайзингового бізнесу, одна з причин цього явища полягає в тому, що українці розглядають франчайзинг як одну з найбільш життєздатних форм інвестування капіталів, оскільки він пропонує надійні й перевірені на практиці моделі ведення бізнесу.

У 2016 році в Україні функціонували 670 франчайзерів (рис.1).

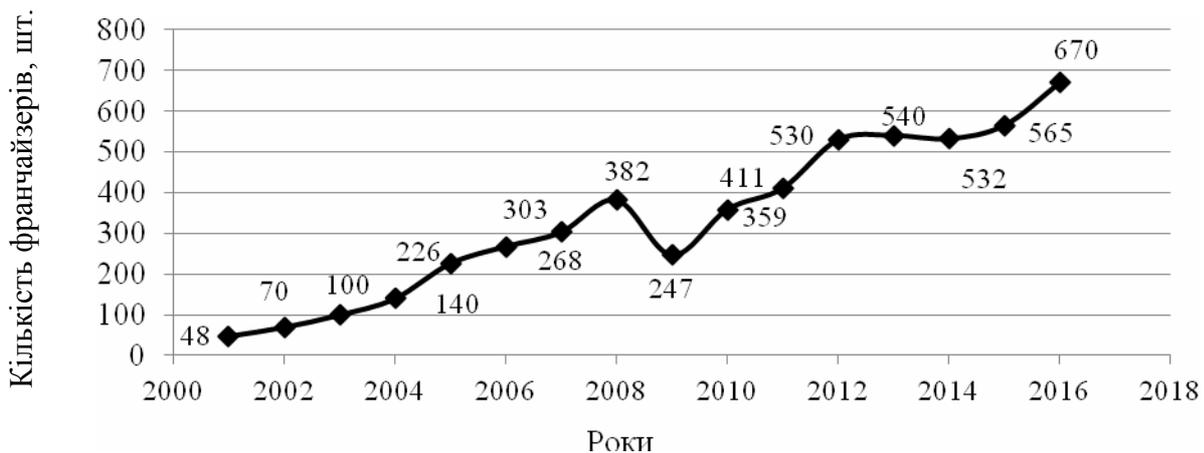


Рис. 1. Динаміка розвитку франчайзингу в Україні за 2001–2016 рр. [9]

Як бачимо за даними рис. 1, починаючи вже з 2010 року і по 2016 рік кількість франчайзерів збільшується з кожним роком на 5 – 10%. Так, якщо оцінювати динаміку розвитку франчайзингу в Україні за останні 15 років, то можна сказати, що з 2001 року він активно розвивається. І вже 2016 року в Україні налічується 670 франчайзерів, що на 18% перевищило показники минулого року [9].

Однак 2014 року кількість франчайзерів скоротилася через їхню нездатність пережити економічну кризу в Україні, кількість власників франшиз (франчайзі) продовжувала зростати. Певною мірою економічна криза 2014 року відіграла позитивну роль для франчайзингу в цілому, оскільки виживання компаній у цей період залежало від їх здатності впроваджувати істотні вдосконалення у своїй бізнес-процесі, і тим, хто цього не зробив, довелося покинути ринок.

За даними Франчайзингової групи України, станом на 2015 рік загальна кількість франчайзерів, які працюють на території України складала 425 компаній, вони активно розширюють свої мережі за рахунок відкриття як власних, так і франчайзингових об'єктів, і 145 компаній на цьому етапі свого розвитку мають тільки власні точки: вони знаходяться в активному пошуку партнера-франчайзі або зовсім недавно стали «гравцями» на ринку франчайзингу.

Нині загальна кількість торгових точок становить 20134 шт. Аналізуючи пропозиції ринку, можна побачити, що найбільшу частку займає сфера громадського харчування, ритейл та сфера

послуг. Як показано на рис. 2, більшість українських франшиз працюють у підгалузі роздрібно торгівлі товарами і послугами.

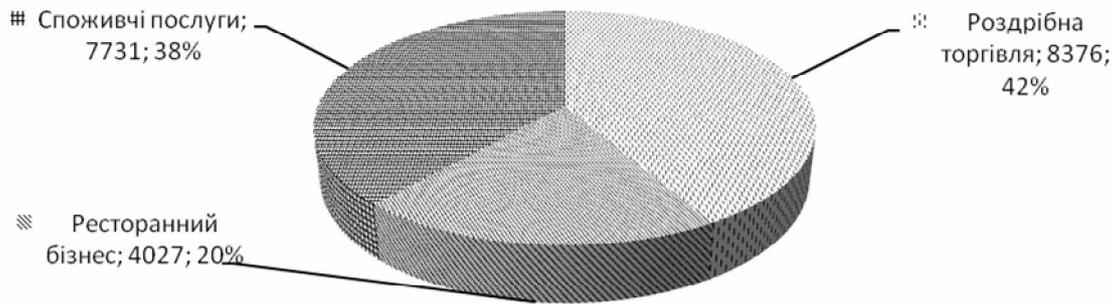


Рис. 2. Структура франчайзингових точок за секторами економіки, 2015 р. [14]

Понад чотири з десяти франчайзингових точок в Україні працюють у секторі роздрібно торгівлі продуктами харчування, чотири з десяти франчайзингових точок функціонують у секторі послуг, дві з десяти франчайзингових точок – у ресторанному секторі.

У сегменті роздрібно торгівлі більше 60% торгових точок працюють під брендом п'яти найбільших франчайзерів: «Наша Ряба» (2600 франчайзингових точок), «Гаврилівські курчата» (1300 франчайзингових точок), «Цифротех» (801 франчайзингова точка), «ТомФарр» (247 франчайзингових точок) і «Наш Край» (161 франчайзингова точка).

У секторі послуг майже 60% франчайзингових торгових точок здійснюють діяльність під брендами трійки провідних франчайзерів: «Нова Пошта» (2060 франчайзингових точок), «Універсальна» (1800 франчайзингових точок) та «Експрес-клінінг» (400 франчайзингових точок).

У секторі громадського харчування й ресторанного бізнесу найбільший гравець «Фаст Фуд Системз» контролює майже 10% торгових точок через три франшизи: «Піца Челентано» (163 франчайзингові точки), «Картопляна Хата» (21 точка) і «Яппі» (4 точки).

Якщо брати за сегментами, то громадське харчування (у тому числі фаст-фуд) займає 30% усього франчайзингового бізнесу, роздрібна торгівля – 35%, надання послуг (у тому числі туристичних) – 22% та 13% – інші галузі (рис. 3).

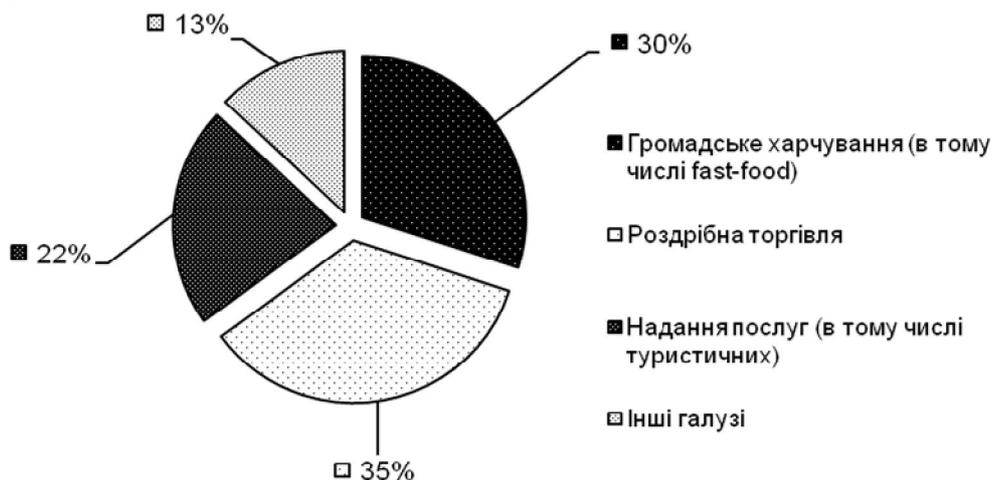


Рис. 3. Галузевий розподіл франчайзингового бізнесу в Україні станом на 2014 – 2015 роки [12]

У кожному із цих сегментів франчайзингові торговельні точки істотно домінують над незалежними операторами (рис. 4). Одним з пояснень є те, що широке розповсюдження франчайзингових точок порівняно з незалежними операторами в кожному сегменті економіки було обумовлено домінуванням на ринку декількох великих гравців.

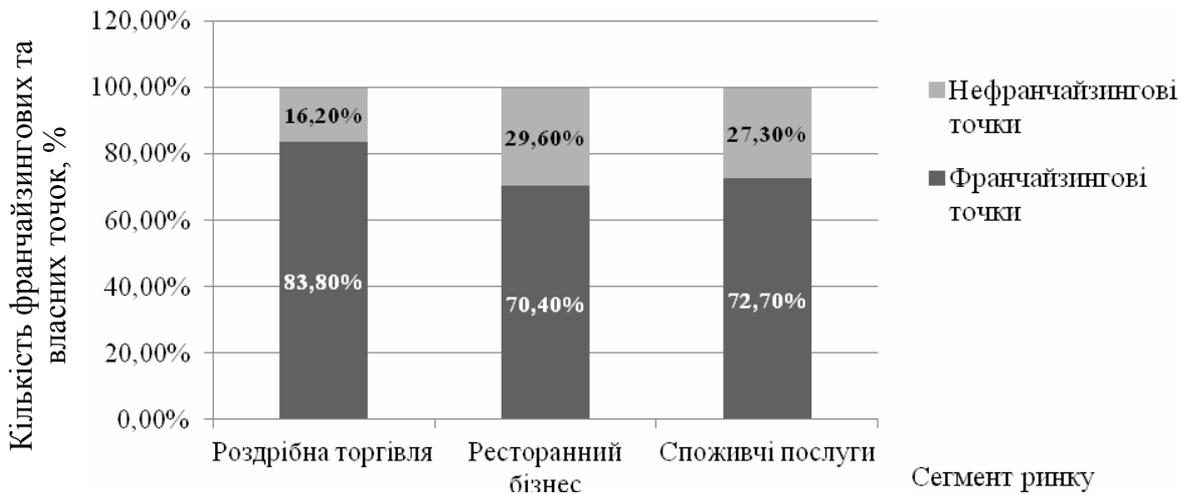


Рис. 4. Порівняння кількості франчайзингових і нефранчайзингових торгових точок за секторами економіки, серпень 2015 р. [15]

Інше пояснення переважання франчайзингових точок полягає в тому, що франчайзинг показав себе як надійний спосіб зниження операційних ризиків і підвищення шансів на довгострокове виживання компаній. Статистика показує, що з усіх українських підприємств 77% приватних підприємців ідуть з ринку після семи років роботи, а після десяти на ринку на плаву залишаються тільки 18%. У підприємств, які працюють за договорами франчайзингу, ці показники набагато кращі: тільки 8% підприємців ідуть з ринку за п'ять років, і 90% зберігають позиції на ринку після 10 років роботи [12].

Сьогодні на українському ринку франчайзингу домінують вітчизняні франшизи, котрі контролюють 66% ринку. Зарубіжні франшизи контролюють 34% ринку, за своїм походженням вони розподіляються таким чином: 191 компанія представляє такі країни, як Бельгія, Франція, Польща, Білорусь, Німеччина, Китай, Фінляндія, США, Італія й Угорщина.

Унаслідок девальвації української валюти, інфляції та зниження купівельної спроможності населення спостерігається зростання інтересу до тих франчайзингових ліцензій, які деноміновані в місцевій валюті й не прив'язані до іноземного обладнання. Найбільш впливовим із цих факторів є девальвація національної валюти, котра тільки за останній рік викликала зростання вартості зарубіжних франшиз майже втричі. Нині провідні місця у сфері харчування займають франшизи таких компаній, як «Піца Челентано», «Наш край», «Віденські булочки», «Еко-Лавка», «IDSAquaService», «Франс.уа» та ін. [11].

У цілому, в Україні досить великі перспективи для використання франчайзингу, зокрема його розвиток дозволить: підвищити загальну культуру підприємницьких відносин; підвищити ефективність позитивного державного впливу на розвиток тих чи інших видів діяльності та на мале підприємництво; поліпшити етичний клімат бізнесу; створити нові робочі місця; залучити значні іноземні інвестиції в економіку; посилити правову захищеність малого підприємництва; ініціювати розроблення нових ідей, методів і технологій у малому бізнесі; побудувати комплексну систему практичного навчання для малого підприємництва без створення будь-яких спеціальних навчальних структур і програм; освоїти нові технології малого підприємництва [4].

Для того щоб вітчизняним підприємцям почати або продовжити розвивати міжнародну франчайзингову діяльність, потрібно:

1) здійснювати сегментування зовнішніх ринків (як це почала робити корпорація «McDonald's») та орієнтуватися на потреби покупців. Наприклад, доцільно було б відкривати вітчизняні заклади швидкого харчування в країнах, що знаходяться ближче до України, це Польща, Словаччина, Угорщина, Румунія, Молдова та Білорусь. Оскільки ці країни мають ближче розташування й деякі спільні особливості розвитку;

2) розвивати міжнародну діяльність українських підприємств на засадах франчайзингу можна було б при використанні досвіду американських і французьких компаній, оскільки США, Франція та Німеччина є першими країнами, де франчайзинг почав активно розвиватися, а франчайзингова діяльність цих країн переважно орієнтована на завоювання ринків Європи. При цьому потрібно

пам'ятати про країни, в яких франчайзинг почав розвиватися недавно – Польща, Сербія, Хорватія, Молдова, Казахстан та інші, де кількість франчайзерів незначна, з метою розширення асортименту й географічної диверсифікації торгівлі;

3) у процесі продажу франшиз коригувати діяльність підприємства відповідно до культурних особливостей певної місцевості. Наприклад, якщо це заклади швидкого харчування, то дозволяти франчайзі розширювати асортимент продукції тими стравами, які люблять уживати в тому чи іншому регіоні країни. Так, французькі заклади швидкого харчування, працюючи на основі американської франшизи (в тому числі й компанія McDonald's), до переліку пропонованих видів продуктів додали вино, а німецькі – пиво;

4) упроваджувати інноваційні технології. Наприклад, компанія Fast Food System усе більше застосовує у ресторанах інноваційні рішення Digital Signage (екрани-дисплеї, які слугують рекламою або інформацією для клієнтів про наявний у закладі асортимент продукції та ціни). При вмілому використанні цих об'єктів можна значно збільшити обсяги продажу. Було доведено, що за умов правильного кутового розміщення товару продаж значно збільшується. При цьому зазначимо, що цю модель першими почали застосовувати в «McDonald's».

Висновки. Таким чином, франчайзинг, як найменш ризикована форма бізнесу для українських підприємців, продовжить свій розвиток. Реалізація сучасних бізнес-проектів у досить складних економічних умовах вимагає від підприємця широких знань у сферах управління, маркетингу, фінансів тощо. А організація підприємства на умовах франшизи значно знижує підприємницький ризик, оскільки в цьому випадку підприємець береться за справу, що вже довела свою ефективність та рентабельність. Саме тому на сьогодні розвиток франчайзингу – одна з найбільш ефективних форм розвитку українського підприємництва як на внутрішніх, так і на зовнішніх ринках.

Тому для поширення франчайзингу в діяльності вітчизняних суб'єктів необхідним також є вивчення іноземного досвіду франчайзингової діяльності та успішна адаптація його до мінливого економічного середовища країни, що у свою чергу допоможе подолати інвестиційні проблеми і забезпечити сприятливі умови для розвитку малого підприємництва в Україні.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Аналітика ринків. Інформація про компанії [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.teletrade.com.ua/analytics/companies/mcd>.
2. Григоренко Т.М. Франчайзинг – прогресивна форма ведення міжнародного бізнесу // Т.М. Григоренко // Формування ринкових відносин в Україні. – 2013. – № 12. – С. 26 – 32.
3. Данніков О.В. Проблеми побудови та функціонування франчайзингових систем в Україні / О.В. Данніков // Маркетинг в Україні. – 2014. – № 5(51). – С. 62 – 69.
4. Кузьмін О. Є. Франчайзинг: навч. посіб. / О. Є. Кузьмін. – К.: Знання, 2011. – 268 с.
5. Маркетингові прийоми в McDonald's [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://supersales.ua>.
6. Міжнародний маркетинг: в питаннях та відповідях: навч. посіб. [Електронний ресурс] / за ред. М. Барановської, Ю. Козака, С. Смичека. – К.: ЦУЛ, 2013. – 302 с. – Режим доступу: <http://pidruchniki.com>.
7. Мюррей Я. Франчайзинг / Я. Мюррей, К. Любимова. – К.: Академвидав, 2011. – 144 с.
8. Особливості франчайзингу по-українськи: на що слід звернути увагу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ua.prostopravo.com.ua>.
9. Офіційний сайт Української асоціації роботодавців в галузі франчайзингу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://franchising.ua>.
10. Офіційний сайт франчайзингової групи в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://franchisegroup.com.ua>.
11. Трембовецька Т. Договір франчайзингу як один із інструментів розпорядження майновими правами на об'єкти інтелектуальної власності / Т. Трембовецька // Аудитор України. – 2015. – №5. – С. 66 – 73.
12. Франшизы в Украине устойчивы к кризису: общий обзор сектора франчайзинга и его показатели на основе анкетирования. 2015 год [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://franchisegroup.com.ua/media/files/Franchise20Bus>.
13. Франшизы украинских компаний стали лучше продаваться за границей [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://vaua.org/?p=9984>.

14. Хлівний В.К. Особливості франчайзингу як виду підприємницької діяльності та вплив на нього різних чинників / В.К. Хлівний // Формування ринкових відносин в Україні. – 2014. – № 1. – С. 152–159.
15. Школа І.М. Міжнародні економічні відносини / І.М. Школа, В.М. Козменко, О.В. Бабінська. – Чернівці: Книги XXI, 2007. – 544 с.
16. Types of Franchising [Electronic resource]. – Access mode: <https://ru.scribd.com/doc/93589541/Types-of-Franchising>.
17. United States Securities and Exchange Commission. McDonald's Corporation / Washington, 2015 [Electronic resource]. – Access mode: <http://secfilings.nasdaq.com>.

LITERATURE:

1. Analitika rynkiv. Informatsiya pro kompaniyi. [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.teletrade.com.ua/analytics/companies/mcd>.
2. Hryhorenko T. M. Franchayzinh – prohresyvna forma vedennya mizhnarodnoho biznesu // T.M. Hryhorenko // Formuvannya rynkovykh vidnosyn v Ukrayini. – 2013. – # 12. – S. 26 – 32.
3. Dannikov O. V. Problemy pobudovy ta funktsionuvannya franchayzinhovykh system v Ukrayini / O. V. Dannikov // Marketynh v Ukrayini. – 2014. – №5(51). – S. 62 – 69.
4. Kuz'min O. Ye. Franchayzinh: navch. posib. / O.Ye. Kuz'min. – K.: Znannya, 2011. – 268 s.
5. Marketynhovi pryomy v McDonald's [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: <http://supersales.ua>.
6. Mizhnarodnyy marketynh: v pytannyakh ta vidpovyakh: navch. posib. / za red. M. Baranovskoyi, Yu. Kozaka, S. Smycheka. – K.: TsUL, 2013. – 302 s. [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: <http://pidruchniki.com>.
7. Myurrey Ya. Franchayzinh / Ya. Myurrey; K. Lyubymova. – K.: Akademvydav, 2011. – 144 s.
8. Osoblyvosti franchayzynu po-ukrayins'ky: na shcho slid zvernuty uvahu [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: <http://ua.prostopravo.com.ua>.
9. Ofitsiyinyy sayt Ukrayins'koyi asotsiatsiyi robotodavtsiv v haluzi franchayzynu [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: <http://franchising.ua>.
10. Ofitsiyinyy sayt franchayzinhovoyi hrupy v Ukrayini [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: <http://franchisegroup.com.ua>.
11. Trembovets'ka T. Dohovir franchayzynu yak odyin iz instrumentiv rozporядzhennya maynovymy pravamy na ob'ekty intelektual'noyi vlasnosti. / T. Trembovets'ka // Audytor Ukrayiny. – 2015. – №5. – S. 66 – 73.
12. Franshyzi v Ukrayne ustoychuyvi k kryzysu. Obshchyy obzor sektora franchayzyna y eho pokazately na osnove anketyrovannya. 2015 hod [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: <http://franchisegroup.com.ua/media/files/Franchise20Bus>.
13. Franshyzy ukraynyskykh kompanuy staly luchshe podavat'sya za hranytsey [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: <http://vaua.org/?p=9984>.
14. Khlivnyy V. K. Osoblyvosti franchayzynu yak vydu pidpryyemnyts'koyi diyal'nosti ta vplyv na n'oho riznykh chynnykiv / V. K. Khlivnyy // Formuvannya rynkovykh vidnosyn v Ukrayini. – 2014. – № 1. – S. 152 – 159.
15. Shkola I. M. Mizhnarodni ekonomichni vidnosyny / I.M. Shkola, V.M. Kozmenko, O.V. Babins'ka. – Chernivtsi: Knyhy KhKhI, 2007. – 544 s.
16. Types of Franchising [Electronic resource]. – Access mode: <https://ru.scribd.com/doc/93589541/Types-of-Franchising>.
17. United States Securities and Exchange Commission. McDonald's Corporation / Washington. – 2015. [Electronic resource]. – Access mode: <http://secfilings.nasdaq.com>.

UDC 339.9:330.526.33

Amelina Irina, PhD, assistant professor. **Semenets Vlada**, student. Poltava National Technical Yuriy Kondratyuk University. **Prospects for Ukrainian enterprises of entering in world markets through franchising networks.** The analysis of franchising was made with the aim to determine the rationale and benefits of using franchise networks in terms of the prospects of entrance of the Ukrainian enterprises in world markets. The influence of franchise networks in development of international business of Ukrainian enterprises was substantiated. The advantages and disadvantages of using franchising by business entities

activity, especially the process of formation and implementation of franchise relations in the international market was discovered.

While globalization of the economies of the world franchisors are trying to expand their activities outside the country or region, forming national and international franchises. This is what prompted the emergence of the concept of “international franchise”. There are certain advantages and disadvantages of doing a franchise for both the franchisor and franchisee. However, as is proved by world experience and Ukrainian practice, this type of economic activity is a growing confidence among entrepreneurs. According to statistics, only 14% of franchisees are closed in the first 5 years of its activity, while the newly – 8 times more.

Franchising in Ukraine – a fairly common phenomenon, since it requires less investment and has minimal risk of bankruptcy. The cheapest option entry in the franchise business is worth about 25000 USA. In Ukraine franchising covers such industries as fast food, retail and service industries. Franchising in Ukraine has begun to develop since 2001. Although the first franchise agreement was signed much earlier.

After analyzing the dynamics of franchising in Ukraine over the last 15 years, we can say that since 2001 the quantity franchises is actively growing, increasing by 5 – 10% annually. And in early 2016 in Ukraine there are 670 franchisors that almost 18% higher than the previous year. Foreign franchises control 34% of the market of Ukraine, and national – 66%, that is why between entrepreneurs-franchisees, the goal is the expansion or diversification of markets. Most Ukrainian franchisees have already begun international activities in the following countries: Poland, Italy, Belarus, Kazakhstan, Moldova and others.

The prospects for improvement or if the domestic companies to global markets need to: conduct segmentation of foreign markets; focus on customer needs, adjust the activities of the company in accordance with the cultural characteristics of the area; implement innovative technologies and more.

In general, the franchise in Ukraine has a very great potential for expansion abroad. As an international franchise will: increase the overall cultural relationship between entrepreneurs; improve the ethical climate of business; create jobs; initiate development of new ideas, methods and technologies business; build a comprehensive system of practical training for small businesses without creating any special scientific structures and programs; develop new technologies and more small businesses.

Keywords: franchising, world market, international business, franchise network.

УДК 339.9:330.526.33

Амеліна Ірина Володимирівна, кандидат економічних наук, доцент. **Семенець Влада Василівна**, студентка. Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка. **Перспективи виходу українських підприємств на світові ринки через франчайзингові мережі.** Проведено аналіз франчайзингової діяльності в Україні з метою обґрунтування необхідності та визначення переваг щодо використання франчайзингових мереж в аспекті перспектив виходу українських підприємств на світові ринки. Обґрунтовано вплив франчайзингових мереж на розвиток міжнародного бізнесу українських підприємств. Виявлено переваги й недоліки використання франчайзингу суб'єктами підприємницької діяльності, особливості процесу формування та здійснення франчайзингових відносин на міжнародному ринку.

Ключові слова: франчайзинг, світовий ринок, міжнародний бізнес, франчайзингові мережі.

УДК 339.9:330.526.33

Амелина Ирина Владимировна, кандидат экономических наук, доцент. **Семенець Влада Васильевна**, студентка. Полтавский национальный технический университет имени Юрия Кондратюка. **Перспективы выхода украинских предприятий на мировые рынки через франчайзинговые сети.** Проведен анализ франчайзинговой деятельности в Украине с целью обоснования необходимости и определения преимуществ по использованию франчайзинговых сетей в аспекте перспектив выхода украинских предприятий на мировые рынки. Обосновано влияние франчайзинговых сетей на развитие международного бизнеса украинских предприятий. Выявлены преимущества и недостатки использования франчайзинга субъектами предпринимательской деятельности, особенности процесса формирования и осуществления франчайзинговых отношений на международном рынке.

Ключевые слова: франчайзинг, мировой рынок, международный бизнес, франчайзинговые сети.

UDC 330.34 (72)

THE IMPACT OF INTEGRATION PROCESSES ON COUNTRY'S ECONOMIC DEVELOPMENT (BY THE EXAMPLE OF MEXICO BEFORE AND AFTER JOINING NAFTA)

V. Moltusov, Ph.D. (History).**T. Berezhetska.****Poltava National Technical Yurii Kondratiuk University**

© Moltusov V., 2017.

© Berezhetska T., 2017.

Стаття отримана редакцією 07.02.2017 р.

Introduction. International economic integration is a process of convergence of national economies and building a single regional (international) economic complex. The process of economic integration occurs when two or more countries join forces to create a wider economic space. Countries enter into the integration agreement with hoping for economic gain, but may also pursue political and other purposes. The whole process of economic integration is characterized by certain positive and negative consequences that are very important for economic analysis.

Analysis of recent publications. The process of economic life internationalization is the subject of research for many foreign and national scientists. Among them A.N. Borovkov [1] who in his work «Latin America» raises the question of relationships between USA and Mexico in NAFTA. L.D. Chekalenko [2] considers global integration processes in terms of international systems' transformation. V.M. Matviienko [3] and O.S. Kuchyk [4] noted the results and problems of international organizations.

Objective. The main aim of this article is to analyze the integration processes and evaluate the results of their impact on the economy of the country.

Relevance. Globalization and technological progress have led to intensive development of international relations, significantly accelerating and substantially changing processes of internationalization of economic, legal and other aspects of society. First of all, it is the expansion of markets, which leads to economies of scale and means that in the long perspective the cost per unit of production will decrease with the increase of production amounts. Economy of scale is directly related to the size of the markets, which has increased with the creation of a free trade area, Custom Union and others. Reducing costs and corresponding decrease in commodity prices helps to enhance both internal and external demand, which in turn, stimulates innovation and leads to higher overall economic growth.

The main material and results. International economic integration is a combination of economies of a region and a coordinated economic policy. Today one of the most powerful integration associations in the world is the North American Free Trade Agreement – NAFTA that includes member countries: the USA, Canada and Mexico. Free Trade Agreement (NAFTA) between the United States of America, Canada and the United Mexican States was signed in 1992 and entered into force in 1994.

Background of integration:

- proximity of economic development and the degree of market development of countries integrated. It is an exception that (NAFTA) interstate integration develop between developing and industrialized countries;
- geographical proximity of the countries that are integrated, common borders and the historical links;
- common economic and other problems faced by countries in the development, financing, regulation of the economy, political cooperation, and so on. Economic integration helps to solve specific set of problems which the countries are facing;
- demonstration effect. There are positive developments (acceleration of economic growth, lower inflation, increase employment, and so on) that are making a psychological impact on other countries;
- «domino effect». After most of countries of some region became members of the integration association, other countries that remain outside it, experiencing some difficulties associated with the reorientation of economic relationships. That often leads to the reducing of trade with country which remains outside of the integration. As a result, they are also forced to join the integration associations. For example, after entering Mexico in NAFTA, many Latin American countries rushed to enter into the agreement of trade.

North American Free Trade Agreement has a number of features:

- it is the only integration organization that covers the whole continent;
- NAFTA's members differ significantly in terms of economic development (USA is superpower, Canada is industrialized country, Mexico is a large developing country);
- only NAFTA has a distinct centre – USA: basic trade and investment flows directed mainly to the USA and from the USA; Canada–Mexico trade and investment relationships are relatively weak;
- NAFTA is primarily an economic unit that focuses on maximum economic openness and ensures high and stable economic growth;
- all countries of the NAFTA are federations.

With the integration of Mexico in NAFTA, Mexico hoped to get:

- the access to the achievements of scientific and technical progress for the modernization of the national economics;
- additional investments and new technologies for national production;
- a significant increase working places, improve the competitiveness of national production;
- favourable conditions for exporting their products to the markets of the USA and Canada.

Entering a new phase of industrial development, Mexico has used financial and material support from developed countries, especially from the United States. During this period specialization and cooperation was carried on the base of gradual integration of economic structures of Mexico in an economy of developed capitalist countries.

The first few years of NAFTA have already shown some significant successes:

- In the first month of the agreement, the Corporation PerkinElmer, Norwalk, Conn., registered a 10% increase in sales for Mexican clients as a result of increased demand for spectrophotometers, gas chromatographs and other devices for quality control.
- Company «Sara Lee» and «Archer Daniels» in 1994 tripled its sales volume in Mexico.
- \$ 20 billion trade turnover between the USA and Mexico was registered in 1994.
- During the first nine months of 1995, USA merchandise exports to Canada increased by 13.5%.
- Mexico has reduced tariffs on some chemical products earlier than planned.
- Canada and Mexico joined the North American Free Trade Agreement in 1994 with the telecommunications sector which was liberally reformed. The agreement of 1989 between the United States and Canada laid the foundation for NAFTA, reducing tariffs on telecommunications equipment. Telefonos de Mexico (TELMEX) was privatized in 1990 when the Mexican foreign investment rules were largely liberalized. Creation of NAFTA, since 1994, expanded the liberalization of the telecommunications sector in Mexico and Canada while reducing import tariffs. NAFTA eliminated tariffs on Mexican imports more than 80 percent of telecommunication's equipment and over 10-year period began to gradually reduce remaining tariffs. In addition, NAFTA provides many important investment protections to the providers and investors, including the possibility of free transfer of capital, protection from seizures and the right for arbitration.

NAFTA created stable, long-term relationships between all three countries of North America and improved trade in the region.

In 1991 the United States recorded the first time since 1981 the trade surplus with Mexico. The same as in the year 1980, Mexico was the third largest supplier of USA imports and exports buyer (not including illegal transactions). United States is trading partner number one for Mexico. The greatest increase of export to Mexico experienced industrial states of East and Midwest. The large share of growth is taken by sophisticated engineering products, electronics and petrochemical products. Over 90% of USA exports are manufacturing products.

Thus, Mexico has become such (2.5 times faster than export of other countries) market for USA exports. The share of USA export that goes to Mexico increased from 5.9% in 1987 to 9.1% in 1992.

Growing importance of Mexico for the USA economy is due to the growth of the population and the influx of immigrants from Mexico and frontier zones. The large resources opened in the early 70's turned Mexico from a net importer to the largest supplier of oil to the USA strategic reserves. Oil has put Mexico on the 4th in the world for reserves and the 3rd place as the largest foreign trade with the USA. If you include the illegal supplies (including drugs), then Mexico is probably the largest trading partner of the United States.

Since the Formation of NAFTA country's foreign trade has increased for 10 times and reached 60% of GDP. Moreover, 80% of Mexican trade is a two-way trade of USA, trade with Canada accounts for only 2% of Mexican foreign trade. In 2011 Mexico was the 7th in the world regarding oil and entered the top ten countries oil exporters. About 84% of oil supply is made in the United States, making Mexico the second among USA oil suppliers. However, Mexico is a significant net importer of petroleum products (mainly

gasoline), which is the main supplier for it – the United States. But oil production in the country begins to fall due to depletion of the largest resources and the reduction of reserves. According to forecasts, by 2020 Mexico could become a net importer of not only gasoline but also oil. The country's attractiveness to foreign investment, goods, and services increased. In the period from 1994-2001 years direct investment in Mexico rose to 50 billions of dollars, but 70% of foreign investment in the Mexican economy controlled by USA corporations. One of the leading places in the economy of Mexico occupied petrochemical, mountain extractive, chemical, textile and automobile industry, which share in GDP is 20%, and the country is 9th in the ranking of the world's largest car manufacturers. Cars of famous American, Japanese, German, South Korean firms are collected in Mexico.

Membership in NAFTA was an important competitive advantage for Mexico and allowed the country to solve several pressing national problems – to reduce public debt to GDP from 37.20% in 1990 to 17.10% in 2007, to reduce inflation from 179.73% in 1988 to 2.13 % in 2015 to restructure and reduce significant external debt from 82.91% in 1986 to 18.32% in 2006, to attract new foreign investment. However, development of integration processes and deepening relations with partner countries revealed several problems of economic development. In particular, the dependence of Mexican export from the economic situation in the USA increased. A significant problem for Mexico is that the USA is subsidizing their agricultural exports, which negatively affects on the competitiveness of similar Mexican products and reduces employment in agriculture. Over the years the problem of illegal migration of Mexicans to the United States remains very important.

Mexico's GDP in 2010 amounted to 402.5 billion \$ or 4184 \$ per capita. In 2010, the share of industry in the total production of goods and services accounted for 28.3%, services, and trade – 65.3%, agriculture and fishery – 6.1%. In recent years the part of agriculture in GDP is decreasing. The structure of the industry in Mexico is characterized by the fact that 80.7% of this area is small production belonging to national or private capital. Typical large enough is the share of the mining industry. More than 70% of industrial production is heavy industry. Basic are refining and petrochemical, metallurgy and engineering. Manufacturing industries are concentrated in Mexico City and the surrounding industrial area, and the main steel plants are located in the northern cities of Monterrey and Monclova and on the west coast. Metallurgical plants of Mexico meet demand for steel in the country. The most important types of manufactured goods are cars, food, iron and steel, chemicals, beverages and electrical goods.

Conclusions. The period of its existence NAFTA has demonstrated generally positive but contradictory and asymmetric results. Membership in NAFTA was an important competitive advantage of Mexico and allowed the country to solve several pressing national problems. However, development of integration processes increased the dependence of the Mexican economy from the USA, led to reductions in employment in the agricultural sector of the country and increased the problem of illegal migration of Mexicans to the United States.

REFERENCES:

1. Borovkov A.N. Mexico: historically turn / A.N. Borovkov // Latin America. – 2000. – № 12.
2. Global integration processes in terms of transformation of international systems: a tutorial / M.A. Kulinich, N.O. Tatarenko, V.H. Tsivaty, L.D. Chekalenko et al. / On the concept and Sciences. Ed. L.D. Chekalenko: – K.: Diplomatic Academy of Ukraine, 2013. – 628 p.
3. International organizations / Pod Society. Edited by V.N. Matvienko (together: V.S. Bruz, V.M. Matvienko, Y.S. Skorokhod, etc.) – K.: CUP «Kyiv University», 2005. – 406 p.
4. International organizations: teach. manual / O. S. Kuchyk, I. R. Sukhovolets, A. B. Stelmakh et al. ; Ed. A.S. Kuchyk. – K.: Knowledge, 2005. – 498 p.
5. International Economics: Features of economic integration in North and South America: teach. guidance / Ed. Hrontkovska H.E. / H.E. Hrontkovska, O.I. Riaba, A.M. Ventsuryk, A.I. Krasnovskiy. – K.: Center of educational literature, 2014. – 384 p.
6. The international economy and international economic relations. Workshop: Training. guidance. / V.V. Kozyk, A.A. Pankova, O.Yu. Hryhorieva, A.O. Bosyk. – K.: Vikar, 2003. – 368 p.
7. International Economics: Textbook. – Edition 3rd, revised, add. / Ed. A.P. Rumiantsev. – K.: Knowledge, 2006. – 476 p.
8. [Electronic resource].-Access mode:<http://www.tradingeconomics.com>
9. [Electronic resource].-Access mode:http://www.naftanow.org/default_en.asp
10. Problems and prospects attend Mexico's NAFTA [Electronic resource].-Access mode: http://www.0gn.ru/mezhdunarodnye_otnosheniya/problemy_i_perspektivy_uchastiya_meksiki.php

UDC 330.34 (72)

Valerii Moltusov, Ph.D. (History), Senior Lecturer. **Tetiana Berezhetska**, Undergraduate Student. Poltava National Technical Yurii Kondratiuk University. **The impact of integration processes on country's economic development (By the example of Mexico before and after joining NAFTA)**. In the article the integration process of Mexico were analyzed and the results of its impact on the economy of Mexico were evaluated. Membership in NAFTA was an important competitive advantage of Mexico and allowed the country to solve several pressing national problems. However, development of integration processes increased the dependence of the Mexican economy from the USA, led to reductions in employment in the agricultural sector of the country and increased the problem of illegal migration of Mexicans to the United States.

Keywords: Mexico, NAFTA, integration, USA, Canada, product, export, import, economy.

УДК 330.34 (72)

Валерій Олексійович Молтусов, кандидат історичних наук, старший викладач. **Тетяна Олександрівна Бережецька**, студентка. Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка. **Вплив інтеграційних процесів на економічний розвиток країни (на прикладі Мексики до і після вступу в НАФТА)**. Проаналізовано інтеграційний процес Мексики в НАФТА й оцінено наслідки впливу інтеграційних процесів на економіку Мексики. З'ясовано, що членство в НАФТА стало важливою конкурентною перевагою Мексики і дозволило країні розв'язати ряд гострих внутрішніх проблем; водночас розвиток інтеграційних процесів посилив залежність мексиканської економіки від США, призвів до скорочення зайнятості у сільському господарстві країни та посилив проблему нелегальної міграції мексиканців до США.

Ключові слова: Мексика, НАФТА, інтеграція, США, Канада, товар, експорт, імпорт, економіка.

УДК 330.34 (72)

Валерий Алексеевич Молтусов, кандидат исторических наук, старший преподаватель. **Бережецкая Татьяна Александровна**, студентка. Полтавский национальный технический университет имени Юрия Кондратюка. **Влияние интеграционных процессов на экономическое развитие страны (на примере Мексики до и после вступления в НАФТА)**. Проанализирован интеграционный процесс Мексики в НАФТА, и оценены последствия воздействия интеграционных процессов на экономику Мексики. Выяснено, что членство в НАФТА стало важным конкурентным преимуществом Мексики и позволило стране решить ряд острых внутренних проблем; в то же время развитие интеграционных процессов усилило зависимость мексиканской экономики от США, привело к сокращению занятости в сельском хозяйстве страны и усугубило проблему нелегальной миграции мексиканцев в США.

Ключевые слова: Мексика, НАФТА, интеграция, США, Канада, товар, экспорт, импорт, экономика.

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ (за видами економічної діяльності)

UDC 339.5.012

EU INTEGRATION: OPPORTUNITIES FOR UKRAINIAN ENTREPRENEURS

T. Pimonenko, PhD (Economics).
Y. Chortok, PhD (Economics), Associate Professor.
O. Liulov, PhD (Economics), Associate Professor.
Sumy State University

© Pimonenko T., 2017.

© Chortok Y., 2017.

© Liulov O., 2017.

Стаття отримана редакцією 16.02.2017 р.

Introduction. Ukraine has started the European Union (EU) integration process. Thus, since the first of January, 2016 the Deep Comprehensive Free Trade Area (DFCTA) has been working. Moreover, a lot of new legislation had been changed and adopted according to the EU requirements by our government. In addition, the number of changes will be doing all the next year.

It is necessary to underline that EU integration has already opened the huge and powerful opportunities for Ukraine. However, unfortunately, in the ongoing Ukrainian economic situation it is very difficult to use these opportunities. Moreover, not all businessmen knew how to work in the new conditions.

The main purposes of this paper are: analysing and systematizing the main benefits of EU integration for Ukrainian business sector which created by EU integration process.

The main material and results. The results of analysing are showed that small and medium-sized enterprises (SMEs) are the basis of EU economic providing a potential source for jobs and economic growth. The European Commission considers SMEs and entrepreneurship as key to ensuring economic growth, innovation, job creation, and social integration in the EU.

In developed European countries, SMEs account for over 99% of all business and provide jobs for almost 65 million citizens, or about 70% of the employed EU population.

SMEs are defined by the European Commission as having less than 250 persons employed. They should also have an annual turnover of up to EUR 50 million, or a balance sheet total of no more than EUR 43 million [1]. According to EU classification they allocated the following types of the enterprises:

- micro enterprises;
- small enterprises;
- medium-sized enterprises;
- large enterprises.

That is why SMEs are enterprises with 1 – 249 persons employed. Small and medium-sized enterprises (SMEs) are defined in the EU recommendation 2003/361 [1]. The main classification's factors of an enterprise are:

1. Staff headcount
2. Either turnover or balance sheet total [1, 3].

It should be noticed, that in Ukraine the same classification of enterprises as in EU. The comparison of the main economics classification parameters of SMEs in Ukraine and EU are presented at the table 1.

Table 1

The main factors of SMEs

Company category	Staff headcount	Turnover
Medium-sized	< 250	≤ € 50 m
Small	< 50	≤ € 10 m
Micro	< 10	≤ € 2 m

Source: Compiled by the authors on the basis of the literature sources [1, 3]

The results of analysing the function SME in EU (table 2) showed that in 2015 SME employed more than 133 million people. The SME sector as a whole delivered 57.5% of the gross value added generated by the private, non-financial economy in Europe during three months in 2016. By the way, in Malta and Estonia SME has generated the highest level of GDP. Thus, in these countries the gross value added is 74.9%. The lowest level is in Poland – 50.1%.

Table 2

Number of enterprises, persons employed (FTE) and gross value added (GVA) and the share of SMEs [5]

Country	Enterprises		Persons employed		GVA (million €)	
	Total	% SME	Total	% SME	Total	% SME
EU-28	22 346 729	99.8	133 767 348	67.0	6 184 825	57.5
Belgium	566 006	99.8	2 718 355	70.1	189 086	62.2
Bulgaria	312 608	99.8	1 872 997	75.5	18 246	62.3
Czech Republic	1 007 441	99.9	3 521 520	69.8	84 142	56.0
Denmark	213 358	99.7	1 602 105	65.0	119 936	62.5
Germany	2 189 737	99.5	26 401 395	62.5	1 385 501	53.3
Estonia	58 408	99.7	393 545	78.1	9 338	74.9
Ireland	146 741		1 097 444		88 360	
Greece	726 581	99.9	2 198 986	86.5	54 703	72.8
Spain	2 385 077	99.9	10 923 323	73.9	434 156	63.0
France	2 882 419		15 495 621		890 597	
Croatia	148 573	99.7	1 002 905	68.3	19 115	54.8
Italy	3 825 458		14 715 132		646 476	
Cyprus	46 139	99.9	224 915		7 864	
Latvia	91 939	99.8	573 580	78.8	9 269	69.2
Lithuania	141 893	99.8	835 630	76.2	12 155	68.5
Luxembourg	29 265	99.5	242 533	68.3	19 250	70.7
Hungary	528 519		2 430 681		46 497	
Malta	26 796	99.8	119 224	79.3	3 548	74.9
Netherlands	862 697	99.8	5 359 446	66.7	310 022	62.9
Austria	308 411	99.7	2 671 477	68.0	164 976	60.5
Poland	1 519 904	99.8	8 326 839	68.9	171 627	50.1
Portugal	793 235	99.9	2 942 895		66 360	
Romania	425 731	99.6	3 837 868	66.4	48 432	
Slovenia	119 644	99.8	574 479	72.3	17 140	62.8
Slovakia	398 392	99.9	1 417 228	69.7	32 922	60.5
Finland	226 373	99.7	1 457 599	63.0	86 957	59.6
Sweden	661 822	99.8	3 025 006	65.4	210 859	58.5
United Kingdom	1 703 562	99.7	17 784 620	53.0	1 037 293	50.9
Norway	278 899	99.8	1 510 838	67.6	230 661	58.6

In Ukraine business sector employed approximately 2.3 million persons or 27.9%. Unfortunately, it is less in two times compare with EU. Besides, the sales volume of products and services is 397.5 million UAH. The main indicators of SME are presented in table 3.

Table 3

The main indicators of SME in Ukraine

Parameters	Total	Medium	Small	Micro
Quantity of enterprises	1630878	307	3982	1626589
Persons employed, thousands	2290,3	28,0	75,1	2187,2
Sales volume of products and services, million, UAH	397473,3	15612,0	23585,5	358275,8

Source: Compiled by the authors on the basis of the literature sources [4]

It should be stressed that as in EU in Ukraine micro enterprises is the basis of SME. Thus, micro enterprises employ more the 2 million of persons and sale more than 90% in total volume of products and services of SME. Moreover, if we analyse the dynamics of SME development we can see that all main indicators the main indicators are increasing from year to year. For an example, in 2015 the quantity of enterprises is increasing by 2% compare with 2014 year (Figure 1).

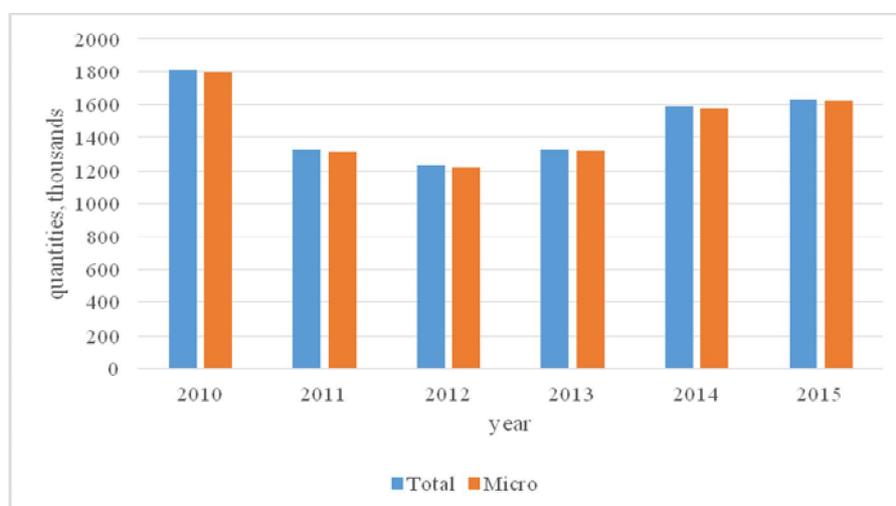


Fig. 1. Dynamic of enterprises' quantity 2010 – 2015

Source: Compiled by the authors on the basis of the literature sources [4]

The sales volume of products and services also has been increasing since 2012 year. Thus, in 2015 it increases by 37.5% compare to 2014 year (table 4). If we compare 2013 and 2014 we notice that increasing is only by 1.7%. It can be explained that Ukrainian business sector has started to adopt for new conditions after EU integration process has been implemented.

Table 4

Dynamic of the sales volume of products and services 2010-2015, million UAH

Year	Total	Micro	Changing in %	
			Total	Micro
2010	230418,2	190055,3	-	-
2011	211215,8	181697,8	-8,3%	-4,4%
2012	256649,2	225449,1	21,5%	24,1%
2013	284238,1	244546,0	10,7%	8,5%
2014	289042,3	255906,0	1,7%	4,6%

Source: Compiled by the authors on the basis of the literature sources [4]

Unfortunately, the processes of EU integration and market reorientation aren't quickly as expert has forecasted. In this case, Ukrainian entrepreneurs can't feel the benefits from integration process.

However, Ukraine has already harmonised a lot of norms and standards in industrial and agricultural products. As consequence it will be stimulate to better integrate with the EU market. In addition, Ukraine has aligned a lot of legislation to the EU's in trade-related areas such as:

- competition;
- public procurement;
- customs and trade facilitation;
- protection of intellectual property rights;
- trade-related energy aspects, including investment, transit and transport [25].

It should be underlined that Ukrainian GDP which generated by the entrepreneurs is increasing from year to year, but it is the less share of GDP compare with EU. Furthermore, according to the EU investigation (EU support to SMEs) the developing of Ukrainian business sector is kept down by the lack of financing, inadequate legal and regulatory framework; lack of knowledge base/business skills; limited access to markets (local and international). Moreover, the main resources of running business in Ukraine are own

resources, then commercial bank and friends or family. The share of business angels and international donors are the smallest (figure 2).

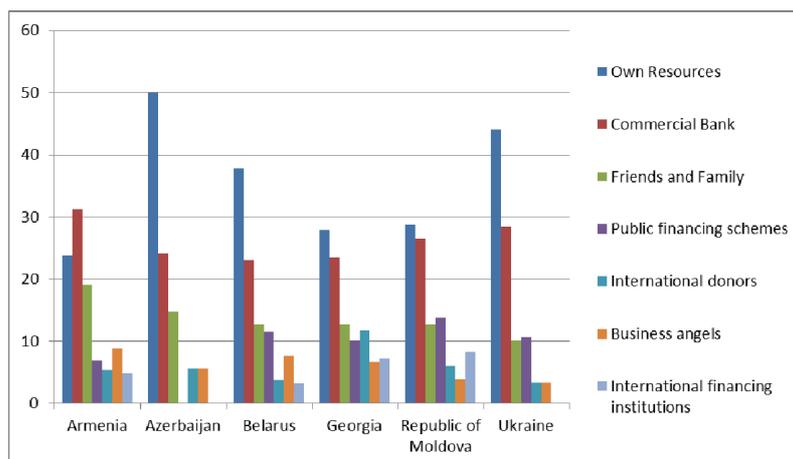


Fig. 2. Primary financing resources for SMEs [24]

According to the Summary Report of EU Support to the Private Sector in the context of Association Agreements/DCFTAs the main constraints which limited the developing of Ukrainian entrepreneur’ sector is following:

1. Cost of finance.
2. Availability of finance (willingness to lend).
3. Political instability.
4. Corruption
5. Tax rates [24].

Besides, EU integration will be allowed to create new opportunities for Ukrainian entrepreneur’, but activate some issues. In this case, should be underlined that some challenges are common for EU and Ukraine (Figure 3), such as: difficult access to finance and burdensome administrative procedures markets.

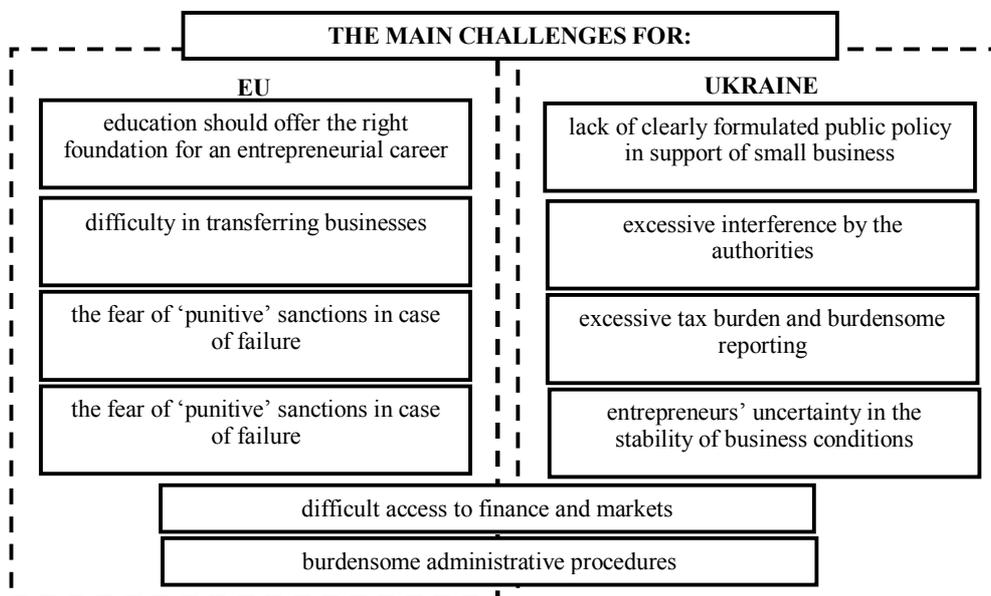


Fig. 3. The main challenges faced by entrepreneurs in Europe and in Ukraine
 Source: Compiled by the authors on the basis of the literature sources [9, 10]

EU integration can provide not only market boundaries, so the new mutual opportunities for EU and Ukraine. Noticed, that the EU policy orients for business sector. As the results, the Ukrainian Small and Medium sized Enterprises (SMEs) have opportunity to receive funding from the EU's SME Flagship Initiative. The main goals of this Initiative are:

1. Creates a business friendly environment. At the centre of the Commission's action is the Small Business Act for Europe (SBA) that provides a comprehensive SME policy for the EU and EU countries. The SBA promotes the 'Think Small First' principle and promotes entrepreneurial spirit among European citizens.

2. Promotes entrepreneurship. The Commission promotes entrepreneurship through the Entrepreneurship Action Plan, supports entrepreneurship education, and provides support tools for aspiring entrepreneurs.

3. Improves access to new markets and internationalization. The Commission's priority is to ensure that enterprises can rely on a business friendly environment and make the most out of cross border activities, both within the EU Single Market and outside the EU.

4. Facilitates access to finance. Access to finance is the most pressing issue for many small enterprises. The Commission works on improving the financing environment for SMEs and provides information on funding. The Late Payment Directive strengthens businesses' rights to prompt payment.

5. Supports SME Competitiveness and Innovation. Promoting competitiveness and innovation are key aspects of EU policy in relation to industry and enterprise, in particular for SMEs.

6. Provides key support networks and information for SMEs:

- the Your Europe Business Portal is a practical guide to doing business in Europe. It provides entrepreneurs with information and interactive services that help them expand their business abroad;

- the Enterprise Europe Network helps SMEs and entrepreneurs access market information, overcome legal obstacles, and find potential business partners across Europe;

- the SME Internationalisation Portal provides information on foreign markets and helps European business internationalise their activities;

- the single portal on Access to Finance helps SMEs find finance supported by the EU [8].

The working mechanism of EU's SME Flagship Initiative combine and harmonize three main directions (policy, intermediaries and SMEs) with purpose to solve the inclusive development issues and to provide Visibility, Communication and Awareness Raising are presented at the figure 4.

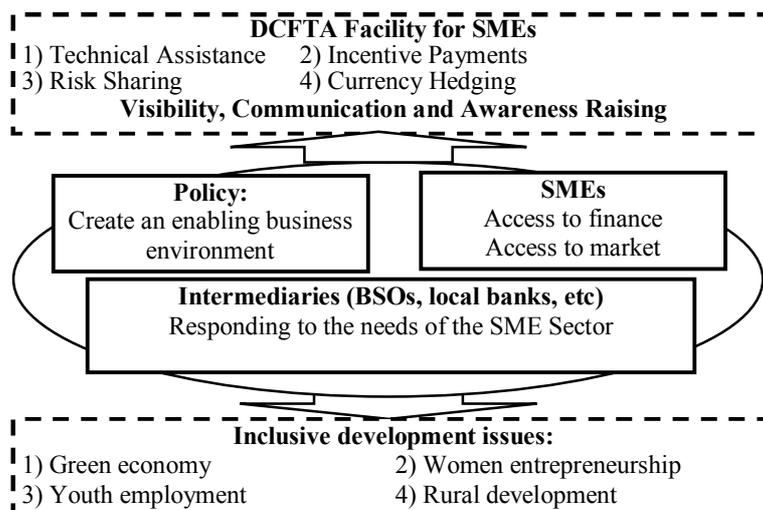


Fig. 4. The structure of intervention the EU's SME Flagship Initiative

Source: Created by author on the following source [23].

The main objectives of this Initiative for Ukraine are:

1. Help SMEs to seize new trade opportunities with the EU and within the region which have been opened up thanks to the DCFTA.

2. Improve access to finance for SMEs to make the necessary investments to comply with the provisions of the DCFTA.

3. Allow SMEs to take advantage of the increased inflow of foreign direct investment triggered by the DCFTA.

4. Enable SMEs to comply with new sanitary, technical and quality standards, as well as with environmental protection measures, thereby benefiting local customers and boosting exports to the EU and beyond.

Noticed, that in Ukraine Concept of the National Program of Small and Medium Business Development for 2014 – 2024 and others legislative acts in this field were adopted according to the EU requirements for the last several years. Thus, their aim of the Concept is to create the appropriate conditions

for the development and competitiveness of small and medium business by reducing regulatory barriers and effective public business support.

Moreover, business environment has been improving from year to year. Thus, EU to Ukraine in partnership with the Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine will launch the FORBIZ – the principal project for improved business environment in Ukraine within the framework of EU4Business initiative. The FORBIZ project within the EU4Business initiative supports Ukraine's reform agenda and its economic recovery by proposing a systemic, smart change to business-friendly environment in the country with particular focus on SMEs [7]. The main project directions are showed at the figure 5.



Fig. 5. The main directions of the FORBIZ project [7]

According to the main policy of EU's SME Flagship Initiative, the DCFTA Facility for SMEs will receive approximately € 200 million of grants from the EU budget, which are expected to unlock at least € 2 billion of new investments by SMEs in the three countries (Ukraine, Moldova and Georgia), largely coming from new EFI loans supported by the Facility.

Such investments will transform the business fundamentals. The local banking sector, business services to SMEs, trade and quality infrastructure, and the overall business climate will highly benefit from the Facility, creating hereby a virtuous cycle of growth and contributing to significant job creation [23].

Thus, first of all the import and export duties and tariff quotas will be eliminated. From one side it means new opportunities for exports into the EU and enlarging the quality and range of the products. At the same time, it is the threats for local entrepreneurs which are not ready to work in international market according to the EU standards. As a consequence, it will be stimulating the local entrepreneurs to become the competitive or get out from the business. The following consequence is reducing tariff and, most importantly, non-tariff barriers to entering the EU market, which is currently the largest regional market and one of the two largest trade partners of Ukraine [15]. The improving and adaptation of legislation according to EU standards allow creating the favourable domestic business climate. The increasing of costs of compliance with «social» standards will stipulate to improve the labour conditions, to increase the salary, to enlarge the work opportunities in EU. Besides, EU integration is considered the main principles of sustainable development. That is why the requirements for main polluters will be stretched [14].

Conclusions. According to the achievement results and the perspectives of EU integration for Ukrainian entrepreneur's sector we can be allocate the particular directions for the business sector adaptation. Thus, at the first, it is necessary to continue work of changing the Ukrainian legislation. Besides, our government should decrease the gaps in the Ukrainian legislation according to EU. At the same time Ukrainian entrepreneurs should quickly adopt to new conditions. In addition, it is important to adopt and harmonize the customs administration procedures including risk assessment, post clearance controls and company audit methods according to the EU requirements.

By the way, Ukrainian programs don't support networks, information and innovation for SMEs. So we have to consider what we should develop the Cluster Portal in Ukraine. In this case we should analyse the EU experience of functioning the EU Cluster Portal. According to the official website of such portal the main goal is providing the tools and the information on key European initiatives, actions and events for clusters and their SMEs with the aim of creating more world-class clusters across the EU.

In Ukraine we have some clusters, but these clusters haven't collaborated and communicated with each other yet. That is why it is necessary to create the same platform in Ukraine. Thus such platform will be able to consolidate of the enterprises and the other supporting actors. Moreover, it will be allowed to cooperate closely together in a concrete location. As a result the Ukrainian business sector can be more innovative, create more jobs and register more international trademarks and patents than they would alone. According to the EU experience 38% of European jobs are based in such regional strongholds and SME participation in clusters leads to more innovation and growth.

There are about 2000 statistical clusters in Europe, of which 150 are considered to be world-class in terms of employment, size, focus and specialisation.

According to the European Cluster Excellence Scoreboard, for a number of selected emerging industries and regions in the period 2010–2013, 33.3% of firms in clusters showed employment growth superior to 10%, as opposed to only 18.2% of firms outside clusters [6].

The results of analysing are showed that EU integration has opened the access to the new financial resources and funds. This funds finance the concrete projects and goals which correspond to their main goals. For this purpose, entrepreneurs should write the project application and describe their project in the best way. That is why it should be necessary for our entrepreneurs to learn how to write grants and project to receive the financing support from EU sources.

REFERENCES:

1. Commission Recommendation of 6 May 2003 concerning the definition of micro, small and medium-sized enterprises (Text with EEA relevance) (notified under document number C (2003) 1422) – Access : <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:32003H0361>
2. What is an SME? – Access: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/april/tradoc_150981.pdf
3. Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні Верховна Рада України; Закон від 22.03.2012 № 4618-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4618-17>
4. Офіційний сайт Державної служби статистики України. Кількість малих та середніх підприємств [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
5. Statistics on small and medium-sized enterprises – Access: http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Statistics_on_small_and_medium-sized_enterprises
6. EU Cluster Portal. – Access : https://ec.europa.eu/growth/smes/cluster_cs
7. FORBIZ – Creating better business environment. – Access: <http://forbiz.org.ua/>
8. Entrepreneurship and Small and medium-sized enterprises (SMEs). – Access: <http://ec.europa.eu/growth/smes/>
9. Про схвалення Концепції Загальнодержавної програми розвитку малого і середнього підприємництва на 2014 - 2024 рр. Кабінет Міністрів України; Розпорядження, Концепція від 28.08.2013 № 641-р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/641-2013-p>
10. Promoting entrepreneurship. – Access: http://ec.europa.eu/growth/smes/promoting-entrepreneurship_en
11. Кубатко О.В. Порівняльний аналіз тенденцій розвитку дистанційних технологій навчання в Україні та ЄС / О.В. Кубатко, Т.В. Пімоненко, О.В. Кубатко // Механізм регулювання економіки. – 2015. – № 2. – С. 93 – 102.
12. Kubatko O.V. Deep and Comprehensive Free Trade Area Implementation in Condition of Macroeconomic Fluctuations in Ukraine / O.V. Kubatko, T.V. Pimonenko // Mechanism of Economic Regulation. – 2015. – No 4. – P. 108 – 117.
13. Chigrin O., Pimonenko T. The Ways of Corporate Sector Firms Financing for Sustainability of Performance. International Journal of Ecology & Development™ 29.3 (2014): 1–13. (SCOPUS, in English)
14. Pimonenko T., Kubatko O. Problems of EU Integration Policy in Ukraine: some Experience from Poland / Studies of economic and social processes Society and economy in the 21st century. Monograf / Jerzy Babiak / The Great Poland University of Social and Economics in Środa Wlkp., 2015. – P. 216–228
15. EU-Ukraine. Deep Deep and Comprehensive Free Trade Area. (2014). – Access : http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/april/tradoc_150981.pdf
16. Web-portal of Ukrainian Government. (2015). Establishment of a free trade zone between Ukraine and the EU. – Access: http://www.kmu.gov.ua/kmu/control/en/publish/article?art_id=248400458&cat_id=248392480
17. Пімоненко Т.В. Фондові індекси як інструмент мотивації екоорієнтованого корпоративного управління / Т.В. Пімоненко // Економічні проблеми сталого розвитку: матеріали доповідей Міжнародної науково-практичної конференції, присвяченої 20-річчю наукової діяльності ф-ту економіки та менеджменту СумДУ, м. Суми, 3–5 квітня 2012 р. / Відп. за вип. О.В. Прокопенко. – Суми: СумДУ, 2012. – Т. 2. – С. 123 – 125.
18. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/984_011/page
19. Task Force Report of the Project: V4 Supporting the Economic Integration of Georgia and Moldova with the EU. (2014) Lessons Learned for Georgia:the Experience of Visegrad Countries in

Economic Approximation with the EU. – Access: http://www.ceid.hu/wp-content/uploads/2014/11/Report-Georgia_-ENG.pdf

20. The World Bank Group. (2015). GDP at market prices (current US\$). – Access: <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD/countries/PL?page=2&display=default>

21. EU-Ukraine Association Agreement: Guideline for Reforms. – Access: http://www.kas.de/wf/doc/kas_32048-1522-1-30.pdf?120912140435

22. Economic Challenges of Ukraine and Moldova on the Way to EU Managing. (2015). Political Instability, Enabling the Role of Civil Society and Applying Lessons from the Central Eastern European Experience. – Access: http://www.eesc.lt/uploads/news/id899/Economic%20Challenges%20of%20Ukraine%20and%20Moldova%20on%20the%20Way%20to%20EU_November2015.pdf

23. Eastern partnership Small and Medium Sized Enterprises. Flagship Initiative. – Access: http://ec.europa.eu/enlargement/neighbourhood/pdf/riga/20150518_flagship_sme.pdf

24. EU support to SMEs in the Eastern Partnership countries 2014-2020. The way forward for the SME Flagship Initiative. – Access: <http://ec.europa.eu>

25. Countries and regions. – Access: <http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/countries/ukraine/>

UDC 339.5.012

Tetiana Pimonenko, PhD (Economics). **Yuliia Chortok**, PhD (Economics), Associate Professor. **Oleksii Liulov**, PhD (Economics), Associate Professor. Sumy State University. **EU Integration: Opportunities for Ukrainian entrepreneurs.** The article deals with the analysis of Ukrainian conditions of running business according to the main requirements of European Integration process. The authors analyzed the ongoing legislative regulation for running business in Ukraine. The authors compared the legislative regulation and allocated the gaps between Ukrainian and European legislative regulation. The authors analyzed the main economic indicators of small and medium business in European Union and in Ukraine. Moreover, the types of small and medium business in countries' main economic indicators were allocated by the authors. According to the results the authors made the conclusion that small and medium business is the basis of economic development. In addition, the authors summarized the main challenges faced by entrepreneurs in Europe and in Ukraine. The authors also analysed and systematized the supportive instruments for activating the small and medium business.

Keywords: DCFTA, entrepreneur, European Union, integration, medium business, running business, small business.

УДК 339.5.012

Тетяна Володимирівна Пимоненко, кандидат економічних наук. **Чортюк Юлія Володимирівна**, кандидат економічних наук, доцент. **Льольов Олексій Валентинович**, кандидат економічних наук, доцент. Сумський державний університет. **Євроінтеграція: можливості для українського підприємництва.** Розглянуто вітчизняні умови ведення бізнесу відповідно до основних вимог євроінтеграційного процесу. Проаналізовано поточне законодавче регулювання ведення бізнесу в Україні. При цьому, порівняно українське та європейське законодавче регулювання й виділено основні розриви між ними. Проаналізовано основні економічні показники малого і середнього бізнесу в Європейському Союзі та Україні. Крім того, виділено частку малого й середнього бізнесу в основних економічних показниках країни. За результатами аналізу зроблено висновок про те, що малий і середній бізнес є основою економічного розвитку країни. Виділено основні проблеми, з якими стикаються підприємці в Європі та в Україні. Проаналізовано й систематизовано стимулюючі інструменти активізації малого та середнього бізнесу.

Ключові слова: DCFTA, підприємець, Європейський Союз, інтеграція, середній бізнес, ведення бізнесу, малий бізнес.

УДК 339.5.012

Татьяна Владимировна Пимоненко, кандидат экономических наук. **Юлия Владимировна Чортюк**, кандидат экономических наук, доцент. **Алексей Валентинович Льольов**, кандидат экономических наук, доцент. Сумской государственный университет. **Евроинтеграция: возможности для украинского предпринимательства.** Рассмотрены отечественные условия ведения бизнеса в соответствии с основными требованиями евроинтеграционного процесса. Проанализировано текущее законодательное регулирование ведения бизнеса в Украине. При этом сравнено украинское и европейское законодательное регулирование и выделено основные разрывы между ними. Проанализированы основные экономические показатели малого и среднего бизнеса в Европейском Союзе и Украине. Кроме того, выделена доля малого и среднего бизнеса в основных экономических показателях страны. По результатам анализа сделан вывод о том, что малый и средний бизнес является основой экономического развития страны. Выделены основные проблемы, с которыми сталкиваются предприниматели в Европе и в Украине. Проанализированы и систематизированы стимулирующие инструменты активизации малого и среднего бизнеса.

Ключевые слова: DCFTA, предприниматель, Европейский Союз, интеграция, средний бизнес, ведение бизнеса, малый бизнес.

УДК 658.009.12 (477)

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ НА МІЖНАРОДНИХ РИНКАХ

В.В. Биба, кандидат технічних наук.**Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка**

© Биба В.В., 2017.

Стаття отримана редакцією 13.02.2017 р.

Вступ. У сучасних умовах України діяльність більшості підприємств спрямована на забезпечення стійких конкурентних переваг на ринку, а також на адаптацію до умов внутрішнього та зовнішнього середовищ, які є важливим фактором підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Конкурентоспроможність являє собою найважливішу інтегральну характеристику, необхідну для аналізу економічної ситуації як на ринку товарів, так і на ринку послуг. Для досягнення підприємством конкурентоспроможності необхідно перш за все модернізувати управління господарськими процесами за умови чіткого визначення мети його діяльності. Основним при цьому завжди має бути вміння визначати та швидко й ефективно використовувати свої переваги в конкурентній боротьбі. Необхідно направляти максимум зусиль на розвиток таких якостей підприємства, які дуже вигідно відрізняють його від потенційних та реальних конкурентів.

Огляд останніх джерел досліджень і публікацій. Проведений аналіз літературних джерел свідчить, що деякі питання щодо розв'язання цієї проблеми були висвітлені в роботах вітчизняних та зарубіжних авторів. Серед вітчизняних авторів, що займаються проблемою конкурентоспроможності українських підприємств можна виділити В.К. Збарського й М.А. Місевич [1], у роботі яких здійснено економічну оцінку ресурсного потенціалу та проаналізовано економічну ефективність виробництва продукції у високотоварних сільськогосподарських підприємствах.

С.М. Клименко, О.С. Дуброва та ін. [2] розглядають систему та процес управління конкурентоспроможністю підприємства спираючись на розроблену програму підвищення конкурентоспроможності суб'єкта господарювання.

У роботах І.В. Сіменко, Т.Д. Косової [3] висвітлена методика аналізу і прогнозування господарської діяльності її результатів, розглядається аналіз конкурентоспроможності та інвестиційної привабливості та результатів бізнес-процесів.

Серед зарубіжних авторів, які досліджують проблему конкурентоспроможності підприємств, можна визначити М. Портера, А.А. Томпсона, Р.А. Фатхутдінова [4, 5, 6].

Аналіз літературних джерел показує, що залежно від наукових поглядів автори по-різному обґрунтовують комплекс факторів, що впливають на конкурентоспроможність підприємства. Незважаючи на різні підходи до визначення суті конкурентоспроможності підприємства, всі дослідники відзначають порівняльний і часовий характер показника.

Метою статті є розгляд існуючих методів для визначення конкурентоспроможності підприємства, дослідження особливостей функціонування українських підприємств на міжнародних ринках і основних проблем.

Основний матеріал і результати. Конкурентоспроможність фірми – комплексна порівняльна характеристика підприємства, яка відображає переваги сукупності показників його діяльності та забезпечує успіх на певному сегменті ринку за певний проміжок часу щодо сукупності показників підприємств-конкурентів [1]. На цей показник впливають як внутрішні, так і зовнішні фактори.

До внутрішніх факторів можемо віднести: рівень продуктивності праці робітників, якість управління й організації виробничого процесу підприємства, технології виробництва, стан основних засобів тощо. До зовнішніх: макроекономічну стабільність, участь підприємств у міжнародній торгівлі, міжнародну інвестиційну діяльність, відповідність державної політики та законодавчої бази вимогам конкуренції, рівень розвитку науково-технологічного потенціалу й інфраструктури країни та ін. [2].

Зрозуміло, що кожне підприємство, яке виходить на ринок із власною продукцією, намагається досягти переваги над іншими підприємствами. Тому для оцінювання конкурентоспроможності будь-якої фірми використовують такі методи:

1. Метод, заснований на теорії ефективної конкуренції, котрий охоплює найбільш важливі оцінки господарської діяльності підприємства і дозволяє отримати загальну картину конкурентного

стану підприємства на досліджуваному ринку. Він зручний при дослідженнях виробничих підприємств.

Для аналізу конкурентоспроможності використовується зіставлення показників стану підприємства з показниками конкурентів та із середньогалузевими. Найбільш конкурентоспроможними вважаються підприємства, у яких найкращим чином організована робота всіх підрозділів і служб. Оцінка ефективності роботи кожного з них залежить від ефективності використання ресурсів.

Перевагою цього методу є те, що він допомагає виявити сильні та слабкі сторони одного підприємства стосовно іншого, оцінити розмір відставання, розробити управлінські дії щодо посилення слабких місць, а недоліком те, що досить складно зібрати всю необхідну інформацію (для достовірного оцінювання необхідно здійснювати не дуже доступні для огляду і трудомісткі розрахунки).

На нашу думку, на ефективність діяльності кожної із служб впливає велика кількість факторів, ресурсів фірми. Оцінка ефективності роботи кожного підрозділу передбачає оцінку ефективності використання ним наявних ресурсів. В основі методу покладено оцінювання чотирьох груп показників або критеріїв конкурентоспроможності (табл.1) [3].

Таблиця 1

Критерії та показники конкурентоспроможності

№ з/п	Критерії та показники конкур-ті	Роль показника в оцінюванні	Методика розрахунку показника
1	2	3	4
1. Показники ефективності виробничої діяльності підприємства (ВД):			
1.1	Витрати на одиницю продукції	Відображає ефективність витрат при випуску продукції	$B_{од.} = \frac{\text{Валові витрати}}{\text{Обсяг випуску продукції}}$
1.2	Фондовіддача	Характеризує ефективність використання виробничих фондів	$\Phi B = \frac{\text{Обсяг випуску продукції}}{\text{Середньорічна вартість основних засобів}}$
1.3	Рентабельність продукції	Характеризує ступінь прибутковості продукції	$R_{прод} = \frac{\text{Прибуток}}{\text{Собівартість продукції}}$
1.4	Продуктивність праці	Відображає ступінь організації виробництва та використання робочої сили	$ПП = \frac{\text{Обсяг випуску продукції}}{\text{Середньоспискова чисельність}}$
2. Фінансове положення підприємства (ФП):			
2.1	Коефіцієнт автономії	Характеризує незалежність підприємства від зовнішніх джерел фінансування	$K_{авт} = \frac{\text{Власні засоби}}{\text{Загальна сума джерел фінансування}}$
2.2	Коефіцієнт платоспроможності	Відображає здатність підприємства виконувати свої фінансові зобов'язання та визначає ймовірність банкрутства	$K_{плат} = \frac{\text{Власний капітал}}{\text{Загальні зобов'язання}}$
2.3	Коефіцієнт абсолютної ліквідності	Показує якісний склад засобів, які є джерелами покриття поточних зобов'язань	$K_{абсол. ліквід} = \frac{\text{Грошові кошти + поточні фінансові інвестиції}}{\text{Приріст прибутку від реалізації}}$
2.4	Коефіцієнт обіговості оборотних коштів	Відображає ефективність використання обігових коштів	$K_{обор} = \frac{\text{Виручка від реалізації}}{\text{Середньорічний залишок обігових коштів}}$
3. Ефективність організації збуту та просування товару (ЕЗ):			
3.1	Рентабельність продажів	Характеризує прибутковість роботи підприємства на ринку	$R_{продаж} = \frac{\text{Прибуток}}{\text{Обсяг продажу}}$

Продовження таблиці 1

3.2	Коефіцієнт затовареності готовою продукцією	Відображає ступінь затовареності готовою продукцією. Зростання показника свідчить про падіння попиту на продукцію	$K_{затовар} = \frac{\text{Обсяг нереалізованої продукції}}{\text{Обсяг продажу}}$
1	2	3	4
3.3	Коефіцієнт завантаженості виробничих потужностей	Показує ефективність роботи служби збуту	$K_{завруз} = \frac{\text{Обсяг випуску продукції}}{\text{Виробнича потужність}}$
3.4	Коефіцієнт ефективності реклами засобів стимулювання збуту	Показує економічну ефективність реклами та засобів стимулювання збуту	$K_{ефект. \text{ реклами}} = \frac{\text{Витрати на рекламу та стимулювання збуту}}{\text{Приріст прибутку від реалізації}}$
4. Конкурентоспроможність товару (КТ)			
4.1	Якість товару	Характеризує здатність товару задовольняти потребу згідно з його призначенням	Комплексний метод оцінювання

2. Метод, який ґрунтується на оцінці конкурентоспроможності продукції певної фірми, виходить з того, що конкурентні переваги товару є ключовим фактором успіху підприємства на ринку, здебільшого на міжнародному. Але аналіз конкурентоспроможності товару є недостатнім для формування висновку щодо положення підприємства на ринку [2].

Використання методу передбачає оцінювання рівня конкурентоспроможності підприємства, виходячи зі споживчої цінності виробленої продукції. Метод ґрунтується на міркуваннях щодо того, що конкурентоспроможність виробника є тим вищою, чим вищою є конкурентоспроможність його продукції. Як показник, який оцінює конкурентоспроможність товару або послуги, використовується співвідношення двох характеристик: якості та ціни. Найбільш конкурентоспроможним вважається товар, що має оптимальне співвідношення цих характеристик. Чим вищою є різниця між споживчою вартістю товару для покупця і ціною, котру він за нього платить, тим вищий запас конкурентоспроможності.

Перевага цього методу полягає в тому, що він ураховує найбільш важливий критерій, який впливає на конкурентоспроможність підприємства, – конкурентоспроможність товару, а недолік у тому, що він дозволяє отримати лише обмежене уявлення щодо переваг та недоліків у роботі підприємства, тобто конкурентоспроможність підприємства ототожнюється виключно з конкурентоспроможністю товару, абстрагуючись від інших аспектів.

3. Метод, заснований на теорії конкурентних переваг, котрий базується на визначенні деяких показників: частка підприємства на ринку, рівень концентрації виробництва в галузі й безліч порівняльних індексів [2].

Відомим індексом на сьогодні, який оцінює конкурентоспроможність підприємств України та країни в цілому, є індекс глобальної конкурентоспроможності (Global Competitiveness Index (GCI)). За 2013 – 2014 роки Україна опустилася на 11 позицій, посівши 84 місце зі 148 країн, а за 2014 – 2015 роки ще на 3 позиції, посівши 87 місце. Серед негативних факторів впливу на позицію України у рейтингу можна назвати: доступ до фінансування (16,7%), корупція (15,5%) і податкове адміністрування (11%) [7].

4. Метод бенчмаркінгу. Суть його у порівнянні різних бізнес-процесів компанії з аналогічними процесами конкурентів. Важливо розуміти, що цей метод націлений на порівняння не показників діяльності компаній, а самих процесів. Метою бенчмаркінгу є встановлення причин розходження в характеристиках і розробках заходів щодо досягнення їхнього найкращого значення. Перевагою методу є вивчення фактичних даних. Найбільшу складність викликає підбір партнерів [2].

Дослідження існуючих позицій України на зовнішньому ринку засвідчують дуже низьку конкурентоспроможність українських підприємств у світі, що обумовлено рядом проблем, насамперед сировинною структурою українського експорту. Але все ж є деякі фірми, які мають конкурентні переваги на зовнішньому ринку. Наприклад, Європейська комісія надала 10 українським виробникам молочної продукції доступ на ринок ЄС з 10 січня 2016 року. Згідно зі списком, опублікованим на сайті Єврокомісії, до переліку ввійшли такі компанії: «Люстдорф» (Вінницька область), «Молочний дім» (Дніпропетровська область), «Лакталіс – Миколаїв», «Гадячсир» (Полтавська область), Львівський холодокомбінат, «Менський сир» (Чернігівська область),

«Роменський молочний комбінат» та його філія у Недригайлові (Сумська область), «Золотоніський маслоробний комбінат» (Черкаська область) і філія Яготинського маслозаводу «Яготинське для дітей» (Київська область) [8].

Крім цього, Національне агентство з безпеки харчових продуктів Республіки Молдова допускає до імпорту 35 українських підприємств (19 підприємств-виробників молочної продукції, 11 виробників м'ясних продуктів, 3 – рибних та 2 – яєць та яєчних продуктів), серед переліку яких є навіть підприємства Полтавської області: ТОВ «Техмолпром», ТОВ «Пирятинський делікатес», АТ «Пирятинський сирзавод», а також ПАТ «Кременчуцький міськмолкозавод».

За результатами оцінювання ветеринарного нагляду й державної системи контролю безпечності при виробництві молочних продуктів 18 підприємств України отримали право експортувати вищезазначену продукцію на ринок Китаю.

За даними Адміністрації із сертифікації та акредитації КНР, з 23 вересня доступ на китайський ринок отримали п'ять підприємств агрохолдингу «Мілкіленд»: «Менський сир», «Славутський маслоробний комбінат», «Охтирський сировкомбінат», «Миргородський сироробний комбінат» і «Роменський молочний комбінат».

Крім того, доступ на ринок отримали: підприємство Агропромгрупи «Укрпродукт» «Старокостянтинівський молочний завод», великий експортер згущеного молока «Техмолпром» (Полтавська область), два підприємства групи «Молочний альянс» – «Золотоніський маслоробний комбінат» і «Баштанський сирзавод».

Дозвіл на постачання до Китаю отримали й підприємства «Ічнянський молочно-консервний комбінат» групи компаній PRAVIO, завод кондитерської корпорації Roshen «Бершадьмолоко», підприємства «Дубномолоко» (Рівненська область), «Клуб сиру» (Київська область), «Жашківський молокозавод» (Черкаська область), «Елітмол» (Луцьк), а також «Тульчинський маслосирзавод» компанії «Терра Фуд», «Хмельницький завод «Молочний візит» і «Літинський молокозавод» з Вінницької області [8].

Крім цього, Україна з 2015 року експортує борошно до Північної Кореї, Ізраїлю, Палестини, Молдови, Індонезії, Північної Африки та Південної Азії й до Європейського Союзу (крім борошна, зерно в чистому вигляді та вироби з нього).

У практиці господарювання вітчизняних сільськогосподарських підприємств набула широкого застосування система показників ефективності виробництва, яка певною мірою відмінна від тієї, що використовується в більшості розвинутих країн світу. Відповідно до чинного законодавства нашої країни, у сільському господарстві можуть функціонувати підприємства різних організаційно-правових форм, що створює певні труднощі у виборі ефективних методів господарювання, адекватних ринковим відносинам та природно-економічним умовам господарської діяльності.

На нашу думку, однією з основних проблем є відсутність підтримки державою аграрного сектора на відміну від промислового. Хоча саме аграрний сектор є системоутворюючим у національній економіці, формує засади збереження суверенності держави – продовольчу та певною мірою економічну, екологічну та енергетичну безпеку, а також забезпечує розвиток технологічно пов'язаних галузей економіки, оскільки є стабільною сферою забезпечення населення країни якісними, безпечними та доступними продовольчими товарами. І головне, як зазначалося вище, є конкуруючою галуззю на світовому ринку.

Проведені дослідження свідчать, що конкурентоспроможність підприємства в першу чергу характеризується ефективністю діяльності підприємства, яка у свою чергу залежить від ефективності використання ресурсів.

Проаналізуємо показники ефективності використання ресурсів сільськогосподарських підприємств України на прикладі ТОВ «Промінь» (Полтавська область) (табл. 2).

Таблиця 2

**Показники ефективності використання ресурсів ТОВ «Промінь»
за 2014 – 2015 рр.**

Найменування показників	2014 рік	2015 рік	Абсолютне відхилення	Темп зростання, %
1	2	3	4	5
1. Обсяг випущеної продукції, робіт та послуг Q, тис. грн	21304,00	33779,00	+12475,00	158,5
2. Середньоспискова чисельність працівників ЧП, ос.	66	68	+2	103,0
3. Прибуток від операційної діяльності П, тис. грн	4098,00	19103,00	+ 15 005,00	466,2

Продовження таблиці 2

4. Матеріальні ресурси МР, тис. грн	12615,0	12860,0	+ 245,00	101,9
5. Середньорічна продуктивність праці одного працівника ПП пр., тис. грн/ос.	322,79	496,75	+ 173,96	153,9
6. Середня вартість осн. засобів ОЗ, тис. грн	10510,00	13631,50	+ 3121,50	129,7
7. Середньорічна вартість активної частини основних засобів ОЗ акт, тис. грн	9115,50	11863,00	+ 2747,50	130,1
8. Питома вага активної частини основних засобів ПВ акт, %	86,70	87,00	+ 0,3	100,3
9. Фондовіддача ФВ, грн/грн	2,03	2,48	+ 0,45	122,2
10. Фондомісткість ФМ, грн/грн	0,49	0,40	- 0,09	81,6
11. Фондоозброєність ФО зб, грн/ос	187,68	231,04	+ 43,36	123,1
12. Фондорентабельність ФР, %	39,00	140,10	+ 101,10	359,2
13. Матеріаловіддача МВ, грн/грн	1,69	2,63	+ 0,94	155,6
14. Матеріаломісткість ММ, грн/грн	0,59	0,38	- 0,21	64,4

Дослідження довело, що сільське господарство являє собою прибуткову сферу і має високу ефективність використання ресурсів, про що свідчать такі фактори, як підвищення продуктивності праці, фондовіддачі, фондоозброєності, матеріаловіддачі, що у свою чергу привело до збільшення рентабельності, а також зменшення фондо- та матеріаломісткості.

Одним з найважливіших результативних показників діяльності будь-якого суб'єкта господарювання в ринкових умовах є розмір отриманого прибутку (який збільшився на 15005 тис. грн), а показником ефективності – рентабельність (збільшення на 101,1%).

Вважаємо, що всі вище наведені показники є важливими для оцінювання конкурентоспроможності підприємства, особливо за методом, який заснований на теорії ефективної конкуренції. Згідно з теорією ефективної конкуренції, найбільш конкурентоспроможними вважаються ті підприємства, де найкращим чином організована робота всіх підрозділів та служб. Рівень конкурентоспроможності сільськогосподарського підприємства основним чином залежить від конкурентоспроможності продукції та підтримання її у довгостроковому періоді.

Висновки: Отже, більшість підприємств аграрного сектору економіки України має достатньо передумов для успішного входження до світового співтовариства, серед яких головною є великий природно-ресурсний та людський потенціал. Однак головним недоліком є те, що, по-перше, рівень функціонування сільського господарства нашої країни не наближений до рівня провідних, а, по-друге, немає державного стимулювання та підтримування саме цієї галузі. Тому впровадження розроблених нами пропозицій покращить конкурентоспроможність сільськогосподарських підприємств України на міжнародних ринках.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Збарський В.К. Конкурентоспроможність високотоварних сільськогосподарських підприємств: Монографія / В.К. Збарський, М.А. Місевич. – К., 2009. – 310 с.
2. Управління конкурентоспроможністю підприємства: навч. посіб. / С.М. Клименко, О.С. Дуброва, Д.О. Барабась, Т.В. Омеляненко, А.В. Вакуленко. – К.: КНЕУ, 2006. – 527 с.
3. Аналіз господарської діяльності [текст]: навчальний посібник за заг. ред. І.В. Сіменко, Т.Д. Косової – К.: «Центр учбової літератури», 2013. – 384 с.
4. Портер М. Конкуренция: Пер. с англ.: Уч. пос. / М. Портер. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2005. – 608 с.
5. Томпсон А.А. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации / А.А. Томпсон, А.Дж. Стрикленд III. – М.: ИНФА–М, 2001. – 412 с.
6. Фатхутдинов Р.А. Управление конкурентоспособностью организации. Учебник. – 2-е изд., испр. и доп. / Р.А. Фатхутдинов. – М.: Изд-во Эксмо, 2005. – 544 с.
7. Индекс глобальной конкурентоспособности (Global Competitiveness Index (GCI) [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: http://business-swiss.ch/wp-content/uploads/2014/09/GCR_Rankings_2014-2015.pdf
8. Офіційний сайт газети «Кореспондент» [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://ua.korrespondent.net/business/economics/>

REFERENCES:

1. Zbarsky V.K. and Misevych M.A. (2009), Konkurentospromozhnist' vysokotovarnykh sil's'kogospodars'kykh pidpryemstv [The competitiveness of high-value agricultural enterprises], monograph, Kyiv, Ukraine.

2. Klimenko S.M., Dubrova O.S., Barabas D.O., Omelyanenko T.V. and Vakulenko A.V. (2006), *Upravlinnia konkurentospromozhnistiu pidpnyemstva* [Managing enterprise competitiveness], teach. guide, KNEU, Kyiv, Ukraine.
3. Simenko I.V. and Kosova T.D. (2013), *Analiz hospodars'koi dial'nosti* [Business analysis], teach. guide, Center of educational literature, Kyiv, Ukraine.
4. Porter M. (2005) *Konkurentsiya* [Competition], Per. s angl. Izdatel'skiy dom «Vil'yams», Moskva, Rosia.
5. Tompson A.A., Striklend A.Dzh. (2001) *Strategicheskiiy menedzhment: kontseptsii i situatsii* [Strategic Management: concepts and situations] INFA, Moskva, Rosia.
6. Fatkhutdinov R.A. (2005) *Upravleniye konkurentosposobnost'yu organizatsii* [Management of competitiveness of the organization]. Publishing house Eksmo, Moskva, Rosia.
7. Global Competitiveness Index (GCI). Official website [Online], available at: http://business-swiss.ch/wp-content/uploads/2014/09/GCR_Rankings_2014-2015.pdf
8. The newspaper «Correspondent». Official website [Online], available at: <http://ua.korrespondent.net/business/economics/>

УДК 339.9:330.526.33

Биба Володимир Васильович, кандидат технічних наук. Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка. **Конкурентоспроможність сільськогосподарських підприємств України на міжнародних ринках.** Розглянуто існуючі методи для визначення конкурентоспроможності підприємства, досліджено ринок українських підприємств та основні проблеми, з якими вони зустрічаються. Визначено, що на конкурентоздатність підприємств впливає велика кількість факторів та наявність ресурсів фірми. Доведено, конкурентоспроможність підприємства в першу чергу характеризується ефективністю його діяльності, яка у свою чергу залежить від ефективності використання ресурсів. Обґрунтовано, що більшість підприємств аграрного сектора економіки України має достатньо передумов для успішного входження до світового співтовариства, серед яких головною є великий природно-ресурсний та людський потенціал.

Ключові слова: конкурентоспроможність, підприємство, сільське господарство, ефективність, міжнародний ринок, методи конкурентоспроможності, бенчмаркінг.

UDC 339.9:330.526.33

Volodymyr Byba, Ph.D. (Technical Sciences). Poltava National Technical Yuriy Kondratiuk University, Poltava. **Competitiveness of Ukrainian Agricultural Enterprises on the International Markets.** The article is devoted to the consideration of existing methods for determining the competitiveness of an enterprise, researching the market of Ukrainian enterprises and the main problems with which they meet. It is determined that the competitiveness of enterprises is affected by a large number of factors and the availability of firm resources. It has been proved that the competitiveness of an enterprise is primarily characterized by the efficiency of the enterprise's activity, which in turn depends on the efficiency of resource use. It is substantiated that most enterprises of the agrarian sector of the Ukrainian economy have enough prerequisites for successful entry into the world community, among which the main is the great natural and human resource potential.

Keywords: competitiveness, enterprise, agriculture, efficiency, international market, methods of competitiveness, benchmarking.

УДК 339.9:330.526.33

Биба Владимир Васильевич, кандидат технических наук. Полтавский национальный технический университет имени Юрия Кондратюка. **Конкурентоспособность сельскохозяйственных предприятий Украины на международных рынках.** Рассмотрены существующие методы для определения конкурентоспособности предприятия, исследованы рынок украинских предприятий и основные проблемы, с которыми они встречаются. Определено, что на конкурентоспособность предприятий, особенно сельскохозяйственных, влияет большое количество факторов и наличие ресурсов фирмы. Доказано, что конкурентоспособность предприятия в первую очередь характеризуется эффективностью его деятельности, которая в свою очередь зависит от эффективности использования ресурсов. Аргументировано, что большинство предприятий аграрного сектора экономики Украины имеет достаточно предпосылок для успешного вхождения в мировое сообщество, среди которых главной является большой природно-ресурсный и человеческий потенциал.

Ключевые слова: конкурентоспособность, предприятие, сельское хозяйство, эффективность, международный рынок, методы конкурентоспособности, бенчмаркинг.

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ГАСТРОНОМІЧНОГО ТУРИЗМУ ПОЛТАВСЬКОЇ ОБЛАСТІ

М.В. Муллер, кандидат економічних наук.

Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка

© Муллер М.В., 2017.

Стаття отримана редакцією 08.02.2017 р.

Вступ. У сучасних економічних умовах господарювання однією з найприбутковіших галузей світової економіки є туризм. Проте через низку чинників (нераціональне використання ресурсів, відсутність розвинутої інфраструктури, низька якість обслуговування, низька інформованість споживачів про туристичні послуги, значний податковий тягар) високий потенціал туристичної індустрії України не розкритий достатньою мірою. Гастрономічний туризм – відносно молодий напрям, що має значний економічний потенціал, обумовлений наявністю потужної сировинної бази, екологічно чистої продукції, котра користується попитом. Необхідність формування конкурентоспроможного гастрономічного туристичного сектора об'єктивно вказує на нагальність створення інноваційної моделі розвитку, адже інноваційність є не стільки умовою, скільки вимогою часу. Тому саме формування інноваційного розвитку у сфері гастротуризму і є метою статті.

Огляд останніх джерел досліджень та публікацій. Дослідженням інноваційних процесів у туристичній сфері займалися багато вітчизняних і зарубіжних учених. Так, питаннями визначення економічної природи інновацій у туризмі займалися Т. Тайгибов, Л. Маклашина, О. Любичева [4–6]. Вивчає стан та перспективи розвитку ділового туризму Х. Роглев [7]. Принципи інновацій у туризмі, позитивні та негативні чинники, що впливають на процес інноваційної діяльності в туризмі, а також класифікацію інновацій у туризмі обґрунтовано О. Кальченком. Детально проаналізовано тенденції та перспективи розвитку еногастрономічного туризму в Україні Д. Базюком. Проте, відзначаючи цінність указаних напрацювань, потрібно відмітити, що деякі проблеми залишаються не повною мірою розв'язаними. Зокрема, потребує подальших досліджень ряд теоретичних аспектів інноваційного розвитку гастрономічного туризму, особливості інновацій у сфері туризму, упровадження дієвого механізму туристичного обслуговування. Важливість і значимість вищенаведених завдань зумовили вибір теми, її актуальність та практичну цінність.

Основний матеріал і результати. Розвиток сучасного туризму неможливий без розробок та нововведень, зміни підходу до існуючого туристичного продукту, поліпшення якості обслуговування клієнтів; тобто інновації стають ключовим аспектом розвитку туристичної сфери. Мельникова С. Б., Іванова В. Н. [1] вважають головними причинами, що зумовлюють необхідність інновацій, такі:

внутрішня – зростання й ускладнення потреб людини, родини, суспільства змушують здійснювати винаходи все більш нових та ефективніших засобів задоволення цих потреб;

зовнішня – постійно змінюване середовище, що оточує людину й суспільство (природне, соціально-економічне), привносить нові зміни подій і явищ суспільного буття. Людина змушена використовувати всі свої сили та досвід для того, щоб адаптуватися до цих змін, встояти у конкурентній боротьбі. Суспільству в цілому і кожній його частині необхідно розвиватися та йти вперед, тому що консервативна частина суспільного організму приречена на поразку в боротьбі за існування і розвиток.

Категорія «інновація», як показав огляд літератури, існувала не завжди, пройшовши шлях від понять «науково-технічний прогрес», «нова техніка», «нова комбінація» до відомого зараз «інновація».

Останнім часом інновацію визначено за міжнародними стандартами як кінцевий результат відповідної діяльності, що втілений у новому чи вдосконаленому продукті, впровадженому на ринку, новому чи вдосконаленому технологічному процесі, використовуваному в практичній діяльності, чи в новому підході до надання соціальних послуг [2].

Визначення цього поняття на державному рівні дає Закон України «Про інноваційну діяльність»: інновації – новостворені (застосовані) і (або) вдосконалені конкурентоспроможні технології, продукція чи послуги, а також організаційно-технічні рішення – виробничі, адміністративні, комерційні й інші, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і (або) соціальної сфери [3].

У сучасних умовах, на нашу думку, можна виділили чотири підходи до трактування категорії

«інновація»:

1) об'єктний – інновація розглядається як певний результат у вигляді нової технології, нового товару, методу тощо;

2) процесний – інновація як процес упровадження певних змін;

3) трансформаційний – зміни в діяльності підприємства;

4) ресурсний – інновація є способом більш ефективного використання ресурсів.

На нашу думку, існує п'ятий підхід – синергійний, що поєднує всі підходи й посилює їх. Тобто ми пропонуємо розглядати інновацію як результат діяльності, як процес упровадження нового, як зміну та як спосіб максимально ефективного використання ресурсів за допомогою добре організованої, систематичної роботи, в основі якої лежать нові знання і є потенціал для подальших нововведень.

Інноваціями в туризмі, на думку Т. Тайгибової [4], є системні заходи, що мають якісну новизну і призводять до позитивних зрушень, що забезпечує стійке функціонування і розвиток галузі в регіоні.

Маклашина Л. вбачає сенс інновацій у туризмі в розробленні, створенні нових туристичних маршрутів, проектів тощо із застосуванням досягнень науки, техніки, ІТ-технологій, а також передового досвіду в галузях управління і маркетингу, впровадження яких дозволить підвищити рівень зайнятості населення, забезпечити зростання його доходів, прискорити соціально-економічний розвиток і поліпшити туристичний імідж країни та регіонів [5].

Інноваційна діяльність у сфері туризму повинна бути направлена на створення нового чи зміну існуючого продукту, на вдосконалення транспортних, готельних, інших послуг, освоєння нових ринків, упровадження новітніх інформаційних і телекомунікаційних технологій та сучасних форм організаційно-управлінської діяльності.

Туризм – тимчасовий виїзд особи з місця постійного проживання в оздоровчих, пізнавальних, професійно-ділових чи інших цілях без здійснення оплачуваної діяльності в місці перебування.

Туризм проявляється як форма суспільного споживання специфічних благ, послуг і товарів, що об'єктивно розвинулася внаслідок соціологізації відтворювальної функції, утворивши галузь діяльності зі створення цього специфічного продукту й організації його споживання, яка за кінцевим призначенням та характером діяльності належить до споживчих галузей господарства [6].

На думку Х. Роглева [7], «.. нині туризм став «феноменом ХХІ ст.», адже є однією з найбільш динамічних і прибуткових галузей світового господарства. Про глобальність туризму і пріоритетність у світовій економіці свідчать досить значні доходи від туризму, що складають 8% світового експорту і 30% міжнародної торгівлі послугами, щорічне зростання світових туристичних потоків на 4–5 %.

Одним із перспективних та інноваційних різновидів туризму останнім часом є гастрономічний туризм, пов'язаний з ознайомленням і дегустацією страв у національних кулінарних традиціях. Гастрономічний туризм є певною мірою тематичним туризмом, що об'єднує культурні, промислові, екологічні, соціальні аспекти та містить ознайомлення з оригінальними технологіями приготування страв і традиціями їх споживання. В'їзд туристів з інших країн (іноземний туризм) та споживання ними національного туристичного продукту є джерелом зростання національного прибутку, оскільки збільшує попит на внутрішньому ринку країни як на туристичні послуги, так і на послуги та товари, опосередковано пов'язані з туризмом (мультиплікаційний ефект). Тому іноземний туризм розглядається як експорт послуг.

В Україні є регіони для такого туризму. Полтавська область здавна славилася осередком органічно чистої продукції, але на особливу увагу заслуговує м'ясопереробна галузь Полтавщини, що займає третє місце по Україні з виробництва м'ясних продуктів. Ми пропонуємо створити туристичний маршрут «Гастрономічний туристичний шлях Полтавщини» по підприємствах з виробництва м'ясних делікатесів: ТОВ «Глобинський м'ясокомбінат» (розташоване у м. Глобино Полтавської області), ТОВ «Фірма «Заря» (м. Полтава), ПАТ «Кременчукм'ясо» (м. Кременчук Полтавської області).

ТОВ «Глобинський м'ясокомбінат» зосередило свою увагу на якісній сировинній базі. До групи компаній «Глобино» входять м'ясомолочний і свинокомплекс, які є основною сировинною базою для виробництва. Суворий багатоступінний ветеринарний контроль гарантує якість і безпеку продукції. Компанія слідує високим стандартам виготовлення продуктів та сировини власного виробництва, використовує нові технології в галузі переробки м'яса.

М'ясокомбінат співпрацює з провідними європейськими машинобудівними компаніями Matimeх и Shaller, які надають обладнання, що дозволяє випускати продукцію найвищих стандартів. Підприємство замовляє й ексклюзивні агрегати, наприклад лінію Travaglini, на котрій виготовляється сиров'ялена італійська салямі в благородній плісняві. Сиров'ялені продукти – новий напрям у виробництві м'ясних делікатесів, на який уже є попит.

Усе це дає можливість стверджувати, що ТОВ «Глобинський м'ясокомбінат» працює в інноваційному напрямі успішно.

Виробничі цехи ТОВ «Фірма «Заря» оснащені сучасним обладнанням, що дозволяє здійснювати випуск готової продукції відповідно до новітніх технологій м'ясопереробної галузі. Контроль якості готової продукції, а також дотримання санітарних та ветеринарних норм при виробництві ковбасних виробів забезпечує оснащена новітнім обладнанням атестована виробнича лабораторія.

Велику увагу керівництво ПАТ «Кременчукм'ясо» приділяє переустаткуванню підприємства сучасними імпортерними лініями. Це обладнання придбане за допомогою таких відомих фірм, як «Матімекс», «Шаллер», «Інтермік».

З огляду на низьку купівельну спроможність регулюються ціни на різні види ковбасних виробів. Для більш багатой частини покупців виробляється великий асортимент копченостей, варено-копчених і сирокопчених ковбас. Для середньо- та малозабезпечених шарів населення виготовляються варені й субпродуктові ковбаси.

Ковбасні вироби виготовляються за традиційною українською технологією з вивченням досвіду міжнародної м'ясопереробної промисловості. Працівники ковбасного виробництва розробляють свої рецепти нових видів продукції, що успішно реалізуються в магазинах міста: «Ковбаски Лассо», «Салямі Міланська» варено-копчена, «Ковбаса «Лікарська фірмова».

Отже, в рамках туристичного маршруту «Гастрономічний туристичний шлях Полтавщини» підприємствами з виробництва м'ясних делікатесів, можна виділити такі стадії туристичного обслуговування:

1) попередню або пошукову, яка характеризується наявністю невизначеного чи слабовизначеного попиту з боку споживачів і маркетинговими дослідженнями, розробленням турпродукту та здійсненням заходів щодо його просування на ринок з боку виробників-суб'єктів ринку;

2) реалізаційну, або стадію, пов'язану з визначенням споживачів на ринку пропозиції турпродукту, реалізацією турпродукту та організаційними заходами щодо здійснення подорожі;

3) споживчу, яка пов'язана з реалізацією туристом мети подорожі на відповідному якісному рівні, який забезпечується виробниками шляхом надання комплексу основних і додаткових послуг;

4) завершальну, пов'язану з отриманням вражень від подорожі для туриста та інформації про якість турпродукту – для виробника.

Висновки. На Полтавщині створені сприятливі умови для формування інноваційного розвитку гастрономічного туризму шляхом запровадження туристичного маршруту «Гастрономічний туристичний шлях Полтавщини» по підприємствах з виробництва м'ясних делікатесів. Цей напрям туризму є інноваційним і перспективним для України взагалі та області зокрема, тому що в'їзд туристів з інших країн і споживання ними національного туристичного продукту є джерелом зростання національного прибутку, оскільки збільшує попит на внутрішньому ринку країни як на туристичні послуги, так і на послуги та товари, опосередковано пов'язані з туризмом (мультиплікаційний ефект).

ЛІТЕРАТУРА:

1. Социальная инноватика в управлении: муниципальные финансово-производственные группы: учеб. пособие для вузов / под общ. ред. В.Н. Иванова, С.Б. Мельникова. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Муниципальный мир, 2006. – 260 с.

2. Статистика науки и инноваций: краткий терминологический словарь / под ред. Л.М. Гохберга]. – М.: Центр исследований и статистики науки, 1996. – 230 с.

3. Закон України «Про інноваційну діяльність» від 04.07.2007 №40-IV (зі змінами і доповненнями) // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.rada.gov.ua

4. Тайгибова Т. Инновации в туризме – один из важнейших факторов повышения уровня социально-экономического развития Республики Дагестан / Т. Тайгибова // Проблемы современной экономики: материалы Междунар. науч. конф. (г. Челябинск, декабрь 2011 г.). – Челябинск, 2011. – С. 153-156.

5. Маклашина Л. Роль инноваций в развитии туризма / Л. Маклашина // Креативная экономика. – 2011. - № 12 (60). – С. 130 – 136

6. О.О. Ринок туристичних послуг / О.О. Любичева // Все о туризме. Туристична бібліотека [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://tourlib.net/books_ukr/lubiceva_rtp12.htm

7. Х. Стан та перспективи розвитку ділового туризму в Україні / Х. Роглев, Г. Мунін // Туризм: теорія і практика. – 2005. - № 1. – С. 6.

REFERENCES:

1. Social Innovation in Management: municipal financial and industrial groups: Textbook. manual for schools; [Under the total. Ed. V.N. Ivanov, S.B. Melnikova] – 4 th ed., Revised. and ext. – М.: The municipal world, 2006. – 260 p.

2. Statistics of Science and Innovation: A brief glossary of terms [Ed. LM Hochberg]. – M.: Center for Science Research and Statistics, 1996. – 230 p.
3. The Law of Ukraine «About Innovative Activity» № 40-IV (With changes and additions) // Official site of Verkhovna Rada [Electronic resource]. – Access mode: www.rada.gov.ua.
4. Taygibova T. (2011). Innovation in tourism - one of the most important factors in improving the socio-economic development of the Republic of Dagestan // Problems of Modern Economics: Proceedings of the international. scientific. Conf. (Chelyabinsk, December 2011). – Chelyabinsk, 2011. – P. 153–156.
5. Maklashina L. (2011). The role of innovation in the development of tourism / L. Maklashina // Creative Economy. – № 12 (60). – P. 130–136.
6. Lyubytseva A. Tourism market [Electronic resource]. – Access mode: http://tourlib.net/books_ukr/lubiceva_rtp12.htm.
7. Rohliev H., Munin H. (2005). State and prospects of development of business tourism in Ukraine // Tourism: Theory and Practice. – № 1. – P. 6.

УДК 338.48 (477.53)

Марина Вячеславівна Муллер, кандидат економічних наук. Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка. **Особливості формування інноваційного розвитку гастрономічного туризму Полтавської області.** Акцентовано увагу на гастрономічному туризмі – відносно молодому напрямі, що має значний економічний потенціал. Наголошено, що інновації є ключовим аспектом розвитку туристичної сфери. Узагальнено наукові підходи до трактування категорії «інновація» (об'єктний, процесний, трансформаційний, ресурсний) та запропоновано авторський – синергичний, що поєднує та посилює вищезазначені підходи. З'ясовано, що особливості формування інноваційного розвитку у сфері гастрономічного туризму пов'язані перш за все з культурними, промисловими, екологічними й соціальними аспектами; ознайомленням споживача з оригінальними технологіями приготування страв і традиціями їх споживання. Доведено, що в Україні створені умови для розвитку гастрономічного туризму, зокрема запропоновано створити туристичний маршрут підприємствами з виробництва м'ясних делікатесів, що розташовані в Полтавській області.

Ключові слова: інновації, інноваційний розвиток, туризм, гастрономічний туризм, туристичне обслуговування.

UDC 338.48 (477.53)

Maryna Muller, PhD (Economics). Poltava National Technical Yurii Kondratiuk University. **Formation Features of Innovative Development of Gastronomic Tourism in Poltava Region.** In the article the authors investigated the regulatory impact to gastronomic tourism as a relatively young direction that has considerable economic potential. It is emphasized that innovation is a key aspect of tourism development. The article includes the overview of scientific approaches to the interpretation of the category «innovation» (object, process, transformation, resource) and the author invited a synergy approach that combines and strengthens above mentioned approaches. Features of formation of innovative development in the field of gastronomic tourism associated primarily with the cultural, industrial, environmental and social aspects; consumers' familiarization with the original technologies of cooking and with traditions of their consumption. It is noted that in Ukraine created conditions for gastronomic tourism. In particular, it is proposed to create a tourist route through enterprises producing meat delicatessen located in the Poltava region.

Keywords: innovation, innovative development, tourism, gastronomic tourism, travel services.

УДК 338.48 (477.53)

Марина Вячеславовна Муллер, кандидат экономических наук. Полтавский национальный технический университет имени Юрия Кондратюка. **Особенности формирования инновационного развития гастрономического туризма Полтавской области.** Акцентируется внимание на гастрономическом туризме – относительно молодом направлении, имеющем значительный экономический потенциал. Определено, что инновации являются ключевым аспектом развития туристической сферы. Обобщены научные подходы к трактованию категории «инновация» (объектный, процессный, трансформационный, ресурсный), и предложен авторский – синергический, соединяющий и усиливающий приведенные выше подходы. Выяснено, что особенности формирования инновационного развития в сфере гастрономического туризма связаны в первую очередь с культурными, промышленными, социальными и экологическими аспектами; ознакомлением потребителя с оригинальными технологиями приготовления блюд и традициями их употребления. Доказано, что в Украине созданы условия для развития гастрономического туризма, в частности предложено создать туристический маршрут по предприятиям – производителям мясных деликатесов, расположенным в Полтавской области.

Ключевые слова: инновации, инновационное развитие, туризм, гастрономический туризм, туристическое обслуживание.