

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Тернопільський національний економічний університет
Факультет банківського бізнесу
Кафедра економічної теорії

ХИЛЮК Дмитро Сергійович

**Вплив реальних доходів на ринок послуг (на
прикладі ресторанного бізнесу) / The impact of
real incomes on market services (for instance, the
restaurant business)**

спеціальність: 051 - Економіка
магістерська програма - Аналітична економіка

Магістерська робота

Виконав студент групи ЕАм-21
Д. С. Хилюк

Науковий керівник:
д.с.-г.н., професор, Ю. І. Гайда

Магістерську роботу допущено
до захисту:

"24" _____ 20__ р.

Завідувач кафедри
_____ В. В. Козюк

ТЕРНОПІЛЬ - 2018

ЗМІСТ

Вступ.....	3
Розділ 1. Теоретичні засади дослідження впливу реальних доходів населення на ринок послуг.....	7
1.1. Теоретичні основи аналізу впливу доходів на ринок послуг.....	7
1.2. Мікроекономічні аспекти функціонування ринку послуг ресторанного господарства.....	23
Розділ 2. Аналіз впливу реальних доходів населення на ринок послуг ресторанного бізнесу.....	34
2.1. Аналіз функціонування національного ринку ресторанного бізнесу.....	34
2.2. Фактори формування доходів населення в Україні.....	45
2.3.Оцінка впливу реальних доходів населення на функціонування ресторанного бізнесу.....	55
Розділ 3. Шляхи та потенціал розвитку ринку послуг ресторанного бізнесу.....	64
3.1. Потенціал розвитку ринку послуг у контексті зростання реальних доходів населення.....	64
3.2. Інноваційні шляхи розширення ринку послуг рестораторів.....	73
Висновки.....	87
Список використаної літератури.....	90

ВСТУП

Ресторанний бізнес – одна з небагатьох сфер вітчизняної економіки, до якої практично з самого початку економічних реформ в повній мірі з'явилися ринкові відносини. Сьогодні – це найбільш динамічно розвинутий і високоприбутковий, а, отже, перспективний для інвестицій і привабливий для підприємців сегмент українського ринку послуг. Все це поставило перед управлінням підприємств цієї сфери послуг цілий ряд нових завдань, таких, як необхідність підвищення ефективності виробництва, зміцнення конкурентної позиції, що неминуче пов'язано з впровадженням в повсякденну практику ведення бізнесу сучасних досягнень менеджменту і маркетингу.

Ресторанне господарство в розвинутих європейських країнах є важливою частиною агропродовольчого комплексу, яка значною мірою визначає продовольчу ситуацію. В Україні ресторанний бізнес майже не розглядають у ракурсі його ролі як важливого сегмента національного продовольчого ринку, хоча він володіє значним потенціалом із зростання споживання продовольчої сировини вітчизняного виробництва та підвищення рівня імпортозаміщення.

Одним із визначальних факторів розвитку ресторанного бізнесу на сьогодні є зростання реальних доходів населення, позаяк, це призводить до зміни структури споживання домогосподарств на користь збільшення витрат на культуру та відпочинок. За таких умов присутні зміни концепції організації харчування на користь перенесення даного процесу у сферу готельно-ресторанного бізнесу. Усе вищезазначене обумовлює необхідність подальших наукових досліджень впливу реальних доходів населення на ринок ресторанного бізнесу, що обумовило вибір теми наукової роботи, її мету та завдання.

Науково-теоретичні та прикладні дослідження сучасного стану ринку ресторанного бізнесу були проведені відомими зарубіжними та вітчизняними вченими, таким, як: О. В. Арпуль, Н. П. Бондар, О. П. Бутенко, В. А. Гросул, О. О. Дудкіна, О. А. Круглова, О. Д. Рачкован, Д. О. Стрельченко та ін.

Тенденції формування доходів населення та вплив на них макроекономічної політики відображені в дослідженні зарубіжних науковців, серед яких можна виділити наступних: А. Аткінсон, Дж. Данлоп, У. Тейлор, Р. Фрімен. Також над цією проблемою активно працюють багато вітчизняних вчених, зокрема: А. Базилюк, В. Беседін, Д. Богиня, І. Бондар, А. Гальчинський, В. Геєць, Б. Кваснюк, А. Колот, Т. Костишина, Г. Куліков, Г. Лагутін, Е. Лібанова, В. Новіков, О. Новікова, О. Ривак та ін. Поряд із тим потребують подальших наукових пошуків проблеми активізації зростання реальних доходів населення в контексті їх позитивного впливу на розвиток ринку ресторанного бізнесу.

Мета та завдання дослідження. Метою магістерської роботи є обґрунтування теоретико-організаційних засад та формування напрямів удосконалення впливу реальних доходів населення на ринок ресторанного бізнесу.

Комплексний підхід до реалізації поставленої мети зумовив вирішення таких завдань :

- здійснити теоретичний аналіз впливу доходів населення на ринок послуг;
- дослідити мікроекономічні аспекти функціонування ринку послуг ресторанного господарства;
- провести моніторинг функціонування національного ринку ресторанного бізнесу;
- оцінити фактори формування доходів населення в Україні;
- здійснити моніторинг впливу реальних доходів населення на функціонування ресторанного бізнесу в Україні;
- виявити потенціал розвитку ринку послуг у контексті зростання реальних доходів населення;
- окреслити інноваційні шляхи розширення ринку послуг рестораторів.

Об'єктом дослідження є ринок ресторанного бізнесу в Україні.

Предметом дослідження є теоретичні та прикладні засади впливу реальних доходів населення на функціонування ринку ресторанного бізнесу.

Методи дослідження. Методи дослідження, використані у процесі виконання магістерської роботи, передбачають застосування загальнонаукових та емпіричних прийомів економічної науки, які ґрунтуються на системному та міждисциплінарному підходах. Крім цього, використані такі загальні методи наукових досліджень, як методи економічного аналізу: порівняння, аналіз та синтез (при дослідженні основних категорій, що визначають зміст поняття «реальні доходи населення» та еволюції ринку ресторанного бізнесу в Україні; при вивченні тенденцій впливу реальних доходів населення на ринок ресторанного бізнесу; систематизація та узагальнення (при формуванні науково-практичних пропозицій щодо шляхів та потенціалу розвитку ринку ресторанного бізнесу в Україні).

Теоретичною основою наукового дослідження є праці провідних вітчизняних та зарубіжних вчених-економістів з проблем державного регулювання реальних доходів населення та ринку послуг. Інформаційну базу дослідження становлять законодавчо-нормативні акти України, статистичні дані та матеріали Державної служби статистики України, Міністерства економічного розвитку і торгівлі України, міжнародних інституцій та ін.

Практичне значення роботи полягає в тому, що теоретичні основи, висновки та практичні рекомендації автора можна використовувати в процесі вдосконалення функціонування ринку ресторанного бізнесу в Україні.

Апробація результатів дослідження. Основні положення та результати дипломної роботи обговорювалися на Всеукраїнській науково-практичній конференції «Наукові здобутки на шляху до вдосконалення результативності політики економічного зростання» (м. Одеса, 12-13 січня 2018 р.) та Міжнародній науково-практичній конференції «Теоретичні та прикладні аспекти розвитку науки» (27-28 грудня 2017 р., м. Київ). За результатами роботи опубліковано дві наукові праці.

Структура та обсяги роботи. Робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків та пропозицій, списку використаних джерел. Основний зміст роботи викладено на 89 сторінках комп'ютерного тексту. Дипломна робота містить 12 рисунків, 10 таблиць, список використаних джерел, що включає 72 найменування.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ ВПЛИВУ РЕАЛЬНИХ ДОХОДІВ НАСЕЛЕННЯ НА РИНОК ПОСЛУГ

1.1. Теоретичні основи аналізу реальних доходів населення

Доходи населення є одним із найважливіших показників рівня життя населення та розвитку суспільства загалом. У країнах з перехідною економікою дослідження рівня, динаміки, розподілу та перерозподілу доходів є особливо актуальними, оскільки труднощі перехідного процесу зумовили багато негативних явищ та процесів, серед яких зниження особистих доходів та посилення нерівності у їх розподілі є одними з найболючіших.

Доходи населення, що є сумою грошових коштів і матеріальних благ домашніх господарств за певний проміжок часу, є найважливішим показником їх добробуту, оскільки визначають можливості матеріального та духовного життя громадян (відпочинку, отримання освіти, охорони здоров'я, задоволення потреб). В економічній науці виділяють кілька основних шкіл, які досліджували формування та розподіл доходів населення (табл. 1.1).

Таблиця 1.1

Основні наукові школи, які досліджували формування та розподіл
доходів [59, с. 161]

Назва школи	Представники	Сфери досліджень
класична школа політекономії	А. Сміт, Д. Рікардо, Дж.С. Мілль	Вперше сформували цілісну систему поглядів на проблеми розподілу доходів і детально розглянули одне з джерел доходів – заробітну плату. Визначено, що проблема розподілу доходів є центральною для політекономії, а перекося в розподілі можуть стати перешкодою для економічного зростання
марксизм	К. Маркс	Вважав, що заробітна плата як одне з джерел доходів повинна забезпечувати робітникам звичний для них рівень існування

маржиналізм	Л. Вальрас, Ф. Візер, К. Менгер	Нова теорія розподілу доходів ґрунтувалась на основі граничної корисності. Маржиналісти розглядали заробітну плату, ренту та прибуток як основні джерела доходу населення
<i>Продовження табл. 1.1</i>		
1	2	3
кейнсіанство	Дж. М. Кейнс	Обґрунтував необхідність державного регулювання доходів та створення платоспроможного попиту населення
німецька історична школа	Р. Штольцман, Р. Штамлер, Г. Зіммель	Визначено, що тільки влада контролює розподіл доходів між різноманітними факторами виробництва
інституціоналізм	Т. Веблен	Визначено, що розподіл доходів є функцією інститутів
неоінституціоналізм	С. Кузнець, Дж. Гелбрейт, Е. Хансен	Стверджують, що в розвинутих капіталістичних країнах сталися зміни у розподілі національного доходу, суть якого полягає у поступовому зближенні доходів різних верств населення

Отже, доходи населення є достатньо складним та динамічним об'єктом дослідження, що формуються на різних рівнях: мікро- (рівень окремих громадян, домогосподарств); мезо- (доходи населення окремих регіонів чи галузей національної економіки); макро- (доходи населення країни) та мегарівень (сукупні доходи населення світової економіки). Якщо вести мову про доходи населення, то варто враховувати джерела їх формування, види, а також диференціацію. Класифікація доходів населення наведена на рис. 1.1. Сутність доходів населення розкривається за допомогою виконуваних ними функцій: відтворювальної (забезпечення людини та членів її сім'ї необхідними засобами для життя), регулюючої (розміщення населення в регіонах, галузях господарства, підприємствах відповідно до ринкової кон'юнктури), соціальної (забезпечення соціальної справедливості та якості життя населення), стимулюючої (забезпечення високої продуктивності та якості праці, підвищення рівня освіти та кваліфікації). На процес формування доходів населення мають вплив демографічні, економічні, географічні, соціальні,

політичні, інституційні чинники, пов'язані з людиною, підприємством, домогосподарством, розвитком країни.

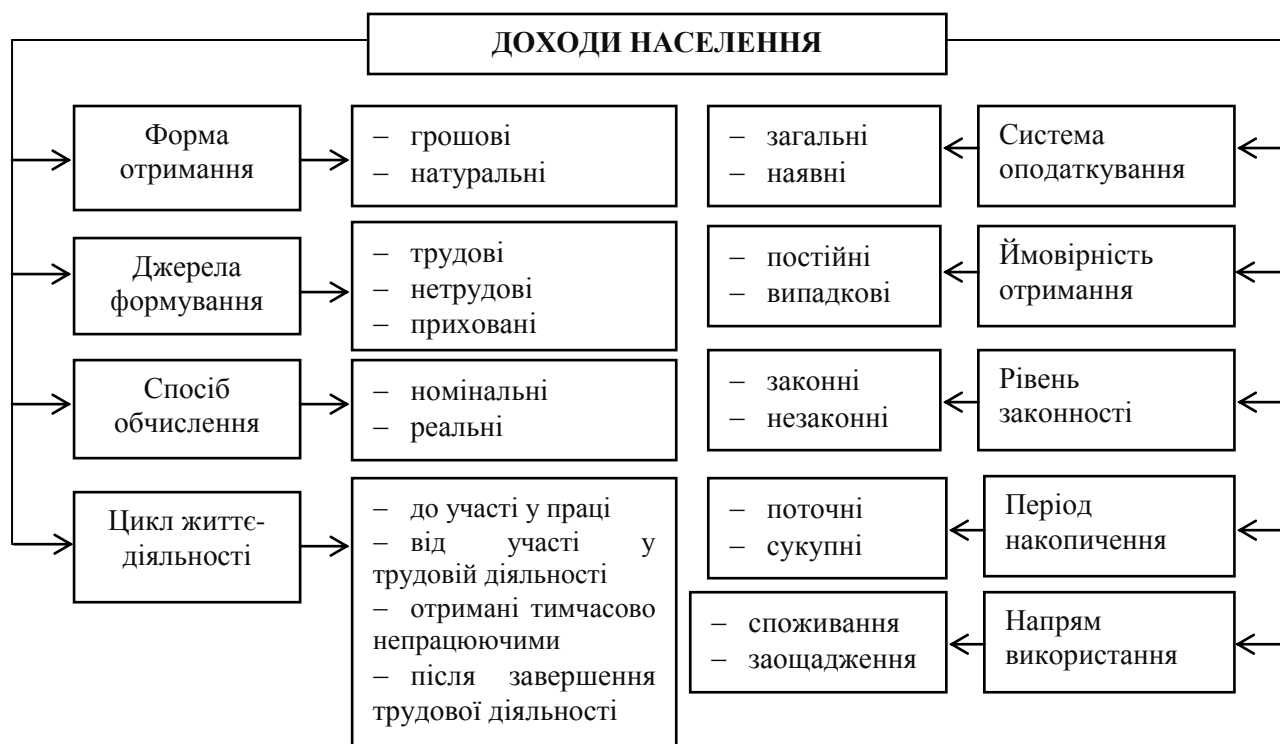


Рис. 1.1. Класифікація доходів населення [59, с. 161]

В економічній науці є два підходи до аналізу доходів населення: макроекономічний, який дозволяє оцінити в цілому роль домогосподарства як економічного суб'єкта, що відіграє особливу роль у господарському житті кожної країни; і мікроекономічний, який пов'язаний з дослідженням процесів формування, розподілу, перерозподілу і використання доходів на рівні окремих домогосподарств.

Макроекономічний підхід до аналізу розподілу доходів домогосподарств ґрунтується на системі національних рахунків (СНР). В основі визначення категорії «дохід» в СНР лежать ідеї англійського економіста Дж. Р. Хікса. У своїй праці «Вартість і капітал» вчений дав кілька визначень категорії «дохід». Перше визначення доходу є таким: дохід – «це максимальна кількість засобів,

які можна витратити протягом деякого періоду часу за умови, що у відповідності з наявними очікуваннями капітальна вартість (у грошовому виразі) майбутніх надходжень залишиться попередньою» [58, с. 291].

Дж. Р. Хікс формулює ще одне визначення доходу, що слугує кращою апроксимацією основного поняття доходу: «дохід – це максимальна кількість засобів, які індивід може витратити протягом даного тижня і які він очікує витратити протягом кожного наступного тижня» [58, с. 292].

Ці ідеї Хікса лягли в основу концепції доходів, прийнятої в новій системі національних рахунків ООН 1993 р. Згідно з даною концепцією, дохід потрібно визначати як максимальну суму грошей, яку можна використати на споживання впродовж деякого періоду і у той же час зберегти в кінці цього періоду капітал, який був на початку.

Ключовим елементом СНР є поняття «інституційної одиниці». Інституційна одиниця – це господарська одиниця, основними ознаками якої є [30, с. 22-23]:

- право самостійного володіння товарами та активами від власного імені, що надає їй можливість обмінюватися правами власності на ці товари й активи при операціях з іншими одиницями;
- здатність приймати самостійні економічні рішення і здійснювати господарську діяльність, за яку вона сама несе пряму відповідальність і відповідає перед законом;
- здатність ухвалювати фінансові та інші зобов'язання від свого імені, а також укладати договори;
- існування для неї повного набору рахунків, включаючи баланс активів і пасивів, або практичної можливості - як з економічної, так і з юридичної точки зору - щодо підготовки повного набору рахунків, а також статистичної звітності в разі необхідності.

Для аналізу зв'язків, які існують в економічній системі, у СНР використовують класифікацію інституційних одиниць, які здійснюють операції. У кожній операції беруть участь дві одиниці, одна з яких отримує ресурси, а

інша – їх використовує. Інституційні одиниці об'єднані у такі групи чи сектори [60, с. 10]:

- нефінансові підприємства (виробники усіх товарів та послуг, крім фінансових послуг з метою отримання прибутку);
- фінансові підприємства (виробники фінансових послуг з метою отримання прибутку);
- державні заклади усіх рівнів і державні фонди соціального страхування, які надають колективні та індивідуальні послуги;
- некомерційні організації, що обслуговують домогосподарства;
- домогосподарства, які включають осіб, що є самозайнятими (некорпоративні підприємства), яких розглядають як споживчі та виробничі одиниці;
- решта світу.

СНР показує характер і розміри взаємодії між секторами економіки, зокрема і з точки зору формування, розподілу та використання доходів населення. Так, нефінансові і фінансові підприємства оплачують працю найманих працівників, сплачують податки та інші платежі. Сектор державних закладів і некомерційних організацій існує за рахунок податків та внесків домогосподарств, що зменшують їхні доходи, однак виплати державою домогосподарствам соціальних трансферів і надання послуг, збільшують їхні доходи. Домогосподарства надають іншим секторам економіки фактори виробництва (працю, капітал, землю), а натомість отримують доходи (заробітну плату, процент, ренту).

У першому рахунку СНР – рахунку виробництва – враховують випуск товарів і послуг (стаття «Ресурси»), а стаття «Використання» відображає споживання проміжних товарів. Різницю між випуском і проміжним споживанням називають доданою вартістю і вона є сумою первинних доходів. У цьому рахунку доходи домогосподарств входять у первинні доходи.

У рахунку утворення доходів у статті «Ресурси» відображають додану вартість, а у статті «Використання» – оплату праці найманих працівників

(джерело доходів населення), податки за вирахуванням субсидій та змішаний дохід (містить доходи підприємців).

Рахунок первинного розподілу доходів показує напрямки розподілу доходів після їх утворення. Так, оплату праці найманих працівників (виплачена підприємствами, державними інституціями, некомерційними організаціями) показують у ресурсах даного рахунку як суму отриманих доходів домогосподарствами. І тут же відображають прибуток (змішаний дохід), що створений некорпоративними підприємствами у секторі домашніх господарств, оскільки у цьому прибутку враховано винагороду за працю осіб, зайнятих у своєму домашньому господарстві (самозайняті). Доходи домогосподарств у цьому рахунку містять доходи від власності, які включають доходи від акцій (дивіденди), виплати за банківськими кредитами (проценти) і ренту за землю. Доходи від власності враховують і в ресурсах, і у використанні.

У рахунку вторинного розподілу доходів відображають операції, пов'язані з формуванням і виплатою трансферів, тобто платежів, які безповоротно здійснює одна інституційна одиниця на користь іншої.

У рахунку перерозподілу доходів в натурі відображають соціальні трансфери в натурі. Зрівноважувальною статтею рахунку вторинного розподілу доходів є використовуваний дохід.

Завдяки використанню СНР в аналізі доходів домогосподарств стає можливим [53, с. 76]:

- пов'язати дані про зайнятість, обсяг продукції з вартістю робочої сили за галузями економіки (рахунок утворення доходів);
- виявити рівень участі домогосподарств у виробництві на основі аналізу економічної поведінки некорпоративних підприємств (рахунок виробництва);
- оцінювати фіскальну політику та оподаткування за видами податків і перерозподільний вплив податків, трансферів і доходів від власності на економіку в цілому (рахунок розподілу і перерозподілу доходів);

- оцінювати обсяги споживання домашніх господарств за власний рахунок і за рахунок державних інституцій та некомерційних організацій (рахунок використання доходів).

У СНР виділяють такі джерела доходів домогосподарства:

- змішані доходи роботодавців (ці доходи отримують власники некорпоративних підприємств з найманими працівниками);
- змішані доходи осіб, що працюють на себе (ці доходи отримують власники підприємств без найманих працівників);
- оплата праці найманого персоналу;
- доходи від власності і трансфери.

Залежно від джерел доходів у складі сектора домогосподарств виокремлюють чотири підсектори [30, с. 25] : 1) наймані працівники; 2) роботодавці; 3) самостійно зайняті працівники; 4) одержувачі доходу від власності та трансферів.

Наймані працівники – фізичні особи, які відповідно до законодавства уклали письмовий чи усний трудовий договір (контракт) на підприємстві, в установі чи організації або з фізичною особою про умови праці та її оплату й отримують гарантовану винагороду за працю згідно з цим договором.

Роботодавці – власники підприємств, установ, організацій незалежно від форми власності, виду діяльності або уповноважений ними орган чи фізична особа, яка відповідно до законодавства використовує найману працю.

Самостійно зайняті працівники (фізичні особи, які працюють на себе) – це особи, які здійснюють трудову діяльність на самостійній основі, без залучення постійних найманих працівників.

Одержувачів доходів від власності та трансферів поділяють на такі групи: 1) одержувачі доходу від власності; 2) одержувачі пенсій; 3) одержувачі доходу від інших трансферів. Дохід від власності визначають як економічну вигоду, одержану власником невироблених активів – матеріальних (землі тощо), і нематеріальних (майнових прав), а також фінансових активів (акцій, депозитів, позик тощо) внаслідок передачі їх для використання іншій інституційній

одиниці. Основне місце серед трансферів домогосподарств займають пенсії. Інші трансфери, що їх одержують домогосподарства від фонду соціального страхування з тимчасової втрати працездатності, фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань, містять соціальні допомоги при тимчасовій непрацездатності, при народженні дитини, по догляду за дитиною, громадянам, які постраждали унаслідок Чорнобильської катастрофи, на поховання тощо.

СНР дає дуже загальний поділ доходів інституційних одиниць на факторні і нефакторні. Факторними доходами є ті, які визначаються факторами виробництва : дохід від праці, дохід від власності і капіталу, дохід від самозайнятості (використання як праці, так і капіталу). Всі інші доходи є нефакторними. У СНР ООН 1993 р. замість поділу на факторні і нефакторні доходи використовують класифікацію, відповідно до якої виокремлюють первинні доходи і поточні трансфери.

Ресурси рахунку розміщення первинних доходів містять:

- оплату праці найманих працівників, яку отримують домогосподарства;
- змішаний дохід;
- доходи від власності (проценти, дивіденди, рента).

Оплата праці найманих працівників визначається у СНР як винагорода у грошовій та натуральній формах, що виплачують найманому працівникові в обмін на виконану ним упродовж певного часу роботу. Оплата праці не здійснюється за безкоштовну добровільну роботу і за роботу члена домогосподарства у його межах.

Оплата праці у СНР має два основних компонента: 1) заробітна плата і 2) відрахування на соціальне страхування, що сплачують роботодавці. Заробітна плата містить відрахування на соціальне страхування, податки на доходи та інші відрахування.

Заробітна плата містить:

- заробітну плату, яку виплачують регулярно, включаючи додаткову оплату і надбавки, у тому числі за понаднормову роботу, роботу в нічний час, у

вихідний день, за роботу далеко від дому, за роботу в шкідливих та небезпечних умовах тощо;

- додаткові регулярні надбавки (оплата житла, добирання до місця роботи і назад);
- заробітна плата, що виплачують працівникам, які відсутні на роботі протягом короткого періоду часу (щорічна відпустка чи вимушена відпустка не з вини працівника);
- разові премії і виплати за результатами роботи;
- комісійні, грошові подарунки і чайові.

Друга частина оплати праці – відрахування на соціальне страхування здійснюється для того, щоб забезпечити право найманих працівників на отримання соціальної допомоги у випадку настання певного ризику, що впливає на доходи. Незважаючи на те, що відрахування здійснюють у фонди соціального страхування, виплати здійснюють на користь найманих працівників.

Категорія «змішаний дохід» використовується у СНР у зв'язку з тим, що неможливо розділити цей дохід на оплату праці членів домогосподарства та прибуток від виробництва. Змішаний дохід отримують самозайняті працівники – це особи, які є власниками чи співвласниками некорпоративних підприємств, на яких вони працюють.

Доходи від власності – це доходи, які отримують власники фінансових чи невиробничих активів за їх надання іншій інституційній одиниці. Надаючи засоби для інвестування, інституційні одиниці мають право на отримання доходу від власності (процентів, дивідендів, ренти). Процент – це дохід від власності, який отримують власники певних видів фінансових активів: вкладів, цінних паперів (крім акцій), позик тощо. Домогосподарства у СНР розглядаються як отримувачі (кредитори), так і платники (дебітори), які виплачують проценти нефінансовим підприємствам, коли вони купують товари у кредит. Дивіденди – це частина прибутку корпорацій, яку отримують

власники акцій. Рента – це дохід від власності, який виплачують власникам матеріальних невіробицих активів (землі і надр).

Рахунок вторинного розподілу доходів описує другий етап у процесі розподілі доходів, коли сальдо первинних доходів інституційної одиниці чи сектора трансформується у їх використовуваний дохід шляхом отримання і виплати трансферів. Потоки рахунку вторинного розподілу доходів домогосподарств містять такі потоки :

- поточні податки на доходи і власність, що сплачують домогосподарства, а отримують державні заклади;
- відрахування на соціальне страхування, які виплачують домогосподарства, а отримують інституційні одиниці, що здійснюють державні і недержавні програми соціального страхування;
- соціальну допомогу, яку виплачують інституційні одиниці, а отримують домогосподарства;
- страхові відрахування, які виплачують домогосподарства, а отримують страхові фірми;
- страхові відшкодування, які виплачують страхові компанії, а отримують домогосподарства.

Статтею балансу цього рахунку є використовуваний дохід домогосподарств, який утворюється з сальдо первинних доходів плюс поточні трансфери (крім соціальних трансферів у натурі), що отримані домогосподарствами за мінусом поточних трансферів (крім соціальних трансферів у натурі), що сплачені ними.

Трансфери у грошовій формі як елемент перерозподілу доходів домогосподарств збільшують використовуваний дохід. Основними операціями у перерозподільному процесі у СНР є програми соціального страхування та соціальної допомоги. Європейський кодекс соціального забезпечення виділяє 9 основних традиційних соціальних ризиків: хвороба, безробіття, старість, трудове каліцтво, професійна хвороба, утримання дітей, вагітність та пологи, інвалідність, втрата годувальника. Такі ризики втрати чи зменшення доходу

внаслідок об'єктивних обставин характеризуються найбільшою типовістю і мають найбільший коефіцієнт вірогідності у житті кожної людини, тому вони стали основою для надання соціальних виплат через системи соціального страхування.

Останнім часом помітно підвищився інтерес до проблеми дослідження тіньової економіки. Для аналізу цього явища доцільно використовувати термінологію, яка прийнята у Системі національних рахунків. Тіньову економіку у СНР називають неспостережуваною, оскільки виявити її прямими статистичними методами неможливо.

Термін «неспостережувана економіка» (non-observed economy) стосується усієї виробничої діяльності, яку можна не виявити, використовуючи лише основні джерела даних, що використовують для формування національних рахунків. Така діяльність містить: підпільну, неформальну (включаючи і діяльність, яку здійснюють домогосподарства для виробництва продуктів, що будуть спожиті всередині домогосподарства), нелегальну та іншу діяльність, що не врахована у національних рахунках унаслідок недосконалості програми збирання основних даних. Термін «неспостережувана економіка» містить усі ці види діяльності.

Для характеристики неспостережуваної економіки у Системі національних рахунків використовують такі поняття [65]:

- підпільне виробництво (underground production): виробнича діяльність, яка є легальною, однак свідомо прихована від державних органів з метою уникнення сплати податків чи внесків на соціальне страхування. Поруч з терміном «підпільна економіка» використовують також такі терміни як «прихована діяльність» (concealed activities), «тіньова економіка» (hidden economy) або «чорний ринок» (black economy).

- неформальна діяльність (informal activities): легальна виробнича діяльність, що характеризується низьким рівнем організації, з незначним поділом праці між працею і капіталом або без такого поділу. Неформальний

сектор зазвичай функціонує на основі неофіційних взаємовідносин і не покладається на офіційні угоди.

- нелегальна діяльність (illegal activities): виробнича діяльність, що є забороненою чи стає такою, коли її виконує особа без спеціального дозволу. Нелегальна діяльність включає: виробництво, імпорт, продаж наркотиків, проституція, продаж вкрадених речей і контрабанда товарів.

Другий підхід до аналізу розподілу доходів домогосподарств здійснюється на мікрорівні. Цей підхід пов'язаний з дослідженням процесів формування, розподілу, перерозподілу і використання доходів на рівні окремих домогосподарств. Для аналізу розподілу доходів на мікроекономічному рівні зазвичай використовують дані вибіркового обстеження умов життя домогосподарств.

Об'єктом дослідження умов життя є домогосподарство – сукупність осіб, які спільно проживають в одному житловому приміщенні, або його частині, забезпечують себе всім необхідним для життя, ведуть спільне господарство, повністю чи частково об'єднують та витрачають кошти. Ці особи можуть перебувати у родинних стосунках чи стосунках свояцтва, не перебувати у будь-яких з цих стосунків або бути і в тих, і в інших стосунках. Домогосподарство може складатися з однієї особи. Оскільки частка домогосподарств, у складі яких є особи, не пов'язані родинними стосунками, складає в Україні 0,62% від загальної кількості домогосподарств, в сучасних економічних умовах поняття «домогосподарство» і «сім'я» є дуже близькі.

Для всебічного висвітлення стану матеріального добробуту домогосподарств, аналізу структури їх доходів, інших джерел існування Держкомстатом України до системи показників рівня життя домогосподарств віднесено: 1) грошові доходи; 2) негрошові доходи; 3) загальні доходи; 4) сукупні ресурси.

До грошових доходів враховують надходження грошей населенню у вигляді оплати праці, доходи від підприємницької діяльності та самозайнятості, надходження від продажу продуктів сільського господарства, доходів від

власності (дивіденди від акцій та інших цінних паперів, проценти за вкладами, доходи від здачі в оренду нерухомості тощо), пенсії, стипендії, різні допомоги (з безробіття, малозабезпеченим сім'ям, на дітей та інші допомоги), грошову допомогу від родичів та інших осіб, аліменти тощо.

Негрошові доходи домогосподарств включають вартість спожитої продукції, отриманої з особистого підсобного господарства, в порядку самозаготівель, вартість подарованих родичами та іншими особами продуктів харчування, алкогольних напоїв та тютюнових виробів, суми пільг та безготівкових субсидій на оплату житлово-комунальних послуг, електроенергії та палива, а також – суму пільг на оплату путівок для лікування та відпочинку, послуг транспорту та зв'язку.

Загальні доходи домогосподарств складаються з суми грошових та негрошових доходів. Сукупні ресурси домогосподарств складаються із загальних доходів, використаних заощаджень, приросту в обстежуваному періоді позик, кредитів, боргів, узятих домогосподарством, а також повернених домогосподарству боргів. Цей показник відображає потенційні ресурси домогосподарства, отримані в обстежуваному періоді, незалежно від джерел їх надходження.

При проведенні обстежень умов життя домогосподарств виділяють такі основні види доходів.

Оплата праці – заробітна плата, премії, інші винагороди, виплати і допомоги, отримані за основним і додатковим місцями роботи як у грошовій, так і в натуральній формах оплати за вирахуванням податку на прибуток та інших обов'язкових відрахувань.

Доходи від підприємницької діяльності та самозайнятості – особисті доходи від підприємницької, фермерської та самостійної господарської діяльності громадян (тобто без врахування витрат, пов'язаних з цією діяльністю).

Доходи від власності – отримані дивіденди від акцій та інших цінних паперів, проценти за вклади в банківські установи, доходи від здачі у найм чи

оренду нерухомості (житла, гаражів, дач, земельних ділянок (земельних паїв) тощо).

Доходи від продажу нерухомості – грошові доходи, отримані від продажу квартир, дач, гаражів, будинків, частини будинку тощо. Доходи від продажу особистого і домашнього майна (автомобіля, ювелірних виробів, одягу, меблів тощо) незалежно від їх первинної вартості. На нашу думку, враховуючи визначення, дане Хіксом, такі надходження не можна вважати доходами. Домогосподарство, яке продало, скажімо, будинок, не може розраховувати на такі ж доходи у наступному періоді. Якщо ж нерухомість чи майно були куплені задля перепродажу, тоді їх слід трактувати як доходи від підприємницької діяльності.

Доходи від особистого підсобного господарства містять дві складові: 1) доходи від продажу сільськогосподарської продукції, виробленої у особистому підсобному господарстві та отриманої домогосподарством в порядку самозаготівлень; 2) вартість спожитої продукції, отриманої з особистого підсобного господарства та від самозаготівель. При розрахунку цієї статті доходу виключаються матеріальні витрати на виробництво продукції.

Пенсії – всі види трудових і соціальних пенсій: за віком, за інвалідністю, у зв'язку із втратою годувальника, соціальні, пенсії військовослужбовцям тощо.

Стипендії – всі види стипендій, які виплачують учням професійно-технічних навчальних закладів, студентам, які навчаються з відривом від виробництва у вищих та середніх спеціальних навчальних закладах, враховуючи стипендії, які виплачують підприємства та організації, стипендії та виплати аспірантам, ординаторам, докторантам.

Допомоги – всі види разових та щомісячних допомог, отриманих населенням з державного та місцевого бюджетів, фондів соціального захисту, від профспілкових організацій, за рахунок коштів підприємств та з інших джерел. Із загального обсягу допомог виділяють:

1) допомога з безробіття – допомога, яку отримують непрацюючі громадяни працездатного віку, які мають статус безробітних (zareєстровані у державній службі зайнятості);

2) допомога малозабезпеченим сім'ям – адресна соціальна допомога малозабезпеченим сім'ям, запроваджена з метою надання матеріальної підтримки найменш соціально захищеним верствам населення;

3) допомоги на дітей – разова допомога у зв'язку з народженням дитини, допомога по догляду за дитиною у віці до 3 років, допомога сім'ям, які виховують дітей у віці від 3 до 6 років, грошові виплати матерям (батькам), які доглядають трьох і більше дітей віком до 16 років тощо; 4) субсидії та пільги готівкою на оплату житлово-комунальних послуг, електроенергії та палива - суми субсидій та пільг готівкою на відшкодування витрат на оплату житлово-комунальних послуг, електроенергії, скрапленого газу, твердого, рідкого (побутового) палива;

5) інші – допомога сім'ям осіб, які загинули при виконанні службових обов'язків, допомога на поховання, всі види допомоги від місцевої влади, допомога по догляду за інвалідами, особами похилого віку; грошові компенсаційні виплати за невикористане право на санаторно-курортне лікування, за пільговий проїзд окремих категорій громадян тощо.

Допомога від родичів та інших осіб містить дві складові:

1) допомогу грошима – гроші, отримані в подарунок від родичів, знайомих, інших осіб;

2) допомогу від родичів та інших осіб продовольчими товарами у вартісній оцінці, яка здійснюється за середніми цінами купівлі відповідних товарів у звітному періоді.

Аліменти – на утримання неповнолітніх дітей, батьків похилого віку тощо. Також у цій статті враховують допомоги, які виплачують органи соціального забезпечення під час розшуку батьків, які ухиляються від сплати аліментів.

Пільги та субсидії безготівкові на оплату житлово-комунальних послуг, електроенергії та палива – сума грошових нарахувань відповідно відсоткам пільг на оплату житла, комунальних продуктів і послуг, які надаються різним категоріям населення (інвалідам, учасникам Великої Вітчизняної війни, учасникам бойових дій, багатодітним сім'ям, учасникам ліквідації наслідків аварії на Чорнобильській АЕС тощо), сума нарахованих безготівкових субсидій на оплату житла, комунальних продуктів і послуг.

Пільги безготівкові на оплату санаторно-курортних путівок, лікування, купівлю ліків, зубопротезування тощо – частина вартості путівки на лікування, оздоровлення та відпочинок, оплачена підприємством, організацією, органом соціального захисту тощо; сума пільг на оплату ліків, вітамінів, інших аптекарських товарів, медичних послуг (в тому числі стоматологічних послуг, проведення обстежень та отримання процедур, лікування в стаціонарі тощо).

Пільги безготівкові на оплату транспорту, зв'язку – сума пільг на проїзд у транспорті окремих категорій громадян та оплату послуг зв'язку. Інші грошові доходи – грошові надходження, які не згадувалися раніше.

Використання заощаджень, позики та повернені домогосподарству борги – сума використаних в обстежуваному періоді готівкових заощаджень, зменшення вкладів у банківських установах тощо. Також у цій статті враховують позичені домогосподарством гроші та гроші, повернені домогосподарству. На нашу думку, ця остання стаття містить надходження до бюджетів домогосподарств, які не можна назвати доходами у строго економічному сенсі. Наприклад, використання заощаджень збільшує ресурси домогосподарства у поточному періоді, однак для формування цих заощаджень були витрачені доходи попередніх періодів (тобто споживання було свідомо обмежено). Використання заощаджень у поточному періоді також не означає, що такі надходження будуть можливими у наступних періодах. Взавши до уваги визначення доходу Хікса, цю статтю не повинні відносити до доходів домогосподарства [57, с. 237].

Усі грошові доходи, отримані домогосподарствами, без урахування оподаткування і зміни цін називають номінальними особистими доходами. Якщо з номінальних особистих доходів вирахувати особисті податки, отримаємо номінальні доходи, які в макроекономіці прийнято називати використовуваними [39, с. 86]. Номінальні використовувані доходи – це та частина грошового доходу, якою домогосподарства остаточно володіють і можуть розпоряджатися на свій розсуд. Для вимірювання динаміки купівельної спроможності доходів обчислюють реальні доходи. Реальні доходи характеризують номінальні доходи з урахуванням зміни роздрібних цін і тарифів. Наприклад, реальні використовувані доходи дорівнюють відношенню номінальних до індексу споживчих цін. В Україні за останні роки зроблено значні зусилля для підвищення якості обчислення реальних доходів. Так, кошик товарів і послуг, що входять до індексу споживчих цін, був збільшений до 296 позицій, що підвищило якість цього показника загального рівня цін. При аналізі розподілу доходів у перехідних економічних системах необхідно аналізувати реальні доходи, оскільки високі темпи інфляції можуть суттєво впливати на формування бюджетів споживачів.

1.2. Мікроекономічні аспекти функціонування ринку послуг ресторанного господарства

Соціальні умови життя, науково-технічний прогрес, зростання культурного й освітнього рівня, проявляючись у комплексі, в певній мірі видозмінюють потреби людини, розширюють їхній склад, формують нові, які для задоволення вимагають відокремлення нових видів суспільної праці.

Діяльність з організації харчування займає особливе місце в системі розширеного відтворення. Функціонування підприємств харчування пов'язано з виконанням всіх фаз: матеріального виробництва, розподілу продуктів праці та споживання, тому дослідження питання змісту ресторанного бізнесу та його

місця в економічному розвитку України набувають сьогодні особливої важливості.

Залежно від ролі в процесі відтворення, від характеру задоволення потреб сфери діяльності поєднуються в певні групи: 1) сфери, діяльність яких націлена на задоволення соціально-культурних, духовних, інтелектуальних потреб людини, підтримку його нормальної життєдіяльності (освіта, охорона здоров'я, культура, мистецтво, ресторанний бізнес і ін.); 2) сфери матеріально-побутового обслуговування; житлово-комунального господарства (побутове обслуговування, пасажирський транспорт, роздрібна торгівля, ресторанний бізнес і ін.) [1, с. 597].

Звичайно, такий розподіл є досить умовним, оскільки галузі першої групи створюють умови для активної життєдіяльності людей, а галузі другої – в значній мірі впливають на задоволення духовних потреб і здоров'я населення, вивільняючи час для відпочинку й подальшого розвитку особистості.

Стосовно сфери послуг слід зазначити, що вона включає галузі, які обслуговують особисте споживання, побут людей, задовольняє широке коло матеріальних і духовних потреб людини, і в наслідок цього є цілковито необхідною для забезпечення всебічного розвитку особистості. У процесі організації харчування, з одного боку, споживаються продукти виробництва, з іншого – здійснюється процес відтворення робочої сили, що, відповідно, створює умови для початку нового виробництва. Таким чином, виступаючи складовою частиною заключної фази відтворення, підприємства ресторанного бізнесу мають важливе соціально-економічне значення.

Науково-організоване харчування не є винятково особистою потребою, від задоволення якої залежить як фізичний, так і моральний стан людини. Якість задоволення потреби в харчуванні позначається на загальному розвитку людини, його здатності до фізичної й розумової діяльності, відображається на стані здоров'я і тривалості життя, на продуктивності праці й ефективності економічного розвитку держави в цілому. Правильно організоване харчування стимулює гармонійний розвиток всіх функціональних здібностей людини, яка є

головною продуктивною силою суспільства на будь-якому етапі його розвитку і сприяє підвищенню ефективності господарської діяльності.

Виходячи із цільового призначення підприємств харчування, характеру праці й виконуваних функцій їх варто розглядати як самостійну систему сфери послуг, яка впливає на розвиток всіх галузей економіки. А надання матеріальних послуг споживачам є відмінною ознакою діяльності ресторанного бізнесу.

У літературі зустрічається велика розмаїтість термінів, які позначають сферу харчування – «громадське харчування», «ресторанне господарство», «ринок підприємств харчування», «ресторанний бізнес». І це далеко не повний перелік. Нормативними є тільки «громадське харчування» [15] і «ресторанне господарство» [16]. Вся розмаїтість термінів використовується як синоніми «сфери харчування», однак таке їхнє застосування є необґрунтованим, тому що кожний несе свій конкретний зміст. Так, бізнес-діяльність була неможлива в умовах жорсткої централізованої планової системи, тому в таких умовах підприємства займалися саме господарською діяльністю. Та термін «ресторанне господарство», закріплений нормативним документом, саме і припускає задоволення потреб споживачів лише в послугах харчування, що звужує значення діяльності підприємств даного сектора економіки.

У сучасних умовах доцільно оперувати терміном «ресторанний бізнес», який в більшому ступені відповідає ринковим умовам і є більш широким. Ресторанний бізнес відрізняє те, що одночасно задовольняються потреби населення, суб'єкта підприємництва і держави й узгоджуються інтереси всіх ринкових суб'єктів. Зважаючи на зазначене, Антоною В.А. запропоновано наступне визначення ресторанного бізнесу: «Ресторанний бізнес – це вид економічної діяльності з виконання соціального замовлення у вигляді послуг з найбільш повного задоволення потреб у харчуванні різних соціальних груп населення з метою реалізації місії підприємства по стійкому розвитку в матеріальній і нематеріальній формі, регулюванню грошових потоків, фінансовому забезпеченню, у відтворенні робочої сили на основі узгодження

інтересів всіх ринкових суб'єктів» [1, с. 598]. Таким чином, соціальний і економічний успіх ресторанної бізнес-діяльності багато в чому залежить від ступеня гармонізації інтересів його учасників з урахуванням впливу чинників зовнішнього й внутрішнього середовища.

Для кращого розуміння мікроекономічних аспектів функціонування ресторанного бізнесу дослідимо даний ринок з точки зору його приналежності до певних типів ринкових структур. Так, ринок послуг ресторанного бізнесу як і більшість реально існуючих галузей організований як суміш повної конкуренції та чистої монополії та належить до ринків монополістичної конкуренції.

Монополістична конкуренція – це такий тип ринкової структури, де [50, с. 346]:

- 1) на ринку діє багато продавців і покупців, частка кожного з них в обсягах ринкових продажів не є значною;
- 2) продукція різних виробників неоднорідна (диференційована);
- 3) вхід на ринок і вихід з нього є вільними;
- 4) виробники не взаємодіють між собою;
- 5) існує повна поінформованість щодо ринкових цін, обсягів та попиту покупців.

Суттєвою характеристикою монополістичної конкуренції є диференціація продукції при досить значній кількості постачальників і майже необмежених можливостях входження у галузь нових фірм. Ступінь диференціації продукції невисока – у межах задоволення однакових потреб, і досягається за рахунок торгових марок, тобто дещо відмінної якості продукції, та реклами. Завдяки диференціації споживачі здатні розрізнити на ринку продукцію різних фірм, отже, попит на продукцію окремої фірми вже не є абсолютно еластичним, хоча й залишається високо еластичним. Це означає, що фірми мають певну ринкову владу і можуть варіювати ціни (дуже обмежено) без ризику втратити всіх покупців.

В історії світової економічної думки поняття монополістичної конкуренції визначається як протилежне по відношенню до досконалої конкуренції, яка отримала теоретичне обґрунтування у працях А.Сміта, Д. Рікардо, Д. Мілля, К. Маркса. Узагальнюючи погляди вказаних авторів Д. Нестеров основною ідеєю досконалої конкуренції визнає виключно механізм цінового регулювання економічної системи. Такі вчені, як Е. Чемберлін, Дж. Робінсон, Дж. Стіглер, Дж. Хікс та П. Самуельсон, при визначенні поняття «монополістична конкуренція» акцентували увагу на симбіозі монополії та конкуренції.

Варто зауважити, що теорія недосконалої конкуренції почала активно розвиватися на початку ХХ ст. В економічній думці виникла «опозиція» традиційній економічній філософії та ринковим неокласичним теоріям [52, с.195]. Провідні представники теорії інституціоналізму виступили першими критиками неокласичної теорії, таким чином проклавши дорогу для виходу «монополістичної» і «недосконалої» конкуренції.

Дж. Кларк підкреслював, що не лише монополія та конкуренція можуть супроводжуватися негативними наслідками для суспільства. Недосконалість ринкового механізму включають у себе явища, що з одного боку пов'язані із монополією та послабленням конкуренції, а з іншого – з надмірною гостротою та гіпертрофованим розвитком конкуренції, що здійснюється за рахунок нецінових методів (реклами, диференціації продукції та ін.) [6].

П. Сраффа довів, що під впливом розширення масштабів виробництва великі компанії отримують додаткові переваги, а їх реалізація призводить до порушення дії механізму чистої конкуренції, надаючи тим самим безпосередній вплив на процес ціноутворення [72, с. 2]. На основі розвитку ідей А. Маршалла П. Сраффа дійшов висновку, що внаслідок диференціації продукції конкуруючі фірми мають справу з кривими попиту, які мають від'ємний нахил, і це пояснює обмеження фірми за розміром навіть коли крива витрат має від'ємний нахил, що повинно було б стимулювати збільшення масштабів фірми [24, с. 16].

Уявлення про «досконалу» конкуренцію, що лежало в основі неокласичної теорії, у кінці 1920-х – на початку 1930 років потребувало суттєвого переосмислення, що, як визначає Белозерцев, «...повинно було привести ще й до переорієнтації теорії вартості» [3, с. 40].

П. Самуельсон, у статті «Монополістична конкуренція – революція в теорії», аналізуючи перехід до нового етапу розвитку теорії конкуренції, писав, що «...історія науки досить повно свідчить про те, що її розвиток не є прямолінійним. Зробивши крок і зайшовши у глухий кут, наука повинна рухатись вперед через заперечення, скинути баласт» [49, с. 140].

Праці Дж. Робінсон «Економічна теорія недосконалої конкуренції» [71] і Е. Чемберліна «Теорія монополістичної конкуренції» [61] підвели підсумок дискусіям про характер ціноутворення в умовах монополії та про виникнення нецінових форм конкуренції. У цих працях було показано недієздатність теорії «досконалої» конкуренції та створено теоретичну основу нового вчення, яке включило у себе основні положення теорії «монополістичної» та «недосконалої» конкуренції, що відповідали реальній дійсності.

Як підкреслює П. Самуельсон: «...коли вперше вийшли в світ «Теорія монополістичної конкуренції» та «Економічна теорія недосконалої конкуренції», їх теорії вважались революційними. Пізніші оцінки і переоцінки розходилися в оцінці рівня новаторства, втіленого у цих підходах» [49, с.138].

Однак, у ті роки це стало викликом традиційній економічній науці, згідно з якою конкуренція і монополія взаємовиключні поняття, і яка окремі ціни пропонувала пояснювати або у категоріях конкуренції, або у категоріях монополії. Згідно ж погляду Е. Чемберліна, більшість економічних ситуацій являють собою явища, що включають і конкуренцію, і монополію. Е. Чемберлін не привів у своїх роботах чіткої дефініції даного поняття, однак склав детальну характеристику ринку монополістичної конкуренції [61].

Схожа теорія була розроблена Дж. Робінсон, яка незалежно від Е. Чемберліна у праці «Економічна теорія недосконалої конкуренції» об'єднала ідеї П. Сраффи з традиційною теорією ціноутворення, розробивши аналіз

недосконалої конкуренції між виробниками, кожен з яких володіє елементом монопольної влади, створюваної диференціацією продукції.

Теорія недосконалої конкуренції Дж. Робінсон близька до теорії монополістичної конкуренції Е. Чемберліна за рахунок того, що вона так само, хоча й не навмисно, враховує нецінову конкуренцію та диференціацію продукту. Дж. Робінсон вважала, що диференціація не є необхідною умовою для ринкової недосконалості: «... два товари можуть бути однакові за всіма характеристиками, за винятком назв фірм, що їх виробляють, але ринок, на якому вони виробляються, все ж буде недосконалим, якщо різні покупці надають різну перевагу цим двом фірмам» [61, с. 254]. Однак Е. Чемберлін у цьому висловлюванні помічає, що «... заперечення Дж. Робінсон проти тези, щодо диференціації як необхідної умови виявляється доказом на його користь» [61, с. 254].

Порівняно із теорією досконалої конкуренції теорія монополістичної конкуренції володіє більшою загальністю за рахунок того, що вона включає у себе і монополію, і конкуренцію; охоплює гетерогенність продукту на всіх рівнях; поширюється і на випадок однієї єдиної фірми, і на випадок малої чисельності фірм, і на випадок їх великої кількості; охоплює також і збутову діяльність; розглядає сам продукт як не лише матеріальний продукт або послугу, а й як і всі умови, пов'язані з їх збутом [61, с. 341].

Концепції монополістичної конкуренції та економіки недосконалої конкуренції Дж. Робінсон та Е. Чемберліна розширили уявлення про інструменти конкуренції, здійснивши аналіз її нецінових форм. Вони також суттєво доповнили поняття конкуренції таким елементом як забезпечення більш стійкого положення фірми на ринку. Ідеї цих авторів отримали подальший розвиток у працях І. Кірцнера і Й. Шумпетера та багатьох сучасних науковців.

Послідовниками ідей Е. Чемберліна стали Н. Калдор, П. Самуельсон, У. Фелнер, Г. Шеклта, інші вчені, що приділяють увагу аналізу нецінової

конкуренції. На їх думку, сучасна фірма надає перевагу конкуренції якості товарів та прагне уникнути цінової конкуренції [3, с. 105].

Розглядаючи поняття «недосконалої конкуренції», С.Фішер, Р.Дорнбуш та Р.Шмалензі писали : «...ринки, на яких або ж покупці, або ж продавці беруть у розрахунок свою здатність впливати на ринкову ціну, є недосконало конкурентними» [56, с. 193]. Вони вказували на те, що початок дослідження монополістичної конкуренції належить Е. Чемберліну. У книзі Дж. Робінсон підкреслюються ті ж моменти, а також розвивається сучасна теорія монополістичної поведінки.

К. Мацуяма визначає монополістичну конкуренцію як ситуацію недосконалої конкуренції з такими рисами: 1) товари диференційовані, а це означає, що кожна фірма, як єдиний виробник свого власного бренду, знає про власну монопольну владу і встановлює ціну на свій товар; 2) кількість фірм і товарів настільки велика, що кожна фірма ігнорує стратегічні взаємодії з іншими фірмами; 3) вхід у галузь необмежений и здійснюється до тих пір, поки прибуток фірм, що входять у галузь не знизиться до нуля. Такі риси, на його думку, роблять парадигму монополістичної конкуренції дуже корисною для опису сукупних явищ [67].

Слід зазначити, що монополістична конкуренція заснована на диференціації товарів. Це не «дещо» різні товари, а такі, що мають всередині одного роду товарів додаткові суттєві властивості, що дозволяє створювати монополістичну нішу на конкурентному ринку. Диференційований товар – це необхідна, але не достатня умова монополістичної конкуренції. Якщо він продається одним суб'єктом, то виникає монополія цього товару, а якщо декількома, то його олігополія. Це значить, що конкуренція іде лише по роду товару та існує монополія на його диференційований вид.

Розглянемо особливості встановлення ринкової рівноваги у короткостроковому та довгостроковому періодах на ринку монополістичної конкуренції. Як і у випадку з монополією, при монополістичній конкуренції крива попиту на товар фірм прямує донизу, а отже, ці фірми користуються

владою монополістів. Проте це не означає, що монополістично конкурентні фірми завжди отримуватимуть високі прибутки. Монополістична конкуренція також подібна до абсолютної конкуренції. Існує вільний вхід, отже, можливість одержати прибутки приваблюватиме нові фірми з їх конкуруючими марками, а це призведе до падіння прибутків до нуля.

Щоб краще зрозуміти це, розглянемо ціну та рівновагу для ринку з монополістичною конкуренцією за короткостроковий та довгостроковий періоди. На рис. 1.2 показано нетривалу рівновагу. Оскільки товар фірми відрізняється від товарів конкурентів, її крива попиту $\Pi_{\text{нетр}}$ похило спрямована донизу. (Це крива попиту на товар фірми, а не ринку, оскільки остання більш стрімка). Кількість, що максимізує прибуток $Q_{\text{нетр}}$ відповідає точці перетину кривих граничної виручки та граничних витрат. Оскільки відповідна ціна $P_{\text{нетр}}$ перевищує середні витрати, фірма має прибуток, величину якого показано на графіку заштрихованим прямокутником.

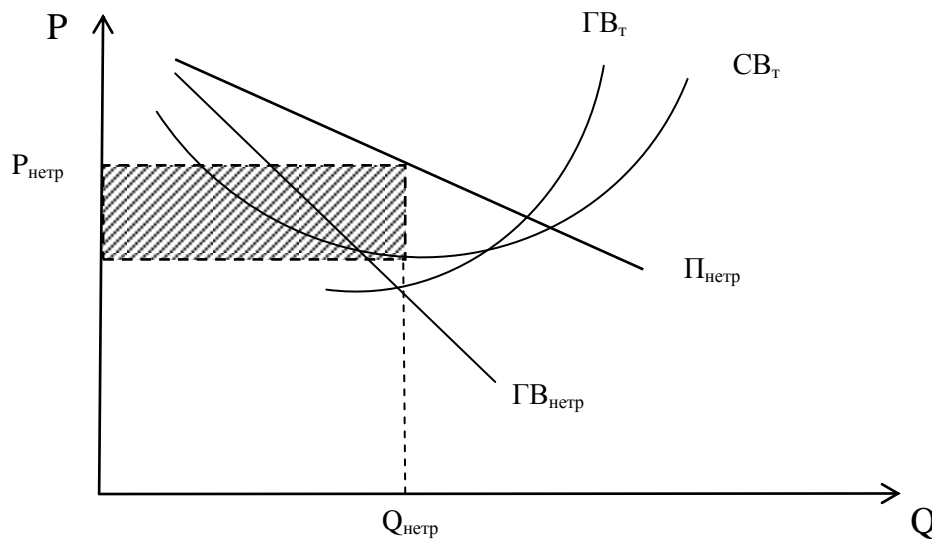


Рис. 1.2. Графічна модель монополістично конкурентної фірми у короткостроковому періоді [42, с. 387]

В довгостроковому періоді достатньо високий рівень прибутку може спонукати інші фірми до входу в даний ринок. У міру появи фірм-конкурентів ця фірма втрачатиме свою частку ринку, її обсяг збуту зменшуватиметься;

крива попиту зміститься донизу, як показано на рис. 1.3. Протягом довгострокового періоду криві середніх та граничних витрат можуть також зміститися. (Для спрощення ми припускаємо, що витрати незмінні). Крива тривалого попиту $\Pi_{тр}$ буде дотичною до кривої середніх витрат фірми. Тут максимізація прибутку передбачає кількість $Q_{тр}$, ціну $P_{тр}$ та нульовий економічний прибуток, оскільки ціна дорівнює граничним витратам. Фірма все ще користується владою монополіста; крива її тривалого попиту похило спрямована донизу, оскільки фірма продовжує володіти унікальною маркою товару. Проте вхід на ринок інших компаній та конкуренція з їхнього боку зменшили прибуток даної фірми до нуля.

У загальнішому значенні фірми можуть нести різні витрати, а одні товарні марки можна легше розпізнати, ніж інші. В цьому випадку фірми можуть встановити ціни, що майже не відрізнятимуться, а тому прибутки фірм будуть незначними.

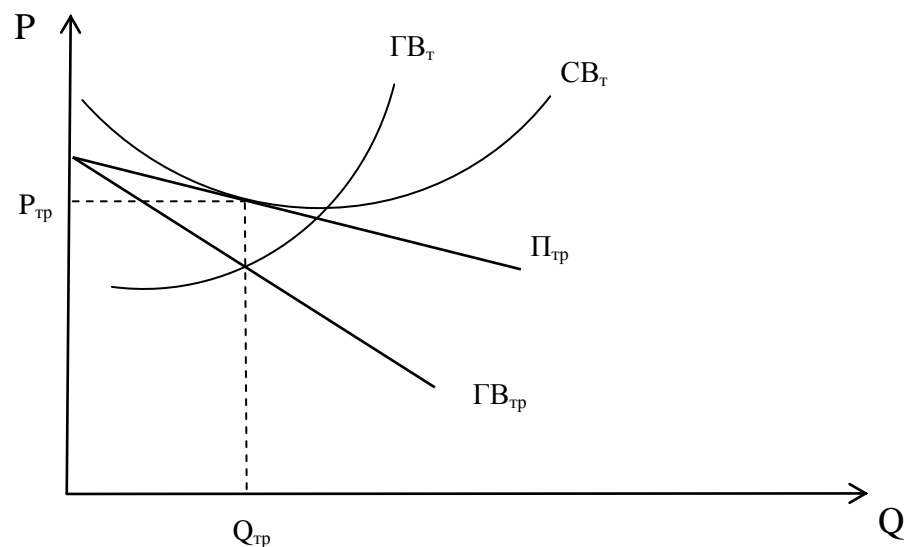


Рис. 1.3. Графічна модель монополістично конкурентної фірми у довгостроковому періоді [42, с. 387]

Ринки з абсолютною конкуренцією бажані, оскільки вони економічно ефективні – поки не існує побічних негативних наслідків (наприклад, екологічних), і нічого не перешкоджає нормальній діяльності ринку, сумарний надлишок споживачів та виробників максимальний. Монополістична

конкуренція в дечому подібна до конкуренції, проте чи є вона ефективною ринковою структурою? Щоб відповісти на це запитання, порівняймо тривалу рівновагу в монополістично конкурентній галузі з тривалою рівновагою в абсолютно конкурентній галузі.

В монополістично конкурентній галузі існують два джерела неефективності. По-перше, на відміну від ринку з абсолютною конкуренцією, ціна рівноваги перевищує граничні витрати. Це означає, що цінність для споживачів додаткових одиниць продукції перевищує вартість виробництва цих одиниць.

Зауважимо, що монополістично конкурентна фірма функціонує з надлишковими виробничими потужностями; її рівень виробництва нижчий від того, який мінімізує середні витрати. Вхід нових фірм на ринок зводить прибутки до нуля, як на ринку з абсолютною конкуренцією, так і на ринку з монополістичною конкуренцією. На ринку з абсолютною конкуренцією крива попиту на товар фірми — це горизонтальна лінія, так що точка нульового прибутку збігається з точкою мінімальних середніх витрат. Проте на ринку з монополістичною конкуренцією крива попиту похило спрямована донизу, так що точка нульового прибутку перебуває зліва від точки мінімальних середніх витрат.

Ці невідповідності негативно впливають на добробут споживачів. Отже, монополістична конкуренція — це соціально небажана ринкова структура, яку потрібно регулювати? Відповідь буде негативною з двох причин.

По-перше, на більшості ринків з монополістичною конкуренцією монополістична влада незначна. Як правило, тут конкурує достатня кількість фірм, товарні марки яких легко взаємозамінюються, так що жодна окрема фірма не має значної монополістичної влади. Тому будь-які омертвлені витрати від монополістичної влади також будуть незначними. І, оскільки криві попиту на товар фірми будуть досить еластичними, надлишкові потужності будуть також незначними.

По-друге, якою б не була ця неефективність, її необхідно порівнювати з важливою вигодою, яку створює монополістична конкуренція —

різноманітність товарів. Більшість споживачів цінять можливість вибору серед великої кількості конкуруючих товарів та марок, що так чи інакше відрізняються між собою. Виграш від різноманітності може бути значним і набагато переважати неефективні витрати, які виникають від кривих попиту, нахилених донизу.

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ ВПЛИВУ РЕАЛЬНИХ ДОХОДІВ НАСЕЛЕННЯ НА РИНОК ПОСЛУГ РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ

2.1. Аналіз функціонування ринку ресторанного бізнесу України

Сфера ресторанного господарства в економіці будь-якої держави виконує важливі соціальні та економічні функції, адже з одного боку – сприяє задоволенню потреб населення в харчуванні, відпочинку та дозвіллі, а з іншого – спрямована на економічне зростання в цілому. Крім того, підприємства ресторанного господарства у процесі своєї діяльності одночасно виконують три взаємопов'язані та взаємозалежні функції, а саме: виробництво, реалізація, організація споживання продукції та послуг, що виокремлює їх від підприємств інших сфер господарювання [29, с. 103].

В основу класифікації закладів ресторанного господарства покладено вимоги до: асортименту продукції, рівня обслуговування і надаваних послуг. В цілому на вітчизняному ринку ресторанного господарства функціонують такі типи закладів як: ресторани, кафе, кафетерії, закуочні, бари, їдальні, буфети, фабрики-заготівлі, фабрики-кухні, домашні кухні, ресторани за спеціальним замовленням (catering). Окрім того, здійснюють свою діяльність й ті заклади ресторанного господарства, основна концепція бізнесу яких запозичена, переважно із країн Західної Європи та США, а саме: ресторани на замовлення (carry-out restaurants), вагон-ресторани, ресторан-їдальні (commissary restaurants), бістро (bistrot), пивоварні бари (brew pub), пивні садки (beer gardens), бари-закуочні (snack-bar), пивні (pub), бари напоїв за спеціальним замовленням [32]. Детальну характеристику перелічених закладів ресторанного господарства представлено у Міжнародному стандарті галузевої класифікації видів економічної діяльності (ISIC) ООН, натомість у національних стандартах інформація про згадані заклади класифікується як довідкова, не зважаючи на їх зростаючу популярність та активний розвиток на українському ринку.

Аналіз світових тенденцій в індустрії гостинності демонструє, що ця сфера діяльності має високий дохід і стрімкі темпи розвитку. Ресторанна індустрія генерує виручку від продажів більше 350 млрд. доларів США на рік.

Індустрія гостинності є третьою за обсягами роздрібного товарообороту США, поступаючись лише продажу автомобілів та продовольчим магазинам. Ця сфера діяльності залишається найбільшим національним роботодавцем з 11 млн. співробітників [9, с. 82].

У XXI ст. ресторанний бізнес стає провідним напрямом економічного і соціального розвитку України. Ця галузь відноситься до найприбутковішого і найпривабливішого виду підприємництва. Але в Україні цей бізнес, на думку багатьох фахівців, лише формується. Значний вплив на формування та розвиток ресторанного господарства має загальний стан економіки країни. Економічна криза, яка характерна для багатьох країн світу, відчутно впливає на розвиток ресторанного бізнесу. Тому доцільно простежити кількість об'єктів готельно-ресторанного господарства, їх структуру та динаміку по роках (рис. 2.1, табл. 2.1).

Як свідчать дані рисунку 2.1, протягом 2012-2016 рр. динаміка кількості суб'єктів готельно-ресторанного бізнесу в Україні була позитивною за винятком 2016 року. Так, у 2012 році їх загальна кількість складала 44085 од., а у 2015 році – 58436 одиниць, що у 1,3 рази більше (темпи приросту склали 30 %). У 2016 році відносно попереднього простежується скорочення кількості суб'єктів готельно-ресторанного господарства – до 57696 од. Зауважимо, що у 2016 році частка суб'єктів господарювання, які займалися тимчасовим розміщенням й організацією харчування складала 3% від усіх суб'єктів, внесених до реєстру ЄДРПОУ.

Більшість суб'єктів готельно-ресторанного бізнесу зареєстровані як фізичні особи-підприємці (табл. 2.1). Частка фізичних осіб-підприємців у загальній кількості господарських одиниць галузі у 2012 році складала 78,5 % та поступово збільшувалася, досягнувши значення 88,7 % у 2016 році. Відповідно частка підприємств – юридичних осіб складала 21,5 % у 2012 році та 11,3 % у 2016 році (що на 10,2 в.п. менше).

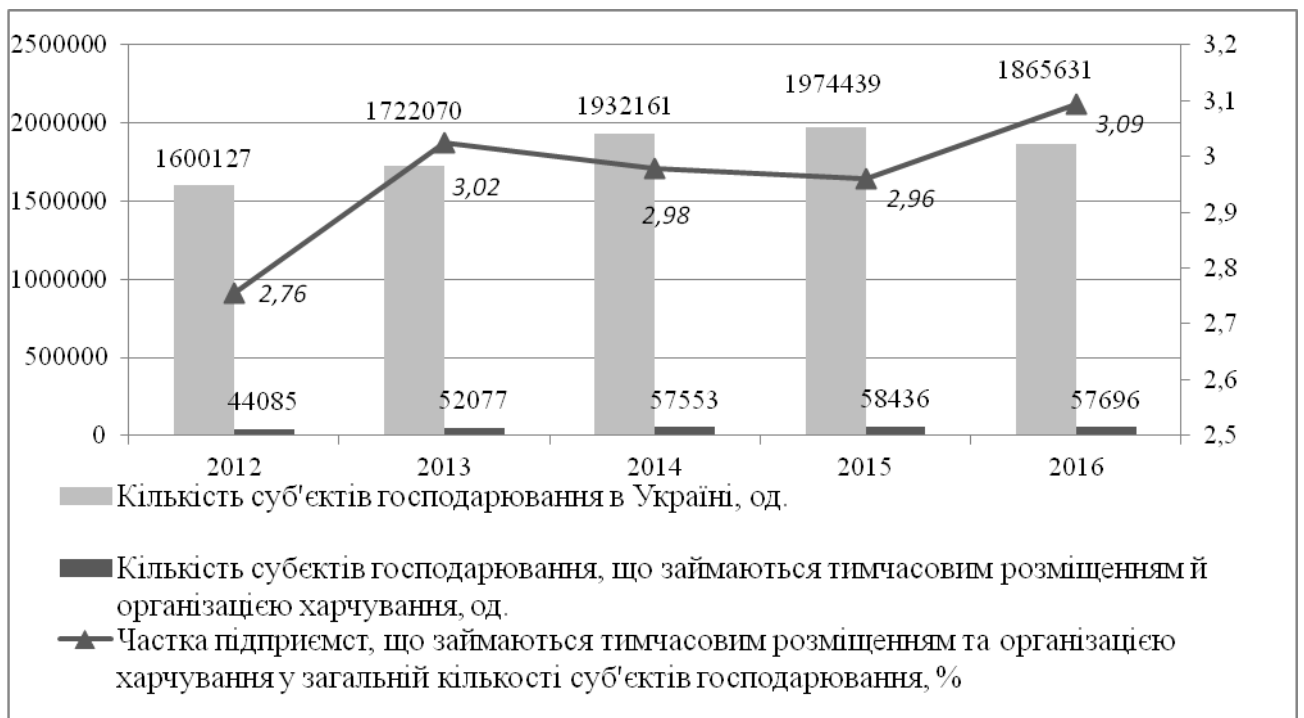


Рис. 2.1. Динаміка кількості суб'єктів готельно-ресторанного бізнесу та їх частки у загальній кількості суб'єктів господарювання в Україні у 2012-2016 рр.

Примітка. Складено автором за [38]

Таке співвідношення, на нашу думку, можна пояснити наступним чином:

1) Спрощення ведення бухгалтерського обліку та зменшення кількості звітності. Так, навіть якщо юридична особа знаходиться на спрощеній системі оподаткування, все рівно потрібно подавати щоквартально фінансову, статистичну та податкову звітність (якщо підприємство відноситься до мікропідприємництва, то фінансовий звіт суб'єкта малого підприємства можна подавати один раз на рік до 28 лютого року, наступного за звітним [9, с. 83]). Фізична особа – підприємець не зобов'язана вести бухгалтерський облік, для цього є Книга обліку доходів чи Книга обліку доходів і витрат в залежності від вибраної системи оподаткування, необхідно лише мати документи, що підтверджують господарські операції; крім того, нема потреби здавати фінансову, статистичну звітність.

Таблиця 2.1

Динаміка кількості суб'єктів господарювання, що займаються тимчасовим розміщенням і організацією харчування в Україні у 2012-2016 рр.

Показники	2012	2013	2014	2015	2016
Кількість суб'єктів господарювання, що займаються тимчасовим розміщенням й організацією харчування, од.	44085	52077	57553	58436	57696
з них:					
підприємства, од.	9495	10096	7885	7700	6544
<i>у відсотках до загальної кількості</i>	21,54	19,39	13,70	13,18	11,34
фізичні особи-підприємці, од.	34590	41981	49668	50736	51152
<i>у відсотках до загальної кількості</i>	78,46	80,61	86,30	86,82	88,66

Примітка. Складено автором за [38]

2) На практиці для діяльності одного ресторану може бути зареєстровано декілька суб'єктів господарювання. Так, наприклад, в одному ресторані зазвичай як мінімум зареєстровано дві фізичних особи – підприємця чи одна фізична особа – підприємець та одна юридична особа. Одна фізична особа – підприємець виконує за документами всі не ліцензовані операції та знаходиться на спрощеній системі оподаткування, інша фізична особа – підприємець, частіше юридична особа, – ліцензовані операції, такі як операції з підакцизними товарами та ін. (наприклад, продаж алкогольних напоїв), та знаходиться на загальній системі оподаткування.

Обсяги та динаміка кількості найманих працівників, задіяних у сфері готельно-ресторанного бізнесу протягом аналізованого періоду, представлено у табл. 2.2. Як свідчать дані таблиці, кількість найманих працівників, як в Україні загалом так і в досліджуваній сфері зокрема, з року в рік скорочувалася, за винятком 2016 року.

Таблиця 2.2

Динаміка кількості найманих працівників у сфері готельно-ресторанного бізнесу в Україні у 2012-2016 рр.

Показники	2012	2013	2014	2015	2016
Кількість найманих працівників у суб'єктів господарювання в Україні, всього тис. осіб	8620,3	8279,4	7100	6589,5	6597,6
Кількість найманих працівників в сфері тимчасового розміщення і організації харчування, тис. осіб	226,9	222,8	161,3	142,1	155,2
з них:					
на підприємствах, тис. осіб	134,2	129,9	99,3	85,5	88,7
<i>у відсотках до загальної кількості працівників, зайнятих в сфері тимчасового розміщення і організації харчування, %</i>	59,14	58,30	61,56	60,17	57,15
у фізичних осіб-підприємців, тис. осіб	92,7	92,9	62	56,6	66,5
<i>у відсотках до загальної кількості працівників, зайнятих в сфері тимчасового розміщення і організації харчування, %</i>	40,86	41,70	38,44	39,83	42,85

Примітка. Складено автором за [38]

Так, у сфері тимчасового розміщення та організації харчування у 2012 році офіційно працювало 226,9 тис. осіб. У 2013 році відносно попереднього їх кількість скоротилася на 4,1 тис. осіб або на 1,8 %, у 2014 році – на 61,5 тис. осіб або на 27,6 %, а у 2015 році – на 19,2 тис. осіб або на 11,9 %. У 2016 році спостерігаємо несуттєве зростання аналізованого показника – на 13,1 тис. осіб або 9,2 % (відносно 2015 року). Зазначимо, що переважно негативні тенденції у динаміці кількості найманих працівників пов'язані із наслідками економічної кризи, зокрема – скороченням ВВП, зростанням загального рівня безробіття, значною часткою тіньового сектора економіки тощо.

Більша частка найманих працівників, зайнятих у сфері готельно-ресторанного бізнесу протягом досліджуваного періоду працювала на підприємствах (близько 60 %), а у фізичних осіб-підприємців було працевлаштовано близько 40 % усіх найманих працівників галузі.

Економічні результати діяльності підприємств готельно-ресторанного бізнесу представлено у табл. 2.3. За даними таблиці можна відзначити нестійку динаміку обсягів наданих послуг у сфері тимчасового розміщення та організації харчування. Так, у 2013 році відносно попереднього обсяги наданих послуг зросли на 26,8 %, а вже у 2014 році скоротилися на 7637,8 млн. грн. або 25,2 %. У 2015 році позитивна динаміка аналізованого показника відновилася – обсяг реалізації послуг суб'єктами готельно-ресторанного бізнесу збільшився до 29069,3 млн грн. У 2016 році позитивна динаміка збереглася, а темпи приросту показника склали 29,4 % відносно 2015 року.

Таблиця 2.3

Динаміка обсягу наданих послуг підприємствами готельно-ресторанного бізнесу в Україні у 2012-2016 рр.

Показники	2012	2013	2014	2015	2016
Обсяг наданих послуг у сфері тимчасового розміщення та організації харчування, млн. грн	23906,6	30322,4	22684,6	29069,3	37613,4
Обсяг реалізованої продукції (послуг) суб'єктами господарювання в Україні, млн. грн	4459819	4334453,1	4459702,2	5716431	6877077,3
Частка наданих послуг з тимчасового розміщення та харчування у загальному обсязі реалізованих товарів та наданих послуг в Україні	0,54	0,70	0,51	0,51	0,55

Примітка. Складено автором за [38]

Варто відзначити незначну частку наданих послуг з тимчасового розміщення та харчування у загальному обсязі реалізованих товарів та наданих послуг в Україні. Протягом аналізованого періоду ця частка коливалася в межах 0,5-0,7 % (табл. 2.3).

Фінансовий результат до оподаткування підприємств готельно-ресторанного бізнесу у 2012-2016 рр. був від'ємним, що засвідчує низьку ефективність їх діяльності (табл. 2.4). Якщо у 2012 році фінансовий результат

до оподаткування становив -862,5 млн. грн. то у 2016 році розмір збитків досяг значення 1947,6 млн. грн. Частка збиткових підприємств протягом останніх років (2015-2016 рр.) дещо скоротилася, однак все ще залишається на достатньо високому рівні – 28,3 %. Наведені дані дають підстави зробити висновок, що практично третина підприємств, що займаються тимчасовим розміщенням та організацією харчування в Україні перебувають на межі банкрутства. Також, експерти відзначають, що з початку 2015 р. в Україні закрилося близько 20% підприємств ресторанного господарства, а прибуток тих, які все ще працюють, знизився у середньому на 30% [29, с. 108].

Таблиця 2.4

Фінансовий результат до оподаткування підприємств, що надають послуги з тимчасового розміщення та організації харчування в Україні у 2012-2016 рр.

Роки	Фінансовий результат до оподаткування, млн грн	Підприємства, які одержали прибуток		Підприємства, які одержали збиток	
		у % до загальної кількості підприємств	фінансовий результат, млн грн	у % до загальної кількості підприємств	фінансовий результат, млн грн
2012	-862,5	58,9	858,7	41,1	-1721,2
2013	-1270,5	59,5	788,3	40,5	-2058,8
2014	-6579	59,5	370,2	40,5	-6949,2
2015	-7094,4	71,9	771,4	28,1	-7865,8
2016	-1947,6	71,7	1678,0	28,3	-3625,6

Примітка. Складено автором за [38]

Таким чином, результати дослідження, показують, що український ринок готельно-ресторанного господарства у теперішніх соціально-економічних та політичних кризових умовах помітно потерпає як від кількісних (чисельність споживачів, частота відвідування, розмір середнього чеку, обсяги виручки та доходу), так і від якісних (склад та структура споживацької аудиторії, асортиментні пропозиції, додаткові сервіси тощо) змін.

Виділимо основні проблеми та бар'єри успішного розвитку ресторанного бізнесу в Україні в сучасних умовах, зокрема:

- військові дії в країні та кризові соціально-економічні явища в усіх сферах економіки та суспільства в цілому;
- негативний досвід співпраці готельно-ресторанного господарства із державними органами влади, відсутність спеціальних програм підтримки галузі та розвитку малого бізнесу у сфері ресторанного господарства;
- низька якість національної сировини та відсутність налагодженої системи логістики та постачання національних продуктів харчування, адже перевага постійно надається імпортним товарам та іноземним партнерам;
- зниження доходів та купівельної спроможності населення;
- посилення психологічної тривоги та страху у суспільстві;
- зростання цін та рівня інфляції, підвищення витрат за комунальні послуги, в силу чого збільшується вартість споживчого кошика, зростають загальні постійні витрати пересічних українців, як наслідок чого ресторани послуги, послуги відпочинку, розваг та дозвілля переходять у статті необов'язкових витрат сім'ї;
- прогресуюче зростання операційних витрат підприємств готельно-ресторанного господарства;
- низький рівень інформатизації бізнесу;
- низька ефективність управлінської діяльності;
- нерациональне розміщення ресторанних мереж на території міст та регіонів;
- недостатня чисельність кваліфікованих спеціалістів, особливо тих, які здатні на високому рівні обслужити іноземних гостей;
- проблема якості обслуговування та управління якістю;
- глобалізація закладів ресторанного господарства, тощо.

Зрозуміло, що вище перелічені перепони у розвитку готельно-ресторанного бізнесу, переважно, є взаємопов'язаними, або часто впливають одна із одної, саме тому вважаємо за належне висвітлити та обґрунтувати

найбільш несприятливі із них. Перш за все, зосередимо увагу на негативному впливі військових дій в країні, який провокує поглиблення соціально-економічної кризи, дестабілізацію в усіх сферах економіки та суспільства зокрема, необґрунтовані багатократні валютні коливання, одночасне зниження доходів та купівельної спроможності та зростання розмірів обов'язкових витрат населення. З огляду на це ситуація в країні змушує підприємства готельно-ресторанного бізнесу просто пристосовуватись до негативних умов, а не диктувати свої вимоги на ринку. Проте така адаптація часто пов'язана із низькою рентабельністю та збитковістю, що призводить до виходу із бізнесу.

Особливо критичною є ситуація на Сході України, адже у промислових районах функціонувало чимало закладів ресторанного бізнесу різних типів і класів. Сьогодні ж переважна більшість із них, у зв'язку із ситуацією, не працюють, що негативно позначилося на основних кількісних та якісних показниках розвитку ресторанного бізнесу в цілому.

Не менш важливою, проблемою для вітчизняного ресторанного бізнесу, є проблема прогресивного зростання операційних витрат. Найкритичнішою вона є для підприємств, які функціонують на орендованих площах з фіксованою вартістю орендної плати у валютному еквіваленті. Окрім цього, ми вважаємо, що навіть не зважаючи на надзвичайну девальвацію української гривні, ставки орендної плати в Україні в порівнянні із країнами-сусідами, у попередніх роках є надзвичайно високими (табл. 2.5).

Із наведених у таблиці даних помітно, що рівень ставок орендної плати для підприємств ресторанного господарства в Україні є надзвичайно високими, навіть у порівнянні із країнами-сусідами. У той же час, зауважимо, що за законами США орендна плата не повинна перевищувати 6% прибутку підприємства-орендаря, в той час як в Україні плата за оренду приміщення найчастіше складає більше 50 % прибутку [8, с. 76]. Саме таке становище на ринку стримує відкриття нових підприємств ресторанного господарства та змістовно впливає на цінову політику вже існуючих.

Таблиця 2.5

**Ставки орендної плати для підприємств ресторанного господарства
(USD за 1 м², місяць) [29, с. 110]**

Країна	Місто	Максимальні ставки	
		На центральних вулицях	У популярних торгових центрах
Росія	Москва	608	316
Україна	Київ	300	130
Чехія	Прага	266	120
Угорщина	Будапешт	146	86
Польща	Варшава	120	105
Румунія	Бухарест	100	86
Білорусія	Мінськ	56	-
Болгарія	Софія	53	43

Примітка. Дані станом на 2015 рік

Проблема низької якості національної сировини та відсутності налагодженої системи логістики та постачання національних продуктів харчування історично спровокувала потребу вітчизняних підприємств купувати продукти харчування та спиртні напої в імпортних постачальників. Сьогодні ж дана потреба спричинює значне зростання операційних витрат, адже постачальники, які пропонують якісну продукцію невинувато завищують ціни, у той час як ресторатор, зважаючи на конкуренцію, не може збільшити ціну на страви, а тому зменшується прибутковість його діяльності. На розмір операційних витрат також впливають й транспортні витрати, пов'язані із перевезенням, які, порівняно із минулими роками, різко збільшилися за рахунок підвищення цін на паливо.

Ситуація на ринку ресторанного господарства, спровокована несприятливими соціально-економічними та політичними умовами, змушує власників закладів стикатися зі зниженням рентабельності, адже, не зважаючи на зростаючі розміри операційних витрат, підприємствам доводиться стримувати ціни з огляду на падіння купівельної спроможності населення. Як видно з рисунку 2.2, впродовж 2012-2016 рр. показник рентабельності

підприємств готельно-ресторанного бізнесу був від'ємним. Найнижче значення показника зафіксовано у 2014 році – -25,8 %.

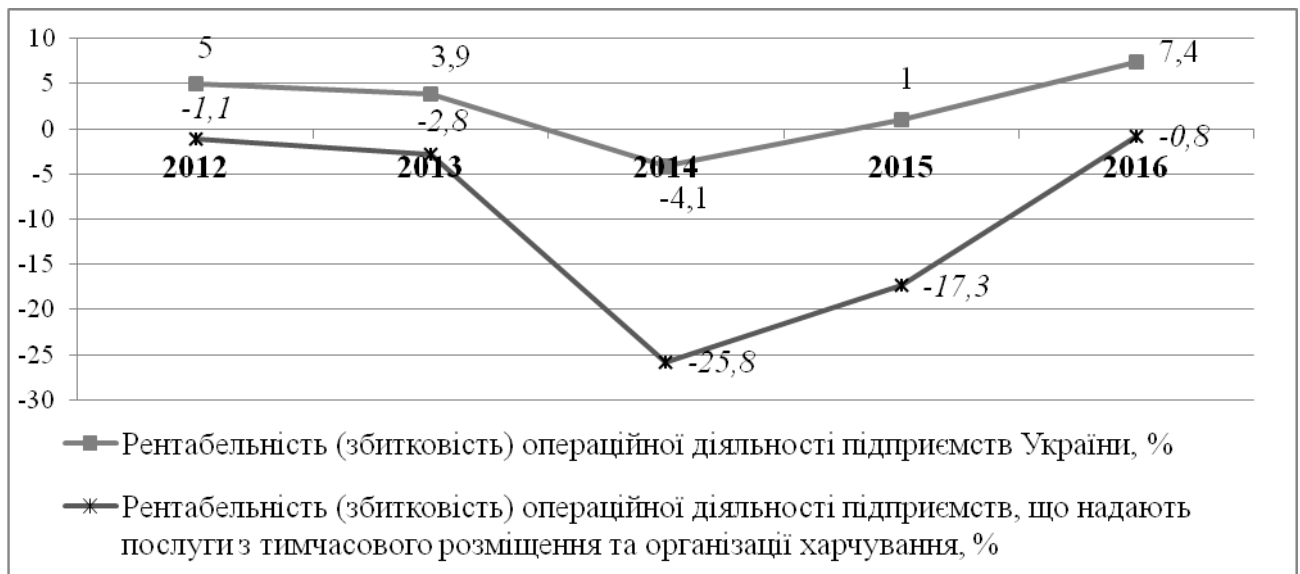


Рис. 2.2. Рентабельність операційної діяльності підприємств готельно-ресторанного бізнесу в Україні в 2012-2016 рр.

Примітка. Складено автором за [38]

Суттєвою проблемою у розвитку ресторанного господарства як пріоритетної сфери економіки є відсутність будь-якої підтримки галузі з боку органів державної влади. Так, у високорозвинених європейських країнах ресторанний бізнес є одним із найбільш розповсюджених видів малого бізнесу, що пояснюється вигідними умовами та наявністю спеціальних програм розвитку з боку органів державної влади та місцевого самоврядування [62].

Отже, ситуація на ринку ресторанного господарства є суперечливою, адже з одного боку спостерігається активний розвиток нових концепцій у закладах, з іншого боку – величезна кількість підприємств ресторанного господарства працює на межі банкрутства й щомісяця несе значні витрати, що спонукає їх власників до закриття та виходу із сегменту ринку. З огляду на це, головним завданням вітчизняних рестораторів в умовах соціально-економічної та політичної кризи є вміння адаптуватися до нових умов та бути гнучкими стосовно потреб споживачів. Адже український споживач, незважаючи на ситуацію в країні, залишається надзвичайно вимогливим й для нього є

привабливою не просто ресторанний продукт, а ресторанна послуга, складовими якої є атмосфера, комфорт, сервіс, кухня, інтер'єр, лояльний маркетинг, відкритість, що у своїй синергічній сукупності дозволяють клієнту відчувати себе бажаним гостем закладу.

Вважаємо, що ресторанний бізнес в Україні має привабливі перспективи розвитку. Підприємства ресторанного бізнесу, які продовжуватимуть шукати альтернативні методи зменшення операційних витрат, шляхи вдосконалення якості обслуговування, впроваджуватимуть інновації та нові концепції бізнесу зможуть не тільки пережити кризові часи, але й сформувати ефективний механізм управління та адаптації власного бізнесу до ситуації на ринку й вимог споживача, що забезпечить не тільки досягнення високого рівня конкурентоспроможності на українському ринку, але і відповідність європейським стандартам.

2.2. Фактори формування доходів населення в Україні

Визначальним завданням економічної політики сучасної цивілізованої держави є забезпечення стійкого підвищення суспільного добробуту. На відміну від часів планової економіки, коли держава володіла монополією на засоби виробництва і фактично була єдиним роботодавцем, в умовах ринку провідна роль у формуванні фінансової бази добробуту економічно активного населення належить недержавному сегменту економіки. Від ефективного функціонування підприємств різних форм власності залежить не тільки добробут їхніх власників, але й перспективи підвищення рівня оплати праці найманих працівників. Більше того, поліпшення економічних показників суб'єктів господарювання створює передумови для зростання платежів до бюджетів та цільових позабюджетних фондів, які є джерелом матеріального забезпечення для непрацевдатних осіб, а також зайнятих у суспільному секторі.

Поряд із показниками ефективності функціонування ринкових суб'єктів на рівень доходів населення у недержавному сегменті економіки впливає цілий

спектр чинників як економічного, так і позаекономічного характеру. До числа економічних чинників насамперед необхідно зарахувати модель економічної системи, яка діє в країні; рівень економічного розвитку загалом та розвитку ринкової інфраструктури зокрема; умови для ведення підприємницької діяльності, рівень монополізації ринків та захисту конкуренції, поширення корупції тощо. Позаекономічні чинники формування об'ємно-структурних параметрів доходів громадян представлені такими, як соціальна структура та менталітет населення, історичні традиції, рівень політичної конкуренції в країні та інші. Усебічне дослідження впливу цих чинників на процеси формування доходів населення створює передумови для прийняття зважених управлінських рішень у царині регулювання соціально-економічних процесів, забезпечення їхньої ефективності у контексті підвищення суспільного добробуту [11, с. 58].

Структурні показники доходів населення, параметри їх розподілу у розрізі суспільних верств значною мірою були закладені у перші роки незалежності, коли відбувалось формування основ ринкової економіки. Відмова від усталених підходів до ведення господарської діяльності привела до дестабілізації роботи значної частини економічних агентів, що різко негативно позначилось на рівні добробуту основної маси населення. Головною причиною економічної рецесії початку 1990-х років та безпрецедентного падіння рівня суспільного добробуту було зволікання із проведенням економічних реформ через відсутність досвіду трансформації економіки та управління нею в умовах ринку, нерозуміння законів ринкової економіки та, зрештою, неузгодженість дій різних політичних сил, збереження при владі представників колишньої номенклатури. Економічна політика уряду формувалася на основі ідеї захисту інтересів правлячого класу, головним завданням якого було збереження пріоритетного доступу до власності та ресурсів. Внаслідок такого розподілу суспільства на привілейований та непривілейований класи, нерівноправності у доступі до економічних ресурсів у країні гіпертрофованих масштабів набули корупція та зловживання. Ускладнення суспільно-політичної та економічної ситуації в країні, що стало наслідком анексії АР Крим та іноземної агресії на

Сході України після Революції Гідності, привело до різкого зниження основних макроекономічних показників розвитку держави. Так, реальний ВВП у 2014 році скоротився на 6,6%, у 2015 році – ще на 9,8%. За складних економічних умов, спричинених закриттям традиційних ринків збуту вітчизняної продукції, величезним дефіцитом валюти і кількарразовою девальвацією гривні, доходи населення різко впали. Так, у 2014 році вони знизились на 11,5%, у 2015 році – на 22,3%. Таким чином, за два роки реальні наявні доходи населення зменшились майже на третину. Лише внаслідок високої інфляції у ці роки відбулось деяке зростання номінального обсягу доходів населення в розрахунку на одну особу: у 2014 році – на 0,2%, у 2015 році – на 15,9% (табл. 2.6).

Таблиця 2.6

Окремі макроекономічні показники України у 2012-2016 рр.

Показники	2012	2013	2014	2015	2016
ВВП, млрд грн	1459,10	1522,66	1586,92	1988,54	2383,18
в.т.ч. оплата праці найманих працівників, млрд грн	705,84	730,65	734,94	777,65	875,69
Частка оплати праці у ВВП, %	50,2	49,9	46,3	39,1	36,7
Темпи росту ВВП, %					
- номінальний ВВП	108,15	104,36	104,22	125,31	119,85
- реальний ВВП	100,2	100,0	93,4	90,2	102,3
ВВП на одну особу, тис. грн.	32,00	33,47	36,90	46,41	55,85
Наявні доходи на одну особу, тис. грн	25,21	26,72	26,78	31,04	35,61
Темпи росту реальних наявних доходів населення, %	113,9	106,1	88,5	77,7	100,3

Примітка. Складено автором за [38]

Поступальне зростання доходів населення на фоні суперечливої динаміки економічного розвитку та несприятливих умов для ведення підприємницької діяльності дає підстави констатувати, що воно мало переважно інфляційну природу. Зокрема, за номінального зростання наявних подушних доходів населення за 2003-2016 рр. у 10,9 разів в реальному вимірі вони збільшились всього вдвічі. При цьому за 2009-2016 рр. за номінального зростання в 2,5 раза реальне збільшення обсягу наявних доходів населення становило всього 5,4%.

Причини такої динаміки, на наш погляд, у тому, що в Україні вагомий вплив на формування тенденцій в оплаті праці та доходах населення справляють позаекономічні чинники. Зокрема, на думку деяких експертів, уряд доволі часто використовує економічно необґрунтоване збільшення соціальних стандартів, оплати праці в бюджетній сфері для досягнення поточних економічних та політичних цілей. По-перше, зростання номінальних доходів населення провокує активізацію інфляційних процесів і девальвації гривні, що, у свою чергу, викликає зростання обсягів надходжень непрямих податків до бюджету. «Розкручування» інфляції дає можливість поліпшити показники виконання планових обсягів доходів бюджету. По-друге, оскільки рівень доходів є одним із найбільш чутливих соціальних подразників, підвищення рівня зарплати чи соціальних виплат майже завжди позитивно сприймається суспільством (навіть за відсутності на те економічних підстав), а тому є «популярним» інструментом підвищення електоральних симпатій у період проведення виборчих кампаній. Підтвердженням вагомого впливу позаекономічних чинників на тенденції в оплаті праці є стійка тенденція до перевищення темпів зростання заробітної плати над темпами підвищення продуктивності праці. Для прикладу, у десяти із п'ятнадцяти останніх років середня заробітна плата зростала вищим темпом, ніж продуктивність праці. Більше того, стримане зростання рівня оплати праці порівняно з ростом продуктивності у 2014–2015 рр., на наше переконання, зовсім не свідчило про зміну підходів до реалізації економічної політики, а було продиктоване необхідністю спрямування значних коштів на зміцнення обороноздатності країни (рис. 2.3).

На думку М. Семикіної, випереджувальне зростання рівня оплати праці порівняно з продуктивністю має певне виправдання тільки у нетривалому періоді, адже повністю суперечить світовій практиці і теоретичним засадам економіки, свідчить про відсутність зв'язку між механізмом оплати праці та результатами діяльності галузей економіки, втрату керованості в управлінні продуктивністю праці [51]. Однак важко не погодитись із позицією Г. Кулікова,

що внаслідок безпрецедентного знецінення вартості робочої сили на початку 90-х років відставання рівня оплати праці в Україні порівняно з розвинутими країнами ЄС набагато перевищує відповідне відставання продуктивності праці [26, с. 4].

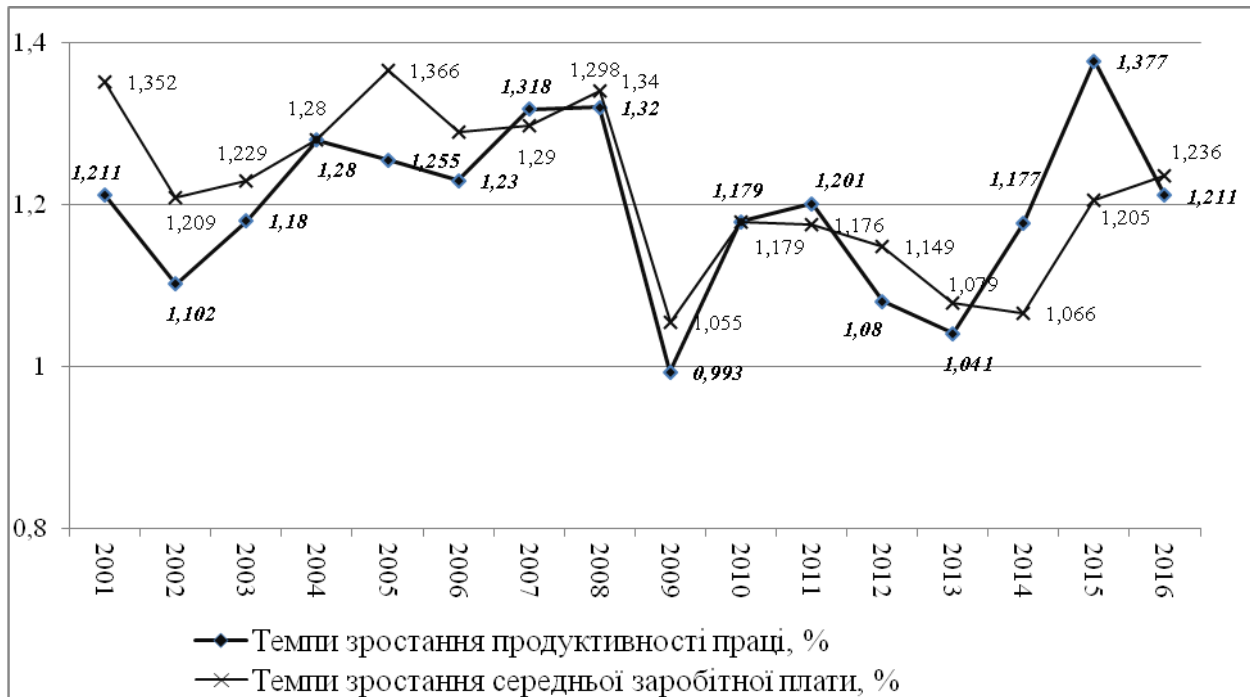


Рис. 2.3. Темпи зростання продуктивності праці та середнього розміру зарплати [11, с. 60]

Така невідповідність є нічим іншим, як свідченням надмірної експлуатації робочої сили. Звісно, в умовах масового безробіття та високої монополізації вітчизняної економіки досягти еквівалентності оплати праці і трудових зусиль практично неможливо. Водночас надмірні масштаби нееквівалентності обміну здійснених трудових зусиль та отриманого доходу є неприйнятними та мають бути об'єктом уваги з боку органів державної влади.

Негативним наслідком стримування росту зарплати у 2014–2015 рр. стало різке зниження частки оплати праці у ВВП. Якщо у 2013 році цей показник досяг «пікового» значення на рівні 52,8%, то у 2015 році він знизився до 39,3%, а в 2016 році – до безпрецедентного рівня 36,7%, що є найгіршим за останні 10 років. Така ситуація дає підстави констатувати, що в умовах економічної рецесії спостерігається різке погіршення рівня добробуту основної

маси працюючого населення за рахунок перерозподілу ресурсів на користь держави та бізнесу. Показники продуктивності праці та її оплати тісно пов'язані. З одного боку, низький рівень оплати праці демотивує працівників до праці, що стає причиною низької продуктивності. З іншого боку, підвищення продуктивності праці створює підґрунтя для збільшення розмірів оплати праці.

В Україні тривале випереджальне зростання заробітної плати фактично засвідчує, що економічні передумови для підвищення рівня оплати праці відсутні, а саме воно продиктоване позаекономічними мотивами. На наш погляд, швидке збільшення номінальних обсягів оплати праці в Україні стало не наслідком, а чинником, причиною економічного зростання. Впродовж останніх 15 років, за винятком 2010–2011 рр., уряд дотримувався кейнсіанських підходів до стимулювання економічного росту, які у вітчизняних умовах показують низьку дієвість. Забезпечення економічного зростання за рахунок нарощування державних витрат і номінальних доходів населення можливе тільки тоді, коли поєднується зі створенням сприятливих умов для активізації підприємницької діяльності у царині виробництва товарів і послуг. В іншому разі зростання доходів населення стимулює насичення товарного ринку імпортом, що негативно позначається на рівні платіжного балансу.

Поряд із макроекономічною динамікою, показниками продуктивності праці вагомий вплив на параметри доходів населення у недержавному секторі економіки мають інші чинники, такі як:

- високі масштаби безробіття (в середньому 9,1–9,3% за 2014–2016 рр. відповідно до методології МОП) [36], що має негативний вплив на рівень доходів працюючого населення. На наш погляд, об'єктивність таких показників безробіття може бути сумнівною з кількох причин: по-перше, методика МОП не зараховує до числа безробітних осіб, які втратили надію знайти роботу або ж не шукають її свідомо. Найбільшим складником такого контингенту працездатного населення є трудові мігранти, чисельність яких за різними оцінками може коливатись від 3 до 5 млн. осіб [40, с. 96; 43], а за деякими розрахунками – сягати навіть 7–8 млн. осіб. Очевидно, що головним мотивом

трудової еміграції переважної частини цих громадян є неможливість реалізувати себе в Україні, відсутність роботи чи очікуваного рівня оплати праці. За кордоном працює близько 15–25% від економічно активного населення країни. За даними Національного банку трудові мігранти пересилають в Україну щорічно 5–7 млрд. дол. США [43], що становить 1/6 частину сукупних доходів населення України. Поряд із цим зниженню показників безробіття сприяє політика збереження надлишкової зайнятості у бюджетних установах, дотування державою збиткових державних підприємств заради уникнення вибухового зростання кількості незайнятого населення;

- високий рівень монополізації економіки. За даними Антимонопольного комітету України рівень монополізації вітчизняної економіки становить 42% і має тенденцію до зростання [45]. Як зазначає Г. Филюк, в Україні монополізованими є не тільки окремі ринки, а й цілі галузі та сфери економіки. Монополізовані не тільки сфера виробництва, але й посередництво, торгівля і сфера послуг. При цьому, на переконання економіста, економічно доцільний рівень монополізації економіки не повинен перевищувати 10–12% [55]. Володіючи монопольним становищем, а отже, економічною владою, суб'єкти господарювання коригують пропорції розподілу ресурсів в економіці на свою користь, отримуючи так звані рентні доходи. Наявність рентних доходів свідчить про існування механізму несправедливого перерозподілу доходів від широких верств населення до обмеженого кола осіб, що ще більшою мірою поглиблює асиметрію майнового становища різних суспільних груп. Існування монопольної ренти є причиною рентоорієнтованої поведінки монополістів, тобто їхнього прагнення зберегти монопольну владу за рахунок встановлення контактів з органами державного управління. Як зазначає А. Дутчак, рентоорієнтована поведінка стає гальмом для економічного зростання [17, с. 99] та проведення реформ. На її думку, у ситуації, коли носіями рентних інтересів і рентоорієнтованої поведінки є економічні й державні суб'єкти, що домінують у сформованій системі влади, рентні доходи,

рентні інтереси і рентоорієнтована поведінка стають домінуючими в такому економічному середовищі [17, с. 100].

На наше переконання, внаслідок існування так званих «містоутворюючих» підприємств монополізація спостерігається не тільки на загальнодержавному, але й на місцевому рівні. При цьому високий рівень монополізації економіки негативно впливає не тільки на ринки товарів і послуг, стимулюючи підвищення цін, але й на ринок праці. Суб'єкти господарювання, які займають на місцевих ринках монопольне становище, мають змогу диктувати умови працевлаштування та рівень оплати праці, впливаючи таким чином на параметри трудових доходів населення. Високі показники трудової міграції, на наш погляд, хоча й засвідчують втрату державою трудових ресурсів, сприятимуть підвищенню рівня оплати праці всередині країни. Уже зараз частина підприємств, особливо у західній частині країни, відчуває брак кваліфікованих робітничих кадрів через неспроможність запропонувати рівень оплати праці, зрівняний із заробітною платою трудових мігрантів у Польщі та Чехії;

- сильні патерналістські настрої в суспільстві. Впродовж багатьох років понад 1/3 громадян визначають державу як головного суб'єкта забезпечення суспільного добробуту, а більше 9/10 населення вважає, що держава повинна відгравати у формуванні їхнього добробуту не меншу роль, ніж вони самі. Схильність до самозабезпечення притаманна тільки 8–9% населення країни [48, с. 12]. Внаслідок цього в Україні зберігається консервація успадкованої з часів планової економіки системи соціального забезпечення, яка не відповідає сучасним економічним реаліям, а соціальні трансферти займають друге місце у структурі сукупних доходів населення після заробітної плати. Більше того, питання зміни параметрів соціальних трансфертів використовується як важіль політичної боротьби та спекуляцій, а більшість політичних сил декларують якщо не розширення, то принаймні збереження наявної системи соціальних виплат та пільг. Високий рівень декларованих соціальних стандартів є одним із визначальних чинників, які зумовлюють поширення нелегальної зайнятості та

відмову значної частини бізнесу від виконання будь-яких соціальних зобов'язань (включаючи норми щодо тривалості робочого дня, наявності вихідних, оплачуваної відпустки, сплати страхових внесків тощо);

- слабкий рівень розвитку ринкової інфраструктури. Незважаючи на двадцятип'ятирічний період розбудови ринкових відносин, в Україні практично відсутні можливості для фінансового інвестування. Впродовж багатьох років український ринок цінних паперів перебуває у зародковому стані, внаслідок чого широкі верстви населення практично позбавлені можливості конвертувати свої заощадження у фінансові інструменти з метою збільшення особистих доходів. Основну частину обороту на фондовому ринку складають операції з купівлі-продажу державних боргових цінних паперів, тоді як питома вага цінних паперів корпоративного сектору чи фінансових інституцій мізерна. Недостатньо розвинутим залишається інститут фінансового посередництва (в частині розвитку інвестиційних компаній, інститутів спільного інвестування тощо), що пояснюється вкрай низьким рівнем довіри суспільства до цих структур та відсутністю дієвих механізмів захисту інтересів вкладників. Ця проблема також поглиблюється через критичну втрату довіри з боку населення до банківської системи країни внаслідок безпрецедентної за період незалежності кризи цього сегменту фінансового сектору;

- несприятливі умови для ведення бізнесу, що зумовлює доволі низьку роль доходів населення у формі прибутку та змішаного доходу. В умовах глобалізації та поступового скасування перешкод для зовнішньої торгівлі формування сприятливих умов для ведення бізнесу має розглядатись одним із головних пріоритетів економічної політики. Але суттєвого прогресу в цьому плані поки не досягнуто. Інвестиційний та діловий клімат в Україні сьогодні є одним із найгірших серед країн європейського континенту і характеризується слабким захистом прав інвесторів, високим рівнем корупції і державного регулювання господарських відносин, надмірним податковим навантаженням тощо. За глобальним рейтингом легкості ведення бізнесу Doing Business-2017 Україна перебуває на 80 місці, що значно нижче від позиції більшості країн-

сусідів та провідних країн ЄС [65]. Хоча за період 2012–2016 рр. наша держава у цьому рейтингу показала стрімке зростання (порівняно з 152 місцем у 2012 році та 137 місцем у 2013 році), в глобальному вимірі вона поки не розглядається як приваблива територія для інвестування.

За рейтингом економічної свободи, що характеризує верховенство права (захист прав власності і рівень корупції), регуляторну ефективність, відкритість ринків та рівень фіскальної свободи, Україна у 2017 році перебувала на 166 місці із 180 країн і входила до числа репресивних економік світу на рівні з Афганістаном, Ліберією, Північною Кореєю [66]. Незважаючи на помітний прогрес у рейтингу Paying Taxes (з передостаннього місця у 2012 році до 84 позиції у рейтингу Paying Taxes 2017) [21], Україна сьогодні входить до числа 25 країн з найвищим рівнем оподаткування у світі [68]. Попри декларації, не характеризується помітними успіхами і боротьба з корупцією – за Індексом сприйняття корупції Corruption Perceptions Index Rating Україна у 2016 році посіла 131 місце із 176 країн [64], що свідчить про суттєву корумпованість усіх ланок державного організму. На думку експертів, особливо проблемною є ситуація у судовій гілці влади, адже досягти помітного прогресу у подоланні корупції Україні не дають саме безкарність корупційних дій та недовіра системи правосуддя. Перспективи активізації підприємницької діяльності, а отже, і формування фінансових передумов для збільшення доходів населення від трудової діяльності залежать від успішності дій органів законодавчої та виконавчої влади у напрямі поліпшення ділового клімату, спрощення податкової системи, ефективності боротьби з корупцією.

Таким чином, формування доходів населення в Україні відбувається у специфічному суспільно-економічному середовищі, яке поєднує у собі як ознаки ринкової економіки, так і рудименти планової системи господарювання. Хоча параметри сучасної структури доходів населення були закладені ще в перші роки незалежності, коли відбувалось становлення інститутів ринкового господарства, до сьогодні вони не зазнали значних змін. Динаміка цих доходів визначається більшою мірою суспільно-політичними процесами, ніж

макроекономічними тенденціями в країні. Через притаманні вітчизняному суспільству патерналістські стереотипи щодо вагомості ролі, яку держава має відігравати у забезпеченні матеріального благополуччя населення, для України характерні такі явища, як перевищення динаміки трудових доходів над зростанням продуктивності праці; економічно необґрунтоване підвищення соціальних стандартів у період загострення політичної боротьби; невиправдано висока частка соціальних трансфертів у доходах населення. Пасивна позиція населення, відсутність необхідних передумов (сприятливого інвестиційного середовища, розвинутої фінансової інфраструктури) значною мірою пояснюють низьку частку доходів населення від підприємницької активності і фінансового інвестування. Вирішити актуальну проблему забезпечення стійкого зростання обсягів та вдосконалення структури доходів населення, на наш погляд, неможливо без реалізації комплексу заходів, спрямованих на утвердження конкурентного та інвестиційно сприятливого економічного середовища. Потребують вирішення питання подолання надмірної монополізації економіки, зниження безробіття за рахунок стимулювання зайнятості; розвитку інфраструктури фінансового ринку з метою розширення можливостей населення до фінансового інвестування. Перспективи поліпшення бізнес-середовища як чинника збільшення доходів населення від підприємництва пов'язані зі зниженням рівня податкового навантаження і спрощенням адміністрування фіскальних платежів, подоланням корупції, дерегуляцією господарської діяльності, забезпеченням належного захисту прав власності.

2.3. Оцінка впливу реальних доходів населення на функціонування ресторанного бізнесу

На ефективність функціонування підприємств готельно-ресторанного бізнесу впливає ряд факторів, які можна умовно поділити на три великі групи: економічні, політичні та соціально-демографічні. Перша група факторів

характеризує загальний економічний стан держави, що відображається розмірами та динамікою макроекономічних показників, а саме: ВВП, інфляції, грошової маси, зовнішньоторговельного та платіжного балансів тощо. Політичні фактори впливають на політичні погляди та поділяють людей на окремі політичні групи і знаходять вираження в діяльності та прийнятті рішень місцевими органами влади та уряду. До них належать: зміна керівного апарату країни; загострення політичної ситуації як всередині країни, так і відносин України та Росії; воєнний конфлікт. Соціально-демографічні фактори впливають на рівень і тривалість життя людей, а також формують їхню ціннісну орієнтацію.

Одним із визначальних чинників успішного функціонування сфери гостинності є рівень та структура доходів населення. Із зростанням реальних доходів населення зростають загальні витрати на поточне споживання, а також – збільшується частка витрат на отримання послуг ресторанного бізнесу.

Для з'ясування впливу доходів та витрат домогосподарств на ринок ресторанного бізнесу розглянемо їх склад та структуру протягом 2012-2016 рр.

Таблиця 2.7

Структура сукупних ресурсів домогосподарств у 2010-2016 рр.

Показник	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Сукупні ресурси в середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство, грн.	3481,0	3853,9	4144,5	4470,5	4563,3	5231,7	6238,8
Структура сукупних ресурсів домогосподарств	відсотків						
Грошові доходи	89,1	88,9	91,0	90,8	91,2	89,4	86,0
- оплата праці	47,6	48,9	50,8	50,6	48,8	47,2	46,7
- доходи від підприємницької діяльності та samozайнятості	6,1	4,6	4,1	4,1	5,2	5,5	5,2
- доходи від продажу сільськогосподарської продукції	3,4	3,1	2,8	2,8	3,2	3,4	2,9
- пенсії, стипендії, соціальні допомоги, надані готівкою	25,8	25,5	27,1	27,1	27,0	25,2	23,1
- грошова допомога від родичів, інших осіб та інші грошові доходи	6,2	6,8	6,2	6,2	7,0	8,1	8,1

Вартість спожитої продукції, отриманої з особистого підсобного господарства та від самозаготівель	5,0	4,8	3,8	3,9	4,6	5,1	4,8
Пільги та субсидії безготівкові на оплату житлово-комунальних послуг, електроенергії, палива	0,6	0,6	0,6	0,4	0,4	1,3	4,7
Пільги безготівкові на оплату товарів та послуг з охорони здоров'я, туристичних послуг, путівок на бази відпочинку тощо, на оплату послуг транспорту, зв'язку	0,5	0,5	0,5	0,5	0,4	0,4	0,4
Інші надходження	4,8	5,2	4,1	4,4	3,4	3,8	4,1

Примітка. Складено автором за [38]

Дані таблиці свідчать, що сукупні ресурси в середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство протягом 2010-2016 рр. характеризувалися позитивною динамікою. Однак темпи приросту аналізованого показника у 2011-2014 рр. мали тенденцію до зменшення – якщо у 2011 році вони склали 10,7 %, то уже у 2014 році опустилися до 2,1 %. Для порівняння зауважимо, що індекс споживчих цін у 2014 році досягнув значення 112,1 %. Протягом 2015 р. та 2016 р. темпи приросту сукупних ресурсів домогосподарств у номінальному вираженні були достатньо суттєвими та склали 14,6 % та 19,2 % відповідно. Якщо ж порівняти їх із індексом цін, то приріст останнього перевищив темпи росту сукупних ресурсів домогосподарств у 2015 році на 33,8 в.п.

Структура сукупних ресурсів домогосподарств протягом аналізованого періоду була практично незмінною. Частка грошових доходів впродовж усіх років становила близько 90 % та скоротилася у 2016 році на 4 в.п. до 86 %. Зауважимо також, що близько половини усіх грошових доходів домашніх господарств складає заробітна плата (46,7 % у 2016 році), яка залишається основним джерелом доходу (хоча й недостатнім) для більшості населення. Для порівняння частка заробітної плати в структурі доходів населення інших країн складає: Японії – 69%, Великобританії – 65%, Німеччини – 64%, США – 53%, Італії – 52%, Росії – 42,9% [5, с. 101].

Друге місце посідають пенсії, стипендії та соціальні допомоги, надані готівкою. Їх частка у 2010 році становила 25,8 % та протягом наступних років мала тенденцію до зростання, досягнувши у 2014 році 27 %. У 2015-2016 рр. питома вага соціальних виплат у структурі доходів домогосподарств дещо скоротилася та склала у 2016 році 23,1 %. Частка всіх інших груп доходів є достатньо незначною. На наш погляд, така структура доходів свідчить про низький рівень життя населення, адже практично чверть усіх сукупних ресурсів домогосподарств складають соціальні трансферти та виплати, що також створює значне навантаження на бюджет та позабюджетні цільові фонди.

Зауважимо, що у високорозвинених країнах в структурі доходів населення значну частку складають пасивні доходи, а саме: відсотки, дивіденди, роялті та інші доходи від володіння фінансовими активами. В Україні частка таких доходів є мізерною, в першу чергу, через відсутність у значної частини населення заощаджень для здійснення інвестиційної діяльності. Окрім того, в українців зберігається високий ступінь недовіри до банківської та фінансової систем.

На рис. 2.4 представлено динаміку зростання грошових доходів населення та індексу споживчих цін на товари та послуги у 2010-2016 рр. Як свідчать дані рисунку, впродовж 2011-2013 рр. темпи росту грошових доходів населення несуттєво перевищували темпи росту індексу споживчих цін (на 2,46 в.п. у 2011 році, на 9,48 в.п. у 2012 році та на 7,93 в.п. у 2013 році). Починаючи із 2014 року грошові доходи населення зростали повільніше, а ніж ціни на товари і послуги, що свідчить про зменшення купівельної спроможності громадян. Особливо великий розрив між аналізованими показниками простежується у 2015 році, коли темпи росту індексу споживчих цін перевищили темпи зростання доходів населення аж на 36 в.п.



Рис. 2.4. Темпи росту грошових доходів населення та індексу споживчих цін у 2011-2016 рр., %

Примітка. Складено автором за [38]

Стосовно динаміки індексу споживчих цін на послуги ресторанів та готелів, то вона є ідентичною до динаміки індексу споживчих цін на товари та послуги за виключенням 2015 року. Так, у 2015 році ціни на товари та послуги загалом зросли на 36 в.п. тоді як зростання цін на послуги ресторанів та готелів становило 17,6 %. Така тенденція пояснюється тим, що попит на послуги ресторанного бізнесу є більш еластичним відносно рівня цін, аніж попит на споживчі товари і послуги першої необхідності. Для доведення цього твердження проаналізуємо динаміку обсягів і структури витрат населення залежно від рівня доходів та індексу споживчих цін.

Таблиця 2.8

**Структура сукупних витрат домогосподарств в Україні
у 2011-2016 рр. [38]**

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016

Сукупні витрати в середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство, грн.	3073,3	3458,0	3592,1	3820,3	4048,9	4952,0	5720,4
<i>Структура сукупних витрат домогосподарств</i>	<i>відсотків</i>						
Споживчі сукупні витрати	89,9	90,1	90,8	90,2	91,6	92,9	93,2
продукти харчування та безалкогольні напої	51,6	51,3	50,1	50,1	51,9	53,1	49,8
алкогольні напої, тютюнові вироби	3,4	3,4	3,5	3,5	3,4	3,3	2,9
непродовольчі товари та послуги	34,9	35,4	37,2	36,6	36,3	36,5	40,5
в тому числі							
одяг і взуття	6,0	5,7	6,1	5,9	6,0	5,7	5,6
житло, вода, електроенергія, газ та інші види палива	9,2	9,6	9,9	9,5	9,4	11,7	16,0
предмети домашнього вжитку, побутова техніка та поточне утримання житла	2,3	2,2	2,3	2,3	2,3	2,0	1,7
охорона здоров'я	3,2	3,2	3,4	3,4	3,6	3,7	4,2
транспорт	3,7	4,0	4,3	4,3	4,3	3,7	3,6
зв'язок	2,7	2,6	2,8	2,8	2,8	2,4	2,3
відпочинок і культура	1,8	1,9	2,0	2,1	1,8	1,5	1,4
освіта	1,3	1,3	1,3	1,2	1,1	1,1	1,0
ресторани та готелі	2,4	2,5	2,5	2,5	2,3	2,0	2,2
різні товари і послуги	2,3	2,4	2,6	2,6	2,7	2,7	2,5
Неспоживчі сукупні витрати	10,1	9,9	9,2	9,8	8,4	7,1	6,8
<i>Довідково: оплата житла, комунальних продуктів та послуг</i>	7,6	8,0	8,3	8,0	8,1	10,2	14,7

Як свідчать дані табл. 2.8, протягом аналізованого періоду сукупні витрати домогосподарств зростали, однак темпи їх росту були не надто значними. Так, у 2016 році відносно 2010 року розмір витрат у розрахунку на одне домогосподарство в середньому за місяць збільшився на 2647,1 грн. або у 1,8 рази. У структурі сукупних витрат споживчі витрати складають близько 90 %. Варто відзначити негативну тенденцію зростання споживчих витрат з 89,9 % у 2010 році до 93,2 % у 2016 році. Серед споживчих витрат найбільшу питому вагу складають продукти харчування та алкогольні напої (близько 50 %), а серед непродовольчих – житло, вода, електроенергія, газ та інші види палива (близько 16 %). Зауважимо, що витрати на оплату комунальних послуг протягом аналізованого періоду суттєво зросли як у абсолютному, так і у відносному вираженні. Якщо у 2010 році їх частка у структурі непродовольчих

товарів і послуг займала 9,2 % то у 2016 році вона зросла до 16 %. Така тенденція пояснюється суттєвим зростанням цін на ресурси.

Обсяги витрат на ресторани та готелі впродовж 2010-2016 рр. були незначними (рис. 2.5).



Рис. 2.5. Динаміка обсягів та частки витрат домогосподарств на готелі та ресторани в Україні у 2010-2016 рр.

Примітка. Складено автором за [38]

Як бачимо на рисунку 2.5, обсяги витрат домашніх господарств на готелі та ресторани у 2010 році становили 73,76 грн. в середньому на одне домогосподарство на місяць. У наступні три роки спостерігалось несуттєве зростання аналізованого показника – на 17,2 % або на 12,69 грн. у 2011 році, на 3,9 % або на 3,4 грн. у 2012 році та на 6,3 % або 5,7 грн. у 2013 році. У 2014 році витрати на готелі та ресторани дещо скоротилися (до 99,04 грн.), а у 2015 році відновилася позитивна динаміка. Зауважимо також, що у 2016 році темпи приросту показника відносно попереднього року були найвищими та склали 27 %. Частка витрат домогосподарств на придбання послуг ресторанного та готельного господарства впродовж аналізованого періоду була незначною та становила близько 2-2,5 %.

Для порівняння проаналізуємо склад та структуру витрат домогосподарств в окремих країнах Європи. Так, за даними Державної служби статистики України у 2015 році споживчі витрати одного українського домогосподарства склали 55,2 тисяч гривень на рік або у перерахунку – 2278,3 євро. У ЄС-28 у тому ж періоді цей показник становив 25010 євро на одне домогосподарство, що майже в 11 разів більше. У розрізі країн ЄС найбільші споживчі витрати можуть дозволити собі жителі Люксембургу (55,2 тис. євро), Данії, Кіпру та Ірландії (понад 39 тис. євро). Найменше із країн ЄС у 2015 році витрачали на споживання домогосподарства Болгарії – 4659 євро, що, однак у 1,6 рази вище ніж в Україні [34].

Порівнюючи структуру витрат населення в Україні та країнах Європейського Союзу, констатуємо, що в останніх частка витрат на продукти харчування є достатньо низькою та складає приблизно 12 %, тоді як в Україні значення цього показника досягає близько 50 % (табл. 2.8, рис. 2.6). Необхідно зазначити, що показник рівня витрат на харчування у світовій практиці використовується як один із індикаторів, за яким оцінюється рівень продовольчої безпеки країни. Відповідно до українського законодавства, граничний (пороговий) критерій для цього показника визначений на рівні 60%. Тобто, якщо частка витрат на харчування у домогосподарствах перевищуватиме 60% від усіх сукупних витрат, то вважається, що є загроза продовольчій безпеці. Згідно з даними Євростату, найменше витрачали на їжу жителі Великобританії та Австрії (8,6% та 9,8% відповідно). Найвища питома вага витрат на харчування у 2015 році була у країнах Балтії (Литва – 23,3%, Естонія – 20,6%, Латвія – 20,4%) [34].

Значно більшою у ЄС є питома вага витрат на житло, воду, електроенергію, газ та інші види палива – майже чверть усіх витрат домогосподарства. Що до витрат на готелі та ресторани, то їх частка у сукупних витратах жителів країн ЄС досягає 8 %. Це приблизно на 6 в.п. більше ніж в Україні. Така відмінність у структурі витрат населення України та ЄС, в першу чергу, пояснюється різним рівнем життя. В Україні «проїдається» близько 90 %

усього доходу, а отже практично не залишається ресурсів на забезпечення інших статей витрат.

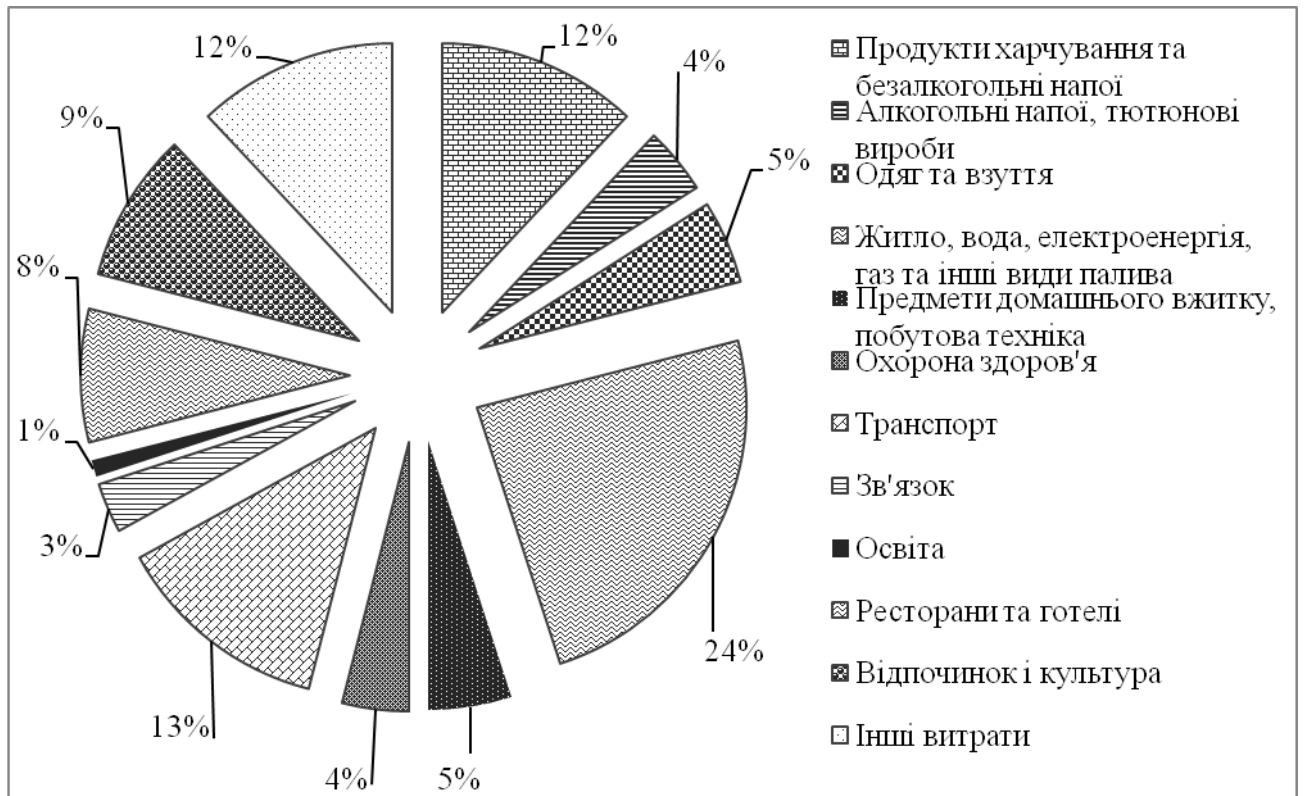


Рис. 2.6. Структура споживчих витрат домогосподарств у ЄС-28 у 2015 році [34]

Зважаючи на усе вищезазначене зробимо висновок, що розмір та структура грошових доходів громадян суттєво впливають на ринок послуг загалом та ринок ресторанного бізнесу зокрема. Зазначене можна підтвердити через розрахунок коефіцієнта еластичності (k), який покаже, як зміниться обсяг послуг (у %), наданих підприємствами ресторанного бізнесу, при зміні грошових доходів громадян на один відсоток:

$$k = \frac{Qr_1 - Qr_0}{Qr_0} \bigg/ \frac{Ih_1 - Ih_0}{Ih_0} \quad (2.1)$$

де Qr_1 – обсяг наданих послуг підприємствами готельно-ресторанного бізнесу у звітному році, гр. од;

Q_{r_0} – обсяг наданих послуг підприємствами готельно-ресторанного бізнесу у базовому році, гр. од;

I_{r_1} – грошові доходи домогосподарств у звітному році, гр. од;

I_{r_0} – грошові доходи домогосподарств у базовому році, гр. од.

Скориставшись даними табл. 2.3 та 2.7 розрахуємо коефіцієнт еластичності виручки підприємств готельно-ресторанного бізнесу за доходами громадян, взявши за базовий та звітний роки 2012 р. та 2016 р. відповідно:

$$k = \frac{37613,4 - 23906,6}{23906,6} \Bigg/ \frac{6238,8 - 4144,5}{4144,5} = 1,13$$

Отриманий результат підтверджує, що розмір доходів підприємств готельно-ресторанного бізнесу є еластичним відносно розмірів грошових доходів громадян. У нашому випадку, якщо грошові доходи громадян зростуть на один відсоток, то доходи підприємств готельно-ресторанного бізнесу збільшаться на 1,3 %.

Тобто, однією із важливих та першочергових умов забезпечення сталого розвитку готельно-ресторанного бізнесу в Україні є забезпечення зростання доходів домогосподарств та поступової зміни їх структури.

РОЗДІЛ 3

ШЛЯХИ ТА ПОТЕНЦІАЛ РОЗВИТКУ РИНКУ ПОСЛУГ РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ

3.1. Потенціал розвитку ринку послуг у контексті зростання реальних доходів населення

Результати наших досліджень засвідчили наявність прямого впливу реальних доходів населення на функціонування підприємств готельно-ресторанного бізнесу. Так, збільшення середнього рівня доходів сприяє зміні переваг населення та стимулює його до перенесення організації харчування й дозвілля на підприємства ресторанного бізнесу. Це, в свою чергу, сприяє скороченню витрат часу на домашнє приготування їжі й вивільненню позаробочого часу. Зазначене актуалізує необхідність пошуку способів та механізмів забезпечення зростання доходів населення для забезпечення розвитку сфери послуг зокрема та економіки України загалом.

Для соціально-економічної структури українського суспільства характерна суттєва диференціація населення за рівнем добробуту, а також значна частка бідного та низька питома вага середнього прошарку населення. За міжнародними стандартами Україна належить до держав з високим ступенем нерівності населення за доходами, і ця нерівність істотно посилилася протягом останніх років.

Серед наслідків значної нерівномірності розподілу доходів відзначимо: скорочення середнього прошарку населення як основи економічної політики, поглиблення проблем бідності, збільшення обсягу соціальних виплат у державному бюджеті, зростання соціальних втрат через професійну декваліфікацію, збільшення явищ соціальної патології, руйнування людського капіталу, соціальну та політичну напругу в суспільстві [19, с. 15].

За останні кілька років в Україні спостерігається значне зменшення реальних доходів населення. До основних факторів, які впливали на їх рівень в Україні, належать: військовий конфлікт збільшення чисельності внутрішніх переселенців (станом на 01 січня 2016 р. – близько 1,5 млн. осіб), зменшення ВВП (у 2015 р. рівень ВВП знизився на 10 %), високий темп інфляції (2014 р. – 25%, 2015 р. – 43%, 2016 р. – 12,5 %), прискорення девальвації (упродовж 2013–2016 рр. – понад 200%) [19, с. 15], збільшення податкового навантаження (наприклад, запровадження військового збору, збору з продажу-купівлі іноземної валюти, оподаткування частини пенсій, депозитів, підвищення

акцизів на тютюнові вироби, алкогольні напої, а також розширення бази оподаткування для податку з нерухомого майна тощо), банкрутство банків і т.д.

Зниження рівня доходів населення зумовило збільшення самозабезпечення за допомогою підсобного господарства, пошук додаткової роботи та розвиток тіньової діяльності [4, с. 306]. За даними Державної служби статистики України, 4,5 млн. осіб працювало в неформальному секторі [38]. До основних причин поширення неформальної зайнятості належать: дефіцит гідної та високооплачуваної роботи в офіційному секторі економіки, недосконалість нормативно-правової бази, яка регулює ринок праці та зайнятості, слабкий соціальний захист та порушення роботодавцем прав найманих працівників, високе навантаження на фонд заробітної плати та бажання уникнути високих податків, зміна трудових мотивацій щодо більшої самостійності в роботі та вільного розпорядження часом, нерегульована трудова міграція населення, представники якої часто стають неформально зайнятими.

Водночас зменшення доходів негативно вплинуло на споживання й заощадження. Як вже зазначалося раніше, більша частина споживчих витрат була пов'язана з оплатою продуктів харчування та комунальних послуг. Окрім того населення України значно скоротило свої заощадження. У лютому 2015 р. було проведено спеціальне опитування щодо того, на скільки вистачить заощаджень, якщо будуть утрачені всі джерела доходів. 38% опитуваних відповіли, що вони взагалі не мають заощаджень, і лише 2% стверджували, що їх вистачить на шість місяців і більше [70]. Загалом, у 2016 р. за рівнем купівельної спроможності Україна серед 42 країн опинилася на 41-му місці [44].

Важливу роль у забезпеченні зростання доходів населення відіграє ефективне державне регулювання (рис. 3.1). Уряд намагається зменшити нерівність розподілу доходів та зменшити масштаби бідності, використовуючи різноманітний інструментарій. Однак, відсутність в Україні довгострокової державної політики у сфері доходів населення суттєво ускладнює завдання підвищення рівня та якості життя, формування середнього класу.

Сучасна державна політика доходів має бути науково обґрунтованою та базуватися на принципах, що забезпечують ефективний розвиток ринкової економіки і соціальний прогрес [25, с.12]:

- поєднання ринкового та державного механізмів регулювання доходів – забезпечення ефективного функціонування ринкового механізму формування трудових і підприємницьких доходів та доповнення його державним регулюванням;
- відповідності рівня наявних доходів вартості життя – забезпечення їх достатності для задоволення основних потреб населення;
- людського розвитку – достатності доходів для забезпечення фізичного, інтелектуального та духовного розвитку людини;
- соціальної справедливості – недопущення надмірної диференціації доходів, забезпечення більш рівномірного розподілу доходів між усіма верствами населення.

Удосконалення державної політики доходів населення в Україні має йти шляхом її переорієнтації на активний тип соціальної політики. Вважаємо, що основними напрямками державної політики доходів населення на період до 2020 рр. мають бути:

- забезпечення зростання реальної заробітної плати;
- забезпечення підвищення доходів від підприємництва, ділових активів і власності;
- забезпечення гідних доходів непрацюючим верствам населення;
- підтримка безпечного рівня доходів;
- зниження надмірної диференціації населення за доходами;
- подолання малозабезпеченості та формування середнього класу.

Удосконалення механізму державного регулювання доходів населення України

Мета – забезпечення неухильного зростання реальних доходів населення за рахунок активізації всіх інструментів впливу держави на процеси формування і розподілу доходів і на цій основі забезпечення підвищення життєвого рівня та формування середнього класу

Принципи:

- поєднання ринкового та державного механізмів регулювання доходів
- відповідності рівня наявних доходів вартості життя
- людського розвитку
- соціальної справедливості

Інструменти:

- закони та інші нормативні акти
- соціальні стандарти і гарантії
- система оподаткування
- система соціальних трансфертів
- система соціального страхування

Рис. 3.1. Модель удосконалення механізму державного регулювання доходів населення України [25, с. 13]

Особливою є роль державної політики доходів в умовах економічної кризи, вона має бути спрямованою на недопущення суттєвого зниження реальних доходів всього населення та підтримку гранично допустимого його рівня для соціально уразливих верств населення. Пріоритетами державної політики в цей період повинні бути: забезпечення зайнятості та можливостей

отримання трудових доходів працездатного населення; підвищення рівня захисту доходів; підтримка доходів малозабезпечених верств населення.

Одним із важливих інструментів регулювання оплати праці в Україні є встановлення мінімальної заробітної плати в абсолютному розмірі. У країнах із розвиненою ринковою економікою використовують інший підхід – встановлення цього соціального нормативу безпосередньо пов'язане із загальною економічною ситуацією в країні. Наприклад, у США мінімальна заробітна плата на федеральному рівні складає 7,25 дол. за годину, однак більшість штатів на законодавчому рівні закріпили вищий її рівень. Найвищий рівень мінімальної заробітної плати встановлено у Каліфорнії, Массачусетсі та окрузі Колумбія (10 дол., 10 дол. та 10,5 дол. відповідно) [54, с. 162]. В Україні розмір мінімальної заробітної плати порівнюється з величиною прожиткового мінімуму, тому виникає питання економічної обґрунтованості його визначення для задоволення потреб індивіда у відновленні працездатності.

Інший важливий інструмент регулювання доходів населення – податок на доходи фізичних осіб – є важливим аспектом державного регулювання, адже стосується кожного працюючого, охоплює всі джерела отримання доходів, а також є другим за обсягами надходжень до бюджету серед прямих податків. Варто звернути увагу на такий його елемент, як неоподатковуваний мінімум доходів громадян (НМДГ), величина якого настільки мала, що не справляє ніякого регулюючого впливу на доходи громадян. У зв'язку з цим необхідно переглянути величину НМДГ у бік його збільшення (хоча б до 50% мінімальної заробітної плати) та все ж таки почати його використовувати при визначенні доходу, що підлягає оподаткуванню. Крім того, в грошовому вимірі загальний обсяг надходжень від податку з доходів фізичних осіб не відповідає реальним грошовим доходам населення через ухилення від його сплати. Це можна пояснити як низькою податковою культурою населення, так і значною фіскальною спрямованістю цього податку, що спонукає населення приховувати свої реальні доходи від оподаткування. Тому уряду країни слід працювати над забезпеченням виконання принципу справедливості в оподаткуванні доходів

громадян та виключати з об'єкта оподаткування витрати на відновлення трудового потенціалу (розмір якого встановити на рівні прожиткового мінімуму або підвищеного розміру НМДГ). За наявної значної диференціації доходів населення в Україні доцільно використовувати малопрогресивну шкалу оподаткування для перенесення податкового навантаження з малозабезпечених верств населення на осіб з великими доходами. Вищезазначені методи дозволять підвищити значущість реальної заробітної плати та зменшити необхідність в наданні великої кількості соціальних пільг [20, с. 318].

Звернемо увагу й на те, що державному регулюванню доходів населення в Україні притаманний процес боротьби з бідністю. Це пояснюється низьким рівнем доходів на душу населення, високим рівнем розшарування між багатими і бідними, значною кількістю пенсіонерів та безробітного населення (в Україні на десять працівників припадає дев'ять пенсіонерів [37]). З метою забезпечення гарантій соціального захисту малозабезпечених верств населення уряд передбачає пільгове оподаткування доходів та надання трансфертних платежів. У структурі доходів населення останні займають близько 25 % загальної величини [38]. Найбільшу ж статтю державної допомоги у більшості країн ЄС займають гранти – у середньому в країнах ЄС – 63,3% усіх форм державної допомоги. Лише в Ірландії податкові пільги переважають над грантами і становлять 76,8% усієї державної допомоги. В Україні у структурі усіх форм державної допомоги (в т.ч. населенню) переважають податкові пільги [20, с. 320].

Нагальної уваги з боку держави потребує проблема неефективної системи соціальної допомоги. Головна політико-економічна причина її виникнення – незацікавленість і супротив певних груп інтересів, а саме: 1) супротив порівняно заможних отримувачів пільг, яких набагато більше, ніж дійсно бідних, що є перешкодою для політиків-популістів, які орієнтуються просто на чисельність електорату; 2) несправедливість бюрократичного апарату, оскільки високопосадовці є одними з основних користувачів державної системи знижок та інших матеріальних допомог; 3) незацікавленість розпорядників бюджетних

коштів, оскільки розподіл коштів є міцною основою для корупційних відносин;

4) незацікавленість комунальних організацій, оскільки компенсація за пільгові послуги – це додаткове джерело підтримки їхнього фінансового стану незалежно від якості послуг. Система соціального захисту (адресна соціальна допомога) орієнтується не на заслуги чи статус людини, а саме на здатність людини (сім'ї) себе забезпечити матеріально. Фактично саме такий принцип – допомога дійсно бідним – і є домінуючим у світовій практиці. Хоча базовий принцип був обраний правильно, досвід пільгової системи вплинув на формування адресних механізмів [10, с. 20]. У зв'язку з цим серед напрямів удосконалення соціальної політики вбачаємо вдосконалення обліку, посилення адресного характеру соціального захисту незахищених верств населення тощо.

В основі забезпечення адресності державної соціальної допомоги лежить об'єктивність оцінки сукупного доходу сім'ї. Одним із методів її здійснення може бути оцінка сукупного доходу на основі певного набору характеристик умов життя заявника й об'єктивно визначеної формалізованої залежності між величиною сукупного доходу та цим набором характеристик. Характеристики мають бути такими, що відносно легко визначаються на основі інформації з існуючих джерел, у тому числі й на основі даних, отриманих від заявника. Результатом застосування такого підходу є величина оцінки доходу заявника, яку іноді називають непрямою оцінкою доходу, або загальним оціненим доходом. Методологія непрямої оцінки доходів (далі – методологія НОД) передбачає розрахунок доходів заявника на основі певного набору характеристик домогосподарства та його членів і спеціально розробленої статистичної моделі. Характеристиками, що використовуються при моделюванні може бути найрізноманітнішою, наприклад: склад домогосподарства, рівень освіти голови домогосподарства, сектор економіки, в якому він зайнятий, наявність дітей або осіб похилого віку у складі домогосподарства, наявність предметів тривалого вжитку тощо. набір факторів, пов'язаних із рівнем доходів домогосподарств (сімей), та їх «вага» (вплив на рівень доходів) визначаються на основі статистичного аналізу

інформації мікрорівня, отриманої за даними обстежень населення (домогосподарств, сімей). За результатами застосування методології непрямой оцінки доходів для кожного фактора визначається коефіцієнт, який трансформує його в певну «частку» оцінюваного доходу. Обчислені у такий спосіб «частки» підсумовуються і визначається оцінка імовірного доходу домогосподарства заявника – його загальний оцінений дохід.

Методологія НОД передбачає, що загальний оцінений дохід (далі – ЗОД) визначається як сума трьох складових:

- легкооцінюваний дохід (визначається у гривнях та розраховується як сума таких видів середньомісячних (за останні 6 місяців) доходів: пенсії; стипендії; аліменти; допомога по безробіттю; соціальні допомоги);
- важкооцінюваний дохід (розраховується на основі статистичної моделі та визначається у гривнях;
- дохід від сільськогосподарської діяльності (може бути оцінений на основі методології оцінки потенційних доходів домогосподарств від вирощування продукції рослинництва і відгодівлі тварин. Ця методологія базується на використанні нормативів чистого доходу, які визначають середню величину доходу домогосподарств з 1 га землі та доходу від відгодівлі тварин на 1 голову худоби [47, с. 81]).

Методологія непрямой оцінки доходів забезпечує потенційну можливість підвищення ефективності контролю права громадян на отримання допомоги. За результатами пілотного впровадження методології встановлено, що серед заявників, оцінка доходів яких помітно перевищує задекларовані доходи, частка тих, хто фактично не має права на допомогу, суттєво перевищує середню їх частку за всіма заявниками. На основі моделей може бути забезпечено більш адекватне урахування місця проживання та умов життя заявників при визначенні права останніх на отримання соціальної допомоги [13, с. 78].

Погоджуємося із позицією Кролевець О.А. щодо необхідності розробки Стратегії формування в Україні середнього класу. На його думку, основною метою такої Стратегії є формування в Україні масштабного середнього класу –

значної групи заможного населення з високим професійним і соціальним статусом, прогресивною свідомістю, яка є соціальною основою сучасної високорозвиненої демократичної держави [25, с. 14-15].

Вона має формуватися за принципами: забезпечення соціально-економічних прав і свобод людини, визначених Конституцією соціальних норм і гарантій; підвищення рівня соціальних стандартів і гарантій, наближення їх до середньоєвропейського рівня; забезпечення тісного взаємозв'язку економічного зростання, людського та соціального розвитку країни; пріоритетності розвитку людського потенціалу; забезпечення заможності основної маси населення; попередження ризиків збіднілості населення; соціального партнерства держави, підприємців, населення в забезпеченні формування середнього класу; комплексності державної та регіональної соціальної політики.

До пріоритетних напрямів формування середнього класу належать наступні: збільшення доходів від найманої праці на основі підвищення рівня та ефективності зайнятості; підвищення освітньо-професійного рівня населення, нагромадження людського капіталу як соціальної основи середнього класу; розвиток підприємництва, малого та середнього бізнесу та формування значного прошарку підприємців – потенційного джерела середнього класу; відродження цінності родини, розвиток соціально-психологічних установок на сімейний добробут; забезпечення формування у більшості населення України стандартів та параметрів поведінки, притаманних середньому класу; розвиток соціальної інфраструктури та підвищення якісних характеристик людського потенціалу України; формування в Україні норм та принципів громадянського суспільства.

В сучасних умовах розвиток національної економіки стимулюється через збільшення попиту. Водночас для України характерний дуже низький рівень заощаджень не лише в кризовий, але й у період економічної стабільності. Це негативно впливає на внутрішні інвестиційні можливості національної економіки, а відповідно, й на економічне зростання. Для забезпечення підвищення рівня доходів населення та ефективності соціальної політики

необхідно здійснити комплекс соціально-економічних заходів фінансової, монетарної, валютної, соціальної політики тощо. У сучасних умовах необхідно стабілізувати національне виробництво та вийти на зростаючий тренд реального ВВП. Пожвавлення економіки дозволить підвищити рівні зайнятості, номінальних і реальних доходів населення тощо. Для цього необхідно провести системну податкову реформу та знизити рівень корупції в країні. Одним із пріоритетів є створення сприятливого бізнес-середовища в Україні, оскільки розвиток малих та середніх підприємств сприятиме збільшенню доходів населення, наповненню бюджету, скороченню обсягу соціальних допомог. Пріоритетами сучасної соціальної політики мають бути підвищення якості соціальних послуг, розвиток дієвої системи соціального інвестування, активізація використання комерційних організацій для розвитку соціальної інфраструктури. Також важливо стабілізувати курс валюти, оскільки це зумовлює песимістичні чи оптимістичні очікування суб'єктів господарювання та збільшує попит на іноземну валюту.

3.2. Інноваційні шляхи розширення ринку послуг рестораторів

В кризових умовах підприємства змушені шукати новітні інноваційні шляхи ведення бізнесу, збільшення власного сегменту ринку, залучення нових споживачів продукції та послуг. Зважаючи на те, що суб'єкти готельно-ресторанного бізнесу функціонують в умовах монополістичної конкуренції, вони вдаються до нецінових методів ведення конкурентної боротьби, серед яких: покращення якості продукції, рівня обслуговування, підвищення дієвості маркетингових заходів, залучення внутрішніх та зовнішніх інвестицій тощо. Саме застосування ефективних інноваційних інструментів нецінової конкуренції дозволить сучасним підприємствам сфери послуг забезпечити міцні конкурентні позиції та стабільний рівень прибутковості.

Одним із першочергових завдань підприємств ресторанного бізнесу є створення довготермінової стратегії розвитку та, на її основі, налагодження ефективної системи оперативного менеджменту. Складність вирішення проблем управління розвитком виробництва ресторанних послуг вимагає використання системного підходу. На сучасному етапі розвитку ресторанного бізнесу, в умовах швидко мінливого зовнішнього середовища і постійно зростаючої конкуренції, система управління повинна адекватно коригуватися відповідно до впливу різних економічних, соціальних та інших факторів [27, с. 273]. Це коректування повинно бути засноване на системному управлінні внутрішніми і зовнішніми зв'язками всіх її елементів. Застосування системного підходу дозволить адекватно вирішувати проблеми управління розвитком виробництва ресторанних послуг, виробляти відповідні стратегії досягнення поставлених цілей в рамках раціональної та ефективної системи управління. Функціонування системи управління направлено, перш за все, на підвищення ефективності діяльності системи в цілому і основні показники її ефективності слід відшукувати в кінцевих результатах роботи об'єкта управління. Варто розробити структуру системи управління рестораном (рис. 3.2) [23, с. 114]. На нашу думку, такий підхід, до розуміння і усвідомлення системи стратегічного управління в сучасних економічних умовах допоможе керівникам українських підприємств ресторанного бізнесу в мінімальні терміни здійснити переведення системи управління підприємством в режим стратегічного управління. Це в свою чергу дозволить одночасно здійснювати реактивне і превентивне реагування на фактори зовнішнього середовища, відповідно до пропонованої моделі.

Безумовно, системи оперативного і поточного управління стають активною категорією управління рестораном лише за умови наявності відповідної системи стратегічного управління. Для виконання функцій управління підприємствами, закладами ресторанного господарства створюється відповідна структура системи управління, яка являє собою сукупність спеціалізованих підрозділів, взаємопов'язаних процесом прийняття та реалізації

управлінських рішень [22, с. 251]. Для ефективного розвитку ресторанного бізнесу, необхідно мати систему управління, адекватну до високого динамізму зовнішнього середовища, яку можна описати і графічно представити і відобразити схематично (рис. 3.3) [28, с. 202].

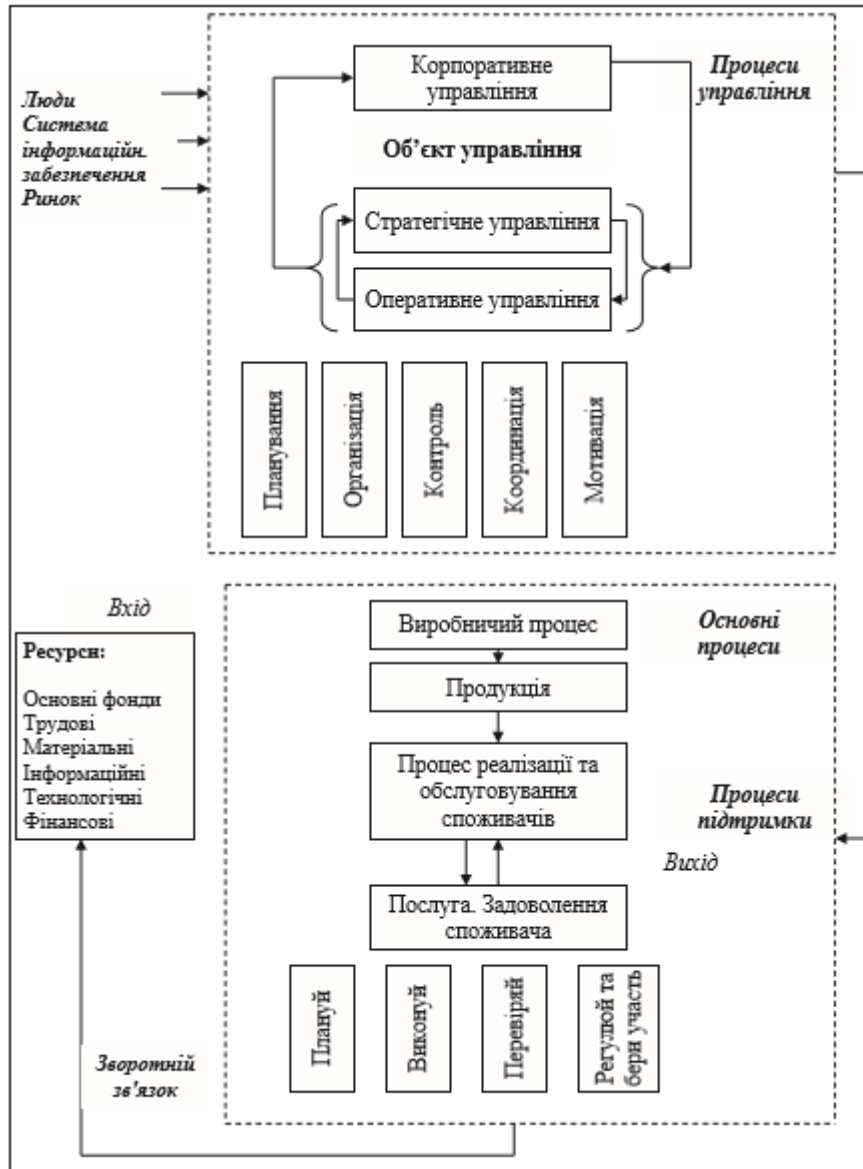


Рис. 3.2. Структура системи управління закладом ресторанного бізнесу [23, с. 84]

Система стратегічного управління організацією – це система, яка :

- спирається на вищих керівників і співробітників, що мають мотивовано професійний потенціал, як основу організації;
- спрямовує організацію до всебічного розвитку відносин зі споживачами з метою задоволення їх потреб за рахунок виробництва

конкурентоспроможної продукції, надання якісних послуг та встановлення добросусідських відносин;

- визначає ефективність господарської діяльності підприємства через системи оперативного і поточного управління на основі принципів синергії;
- здійснює гнучке регулювання і своєчасні зміни в організації, викликане зовнішніми впливами і дозволяє домагатися конкурентних переваг;
- забезпечує сталий розвиток організації в довгостроковій перспективі, не порушуючи гармонію навколишнього простору, завдяки підприємницької стратегії і винахідливості в її реалізації.



Рис. 3.3. Система стратегічного управління закладом ресторанного бізнесу [28, с. 202]

Як свідчить міжнародний досвід, успіх у готельному бізнесі може бути досягнутий, якщо менеджмент готельного підприємства за головну мету обирає

досягнення найвищого рівня якості обслуговування й сам готельний менеджмент трансформується, таким чином, у менеджмент якості. Висока якість послуг підвищує доходи підприємства в сфері гостинності. Саме рівень обслуговування відвідувача відповідно до міжнародних стандартів є головною причиною того, чи повертається знову клієнт до відповідного підприємства сфери гостинності, чи ні [31, с. 29].

Незважаючи на те, що застосування стандартів у вітчизняному ресторанному бізнесі є добровільним, будь-яке підприємство цієї сфери приречене на невдачу без застосування стандартів обслуговування. Стандартизація робіт по обслуговуванню робить роботу кожного учасника максимально ефективною та спрощує контроль над якістю робіт. Забезпечення якості тісно пов'язане з управлінням ризиками в ресторанному бізнесі. Існує багато підходів щодо управління ризиками, зокрема їх локалізації. Нині характер і масштаби ризиків змінилися: вони складні, пов'язані між собою та мають глобальний характер.

Міжнародні стандарти ISO 9000 встановлюють єдиний, визнаний в усьому світі підхід до договірних умов щодо оцінювання системи якості та одночасно регламентації взаємовідносин між виробниками і споживачами готельних послуг. В усіх західних країнах багато ресторанів та готелів використовують низку концепцій менеджменту якості, серед яких: система якості (Quality Management System), загальне управління якістю (Total Quality Management), система забезпечення якості (Quality Assurance System), управління якістю (Quality Control), повне тотальне управління якістю та продуктивністю (Total Quality and Productivity Management), менеджмент системи якості (Quality System Management) тощо [46].

Міжнародною організацією зі стандартизації було також розроблено групу стандартів ISO 31000. Метою створення було забезпечення принципів та загальних керівних принципів з управління ризиками. ISO 31000 був опублікований у листопаді 2009 р. для застосування й адаптації його для будь-якого державного, приватного підприємства або групи підприємств, асоціації,

спільноти чи особистості. Ця група стандартів розроблена не для конкретної промислової групи, системи управління або об'єкта дослідження, а для забезпечення оптимальної практичної структури для всіх операцій, пов'язаних з управлінням ризиками. ISO 31000:2009 надає загальні керівні принципи для розробки, впровадження та підтримки процесів управління ризиками на підприємстві та включає список про те, як мати справу з ризиком [31, с. 30]:

- уникнення ризику шляхом прийняття рішення не починати або не продовжувати діяльність, яка підвищує ризик;
- прийняття або збільшення ризику для того, щоб скористатися можливістю;
 - переміщення джерела ризику;
 - зміна ймовірності;
 - зміна наслідків;
 - розподілення ризику з іншою стороною або сторонами;
 - обізнане застосування ризику.

У практиці розвинених країн світу сертифікація послуг готельно-ресторанних комплексів є обов'язковою процедурою. Враховуючи тенденції до підвищення рівня якості обслуговування клієнтів і до підвищення якості надаваних послуг з метою виходу готелів і ресторанів на новий рівень конкурентоспроможності та можливості залучення більше туристів і відвідувачів, у тому числі іноземних громадян, вітчизняним закладам доцільно проходити процедуру сертифікації за стандартом HRS 32001:2008.

Станом на кінець 2015 р. в Центральній Європі за цим стандартом сертифікувалося вже більше 200 готелів і ресторанів, що дало їм можливість вийти на абсолютно новий рівень обслуговування клієнтів. Сертифікація за цим стандартом проводиться по п'яти рівнях, залежно від можливостей готелю чи ресторану. Найнижчий – це третій рівень, який відповідає рівню 3* (три зірки), офіційно присуджуваному у світовій практиці, сьомий рівень виводить готелі і ресторани в розряд елітного рівня обслуговування. Відповідність цьому

стандарту гарантує закладу і його відвідувачам високий рівень майнової безпеки.

Мінімальні вимоги до сертифікації ресторанів повинні бути визначені документально у вигляді інструкцій і положень для персоналу, з описом дій у кожній конкретній ситуації. Сертифікація ресторанів проводиться за п'ятьма рівнями (табл. 3.1):

- рівень 3 «якісна кухня» (Quality cuisine) – ресторанний сервіс має типовий регіональний характер з переважно домашньою кухнею, персонал має спеціальну уніформу, в меню включена винна карта широкого асортименту (відповідає задовільному рівню безпеки);

- рівень 4 «кухня хорошої якості» (Good quality cuisine) – хороша кухня з особливою увагою до високої якості обслуговування, кухня орієнтована на бізнес-клієнтів, персонал має спеціальну уніформу, в меню включена винна карта широкого асортименту, до складу персоналу обов'язково входять офіціанти і менеджери, що спілкуються, як мінімум, двома мовами (відповідає прийнятному рівню безпеки);

- рівень 5 «відмінна якість» (Excellent cuisine) – відмінна кухня і бар з широким асортиментом, що включає вина преміум-класу світового рівня; якість обслуговування преміум класу; персонал має елегантну ексклюзивну уніформу, до складу персоналу обов'язково входять офіціанти і менеджери, що спілкуються, як мінімум, двома мовами; ексклюзивне оформлення ресторану і ексклюзивна кухня, є відмітні риси в інтер'єрі, посуді, меблях; сервіс орієнтований на клієнта класу «Бізнес-люкс») (відповідає високому рівню безпеки);

- рівень 6 «видатна якість» (Luxury cuisine) – кухня і якість обслуговування преміум-класу, немає поділу за меню на «обід» і «вечеря», в будь-який час клієнт може замовити весь асортимент із меню, немає обмежень за часом перебування клієнта в ресторані (лобі), кількість співробітників достатня для оперативного обслуговування клієнтів на першу їх вимогу, персонал має елегантну ексклюзивну уніформу, до складу персоналу

обов'язково входять офіціанти і менеджери, що спілкуються, як мінімум, двома мовами, бармен ресторану пройшов стажування в ресторанах кількох країн світу; ексклюзивне оформлення ресторану і ексклюзивна кухня, є відмітні риси в інтер'єрі, посуді, меблях; ресторан працює 24 години на добу, є широке коло можливостей на вибір клієнта, кілька залів, жива музика, акустичні та світлові можливості, є окремий зал преміум-класу тільки для клієнтів рівня «Люкс», ресторан орієнтований на отримання статусу «Люкс-обслуговування» (відповідає надвисокому рівню безпеки);

- рівень 7 «елітна якість» (Luxury elite cuisine) – кухня і якість обслуговування преміум-класу; немає поділу за меню на «обід» і «вечеря», в будь-який час клієнт може замовити весь асортимент із меню, немає обмежень за часом перебування клієнта в ресторані (лобі); кількість співробітників достатня для оперативного обслуговування клієнтів на першу їх вимогу; персонал має елегантну ексклюзивну уніформу, до складу персоналу обов'язково входять офіціанти і менеджери, що спілкуються, як мінімум, трьома мовами, бармен ресторану пройшов стажування в ресторанах кількох країн світу; ексклюзивне оформлення ресторану і ексклюзивна кухня, є відмітні риси в інтер'єрі, посуді, меблях, ресторан працює 24 години на добу, є широке коло можливостей на вибір клієнта, кілька залів, жива музика, акустичні та світлові можливості, є два окремі зали преміум-класу і VIP-класу, тільки для клієнтів рівнів «Люкс» і «Еліта», ресторан орієнтований на отримання статусу «Еліт-клас» (відповідає максимальному рівню безпеки) [63].

Таблиця 3.1

Сертифікація готелів за рівнями [31, с. 33]

Рівні	Назва	Назва (англ)	Рівень безпеки
Рівень 3	якісна кухні	Quality cuisine	відповідає задовільному рівню безпеки
Рівень 4	кухня хорошої якості	Good quality cuisine	відповідає прийнятному рівню безпеки
Рівень 5	відмінна якість	Excellent cuisine	відповідає високому рівню безпеки
Рівень 6	видатна якість	Luxury cuisine	відповідає надвисокому рівню безпеки
Рівень 7	елітна якість	Luxury elite cuisine	відповідає максимальному

			рівню безпеки
--	--	--	---------------

Цілями сертифікації в сфері послуг є:

- захист споживачів туристичних та готельних послуг від недобросовісної діяльності організацій, які їх пропонують;
- захист життя, здоров'я гостя;
- підтвердження заявлених показників якості обслуговування;
- формування сприятливого суспільного, правового та економічного середовища для інтенсивного розвитку туристичного та готельного бізнесу;
- вироблення заходів державної підтримки туризму як важливого сектора економіки [5].

При формуванні ефективної стратегії розвитку будь-якого закладу ресторанного бізнесу важливо врахувати один із визначальних параметрів забезпечення конкурентоспроможності підприємства – його персонал.

Щоб працювати в сучасному висококонкурентному середовищі власникам і менеджерам ресторанного бізнесу необхідно змінити свої бізнес і філософію управління, підходи та режими роботи, бути орієнтованими на розвиток людського потенціалу та поліпшення організаційного навчання на збільшення швидкості та гнучкості.

На допомогу компанії в такому випадку може бути запропоновано використання компетентнісного підходу. Кожному підприємству у сфері готельно-ресторанного бізнесу необхідно самому пройти процес розробки власної моделі компетенції, оскільки кожен ресторан унікальний і працює за «своїми» правилами. Менеджеру з персоналу не під силу самотужки впоратися з цією роботою, оскільки такі проекти надзвичайно ресурсомісткі з погляду затрачених зусиль на реалізацію їх можливостей. Тому менеджеру з персоналу готельно-ресторанного бізнесу життєво необхідна допомога керівництва, лінійних менеджерів і досвідчених працівників. Щоб управління персоналом було ефективним, необхідно реалізувати основні функції планування, організацію, мотивацію та контроль, в основі яких має бути покладений компетентнісний підхід, а саме: планування персоналу з певним пріоритетним

набором компетенцій, мотивація та стимулювання персоналу із застосуванням систем і грейдів, в основі якої лежать компетенції; контроль відповідності посаді через оцінку компетентностей.

З метою розуміння використання компетенцій в управлінні персоналом готельно-рестранного бізнесу Барибіна Я.О. та Лисенко М.О. пропонують їх групувати за наступними видами [2, с. 86]:

1. Корпоративні, або ключові, – застосовуються до будь-якої посади в організації. Корпоративні компетенції ґрунтуються на цінностях компанії, які фіксуються в таких корпоративних документах, як стратегія, кодекс корпоративної етики тощо. Розробка корпоративних компетенцій є частиною роботи з корпоративною культурою компанії, підприємства. Оптимальна кількість корпоративних компетенцій становить 5–7.

2. Управлінські, або менеджерські, – необхідні керівникам для успішного досягнення бізнес-цілей. Вони розробляються для співробітників, зайнятих управлінською діяльністю і мають працівників у лінійному або функціональному підпорядкуванні. Керуючі компетенції можуть бути схожі для керівників в різних галузях і включають, наприклад, такі компетенції, як: «Стратегічне бачення», «Управління бізнесом», «Робота з людьми» і т. д.

3. Професійні та методологічні – можуть застосовуватися щодо певної групи посад. Складання професійних компетенцій для всіх груп посад в організації є дуже трудомістким і довготривалим процесом. Але основними серед них є такі: концептуальні вміння, вміння розв'язувати проблеми, ораторські здібності, ефективна робота з текстами, використання і пристосування інформації до специфічного контексту, вміння та компетенції у письмовій комунікації, специфічні знання туристичної галузі, знання основ інформаційних і комунікаційних технологій, основ фінансового менеджменту, економіки та права, основ менеджменту, мовні компетенції.

4. Соціальні та комунікаційні компетенції – це вміння вирішувати конфлікти, вміння працювати в соціальних мережах, соціальні та командні здібності, здібність і бажання до змін, вміння адаптуватися, проактивні

комунікаційні здібності, здібності активного слухання і сприйняття, загальні комунікаційні здібності.

5. Персональні компетенції також відіграють дуже важливу роль, це вміння до самомотивації і бажання вчитися, ініціативність і персональна відповідальність, самоменеджмент, емпатія, самоусвідомлення, емоційний інтелект, здатність до роботи під тиском, міжкультурні здібності.

6. Компетенції характеру діяльності передбачають здатність людини до креативності, ініціативності, вміння приймати рішення, наполегливість, інноваційний дух, вміння визначати цілі й орієнтуватися на них.

7. Сервісна компетентність розглядається як здатність підтримувати прямі контакти, відстежувати потреби споживачів послуг і контролювати своєчасне їх задоволення, швидко адаптуватися й ефективно працювати у різних ситуаціях (у тому числі складних, конфліктних), виявляти гнучкість у розв'язанні проблем, пристосовуватися до різних потреб споживачів послуг, формувати перелік нових потреб і послуг. Практика показує, що деякі організації застосовують тільки ключові компетенції, інші розробляють і використовують тільки управлінські для проведення оцінки топменеджерів, а частина компаній розробляє спеціальні компетенції тільки для працівників департаменту продажу.

Групування компетенцій, представлене вище, дозволяє сформувати профілі компетенцій під конкретні посади підприємств готельно-ресторанного господарства. Результатом проекту зі створення корпоративної моделі компетенцій підприємств готельно-ресторанного бізнесу повинні стати профілі компетенцій, розроблені для кожної посади. У ході цього етапу можливо перевірити, наскільки компетенції точно відповідають усім робочим ролям, існуючим у компанії. Якщо для якоїсь посади створення профілю буде надто складним процесом, то необхідно ще раз перевірити валідність вироблених компетенцій. Вважаємо, що саме компетентісний підхід слід покласти в основі управління підприємства готельно-ресторанного господарства.

Вкрай важливим для підприємств готельно-ресторанного бізнесу також є створення сприятливого психологічного клімату в колективі та формування власної системи корпоративної культури. Актуальність корпоративного спілкування як основного аспекту корпоративної культури виникає із потреб успішного розвитку закладів ресторанного бізнесу та з відсутністю сучасних економічних та психологічних розробок щодо формування корпоративної культури в закладах, основною діяльністю яких є покращення атмосфери гостинності.

Ресторанний бізнес – специфічна сфера, де спілкування людей займає понад 90% робочого часу. Заклади ресторанного бізнесу мають корпоративну культуру тоді, коли вони мають тривалу історію формування колективних базових уявлень. Підприємства можуть не сформувати корпоративну культуру, якщо у них мало змістовна історія або висока плинність кадрів. Керівники та власники закладів ресторанного бізнесу повинні зосередити свою увагу на пошуках нових шляхів підтримання конкурентоспроможності вітчизняних закладів, адже це є важливим джерелом прибутків [41, с. 63].

Оцінка сучасного стану корпоративної культури в Україні показала, що 55% сучасних українських керівників закладів вважають, що корпоративна культура повинна бути на підприємстві, 35% – приймають її за необхідність, але для цього в них немає достатньої кількості часу та ресурсів, 10% – вважають корпоративну культуру непотрібною. При цьому 40% – намагаються сформувати корпоративну культуру з використанням досвіду зарубіжних підприємств та напрацювань сучасних психологів та аналітиків [9]. Корпоративна культура закладу виявляється через систему відносин: ставлення працівників до своєї професійно-трудової діяльності; їхнє ставлення до підприємства як до об'єкта здійснення трудової діяльності. Механізм впливу корпоративної культури на діяльність підприємства ресторанного бізнесу полягає у тому, що працівники та керівники прогнозують розвиток ситуації, оцінюють і вибудовують моделі своєї поведінки. Характер корпоративної культури в індустрії ресторанного бізнесу описується системою ознак,

визначених за декількома критеріями: позитивна корпоративна культура (фіксує значимість і важливість професійнотрудової діяльності фахівців галузі); негативна – відображає ситуацію, коли становище на конкретному підприємстві в цілому є позитивним, а для окремого співробітника – невідповідним. Позитивна корпоративна культура в галузі ресторанного бізнесу характеризується:

- сприйняттям співробітником себе, як особистості, професійно-трудова діяльність яких впливає на результативність діяльності підприємства та визначає стратегію його розвитку, усвідомленим прийняттям особистої відповідальності за продукт спільної діяльності. Це породжує сумлінне ставлення до своїх обов'язків як норму поведінки працівника, регульовану суспільною думкою;

- орієнтацією фахівця сфери послуг на пошук, розробку, вибір і втілення найбільш оптимальних способів здійснення діяльності. Це формує у фахівців відчуття відповідальності за якість власної діяльності та породжує зацікавленість у самовдосконаленні;

- позитивною оцінкою впливу професійно-трудової діяльності на особистий розвиток;

- успішністю співробітника, що стає підставою для самоповаги і для поваги з боку колег. Підвищується ефективність ділової взаємодії, що є об'єктивною умовою встановлення доброзичливих міжособистісних відносин у колективі [41, с. 64].

Корпоративна культура впливає на поведінку, думки та дії людей в організації. Корпоративна культура визначає, як працівники й менеджери підходять до розв'язання завдань, обслуговують замовників, ведуть справи із постачальниками, реагують на конкурентів та як вони в цілому здійснюють свою діяльність. Вона дає можливість вивчити окремо взятую організацію в суспільстві, надати певного шарму та неповторності завдяки правилам поведінки, які поєднують членів організації та пов'язують їх разом.

У ресторанному бізнесі неможливо працювати самотійно, тільки сильна і згуртована команда може досягти мети і блискучих результатів. Існує багато

чинників, які цікавлять працівника окрім оплати його праці, а саме: психологічний клімат у колективі, традиції в організації, стиль керівництва, перспектива зростання. Ці чинники дуже важливі, оскільки все будується на відносинах між співробітниками, на їхній лояльності до свого закладу, товариськості, низькій плинності кадрів. На підприємстві необхідно розвивати корпоративну культуру, впроваджувати програми для персоналу, спеціалізовані навчання, щоб працівникам було цікаво і легко працювати. Цілком зрозуміло, що людям краще працювати в сприятливій моральній атмосфері.

Окрім мотивації та стимулювання персоналу, слід чітко усвідомлювати вимоги, що поділяються на організаційні (умови праці, випробувальний термін, робочий час і його використання, поширення внутрішньої інформації, вирішення проблем, збирання інформації, дисциплінарні стягнення, медичне обстеження, командний дух, ефективність спілкування) й індивідуальні (зовнішній вигляд співробітників, професійна підготовка, переконливість, пунктуальність, увічливість, стриманість, тактовність, комунікабельність), які є невід'ємним елементом корпоративної взаємодії між усіма ланками управління, виробництва та обслуговування [33]. Успіх закладу ресторанного бізнесу, в першу чергу, залежить від персоналу і меню, а вже потім від комфортних умов, місця розташування, додаткових розваг тощо. Грамотне й уважне ставлення до деталей навчання персоналу, насамперед, необхідне для репутації та іміджу закладу. А, отже, правильний підбір кадрів, їх навчання є запорукою рентабельності підприємства.

Навчання персоналу має поділитися на дві частини: теоретичну й практичну. До цього процесу має бути залучений штатний спеціаліст із знанням основ психології або найманий тимчасово. В основному, посилене навчання зобов'язані пройти співробітники контактної зони, оскільки від якості роботи саме цих людей буде залежати враження відвідувача і його бажання знову прийти до закладу.

ВИСНОВКИ

У науковій роботі здійснено теоретичне узагальнення та запропоновано напрями активізації потенціалу ринку ресторанного бізнесу у контексті зростання реальних доходів населення. Результати проведеного дослідження дозволили сформулювати висновки та пропозиції теоретичного і практичного характеру.

З'ясовано, що ресторанний бізнес є тією галуззю, яка в українській економіці в найближчі роки залишатиметься однією з найбільш динамічних. Цей сектор економіки є надзвичайно привабливим для інвестування, зважаючи на високу ємність і незаповненість ринку. Поступово ринок харчування поза домом буде наближатися до найбільш прогресивних східноєвропейських ринків, що з одного боку є чинником, який сприятиме зростанню попиту на продовольчу сировину, з іншого – породить загострення конкурентної боротьби в цьому секторі економіки.

Теоретичний аналіз реальних доходів населення як чинника стимулювання ринку ресторанного бізнесу дає підстави трактувати реальні доходи як узагальнюючий показник рівня життя населення, що відображає кількість матеріальних, соціальних, духовних благ і послуг, які можна придбати на грошові доходи (заробітну плату, соціальні витрати держави, відсотки від вкладів, дивідендів та ін.), натуральне споживання продукції індивідуального господарства та її часткової реалізації з урахуванням зміни роздрібних цін, за винятком різних видів відрахувань.

У роботі здійснено узагальнення класифікаційних ознак групування доходів населення, а саме: джерел їх формування, видів, диференціації. Сутність доходів населення розкрита за допомогою дослідження виконуваних ними функцій: відтворювальної (забезпечення людини та членів її сім'ї необхідними засобами для життя), регулюючої (розміщення населення в регіонах, галузях господарства, підприємствах відповідно до ринкової кон'юнктури), соціальної (забезпечення соціальної справедливості та якості

життя населення), стимулюючої (забезпечення високої продуктивності та якості праці, підвищення рівня освіти та кваліфікації). Виділено фактори, що впливають на процес формування доходів населення, серед яких: демографічні, економічні, географічні, соціальні, політичні, інституційні чинники, пов'язані з людиною, підприємством, домогосподарством, розвитком країни.

Аналіз матеріального забезпечення громадян України, а саме доходів та витрат як важливого аспекту рівня життя населення, виявив існування стійкої тенденції до зниження реальних доходів протягом досліджуваного періоду, незважаючи на зростання номінальної заробітної плати та соціальних гарантій. Наслідком такого зниження рівня життя Українців стало зубожіння населення, поширення його диференціації, поглиблення соціальної нестабільності у суспільстві та зниження мотивації до трудової діяльності.

В умовах трансформаційної економіки, на фоні неспроможності держави ефективно регулювати сферу доходів існуючими методами, відбулася поляризація суспільства та намітилися тенденції до деградації людського потенціалу України. Доведено, що зазначені процеси негативним чином впливають на розвиток підприємств України загалом та ринку ресторанного бізнесу зокрема. Саме тому політика підвищення доходів має стати невід'ємною складовою ринкових перетворень. Перехід до визнання реальної ціни робочої сили як вартості засобів, необхідних до повноцінного розширеного відтворення людського капіталу – необхідна умова реформування системи оплати праці, яка в довгостроковому періоді має передбачати усунення надмірних диспропорцій в оплаті праці між галузями і регіонами, перехід до стійкого зростання доходів населення. Зростання доходів, в свою чергу, стимулюватиме збільшення частки витрат домогосподарств на послуги ресторанного господарства.

З'ясовано, що стан сучасного розвитку ринку ресторанних послуг характеризується падінням купівельної спроможності населення, зміною смаків і вимог споживачів, появою нових форматів підприємств ресторанного господарства та загостренням конкурентної боротьби. Це зумовлює

необхідність формування ефективної системи оцінки попиту на продукцію підприємств ресторанного господарства та забезпечення її відповідності сучасним викликам суспільства. Значна глобалізація, інтеграція та високий динамізм різноманітних процесів світової системи господарювання сприяє трансформації чинників зовнішнього середовища.

Оцінка сучасного стану розвитку ресторанного бізнесу в Україні у 2012-2016 рр. дозволила виявити незадовільний його стан, що пояснюється збитковістю більшості підприємств галузі. Однак, за одностайною думкою визнаних експертів, цей сегмент української економіки є одним із найперспективніших. Ємність українського ринку ресторанного бізнесу, яка у 2016 р. характеризувалася обсягом у 20 млрд дол. США, є привабливою нішею для інвесторів з позиції доходів від кулінарії. За розрахунками рестораторів, вітчизняний ринок харчування поза домом нині є насиченим не більше, ніж на 50 %. Як жодна інша сфера бізнесу, цей напрям діяльності вимагає осмислення світового та європейського досвіду й пильної уваги до перспектив його використання на українському ринку. Розвинене ресторанне господарство є прибутковим сектором економіки країни, який, крім обслуговування різних контингентів споживачів і надання їм послуг у сфері харчування, вигідно позиціонує країну на міжнародному ринку.

Головною передумовою на шляху досягнення українським ресторанним бізнесом європейського рівня є пошук схем оптимізації, активне переймання досвіду кращих закладів Європи, розвиток популярних трендів та інноваційних форм і форматів. Пріоритетами дальшого розвитку закладів ресторанного господарства є середній та нижчий цінові сегменти. Необхідною умовою забезпечення конкурентоспроможності є покращення якості, що відповідає ціновим очікуванням ресторанної аудиторії, де прогнозується загострення конкуренції. Здійснюючи пошук і використовуючи прогресивні конкурентні формати європейського ресторанного бізнесу, українські підприємці мають усвідомлювати необхідність їхньої адаптації до вітчизняних реалій і збереження національного колориту й аутентичних традицій.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Антонова В. А. Ресторанний бізнес в економічному розвитку України [Електронний ресурс] / В. А. Антонова // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. – 2010. – Вип. 1. – С. 595-601. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/esprstp_2010_1_83.
2. Барибіна Я. О. Компетентісний підхід до управління персоналом готельно-ресторанного бізнесу [Електронний ресурс] / Я. О. Барибіна, М. О. Лисенко // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Серія : Економічні науки. – 2015. – № 1(2). – С. 83-89. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvpushk_2015_1\(2\)_13](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvpushk_2015_1(2)_13)
3. Белозерцев В.И. Зарождение теорий несовершенной конкуренции : дисс. ... доктора экон. наук : 08.00.01 / Белозерцев В.И. – М., 2002. – 153 с.
4. Бервено О. Вплив надмірної нерівності доходів на якість життя / О. Бервено // Проблеми економіки. – 2014. – № 1. – С. 304-308.
5. Благун І. С. Просторово-структурний аналіз доходів населення / І. С. Благун, Л. І. Дмитришин // Регіональна економіка. – 2013. – № 1. – С. 99-106. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/regek_2013_1_14
6. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе / М. Блауг. – М. : «ДелоЛтд», 1994. – 720 с.
7. Бочуля Т. В. Аналітичне моделювання в інформаційній системі підприємств ресторанного бізнесу за умов невизначеності [Електронний ресурс] / Т. В. Бочуля, І. Б. Чернікова, О. О. Кваша, І. С. Коробкіна // ScienceRise. – 2017. – № 5(2). – С. 6–11. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/textc_2017_5\(2\)__3](http://nbuv.gov.ua/UJRN/textc_2017_5(2)__3)

8. Бутенко О.П. Аналіз ринку ресторанного господарства України та перспективи його розвитку / Бутенко О.П. Дядушкіна І.В. // Економічний простір. – № 74. – 2015. – С. 73-81.

9. Волковська Я. В. Тенденції розвитку готельно-ресторанного бізнесу в Україні / Я. В. Волковська // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія : Економіка і менеджмент. – 2015. – Вип. 12. – С. 82-85. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvmgu_eim_2015_12_20

10. Гарін Б. Перерозподільна функція держави в Україні / Б. Гарін // Вчені записки Університету «КРОК». – 2014. – № 37. – С. 18-24.

11. Горин В. П. Чинники формування доходів населення в економіці України [Електронний ресурс] / В. П. Горин, І. П. Сидор // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія : Економіка і менеджмент. – 2017. – Вип. 24(2). – С. 58-63. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvmgu_eim_2017_24\(2\)_15](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvmgu_eim_2017_24(2)_15)

12. Гросул В. А. Особливості ідентифікації компонентів бізнес-моделі підприємства ресторанного господарства / В. А. Гросул, Т. П. Іванова // Бізнес Інформ. – 2017. – № 6. – С. 244-249.

13. Демкович О.В. Методи надання програм соціальної допомоги з урахуванням доходів населення / О.В. Демкович // Електронне наукове видання з економічних наук «Modern Economics». – 2017. – № 4. – С. 75-81.

14. Домбик О. М. Облік витрат діяльності підприємств готельно-ресторанного бізнесу: організаційно-методичний аспект [Електронний ресурс] / О. М. Домбик // Торгівля, комерція, підприємництво. – 2015. – Вип. 19. – С. 115-123. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Torg_2015_19_25

15. ДСТУ 3862-99. Громадське харчування. Терміни та визначення [Текст]. – [Наказ Держстандарту України від 26.03.1999 № 163] – Київ : Держспоживстандарт України, 1999. – 29 с.

16. ДСТУ 4281. Заклади ресторанного господарства. Класифікація [Текст]. – [Чинний від 01.07.2004]. – Київ : Держспоживстандарт України, 2004. – 24 с.

17. Дутчак А.В. Соціально-економічний механізм функціонування ринкового розподілу доходів: дис. ... канд. екон. наук: 08.00.01 – економічна теорія та історія економічної думки / А.В. Дутчак. – Чернівці: ЧНУ ім. Ю. Федьковича, 2015. – 250 с.

18. Дядюк М. Український ресторанний бізнес у формуванні продовольчої безпеки в умовах євроінтеграції [Електронний ресурс] / М. Дядюк, О. Филипенко // Agricultural and resource economics: international scientific e-journal. – 2017. – Vol. 3, № 4. – С. 73-84. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/areis_2017_3_4_8

19. Єлісеєва Л. В. Проблеми розподілу доходів населення України / Л. В. Єлісеєва, О. В. Грисюк // Науковий вісник Херсонського державного університету. Сер. : Економічні науки. – 2016. – Вип. 16(1). – С. 15-17. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvkhdu_en_2016_16%281%29_4

20. Жебчук Л. Л. Проблеми забезпечення ефективності методів державного регулювання первинних та вторинних доходів населення в Україні / Л. Л. Жебчук // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Економічні науки. – 2012. – Вип. 1. – С. 315-321. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchtei_2012_1_53

21. Желухін Є. Paying Taxes 2017: як Україні покращити позиції / Є. Желухін // Юридична газета Online. – 23.12.2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://yur-gazeta.com/publications/practice/podatкова-praktika/paying-taxes-2017-yakukrayini-pokrashchiti-poziciyi.html>

22. Завальнюк В.В. Методика проектування підсистеми менеджменту в системі стратегічного управління підприємствами / Глобальні та національні проблеми економіки: електронне наукове фахове видання Миколаївського національного університету імені В.О. Сухомлинського. – Миколаїв, 2016. – № 12. – С. 250-253.

23. Завальнюк В.В. Розробка методики проектування маркетингової підсистеми в системі стратегічного управління інноваціями / Причорноморські економічні студії: наук. журн. – Одеса. – 2016. – № 7. – С. 112-116.

24. Ігнатюк А. І. Економіка галузевих ринків : навчальний посібник / А. І. Ігнатюк. – К. : ВПЦ «Київський університет», 2015. – 448 с.
25. Кролевець О.А. Державне регулювання доходів населення в контексті формування середнього класу : автореф. дис. ... канд. екон. наук / О.А. Кролевець. – Донецьк, 2010. – 23 с.
26. Куликов Г.Т. Шляхи регулювання оплати праці в Україні / Г.Т. Куликов // Праця і зарплата. – 2008. – № 29 (6 серпня). – С. 4–6.
27. Левицька І. В. Стратегічне управління розвитком підприємств ресторанного бізнесу [Електронний ресурс] / І. В. Левицька, В. В. Постова // Молодий вчений. – 2017. – № 2. – С. 271-275 . – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2017_2_67
28. Левицька І.В. Особливості впровадження інноваційних технологій в систему управління підприємствами ресторанного господарства //Левицька І.В., Завальнюк В.В. / Наукові праці Національного університету харчових технологій. – Київ: НУХТ, 2013. – Вип. 50. – С. 199-205.
29. Мельниченко С. В. Ресторанний бізнес в Україні: перспектива чи втрачена вигода? / С. В. Мельниченко, І. І. Присакар // Економічний простір. – 2015. – № 97. – С. 101-116. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecpros_2015_97_13
30. Методологічні положення зі статистики. – К. : Держкомстат України, 2006. – Вип. 2. – Т 1. – 235 с.
31. Мігус І. Міжнародні стандарти якості послуг суб'єктів готельно-ресторанного бізнесу [Електронний ресурс] / І. Мігус, А. Бієвець // Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Серія : Економічні науки. – 2016. – Вип. 43(1). – С. 29-34. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Znpchdtu_2016_43\(1\)_6](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Znpchdtu_2016_43(1)_6)
32. Міжнародна стандартна галузева класифікація. – [Електронний ресурс]. –Режим доступу : http://uk.wikipedia.org/wiki/Міжнародна_стандартна_галузева_класифікація.

33. Мілаш І. В. Корпоративна культура як основний чинник успішного розвитку фірми / І. В. Мілаш, М. В. Черкашина // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. – 2012. – Вип. 1 (1). – С. 345–352.

34. На що витрачають кошти домогосподарства України та ЄС / Економічний дискусійний клуб [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://edclub.com.ua/analityka/na-shcho-vytrachayut-koshty-domogospodarstva-ukrayiny-ta-yes#_ftnref1

35. Нечаюк Л.І. Готельно-ресторанний бізнес: менеджмент / Л.І. Нечаюк, Н.О. Телеш [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://tourlib.net/books_ukr/nechauk22.htm.

36. Основні показники ринку праці [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2007/rp/ean/ean_u/osp_rik_b_07u.htm

37. Офіційний веб-сайт Пенсійного фонду України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.pfu.gov.ua/pfu/control/uk/index>

38. Офіційні дані Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

39. Панчишин С. Макроекономіка / Степан Панчишин. – К.: Либідь, 2005. – С. 86.

40. Петроє О. Міжнародна трудова міграція: аналіз ситуації та наслідків для України / О. Петроє, В. Васільєв // Вісник НАДУ. – 2015. – № 4. – С. 93–100.

41. Пилипів В. Г. Корпоративна культура як психологічний чинник успішного розвитку закладів ресторанного бізнесу [Електронний ресурс] / В. Г. Пилипів, Н. В. Волинець // Збірник наукових праць Хмельницького інституту соціальних технологій Університету «Україна». – 2017. – № 13. – С. 63-66. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Znpkhist_2017_13_17

42. Піндайк Р. С. Мікроекономіка / Піндайк Роберт С., Рубінфелд Данієл Л. – Пер. з англ. А. Олійник, Р. Скільський. – К.: Основи, 1996. – 646 с.

43. Радчук О. У пастці економічної безвиході: нові ризики трудової міграції для України / О. Радчук // Слово і діло. – 15.06.2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.slovoidilo.ua/2016/06/15/kolonka/aleksandr-radchuk/ekonomika/u-pastczy-ekonomichnoyibezvuxodi-novi-ryzyku-trudovoyi-mihracziyi-dlya-ukrayiny>

44. Рейтинг «Purchasing Power Europe», 2015-2016 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: // <http://ec.europa.eu/eurostat/web/purchasing-power-parities>.

45. Річний звіт Антимонопольного комітету України за 2016 рік : затверджений Розпорядженням АМК України від 14.03.2017 р. № 2-рп [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.amc.gov.ua/amku/doccatalog/document?id=133712&schema=main>

46. Роглев Х. Й. Основи готельного менеджменту / Х. Й. Роглев. – К. : Кондор, 2005. – 332 с.

47. Рожко О. Д. Бюджетні інвестиції та ефективність бюджетних програм / О. Д. Рожко // Світ фінансів. – 2013. – Вип. 4. – С. 80-88.

48. Самооцінка домогосподарствами України рівня своїх доходів (за даними вибіркового опитування домогосподарств у січні 2016 року): Статистичний збірник; відп. ред. І. Осипова. – К.: Державна служба статистики України, 2016. – 76 с.

49. Самуэльсон П. Э. Монополистическая конкуренция – революция в теории / П. Э. Самуэльсон // Вехи экономической мысли. Том 2. Теория фирмы / под общ. ред. В. М. Гальперина. – 1995. – С. 138–164.

50. Самуэльсон П. Э. Экономика / Пол Э. Самуэльсон, Вильям Д. Нордхаус / пер. с англ. : 16-е изд. : Уч. пос. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2000. – 688 с.

51. Семикіна М.В. Продуктивність праці: методологія вимірювання, передумови зростання / М.В. Семикіна // Наукові праці КНТУ. Економічні науки. – 2010. – Вип. 17 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.kntu.kr.ua/doc/zb_17_ekon/stat_17/70.pdf

52. Соболева М. В. Розвиток теорії монополістичної конкуренції / М. В. Соболева // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2016. – № 2(1). – С. 192-197. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchnu_ekon_2016_2%281%29_38

53. Суринов А.Е. Доходы населения. Опыт количественных измерений. – М. : Финансы и статистика, 2000. – С. 76.

54. Фаріон М. М. Нерівномірність розподілу доходів населення України [Електронний ресурс] / М. М. Фаріон // Бізнес Інформ. – 2017. – № 6. – С. 159-165.

55. Филюк Г.М. Високий рівень монополізації української економіки – бар'єр на шляху підвищення рівня її конкурентоспроможності / Г. Филюк // Вісник Кам'янець-Подільського національного університету імені Івана Огієнка. Економічні науки. – 2015. – Вип. 10. – С. 102–109 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/vkpnuen_2015_10_19

56. Фишер С. Экономика. Главы 11–14 / Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. – М. : «Дело», 1993. – С. 191–270.

57. Хикс Дж. Р. Основания экономики благосостояния / Дж. Р. Хикс // Вехи экономической мысли. – Том 4. Экономика благосостояния и общественный выбор / Под общ. ред. А. П. Заостровцева — СПб.: Экономическая школа, 2004. – 568 с.

58. Хікс Дж. Р. Стоимость и капитал / Пер. с англ. - М: Прогресс, 1993. – С. 291.

59. Ховрак І. В. Доходи населення України: економічний зміст і дискусійні питання / І. В. Ховрак // Вісник Кременчуцького національного університету імені Михайла Остроградського. – 2013. – Вип. 1. – С. 160-165. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vkdpu_2013_1_32

60. Холод Н.М. Розподіл доходів та бідність у перехідних економіках : монографія / Назар Холод. – Львів : Видавничий центр ЛНУ ім. Івана Франка, 2009. – 442 с.

61. Чемберлин Э. Теория монополистической конкуренции / Э. Чемберлин. – М. : Экономика, 1996. – 351 с.
62. Чхало О. Автоматизовані системи управління підприємствами ресторанного господарства / О. Чхало. – Електронний ресурс. – [Режим доступу]. – http://tourlib.net/statti_ukr/chkhalo.htm
63. Certification of hotels and restaurants according to international standard HRS 32001:2008, available at: <http://www.cccibltd.com/index.php/> sertifikatsiya/16-sertifikatsiya-otelej-i-restoranov
64. Corruption Perceptions Index (CPI) 2016. transparency.org. Retrieved from <http://www.transparency.org/research/cpi/overview>
65. Doing Business 2017. Equal Opportunity for All. Washington: International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank. [doingbusiness.org](http://www.doingbusiness.org). Retrieved from <http://www.doingbusiness.org/~media/WBG/DoingBusiness/Documents/Annual-Reports/English/DB17-Report.pdf>
66. Index of Economic Freedom 2017. Country Ranking. heritage.org. Retrieved from <http://www.heritage.org/index/ranking>
67. Matsuyama K. Complementarities and cumulative process in models of monopolistic competition / K. Matsuyama // Journal of economic literature. – 1995. – V. 46(2). – P. 701–729.
68. Moshinsky B. (2016). The 25 countries with the highest tax rates. (28.09.2016). [uk.businessinsider.com](http://uk.businessinsider.com/wef-countries-with-the-highesttax-rates-2016-9/#t-22-mexico-517--government-corruption-andbureaucracy-are-the-main-hurdles-to-doing-business-in-mexico-despite-the-high-tax-rates-according-to-the-wef-3). Retrieved from <http://uk.businessinsider.com/wef-countries-with-the-highesttax-rates-2016-9/#t-22-mexico-517--government-corruption-andbureaucracy-are-the-main-hurdles-to-doing-business-in-mexico-despite-the-high-tax-rates-according-to-the-wef-3>
69. Non-Observed Economy in National Accounts: Survey of Practices. – United Nations: New York and Geneva, 2008. – P. 2.
70. Research & Branding Group [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://rb.com.ua/rus/>.
71. Robinson J. The Economics of Imperfect Competition / Robinson J. – London : Macmillan, 1933.

72. Sraffa P. The Lows of Returns under Competitive Conditions / P. Sraffa // Economic Journal. – 1926. – Vol. 36. – No 144.