

ISSN 2409–9260 (Print)
ISSN 2415–3869 (Online)

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ВСЕУКРАЇНСЬКА АСОЦІАЦІЯ МОЛОДИХ НАУКОВЦІВ

НАУКОВИЙ ВІСНИК

Збірник наукових праць

№ 7–8 (270-271)

Виходить 10–12 разів на рік • Заснований у грудні 1994 р.

Одеса
2019

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ

Головний редактор

Завадська Діана Володимирівна, доктор екон. наук, доцент, Одеський національний економічний університет, Україна

Заступники головного редактора

Слатвінська Марина Олександрівна, доктор екон. наук, доцент, Одеський національний економічний університет, Україна, **Хомутенко Алла Віталіївна**, доктор екон. наук, доцент, Одеський національний економічний університет, Україна

Технічний редактор

Батанова Тетяна Володимирівна, начальник науково-редакційного відділу, Одеський національний економічний університет, Україна

Божнинова Маріяна, доктор екон. наук, професор, Академія економіки ім. Д. А. Ценова, Республіка Болгарія, **Бухтіарова Аліна Геннадіївна**, кандидат екон. наук, доцент, Сумський державний університет, Україна, **Гончаренко Олена Миколаївна**, доктор екон. наук, професор, Одеський національний економічний університет, Україна, **Гудзь Тетяна Павлівна**, доктор екон. наук, доцент, Полтавський університет економіки і торгівлі, Україна, **Єрмакова Ольга Анатоліївна**, доктор екон. наук, професор, Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України, **Жердецька Лілія Вікторівна**, доктор екон. наук, доцент, Одеський національний економічний університет, Україна, **Зборіна Ірина Михайлівна**, кандидат екон. наук, доцент, Польський державний університет, Республіка Білорусь, **Зеленка Владімір**, канд. екон. наук., доцент, Вища школа економіки у Празі, Чеська Республіка, **Кетнерс Карліс**, доктор екон. наук, професор, Банківська вища школа бізнесу і фінансів, Латвійська Республіка, **Лайко Олександр Іванович**, доктор екон. наук, старший науковий співробітник, Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України, **Літвінов Олександр Сергійович**, доктор екон. наук, доцент, Одеський національний економічний університет, Україна, **Лоханова Наталія Олександрівна**, доктор екон. наук, професор, Одеський національний економічний університет, Україна, **Маркс-Бельська Рената**, канд. екон. наук., доцент, Вармінсько-Мазурський університет в Ольштині, Республіка Польща, **Меджибовська Наталія Семенівна**, доктор екон. наук, професор, Одеський національний економічний університет, Україна, **Нездоймінов Сергій Георгійович**, кандидат екон. наук, доцент, Одеський національний економічний університет, Україна, **Онищенко Світлана Володимирівна**, доктор екон. наук, професор, Національний Університет «Полтавська політехніка ім. Ю. Кондратюка, Україна, **Семенова Валентина Григорівна**, доктор екон. наук, професор, Одеський національний економічний університет, Україна, **Слободник Юлія Борисівна**, доктор екон. наук, професор, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана, Україна, **Сментина Наталія Валентинівна**, доктор екон. наук, професор, Одеський національний економічний університет, Україна, **Смокова Маруся**, кандидат екон. наук, доцент, Академія економіки ім. Д. А. Ценова, Республіка Болгарія, **Совік Людмила Сторівна**, доктор екон. наук, професор, Польський державний університет, Республіка Білорусь

Міжнародна представленість та індексація:

- ✓ Index Copernicus International (ICV 2018: 75.22).
- ✓ Google Scholar (h-індекс – 10).
- ✓ Реферативна база даних «Україніка наукова».
- ✓ Український реферативний журнал «Джерело».
- ✓ Національна бібліотека України ім. В.І. Вернадського.
- ✓ Наукова електронна бібліотека eLIBRARY.ru.
- ✓ Електронний репозитарій Одеського національного економічного університету.
- ✓ Російський індекс наукового цитування (РИНЦ).

Засновник:

Одеський національний економічний університет

Свідомство про Державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації: Серія КВ № 20991-10791ПР від 18 серпня 2014 р. (перереєстрація)

Включено до «Переліку наукових фахових видань України, в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук» на підставі наказу Міністерства освіти і науки України від 09.03.2016 р. № 241

Адреса редакційної колегії:

Україна, 65082, м. Одеса, вул. Гоголя, 18, ОНЕУ, ауд. 110
тел.: (048) 777-89-16
e-mail: visnik.nauka@oneu.edu.ua
<http://n-visnik.oneu.edu.ua/index.php>

ЗМІСТ

ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ

Балджи Марина, Мрук Марина

Пропозиції зі створення «пасивного будинку» на основі старого житлового фонду..... 10

Грінченко Раїса, Кошельок Галина

Відмінність адаптації від інших теоретичних підходів до управління підприємством..... 27

Даніско Юлія, Манжула Світлана

Аналіз впливу мотиваційних чинників на підвищення задоволеності роботою..... 45

Клевецьвич Наталія

Публічно-приватне партнерство як механізм активізації модернізаційних процесів у сфері житлово-комунального господарства України 61

Кривцова Марина, Перепельчук Тетяна

Аналіз демографічних чинників формування та розвитку людського потенціалу регіону (на прикладі Одеської області)..... 82

Самотоєнкова Олена

Стан і тенденції розвитку ринку споживчих товарів в Україні 104

Семенова Валентина

Диверсифікація діяльності як чинник інноваційного розвитку підприємства 119

Сментина Наталія, Фіалковська Анастасія, Іжко Ігор

Сучасний стан та перспективи розвитку ІТ-індустрії в Україні в контексті трансформації державної регуляторної політики 129

Уханова Інна

Транспортна інфраструктура Одеського регіону як чинник забезпечення зовнішньої торгівлі товарами..... 143

Шерер Ігор, Белінська Ольга

Сучасні підходи до організації обліку витрат на збут та маркетинг торговельного підприємства..... 162

НАШІ АВТОРИ..... 175

ISSN 2409-9260 (Print)
ISSN 2415-3869 (Online)

MINISTRY OF EDUCATION AND SCIENCE OF UKRAINE
ODESSA NATIONAL ECONOMIC UNIVERSITY
ALL-UKRAINIAN ASSOCIATION OF YOUNG SCIENTISTS

SCIENTIFIC BULLETIN

Collection Of Scientific Works

№ 7-8 (270-271)

Monthly or Bi-monthly statement • Founded in December 1994

Odessa
2019

EDITORIAL BOARD

Editor-in-Chief

Zavadzka Diana, Dr. Sc. (Econ.), Assoc. Prof., Odessa National Economic University, Ukraine

Deputies of Editor-in-Chief

Khomutenko Alla, Dr. Sc. (Econ.), Assoc. Prof., Odessa National Economic University, Ukraine, **Slatvinska Maryna**, Dr. Sc. (Econ.), Assoc. Prof., Odessa National Economic University, Ukraine

Proofreader editor

Batanova Tetiana, Head of scientific and editorial department, Odessa National Economic University, Ukraine

Bozhinova Mariyana, Dr. Sc. (Econ.), Prof., D.A. Tsenov Academy of Economics, Republic of Bulgaria, **Bukhtiarova Alina**, Cand. Sc. (Econ.), Assoc. Prof., Sumy State University, Ukraine, **Goncharenko Olena**, Dr. Sc. (Econ.), Prof., Odessa National Economic University, Ukraine, **Gudz Tetiana**, Dr. Sc. (Econ.), Assoc. Prof., Poltava University of Economics and Trade, Ukraine, **Ermakova Olga**, Dr. Sc. (Econ.), Prof., Institute Of Market Problems And Economic-Ecological Research of the NAS of Ukraine, **Ketners Karlis**, Dr. Sc. (Econ.), Prof., BA School of Business and Finance, Republic of Latvia, **Laiko Oleksandr**, Dr. Sc. (Econ.), Senior Scientific Associate, Institute of Market Problems And Economic-Ecological Research of the NAS of Ukraine, **Litvinov Oleksandr**, Dr. Sc. (Econ.), Assoc. Prof., Odessa National Economic University, Ukraine, **Lokhanova Nataliia**, Dr. Sc. (Econ.), Prof., Odessa National Economic University, Ukraine, **Marks-Bielska Renata**, Cand. Sc. (Econ.), Assoc. Prof., University of Warmia and Mazury in Olsztyn, Poland, **Medzhibovska Nataliia**, Dr. Sc. (Econ.), Prof., Odessa National Economic University, Ukraine, **Nezdoymynov Sergii**, Cand. Sc. (Econ.), Assoc. Prof., Odessa National Economic University, Ukraine, **Onyshchenko Svitlana**, Dr. Sc. (Econ.), Prof., National University «Yuri Kondratyuk Poltava Polytechnic», Ukraine, **Sovik Lyudmila**, Dr. Sc. (Econ.), Assoc. Prof., Polesky State University, Republic of Belarus, **Semenova Valentyna**, Dr. Sc. (Econ.), Prof., Odessa National Economic University, Ukraine, **Slobodianiuk Yuliia**, Dr. Sc. (Econ.), Assoc. Prof., Kyiv national economic university named after Vadym Hetman, Ukraine, **Smentyna Nataliia**, Dr. Sc. (Econ.), Assoc. Prof., Odessa National Economic University, Ukraine, **Smokova Marusya**, Cand. Sc. (Econ.), Assoc. Prof., D. A. Tsenov Academy of Economics, Republic of Bulgaria, **Zborina Irina**, Cand. Sc. (Econ.), Assoc. Prof., Polesky state university, Republic of Belarus, **Zelenka Vladimir**, Cand. Sc. (Econ.), Assoc. Prof., University of economics Prague, Czech Republic, **Zherdetska Liliia**, Dr. Sc. (Econ.), Assoc. Prof., Odessa National Economic University, Ukraine

International Abstracting and Indexing:

- ✓ Index Copernicus International (ICV 2018: 75.22).
- ✓ Google Scholar (h-индекс – 10).
- ✓ Reference database «Ukrainika Naukova».
- ✓ Ukrainian abstract journal «Dzherelo».
- ✓ Vernadsky National Library of Ukraine.
- ✓ eLIBRARY.ru Scientific Electronic Library.
- ✓ Electronic repository of the Odessa National
- ✓ Economic University.
- ✓ Russian Scientific Citation Index (RSCI).

Establisher:

Odessa National Economic University

Certificate of print mass media state registration:

KB № 20991-10791IIP from 18.09.2014 (re-registration)

Included in the list of scientific professional editions of Ukraine, which can be published results of dissertations for the degree of doctor and candidate, for Economic sciences according to the Decree of Ministry of Education and Science of Ukraine dated from

09.03.2016, No. 241

Aditorial office address:

65082, Ukraine, Odessa, tel. (+38048) 777-89-16

e-mail: visnik.nauka@oneu.edu.ua

<http://n-visnik.oneu.edu.ua/index.php>

CONTENTS

ECONOMIC SCIENCES

<i>Baldzhy Maryna, Mryk Maryna</i> Proposals for creating a «passive house» based on the old housing fund	10
<i>Hrinchenko Raisa, Koshelek Halina</i> Differences of adaptation from other theoretical approaches to enterprise management	27
<i>Danisko Yuliia, Manzhula Svitlana</i> Analysis of the impact of motivation factors on increasing employment satisfaction	45
<i>Klievtsievych Nataliya</i> Public-private partnership as a mechanism of activation of modernization processes in the housing and communal economy of Ukraine	61
<i>Kryvtsova Marina, Perepelchuck Tetiana</i> Analysis of demographic factors for the formation and development of human potential of the region (on the example of the Odessa region)	82
<i>Samotoenkova Elena</i> Condition and trends of development of the market of consumer goods in Ukraine	104
<i>Semenova Valentyna</i> Diversification of activity as a factor of innovative development of the enterprise	119
<i>Smentyna Nataliia, Fialkovska Anastasiia, Izhko Igor</i> Current situation and prospects developing of Ukrainian IT-industry in the context of state regulatory policy.....	129
<i>Ukhanova Inna</i> Transport infrastructure of the Odessa region as a factor of providing foreign goods trade	143
<i>Sherer Igor, Belinskaya Olga</i> Modern approaches to the organization of costs and marketing accounting of the trade enterprise	162
<i>AUTHORS</i>	175

ISSN 2409-9260 (Print)
ISSN 2415-3869 (Online)

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ УКРАИНЫ
ОДЕССКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ
ВСЕУКРАИНСКАЯ АССОЦИАЦИЯ МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ

НАУЧНЫЙ ВЕСТНИК

Сборник научных трудов

№ 7-8 (270-271)

Выходит 10-12 раз в год • Основан в декабре 1994 г.

Одесса
2019

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ

Главный редактор

Завадская Диана Владимировна, доктор экон. наук, доцент, Одесский национальный экономический университет, Украина

Заместители главного редактора

Слатвинская Марина Александровна, доктор экон. наук, доцент, Одесский национальный экономический университет, Украина, **Хомутенко Алла Витальевна**, доктор экон. наук, доцент, Одесский национальный экономический университет, Украина

Технический редактор

Батанова Татьяна Владимировна, начальник научно-редакционного отдела, Одесский национальный экономический университет, Украина

Божинова Марьяна, доктор экон. наук профессор, Академия экономики им. Д. А. Ценова, Республика Болгария, **Бухтарова Алина Геннадьевна**, кандидат экон. наук, доцент, Сумской государственный университет, Украина, **Гончаренко Елена Николаевна**, доктор экон. наук, профессор, Одесский национальный экономический университет, Украина, **Гудзь Татьяна Павловна**, доктор экон. наук, доцент, Полтавский университет экономики и торговли, Украина, **Ермакова Ольга Анатольевна**, доктор экон. наук, профессор, Институт проблем рынка и экономико-экологических исследований НАН Украины, **Жердецкая Лилия Викторовна**, доктор экон. наук, доцент, Одесский национальный экономический университет, Украина, **Зборина Ирина Михайловна**, кандидат экон. наук, доцент, Полесский государственный университет, Республика Беларусь, **Зеленка Владимир**, канд. экон. наук, доцент, Высшая школа экономики в Праге, Чешская Республика, **Кетнерс Карлис**, доктор экон. наук, профессор, Банковская высшая школа бизнеса и финансов, Латвийская Республика, **Лайко Александр Иванович**, доктор экон. наук, старший научный сотрудник, Институт проблем рынка и экономико-экологических исследований НАН Украины, **Литвинов Александр Сергеевич**, доктор экон. наук, доцент, Одесский национальный экономический университет, Украина, **Лоханова Наталья Алексеевна**, доктор экон. наук, профессор, Одесский национальный экономический университет, Украина, **Марке-Бельская Рената**, канд. экон. наук, доцент, Варминско-Мазурский университет в Ольштыне, Республика Польша, **Меджибовская Наталия Семеновна**, доктор экон. наук, профессор, Одесский национальный экономический университет, Украина, **Нездойминов Сергей Георгиевич**, кандидат экон. наук, доцент, Одесский национальный экономический университет, Украина, **Онищенко Светлана Владимировна**, доктор экон. наук, профессор, НУ «Полтавская политехника им. Ю. Кондратиюка, Украина, **Семенова Валентина Григорьевна**, доктор экон. наук, профессор, Одесский национальный экономический университет, Украина, **Слободяник Юлия Борисовна**, доктор экон. наук, профессор, Киевский национальный экономический университет им. В. Гетьмана, Украина, **Сментына Наталия Валентиновна**, доктор экон. наук, профессор, Одесский национальный экономический университет, Украина, **Смокова Маруся**, кандидат экон. наук, доцент, Академия экономики им. Д. А. Ценова, Республика Болгария, **Совик Людмила Егоровна**, доктор экон. наук, профессор, Полесский государственный университет, Республика Беларусь

Международная представленность и индексация:

- ✓ Index Copernicus International (ICV 2018: 75.22).
- ✓ Google Scholar (h-индекс – 10).
- ✓ Реферативная база данных «Україніка наукова».
- ✓ Украинский реферативный журнал «Джерело».
- ✓ Национальная библиотека Украины им. В.И. Вернадского.
- ✓ Научная электронная библиотека eLIBRARY.ru.
- ✓ Электронный репозиторий Одесского национального экономического университета.
- ✓ Российский индекс научного цитирования (РИНЦ).

Основатель:

Одесский национальный экономический университет

Свидетельство о Государственной регистрации печатного средства массовой информации: Серия КВ № 20991-10791ПР от 18 августа 2014 г. (перерегистрация)

Включен в «Перечень научных профессиональных изданий Украины, в которых могут публиковаться результаты диссертационных работ на соискание ученых степеней доктора и кандидата наук» на основании приказа Министерства образования и науки Украины от 09.03.2016 г. № 241

Адрес редакционной коллегии:

Украина, 65082, г. Одесса, ул. Гоголя, 18, ОНЭУ, ауд. 110

тел.: (048) 777-89-16

e-mail: visnik.nauka@oneu.edu.ua

<http://n-visnik.oneu.edu.ua/index.php>

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

Балджи Марина, Мрук Марина

Предложения по созданию «пассивного дома» на основе
старого жилищного фонда 10

Гринченко Раиса, Кошелёк Галина

Отличие адаптации от других теоретических подходов
к управлению предприятием 27

Даниско Юлия, Манжула Светлана

Анализ влияния мотивационных факторов на повышение
удовлетворённости работой 45

Клевцевич Наталия

Публично-частное партнёрство как механизм активизации
модернизационных процессов в жилищно-коммунальном
хозяйстве Украины 61

Кривцова Марина, Перепельчук Татьяна

Анализ демографических факторов формирования и развития
человеческого потенциала региона (на примере Одесской области)..... 82

Самотоевкова Елена

Состояние и тенденции развития рынка потребительских товаров
в Украине 104

Семенова Валентина

Диверсификация деятельности как фактор инновационного
развития предприятия 119

Сментына Наталия, Фиалковская Анастасия, Изько Игорь

Современное состояние и перспективы развития ИТ-индустрии
в Украине в контексте трансформации государственной
регуляторной политики 129

Уханова Инна

Транспортная инфраструктура Одесского региона как фактор
обеспечения внешней торговли товарами 143

Шерер Игорь, Белинская Ольга

Современные подходы к организации учета затрат
на сбыт и маркетинг торгового предприятия 162

НАШИ АВТОРЫ 175

УДК 332.87

JEL Classification: L970; Q490

Балдужи Марина, Мрук Марина

ПРОПОЗИЦІЇ ЗІ СТВОРЕННЯ «ПАСИВНОГО БУДИНКУ» НА ОСНОВІ СТАРОГО ЖИТЛОВОГО ФОНДУ

Анотація. Стаття присвячена висвітленню положень вирішення проблем використання енергії та її збереження. Доведено, що при впровадженні проекту головними перевагами є зменшення питомих видатків на енергозабезпечення та персоналіфікація обліку. Обгрунтовано два рівні заходів з енергозбереження й енергоефективності у житловому фонді, що включають техніко-технологічну і енергоефективну складові, та доведені переваги кожної при комплексному застосуванні. Розглянута потреба користувачів у нововведеннях та визначено коло споживачів проекту. Доведена вагомість ролі конкурентів та необхідність пояснення переваг проекту. Для цього розроблена анкета для потенційних споживачів, яка була апробована он-лайн користувачами. Порівняльний аналіз між звичайним будинком і «пасивним» проведений на основі вибраних показників: енергоефективність, тепलोєфективність, надійність, витратність. Побудована карта корисності для споживача, яка включила такі складові: продуктивність, простота, зручність і мінімізація ризиків, інтерес і імідж, екологічність. Розраховані коефіцієнти автономії проекту та товарних меж ринку інновації, а також коефіцієнти оптимізації та стійкості проекту. Результати розрахунків свідчать про те, що тільки коефіцієнт товарних меж ринку інновації має негативну тенденцію. Акцентовано увагу, що розрахунок бюджету стартового впровадження проекту для середньостатистичного будинку свідчить про необхідність стартового капіталу в сумі 513050 грн. Проаналізовано наявний бюджет в ОСББ та визначена потреба у кредитних коштах, обсягом 200000 грн., що дозволяє залучити механізм підтримки енергозберігаючих заходів, таким чином, 82 квартири отримують 1148 грн. допомоги після реалізації проекту.

Ключові слова: використання енергії, енергозбереження, старий фонд, «пасивний будинок», анкета для потенційних споживачів, карта корисності, бюджет проекту, підтримка енергозберігаючих заходів.

Baldzhy Maryna, Mryk Maryna

PROPOSALS FOR CREATING A «PASSIVE HOUSE» BASED ON THE OLD HOUSING FUND

Abstract. The article is devoted to highlighting how energy is addressed and saved. It is proved that the main advantages in the implementation of the project are the

reduction of specific costs for energy supply and personalization of accounting. Two levels of energy-saving and energy-efficiency measures in a housing stock, including technical, technological and energy-efficient components have been substantiated as well as the benefits of each in the complex application have been proved. The users' need for innovations has been considered and the range of project consumers has been defined. The importance of the role of competitors and the need to explain the benefits of the project has been proved. For this purpose, a questionnaire was developed for potential consumers tested by online users. The comparative analysis between the ordinary house and the «passive» has been made on the basis of selected indicators: energy efficiency, thermal efficiency, reliability, cost. A consumer benefit card that included the following components: productivity, simplicity, convenience and risk minimization, interest and image, environmental friendliness has been developed. The coefficients of project autonomy and product boundaries of the innovation market as well as the coefficients of optimization and sustainability of the project have been calculated. The results of the calculations show that only the coefficient of commodity boundaries of the innovation market has a negative tendency. The calculation of the budget for the initial implementation of the project for an average house indicates the need for startup capital of 51 3050 UAH. The existing budget in AJOAH has been analyzed and the need for credit funds of 200,000 UAH has been determined, which allows attracting a mechanism of support of energy-saving measures, thus 82 apartments will receive 1148 UAH assistance after project implementation.

Keywords: energy use, energy conservation, old fund, passive house, questionnaire for potential consumers, utility map, project budget, support for energy-saving measures.

Балджи Марина, Мрук Марина

ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО СОЗДАНИЮ «ПАССИВНОГО ДОМА» НА ОСНОВЕ СТАРОГО ЖИЛИЩНОГО ФОНДА

Аннотация. Статья посвящена освещению положений решения проблем использования энергии и ее сохранения. Доказано, что при внедрении проекта главными преимуществами является уменьшение удельных расходов на энергообеспечение и персонафикация учета. Для эффективного внедрения этих мероприятий необходимы: утепление конструкций ограждения; модернизация систем теплоснабжения с введением персонафицированного учета по каждому виду энергии.

Обоснованы два уровня мероприятий по энергосбережению и энергоэффективности в жилом фонде, включающие технику-технологическую и энергоэффективную составляющие, и доказанные преимущества каждой при комплексном применении. Рассмотрена необходимость пользователей в нововведениях и определен круг потребителей проекта.

Доказана значимість ролі конкурентів и необхідність об'яснення переваг проекту. Для цього розроблена анкета для потенціальних потребителів, котра була апробована онлайн користувачами. Сравнительный анализ между обычным домом и «пассивным» проведен на основе выбранных показателей: энергоэффективность, теплоэффективность, надежность, затратность.

Построена карта полезности для потребителя, которая включила следующие составляющие: производительность, простота, удобство и минимизация рисков, интерес и имидж, экологичность. Рассчитаны коэффициенты автономии проекту и товарных границ рынка инновации, а также коэффициенты оптимизации и устойчивости проекта. Результаты расчетов свидетельствуют о том, что только коэффициент товарных границ рынка инновации имеет негативную тенденцию.

Акцентируется внимание, что расчет бюджета стартового реализации проекта для среднестатистического дома свидетельствует о необходимости стартового капитала в сумме 513 050 грн. Проанализированы имеющийся бюджет в ОСМД и определена потребность в кредитных средствах, объемом 200000 грн., что позволяет привлечь механизм поддержки энергосберегающих мероприятий, таким образом, 82 квартиры получают 1148 грн. помощи после реализации проекта.

Ключевые слова: использование энергии, энергосбережения, старый фонд, «пассивный дом», анкета для потенциальных потребителей, карта полезности, бюджет проекта, поддержка энергосберегающих мероприятий.

DOI: 10.32680/2409-9260-2019-7-8-270-271-10-26

Постановка проблеми в загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими або практичними завданнями. У сучасному світі проблеми використання енергії та її збереження зокрема мають подвійний економічний та геополітичний зміст. Відсутність належної уваги до енергетичної проблематики загрожує підвищенням вразливості до зовнішніх чинників, сповільненням динаміки економічного зростання, а в окремих випадках – втратою суверенітету країни, регіону, міста. Різноманітні аспекти енергетичної безпеки вимагають прихильного вивчення доречного існуючого досвіду, і на цій основі, опрацювання дієвих рекомендацій для вітчизняної економіки та запровадженні інноваційних проектів.

Для житлово-комунальної сфери історично-сформованих міст в Україні притаманним є наявність значної кількості так званого «старого житлового фонду», відмінною рисою якого виступає висока ступінь зношеності та відсутність сучасних технологій енергозбереження. Багато міст в Європі мають такі ж проблеми, але завдяки розвитку

інновацій та високій свідомості суспільства вони майже вирішені. Практичне значення вирішення проблеми дозволяє не лише скоротити та змінити споживання енергоносіїв, але й прискорити економічний розвиток держави за рахунок створення сучасних виробничих потужностей, нових робочих місць, зокрема у будівництві (за рахунок реорганізації житлово-комунального сектору). Разом з цим, стрімке погіршення екологічної ситуації, вагоме ускладнення характеру функціонування міського господарства та урбаністичних взаємозв'язків підвищують інтерес до проблеми енергозбереження у контексті імперативів сталого економічного розвитку і є надзвичайно актуальною темою сьогодення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких покладений початок вирішенню даної проблеми і на які спирається автор. Теоретико-методологічне напрацювання з означеної проблеми базується на наукових працях зарубіжних та вітчизняних фахівців. Особливої уваги приділено енергетичній проблематиці в енергозалежних країнах. Так, С. Гопаланом, Д. Ліу і Т. Теферою запропоновано розширення обсягів «зелених» інвестицій з метою обмеження обсягів викидів вуглекислого газу й відновлення природного середовища та заохочення розуміння відповідальної поведінки в суспільстві [1, с. 21]. Для країн ЄС Х. Феррер [2, с. 157] пропонує підтримати «зелене» економічне зростання шляхом збільшення видатків на дослідницькі проекти; розширення трансєвропейських енергетичних і транспортних мереж; розвитку проектів, спрямованих на впровадження енергоощадних технологій в містах та регіонах; підвищення ефективності природоохоронного законодавства. В. Брок і М. Тейлор встановили теоретичний зв'язок між моделлю Солоу, яка вважається основним знаряддям неокласичної теорії, та екологічною кривою Кузнеця [3, с. 130]. «Зелена» модель Солоу передбачає, що спочатку викиди шкідливих речовин зростають одночасно із високим темпом економічного зростання, що серед іншого, зумовлено використанням традиційних джерел енергії. Швидке зростання доходу нівелює вплив технологій на зниження шкідливих викидів, так що їх обсяг зростає. В міру досягнення вищого рівня доходу на душу населення темп зростання ВВП сповільнюється, що надає переваги «зеленим» технологіям. Цілеспрямована політика підвищених екологічних норм підвищує кошти використання «брудних» технологій і знижує обсяги викидів, але не впливає на еко-

номічне зростання, що означає вплив адміністративного регулювання екологічних норм на рівень доходу, та не охоплює динаміку економічного зростання [4, с. 31]. Д. Зенгеліс відзначає, що уповільнення економічного зростання може бути потрібним для урядового стимулювання інвестицій у сферу енергоефективних технологій та «зеленого» сектора економіки, адже відповідні можливості приватного сектора є обмеженими [5]. Ці та інші напрацювання стали підґрунтями подальших прикладних досліджень.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується стаття. Для житлово-комунальної сфери старих міст і містечок залишаються відкритими практичні питання, що потребують прискіпливого опрацювання, а саме – конкретні пропозиції щодо оновлення старого фонду із запровадженням сучасних технологій побудованих на основі залучення відновлюваних джерел енергії та залучення принципів «зеленої» економіки.

Формулювання мети статті (постановка завдання). Метою дослідження є обґрунтування впровадження складових «пасивного будинку» в старому житловому фонді.

Викладення основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. У багатьох містах України, історична частина представлена стародавніми будівлями, різних часів забудови і внутрішнього обладнання. Тому виникає проблема у збереженні історичних пам'яток культури та, разом із тим, активному їх використанні. Велике значення у використанні енергозберігаючих технологій відіграють рішення на державному та місцевому рівнях, що створюють можливість розвитку та фінансування таких заходів, керівництво на рівні міст та громади можуть втілювати їх у життя.

Запровадження інноваційних технологічних рішень в інфраструктуру міста, спрямованих на енергозбереження, забезпечить: створення експериментального «пасивного будинку», облаштування будинків спеціальними «розумними» лічильниками, обов'язкове утеплення будинків із одночасною реконструкцією фасадів та ремонтом комунікацій, розвиток електротранспорту, модернізація системи тепlopостачання, реалізація сучасної системи утилізації сміття та побутових відходів тощо. Усе це сприятиме створенню нового міста з високорозвинутою культурою та самосвідомістю населення.

Прикладне дослідження полягає у розробці проекту з впровадження складових «пасивного будинку» в старому житловому фонді. Проект базується на положеннях Енергетичної стратегії України на період до 2035 року й призначений для реалізації в місті Одесі на основі старого житлового фонду з метою впровадження світових стандартів енергоефективності. Запровадження складових «пасивного будинку» на вже існуючих житлових будівлях дозволить забезпечити мінімальне споживання енергії. В умовах швидкого зростання цін на енергоносії, це стає дуже важливим для споживачів.

При впровадженні проекту головними перевагами є зменшення питомих видатків на енергозабезпечення та персоніфікація обліку. Для ефективного впровадження цих заходів необхідні: утеплення конструкцій огороження; модернізація систем теплопостачання із запровадженням персоніфікованого обліку за кожним видом енергії.

При реконструкції найбільш важливим є перший напрямок, адже втрати теплової енергії будинком, а також потенціал енергозбереження сьогодні мають такий розподіл: зовнішні стіни – 40% (потенціал економії – 70%); вікна, двері – 25% (потенціал економії – 50%); вентиляція – 15% (потенціал економії – 65%); гаряча вода – 10% (потенціал економії – 30%); дах, підлога – 8% (потенціал економії – 50%); трубопроводи, арматура – 2% (потенціал економії – 35%).

За оцінками вітчизняних і закордонних експертів, потенціал економії електроенергії в будинках і спорудах дорівнює 50–65%, а теплової енергії – близько 50% [6].

Проблему енергоефективності житлового будинку, його утримання, ремонту і термомодернізації розглядалось з тієї позиції, що будинок має забезпечувати створення штучного середовища для життя і діяльності людей, оскільки природне середовище не відповідає вимогам процесів життєдіяльності людей, їх соціальним та індивідуальним потребам. Параметри зовнішнього середовища в старих будівлях не відповідають особливостям внутрішнього мікроклімату, за яких забезпечуються комфортні умови перебування людини. Зовнішні огороження будинку є передусім бар'єром для створення відокремленого об'єму зі штучним мікрокліматом. Оскільки такі огороження знаходяться на межі двох середовищ, у них безперервно проходять процеси перенесення теплоти, вологи і повітря. Такі процеси мають активний вплив на параметри мікроклімату в приміщенні. Протікання таких процесів матиме місце за-

вжди, поки існує різниця потенціалів по одну та іншу сторону огороження. Так, для прикладу, перенесення теплоти буде відбуватись, поки існує різниця температур зовнішнього і внутрішнього повітря. Такі процеси можна регулювати лише за рахунок створення огорожень з більшим або меншим опором тепломасопереносу.

Заходи з енергозбереження й енергоефективності у житловому фонді можуть бути реалізованими на двох рівнях:

I рівень. Оснащення будинку енергозберігаючим інженерним обладнанням, системами, елементами і огорожувальними конструкціями, технічні аспекти проведення капітального ремонту, які забезпечують можливість ощадного і економного використання теплової енергії і паливно-енергетичних ресурсів. Зокрема: зменшення витрат теплоти для енергоефективної роботи інженерних систем будинку і створення умов теплового комфорту у помешканні за рахунок поліпшення теплозахисних властивостей огорожень і збільшення величини опору процесу теплопередачі; реконструкція інженерних систем будинку у напрямку облаштування їх пристроями і обладнанням, які забезпечують індивідуальне регулювання енергоспоживання і індивідуальний облік витрат енергоресурсів; теплова ізоляція колекторів систем опалення в неопалювальних приміщеннях; теплова ізоляція циркуляційних трубопроводів системи гарячого водопостачання; ремонт, герметизація або заміна входних дверей до будинку, влаштування тамбуру на вході до будинку, герметизація входних дверей до квартир; встановлення віддзеркалювальних екранів на радіаторних ділянках зовнішніх стін; заміна світильників з лампами розжарювання на світильники з енергозберігальними лампами.

II рівень. Експлуатація житлового фонду і інженерного обладнання з метою досягнення високих показників енергоефективності. Зокрема:

1. Регулювання енергоспоживання: контроль якості і обліку обсягів споживання теплоти і інших енергоресурсів, які споживаються для забезпечення теплового комфорту у будинку; збір і постійний аналіз даних про витрати теплоносія, теплової енергії.

2. Виявлення причин перевитрат теплової енергії і впровадження заходів із зменшення споживання теплоти.

3. Регулювання процесів використання енергоресурсів.

4. Організація технічного обслуговування систем автоматичного регулювання параметрів і обсягів енергоресурсів, своєчасне виконання

планово-профілактичних робіт, гідравлічного випробування і промивання систем опалення і гарячого водопостачання.

5. Складання інструкцій з експлуатації систем опалення, гарячого водопостачання і вентиляції будинку, виконання вимог таких інструкцій.

6. Контроль за параметрами мікроклімату у приміщеннях будинку.

7. Усунення причин незадовільної роботи систем опалення, гарячого водопостачання, вентиляції та інших інженерних систем будинку.

8. Зниження нераціональних витрат енергоресурсів, використання функції зменшення відпуску теплової енергії в автоматичних системах регулювання та ін.

Як вже зазначалося раніше, заходи найбільш ефективні у комплексі, проте якщо недостатньо коштів для такого застосування заходів енергоефективності, доречним є вибір тих, які мають меншу затратність, але є достатньо дієвими.

Однією зі значних проблем вже побудованих будинків виступає слабкий тепловий захист. Він призводить до зростання витрат на опалення (за деякими оцінками – на 40%). Тому в багатьох будинках дуже важливо оцінити та покращити систему теплосбереження. Вибрати систему утеплення стін будинку складно, оскільки за теплотехнічною ефективністю вони мало відрізняються. Вирішальне значення набувають надійність, функціональна ефективність, універсальність і зручність практичного застосування. При цьому необхідно враховувати параметри конкретного будинку чи проекту: можливість додаткового навантаження на фундамент, допустиме (з урахуванням амортизації) навантаження на стіни, відповідність системи ландшафту і, звичайно, його вартість. Правильно оцінити всі ці фактори здатні тільки професіонали.

Використовуючи ізоляцію стін, цілком можливий перехід і на альтернативні джерела енергії, в тому числі відновлювані, тобто застосування ізолюючих систем і енергозберігаючих технологій багато в чому сприяє вирішенню екологічних проблем. Поряд із ізоляцією стін важливим заходом є заміна вікон. Варто зауважити, що не всі вікна нового покоління є енергоефективними. Окупність конструктивних заходів щодо зниження тепловтрат визначається, насамперед, цінами на енергоносії та економічними принципами вкладання коштів у енергозбереження.

Динаміка клієнтської бази споживачів проекту подана на рис. 1.

Потребують таких змін і реалізації проекту: мешканці старого житлового фонду – 30% від загальної кількості по країні, а також зацікавлені можуть бути вітчизняні і зарубіжні туристи, які відвідують історичну частину міст і зупиняються в готелях, хостелах – 32% від загальної кількості.

Конкурентами проекту можуть виступати:

– «зелений будинок» – «це практика створення структур та використання екологічно відповідальних і ресурсоемних процесів протягом всього життєвого циклу будівлі від розміщення до проектування, будівництва, експлуатації, обслуговування, реконструкції та деконструкції» [8];

– «розумний будинок» – будівля з підбором різноманітних ситуацій в помешканні та адаптація й самостійне прийняття рішень щодо адекватного реагування на кожну з них, а також тотальний контроль над екосистемою будинку та іншими самостійними системами. Інше кажучи, «система комфорту» повинна бути головною та єдиною [9].

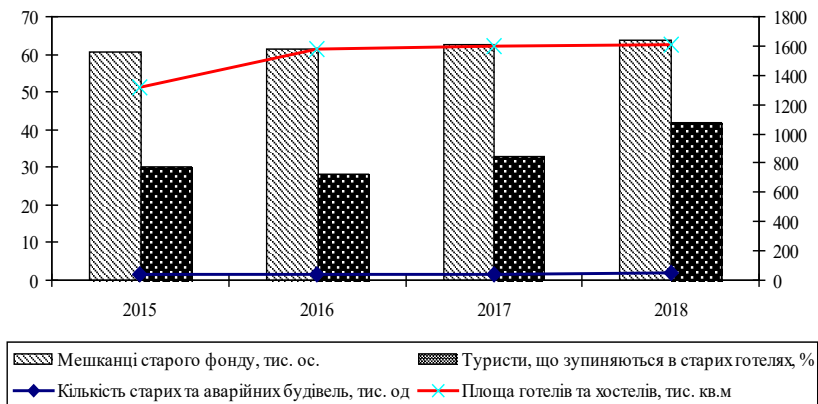


Рис. 1. Динаміка клієнтської бази споживачів проекту

Джерело: розраховано за даними [7]

Використовуючи відому теорію Ротманса, за допомогою S-кривої інновацій, можна наочно простежити, який шлях потрібно пройти (у випадку України) в практичній реалізації концепції «пасивного будинку» для створення придатних для життя, енергозберігаючих та екологічних будинків (рис. 2).

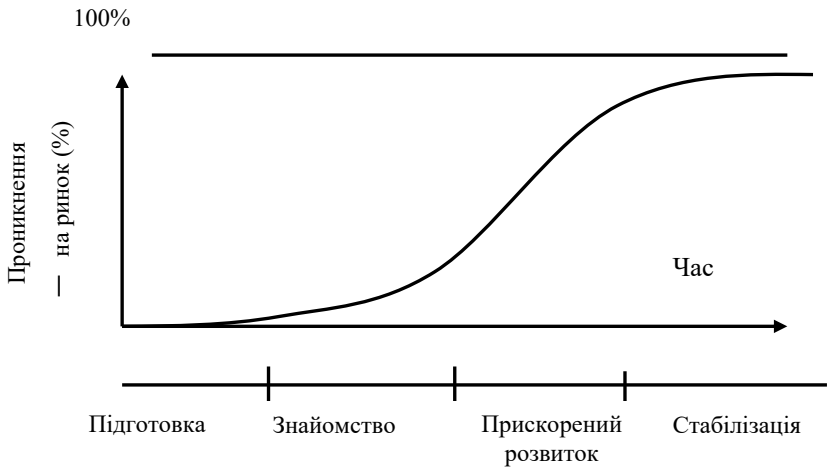


Рис. 2. S-крива інноваційної ідеї за теорією Ротманса

Джерело: побудовано на основі [4]

Як показано на рис. 2, важливість перших двох фаз полягає в (1) правильному донесенні концепції «пасивного будинку» до широкої громадськості для більш глибокого ознайомлення та набуття певного досвіду і (2) розробці і випробуванні відповідних дослідницьких проєктів. Як видно на рисунку 2, на стадіях життєвого циклу «підготовки» (1) і «знайомства» (2) простежується поступальна тенденція проникнення на ринок до 20%. На фазі «прискореного розвитку» простежується різке зростання – від 20 до 80%; на фазі «стабілізації» – проникнення на ринок досягається майже 100%.

Розраховані коефіцієнти автономії проєкту та товарних меж ринку інновації, а також коефіцієнти оптимізації та стійкості проєкту. Результати розрахунків свідчать про те, що тільки коефіцієнт товарних меж ринку інновації має негативну тенденцію (рис. 3).

Порівняльний аналіз між звичайним будинком і «пасивним» був проведений на основі вибраних показників: енергоефективність, теплоефективність, надійність, витратність. Нами розроблені анкети, які дозволили провести опитування жителів старого фонду м. Одеси. У результаті побудована карта корисності для споживача, яка включила наступні складові: продуктивність, простота, зручність і мінімізація

ризиків, інтерес та імідж, екологічність. Крива байдужості показує різні комбінації 2-х економічних благ, що мають однакову корисність для споживача (рис. 4–6).

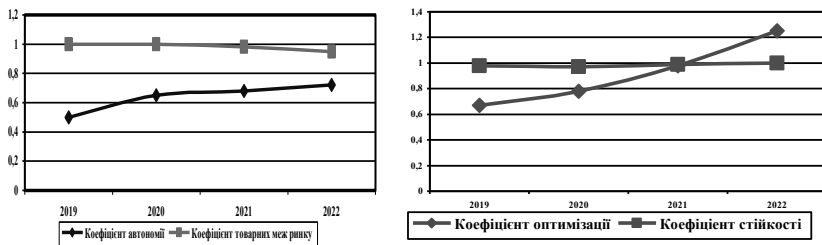


Рис. 3. Визначення коефіцієнтів автономії проєкту та товарних меж ринку інновації, а також коефіцієнтів оптимізації та стійкості проєкту

Джерело: побудовано на основі статистичних даних [6; 7]

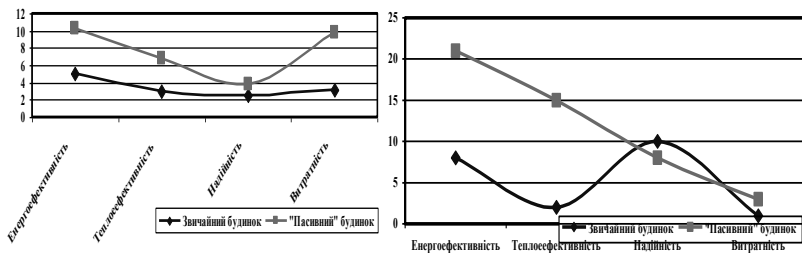


Рис. 4. Криві байдужості (продуктивність і простота)

Джерело: побудовано авторами на основі анкетних даних

За результатами опрацювання анкетних даних визначено, що за продуктивністю (результативністю) проєкту жителі ставляться з недовірою до надійності «пасивного» будинку, при цьому демонструють високі бали на енергоефективність і витратність. За параметром «простота», жителі сумніваються у надійності і затратності, аргументуючи тим, що витрати можуть збільшуватися.

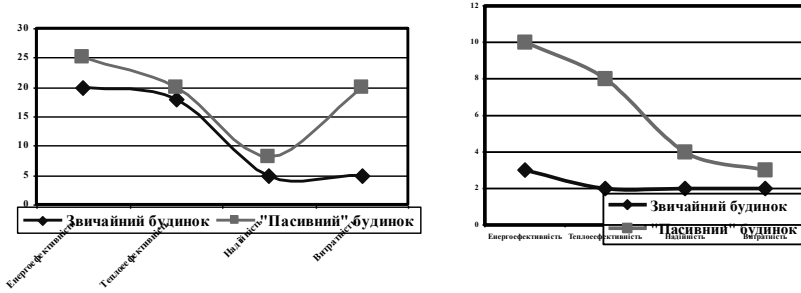


Рис. 5. Криві байдужості (зручність і мінімізація ризиків)

Джерело: побудовано авторами на основі анкетних даних

Крива байдужості «зручності» свідчить знову-таки про недовіру параметра «надійності» проекту, що також пов'язано з мінімізацією ризику, адже в параметрі «надійність» і «витратність» вони не високі.

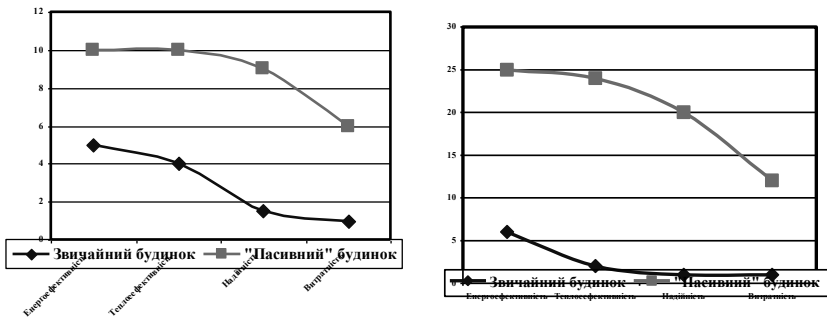


Рис. 6. Криві байдужості (цікавість та екологічність)

Джерело: побудовано авторами на основі анкетних даних

За параметрами «інтерес і імідж» і «екологічність» відзначається позитивний результат, але вимагають високої витратної статті.

Отже, результати опитування свідчать про необхідність інформування жителів про проект і поясненні його позитивних сторін.

Подальшим кроком виступив розрахунок бюджету стартового впровадження проекту. Для дослідження ефективного використання енергозберігаючих технологій в житлово-комунальній сфері використано середньостатистичний будинок.

За даними енергоаудиту отримано наступну інформацію: зовнішні стіни будівлі виконані із червоної цегли з облицюванням силікатною цеглою та знаходяться в задовільному стані, проте значення опору теплопередачі стін в 3,8 рази менше від нормативного, що призводить до надмірних втрат тепла; значна частка вікон в будівлі – з дерев'яними рамами, 53% вікон замінено на металопластикові, проте значення опору теплопередачі встановлених вікон в 2 рази менше від нормативного, що призводить до надмірних втрат тепла; дах з технічним холодним горищем, має вікна. Існуюче значення опору теплопередачі даху в 2,5 рази менше від нормативного, що призводить до надмірних втрат тепла; внутрішня інженерна система опалення характеризується недосконалою системою розподілу та відсутністю системи автоматичного управління.

Отже, будинок не відповідає нормативним вимогам та існує необхідність його доопрацювати.

Основні фінансові складові реалізації проекту подано на рис. 7.

Для реалізації проекту необхідний стартовий капітал, який становить 513 050 грн., власних коштів недостатньо, тому необхідно взяти кредит на суму 200 тис. грн. Основні засоби будуть використані на утеплення стан і горища.

Таким чином, рекомендовано:

1. Модернізація системи опалення. Встановити автоматичний регулятор теплового потоку, встановити сучасні опалювальні прилади малої інерційності, термостатичні регулятори та лічильники-розподільувачі на опалювальних приладах, встановити теплоізоляційні рефлектори за опалювальними приладами. Модернізація стін фасаду.

2. Здійснити утеплення стін фасаду мінераловатними плитами з вентиляваним повітряним прошарком та опорядженням керамічними плитами (товщина теплоізолюючого шару не менше 150 мм).

3. Модернізація дахового покриття. Здійснити утеплення покриття горища з використанням плити з базальтової вати, товщиною не менше 150 мм та прокладанням пароізоляційного шару. Заміна вікон та балконних дверей.

4. Здійснити заміну існуючих віконних та балконних дверей на енергозберігаючі з енергоефективними металопластиковими профільними системами та подвійними склопакетами.

5. Утеплення під'їздів. Здійснити встановлення нових утеплених дверей з інерційними приладами автоматичного зачинення на сходових клітках під'їзду, провести роботи по закладанню під'їздних вікон.

6. Модернізація системи вентиляції. Здійснити встановлення локальних пристроїв вентиляції з рекуператорами теплоти.

СТАТУС	Планові витрати	Фактичні витрати	Загальна сума
6	513 050,00 ₴		
7	200 000,00 ₴		
8	513 050,00 ₴		

№	ВИСЛІД	ДАТА	КАТЕГОРИЯ	ПІСНЯ	КОДИТ	ТОИМАСТІ	БАЛАНС
14	Модернізація стін фасаду	01.06.20	Матеріали/роботи	Демонтаж даху і даху	600,00 ₴		600,00 ₴
15	Заміна вікон	01.04.20	Матеріали/роботи		120 000,00 ₴	1 600,00 ₴	119 800,00 ₴
17	Фасадні роботи	01.03.2020	Матеріали		6 000,00 ₴		119 800,00 ₴
18	Демонтаж старих вікон	01.03.2020	Робота		500,00 ₴		119 300,00 ₴
19	Утеплення стін	01.04.2020	Матеріали/роботи		200 000,00 ₴	200 000,00 ₴	119 300,00 ₴
20	Утеплення скриньки	01.04.2020	Матеріали/роботи		114 000,00 ₴	114 000,00 ₴	119 300,00 ₴
21	Утеплення даху	01.04.2020	Матеріали/роботи		56 000,00 ₴	12 200,00 ₴	159 250,00 ₴
22	Модернізація системи вентиляції	01.05.2020	Робота		12 350,00 ₴	26 000,00 ₴	162 250,00 ₴
23	Встановлення блоку декоративної решітки	01.05.2020	Робота		9 600,00 ₴	10 000,00 ₴	193 850,00 ₴
24	Бюджет				513 050,00 ₴		

Рис. 7. Фінансові складові проекту

Джерело: побудовано авторами на основі даних [6; 11–13]

Наразі в Україні діє механізм підтримки енергозберігаючих заходів. Згідно з Постановою Кабінету Міністрів України від 08.04.2015 р. №231 відшкодування складе: 40% суми кредиту (але не більше 14 тис. грн. (в розрахунку на одну квартиру) для ОСББ/ЖБК як юридичних осіб для загально-будинкових заходів. Таким чином, 82 квартири отримають 1148 грн. допомоги після реалізації проекту. Крім цього, зменшиться оплата за електро- і теплопостачання у зв'язку зі зменшенням тепловитрат (в середньому на 60%).

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розробок за даним напрямом. З метою впровадження відновлюваних джерел енергії та положень енергоефективності запропонована ініціатива створення «пасивного будинку» на основі використання старого житлового фонду, яка спрямована на запровадження енергоощадних технологій, підвищення ефективності енергоспоживання та екологічності. Існуюча концепція «пасивного будинку», як дієвого напрямку підвищення енерго- та ресурсозбереження, вимагає перегляду, відповідно до вітчизняних умов. Реалізація запропонованого проекту базу-

ється на вимогливому плануванні та може стати реальним засобом енергозбереження як для окремого ОСББ, так і для підвищення ефективності житлово-комунального господарства міста в цілому.

Перспективами подальших розробок можуть бути обґрунтування переваг енергозберігаючого будівництва, а саме визначення економічної ефективності, доведення безпеки запровадження новітніх технологій на основі старого фонду, розвиток інформатизації зі створення «пасивного будинку» на основі старого житлового фонду, розробка програми муніципальної політики енергозберігаючого спрямування.

Література

1. Gopalan S., Liu J., Tefera, T. Green International Political Economy : Issues And Policy Concerns. *New Voices in Public Policy*. George Mason University. 2010/2011. Vol. V. 28 p.
2. Ferrer J. N. *Investing Where It Matters – A Sustainable «Green Growth» Agenda for the EU Budget*. Intereconomics. 2012. №3. Pp. 155–159.
3. Brock W., Taylor M. The Green Solow model. *Journal of Economic Growth*. 2010. Vol. 15. Pp. 127–153.
4. Рибчинська О. Р. *Державне регулювання ринку відновлюваних джерел енергії в енергозалежних країнах* : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.03 «Економіка та управління національним господарством». URL: http://www.lute.lviv.ua/fileadmin/www.lac.lviv.ua/data/pidrozdily/Aspirantura/Rady/Spec_vchena_rada/Dysertacii/2017_01/Ribchinska_O.R._Avtoreferat.pdf (дата звернення: 22.08.2019).
5. Zenghelis D. *A strategy for restoring confidence and economic growth through green investment and innovation*. London : *The Grantham Research Institute in Climate Change and the Environment*; The Centre for Climate Change Economics and Policy, 2012.
6. Саницький М. А., Позняк О. Р., Бідник І. В. та ін. *Аналіз міжнародного та вітчизняного досвіду використання енергозберігаючих технологій у галузі будівництва* / Агенція регіонального розвитку та європейської інтеграції, 2008. С. 5.
7. Державна служба статистики України : сайт. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 22.08.2019).
8. *Що таке зелена будівля?* URL: <http://vr-expert.com.ua/sho-take-zelena-budivlya> (дата звернення: 25.07.2019).

9. «Розумний будинок». Як сучасні технології створюють комфорт та допомагають зекономити. URL: http://tvoemisto.tv/news/shtuchnyy_intelekt_tvogo_zhytla_chy_biznesu_tehnologii_yaki_stvoryuyut_komfort_ta_ekonomiyat_groshi_84193.html (дата звернення: 25.07.2019).

10. Енергетична стратегія України на період до 2035 р. URL: http://mpe.kmu.gov.ua/minugol/control/publish/article?art_id=245234085 (дата звернення: 22.08.2019).

11. «Пасивні» будинки – енергоефективне житло майбутнього – Енергозбереження. URL: http://www.pro-passivhaus.com/core/upl_images/veroeffentlichungen%20ukraine/Passivhaeuser_1.pdf (дата звернення: 25.08.2019).

12. Саницький М. А., Марущак У. Д., Москвитин М. П. та ін. Енергетичні показники будинків індивідуальної забудови. *Вісник національного університету «Львівська політехніка»*. 2012. № 742. С. 176–183.

13. Саницький М., Марущак У., Секрет Р., Вуйцікевич М. Енергетичні та економічні показники індивідуальних будинків. *Будівельні конструкції*. 2014. Вип. 80. С. 176–182.

References

1. Gopalan, S., Liu, J., Tefera, T. (2010/2011). Green International Political Economy: Issues And Policy Concerns. *New Voices in Public Policy*. George Mason University. V. 28.

2. Ferrer, J. N. (2012). Investing Where It Matters – A Sustainable «Green Growth» Agenda for the EU Budget. *Intereconomics*. 3. 155–159.

3. Brock, W., Taylor, M. (2010). The Green Solow model. *Journal of Economic Growth*. 15. 127–153.

4. Rybchynska, O. R. (2017). *Derzhavne rehulivannia rynku vidnovliuvanykh dzherel enerhii v enerhozaleznykh krainakh: avtoreferat dysertatsii [State regulation of the market of renewable energy sources in energy dependent countries: dissertation abstract]*. Retrieved from: http://www.lute.lviv.ua/fileadmin/www.lac.lviv.ua/data/pidrozdily/Aspirantura/Rady/Spec_vchena_rada/Dysertacii/2017_01/Ribchynska_O.R._Avtoreferat.pdf [in Ukrainian]

5. Zenghelis, D. (2012) *A strategy for restoring confidence and economic growth through green investment and innovation*. London: The Grantham Research Institute in Climate Change and the Environment; The Centre for Climate Change Economics and Policy.

6. Sanitskyi, M. A., Poznyak, O. R., Bidnyk, I. V., etc. (2008). *Analiz mizhnarodnoho ta vitchyznianoho dosvidu vykorystannia enerhozberihaiuchykh*

tehnologii u haluzi budivnytstva [Analysis of international and domestic experience in the energy-saving technologies using in the construction field], Agency for Regional Development and European Integration, 5 [in Ukrainian]

7. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy : sait [State Statistics Service of Ukraine: site]. Retrieved from: <http://www.ukrstat.gov.ua> [in Ukrainian]

8. *Shcho take zelena budivlia? [What is a green building?]*. Retrieved from: <http://vr-expert.com.ua/sho-take-zelena-budivlya> [in Ukrainian]

9. «Rozumnyi budynok». *Yak suchasni tekhnologii stvoriuiut komfort ta dopomahaiut zekonomyty [«Smart House». How state-of-the-art technologies create comfort and help to save money?]*. Retrieved from: http://tvoemisto.tv/news/shtuchnyy_intelekt_tvogo_zhytla_chy_biznesu_tehnologii_yaki_stvoryuyut_komfort_ta_ekonomlyat_groshi_84193.html [in Ukrainian]

10. *Enerhetychna stratehiia Ukrainy na period do 2035 r. [Ukraine's Energy Strategy for the period to 2035]*. Retrieved from: http://mpe.kmu.gov.ua/minugol/control/publish/article?art_id=245234085 [in Ukrainian]

11. «Pasyvni» budynky – enerhoefektyvne zhytlo maibutnioho – *Energoberezhennia [Passive Homes – Energy Efficient Housing of the Future – Energy Saving]*. Retrieved from: http://www.pro-passivhaus.com/core/upl_images/veroeffentlichungen%20ukraine/Passivhaeuser_1.pdf [in Ukrainian]

12. Sanitskyi, M. A., Marushchak, W. D., Moskvitin, M. P. etc. (2012). Enerhetychni pokaznyky budynkiv indyvidualnoi zabudovy [Energy performance of individual building houses], *Visnyk natsionalnoho universytetu «Lvivska politehnika» – Bulletin of Lviv Polytechnic National University*, 742, 176–183 [in Ukrainian]

13. Sanitskyi, M., Maruschak, U., Secret, R., Vuytsikevich, M. (2014). Enerhetychni ta ekonomichni pokaznyky indyvidualnykh budynkiv [Energy and economic indicators of individual buildings], *Budivelni konstruksii – Building structures*, 80, 176–182 [in Ukrainian]

УДК 65.01:338.432

JEL Classification: O320

Грінченко Раїса, Кошельок Галина

ВІДМІННІСТЬ АДАПТАЦІЇ ВІД ІНШИХ ТЕОРЕТИЧНИХ ПІДХОДІВ ДО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Анотація. Стаття присвячена дослідженню сутності концепцій «глобальне управління якістю», «реінжиніринг бізнес-процесів» та «бізнес-процес менеджменту». З'ясовано особливості генезису теоретичних підходів даних концепцій управління на сучасному етапі, їх властивості, визначено переваги та недоліки кожної з них, виділені основні базові елементи, на яких базується кожна із концепцій управління. У дослідженні доведено, що для формування механізму управління адаптацією підприємств до змін необхідно визначити чинники, що впливають на формування системи управління якістю підприємств. Визначення цих чинників створює для підприємства додаткові переваги при впровадженні елементів глобального управління якістю у свою діяльність, уточнено, що глобальне управління якістю може виступати одним із складових елементів управління адаптацією підприємств до змін. Авторами запропонований власний підхід, за яким під бізнес-інжинірингом розуміється поступова розробка та впровадження нової методології управління підприємством для адаптації його до змін зовнішнього середовища та виходу на більш високі показники ефективності діяльності. Визначено відмінності між теоретичними підходами до управління адаптацією підприємств до змін: глобальним управлінням якістю, реінжинірингом бізнес-процесів та бізнес-процес менеджментом. У дослідженні доведено, що бізнес-процеси повинні мати основну головну мету здійснення таких кардинальних змін на підприємстві, тобто для впровадження реінжинірингу бізнес-процесів на підприємстві повинні скластися такі умови діяльності, які вимагають кардинальних, радикальних змін. Акцентовано увагу на те, що найскладнішим елементом у цій системі виступає відмова від застарілих схем і правил здійснення роботи.

Ключові слова: інжиніринг, реінжиніринг, бізнес-процес, бізнес-модель, адаптація, чинники, компоненти, управління.

Hrinchenko Raisa, Koshelek Halina

DIFFERENCES OF ADAPTATION FROM OTHER THEORETICAL APPROACHES TO ENTERPRISE MANAGEMENT

Abstract. The article is devoted to the study of the concepts of «global quality management», «business process reengineering» and «business process management».

The peculiarities of the genesis of the theoretical approaches of these concepts of management at the present stage, their properties, the advantages, and disadvantages of each of them, the basic elements on which each of the concepts of management is based have been investigated. In the research it has been proved that to form a mechanism for managing the adaptation of enterprises to changes it is necessary to identify the factors that influence the formation of the enterprise quality management system. Identifying these factors creates additional benefits for the enterprise when incorporating elements of global quality management into its operations as well as clarifies that global quality management can be one of the components of enterprise adaptation management to change. The authors propose their approach by which business engineering means the gradual development and implementation of a new enterprise management methodology to adapt it to changes in the environment and to reach higher performance indicators. The differences between the theoretical approaches to managing the adaptation of enterprises to change such as: global quality management, business process reengineering, and business process management have been identified. The study shows that business processes should have the main purpose of making such drastic changes in the enterprise, that is, to implement reengineering of business processes in the enterprise, such conditions of activity that require drastic, radical changes must be formed. Attention is drawn to the fact that the most difficult element in this system is the abandonment of outdated schemes and rules of operation.

Keywords: engineering, reengineering, business process, business model, adaptation, factors, components, management.

Гринченко Раїса, Кошелёк Галина

ОТЛИЧИЕ АДАПТАЦИИ ОТ ДРУГИХ ТЕОРЕТИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ К УПРАВЛЕНИЮ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Аннотация. Статья посвящена исследованию сущности концепций «глобальное управление качеством», «реинжиниринг бизнес-процессов», «бизнес-процесс менеджмента». Выявлены особенности генезиса теоретических подходов данных концепций управления на современном этапе, их свойства, определены преимущества и недостатки каждой из них, выделены основные базовые элементы, на которых базируется каждая из концепций управления. В исследовании доказано, что для формирования механизма управления адаптацией предприятий к изменениям необходимо определить факторы, влияющие на формирование системы управления качеством предприятий. Определение этих факторов создает для предприятия дополнительные преимущества при внедрении элементов глобального управления качеством в своей деятельности, уточнено, что глобальное управление качеством может выступать одним из составных элементов управления адаптацией предприятий к изменениям. Авторами предложен собственный подход, согласно которому под бизнес-инжинирингом понимается постепенная разработка

и внедрение новой методологии управления предприятием для адаптации его к изменениям внешней среды и выхода на более высокие показатели эффективности деятельности. Бизнес-инжиниринг обязан включать комплексно все сферы и бизнес-процессы деятельности предприятия, и быть сформирован по всем направлениям существующих функций управления предприятиями. Определены различия между теоретическими подходами к управлению адаптацией предприятий к изменениям: глобальным управлением качеством, реинжиниринг бизнес-процессов и бизнес-процесс менеджментом. В исследовании доказано, что бизнес-процессы должны иметь основную главную цель осуществления таких кардинальных изменений на предприятии, то есть для внедрения реинжиниринга бизнес-процессов на предприятии должны складываться такие условия деятельности, которые требуют кардинальных, радикальных изменений. Акцентировано внимание на том, что самым сложным элементом в этой системе выступает отказ от устаревших схем и правил осуществления работы.

Ключевые слова: инжиниринг, реинжиниринг бизнес-процесс, бизнес-модель, адаптация, факторы, компоненты, управление.

DOI: 10.32680/2409-9260-2019-7-8-270-271-27-44

Постановка проблеми в загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими або практичними завданнями. Висока швидкість змін притаманна сучасному зовнішньому середовищу бізнесу. Тому кожне підприємство повинно стрімко реагувати на непередбачені та нові виклики з якими воно стикається для забезпечення фінансової стійкості як у середньостроковій, так і в довгостроковій перспективі. Подолати такі виклики можна тільки використовуючи новітні підходи управління. Сучасні світові напрацювання у сфері управління підприємствами базуються на основних теоретичних концепціях управління, що повинні сприяти підвищенню ефективності діяльності сучасних підприємств, досягнення ними конкурентних переваг і адаптацією до змін.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких покладений початок вирішенню даної проблеми і на які спирається автор. Основні положення підходів до управління розглянуто у роботах закордонних та вітчизняних вчених. Значний вплив в концепцію управління якістю зроблений Е. Демінгом, основні положення теорії реінжинірингу розкрили М. Хаммер і Д. Чампі. М. Робсон і Ф. Уллах. Теоретичні аспекти реінжинірингу, інжинірингу бізнес-процесів, їх класифікацію, етапи визначені у роботах Л. М. Таранюк, В. В. Євдо-

кимова, Ю. Д. Довгаль, А. І. Ковальова, І. О. Кузнєцової, Т. Л. Мостенської, Ю. В. Мирошниченко, А. І. Філіпової та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується стаття. Проте незважаючи на значну кількість публікацій з досліджуваної проблематики й дотепер залишаються невирішеними питання, пов'язані із визначенням основних елементів концепції управління; створенням бізнес-моделей діяльності підприємства; розробкою нових комплексних підходів щодо управління підприємством та його адаптації до змін.

Формулювання мети статті (постановка завдання). Метою дослідження є удосконалення теоретичних основ до визначення відмінностей у підходах щодо адаптації підприємств до змін оточуючого середовища. Розкриттю мети сприятиме вирішенням наступних завдань:

- дослідження визначення сутності концепцій «глобального управління якістю», «реінжинірингу бізнес-процесів», «бізнес-процес менеджменту»;
- виявлення особливостей генезису теоретичних підходів даних концепцій управління на сучасному етапі;
- визначення властивостей сучасних трактувань концепцій управління, простеження переваг і недоліків кожного з них;
- виділення основних базових елементів, на яких базується кожна із концепцій управління;
- узагальнення відмінностей між теоретичними підходами до управління адаптацією підприємств до змін: глобальним управлінням якістю, реінжинірингом бізнес-процесів та бізнес-процес менеджментом.

Викладення основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Найбільш відомими концепціями управління є глобальне управління якістю (Total Quality Management), реінжиніринг бізнес-процесів (Business Process Reengineering), бізнес-процес менеджмент (business process management). Ці концепції управління не є тотожними адаптації підприємства до змін, але деякі науковці ототожнюють їх компоненти, сутність та напрямки управління.

Управління якістю є розповсюдженою концепцією управління завдяки усвідомленню підприємствами необхідності формування власної філософії якості. На сучасному етапі розвитку світової економіки без

управління та постійного вдосконалення якості продукції та послуг неможливе ефективне функціонування підприємств. Але управлінням якістю підприємства потрібно займатись і всередині самого підприємства, для комплексного підходу, здатного вивести підприємство на новий рівень розвитку.

Основними похідними концепціями управління якістю є програма Е. Демінга, TQM/TQC, стандарти якості ISO 9000, філософія «Кайдзен» та інші. Усі концепції управління якістю базуються на необхідності безперервного поліпшення якості процесів у діяльності підприємства для досягнення загальних показників якості.

Найвидатніші здобутки у сфері глобального управління якістю належать Е. Демінгу, який сформував теоретичні засади «петлі якості» або інакша назва «колесо Демінга» – PDCA (Plan-Do-Check-Act). Така петля або спіраль якості є основою глобального управління якістю. Тобто при такому підході, управління базується на періодичному повторенні планування, реалізації, перевірки та реакції на результати попередніх етапів. Такий підхід передбачає постійний аналіз і керування системами забезпечення якості на підприємстві.

Поява стандартів ISO 9000 є продовженням і наступним витком розвитку концепції глобального управління якістю. Проте варто зазначити, що вищенаведені стандарти спрямовуються на врегулювання взаємовідносин між виробником та споживачем. Глобальне управління якістю спрямоване на саме підприємство.

Глобальне управління якістю базується на 12 основних принципах:

1. Орієнтація всієї діяльності організації на споживачів, від задоволення вимог і сподівань яких залежить її успіх у ринковій економіці.

2. Погляд на виробничі відносини між працівниками, як на відносини споживача з постачальником.

3. Безперервне удосконалення виробництва і діяльності у сфері якості.

4. Комплексне і системне вирішення завдань забезпечення якості на всіх стадіях її життєвого циклу.

5. Перенесення головних зусиль у сфері якості в бік людських ресурсів (акцент на ставлення працівників до справи, на культуру виробництва, на стиль керівництва).

6. Участь усього без винятку персоналу у вирішенні проблем якості (якість – справа кожного).

7. Безперервне підвищення компетентності працівників організації.
8. Концентрація уваги не на виявленні, а на попередженні невідповідностей.

9. Ставлення до забезпечення якості як до безперервного процесу, коли якість об'єкта на кінцевому етапі є наслідком досягнення якості на всіх попередніх етапах.

10. Оптимізація співвідношення у тріаді «якість – витрати – час».

11. Забезпечення достовірності даних про якість за рахунок використання статистичних методів.

12. Безперервне поліпшення якості (концепції Джурана тощо).

Деякі науковці глобальне управління якістю зводять до наступних 8 принципів [1, с. 64–65]:

орієнтація на споживача; лідерство керівника; залучення працівників; підхід до системи як до прогресу; системний підхід до управління; постійне поліпшення; прийняття рішень заснованих на фактах; взаємовигідні відносини із постачальниками.

Цікавим з точки зору подальшого використання для формування механізму управління адаптацією підприємств до змін виступає виділення чинників, що впливають на формування системи управління якістю підприємств, які виділені авторами [2, с. 1067]: якість проекту, технічного завдання; якість методів контролю; якість технології, обладнання, сировини; науковий підхід, сучасна техніка, нормативно-правова база, корпоративна культура.

Такий перелік чинників при застосуванні глобального управління якістю, на нашу думку, доцільно доповнити системою чинників, пов'язаних із персоналом підприємства, такими як: рівень освіти та кваліфікації персоналу; рівень мотивування персоналу підприємства; задоволеність персоналу підприємства від праці.

Врахування усіх вищенаведених чинників створює для підприємства додаткові переваги при впровадженні елементів глобального управління якістю у свою діяльність.

Проте існує 14 базових постулатів, за думкою Е. Демінга [3], на яких повинна будуватися система управління якістю підприємства. Ці постулати необхідно враховувати при формуванні механізму управління адаптацією підприємства до змін:

1. Постійна мета підприємства концентрується на покращенні якості продукції та послуг. Тобто неможливо вдосконалити якість сьогодні та не займатись цим на підприємстві завтра.

2. Абсолютна неприпустимість невідповідностей на підприємстві. Ретельна перевірка результатів виробництва продукції та послуг зменшує можливість виникнення невідповідностей.

3. Виключення залежності масового контролю якості. Акцент ставиться не на постійному контролі якості виготовленої продукції або послуг, а на удосконаленні самого процесу виробництва продукції або послуг.

4. При закупівлі не керуватися тільки рівнем ціни.

5. Удосконалення якості повинно відбуватися у кожному процесі.

6. Навчання удосконаленню якості повинно відбуватися для всіх працівників, у тому числі і для керівників підприємством.

7. Впровадження нових методів керівництва. Даний постулат спрямований на постійне вивчення та удосконалення методів керівництва, що застосовуються на підприємстві.

8. Зменшення рівня страху працівників при наданні пропозицій керівництву щодо підвищення рівня якості на підприємстві, впровадження системи анонімного збору такої інформації.

9. Зменшення рівнів лінійних зв'язків на підприємстві, руйнування застарілих зв'язків.

10. Деталізація методів, способів та засобів підвищення рівня якості для кожного працівника на підприємстві. Тобто процес підвищення якості повинен бути зрозумілим та прийнятним для кожного.

11. При формуванні планів із підвищення рівня якості виключати кількісні показники, більше застосовувати опис очікувані із рівня якості.

12. Підвищувати рівень задоволеності працівників рівнем своєї кваліфікації та можливим впливом на кінцеві показники рівня якості.

13. Стимулювання та мотивація підвищення кваліфікації працівників, рівня освіти та сприяння самовдосконаленню.

14. Окреслювати зобов'язання керівництва із управління якістю на підприємстві. Чіткі критерії та обов'язки повинні стимулювати та прозоро висвічувати результати управління якістю на підприємстві з боку його керівництва.

Вважаємо, що глобальне управління якістю може виступати одним із складових елементів управління адаптацією підприємств до змін.

Однією із перших теоретичних концепцій, яка набула широкої світової популярності, є концепція реінжинірингу бізнес-процесів

(Business Process Reengineering). Розглянемо основні визначення сутності концепції реінжинірингу бізнес-процесів.

Засновниками концепції реінжинірингу бізнес-процесів є вчені М. Хаммер та Дж. Чампі [4, с. 59], які вважали, що: «реінженіринг – це фундаментальне переосмислення та радикальне перепроєктування господарських процесів підприємства для досягнення докорінних змін в основних актуальних показниках їх діяльності: вартість, якість, послуги та темпи». Тобто автори концепції наголошують на фундаментальних засадах здійснення реінжинірингу бізнес-процесів з метою здійснення корінних змін, а також акцентують увагу тільки на чотирьох основних показниках діяльності підприємства, що підлягають корінним змінам – вартість, якість, послуги та темпи. Такий підхід дещо звужує сутність реінжинірингу бізнес-процесів, який здійснюється підприємствами у сучасних умовах.

Цікавим з теоретичної точки зору є визначення реінжинірингу бізнес-процесів за М. Робсоном та Ф. Уллахом: «Реінжиніринг бізнес-процесів – це сукупність методів і засобів, призначених для кардинального поліпшення основних показників діяльності підприємства шляхом аналізу і перепроєктування існуючих господарських процесів» [5, с. 57]. Таке визначення вже не звужує сутність реінжинірингу бізнес-процесів до окремих напрямів або показників діяльності підприємства.

За визначенням Л. М. Таранюк: «Реінжиніринг бізнес-процесів – фундаментальне переосмислення бізнес-процесів для досягнення істотних покращень у таких ключових для сучасного бізнесу показниках результативності як витрати, якість, рівень обслуговування та оперативність» [6, с. 112]. Тобто у даному визначенні автор наголошує, що основною метою реінжинірингу бізнес-процесів виступає покращення ключових показників діяльності підприємства.

В. В. Євдокимов і Ю. Д. Довгаль вважають, що: «Реінжиніринг бізнес-процесів базується на радикальній реконструкції організаційних процесів для одержання значного поліпшення показників діяльності економічного об'єкту (витрат часу, собівартості, прибутку, якості, кількості тощо)» [7, с. 94]. При такому визначенні сутність реінжинірингу бізнес-процесів зводиться тільки до організаційних аспектів, не торкаючись інших аспектів управління діяльністю підприємства.

Згідно з сучасними теоретичними напрацюваннями при аналізі концепцій реінжинірингу бізнес-процесів основним недоліком такого

підходу виступає радикальність і кардинальність при управлінні основними бізнес-процесами діяльності підприємства.

Розглядаючи типи реінжинірингу бізнес-процесів варто зупинитися на класифікації [8, с. 12]:

впровадження стандартних бізнес-процесів і під них створення інфраструктури компанії; проведення реінжинірингу бізнес-процесів з подальшим впровадженням системи; реінжиніринг проводиться як самостійний проект, виходячи із концептуальних вимог, на яких впроваджується проект; впровадження реінжинірингу і системи одночасно, із взаємним впливом один на одного.

Таким чином, виходячи із вищенаведеної класифікації типів реінжинірингу бізнес процесів необхідно зазначити, що реінжиніринг може відбуватися за стандартною схемою та процедурами, може обмежуватися окремими проєктами, проте найбільш широко проявляється сутність реінжинірингу бізнес-процесів при впровадженні реінжинірингу та нової системи управління підприємством.

Варто зауважити, що концепцію реінжинірингу бізнес-процесів деякі автори відносять до складової загальної Концепції вдосконалення бізнес-процесів (Business Process Improvement), що поєднує у собі наступні чотири підходи: 1. Методика швидкого аналізу рішень (FAST-Fast Analysis Solution Technology). 2. Бенчмаркінг. 3. Перепроєктування (концентроване покращення). 4. Реінжиніринг бізнес-процесів (Business-process Reengineering) [9].

Тобто при такому підході реінжиніринг бізнес-процесів виступає найбільш широким та кардинальним засобом управління бізнес-процесами.

А. І. Ковальов [10, с. 367] у своїй роботі відзначає основні ознаки реінжинірингу бізнес-процесів, що відрізняють його від інших підходів управління: орієнтація на процеси; цілеспрямованість у розробці бізнес-проєкту; відмова від застарілих схем та правил здійснення роботи; творче використання інформаційних технологій та нових методів під час проведення змін.

Орієнтація на процеси є сутнісною характеристикою процесного підходу до управління підприємством. Проте варто наголосити, що реінжиніринг бізнес-процесів повинен мати основну головну мету здійснення таких кардинальних змін на підприємстві, тобто для впровадження реінжинірингу бізнес-процесів на підприємстві повинні

скластися такі умови діяльності, які вимагають кардинальних, радикальних змін. Найскладнішим елементом у цій системі, на нашу думку, виступає відмова від застарілих схем та правил здійснення роботи. Опір змінам є основною перешкодою впровадження реінжинірингу бізнес-процесів на підприємствах. Тому при впровадженні реінжинірингу бізнес-процесів на підприємствах доцільно розробляти підходи до управління опору змінам з боку персоналу, стимулюючи та мотивуючи персонал такими підходами до досягнення основної мети реінжинірингу бізнес-процесів. Суттєвої різниці набуває творче використання інформаційних технологій і нових методів. Здійснення реінжинірингу бізнес-процесів на підприємстві на теперішній час неможливе без впровадження новітніх інформаційних технологій, методів, засобів. Тому така ознака є вже частиною сутнісної характеристики процесу реінжинірингу бізнес-процесів.

Якщо розглядати широту та ємність впровадження реінжинірингу бізнес-процесів на підприємстві, то можна виділити чотири його основні види [10, с. 369]: «разові поліпшення», які включають аналіз і поліпшення певних локальних процесів декількох структурних підрозділів підприємства; «клаптикове документування», в основу якого закладено дослідження небагатьох ключових процесів і процедур підприємства з метою стандартизації порядку їхнього виконання; «тотальне моделювання», що передбачає опис більшої частини бізнес-процесів підприємства; «комплексне впорядкування діяльності», тобто впровадження ефективного процесного управління між структурними підрозділами підприємства.

Проте, вочевидь, така класифікація ємності процесів суперечить самому визначенню реінжинірингу бізнес-процесів на підприємстві, яка кардинальним, радикальним змінам в управлінні підприємством. Тому вважаємо, що ця класифікація характеризує не види реінжинірингу бізнес-процесів, а засоби та інструменти за допомогою яких він може здійснюватись у тих чи інших бізнес-процесах діяльності підприємства.

Для досягнення основної мети проведемо поетапне дослідження основних понять, які використовуються: бізнес-інжиніринг, реінжиніринг, бізнес-процес та бізнес-модель. У сучасній науковій літературі існують різні визначення сутності поняття «бізнес-інжиніринг».

Згідно з думкою авторів «Сучасного економічного словнику» [11]: «...бізнес-інжиніринг – методи, технології, засоби, які призначені для

розв'язання задач аналізу організаційної системи та проектування змін за рахунок покращення існуючих або створення нових сутностей організаційної системи». Тобто при такому визначенні сутність «бізнес-інжинірингу» зводиться до аналізу та формування методології змін організаційних систем.

У роботі О. М. Кузьміної, О. О. Горовенко [12] під «бізнес-інжинірингом» розуміється: «...виконання комплексу проектувальних робіт по розробці методів і процедур управління бізнесом, коли без зміни прийнятої структури управління в організації (підприємстві, фірмі) досягається поліпшення її фінансового положення». Таке визначення «бізнес-інжинірингу» акцентує увагу лише на поліпшенні фінансового стану підприємства при незмінній структурі управління ним.

Існують наукові трактування, що ототожнюють поняття «бізнес-інжинірингу» та «реінжинірингу». Ю. В. Мирошниченко, А. І. Філіпова [13, с. 204] також наголошують на схожості понять «реінжиніринг» та «інжиніринг», й надають наступне визначення «інжинірингу»: «...інжиніринг – процес створення інноваційних продуктів для задоволення специфічних інтересів споживачів, які виникають під впливом внутрішніх та зовнішніх факторів, основною метою якого є формування бажаного результату з урахуванням найкращого співвідношення ризику, дохідності, ліквідності створюваного продукту для забезпечення його конкурентоспроможності на ринку». Таким чином, сутність «інжинірингу» зводиться до процесу створення інноваційних продуктів, що значно звужує коло питань, які він по суті охоплює.

Т. Л. Мостенська [14] виділяє чотири типи стратегій виведення підприємства із кризового стану, однією із яких вважає бізнес-інжиніринг: стратегія економії, повороту, бізнес-інжинірингу, стратегія виходу. Тобто, на її погляд, бізнес-інжиніринг виступає однією із стратегій підприємства для подолання криз. Проте такий погляд значно звужує сутність бізнес-інжинірингу тільки у напрямку боротьби із наслідками криз для підприємства.

П. П. Маслянюк, О. С. Майстренко [15, с. 74] визначають бізнес-інжиніринг організаційної системи як: «...систему, що базується на трьох класах сутностей і відношеннях між ними: принципи та методи системної інженерії; організаційна система; бізнес-моделювання».

Автори роботи [15, с. 75] також зазначають, що бізнес-інжиніринг має чотири представлення: структурне, динамічне, використання та керування.

Провівши дослідження теоретичних напрацювань з визначення сутності поняття «бізнес-інжиніринг», можна запропонувати власний підхід, за яким під бізнес-інжинірингом розуміється поступова розробка та впровадження нової методології управління підприємством для адаптації його до змін зовнішнього середовища та виходу на більш високі показники ефективності діяльності. Бізнес-інжиніринг повинен охоплювати комплексно всі сфери та бізнес-процеси діяльності підприємства, та бути сформованим за всіма напрямками існуючих функцій управління підприємствами.

Щодо визначення сутності поняття «реінжиніринг» приведемо наступне. У «Великому економічному словнику» надається визначення реінжинірингу, як: «...процесу оздоровлення підприємств, фірм, компаній шляхом підйому інжинірингу на новий рівень; діяльність з модернізації раніше реалізованих технічних рішень на діючому об'єкті» [16]. Тобто реінжиніринг виступає при такому підході більш вдосконаленою формою інжинірингу.

М. Хаммер і Дж. Чампі [4] вважають, що основними компонентами реінжинірингу повинні бути: фундаментальне переосмислення; радикальне перепланування; різке покращення показників; процеси як сукупність видів діяльності, яка має один чи декілька вхідних потоків і створює вихід, який являє цінність для клієнта.

А. І. Ковальов виділяє такі етапи реінжинірингу бізнес-проекту [14, с. 128]: Композиція постпрогнозного іміджу проекту. Реверс-інжиніринг стану компанії. Прямий інжиніринг проекту. Інтеграція оновлених бізнес-процесів у тіло проекту. Перманентне діагностування стану компанії.

Цей автор [14, с. 129] також визначає реінжиніринг як один із радикальних підходів, що передбачає розробку нового бізнес-процесу та сприяє поліпшенню бізнес-процесів всього підприємства. Він вважає за доцільне використання реінжинірингу бізнес-процесів при виведенні підприємства із кризового стану або ж при здійсненні високо ризикового проекту.

Таким чином, провівши дослідження до визначення сутності поняття «реінжиніринг» діяльності підприємств, варто наголосити на сутнісній відмінності даних понять. Якщо «бізнес-інжиніринг» спрямований на формування або ж адаптацію підприємства до умов функціонування, то основною метою «реінжинірингу» виступає переосмис-

лення стану підприємства та розробка кардинально нової, інноваційної моделі його розвитку у майбутньому. Тобто «реінжиніринг» виступає одним із варіантів «бізнес-інжинірингу» при виникненні негативних явищ при функціонуванні підприємств.

У сучасній науковій літературі деякі автори ототожнюють поняття «реінжинірингу» та основних підходів концепції Business Process Management. І. О. Кузнєцова у своїй роботі [18, с. 219] наводить наступні відмінності між реінжинірингом бізнес-процесів та положеннями Business Process Management: з методологічної точки зору реінжиніринг орієнтований на одноразове радикальне перетворення бізнес-процесів компанії, а Business Process Management – на безперервну удосконалення; перебудова бізнес-процесів за реінжинірингом здійснюється, зазвичай, одноразово, а отриманий результат закладається у фундамент сучасних організаційних систем.

Тобто сутність «реінжинірингу» також зводиться до впровадження одноразових радикальних перетворень підприємства при виникненні такої необхідності. Business Process Management спрямований на постійне управління бізнес-процесами підприємства.

У сучасному науковому світі існують наукові підходи, що ототожнюють поняття реінжинірингу бізнес-процесів та цифрових перетворень.

М. Хаммер і Дж. Чампі [4] також визначають, що реінжиніринг бізнес-процесів: «... це переосмислення та реінжиніринг процесів, пов'язаних із бізнесом, з метою зменшення витрат, покращення продуктів та послуг». Незважаючи на те, що між реінжинірингом бізнес-процесів та цифровими перетвореннями існує схожість, в той самий час існують відмінності між ними.

Д. Счалло, К. Вільямс і Л. Бордмен [19] стверджують що система цифрових перетворень включає в себе мереживі дії таких суб'єктів, як бізнес та клієнти, у всіх сегментах мережі з доданою вартістю та застосування нових технологій. Таким чином, цифрові перетворення вимагають навичок, які передбачають вилучення та обмін даними, а також аналіз і перетворення цих даних в діючу інформацію.

Дж. Проктор [20] стверджує, що реінжиніринг бізнес-процесів основною метою має автоматизацію систем, керованих правилами. Системи, засновані на правилах, визначаються як набори чітко визначених правил (алгоритмічних) процесів, автоматизованих за різними технологіями.

Основним же завданнями цифрових перетворень, згідно з думкою авторів [19], є отримання нових даних і використання цих даних для повторного перетворення цих старих процесів на основі правил.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розробок за даним напрямом. Таким чином, у статті запропоновано під «бізнес-інжинірингом» розуміти поступову розробку та впровадження нової методології управління підприємством для адаптації його до змін зовнішнього середовища та виходу на більш високі показники ефективності діяльності. Бізнес-інжиніринг повинен охоплювати комплексно всі сфери та бізнес-процеси діяльності підприємства, та бути сформованим за всіма напрямками існуючих функцій управління підприємствами. Основною метою системи бізнес-інжинірингу підприємства виступає створення бізнес-моделей діяльності підприємства. Бізнес-моделі діяльності підприємств бувають теоретично та емпірично обґрунтованими. Поєднання кількох підходів до формування бізнес-моделей надасть підприємствам можливість сформувати дійсно ефективну бізнес-модель своєї діяльності. Використання теоретично обґрунтованих бізнес-моделей надає можливості для вибору компонентів щодо функціонування підприємства та побудови на їх основі емпірично обґрунтованої бізнес-моделі. Такий підхід надає можливості підприємству комплексно підійти до формування системи бізнес-інжинірингу використовуючи світові теоретичні надбання у цій сфері, та врахувати власні практичні відмінності.

Перспективи подальших досліджень передбачають розвиток існуючих бізнес-моделей управління бізнес-процесами підприємства та їх доопрацювання у напрямку формування ефективного механізму бізнес-інжинірингу підприємств.

Література

1. Савіцький А. В. Проблеми та сучасний стан управління якістю продукції промислових підприємств. *Економіка та менеджмент. Вісник Вінницького політехнічного інституту*. 2012. №3. С. 63–67.
2. Павлюченко Ю. П., Метельська Н. С. Сучасні підходи до управління якістю на підприємствах молокопереробної галузі. *Young Scientist*. 2017. №11 (51). С. 1066–1070.

3. Деминг Э. *Выход из кризиса. Новая парадигма управления людьми, системами и процессами*. Москва : Альпина Бизнес Букс, 2007. 370 с.
4. Хаммер М., Чампи Дж. *Реинжиниринг корпорации : манифест революции в бизнесе* / Пер. с англ. Санкт-Петербург : Издательство С.-Петербургского университета, 1997. 332 с.
5. Робсон М., Уллах Ф. *Практическое руководство по реинжинирингу бизнес-процессов* / Пер. с англ. под ред. Н. Д. Эриашвили. Москва : Аудит, ЮНИТИ, 1997. 224 с.
6. Таранюк Л. М. *Методологія реінжинірингу бізнес-процесів промислових підприємств. Механізм регулювання економіки*. 2011. № 1. С. 111–119.
7. Євдокимов В. В., Довгаль Ю. Д. *Реінжиніринг бізнес-процесів як передумова створення комп'ютерної системи бухгалтерського обліку на підприємстві. Вісник ЖДТУ. Економічні науки*. 2005. № 4 (34). С. 91–96.
8. Васильева О. *Управление предприятием. Корпоративные системы*. 2000. № 4. С. 12–23.
9. Harrington J. *Business process improvement*. McGraw-Hill, 1991.
10. Ковальов А. І., Шевченко В. В. *Концептуальні засади здійснення реінжинірингу бізнес-процесів. Вісник соціально-економічних досліджень*. 2009. № 35. С. 365–371.
11. Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е. Б. *Современный экономический словарь*. 6-е изд., перераб. и доп. Москва : ИНФРА-М, 2017. 512 с. (Библиотека словарей «ИНФРА-М»). URL: <https://znanium.com/catalog/product/751618> (дата обращения: 12.07.2019).
12. Кузьміна О. М., Горovenko О. О. *Планування розвитку управлінських інформаційних систем. Young Scientist*. № 12 (15). 2014. С. 175–178. URL: <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2014/12/41.pdf2> (дата звернення: 18.07.2019).
13. Мирошниченко Ю. В., Філіпова А. І. *Науково-понятійний апарат реінжинірингу бізнес-процесів підприємства. Бізнес-Інформ*. № 6. 2012. С. 203–206.
14. Мостенська Т. Л. *Ризики в системі антикризового управління. Вісник ЖДТУ. Серія : Економічні науки*. 2010. № 1 (51). URL: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_gum/Vzhdtu_econ/2010_1/45.pdf (дата звернення: 25.08.2019).
15. Маслянюк П. П., Майстренко О. С. *Бізнес-інжиніринг організаційних систем. Наукові вісті НТУУ «КПІ»*. № 1. 2011. С. 69–78.
16. *Большой экономический словарь* / Под. ред. А. Н. Азрилияна. 7-е изд., доп. М. : Институт новой экономики, 2008. 1472 с.

17. Ковальов А. І. Підвищення ефективності антикризового управління в корпоративному секторі на основі реінжинірингу бізнес-процесів. *Вісник соціально-економічних досліджень*. №3 (54). 2014. С. 124–130.
18. Кузнецова І. О. Інжиніринг в процесі управління діяльністю підприємства. *Вісник соціально-економічних досліджень*. №1(52). 2014. С. 216–223.
19. Schallmo D., Williams C. A. & Boardman L. Digital transformation of business models – best practice, enablers, and roadmap. *International Journal of Innovation Management*. 2017. Vol. 21, No. 8.
20. Proctor J. *Digital Transformation vs. Business Process Reengineering (BPR)*. Retrieved October 11, 2017. URL: <http://content.inteqgroup.com/digital-transformation-vs-business-process-reengineering>.

References

1. Savitskyi, A. V. (2012). Problemy ta suchasnyi stan upravlinnia yakistiu produktsii promyslovykh pidpriemstv [Problems and current state of quality management of industrial enterprises]. *Ekonomika ta menedzhment. Visnyk Vinnytskoho politekhnichnoho instytutu – Economics and Management. Bulletin of Vinnitsa Polytechnic Institute*, 3, 63–67 [in Ukrainian]
2. Pavliuchenko, Ju. P., Metelska, N. S. (2017). Suchasni pidkhody do upravlinnia yakistiu na pidpriemstvakh molokopererobnoi haluzi [Modern approaches to quality management at dairy enterprises], *Molodyi vchenyi – Young Scientist*, 11 (51), 1066–1070 [in Ukrainian]
3. Deming, E. (2007). *Vykhod iz krizisa. Novaya paradigma upravleniya lyudmi, sistemami i protsessami [Way out of the crisis. A new paradigm for managing people, systems and processes]*, Moskva: Alpina Biznes Buks, 370 s. [in Russian]
4. Khammer, M., Champi, Dzh. (1997). *Reinzhiniring korporatsii: manifest revolyutsii v biznese [Corporate reengineering: a manifesto of the business revolution]* / Per. s angl., Sankt-Peterburg: Izdatelstvo Sankt-Peterburgskogo universiteta, 332 s. [in Russian]
5. Robson, M., Ullakh, F. (1997). *Prakticheskoe rukovodstvo po reinzhiniringu biznes-protsesov [Practical Guide to Business Process Reengineering]* / Per. s angl. pod red. N. D. Eriashvili, Moskva: Audit, YuNITI, 224 s. [in Russian]
6. Taranyuk, L. M. (2011). Metodolohiia reinzhynirynhu biznes-protsesov promyslovykh pidpriemstv [Methodology of reengineering business processes for industrial enterprises], *Mekhanizm rehuliuвання ekonomiky – The mechanism of economy regulation*, 1, 111–119 [in Ukrainian]

7. Yevdokymov, V. V., Dovhal, Ju. D. (2005). Reinzhyrnyh biznes-protsesiv yak peredumova stvorennia kompiuternoï systemy bukhhalterskoho obliku na pidpriemstvi [Business-process reengineering as a prerequisite for creating an enterprise computer accounting system], *Visnyk ZhDTU, Ekonomichni nauky – ZhSTU Bulletin. Economic sciences*, 4 (34), 91–96 [in Ukrainian]

8. Vasilieva, O. (2000). Upravlenie predpriyatiem [Business management], *Korporativnye sistemy – Corporate systems*, 4, 12–23 [in Russian]

9. Harrington, J. (1991). *Business-process improvement*, McGraw-Hill.

10. Kovalyov, A. I., Shevchenko, V. V. (2009). Kontseptualni zasady zdiisnennia reinzhyrnyhu biznes-protsesiv [Conceptual principles of business process reengineering], *Visnik social'no-ekonomichnih doslidzen' – Socio-economic research bulletin*, 35, 365–371 [in Ukrainian]

11. Rayzberg, B. A., Lozovskiy, L. Sh. & Starodubtseva, E. B. (2017). *Sovremennyy ekonomicheskyy slovar* [Modern economic dictionary], 6-e izd., Moskva: INFRA-M, 512 s. (Biblioteka slovarey «INFRA-M»). Retrieved from: <https://znanium.com/catalog/product/751618> [in Russian]

12. Kuzmina, O. M., Gorovenko, O. O. (2014). Planuvannya rozvytku upravlynskykh informatsiynykh system [Planning for the development of management information systems], *Young Scientist*, 12 (15), 175–178. Retrieved from: <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2014/12/41.pdf2> [in Ukrainian]

13. Myroshnychenko, Ju. V., Filipova, A. I. (2012). Naukovo-poniatiinyi aparat reinzhyrnyhu biznes-protsesiv pidpriemstva [Scientific and conceptual apparatus of business process reengineering of enterprise], *Biznes-Inform – Business Inform*, 6, 203–206 [in Ukrainian]

14. Mostenska, T. L. (2010). Ryzkyky v systemi antykrizovoho upravlinnia [Risks in the crisis management system], *Visnyk ZhDTU. Serija: Ekonomichni nauky – ZhSTU Bulletin. Series: Economic Sciences*, 1 (51). Retrieved from: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_gum/Vzhdtu_econ/2010_1/45.pdf [in Ukrainian]

15. Maslianko, P. P., Maystrenko, O. S. (2011). Biznes-inzhynirnyh orhanizatsiynykh system [Business-engineering of organizational systems], *Naukovi visti NTUU «KPI» – Research bulletin of NTUU «KPI»*, 1, 69–78 [in Ukrainian]

16. Bolshoy ekonomicheskyy slovar (2008) [The Great Economic Dictionary] / Pod. red. A. N. Azriliyana, 7-e izd., Moskva: Institut novoy ekonomiki, 1472 s. [in Russian]

17. Kovalyov, A. I. (2014). Pidvyshchennia efektyvnosti antykrizovoho upravlinnia v korporatyvnomu sektori na osnovi reinzhyrnyhu biznes-protsesiv [Improving the effectiveness of crisis management in the corporate sector based

on business process reengineering], *Visnik social'no-ekonomichnih doslidzen' – Socio-economic research bulletin*, 3 (54), 124–130 [in Ukrainian]

18. Kuznetsova, I. O. (2014). Inzhynirynh v protsesi upravlinnia diialnistiu pidpriemstva [Engineering in the process of enterprise activity management], *Visnik social'no-ekonomichnih doslidzen' – Socio-economic research bulletin*, 1 (52), 216–223 [in Ukrainian]

19. Schallmo, D., Williams, C. A. & Boardman, L. (2017). Digital transformation of business models – best practice, enablers, and roadmap, *International Journal of Innovation Management*, Vol. 21, No. 8.

20. Proctor, J. (2017). *Digital Transformation vs. Business Process Reengineering (BPR)*. Retrieved October 11. Retrieved from: <http://content.inteqgroup.com/digital-transformation-vs-business-process-reengineering>.

УДК 331.108:330.43

JEL Classification: C310; J310

Даніско Юлія, Манжула Світлана

АНАЛІЗ ВПЛИВУ МОТИВАЦІЙНИХ ЧИННИКІВ НА ПІДВИЩЕННЯ ЗАДОВОЛЕНОСТІ РОБОТОЮ

Анотація. У статті представлено дослідження ефективності системи мотиваційних чинників на прикладі підприємства ТОВ «Перший дім» з огляду на проблему текучості кадрів. Приділено увагу рівню задоволеності роботою, як передумові підвищення ефективності мотивуючих чинників та втриманню ключових працівників. Представлені результати опитувань робітників стосовно найбільш значущих стимулюючих факторів, що вплинули на прийняття рішення щодо місця роботи, та найбільш ефективних мотиваційних та стимулюючих чинників для персоналу, що застосовуються на підприємстві. Виявлені основні мотивуючі чинники персоналу підприємства, серед яких на першому місці висока заробітна плата та матеріальні заохочення. Побудована економіко-математична модель залежності задоволеності працівника роботою від основних трьох мотивуючих факторів, що пов'язані з матеріальними витратами підприємства, – заробітної плати та інших матеріальних заохочень; комфортних фізичних умов праці; навчання та підвищення кваліфікації. За основу була взята функція Кобба-Дугласа з припущенням, що жоден з розглянутих факторів не буде дорівнювати нулю. Розроблено анкету для оцінки задоволеності роботою за обраними трьома факторами, проведено опитування та на основі отриманих даних знайдено коефіцієнти регресії функції. За допомогою отриманої функції у середовищі MS Excel вирішено задачу максимізації задоволеності працівників роботою при заданому обмеженні по мотиваційному фонду. При припущенні, що результати анкетування відображають середні показники по групі робітників, рекомендовано розподілити мотиваційний фонд у 428 доларів США таким чином: 363,5 долари на оплату праці та премії, 34 долари – на вдосконалення та підтримку робочих місць та 30,5 долари – на навчання персоналу та підвищення кваліфікації.

Ключові слова: мотивація персоналу, матеріальні методи стимулювання праці, ефективність стимулюючих чинників, функція задоволеності роботою, функція Кобба-Дугласа, оптимальний розподіл мотиваційного фонду.

Danisko Yuliia, Manzhula Svitlana

ANALYSIS OF THE IMPACT OF MOTIVATION FACTORS ON INCREASING EMPLOYMENT SATISFACTION

Abstract. The article presents the research of the effectiveness of the system of motivational factors on the example of the company LLC «First House» in view of the

problem of staff turnover. The level of employment satisfaction as a prerequisite for increasing the effectiveness of motivating factors and retaining key employees has been paid much attention. The results of employee surveys on the most significant incentive factors that have influenced the decision on the place of work and the most effective motivational and incentive factors for personnel employed at the enterprise have been presented. The main motivating factors of the staff of the enterprise among which in the first place high salaries and material rewards have been revealed. The economic and mathematical model of dependence of the employee's satisfaction with the work on the main three motivating factors related to the material costs of the enterprise – wages and other material incentives; comfortable physical working conditions; training and advanced training. The Cobb-Douglas function was taken as the basis, assuming that none of the factors considered would be zero. A questionnaire was developed to evaluate employment satisfaction by the three factors selected a survey was conducted as well as based on the data obtained, the regression coefficients of the function have been found. With the help of the function obtained in the MS Excel environment, the problem of maximizing employee satisfaction with a given constraint on the motivation fund has been solved. Assuming that the survey results reflect average per group of workers, it has been recommended to distribute a \$ 428 incentive fund as follows: \$ 363.5 for pay and bonuses, \$ 34 for job improvement and support, and \$ 30.5 for staff studying and advanced training.

Keywords: staff motivation, material methods of stimulating work, efficiency of stimulating factors, function of job satisfaction, Cobb-Douglas function, optimal distribution of motivational fund.

Даниско Юлия, Манжула Светлана

АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ МОТИВАЦИОННЫХ ФАКТОРОВ НА ПОВЫШЕНИЕ УДОВЛЕТВОРЁННОСТИ РАБОТОЙ

Аннотация. В статье представлено исследование эффективности системы мотивационных факторов на примере ООО «Первый дом», учитывая проблему текучести кадров. Основное внимание уделено уровню удовлетворенности работой, как предпосылке повышения эффективности мотивирующих факторов и удержанию ключевых сотрудников. Представлены результаты опросов работников по наиболее значимым стимулирующим факторам, которые повлияли на принятие решения о месте работы, и наиболее эффективных мотивационных и стимулирующих факторах для персонала, применяемых на предприятии. Выявлены основные мотивирующие факторы персонала предприятия, среди которых на первом месте высокая заработная плата и материальные поощрения. Построена экономико-математическая модель зависимости удовлетворенности работой от основных трёх мотивирующих факторов, связанных с материальными затратами предприятия, – заработной платы и других материальных поощрений; комфортных физических

условий труда; обучения и повышения квалификации. За основу взята функция Кобба-Дугласа с предположением, что ни один из рассмотренных факторов не будет равен нулю. Разработана анкета для оценки удовлетворенности работой по выбранным трём факторами, проведён опрос, и на основе полученных данных найдены коэффициенты регрессии функции. С помощью полученной функции в среде MS Excel решена задача максимизации удовлетворенности сотрудников работой при заданном ограничении мотивационного фонда. При предположении, что результаты анкетирования отражают средние показатели по группе работников, дана рекомендация распределить мотивационный фонд в размере 428 долларов США следующим образом: 363,5 доллара на оплату труда и премии, 34 доллара – на совершенствование и поддержку рабочих мест и 30,5 доллара – на обучение персонала и повышение квалификации.

Ключевые слова: мотивация персонала, материальные методы стимулирования труда, эффективность стимулирующих факторов, функция удовлетворенности работой, функция Кобба-Дугласа, оптимальное распределение мотивационного фонда.

DOI: 10.32680/2409-9260-2019-7-8-270-271-45-60

Постановка проблеми в загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими або практичними завданнями. Основною передумовою успішного функціонування сучасних підприємств є управління людськими ресурсами та їх розвиток. В управлінні персоналом важливе значення мають процеси його стимулювання та мотивування. На сьогодні мотивація персоналу є основним засобом забезпечення оптимального використання ресурсів, мобілізації наявного кадрового потенціалу. Невиправдано низький рівень оплати праці та відсутність додаткових переваг знижують її мотивацію, гальмують розвиток підприємства: зменшується обсяг реалізації продукції, продуктивність праці, економічна ефективність роботи підприємства і, як наслідок, створюються соціальні проблеми. Мотивація праці персоналу є основним чинником зростання продуктивності праці, що сприяє зростанню обсягів виробництва та реалізації, підвищенню ефективності господарювання.

У свою чергу мотивацію праці можна пов'язати із задоволеністю працівника її умовами. Визначивши, які саме мотиваційні фактори призводять до скорішого зростання задоволеності працею певної групи працівників підприємства у співвідношенні до вартості відповідних мотиваційних заходів, можна скласти ефективну стратегію по управ-

лінню мотивацією персоналу. У такому дослідженні та розробці оптимальної мотиваційної програми стануть у пригоді економіко-математичні методи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких покладений початок вирішенню даної проблеми і на які спирається автор. Багато сучасних вітчизняних авторів ставлять проблему мотивації праці у різних галузях, розглядають різні мотиваційні фактори. Основним фактором, що його достатньо часто розглядають автори, є грошова винагорода, тобто, розмір оплати праці. Так, у роботі [1] А. Бабенко та Т. Дронова розглянули мотивацію праці у сільському господарстві та нерозривно пов'язали це поняття саме з оплатою праці. Використовуючи кореляційно-регресійний аналіз, тут показано, що існує прямий зв'язок продуктивності праці та матеріальних стимулів робітників. Треба відмітити, що ця галузь, нажаль, має найнижчі показники по оплаті праці, тому тут доцільно розглядати саме матеріальну складову.

У роботі Н. Дьяченко та В. Лапа [2] також розглянута проблема мотивації праці у сільському господарстві. Автори більш сконцентрували увагу саме на співвідношенні зростання оплати праці та зростання її продуктивності, бо задля забезпечення можливості розширеного відтворення продуктивних сил необхідно перевищення другого над першим. У даній роботі також використовувався метод кореляційно-регресійного аналізу задля оцінки залежності показників.

Важливу роль у мотивації персоналу також грають премії, що можуть бути надані працівнику за досягнення ключових показників ефективності (КРІ). Опис основних аспектів застосування такої системи мотивації розглянуто у роботі І. Гордієнко [3]. Таку систему мотивації можна також віднести до грошової стимуляції, але, на відміну від звичайного збільшення заробітної оплати, вона спонукає працівника до досягнення конкретних результатів. Автором запропонована імітаційна модель, що дає змогу налаштувати систему КРІ під конкретне підприємство.

Детально систему, що включає не лише преміювання, але й штрафи, можна знайти, наприклад, у роботі С. Нужної та К. Сметської [4]. Тут також запропонована економіко-математична модель оптимізації стратегії мотивації праці для банківської установи на прикладі АТ КБ «ПриватБанк».

Окрім суто фінансового стимулювання сучасні українські автори наголошують на значенні інших мотиваційних факторів. Наприклад, у роботі Р. Рогатинського, Н. Гармагій та Т. Козак [5] показано, що витрати компанії на соціальний пакет для робітника (медичний поліс, проїзд на роботу тощо) може значно покращити віддачу від праці. Крім того, такий тип стимулювання надає працівнику впевненості, є показником стабільності. Автори розглянули проблему трудової міграції та пропонують більш активно використовувати на вітчизняних підприємствах такі додаткові заходи для втримання висококваліфікованих працівників.

Виділення невіршених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується стаття. Узагальнення наукових і прикладних розробок з проблематики стимулювання праці свідчать про те, що дослідження взаємозв'язку мотиваційних чинників, які впливають на підвищення задоволеності працею працівників та її продуктивність, а також пошук резервів цього зростання потребує подальшого вивчення. Також недостатньо уваги приділяється використанню економіко-математичних методів при дослідженні проблем підвищення мотивації. Досить часто вчені використовують лінійні моделі для спрощення ведення дослідження та інтерпретації результатів, хоча таке поняття як «задоволеність» підкоряється нелінійним законам, так само як і «корисність» (закон спадаючої граничної корисності). Інші автори, що детально висвітлюють математичні аспекти вивчення мотиваційної складової управління персоналом, зазвичай не відображають застосування наданих методів на практиці. Крім того, не знайшли достатнього розвитку питання втримання працівників та зменшення текучості кадрів. Для цього замало розглянути лише віддачу від працівника (продуктивність), але й потрібно проаналізувати його задоволеність умовами та самим процесом праці.

Формулювання мети статті (постановка завдання). Метою даної роботи є проведення аналізу впливу основних мотиваційних чинників на підвищення задоволеності працею з подальшою оптимізацією витрат підприємства на людські ресурси на прикладі компанії ТОВ «Перший дім».

Викладення основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Розвиток кожного підприємства пов'язаний з розвитком його персоналу. Мотивація праці є невід'ємною складовою менеджменту, що покликана сприяти підвищенню ефективності підприємницької діяльності. Під мотиваційним

механізмом розуміють економічні й соціальні відносини між адміністрацією та працівниками, що передбачає підвищення добробуту й морального задоволення працівників та ефективність господарювання.

Роботодавець і працівники мають протилежні позиції по відношенню до мотивації праці. Якщо роботодавці прагнуть скоротити витрати підприємства, у тому числі й на оплату праці, то працівники бажають отримати якомога вищу заробітну плату, оскільки заробітна плата відіграє провідну роль у доходах сім'ї. Мотивація праці полягає в стимулюванні поведінки працівників, що спонукає їх до збільшення своїх доходів через відповідне зростання ефективності праці.

Існують різні методи підвищення вмотивованості працівників. Практично всі вони пов'язані із фінансовими витратами підприємства. Для визначення оптимальної структури витрат на людські ресурси у роботі проаналізовано дані щодо мотивації і стимулювання працівників на матеріалах ТОВ «Перший дім». Як основний результуючий показник дослідження розглянуто ступінь задоволеності працівника.

Компанія ТОВ «Перший дім» – це сучасний оператор українського ринку будівельних матеріалів. «Перший дім» є прямим постачальником (дилером, дистриб'ютором, представником) провідних вітчизняних і європейських виробників будівельних матеріалів, представлених на ринку України. Основними працівниками, які приносять дохід компанії, є менеджери з продажів. Важливою задачею для відділу кадрів, окрім стимулювання, є утримання ключових працівників, зменшення текучості кадрів. Тому важливо розробити систему мотивації з огляду не лише на підвищення продуктивності, але й на задоволеність персоналу. Невірно підібрані методи можуть стимулювати працівника до інтенсивної роботи, але залишати у нього почуття незадоволеності, відсутності комфорту. Навіть коли йдеться про менеджерів з продажу або робітників банківської установи, які безпосередньо працюють із клієнтами, що мають покинути свою «зону комфорту» задля кращих результатів, робота у працівника має асоціюватись з позитивними поняттями; має бути бажання працювати й надалі в даній компанії та не шукати чогось кращого.

Система мотивації і стимулювання персоналу на підприємстві ТОВ «Перший дім» займає одне із центральних місць у системі регулювання трудових відносин. Стимулювання персоналу є однією із основних функцій управління поряд з іншими функціями, такими як планування, організація, контроль та прийняття рішень.

Організація стимулювання вивчалась нами на основі таких документів: «Положення про оплату праці працівників», «Положення про преміювання за виконання виробничих завдань і функцій», «Положення про винагороду за підсумками роботи за рік». Види стимулювання, що використовуються на підприємстві, наведено в табл. 1.

Таблиця 1

**Види стимулювання, що використовуються на підприємстві
ТОВ «Перший дім»**

Методи стимулювання	Реалізація методів стимулювання
Матеріальні методи стимулювання	Заробітна плата за тарифними ставками і окладами
	Премія для робітників відділу продажів
	Одноразові премії і доплати до значних подій (ювілеї, весілля, народження дитини, професійні свята)
	Заохочення та компенсаційні виплати (вибірково)
	Соціальний пакет: – навчання персоналу (вибірково); – підвищення кваліфікації (вибірково); – оплата мобільного зв'язку (управлінському персоналу); – компенсація за амортизацію особистого автомобіля (управлінському персоналу); – надання безкоштовних обідів (окремим працівникам).
Нематеріальні методи стимулювання	Групові: – корпоративні заходи і свята; – подарунки; – створення сприятливих умов праці і нормального психологічного клімату.
	Індивідуальні: – надання можливості поєднувати суміжні професії; – занесення на «дошку пошани»; – листи подяки (дипломи, сертифікати).

Джерело: авторська розробка

Однією з найважливіших форм мотивації і стимулювання на підприємстві є матеріальне стимулювання праці, яке являє собою процес формування і використання систем матеріальних стимулів праці та розподілу заробітної плати відповідно до дії закону розподілу за кількістю і якістю праці.

Політика винагороди за працю на досліджуваному підприємстві організовується так, щоб свідома ініціатива працівника була спрямована на підвищення продуктивності праці, удосконалення своєї кваліфікації, надавала працівнику можливість збільшувати працюючий свій дохід.

Для розробки та обґрунтування дій щодо вдосконалення системи мотивації і стимулювання персоналу на підприємстві ТОВ «Перший дім» було проаналізовано рівень чинного механізму стимулювання. Для цього зі згоди адміністрації було проведено анкетування працівників щодо визначення значущості чинників впливу на вибір місця роботи. Серед чинників було виділено: рівень заробітної плати; імідж компанії; умови праці, можливість кар'єрного росту та структура соціального пакету. У дослідженні брало участь 40 осіб, із них п'ять керівників, п'ять фахівців і 30 робітників.

За даними опитування щодо виявлення стимулюючих чинників, які вплинули на вибір місця роботи, були отримані наступні результати (рис. 1). Основною перевагою щодо вибору місця роботи, а отже перспектив залучення висококваліфікованих працівників та молоді на підприємстві ТОВ «Перший дім» є рівень оплати праці. Вважаємо, що така ситуація є відображенням стану економіки та рівня оплати праці персоналу багатьох підприємств нашої країни.

Для більш детального дослідження механізму стимулювання було проведено опитування щодо визначення найбільш значущих стимулюючих факторів персоналу ТОВ «Перший дім», а саме: оцінка та визначення результатів роботи; розуміння цілей та лояльність; умови праці; задоволення від досягнення цілей; можливість кар'єрного зростання; важливість навчання; участь у процесі розробки управлінських рішень.

Результати опитування наведені в табл. 2.

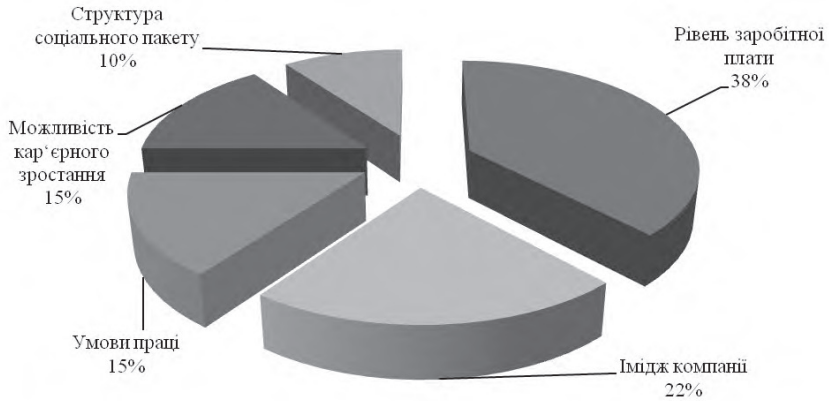


Рис. 1. Основні стимулюючі чинники, які вплинули на прийняття рішення щодо місця роботи
Джерело: авторська розробка

Таблиця 2

**Значущість стимулюючих чинників для персоналу
ТОВ «Перший дім»**

Фактори впливу	Відповіді «так» (% від опитаних)
1. Висока заробітна плата та матеріальне заохочення	87,5
2. Комфортні фізичні умови праці	49,7
3. Структурування роботи	9,6
4. Соціальні контакти: на рівні легкого спілкування з широким колом людей	53,4
6. Визнання заслуг	64,2
7. Прагнення до досягнень	66,8
8. Влада і впливовість	32,5
9. Різноманітність і зміни	32,8
10. Креативність	41,8
11. Самовдосконалення	56,7
12. Цікава та корисна робота	68,5

Джерело: авторська розробка

Отже, найбільш значущим стимулюючим чинником для персоналу даного підприємства є висока заробітна плата та матеріальне заохочення (87,5%). Ця потреба виявляє тенденцію до змін у процесі трудового життя; збільшення витрат зумовлює підвищення значення цієї потреби (наприклад, наявність боргів, виникнення нових сімейних обов'язків, додаткові чи важкі фінансові зобов'язання). На другому місті знаходиться чинник «цікава та корисна робота» (68,5%), потреба у відчутті виконання суспільно корисної роботи. Це показник потреби в роботі, що наповнена змістом і значенням.

Потреба ставити перед собою складні завдання та досягати їх, дотримуватися поставлених завдань і бути самомотивованим виявлена у 66,8% опитаних респондентів. Це показник прагнення визначати для себе і завойовувати складні багатообіцяючі рубежі. Також для працівників підприємства немаловажною є потреба у визнанні з боку інших людей, цінуванні досягнень та успіхів індивідуума оточуючими (64,2%). Цей показник вказує на спрямованість до професійної (горизонтальної) кар'єри, це потреба особистості в увазі з боку інших людей, бажання відчувати власну значущість.

Важливим виявився й чинник «Самовдосконалення», що вказує на бажання навчатись, отримувати нові знання та навички та вдосконалювати існуючі (56,7%). Потреба в соціальних контактах, тобто, потреба у спілкуванні з широким колом людей, тісних стосунках з колегами також займає високий рівень (53,4%). Це показник прагнення працювати з іншими людьми, який не слід плутати з тим, наскільки добре людина ставиться до своїх колег. Та майже половина респондентів відмітили комфортні фізичні умови праці як важливий фактор (49,7%).

Сьогодні для керівництва підприємства ТОВ «Перший дім» для підвищення мотивації персоналу основним є використання потужних мотиваційних механізмів, нематеріальних методів мотивування, а саме соціально-психологічних: мотивування методом обміну досвідом (професійне навчання), мотив першого дня роботи, розкриття перспективи кар'єрного зростання, усвідомлення важливості виконуваної роботи, професійна гордість, еластичні умови робочого часу, уміння користуватися заохоченнями та обмеженнями та ін. Використання основних мотиваційних чинників на підприємстві пов'язано із додатковими витратами, а фонд заробітної плати та заохочень має свої обмеження.

Тому важливо не лише виявити, які саме мотиваційні чинники є більш прийнятними, але й мати обґрунтування для більш конкретного структурування видатків на мотивацію та стимулювання персоналу.

Для спрощення задачі було обрано три основні мотиваційні (стимулюючі) чинника, що можна напряму пов'язати з фінансовими витратами підприємства: заробітна плата та інші матеріальні заохочення (премії); комфортні фізичні умови праці; навчання, підвищення кваліфікації. Обрані чинники відповідають чинникам з номерами 1, 2, та 11 із табл. 2.

Позначимо їх як фактори математичної моделі задоволеності роботою:

x_1 – зарплатня та премії у доларах США на одного робітника на місяць;

x_2 – витрати на вдосконалення, підтримку робочих місць у доларах США на одного робітника на місяць;

x_3 – витрати на навчання у доларах США на одного робітника на місяць.

Функцію позначимо:

$U(x_1, x_2, x_3)$ – рівень задоволеності роботою за шкалою від 0 до 100.

Нехай дана функція має основні властивості стандартної функції корисності: при збільшенні блага корисність збільшується, але гранична корисність спадає. Тож для моделі можна використовувати неокласичну виробничу функцію, наприклад, Кобба-Дугласа. Незважаючи на те, що деякі автори застерігають від її використання у таких цілях через те, що нульовий рівень одного з факторів оберне в нуль всю функцію [6], її можна використовувати у випадках, коли таке не передбачено. У даній роботі розглядається випадок, в якому всі три фактора будуть задіяні хоча б на мініальному рівні. Отже функція має такий загальний вигляд:

$$U(x_1, x_2, x_3) = A \cdot x_1^\alpha \cdot x_2^\beta \cdot x_3^\gamma. \quad (1)$$

Для побудови даної регресійної моделі було проведено опитування одного з основних робітників підприємства. У анкеті фактори x_2 та x_3 були замінені на дискретні аналоги:

z_2 – умови праці за шкалою від 1 до 5;

z_3 – можливість вдосконалення за шкалою від 1 до 5,

та наданий опис кожного значення даних показників. Так, показник z_2 має такі значення:

«1» – робота «у роз'їздах», витрати підприємства на робоче місце практично відсутні (відповідне $x_2 = 1$);

«2» – є робоче місце, умови мінімальні ($x_2 = 10$);

«3» – є робоче місце, умови, можливість приготувати чай, шафа для одягу ($x_2 = 20$);

«4» – є вищезазначене, буфет чи столова, доставка транспортом до місця роботи ($x_2 = 30$);

«5» – є вищезазначене, місце для занять спортом в перервах, тощо ($x_2 = 40$).

Показник z_3 має такі значення:

«1» – вдосконалення персоналу не передбачене (відповідне $x_3 = 1$);

«2» – раз на п'ять років персонал проходить підвищення кваліфікації ($x_3 = 30$);

«3» – щороку персонал проходить підвищення кваліфікації ($x_3 = 60$);

«4» – щорічне підвищення кваліфікації, щомісячні семінари, тренінги, відвідування інших професійних заходів ($x_3 = 70$);

«5» – вищезазначене та організація розвитку додаткових, суміжних навичок – курси вивчення іноземних мов, ділової етики, психології тощо ($x_3 = 100$).

В анкеті зазначаються різні варіанти комбінацій мотиваційних чинників. Робітник мав оцінити задоволеність такою роботою за шкалою від 1 до 100. Точних даних з витрат підприємства на другий та третій мотиваційні чинники для дослідження не було, тож їх розраховано з певними припущеннями.

При проведенні регресійного аналізу у середовищі MS Excel (використовувалася лінеаризована модель) була отримана така функція задоволеності роботою від трьох мотиваційних чинників (1):

$$U(x_1, x_2, x_3) = 10,946 \cdot x_1^{0,31} \cdot x_2^{0,029} \cdot x_3^{0,026}. \quad (2)$$

Коефіцієнт детермінації для даної моделі дорівнює 0,97, що вказує на високий рівень адекватності моделі (2) – вона пояснює 97% змін функції. Такі низькі ступені при факторах x_2 та x_3 вказують на те, що робітник не дуже чутливий до відповідних мотиваційних чинників.

Більший вплив на задоволеність має пряме фінансове стимулювання (заробітна платня та премії). Треба відмітити, що різні групи працівників можуть мати зовсім різні регресійні коефіцієнти у функції (2). У першу чергу, це буде залежати від того, який дохід має респондент.

Підприємство в місяць в середньому на одного працівника витрачає 428 доларів. Нехай ці кошти розподіляються між обраними трьома мотиваційними чинниками та нехай отримана функція задоволеності (2) є справедливою для інших працівників. Знайдемо оптимальну структуру розподілення фонду стимулювання, тобто, таку, що забезпечує максимальне задоволення від праці при обмеженому фонді. Математична постановка задачі має вигляд:

$$\begin{aligned} U(x_1, x_2, x_3) &= 10,946 \cdot x_1^{0,31} \cdot x_2^{0,029} \cdot x_3^{0,026} \rightarrow \max \\ x_1 + x_2 + x_3 &= 428, \\ x_1, x_2, x_3 &\geq 0. \end{aligned} \quad (3)$$

Використовуючи засіб «Пошук рішення» у середовищі MS Excel, отримано рішення задачі (3): для максимізації задоволеності працівників роботою при заданому обмеженні по мотиваційному фонду необхідно розподілити 363,5 долари на оплату праці та премії, 34 долари – на вдосконалення та підтримку робочих місць та 30,5 долари – на навчання персоналу та підвищення кваліфікації. При цьому рівень задоволеності працівників складе приблизно 82 пункти.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розробок за даним напрямом. У статті розглянута система мотиваційних, стимулюючих чинників для персоналу підприємства ТОВ «Перший дім». Проведено дослідження по виявленню стимулюючих чинників, які вплинули на прийняття рішення щодо місця роботи, та значущості тих чинників, що використовуються на підприємстві. Дослідження проведено за допомогою анкетування працівників. Аналіз результатів надав змогу виділити три основні чинника, що пов'язані з витратами підприємства. Для цих трьох чинників побудовано математичну регресійну модель задоволеності працівника роботою.

Використовуючи отриману математичну модель та обмеження за фінансовими ресурсами, що може дозволити собі підприємство витрачати в середньому на мотиваційні чинники, було оптимізовано структуру цих витрат.

Основним мотиваційним чинником на підприємстві є матеріальна винагорода. Набагато менш чутливими робітники підприємства є до таких додаткових переваг як поліпшення фізичних умов праці чи вдосконалення (навчання, підвищення кваліфікації). Це може бути наслідком того, що рівень оплати праці є недостатнім.

При нинішній формі оплати праці втрачається її мотиваційний стимул на зростання продуктивності праці, на досягнення завдань, які стоять перед досліджуваним підприємством. Вважаємо, що для побудови ефективної системи мотивації необхідно використовувати оплату праці, що враховує конкретний вклад конкретного працівника та здійснюється залежно від кінцевого результату. Варто приділити більше уваги саме фінансовому аспекту – рівню заробітної плати та преміям. Працівники середньої ланки наразі недостатньо чутливі до інших мотиваційних чинників. При налагоджені гнучкої системи стимулювання за допомогою премій підприємство може досягти підвищення продуктивності праці і, як результат, збільшення матеріальних доходів працівників. Лише після цього можна переглянути систему мотивації з метою збільшення витрат на соціальний пакет, поліпшення фізичних умов праці чи нематеріальні форми заохочень.

При подальших дослідженнях необхідно провести анкетування інших працівників щодо задоволеності працею, її умовами. Це надасть змогу розподілити працівників за групами (сегментувати) та провести дослідження доцільності розробляти програми мотивації для окремих груп працівників. Для даного підприємства необхідною є розробка детальної системи мотивації персоналу з використанням премій (наприклад, за досягнення визначених KPI). А для вдосконалення обґрунтування рішень, що приймаються стосовно тих чи інших мотиваційних та стимулюючих заходів, доцільно побудувати імітаційну модель, яка б відображала задоволеність працівників, витрати підприємства на персонал та показники ефективності роботи підприємства. Також необхідним є дослідження впливу на задоволеність роботою інших мотиваційних чинників, що не були розглянуті у даній статті.

Література

1. Бабенко А. Г., Дронова Т. С. Роль матеріальної мотивації у підвищенні продуктивності праці. *Соціально-трудова відносина : теорія та практика*. 2014. № 1. С. 69–76.

2. Дьяченко Н. К., Лапа В. О. Вплив мотиваційних чинників на підвищення продуктивності праці в аграрному підприємстві. *Агросвіт*. 2016. №5. С. 37–43.
3. Гордієнко І. В. Моделювання мотивації персоналу на базі ключових показників ефективності. *Ефективна економіка*. 2016. №6. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=5036> (дата звернення: 04.08.2019).
4. Нужна С. А., Сметська К. В. Економіко-математичне моделювання методів мотивації персоналу комерційних банків. *Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет*. 2017. Т. 27. №4. С. 161–169.
5. Рогатинський Р. М., Гарматій Н. М., Козак Т. Застосування сучасних аспектів мотивації праці персоналу на підприємстві з використанням інструментів економіко-математичного моделювання. *Економіка. Фінанси. Менеджмент : актуальні питання науки і практики*. 2019. №5. С. 100–107.
6. Фомин В., Котляров И., Бугорский В. Принципы математического моделирования мотивации к труду. *Прикладная информатика*. 2007. №3. С. 114–118. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/printsiyu-matematicheskogo-modelirovaniya-motivatsii-k-trudu/viewer> (дата обращения: 12.08.2019).

References

1. Babenko, A. H. & Dronova, T. S. (2014). Rol materialnoi motyvatsii u pidvyshchenni produktivnosti pratsi [The role of material motivation in improving labor productivity], *Sotsialno-trudovi vidnosyny: teoriia ta praktyka – Social-labor relations: theory and practice*, 1, 69–76 [in Ukrainian]
2. Diachenko, N. K. & Lapa, V. O. (2016). Vplyv motyvatsiinykh chynnykiv na pidvyshchennia produktivnosti pratsi v ahrarnomu pidpryiemstvi [Influence motivational factor in agricultural enterprises productivity increasing], *Ahrosvit – Agroworld*, 5, 37–43 [in Ukrainian]
3. Hordiienko, I. V. (2016). Modeliuvannia motyvatsii personalu na bazi kliuchovykh pokaznykiv efektyvnosti [Modeling of staff motivation based on key performance indicators], *Efektyvna ekonomika – Effective economy*, 6. Retrieved from: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5036> [in Ukrainian]
4. Nuzhna, S. A. & Smetska, K. V. (2017). Ekonomiko-matematychnie modeliuvannia metodiv motyvatsii personalu komertsiiinykh bankiv [Economic and mathematical modelling of motivation methods of personnel of commercial

banks], *Ekonomichnyi analiz – Economic Analysis*, 4 (27), 161–169, Ternopol National Economic University [in Ukrainian]

5. Rohatynskiy, R. M., Harmatii, N. M. & Kozak, T. (2019). Zastosuvannia suchasnykh aspektiv motyvatsii pratsi personalu na pidpriemstvi z vykorystanniam instrumentiv ekonomiko-matematychnoho modeliuвання [Application of modern aspects of personnel labor motivation on enterprise with economic-mathematical modeling tools using], *Ekonomika. Finansy. Menedzhment: aktualni pytannia nauky i praktyky – Economy. Finances. Management: Topical issues of science and practical activity*, 5, 100–107 [in Ukrainian]

6. Fomin, V., Kotliarov, I. & Bugorskiy, V. (2007). Printsipy matematicheskoho modelirovaniya motivatsii k trudu [The principles of mathematical modeling of labor motivation]. *Prikladnaia informatika – Applied Informatics*, 3, 114–118. Retrieved from: <https://cyberleninka.ru/article/n/printsipy-matematicheskogo-modelirovaniya-motivatsii-k-trudu/viewer> [in Russian]

УДК 332.8:711.8 (477)

JEL Classification: M210; M380; R420

Клевцєвич Наталія

ПУБЛІЧНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО ЯК МЕХАНІЗМ АКТИВІЗАЦІЇ МОДЕРНІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ У СФЕРІ ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ

Анотація. Стаття присвячена розгляду інституту державно-приватного партнерства як одного з можливих шляхів виходу ЖКГ із кризового стану. Розглядаються актуальні проблеми житлово-комунального господарства. Проведений аналіз сучасного стану цієї сфери, виявлений взаємозв'язок підприємств ЖКГ з іншими сферами соціально-економічної інфраструктури регіонів, визначені тенденції подальшого розвитку. Запропоновані варіанти подолання вище означених проблем. Автором визначена залежність подальшого розвитку галузі від залучення інвестиційних можливостей недержавних установ. Надано рекомендації щодо розвитку взаємовідносин в рамках державно-приватного партнерства як напрямку активізації інвестиційних процесів у галузі. У статті зроблено аналіз сучасного стану залучення приватного капіталу в житлово-комунальне господарство України, наводиться коротка характеристика факторів успіху та невдач партнерства влади і приватного сектору. Державно-приватне партнерство розглядається як економічний інструмент вирішення існуючих проблем дефіциту грошових ресурсів під час світової економічної кризи. В роботі проведено порівняльний аналіз основних моделей функціонування ЖКГ і сфери водопостачання, зокрема: англійської, американської, французької та німецької. Доведено, що більш привабливою для України є німецька модель. Вона передбачає створення у сфері ЖКГ підприємства акціонерної форми власності, але за умови, що контрольний пакет акцій буде належати муніципалітету. Але з урахуванням недостатньої розвиненості вітчизняного фондового ринку та інвестиційної привабливості ЖКГ, запропоновано одночасно використати французький досвід ефективного управління та концесії. Доведено доцільність використання договорів концесії в процесі узгодження інтересів держави, приватного бізнесу та споживачів ЖК послуг. Показано, що ефективність саме цієї форми взаємовідносин суттєво залежить від державних органів, які здійснюють регулювання тарифів на послуги, рівня забезпечення гарантій виконання умов договору в разі змін політичної ситуації у країні і т. ін.

Ключові слова: житлово-комунальне господарство, державно-приватне партнерство, економічна криза, державна політика.

Klievtsievych Nataliya

PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP AS A MECHANISM OF ACTIVATION OF MODERNIZATION PROCESSES IN THE HOUSING AND COMMUNAL ECONOMY OF UKRAINE

Abstract. The article is devoted to considering the institute of public-private partnership as one of the possible ways of housing and communal economy out of crisis. Actual problems of housing and communal services have been considered. The analysis of the current state of this sphere, the interconnection of utilities with other spheres of socio-economic infrastructure of the regions, the tendencies of further development have been considered. Options for overcoming the above issues have been suggested. The author determines the dependence of the further development of the industry on attracting investment opportunities of non-governmental institutions. Recommendations on the development of relations within the framework of public-private partnership as a direction of intensification of investment processes in the industry have been proposed. The article analyzes the current state of involvement of private capital in the housing and communal services of Ukraine, gives a brief description of the success factors and failures of the partnership between the government and the private sector. Public-private partnership is considered to be an economic tool for solving existing problems of scarcity of resources during the global economic crisis. In the paper the comparative analysis of the main models of functioning of housing and communal, in particular: English, American, French and German has been carried out. It is proved that the German model is more attractive for Ukraine. It provides for the establishment of a joint-stock company in the field of utilities, but stipulates that the majority of the shares will be owned by the municipality. Due to the insufficient development of the domestic stock market and the investment attractiveness of utilities it has been proposed to simultaneously use the French experience of effective management and concession. The expediency of using concession contracts in the process of harmonizing the interests of the state, private business and consumers of LCD services has been proved. It has been shown that the effectiveness of this particular form of relationship depends significantly on the state bodies that regulate tariffs for services, the level of providing guarantees for the fulfillment of the terms of the contract in case of changes in the political situation in the country, etc.

Keywords: housing and communal services, public-private partnership, economic crisis, public policy

Клевцевич Наталия

ПУБЛИЧНО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЁРСТВО КАК МЕХАНИЗМ АКТИВИЗАЦИИ МОДЕРНИЗАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОМ ХОЗЯЙСТВЕ УКРАИНЫ

Аннотация. Статья посвящена рассмотрению института публично-частного партнерства как одного из возможных путей выхода ЖКХ из кризисного состояния. Рассматриваются актуальные проблемы жилищно-коммунального хозяйства. Проведен анализ современного состояния этой сферы, выявлена взаимосвязь предприятий ЖКХ с другими сферами социально-экономической инфраструктуры регионов, определены тенденции дальнейшего развития. Предложены варианты преодоления выше обозначенных проблем. Автором определена зависимость дальнейшего развития отрасли от привлечения инвестиционных возможностей негосударственных учреждений. Даны рекомендации по развитию взаимоотношений в рамках государственно-частного партнерства как направления активизации инвестиционных процессов в отрасли. В статье проведен анализ современного состояния привлечения частного капитала в жилищно-коммунальное хозяйство Украины, приводится краткая характеристика факторов успеха и неудач партнерства власти и частного сектора. Государственно-частное партнерство рассматривается как экономический инструмент решения существующих проблем дефицита денежных ресурсов во время мирового экономического кризиса. В работе проведен сравнительный анализ основных моделей функционирования ЖКХ и сферы водоснабжения, в частности: английской, американской, французской и немецкой. Доказано, что более привлекательной для Украины является немецкая модель. Она предусматривает создание в сфере ЖКХ предприятия акционерной формы собственности, но при условии, что контрольный пакет акций будет принадлежать муниципалитету. Но с учетом недостаточной развитости отечественного фондового рынка и инвестиционной привлекательности ЖКХ, предложено одновременно использовать французский опыт эффективного управления и концессии. Доказана целесообразность использования договоров концессии в процессе согласования интересов государства, частного бизнеса и потребителей ЖК услуг. Показано, что эффективность именно этой формы взаимоотношений существенно зависит от государственных органов, осуществляющих регулирование тарифов на услуги, уровня обеспечения гарантий выполнения условий договора в случае изменений политической ситуации в стране и т. д.

Ключевые слова: жилищно-коммунальное хозяйство, государственно-частное партнерство, экономический кризис, государственная политика.

DOI: 10.32680/2409-9260-2019-7-8-270-271-61-81

Постановка проблеми в загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими або практичними завданнями. Результати ре-

форми ЖКГ показали відсутність позитивних змін в функціонуванні житлово-комунального господарства. На жаль, сьогодні ні дотації з бюджету для малозабезпечених верств населення, ні повне погашення боргів з оплати послуг цієї сфери не в змозі змінити її технічну і технологічну відсталість. До значного погіршення технічного стану основних фондів сфери ЖКГ, підвищення рівня аварійності на її об'єктах призвели відсутність інвестиції в галузь та обігових коштів підприємств. Брак фінансових засобів для модернізації застарілого обладнання та зношених основних фондів можна виправити шляхом залучення в галузь позабюджетних коштів із наступним використанням їх для реконструкції та модернізації об'єктів комунальної інфраструктури. Найбільш дієвим, на нашу думку, засобом вирішення вище зазначених проблем є залучення у галузь ЖКГ приватного капіталу. Визначення відповідного шляху розвитку партнерських відносин між державою та бізнесом потребує узагальнення світового досвіду реалізації проектів ДПП, переймання досвіду ефективних механізмів взаємодії та основних принципів співпраці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких покладений початок вирішенню даної проблеми і на які спирається автор. Дослідженню проблем державно-приватного партнерства присвячено чимало робіт українських та зарубіжних учених. Зокрема, працівники інституту економіки та прогнозування НАН України, такі як: Т. І. Єфіменко, К. В. Павлюк, Є. Л. Черевиков та ін. досліджують ДПП в контексті проблематики державного регулювання економіки. Теоретичні та прикладні аспекти відносно розбудови ефективних і результативних відносин державного та приватного секторів в контексті вирішення суспільно важливих проблем в Україні знайшли відображення в публікаціях Т. Лебеде, І. Запатріної. Розглядають українські науковці можливості та перепони на шляху запровадження партнерських відносин в окремих секторах та галузях економіки, зокрема, І. І. Килимник, Т. А. Коляда, А. В. Домбровська торкаються галузі житлово-комунального господарства України. Механізм державно-приватного партнерства продовжує посідати провідне місце у наукових дослідженнях зарубіжних вчених, які попри його світове визнання торкаються проблеми доцільності його реалізації у світлі проблем, пов'язаних із реалізацією «Порядку денного зі сталого розвитку 2030». Зокрема про це йдеться у роботі таких науковців як: К. С. Джомо, А. Чоудхурі,

К. Шарм, Д. Платц. Разом з тим, вважаємо, що недостатньо уваги в Україні приділяється дослідженню можливостей ДПП як інструменту економічного розвитку регіонів нашої держави.

Виділення невіршених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується стаття. Тема, що досліджується, характеризується недостатнім науковим опрацюванням. Дослідження, які проводяться, не мають системного характеру та розглядають лише окремі форми державно-приватного партнерства. Тому треба визначити, що у вітчизняній літературі дуже мало праць, які б розглядали механізми державно-приватного партнерства в житлово-комунальному господарстві.

Формулювання мети статті (постановка завдання). Метою статті є обґрунтування теоретичних підходів та практичного застосування інституту державно-приватного партнерства у житлово-комунальному господарстві.

Викладення основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. У світовій практиці традиційна державна форма власності на об'єкти ЖКГ поступово втрачає свою пріоритетність. У сучасних умовах все більшою стає кількість фірм, які діють на основі змішаної форми власності, або експлуатуються приватними фірмами. Щодо нашої країни, то в Україні в умовах відсутності інвестицій у галузь та гострої обмеженості обігових коштів комунальних підприємств, необхідним є звернення до приватного капіталу для того, щоб підвищити ефективність господарювання таких підприємств, тобто запустити та активізувати використання механізмів державно-приватного партнерства.

Найбільш загальне визначення цього поняття дав В. Г. Варнавский: «Государственно-частное партнерство – это институциональный и организационный альянс между государством и бизнесом в целях реализации общественно значимых проектов и программ в широком спектре отраслей промышленности и НИОКР, вплоть до сферы услуг» [1, с. 81]. ДПП трактують і як систему співробітництва приватного сектора, підприємств та організацій бізнесу з державними установами, які направлені на досягнення загальних економічних цілей, на вирішення актуальних соціально-економічних завдань [2]. Використання ДПП є своєрідним симбіозом державних та приватних компетенцій, які, з одного боку, дозволяють уряду держави вирішувати наявні проблеми

з фінансуванням інфраструктурних об'єктів і соціальних програм, з іншого – дає можливість приватному бізнесу вкладати кошти та отримати прибуток [3, с. 41–45]. Автор [4, с. 17] під ДПП розуміє «... временную, созданную по инициативе государства негосударственную структуру, основанную на уступке права владения государственными объектами частному бизнесу в целях создания общественных благ или услуг, на долговременной и взаимовыгодной основе. Государственно-частное партнерство в жилищно-коммунальном хозяйстве представляет – сотрудничество государственного и частного сектора в целях реализации конкретных проектов по строительству и/или реконструкции объектов коммунальной инфраструктуры или оказания жилищно-коммунальных услуг потребителям (населению, предприятиям различных сфер экономики), обязанность предоставления которых традиционно возлагается на государственный сектор. ГЧП в ЖКХ могут иметь разные формы, однако в основе каждого успешного проекта в ЖКХ лежит концепция того, что за счет привлечения опыта частного сектора и перераспределение риска в отношении стороны, которая способна более эффективно справиться с таким риском, что в целом повышает общую эффективность реализации жилищно-коммунального проекта».

В Україні організаційно-правові засади взаємодії державних та приватних партнерів визначені у головному законодавчому акті держави – Законі України «Про державно-приватне партнерство». Аналіз цього Закону виявив, що ним передбачено можливість укладання договорів не тільки державою (Кабінетом Міністрів України та уповноваженими ним центральними чи місцевими органами виконавчої влади або суб'єктами господарювання, що діють на основі державної форми власності), а й органами місцевого самоврядування та/або територіальною громадою. При цьому органи місцевого самоврядування зможуть самостійно вирішувати питання щодо визначення переліку об'єктів комунальної власності, відносно яких доцільно використовувати можливі форми партнерства з приватним партнером, а також умови проведення конкурсів.

Закон вказує на головні ознаки ДПП в Україні, визначає можливі сфери його застосування. Важливим є те, що Закон створює правову базу для реалізації проектів ДПП в різних правових формах, не обмежуючись тільки концесійними угодами або договорами оренди. У цілому, вважаємо, що прийняття Закону – суттєвий крок до більш

ефективного використання об'єктів регіональної інфраструктури та залучення додаткових інвестицій. Водночас він не позбавлений недоліків, зокрема відсутні чітко визначені механізми практичної реалізації проектів ДПП (наприклад, етапи реалізації проектів, вимоги до структури проекту, перелік питань, які вимагають обов'язкового узгодження на етапі укладання проекту, та тих, які можуть виникнути під час його реалізації).

Наразі законодавчу базу розвитку ДПП становлять також: Конституція України, Цивільний кодекс України, Господарський кодекс України, законодавчі акти України, серед яких:

Закон України «Про угоди про розподіл продукції» від 14.09.1999 р. № 1039-XIV (зі змінами), який регулює відносини, що виникають у процесі укладення, виконання та припинення дії угод про розподіл продукції щодо пошуку, розвідки та видобування корисних копалин у межах території України, її континентального шельфу та виключної (морської) економічної зони [5];

Закон України «Про концесії» від 16.07.1999 р., який діє в редакції від 08.07.2011 р., визначає поняття та правові засади регулювання відносин концесії державного та комунального майна з метою підвищення ефективності його використання і забезпечення потреб громадян України у товарах (роботах, послугах) [6];

Закон України «Про концесії на будівництво і експлуатацію автомобільних доріг» від 14.12.1999 р., який діє в редакції від 15.01.2009 р. № 891-VI, визначає особливості будівництва та/або експлуатації автомобільних доріг загального користування на умовах концесії [7];

Закон України «Про особливості передачі в оренду чи концесію об'єктів централізованого водо-, теплопостачання і водовідведення, що перебувають у комунальній власності» від 21.10.2010 р. № 2624-VI, яким передбачено спрощений порядок передачі в оренду чи концесію зазначених об'єктів, встановлення умов захисту капіталовкладень приватного інвестора [8].

Крім законів, окремі питання розвитку ДПП регулюються постановами та розпорядженнями Кабінету Міністрів України, положеннями та наказами центральних органів виконавчої влади, рішеннями місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування. Загалом лише на загальнодержавному рівні налічується кілька десятків нормативних актів, що безпосередньо регулюють питання ДПП.

В останні роки прийнято низку нормативних документів щодо методик і процедур, пов'язаних із реалізацією ДПП. Згідно цих документів, ще на етапі до підписання угоди про ДПП приватному партнерові потрібно пройти складні процедури узгоджень. Водночас, він не отримує від держави необхідних гарантій щодо виконання з її боку зобов'язань. Згідно затвердженого порядку, спочатку необхідно підписати контракт про ДПП та розпочати його реалізацію, а вже потім держава прийматиме рішення про надання фінансової підтримки, що не відповідає базовій сутності ДПП.

Таким чином, нормативно-правова база регулювання розвитку ДПП в Україні є дуже складною, багаторівневою, що в умовах високого рівня корупції створює ризики для ефективного використання цього механізму для активізації інвестиційної діяльності. Можна стверджувати, що це є одним із чинників відсутності реальних проєктів ДПП, незважаючи на значну зацікавленість з боку потенційних приватних партнерів.

З огляду на вищезазначене можемо зробити висновок, що державно-приватне партнерство являє собою щось середнє між підприємствами зі 100 відсотковим державним капіталом і приватними підприємствами, які утворюються в тому числі і за рахунок роздержавлення відповідних об'єктів. Держава у такому партнерстві забезпечує дотримання інтересів громадськості, шляхом регулювання цін на товари та послуги (в даному випадку тарифів на житлово-комунальні послуги) та встановлення стандартів якості послуг. Приватні структури у цьому альянсі надають сучасний менеджмент заснований на підприємницькому підході в вирішенні тих чи інших завдань.

Основними формами такого партнерства є контракти, договори, угоди про взаємодію держави та приватних структур в тих чи інших галузях та сферах для здійснення важливих загальнодержавних проєктів.

Одна із сторін державно-приватного партнерства – комерційна структура, підприємство, яке діє на основі приватного капіталу. Інша сторона – держава в обличчі регіональних органів державної влади.

Сьогодні більшість об'єктів житлово-комунального господарства знаходяться в державній власності. Для виконання деяких видів робіт залучаються і приватні структури, але цей процес проходить дуже повільно і ускладняються багатьма чинниками. Не можемо в даному

випадку не погодитися з думкою багатьох спеціалістів з цього питання про те, що основні з них це:

- низька інвестиційна привабливість підприємств ЖКГ, тому що в випадку придбання такого підприємства власнику у спадок залишиться дуже багато проблемних питань. А з огляду на те, що дуже серйозними є вимоги, яким повинен відповідати інвестор, а також те, що після придбання таких об'єктів власникові потребуються великі кошти для здійснення капітальних вкладень, процес цей дуже уповільнюється;

- неможливість проведення процесу залучення приватного сектора до сфери ЖКГ без здійснення поряд з цим усього комплексу заходів антимонопольного регулювання з боку держави, для створення у ньому конкурентного середовища;

- соціальна орієнтація послуг, які надає житлово-комунальне господарство, оскільки саме цей сектор створює систему життєзабезпечення населення;

Партнерство стає необхідним внаслідок неможливості повного приватного фінансування потреб цієї галузі в результаті лімітованої фінансової прибутковості або великого ступеня ризику, які є характерними для деяких об'єктів комунального господарства.

Разом із цим, приватні інвестори не завжди беруть до уваги соціальну значущість проекту, тобто соціальних чинників, які неможливо включити у фінансову прибутковість. Державні ж структури повинні з цим рахуватися, тому можуть взятися за реалізацію проекту більшої соціальної значущості, навіть якщо його фінансова прибутковість обмежена.

За оцінками більшості спеціалістів з цього питання, для того, щоб забезпечити необхідні умови для залучення приватного бізнесу до комунальної сфери необхідним є:

- створення ринкових відносин у сфері управління об'єктами ЖКГ;

- проведення детальної оцінки системи управління житлово-комунальним комплексом;

- законодавче формування єдиного порядку тарифного регулювання;

- фінансове оздоровлення підприємств галузі.

У більшості випадків співробітництво державних та підприємницьких структур полягає в тому, що перші виділяють певну частину коштів

на деякі проекти, а другі ці кошти доповнюють, вилучаючи при цьому свій прибуток при виконанні проектів. При цьому ефективність такого альянсу забезпечується не стільки прямим додаванням фінансових ресурсів на умовах спів фінансування (хоча і такий підхід використовується досить часто), скільки максимально повним використанням унікальних можливостей кожного з двох учасників проекту з сукупним скорочення ризиків. Держава, вступаючи у союз із бізнесом, зазвичай, отримує не тільки зниження завантаження на бюджет, але і більш гнучку та дієву, ніж традиційна бюрократія, систему управління проектом, а бізнес певний набір гарантій та преференцій [9].

Вивчення українського законодавства у сфері ДПП та наукових напрацювань дослідників цього питання дозволяє представити у загальному вигляді процес організації ДПП в нашій державі в розрізі трьох етапів. При цьому варто відмітити, що їх деталізацію та особливі вимоги визначає державний партнер залежно від сфери та можливої форми ДПП, або державний та приватний партнер спільно.

На першому етапі беручи до уваги результати аналізу поточного рівня соціально-економічного розвитку територіальної громади та прогностичні перспективи збалансованого розвитку оцінюють можливості щодо партнерства державного та приватного секторів. Виявлені під час аналізу проблеми збалансованого розвитку територіальної громади вказують на сфери, в яких з огляду на ресурсні обмеження місцевих бюджетів варто застосувати механізм ДПП. Підставою для прийняття рішення можуть бути:

- незадовільний стан об'єктів інфраструктури;
- обсяг, структура, якість незадоволеного попиту на послуги, що аналізуються;
- потреба в нових об'єктах інфраструктури і т. і.

Окрім того, приймаючи рішення щодо необхідності залучення приватного оператора до вирішення проблем збалансованого розвитку територіальної громади варто не лише оцінити потребу в таких проектах, але й визначитися з умовами виконання проектів ДПП, проаналізувати перешкоди залучення приватного оператора до надання публічних послуг, визначити фінансову модель партнерства, можливі ризики, очікування від реалізації проекту.

Другий етап стосується процедури укладання угоди ДПП. У свою чергу він передбачає три послідовні кроки: підготовку до проведення

конкурсу, конкурсний відбір приватного оператора та систематизацію документації. Перш ніж оголосити конкурс на укладання угоди ДПП необхідно підготувати детальну інформацію про об'єкт інфраструктури, який планується передати приватному оператору. Об'єктами аналізу є: створення благ і надання послуг, фінанси, виробничі фонди, кадри й управління. За підсумками аналізу порівнюють фактичний стан зі станом минулих періодів та планом. Конкурсна процедура відбору проектних пропозицій (підготовка, організація та проведення конкурсу) та визначення переможця конкурсу – майбутнього приватного партнера у здійсненні ДПП регламентується відповідною Постановою Кабінету Міністрів України, якою затверджено «Порядок проведення конкурсу з визначення приватного партнера для здійснення державно-приватного партнерства щодо об'єктів державної, комунальної власності та об'єктів, які належать Автономній Республіці Крим». Після визначення переможця відбувається систематизація усієї документації, що супроводжує угоду ДПП, визначаються умови на яких громадянам чи юридичним особам будуть надані земельні ділянки в рамках дії угоди, а також можливість отримання їх без торгів (конкурсів, аукціонів).

Третій етап передбачає процедуру контролю за виконанням приватним партнером взятих на себе зобов'язань за угодою ДПП. Вважаємо, що процедура контролю за реалізацією угоди ДПП з боку місцевих органів влади повинна включати ще на етапі укладання угоди: визначення плану контрольних заходів; узгодження плану заходів з приватним оператором, в управлінні якого знаходиться інфраструктурний об'єкт; визначення прав та обов'язків контролюючого органу; на етапі реалізації угоди: узагальнення результатів моніторингу проведених заходів; узгодження з приватним партнером заходів з усунення порушень (у випадку, якщо такі були виявлені).

Ключову роль в ініціюванні проектів ДПП, вважаємо, що повинна відігравати держава (в особі органів місцевого самоврядування як колективних представників інтересів територіальної громади), оскільки на органи влади, з одного боку, покладено зобов'язання забезпечити збалансований соціально-економічний розвиток територіальної громади, ефективне використання наявних ресурсів, з іншого боку, як слушно відмічають науковці, саме вони «здатні коректно формалізувати «дорожню карту» реалізації проектів ДПП» з урахуванням таких

чинників, як наявний потенціал, ресурсні та законодавчі обмеження регіону, галузеві пріоритети, територіальна диференціація за рівнем розвитку, територіальне розміщення виробничих потужностей та ін. З метою забезпечення збалансованого розвитку територіальних соціально-економічних систем, на нашу думку, проекти ДПП необхідно ініціювати під час стратегічного, територіального та галузевого планування. Ці проекти мають виступати складовою проектного забезпечення довгострокових планів і програм соціально-економічного розвитку територіальних громад, регіонів, держави, галузевих стратегій. Розробка проектів ДПП на цьому етапі дозволить не лише суттєво підвищити ефективність реалізації планів та програм соціально-економічного розвитку територіальних систем, але й сприятиме впорядкуванню взаємодії органів місцевого самоврядування та приватних компаній. Але для цього необхідно вдосконалити інституціональні умови, а також впровадити відповідні процедури та інструменти механізму управління проектами ДПП у практику діяльності органів місцевого самоврядування. Виходячи з цього, необхідним є застосування методології проектного управління під час залучення приватних партнерів до управління об'єктами державної та комунальної форми власності.

Але у сучасних умовах України взаємодія між владою, бізнесом та менеджментом не сприяє успішній реалізації проектів, оскільки характеризується наступними особливостями: влада формує законодавче, політичне та економічне оточення проекту, надає різноманітні дозволи та здійснює контроль за ходом виконання проекту, проте не налаштована на своєчасне прийняття необхідних рішень; бізнес є джерелом та рушійною силою проекту, але найчастіше він зацікавлений не у самому проекті, а у його результаті (особливо, фінансовій вигоді), при цьому намагається отримати результат будь-якою ціною, навіть із порушенням правил; менеджмент забезпечує професійне управління проектом та найчастіше зацікавлений в процесах реалізації проекту та не відповідає за його фінансовий результат [10, с. 35–44].

Підприємці відзначають такі перешкоди створенню, існуванню та розвитку бізнесу, які породжуються владою [11]:

- витрати відкриття нової справи;
- витрати, пов'язані з проведенням перевірок контрольно-наглядовими органами;

- правова безвідповідальність чиновників;
- побори під виглядом «соціальної відповідальності»;
- виділення земельних ділянок та нежитлових приміщень, умови оренди, орендна плата, умови викупу орендованої нерухомості;
- проблема кредитування (особливо – малого бізнесу);
- збереження значної частки бізнесу в «тіньовому» секторі;
- проблема кадрів (низька правова грамотність дрібних підприємців, дефіцит кваліфікованих кадрів для середнього та великого бізнесу);
- низька консолідованість бізнесу у відстоюванні спільних інтересів.

Незважаючи на зазначене, вважаємо, що впровадження методології проектного управління для вирішення наявних проблем ЖКГ, особливо під час застосування різноманітних форм управління із залученням приватного сектору, дозволить не лише суттєво підвищити ефективність реалізації планів, але й сприятиме впорядкуванню взаємодії органів місцевого самоврядування та приватних компаній.

Виходячи з викладеного, необхідність застосування методології проектного управління під час залучення до місцевого розвитку територіальних громад, приватних партнерів не викликає ніяких сумнівів.

Це потребує забезпечення відповідного рівня знань у службовців виконавчих органів місцевого самоврядування та у самих приватних операторів, які братимуть участь у розробленні та управлінні подібними проектами. З цієї точки зору в Україні проблеми відсутні, оскільки на цей час налагоджена ефективна система отримання знань з управління проектами та сертифікації як індивідуальних менеджерів, так і організацій в цілому.

Сертифікацію виконує Українська асоціація управління проектами відповідно до розроблених Міжнародною асоціацією управління проектами «Основами професійних знань та системи оцінки компетентності проектних менеджерів» (National Competence Baseline, NCB UA Version 3.0 2006).

Складність проектів в рамках такого партнерства зростатиме від форми до форми: договори на виконання робіт – контракти на управління підприємством – оренда – концесія. Перш за все, це стосуються цілей, строків виконання та змісту проектів; різними будуть і етапи життєвих циклів проектів.

Найбільш простими є договори на виконання робіт (які не обов'язково повинні мати проектну форму) та довірче управління, оскільки вони є короткостроковими (3–5 років, іноді до 10 років) та існує можливість сформулювати конкретні кінцеві цілі із визначеними термінами їх досягнення.

Більш складними є проекти, які передбачають впровадження орендних відносин із терміном реалізації від 10 до 30 років та, особливо, концесійних угод строком на 10–50 років. З нашої точки зору, незважаючи на те, що на момент розроблення подібних проектів цілі також є конкретними, проте, враховуючи великі строки реалізації, складність заходів, участь великої кількості учасників тощо, протягом реалізації таких проектів цілі та строки виконання етапів можуть коригуватися.

Пов'язано це із неможливістю передбачити всі можливі зміни у зовнішньому середовищі (наприклад, точно встановити тенденції розвитку міста, його майбутній виробничий потенціал, отже і обсяг попиту). Виходячи з цього, та враховуючи велику соціальну значущість, до таких проектів слід ставитися більш прискіпливо на стадії їх розроблення, яка на відміну від стадії реалізації, характеризується більш низькими витратами на можливі зміни та виправлення помилок.

Зарубіжний досвід свідчить про наявність наступних основних моделей управління комунальними службами: англосаксонської, французької, німецької. Англосаксонська модель заснована на принципах введення конкуренції усюди, де можливо, розробленні чітких короткотермінових контрактів та створенні контролюючих органів, які стежать за виконанням цих угод. Такої політики англійці додержувалися під час здійснення приватизації служб водо, електро- та газопостачання, транспорту, вивезення сміття. На відміну від цього, у Франції спеціалізований орган регулювання відсутній, натомість основна роль віддається місцевій владі, яка наділена широкими повноваженнями та співпрацює із приватними та змішаними підприємствами. Характерним у Франції є те, що місцева влада незначно втручається у роботу комунальних служб, додержуючись принципу довіри. У Німеччині також вагома роль належить місцевим органам, які заключають контракти із муніципальними підприємствами [12; 13].

З нашої точки зору, в сучасних умовах для нашої держави найбільш прийнятна французька модель. Таке бачення пов'язане з тим, що німецька модель, наприклад, не дає того обсягу інвестицій, який необ-

хідний сьогодні комунальній сфері, оскільки зорієнтована передусім на бюджетні кошти і на високий рівень бюджетної забезпеченості. При цьому сучасний стан цієї життєзабезпечуючої галузі економіки нашої держави, характеризується, як «аварійний», а коштів бюджету не вистачає навіть на здійснення ремонтних робіт, а не те, щоб проводити масштабні капіталовкладення, які б дозволили модернізувати об'єкти комунальної інфраструктури. В нашій державі, такий варіант поки, що не можливий. Що ж стосується англійської моделі, то і вона, вважаємо, неприйнятна сьогодні для комунальної сфери України. У випадку приватизації істотно знижуються можливості держави контролювати діяльність таких підприємств, оскільки, не відпрацьовані критерії такого контролю. Інституціонально Україна ще не готова до приватизації таких об'єктів, за таких умов це може призвести до зловживань з боку приватних підприємців. Така система вимагає дуже розвинутого правового середовища і культури взаємин між інтересами державного та приватного секторів. У нас такі відносини поки що не сформувалися, як не сформовано і чітке законодавче забезпечення цих процесів. Крім того, в державі сьогодні відчувається нестача приватних операторів, які з одного боку мали б необхідні кошти для придбання подібних об'єктів у приватну власність, а з іншого мали необхідну кваліфікацію та досвід роботи в цій сфері. Французька модель більш прийнятна для сучасної України, оскільки муніципалітет, мінімізуючи свої витрати на утримання та модернізацію об'єктів комунальної інфраструктури, не позбавляється їх назавжди, а інвестор протягом терміну дії партнерства з державним сектором, зацікавлений в його розвитку і підтримці в належному стані, оскільки, якщо таке не буде здійснено це не дозволять йому окупити витрати та отримати прибуток.

Вважаємо, що громадські інтереси в такому партнерстві повинні бути пріоритетом, і місцева влада має їх відстоювати, використовуючи вищезгадані можливості, які сьогодні використовуються не в повному обсязі. Яскравим свідченням цього є той факт, що залучення приватного сектору досить довго відбувалося в умовах коли з боку держави не робилося ніяких заходів для визначення кваліфікаційних і фінансових вимог для тих операторів, які входять у відповідні інфраструктурні сфери. Адже якщо той або інший приватний оператор допускається на відповідний ринок, він повинен професійно і ефективно управляти інфраструктурою і розбиратися в фінансово-економічних, технічних,

екологічних аспектах діяльності відповідних об'єктів. Зараз робляться певні кроки у цьому напрямку, але вони вочевидь є недостатніми. І представники бізнесу не винні, що така робота не проводиться. Але взагалі відмовлятися від інституту ДПП, що так добре зарекомендував себе у світі, не можна.

Для того, щоб державно-приватне партнерство могло бути реалізоване на рівні ЖКГ української держави, необхідним є формування низки інституціональних умов та змін, пов'язаних перш за все зі створенням законодавчої платформи для реалізації подібних проектів. У їх числі варто відмітити таке:

- деталізація та доповнення вимог, яким повинні відповідати оператори, що бажають увійти в відповідні галузі, зокрема: щодо доказів його фінансової забезпеченості, доказів його можливості здійснення діяльності з експлуатації;
- впровадження проектної форми реалізації намічених планів;
- обґрунтування органами місцевого самоврядування вибору форми залучення приватного сектора;
- впровадження ефективної системи контролю, з боку органів місцевого самоврядування, за виконанням приватними операторами поточних функцій та інвестиційних зобов'язань;
- розробка вимог до системи звітності приватного оператора;
- залучення до прийняття рішень щодо передачі інфраструктурних об'єктів приватному сектору громадськості, а також визначення періодичності та видів громадського контролю;
- розробка і впровадження механізму визначення відповідальності представників приватного сектора за спричинення своїми діями або бездіяльністю збитків майну територіальних громад, і навпаки, визначення у зв'язку з цим прийнятного для обох сторін механізму повернення вкладених коштів.

Необхідне створення регіональних інститутів державно-приватного партнерства і зниження, таким чином, рівня прийняття рішень за регіональними програмами до рівня органів державної регіональної влади під контролем центральних органів. Як показує практика, саме регіони генерують основний попит на державно-приватне партнерство. «Добудова» регіонального та муніципального інститутів державно-приватного партнерства може сприяти зростанню його ефективності.

Необхідно розширення можливих форм взаємодії держави і приватного партнера в частині надання держгарантій для інвесторів, тобто без прямої фінансової участі, а також відстроченої компенсації витрат інвестора на будівництво об'єктів інфраструктури, надання інвестору податкових пільг, земельних ділянок, субсидування частини процентної ставки за кредитами, передача в оренду або експлуатацію державного рухомого і нерухомого майна та ін.

Належним чином побудована та регламентована законодавчо партнерська система відносин між державою та приватними операторами дозволить залучати додаткові інвестиційні ресурси, оптимально розподілити ризики, відповідальність і винагороду між партнерами. У свою чергу, це сприятиме залученню до процесу активізації місцевого соціально-економічного розвитку приватних інвесторів на умовах взаємовигідного співробітництва та соціального партнерства. За умови максимальної ефективності партнерських відносин активізуються надходження інвестицій що, забезпечать соціально-економічний та інноваційний розвиток громад у довгостроковій перспективі.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розробок за даним напрямом. Можемо зробити висновки, що одного лише розуміння тих колосальних можливостей у вирішенні проблем галузі, які закладені в державно-приватному партнерстві недостатньо. Держава повинна створити необхідні умови для ведення бізнесу, розвитку конкурентного середовища, а також завершити формування нормативно-правової бази, яка б забезпечила прихід та ефективну роботу приватних підприємств в ЖКГ. Зважаючи на вищесказане, на нашу думку, для поліпшення ситуації, яка склалася на сьогодні у ЖКГ, необхідно проводити активну роботу в напрямку залучення приватного сектора в цю сферу. Це дасть можливість за рахунок його коштів зробити технічне переозброєння підприємств ЖКГ, запровадити інноваційну модель їх розвитку, сформувати та встановити економічно доцільні тарифи, підвищити якість житлово-комунальних послуг при економічно доцільному рівні витрат.

Для залучення приватного сектора у сферу життєзабезпечуючих систем необхідно розробити та привести в дію відповідні інвестиційні проекти. Вони зможуть бути використані при підготовці регіональних програм реконструкції та модернізації таких підприємств. Важливу роль при підготовці цих програм повинна відігравати держава. Необ-

хідно розуміти, що напрямок коштів на вирішення цих питань забезпечить не тільки економію ресурсів, але значно скоротить бюджетні дотації найбіднішим верствам населення. Тобто у вирішенні зазначених проблем має бути задіяний комплексний підхід, який передбачає застосування як ринкових механізмів, які дозволяють розвивати конкуренцію і на базі цього підвищувати якість послуг, які надаються, та знижувати ціни, так і методів державного регулювання, використовуючи економічні та правові регулятори. Тому для того, щоб підприємства житлово-комунального господарства були прибутковими за цих умов, на наш погляд, необхідно, з одного боку, проводити роботу, яка б дозволила зменшити складові собівартості при введенні енерго- та матеріалозберігаючих технологій, впровадити нову техніку, здійснити модернізацію виробництва, розвивати науково-технічну діяльність підприємств, що сприятиме їх переходу на інноваційний шлях розвитку, та з іншого підвищити тариф для даної категорії споживачів. Усе це може бути реалізоване при впровадженні в процес управління галуззю ринкових методів, можливість у здійсненні цього бачимо саме в залученні приватного сектора в житлово-комунальне господарство за різними формами можливого їх входження в цю сферу.

Якщо ці питання не знайдуть подальшого позитивного вирішення, то не можливо буде не тільки забезпечити вдаль співробітництво приватного бізнесу та держави, але і взагалі побудувати сучасну розвинуту ринкову економіку. Вважаємо, що в умовах тотального недофінансування сучасної економіки України, і особливо житлово-комунальної сфери, яке відбувалося протягом останніх років, державно-приватне партнерство може стати досить суттєвим напрямком в активізації інвестиційних процесів.

Література

1. Варнавский В. Г., Клименко А. В и др. *Государственно-частное партнерство : теория и практика*. Москва : Изд. дом Гос. ун-та Высшей школы экономики, 2010. 287 с.
2. Михеев В. А. *Государственно-частное партнерство в реализации приоритетных национальных проектов*. URL: <http://www.c-society.ru/wind.php?ID=291211&soch=1> (дата обращения: 20.08.2019).
3. Варнавский В. Г. *Государственно-частное партнерство : некоторые вопросы теории и практики. Мировая экономика и международные отношения*. 2018. №9. С. 41–50.

4. Татаркова И. В. *Развитие предпринимательской деятельности в сфере жилищно-коммунального хозяйства* : автореф. дис. на соискание науч. степени кандидата экон. наук : спец. 08.00.05. Санкт-Петербург, 2017. 20 с.

5. Про угоди про розподіл продукції : Закон України № 1039-XIV від 14.09.1999 р. *Відомості Верховної Ради України*. 1999. № 44. Ст. 391 (зі змін. Та доп.).

6. Про концесії : Закон України № 997-XIV від 16.07.1999 р. *Відомості Верховної Ради України*. 1999. № 41. Ст. 372 (зі змін. Та доп.).

7. Про концесії на будівництво та експлуатацію автомобільних доріг : Закон України № 1286-XIV від 14.12.1999 р. *Відомості Верховної Ради України*. 2000. № 3. Ст. 21 (зі змін. та доп.).

8. Про особливості передачі в оренду чи концесію об'єктів централизованого водо-, теплопостачання і водовідведення, що перебувають у комунальній власності : Закон України № 2624-VI від 21.10.2010 р. *Відомості Верховної Ради України*. 2011. № 11. Ст. 71.

9. ГЧП : базовые принципы партнерства. URL: <http://news.ligazakon.ua/news/2010/8/26/29127.htm> (дата обращения: 23.08.2019).

10. Карий О. І., Процак К. В., Маврина А. О. Проекти державноприватного партнерства : ключові проблеми практичної реалізації. *Економічний аналіз*. 2015. Т. 20. С. 35–44.

11. Вавричук О. С. Державно-приватне партнерство як механізм фінансування житлово-комунального господарства. URL: <http://eprints.kname.edu.ua/30151/1/27.pdf> (дата звернення: 17.07.2019).

12. Проневич О. С., Проневич С. О. *Публічно-приватне партнерство як компонент сучасної доктрини забезпечення публічної безпеки*. URL: <http://ojs.kname.edu.ua/index.php/area/article/view/1142/0> (дата звернення: 17.07.2019).

13. Островський І. А., Гармаш А. С. *Мікроекономічні засади розвитку публічно-приватного партнерства в житлово-комунальному господарстві*. URL: <http://ojs.kname.edu.ua/index.php/area/article/view/881> (дата звернення: 15.08.2019).

References

1. Varnavskiy, V. G., Klimenko, A. V. et al. (2010). *Gosudarstvenno-chastnoe partnerstvo: teoriya i praktika [Public-private partnership: theory and practice]*, Moskva: Izd. dom Gos. un-ta Vyshey shkoly ekonomiki, 287 s. [in Russian]

2. Mikheev, V. A. *Gosudarstvenno-chastnoe partnerstvo v realizatsii prioritetnykh natsionalnykh projektov [Public-private partnership in the implementation of priority national projects]*. Retrieved from: <http://www.c-society.ru/wind.php?ID=291211&soch=1> [in Russian]
3. Varnavskiy, V. G. (2018). Gosudarstvenno-chastnoe partnerstvo: nekotorye voprosy teorii i praktiki [Public-private partnership: some issues of theory and practice], *Mirovaya ekonomika i mezhdunarodnye otnosheniya – World economy and international relations*, 9, 41–50 [in Russian]
4. Tatarkova, I. V. (2017). *Razvitie predprinimatelskoy deyatel'nosti v sfere zhilishchno-kommunal'nogo khozyaystva: avtoreferat dissertatsii [An entrepreneurship activity development in the housing and communal services sphere: dissertation abstract]*, Sankt-Peterburg, 20 s. [in Russian]
5. Pro uhody pro rozpodil produktsii (1999) [About product sharing agreements]: Zakon Ukrainy No. 1039-XIV vid 14.09.1999 r., Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy, 44, st. 391 [in Ukrainian]
6. Pro kontsesii (1999) [About concessions]: Zakon Ukrainy No. 997-XIV vid 16.07.1999 r., Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy, 41, st. 372 [in Ukrainian]
7. Pro kontsesii na budivnytstvo ta ekspluatatsiiu avtomobilnykh dorih (2000) [About concessions for automobile roads construction and exploitation]: Zakon Ukrainy No. 1286-XIV vid 14.12.1999 r., Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy, 3, st. 21 [in Ukrainian]
8. Pro osoblyvosti peredachi v orendu chy kontsesiiu ob'ektiv tsentralizovanoho vodo-, teplopostachannia i vodovidvedennia, shcho перебувають у комунальній власності (2011) [About the peculiarities of the leasing or concession of municipal, privately owned water, heat and waste water facilities]: Zakon Ukrainy No. 2624-VI vid 21.10.2010 r., Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy, 11, st. 71 [in Ukrainian]
9. *Gosudarstvenno-chastnoe partnerstvo: bazovye printsipy partnerstva [Public-private partnership: basic principles of partnership]*. Retrieved from: <http://news.ligazakon.ua/news/2010/8/26/29127.htm#> [in Russian]
10. Karyi, O. I., Protsak, K. V., Mavryna, A. O. (2015). Proekty derzhavno-privatnoho partnerstva: kliuchovi problemy praktychnoi realizatsii [Public-private partnership projects: key issues of practical implementation], *Ekonomichnyi analiz – Economic analysis*, 20, 35–44 [in Ukrainian]
11. Vavrychuk, O. S. *Derzhavno-privatne partnerstvo yak mekhanizm finansuvannia zhytlovo-komunal'nogo hospodarstva [Public-private partnership as a mechanism for housing and communal services financing]*. Retrieved from: <http://eprints.kname.edu.ua/30151/1/27.pdf> [in Ukrainian]
12. Pronevych, O. S., Pronevych, S. O. *Publichno-privatne partnerstvo yak komponent suchasnoi doktryny zabezpechennia publichnoi bezpeky [Public-*

private partnership as a component of modern public security doctrine]. Retrieved from: <http://ojs.kname.edu.ua/index.php/area/article/view/1142/0> [in Ukrainian]

13. Ostrovskiy, I. A., Harmash, A. S. *Mikroekonomichni zasady rozvytku publichno-pryvatnoho partnerstva v zhytlovo-komunalnomu hospodarstvi* [Microeconomic principles for the development of public-private partnership in housing and communal services]. Retrieved from: <http://ojs.kname.edu.ua/index.php/area/article/view/881> [in Ukrainian]

УДК 331.522.4:314(477.74)
JEL Classification: J190; O018

Кривцова Марина, Перепельчук Тетяна

АНАЛІЗ ДЕМОГРАФІЧНИХ ЧИННИКІВ ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ ЛЮДСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНУ (НА ПРИКЛАДІ ОДЕСЬКОЇ ОБЛАСТІ)

Анотація. У статті проведено аналіз впливу демографічних чинників на формування та розвиток людського потенціалу регіону. Зважаючи на те, що людський потенціал є головним чинником економічного зростання, то необхідність моніторингу та виявлення тенденцій його змін стає нагальним питанням. Причинно-наслідковий зв'язок між впливом демографічних чинників на людський потенціал та загальним розвитком регіону виявляється у показниках його соціально-економічного стану. Дослідження проведено на прикладі Одеської області, яка входить до числа розвинутих регіонів України з високим людським потенціалом, що формується за рахунок багатьох факторів. Центральне місце серед них належить саме демографічним чинникам, таким як рівень народжуваності, рівень смертності, міграція населення, частка населення в працездатному віці в його загальній чисельності, тривалість життя. Виявлено загальні тенденції структури та руху населення. В цілому тенденції, що характерні для більшості регіонів України зберігаються й в Одеській області. Серед них: зменшення чисельності населення, депопуляція, значні міграційні переміщення як за кордон, так і в межах країни. Вплив цих тенденцій негативно позначається на формуванні людського потенціалу регіону. Визначено основні позитивні та негативні тенденції динаміки демографічної складової та її впливу на формування людського потенціалу Одеської області. Наголошено, що основну увагу необхідно приділяти створенню умов для розширеного відтворення населення та формування молодих сімей, питанням охорони здоров'я для збільшення тривалості життя населення та регулюванню міграційних процесів як на державному, так і на регіональному рівні. Запропоновано напрямки впровадження активної демографічної політики на регіональному рівні, що створює передумови для подальшого соціально-економічного розвитку та формування людського потенціалу.

Ключові слова: людський потенціал, демографічні чинники, чисельність населення, тривалість життя, структура населення, рух населення.

Kryvtsova Marina, Perepelchuck Tetiana

ANALYSIS OF DEMOGRAPHIC FACTORS FOR THE FORMATION AND DEVELOPMENT OF HUMAN POTENTIAL OF THE REGION (ON THE EXAMPLE OF THE ODESSA REGION)

Abstract. The article analyzes the influence of demographic factors on the formation and development of human potential of the region. Considering that human potential is a major index of the economic growth, the need to monitor and identify trends in change is an urgent issue. The causal link between the impact of demographic factors on human potential and the overall development of a region is reflected in its socio-economic status. The research has been conducted on the example of the Odessa region, which is one of the developed regions of Ukraine with high human potential formed due to many factors. The central place among them belongs to demographic factors such as birth rates, death rates, population migration, the proportion of the working-age population in its total population as well as life expectancy. The general trends of population structure and movement have been revealed. In general, the tendencies are typical both for most regions of Ukraine and the Odessa region as well. They include the following: population decline, depopulation, significant migration movements both abroad and within the country. The impact of these trends adversely affects the formation of the region's human potential. The main positive and negative tendencies of the dynamics of the demographic component and its influence on the formation of human potential of the Odessa region have been determined. It has been emphasized that the focus should be on creating conditions for expanded population reproduction and formation of young families, health issues to increase life expectancy and regulate migration processes at both national and regional levels. The directions of implementation of active demographic policy at the regional level which creates preconditions for further socio-economic development and formation of human potential have been offered.

Keywords: human potential, demographic factors, population size, life expectancy, population structure, population movement.

Кривцова Марина, Перепельчук Татьяна

АНАЛИЗ ДЕМОГРАФИЧЕСКИХ ФАКТОРОВ ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА (НА ПРИМЕРЕ ОДЕССКОЙ ОБЛАСТИ)

Аннотация. В статье проведен анализ влияния демографических факторов на формирование и развитие человеческого потенциала региона. Несмотря на то,

что человеческий потенциал является главным фактором экономического роста, то необходимость мониторинга и выявления тенденции его изменения становится актуальным вопросом. Причинно-следственная связь между воздействием демографических факторов на человеческий потенциал и общим развитием региона проявляется в показателях его социально-экономического состояния. Исследование проведено на примере Одесской области, которая входит в число развитых регионов Украины с высоким человеческим потенциалом, который формируется за счет многих факторов. Центральное место среди них принадлежит именно демографическим факторам, таким как уровень рождаемости, уровень смертности, миграция населения, доля населения в трудоспособном возрасте в его общей численности, продолжительность жизни. Выявлены общие тенденции структуры и движения населения. В целом тенденции, характерные для большинства регионов Украины сохраняются и в Одесской области. Среди них: уменьшение численности населения, депопуляция, значительные миграционные перемещения как за границу, так и внутри страны. Влияние этих тенденций отрицательно сказывается на формировании человеческого потенциала региона. Определены основные позитивные и негативные тенденции динамики демографической составляющей и ее влияния на формирование человеческого потенциала Одесской области. Отмечено, что основное внимание необходимо уделять созданию условий для расширенного воспроизводства населения и формирования молодых семей, вопросам здравоохранения для увеличения продолжительности жизни населения и регулированию миграционных процессов как на государственном, так и на региональном уровне. Предложены направления внедрения активной демографической политики на региональном уровне, что создает предпосылки для дальнейшего социально-экономического развития и формирования человеческого потенциала.

Ключевые слова: человеческий потенциал, демографические факторы, численность населения, продолжительность жизни, структура населения, движение населения.

DOI: 10.32680/2409-9260-2019-7-8-270-271-82-103

Постановка проблеми в загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими або практичними завданнями. Динамічні зміни соціально-економічної і політичної ситуації в Україні, наміри й дії щодо інтеграції в ЄС обумовлюють необхідність стимулювання довгострокового соціально-економічного розвитку регіонів, тобто їх переходу на новий, вищий рівень функціонування і відтворення, тому що тенденції розвитку економіки країни напряму визначаються показниками розвитку окремих регіонів.

Рішення цього завдання потребує підвищення ефективності використання природного, економічного, людського потенціалу регіонів, що

є передумовою досягнення якісно нового рівня конкурентоспроможності та ефективності економіки і гідного рівня життя населення, як регіону, так і країни. Основною рушійною силою і головним «чинником економічного зростання в регіонах є людський потенціал» [1].

Огієнко М. М. вважає, що «людський потенціал регіону – це унікальна комбінація природної та набутої фізичної, соціальної, інтелектуальної, культурної та духовної компонент потенціалу його носіїв, які становлять населення регіону з відповідними умовами для їх реалізації, що дозволяють ефективно вирішувати поточні та стратегічні завдання регіонального розвитку у заданому векторі» [2].

Аналіз теоретико-методологічних основ та сучасних підходів формування людського потенціалу регіону показує, що на його розвиток здійснює вплив безліч чинників, які можна умовно об'єднати в наступні основні блоки: демографічні, соціально-економічні, політичні. Політичні чинники мають специфічний вплив на людський потенціал через створення загальних умов для розвитку держави і знаходяться в полі вивчення політекономічної науки. Що стосується демографічних та соціально-економічних чинників, то вони в більшій мірі впливають на формування та розвиток людського потенціалу як на державному рівні, так і на рівні регіону. Причому саме демографічні чинники закладають фізичну основу людського потенціалу (тобто формування сукупності його носіїв – населення), без наявності якої політичні та соціально-економічні чинники не можуть впливати на його формування та розвиток. Тому вважаємо за доцільне проведення аналізу саме за даним напрямком із подальшою деталізацією та виявленням основних тенденцій його впливу на розвиток людського потенціалу Одеського регіону.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких покладений початок вирішенню даної проблеми і на які спираються автори. Сутність поняття «людський потенціал» висвітлювали так і українські вчені, як О. Амоша, В. Антонюк, О. Новікова, Л. Безтелесна, В. Близнюк, Д. Богиня, С. Пирожков, В. Порохня, В. Приймак, Л. Семів, О. Стефанишин, С. Трубич, Л. Шаульська, Р. Яковенко. Тлумачення даного поняття є різноманітними, «але враховують, як правило, два аспекти: ресурсну складову людського потенціалу – сукупність певних ресурсів, які можна використовувати для досягнення певних цілей, і наявність певних обставин, можливостей, за відсутності яких віддача від наявних у суб'єкта ресурсів знижується» [3, с. 9].

Питанням структури, складовим людського потенціалу присвятили свої дослідження О. Грішнова, Е. Лібанова, Л. Алімова, І. Юрченко та ін., за кордоном цим же питанням, а також проблемам умов формування людського потенціалу та його реалізації присвячують свої праці С. Солодовніков, Н. Синицька, І. Фролов, А. Генісаретський, І. Соболева.

О. Грішнова та Е. Лібанова визначають людський потенціал як «сукупність соціально демографічного, соціально-економічного, діяльнісного та соціокультурного потенціалів» [3, с. 10].

Юрченко І. В. виділяє такі структурні компоненти людського потенціалу, як:

1. Потенціал стабільності та відтворення населення (містить компоненти – демографічну, трудову, соціальну);
2. Культурний та морально-духовний потенціал (містить компоненти – ідеологічну, етнокультурну, духовно-моральну);
3. Потенціал майбутнього (містить компоненти – інтелектуальну, іноваційну, компоненти пасіонарності) [4].

Мочерний С. та колектив науковців вважають «високий рівень розвитку людського потенціалу» основою економічного розвитку країни, регіону і розглядають умови, які можуть перешкоджати цьому взаємозв'язку [5, с. 216].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується стаття. Але, незважаючи на підвищену увагу наукового світу до проблем трудового потенціалу, демографічні чинники його формування та реалізації знаходяться під постійним впливом соціально-економічних та політичних змін (таких як поява тимчасово переміщених осіб, спрощення виїздного режиму в країни ЄС, погіршення соціального стану країни в останні роки), які здійснюють значний вплив на демографічну складову регіону. Що обумовлює необхідність постійного моніторингу динаміки чисельності, структури населення регіону, його інших характеристик.

Формулювання мети статті (постановка завдання). Метою статті є вивчення та аналіз сучасних тенденцій демографічних змін в Одеському регіоні та дослідження їх впливу на формування та розвиток людського потенціалу регіону.

Викладення основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Природною осно-

вою людського потенціалу є населення. Демографічний чинник є одним із тих, що визначає забезпечення стабільного і безпечного розвитку держави, а проблеми оптимального демографічного розвитку слід розглядати як першочергові інтереси держави, як чинник і результат його функціонування. Від демографічних характеристик працездатного населення і показників демографічного розвитку залежить розвиток трудового потенціалу і, як результат, величина сукупного національного доходу.

До демографічних чинників формування людського потенціалу відносять: рівень народжуваності, рівень смертності, міграцію населення, частку населення в працездатному віці в її загальній чисельності, тривалість життя [6].

Демографічні чинники надають кількісні та якісні характеристики людського потенціалу, визначають його фізичну, інтелектуальну й соціально-економічну складові загалом та за різними віковими групами. За допомогою кількісних чинників визначають демографічну ситуацію в країні та у регіонах. Поряд з цим вікова структура населення уможливає визначення економічного навантаження працездатної частини населення, впливає на його мобільність, рівень суспільної продуктивності праці, освітню та професійно-кваліфікаційну структуру тощо. Важливу роль також відіграють міграційні процеси.

Починаючи оцінку людського потенціалу Одеського регіону необхідно навести його загальну характеристику:

- Одеська область розташована на території 33,31 тис. кв. км. і займає 5,5% території України;
- територія Одеської області за станом на 1 січня 2018 року поділена на 26 районів, 19 міст, 33 селища міського типу і 1124 сільських населених пунктів. Всього населених пунктів – 1176, у тому числі міських – 52, сільських – 1124. На кожний км² території припадає майже 72 особи;
- валовий регіональний продукт (ВРП) у 2018 р. 119,8 млрд.грн. (+4,2% у 2017 році). Позиція за обсягом ВРП – 6 серед регіонів країни;
- Одеса, Ізмаїл та Чорноморськ за чисельністю населення є найбільшими населеними пунктами області. Адміністративним центром Одеської області є місто Одеса з населенням більше 1 млн. осіб [7].

Першим кроком дослідження демографічної складової людського потенціалу Одеської області є аналіз чисельності постійного та наявного населення та його структури за місцем проживання, які наведені в табл. 1.

Таблиця 1

Чисельність постійного і наявного населення Одеської області та його структура за місцем проживання станом на 1 січня за 2002 р., 2010 р., 2014–2019 рр., тис. осіб

Показники	Рік								Темп росту	
	2002**	2010	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2019/2002, %	2019/2014, %
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Постійне населення, всього, у тому числі	2455,7	2380,0	2385,4	2385,4	2379,2	2375,5	2372,0	2369,3	96,5	99,3
міське	1148,8	1113,8	1585,5	1120,6	1118,1	1116,7	1576,6	1577,3	137,3	99,5
у % до загальної чисельності	46,8	46,8	66,5	47,0	47,0	47,0	66,5	66,6	-	-
сільське	1306,9	1266,2	799,9	1264,8	1261,1	1258,8	795,4	792,0	60,6	99,0
у % до загальної чисельності	53,2	53,2	33,5	53,0	53,0	53,0	33,5	33,4	-	-
Наявне населення, всього, у тому числі	2469,0	2391,0	2396,5	2396,4	2390,3	2386,5	2383,1	2380,3	96,5	99,3
міське	1624,6	1595,1	1603,8	1603,1	1597,4	1595,7	1594,9	1595,5	98,2	99,5

Продовження таблиці 1

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
у % до загальної чисельності	65,8	66,7	66,9	66,9	66,8	66,9	66,9	67,0	-	-
сільське	844,4	795,9	792,7	793,3	792,9	790,8	788,2	784,8	92,9	99,0
у % до загальної чисельності	34,2	33,3	33,1	33,1	33,2	33,1	33,1	33	-	-

Джерело: розроблено авторами за даними [7]

*** дані за 2002 рік відповідні даним Всеукраїнського перепису населення на 5 грудня 2001 р.*

За даними табл. 1 чисельність постійного населення (яке постійно проживає на даній території, незалежно від того, чи знаходиться воно на цій території у даний момент часу, за умови, якщо період відсутності тимчасово відсутніх не більше 12 місяців) демонструє тенденцію до зменшення з 2455,7 тис. осіб у 2002 р. до 2369,3 тис. осіб у 2019 р., тобто на 3,5%, з 2014 р. по 2019 р. зменшення даного показника склало всього 0,7%. Варто відмітити невелике збільшення показників чисельності постійного населення у 2014–2015 рр. порівняно з показником 2010 року, що пояснюється зміною політичної ситуації та початком воєнних дій, що призвели до переміщення населення з окупованих територій в Одеську область. Тенденція зміни показників чисельності міського та сільського постійного населення інша: чисельність міського постійного населення за період 2002–2019 рр. збільшилась на 37,3%, за той же період чисельність сільського постійного населення зменшилась на 39,4%. За період 2014–2019 рр. чисельність міського постійного населення зменшилась на 0,5%, чисельність сільського постійного населення зменшилась на 1%. Така різниця між показниками темпів росту чисельності міського і сільського постійного населення за період 2002–2019 рр. і за період 2014–2019 рр. пояснюється структурними змінами чисельності постійного населення області у дані періоди.

Щодо структури постійного населення області можна відмітити, що питома вага сільського населення у 2002 р., 2010 р. та у 2015–2017 рр. є всього на 6,4–6,6% більшою, ніж питома вага міського населення, тобто вони незначно відрізняються. У 2014 р., всього на один рік, спостерігається дивна суттєва зміна показників: питома вага сільського населення стає майже вдвічі меншою ніж питома вага міського населення і така ж ситуація спостерігається у 2018–2019 рр. Така зміна структурних показників постійного населення може бути, скоріш за все, пояснена наявністю інституту реєстрації місця проживання в Україні.

Але темпи економічного зростання регіону значною мірою залежать від чисельності наявного населення (тобто сукупності людей, які перебувають на території області на даний момент часу, враховуючи тимчасово проживаючих, за умови їх відсутності у постійному місці проживання не більше ніж 12 місяців) та його статево-вікової структури, тривалості життя, рівня захворюваності, рівня освіти і інші показників.

Чисельність наявного населення у кожному році досліджуваного періоду перевищувала чисельність постійного населення приблизно на 0,5% і в цілому протягом всього періоду демонструвала тенденцію до зменшення, за виключенням 2014 р. та 2015 р., де відбулося невелике збільшення показників. За період 2002–2019 рр. зменшення чисельності наявного населення склало 3,5%, а за період 2014–2019 рр. – 0,7%. Таким чином, згідно з даними Головного управління статистики в Одеській області, відносні показники зменшення чисельності наявного населення і чисельності постійного населення абсолютно однакові.

І міське, і сільське наявне населення також зменшуються: зменшення чисельності міського населення за період 2002–2019 рр. склало 1,8%, а протягом 2014–2019 рр. – всього 0,5%; зменшення чисельності сільського населення за період 2002–2019 рр. склало 7,1%, а протягом 2014–2019 рр. – 1%, що пояснюється показниками природного та міграційного руху населення.

Структура наявного населення представлена двома третинами міського населення та одною третьиною сільського населення і змінюється зовсім незначно: питома вага міського наявного населення збіль-

шується за 2002–2019 рр. на 1,2% і на таку ж величину зменшується питома вага сільського наявного населення.

Тобто за даними табл. 1 спостерігається в цілому абсолютне зменшення і постійного і наявного населення Одеської області, окрім показників 2014–2015 рр., де відбулось невелике збільшення показників порівняно з показником 2010 року, що можна пояснити початком військових дій на території України і переміщенням частини населення з окупованих областей в Одеську область та динамікою процесів народжуваності та смертності. Зменшення абсолютних показників населення обумовлено соціально-економічними та політичними причинами. Суттєво змінюються структурні показники постійного населення за місцем проживання. На відміну від 2002 р., 2010 р. та у 2015–2017 рр., у яких питома вага сільського постійного населення була незначно вищою ніж питома вага міського постійного населення, у 2014 р. та 2018–2019 рр. питома вага сільського постійного населення стає майже вдвічі меншою ніж питома вага міського постійного населення, що можна пояснити наявністю інституту реєстрації місця проживання в Україні. Структура наявного населення за місцем проживання змінюється зовсім незначно в сторону збільшення питомої ваги міського наявного населення та зменшення питомої ваги сільського наявного населення. Питома вага міського населення в цілому удвічі переважає питому вагу сільського наявного населення, що пояснюється динамікою природних процесів народжуваності і смертності населення досліджуваної області та міграційним рухом. Дані процеси простежуються:

- 1) за статистичними показниками народжуваності, які вищі у міській місцевості порівняно з аналогічними показниками у сільській місцевості;

- 2) за спрямуванням міграційних потоків, у міську місцевість з сільської, що пояснюється кращими соціально-економічними умовами у містах. За період, що розглядається в області поглиблюються процеси урбанізації.

Показники природного та механічного руху населення Одеської області наведені в табл. 2.

Таблиця 2

**Показники природного та механічного руху населення
Одеської області за 2002 р., 2010 р., 2014–2018 рр.**

Показники	Рік							Темп росту	
	2002**	2010	2014	2015	2016	2017	2018	2018/ 2002, %	2018/ 2014, %
Чисельність наявного населення, тис. осіб відповідно даних Головного управління статистики в Одеській області	2469,0	2391,0	2396,5	2396,4	2390,3	2386,5	2383,1	96,5	99,4
Кількість народжених, осіб	21227	28690	29465	27416	26417	25195	23144	109	78,5
Кількість померлих, осіб	38917	36144	34155	34555	33570	33361	33607	86,4	98,4
Природний приріст (скорочення), осіб	-17690	-7454	-4690	-7139	-7153	-8166	-10463	59,1	223
Кількість випадків прибуття, осіб	-	37958	31709	25781	17896	25150	38284	-	121
Кількість випадків вибуття, осіб	-	32856	27070	24795	14516	20425	30588	-	113
Міграційний приріст (скорочення), осіб	100	5102	4639	986	3380	4725	7696	770	166

Джерело: розроблено авторами за даними [8]

*** дані за 2002 рік відповідні даним Всеукраїнського перепису населення на 5 грудня 2001 р.*

Дані табл. 2 свідчать, що сальдо природного приросту населення Одеської області від'ємне упродовж всіх років досліджуваного пері-

оду. Але його показники зменшуються з 17690 осіб у 2002 р. до 10463 осіб у 2018 р., тобто на 40,9%. Найменшим показник природного скорочення населення був у 2014 році і складав 4690 осіб. Протягом 2014–2018 рр. відбулося його зростання на 123%. Така динаміка даного показника обумовлена динамікою показників народжуваності і смертності у регіоні. Найменше значення показника кількості народжених у 2002 р. – 21227 осіб, найбільше у 2014 р. – 29465 осіб. З 2014 по 2018 рр. даний показник з року в рік зменшувався до 23144 осіб у 2018 році, тобто на 21,5%. Показник чисельності померлих демонстрував загальну тенденцію до скорочення з невеликими коливаннями за роками.

За період 2014–2018 рр. темпи росту показника кількості померлих (98,4%) перевищують темп росту показника кількості народжених (78,5%) на 19,9%.

Показники міграційного приросту населення, навпаки, є додатними упродовж всього періоду, що обумовлено динамікою показників прибуття та вибуття. Показники прибуття є вищими ніж показники вибуття, тому що Одеський регіон є привабливим для переселенців, як з інших територій України, так і з інших країн, більшою мірою через природно-кліматичні умови.

Але темпи росту показника міграційного приросту населення за 2014–2018 рр. (166%) значно нижчі ніж темпи росту показника природного скорочення населення (223%), що і визначає динаміку чисельності населення Одеської області у бік її скорочення на 0,6%.

Важливими індикаторами є структура населення регіону за статтю та віковими групами. Структура постійного населення Одеської області за статтю за 2002 р., 2010 р., 2014–2018 рр. представлена даними табл. 3.

Згідно з даними табл. 3 характерним для структури населення Одеської області за статтю є перевищення чисельності жінок над чисельністю чоловіків. Для населення обох статей загальною тенденцією є зменшення чисельності з невеликими коливаннями. Аналіз відносних показників показує, що за період 2002–2018 рр. чисельність чоловіків зменшилася на 3%, жінок – на 3,8%, за період 2014–2018 рр. зменшення чисельності чоловіків склало 0,4%, жінок – 0,7%. Тобто чисельність жінок скорочується більш стрімко.

Таблиця 3

Структура постійного населення Одеської області за статтю станом на 1 січня за 2002 р., 201.0р., 2014–2018 рр., тис. осіб

Показники	Рік							Темп росту	
	2002**	2010	2014	2015	2016	2017	2018	2018/2002, %	2018/2014, %
Чисельність постійного населення, всього, у тому числі:	2455,7	2380,0	2385,4	2385,4	2379,2	2375,5	2372,0	96,6	99,4
чисельність чоловіків	1148,8	1118,6	1119,7	1120,6	1118,1	1116,7	1114,8	97,0	99,6
питома вага чоловіків у загальній чисельності постійного населення, %	46,8	47,0	46,9	47,0	47,0	47,0	47,0	-	-
чисельність жінок	1306,9	1261,4	1265,7	1264,8	1261,1	1258,8	1257,2	96,2	99,3
питома вага жінок у загальній чисельності постійного населення, %	53,2	53,0	53,1	53,0	53,0	53,0	53,0	-	-
Співвідношення чисельності чоловіків та жінок	879	887	885	886	887	887	887	100,9	100,2

Джерело: розроблено авторами за даними [8]

Це підтверджує і показник питомої ваги жінок у загальній чисельності постійного населення, який мав тенденцію до зменшення: з 53,2% у 2002 р. до 53,1% у 2014 р., та до 53% у 2018 р.

Показник питомої ваги чоловіків у загальній чисельності постійного населення за той же період мав незначну тенденцію до збільшення з 46,8% у 2002 р. до 46,9% у 2014 р., та до 47% у 2018 р.

На кожну тисячу жінок області у 2002 р. припадає 879 чоловіків, у 2014 р. – 885, а у 2018 р. – 887 чоловіків, тобто даний показник теж має тенденцію до збільшення, що є, хоч і незначною, але позитивною тенденцією.

Структура постійного населення Одеської області за віком наведена в табл. 4.

Дані табл. 4 свідчать, що при загальній тенденції до зменшення постійного населення Одеської області чисельність і питома вага окремих вікових груп демонструють різні тенденції змін за період, що досліджується.

Чисельність населення у віці 0–15 років зменшилася з 452,1 тис. осіб у 2002 р. до 377,3 тис. осіб у 2010 р. За період 2014–2018 рр. спостерігається зростання чисельності на 26 тис. осіб, або на 6,5%. Але, навіть при такому зростанні, у 2018 році не досягнуто рівень показника 2002 року. Зменшення чисельності населення даної вікової категорії за період 2002–2018 рр. склало 28,4 тис. осіб або 6,3%.

Чисельність населення у віці 16–59 років в абсолютному виразі у 2010 р, порівняно з показником 2002 р зросла на 19,5 тис. осіб, а за період з 2014 р. по 2018 р. вона щороку зменшується, загальне зменшення за цей період складає 4% або 60 тис. осіб. За період 2002–2018 рр. зменшення становило 5,3% (80,8 тис. осіб). Вікова категорія 60 років і більше демонструє загальну тенденцію до зростання: за період 2002–2018 рр. на 5,3%, за період 2014–2018 рр. на 4,2%, що є свідченням старіння населення Одеської області.

Внаслідок вищезначених тенденцій чисельності населення окремих вікових груп коефіцієнт загального навантаження на осіб працездатного віку (16–59 років) – зростає щороку, що теж є негативною тенденцією.

Структура постійного населення Одеської області за віковими групами у відносних показниках ілюстрована рис. 1.

Дані табл. 4 та рис. 1 свідчать про загальну негативну динаміку показників питомої ваги населення різних вікових груп за період, що досліджується, хоча вона не є завжди прямолінійною.

Показника питомої ваги населення у віці 16–59 років (тобто населення у працездатному віці) за період 2002–2018 рр. зменшився на 1,2% – з 61,9% у 2002 р. до 60,7% у 2018 р. Хоча за період 2002–

2010 рр. цей показник демонстрував тенденцію до зростання на 2,8% – з 61,9% у 2002 р. до 64,7% у 2018 р. З 2010 року цей показник невинно зменшувався.

Таблиця 4

Розподіл постійного населення Одеської області за віковими групами станом на 1 січня за 2002 р., 2010 р., 2014–2018 рр., тис. осіб

Показники	Рік							Темп росту	
	2002**	2010	2014	2015	2016	2017	2018	2018/2002, %	2018/2014, %
Чисельність постійного населення, всього, у тому числі у віці:	2455,7	2380,0	2385,4	2385,4	2379,2	2375,5	2372,0	96,6	99,4
0–15 років	452,1	377,3	397,7	405,6	412,5	419,0	423,7	93,7	106,5
16–59 років	1519,8	1539,3	1499,0	1485,0	1468,3	1452,5	1439,0	94,7	96
60 і старшому віці	483,8	463,4	488,7	494,8	498,4	504,0	509,3	105,3	104,2
Питома вага населення у віці 0–15 років у чисельності постійного населення, %	18,4	15,9	16,7	17	17,3	17,6	17,9	-	-
Питома вага населення у віці 16–59 років у чисельності постійного населення, %	61,9	64,7	62,9	62,3	61,7	61	60,7	-	-
Питома вага населення у віці 60 років і старшому віці у чисельності постійного населення, %	19,7	19,5	20,5	20,7	20,9	21,2	21,5	-	-
Коефіцієнт загального навантаження на осіб віком 16–59 років, %	616	546	591	606	620	635	648	-	-

Джерело: розроблено авторами за даними [8]

***Дані розраховано за два суміжні роки*

Показник питомої ваги населення у віці від 0 до 15 років теж зменшився з 18,4% у 2002 р. до 17,9% у 2018 р., тобто на 0,5%, а питома вага населення старшої вікової групи у віці 60 років і більше за цей же період, навпаки, зросла на 1,8% – з 19,7% до 21,5%.



Рис. 1. Питома вага населення за віковими групами у чисельності постійного населення Одеської області за 2002 р., 2010 р., 2014–2018 рр., %

Джерело: розроблено авторами за даними [8]

Причинами таких змін показників чисельності та питомої ваги населення окремих вікових груп є: негативна динаміка показників народжуваності та смертності і, відповідно, показників природного приросту (скорочення) населення, переміщення частини населення України з територій воєнних дій на мирні території, до яких відноситься Одеська область, станом здоров'я населення, рівнем виробничого травматизму на підприємствах. При збереженні означених тенденцій, прогнозована чисельність працездатного населення області у майбутньому може мати тенденцію до скорочення, що, незаперечно, відбиватиметься на показниках соціально-економічного розвитку регіону.

Чисельність населення окремих вікових груп залежить і від показників середньої очікуваної тривалості життя при народженні, які представлені даними табл. 5 та рис. 2.

Таблиця 5

**Середня очікувана тривалість життя при народженні населення
Одеської області та населення України за 2002 р., 2010 р.,
2014–2018 рр.**

Період, за який розраховано показники (роки **)	Середня очікувана тривалість життя при народженні, років						
	обидві статі		чоловіки		жінки		різниця між очікуваною тривалістю життя чоловіків та жінок Одеської області
	Одеська область	по Україні	Одеська область	по Україні	Одеська область	по Україні	
2002 **	66,6	68,32	61,4	62,7	72,1	74,13	10,7
2010 **	68,95	70,44	64,33	65,28	73,52	75,5	9,19
2014	70,33	71,37	65,87	66,25	74,69	76,37	8,82
2015	70,36	71,38	65,94	66,37	74,69	76,25	8,75
2016	70,83	71,68	66,38	66,73	75,15	76,46	8,77
2017	71,09	71,98	66,59	67,02	75,5	76,78	8,91
2018	70,98	71,76	66,37	66,69	75,54	76,72	9,17
Абсолютне відхилення, років 2018–2002	4,38	3,44	4,97	3,99	3,44	2,59	–1,53
Абсолютне відхилення, років 2018–2014	0,65	0,39	0,5	0,44	0,85	0,35	0,35

Джерело: розроблено авторами за даними [8; 9; 10]

***Дані розраховано за два суміжні роки*

За даними табл. 5 та рис. 2 показники середньої очікуваної тривалості життя при народженні (середня очікувана тривалість життя при народженні – середнє число років, яке проживуть новонароджені за умови, що вікові рівні смертності залишаться такими, якими вони були на рік розрахунку) населення Одеської області за 2002 р., 2010 р., 2014–2018 рр. у жінок значно вищі, ніж у чоловіків. Просліджується загальна тенденцію зростання показників: у чоловіків з 61,4 років у 2002 році до 65,87 років у 2014 році та до 66,37 років у 2018 році; у жінок з 72,1 років у 2002 році до 74,69 років у 2014 році та до 75,54 ро-

ків у 2018 році. Тобто зростання даного показника у чоловіків за період 2002–2018 рр. склало 4,97 роки, за період 2014–2018 рр. – 0,5 року, для жінок, відповідно, 3,44 роки та 0,85 року. Така динаміка даних показників обумовлює динаміку показника різниці між очікуваною тривалістю життя чоловіків та жінок, який у 2002 р дорівнював 10,7 рокам, у 2014 р. – 8,82 рокам, а у 2018 р. – 9,17 рокам. Для розвинутих країн характерна різниця між очікуваною тривалістю життя чоловіків та жінок – 7 років, а в Одеській області у 2002 р., 2010 р., 2014–2018 рр. вона коливалась від 8,8 до 10,7 років.

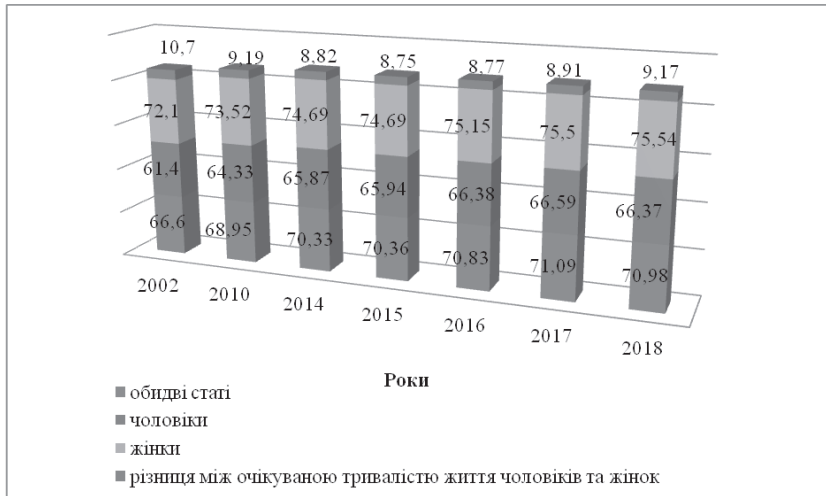


Рис. 2. Показники середньої очікуваної тривалості життя при народженні населення Одеської області за 2002 р., 2010 р., 2014–2018 рр.

Джерело: розроблено авторами за даними [8]

Середня очікувана тривалість життя при народженні всього населення Одеської області за період з 2002 р. по 2018 р. зросла на 4,38 роки, за період з 2014 р. по 2018 р. – на 0,65 років.

Доцільно відмітити, що показники середньої очікуваної тривалості життя при народженні чоловіків, жінок та обох статей по Україні за період, що аналізується, теж показують тенденції зростання і завжди перевищують відповідні показники по Одеській області, що свідчить

про гірші соціально – економічні умови в регіоні, більш низький рівень стану здоров'я населення, порівняно з показниками по Україні, несприятливу екологічну ситуацію.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розробок за даним напрямом. Таким чином, розглянувши основні тенденції демографічної складової формування людського потенціалу Одеського регіону можна стверджувати про існування позитивних і негативних тенденцій, з перевагою останніх.

Позитивними тенденціями є:

- 1) перевищення чисельності наявного населення у кожному році досліджуваного періоду над чисельністю постійного населення;
- 2) перевищення показників механічного прибуття над показниками механічного вибуття населення, тобто додатні показники міграційного приросту населення регіону;
- 3) загальне зростання чисельності населення у віці 0–15 років;
- 4) зростання показників середньої очікуваної тривалості життя при народженні населення Одеської області.

Негативними тенденціями є:

- 1) скорочення в цілому абсолютної чисельності і постійного і наявного населення;
- 2) поглиблення процесів урбанізації, яке відбивається у показниках структури і постійного і наявного населення;
- 3) від'ємними показниками природного приросту населення упродовж всіх років досліджуваного періоду та тенденцією до їх зростання;
- 4) перевищення чисельності жінок над чисельністю чоловіків та тенденції до зменшення чисельності населення обох статей;
- 5) зменшення чисельності населення у віці 16–59 років, тобто працездатного населення;
- 6) зростання чисельності населення вікової категорії 60 років і більше;
- 7) збільшення коефіцієнта загального навантаження на працездатних осіб віком 16–59 років;
- 8) значному перевищенні показників середньої очікуваної тривалості життя при народженні у жінок, порівняно з чоловіками;
- 9) нижчими показниками середньої очікуваної тривалості життя при народженні чоловіків, жінок та обох статей по Одеській області порівняно з аналогічними показниками по Україні;

10) значним перевищенням показників різниці між очікуваною тривалістю життя чоловіків та жінок в Одеській області над середньосвітовими показниками (на 1,8–3,7 років) і тенденцію до їх зростання.

Загалом Одеська область має непоганий ресурс для формування та розвитку людського потенціалу, але слід приділити увагу вже проявленим негативним тенденціям та розробити комплекс заходів з їх усунення, поки ситуація не досягла критичного стану. Для цього вважаємо за необхідне проводити більш активну регіональну демографічну політику із залученням обласної та міської влади, громадських організацій та ЗМІ, що створює передумови для подальшого соціально-економічного розвитку регіону. Активна регіональна демографічна політика повинна охоплювати такі напрямки:

- стимулювання розширеного режиму демографічного відтворення (розширення соціальної інфраструктури для сімей з дітьми, пільгові кредити для молодих сімей з дітьми, податкові пільги для молодих батьків, диференційований підхід до виплат допомоги по народженню та догляду за дитиною в залежності від кількості дітей та ін.);

- проведення зваженої та послідовної медичної реформи для зміцнення здоров'я населення та збільшення середньої тривалості життя (охоплення медичними договорами всіх верств населення, розширення переліку безкоштовних медичних обстежень, інформаційно – роз'яснювальна робота з населенням щодо необхідності превентивних обстежень та ін.);

- інформаційна робота з молоддю для розкриття значення інституту сім'ї та важливості шлюбно-сімейних відносин (соціальна та виховна робота у закладах середньої та вищої освіти, загально-регіональна програма підтримки створення сімей, орієнтація молоді на сімейні цінності та ін.);

- регулювання міграційних процесів для збереження людського потенціалу високопрофесійної та активної молоді, залучення іноземних фахівців у регіон та формування таким чином нової генерації професіоналів для подальшого соціально-економічного розвитку Одеської області.

Перспективи подальших розробок пов'язані з більш детальним аналізом регіональних програм розвитку людського потенціалу Одеської області та виявленням тенденцій впливу на формування регіонального людського потенціалу інших соціально-економічних чинників.

Література

1. Никифорова В. Г. Прогнозування людського потенціалу як складова стратегії регіонального розвитку. *Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі*. 2011. №4 (49). 2011. С. 108.
2. Огієнко М. М. *Розвиток людського потенціалу в умовах трансформації регіональних соціально-економічних систем*. URL: https://www.onaft.edu.ua/download/dissertation/thesis/disser_Ohiyenko-3.pdf (дата звернення: 22.07.2019).
3. *Формування і розвиток людського потенціалу регіону : сутність, сучасні тенденції та методи оцінювання* : монографія / За ред. В. Г. Никифорова. Одеса : ВОІ СОІУ «Атлант», 2018. 103 с.
4. Юрченко И. В., Донцова М. В., Юрченко Н. Н. Факторы интеграции и конфликта в развитии человеческого потенциала Юга России : методология исследования. *Историческая и социально-образовательная мысль*. 2017. Т. 9. № 5/2. URL: <http://www.hist-edu.ru/hist/article/view/2874/2747> (дата звернення: 23.07.2019).
5. Економічна енциклопедія : у 3 т. / Гол. ред. Б. Д. Гаврилишин; відп. ред. С. В. Мочерний. Київ : Академія, 2002. Т. 3. 951 с.
6. Макарова О. В., Позняк О. В. Методика вартісної оцінки демоекономічного потенціалу. Зайнятість та ринок праці : міжвід. наук. зб. Київ : РВПС України НАН України. 1998. Вип. 6. 160–167 с.
7. Статистичний щорічник Одеської області у 2017 році / Державна служба статистики України. Головне управління статистики в Одеській області. Одеса, 2018. 352 с.
8. Головне управління статистики в Одеській області. URL: <http://www.od.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 20.07.2019).
9. Статистичний збірник «Таблиці народжуваності, смертності та середньої очікуваної тривалості життя за 2018 рік» / Відп. за вип. М. Б. Тімоніна. Київ : Державна служба статистики України, 2019. 56 с.
10. Державна служба статистики України : сайт. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 22.07.2019).

References

1. Nikiforenko, V. G. (2011). Prohnozuvannia liudskoho potentsialu yak skladova stratehii rehionalnohoro zvytku [Human potential prediction as a component of regional development strategy] *Naukovyi visnyk Poltavskoho universytetu ekonomiky i torhivli – Scientific Bulletin of the Poltava University of Economics and Trade*, 4 (49), 108 [in Ukrainian]

2. Ogienko, M. M. *Rozvytok liudskoho potentsialu v umovakh transformatsii rehiona lnykh sotsialno-ekonomichnykh system [Development of human potential in the conditions of transformation of regional socio-economic systems]*. Retrieved from: https://www.onaft.edu.ua/download/dissertation/thesis/disser_Ohiyenko-3.pdf [in Ukrainian]
3. Nikiforenko, V. G. (2018). *Formuvannia i rozvytok liudskoho potentsialu rehionu: sutnist, suchasni tendentsii ta metody otsiniuvannia: monohrafiia [Formulation and development of region's human potential: essence, current trends and methods of assessment: monograph]*, Odessa: Atlant, 103 s. [in Ukrainian]
4. Yurchenko, I. V., Dontsova, M. V., Yurchenko, N. N. (2017). Faktory integratsii i konflikta v razvitii chelovecheskogo potentsiala Yuga Rossii: metodologiya issledovaniya [Integration and conflict factors in the development of human potential in the South of Russia: research methodology], *Istoricheskaya i sotsialno-obrazovatel'naya mysl – Historical and socio-educational thought*, 9, 5/2. Retrieved from: <http://www.hist-edu.ru/hist/article/view/2874/2747> [in Russian]
5. Mochernyi, S. V. (2002). *Ekonomichna entsyklopediia [Economic encyclopedia]: u 3 tomakh. Za red. B. D. Gavrylysyna, S. V. Mochernoho*, Kyiv: Akademiia, 3, 951 s. [in Ukrainian]
6. Makarova, O. V., Pozniak, O. V. (1998). Metodyka vartisnoi otsinky demoekonomichnoho potentsialu [Methodology of cost estimation of demoeconomic potential], *Zainiatist ta rynek pratsi – Employment and the labor market*, Kyiv: RVPS Ukrainy, 6, 160–167 [in Ukrainian]
7. Statystychnyi shchorichnyk Odeskoi oblasti u 2017 rotsi (2018) [Statistical yearbook of Odessa region in 2017], Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy – State statistics service of Ukraine, Holovne upravlinnia statystyky v Odeskii oblasti – Main department of statistics in Odessa region [in Ukrainian]
8. Holovne upravlinnia statystyky v Odeskii oblasti [Main department of statistics in Odessa region]. Retrieved from: <http://www.od.ukrstat.gov.ua> [in Ukrainian]
9. *Statystychnyi zbirnyk «Tablytsi narodzhuvanosti, smertnosti ta serednoi ochikuvanoi tryvalosti zhyttia za 2018 rik (2019) [Statistical collection «Fertility, mortality and average life expectancy tables for 2018»]* / Vidp. za vyp. M. B. Timonina. Kyiv: Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy, 56 s.
10. Derzhavna sluzhba statystyky v Ukraini [State Statistics Service in Ukraine]. Retrieved from: <http://www.ukrstat.gov.ua> [in Ukrainian]

УДК 311:346.548
JEL Classification: P420

Самотоєнкова Олена

СТАН І ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ РИНКУ СПОЖИВЧИХ ТОВАРІВ В УКРАЇНІ

Анотація. У статті розглянуто процеси функціонування ринку споживчих товарів в Україні, висвітлено основні проблеми та чинники, що впливають на стан і розвиток споживчого ринку. Наведено окремі групи чинників, зокрема демографічні, соціально-економічні, географічні та кліматичні, психологічні. Визначено, що основним показником, який характеризує стан і розвиток споживчого ринку, є оборот роздрібної торгівлі, у складі якого виокремлюють роздрібний товарооборот юридичних осіб, тобто підприємств роздрібної торгівлі та фізичних осіб-підприємців, основним видом економічної діяльності яких є роздрібна торгівля. Проведено аналіз динаміки роздрібного товарообороту підприємств роздрібної торгівлі в діючих і порівнянних цінах за період 2010–2018 роки. Вивчено структуру роздрібного товарообороту підприємств роздрібної торгівлі за видами товарів, зроблено висновки щодо несуттєвості змін та напряму, які відбулися за аналізований період. Проаналізовано насичення споживчого ринку України товарами вітчизняного виробництва, визначено негативні тенденції скорочення частки продукції власного виробництва, особливо групи непродовольчих товарів. Проведено статистичне групування регіонів України за рівнем обороту роздрібної торгівлі на душу населення в 2018 році, виділено три групи регіонів: з низьким, середнім і високим рівнем цього показника. За результатами групування зроблено висновки про значну диференціацію регіонів України за рівнем обороту роздрібної торгівлі на душу населення та про суттєві розбіжності в можливостях населення регіонів задовольняти попит на споживчі товари. Для оцінки взаємозв'язку між рівнем обороту роздрібної торгівлі на душу населення та рівнем наявних доходів населення розраховано коефіцієнти еластичності. Визначено шляхи та умови активізації процесів на споживчому ринку України.

Ключові слова: споживчий ринок, купівельний попит, роздрібний товарооборот, динаміка, структура.

Samotoenkova Elena

CONDITION AND TRENDS OF DEVELOPMENT OF THE MARKET OF CONSUMER GOODS IN UKRAINE

Abstract. The article deals with the processes of functioning of the consumer goods market in Ukraine, highlights the main problems and factors affecting the state and

development of the consumer market. Some groups of factors, including demographic, socio-economic, geographical and climatic, psychological have been given. It has been determined that the main indicator characterizing the state and development of the consumer market is the turnover of retail trade which includes the retail trade turnover of legal entities, i.e. retail trade enterprises and natural persons-entrepreneurs whose main economic activity is retail trade. The analysis of the dynamics of retail trade turnover of enterprises of retail trade in current and comparable prices for the period 2010–2018 has been made. The structure of retail trade turnover of retail trade enterprises by types of goods has been investigated, conclusions concerning the insignificance of changes and direction which occurred during the analyzed period have been proposed. The saturation of the Ukrainian consumer market has been analyzed. The statistical grouping of regions of Ukraine by the level of retail turnover per capita for the period of 2018 has been conducted, three groups of regions: low, medium and high levels of this indicator have been identified. Based on the results of the grouping it has been concluded that there is a significant differentiation of regions of Ukraine in terms of retail turnover per capita and there is a significant difference in the ability of the population of the regions to meet the demand for consumer goods. Elasticity ratios to estimate the relationship between retail turnover per capita and disposable income have been calculated. The ways and conditions of activation of processes in the consumer market of Ukraine have been determined.

Keywords: consumer market, consumer demand, retail turnover, dynamics, structure.

Самтоенкова Елена

СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЫНКА ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ТОВАРОВ В УКРАИНЕ

Аннотация. В статье рассмотрены процессы функционирования рынка потребительских товаров в Украине, освещены основные проблемы и факторы, влияющие на состояние и развитие потребительского рынка. Выделены отдельные группы факторов, в частности демографические, социально-экономические, географические и климатические, психологические. Определено, что основным показателем, характеризующим состояние и развитие потребительского рынка, является оборот розничной торговли, в составе которого выделяют розничный товарооборот юридических лиц, то есть предприятий розничной торговли и физических лиц-предпринимателей, основным видом экономической деятельности которых является розничная торговля. Проведен анализ динамики розничного товарооборота предприятий розничной торговли за период 2010–2018 годы. Изучена структура розничного товарооборота предприятий по видам товаров, сделаны выводы о не существенности изменений, которые произошли за анализируемый период. Проанализировано насыщение потребительского рынка Украины товарами отечественного производства, определены негативные тенденции сокращения доли

продукции собственного производства, особенно группы непродовольственных товаров. Проведена статистическая группировка регионов по уровню оборота розничной торговли на душу населения в 2018 году, выделены три группы регионов: с низким, средним и высоким уровнем среднедушевого розничного товарооборота. Сделаны выводы о значительной дифференциации регионов Украины по уровню оборота розничной торговли на душу населения. Для оценки взаимосвязи между уровнем оборота розничной торговли на душу населения и уровнем доходов населения рассчитаны коэффициенты эластичности. Определены пути и условия активизации процессов на потребительском рынке Украины.

Ключевые слова: потребительский рынок, покупательный спрос, розничный товарооборот, динамика, структура.

DOI: 10.32680/2409-9260-2019-7-8-270-271-104-118

Постановка проблеми в загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими або практичними завданнями. Ринок споживчих товарів є одним із найбільших в економіці України, який забезпечує потреби населення в продовольчій та непродовольчій продукції вітчизняного та іноземного виробництва. Розвиток споживчого ринку, з одного боку, є одним із важливих індикаторів рівня життя населення, а з іншого боку, зростання купівельного попиту потребує насичення ринку споживчими товарами, тобто є чинником розвитку виробництва відповідних галузей економіки. Особливо важливим для національної економіки є насичення споживчого ринку товарами вітчизняних виробників. Стан ринку споживчих товарів характеризує рівень економічного та соціального розвитку суспільства і потребує всебічного дослідження..

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких покладений початок вирішенню даної проблеми і на які спирається автор. Значну увагу вивченню проблем та шляхів розвитку споживчого ринку в Україні, аналізу його стану, дослідженню тенденцій та закономірностей приділяли такі українські вчені, як: В. Геець, Б. Пасхавер, А. Герасименко, І. Лазебна, Г. Пилипенко, А. Мазаракі, А. Чухно, О. Азарян, М. Катран та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується стаття. Не зважаючи на значну кількість публікацій з даної проблеми, необхідними та актуальними є подальші дослідження стану, нових тенденцій, структурних змін, оцінки ефективності функціонування внутрішнього споживчого ринку та його впливу на підвищення ефективності національної економіки.

Формулювання мети статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження сучасного стану, тенденцій та закономірностей розвитку ринку споживчих товарів в Україні, статистичний аналіз динаміки та структури обсягу роздрібного товарообороту, виявлення особливостей та оцінка ефективності функціонування ринкових структур, визначення шляхів активізації ринкових процесів.

Викладення основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Стан і функціонування споживчого ринку в країні залежить від насичення ринку продовольчими та непродовольчими товарами, від попиту населення на ці товари та від можливостей задовольнити цей попит. Для будь-якої країни особливо важливим є насичення ринку товарами вітчизняного виробництва. Збільшення обсягу продажу вітчизняних споживчих товарів є свідченням зростання продуктивності національної економіки, тому що ці товари мають найбільшу додану вартість порівняно із сировиною та напівфабрикатами, використаними для їх виготовлення.

Попит на споживчому ринку залежить від багатьох чинників, які можна об'єднати в такі групи [1, с. 15]:

- демографічні (чисельність і приріст населення, його статеволітня та соціальна структура, територіальне розміщення, міграційні процеси, розмір і склад родини, культурний рівень, рівень урбанізації);
- соціально-економічні (доходи, ціни, інфляція, зайнятість, безробіття, професійний склад працівників, купівельна спроможність споживачів);
- географічні та кліматичні, національні особливості;
- психологічні, політичні умови.

Ступінь реагування та зміни попиту в залежності від різних соціально-економічних факторів, у першу чергу таких, як ціна та грошовий дохід, характеризується показником еластичності, який розраховується у вигляді коефіцієнту.

Основним показником, який характеризує стан і розвиток споживчого ринку, є оборот роздрібної торгівлі, у складі якого виокремлюють роздрібний товарооборот юридичних осіб, тобто підприємств роздрібної торгівлі та фізичних осіб-підприємців, основним видом економічної діяльності яких є роздрібна торгівля [3, с. 392]. За даними Державної служби статистики України в 2018 році роздрібний товарооборот підприємств роздрібної торгівлі складав 71,8% загального обороту роздрібної торгівлі, а роздрібний товарооборот фізичних осіб-підприємців – 28,2%.

Із 2017 року в статистичну практику впроваджено нову Методику розрахунку обороту роздрібної торгівлі з урахуванням діяльності фізичних осіб-підприємців (за даними щодо роздрібного товарообороту юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців, основним видом економічної діяльності яких є роздрібна торгівля). До 2016 року включно оборот роздрібної торгівлі розраховувався на основі даних щодо роздрібного товарообороту юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців, які здійснювали діяльність із роздрібної торгівлі (мали основний або другорядний зазначений вид економічної діяльності), тому безпосереднє порівняння даних за 2017 рік з аналогічними даними попередніх років є некоректним. Враховуючи це, за період 2010–2018 роки проаналізуємо динаміку обсягу роздрібного товарообороту підприємств роздрібної торгівлі, методика розрахунку якого не змінювалась. Показники динаміки обсягу роздрібного товарообороту підприємств роздрібної торгівлі за період 2010–2018 роки наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Динаміка обсягу роздрібного товарообороту підприємств роздрібної торгівлі в діючих і порівняних цінах

Роки	Роздрібний товарооборот підприємств, в діючих цінах, млрд. грн.	Питома вага, %		Індекси динаміки (до попереднього року), %		
		продо-вольчі товари	непродо-вольчі товари	роздрібно-го товарообороту підприємств в діючих цінах	споживчих цін	роздрібно-го товарообороту підприємств в порівняних цінах (фізичного обсягу товарообороту)
2010	280,9	39,5	60,5	121,6	109,4	111,2
2011	350,1	39,0	61,0	124,6	108,0	115,4
2012	405,1	40,2	59,8	115,7	100,6	115,0
2013	433,1	41,1	58,9	106,9	99,7	107,2
2014	438,3	41,3	58,7	101,2	112,1	90,3
2015	487,6	41,1	58,9	111,2	148,7	74,8
2016	556,0	41,0	59,0	114,0	113,9	100,1
2017	586,3	39,8	60,2	105,5	114,4	92,2
2018	668,4	43,3	56,7	114,0	110,9	102,8

Джерело: розраховано автором на основі [3, с. 221, 393]

Дані за 2014–2018 роки наведено без урахування тимчасово окупованої території АР Крим і м. Севастополя та без частини тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях.

Результати табл. 1 свідчать про те, що за період з 2010 року до 2018 року в динаміці роздрібного товарообороту підприємств роздрібною торгівлі можна виокремити три етапи: перший – 2010–2012 роки, другий – 2013–2015 роки, третій – 2016–2018 роки.

З 2010 року по 2012 рік включно роздрібний товарооборот підприємств роздрібною торгівлі збільшувався як в діючих, так і в порівняних цінах, незважаючи на зростання споживчих цін. Причому в 2011 і 2012 роках спостерігається найбільше зростання кількості проданих товарів цими підприємствами на споживчому ринку за весь аналізований період: відповідно на 15,4% та на 15,0%.

Починаючи з 2013 року темпи зростання роздрібного товарообороту підприємств роздрібною торгівлі в діючих цінах уповільнились, водночас зростанні споживчих цін у 2014 та 2015 роках призвело до того, що кількість проданих продовольчих і непродовольчих товарів цими підприємствами на споживчому ринку України зменшилась у 2014 році порівняно з 2013 роком на 9,7%, а в 2015 році – ще на 25,2%. Необхідно відмітити, що, в першу чергу, це пояснюється різким підвищенням у 2015 році (на 48,7%) цін на споживчі товари, що й призвело до падіння купівельного попиту.

У 2016 році роздрібний товарооборот підприємств в діючих цінах збільшився на 14,0%, в той же час споживчі ціни зросли на 13,9%, тому обсяг проданих товарів у цьому році збільшився всього на 0,1%, а в 2017 році порівняно з 2016 роком знов суттєво зменшився – на 7,8%. Декілька покращилась ситуація на споживчому ринку в 2018 році: роздрібний товарооборот підприємств в порівняних цінах збільшився на 2,8%, тобто в порівнянні з 2017 роком кількість реалізованих продовольчих і непродовольчих товарів підприємствами роздрібною торгівлі збільшилась на 2,8%.

Якщо проаналізувати структуру роздрібного товарообороту підприємств роздрібною торгівлі за видами товарів, то можна відмітити, що протягом всього аналізованого періоду вона майже не змінювалась. З 2010 року до 2017 року питома вага продовольчих товарів у загальному обсязі роздрібного товарообороту підприємств зна-

ходила в межах від 39,0% до 41,3% і тільки в 2018 році підвищилась до 43,3%.

Графічно динаміка роздрібного товарообороту підприємств роздрібною торгівлі в діючих і порівняних цінах на споживчому ринку України представлена на рис. 1.

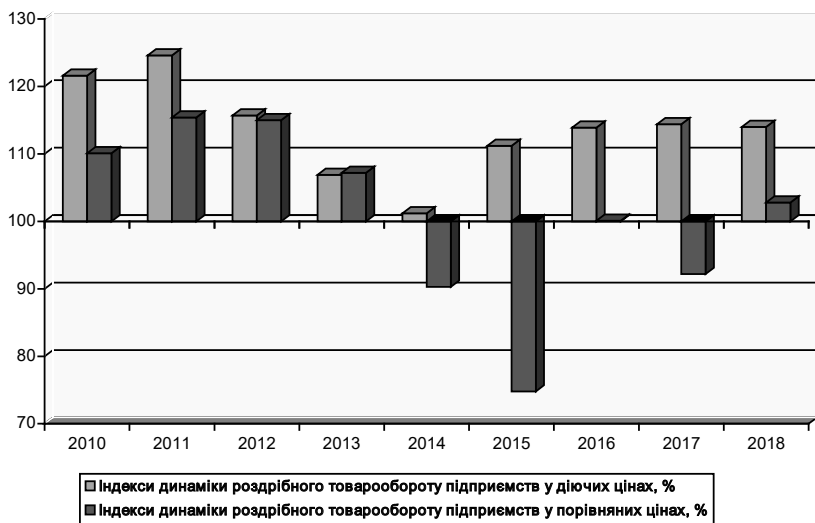


Рис. 1. Динаміка роздрібного товарообороту підприємств роздрібною торгівлі в діючих і порівняних цінах на споживчому ринку України за 2010–2018 роки, %

Джерело: розроблено автором

Як вказувалося вище, для національної економіки важливим є насичення споживчого ринку товарами власного виробництва. Задоволення купівельного попиту населення в продовольчих і непродовольчих товарах, які вироблені вітчизняними виробниками, стимулює ці підприємства до збільшення виробництва продукції, що є чинником зростання економіки країни та підвищення її ефективності.

Частка продажу підприємствами роздрібною торгівлі товарів, які вироблені на території України, та її динаміка наведені в табл. 2.

Таблиця 2

**Частка продажу підприємствами роздрібною торгівлі товарів,
які вироблені на території України**

Роки	Усі товари	Продовольчі товари	Непродовольчі товари	Абсолютне відхилення (від попереднього року), %-ві пункти		
				усі товари	продовольчі товари	непродовольчі товари
2010	64,3	88,2	50,0
2011	61,9	87,2	47,2	-2,4	-1,0	-2,8
2012	58,9	86,3	41,9	-3,0	-0,9	-5,3
2013	57,2	85,5	39,0	-1,7	-0,8	-2,9
2014	57,8	85,6	39,5	+0,6	+0,1	+0,5
2015	58,1	85,2	39,3	+0,3	-0,4	-0,2
2016	55,8	84,8	35,6	-2,3	-0,4	-3,7
2017	52,3	82,2	32,6	-3,5	-2,6	-3,0
2018	53,2	81,1	31,7	+0,9	-1,1	-0,9

Джерело: розраховано автором на основі [2, с. 422; 3, с. 424]

Як бачимо із табл. 2, за вісім років частка продукції вітчизняних виробників, реалізованої підприємства роздрібною торгівлі на споживчому ринку України, зменшилась, як по всіх товарах, так і окремо по продовольчих і непродовольчих товарах. У 2018 році порівняно з 2010 роком частка продажу всіх вітчизняних товарів підприємствами роздрібною торгівлі скоротилась з 64,3% до 53,2%, тобто на 11,1 відсоткових пунктів, причому частка продажу вітчизняних продовольчих товарів зменшилась на 7,1 відсоткових пунктів.

Але найсуттєвіше скорочення спостерігається по групі непродовольчих товарів. Якщо в 2010 році половина всіх реалізованих підприємствами роздрібною торгівлі непродовольчих товарів була вироблена в Україні, то в 2018 році частка вітчизняної продукції становила всього 31,7%, тобто скоротилась на 18,7 відсоткових пунктів. Такі зміни на ринку споживчих товарів відбивають загальну тенденцію скорочення промислового виробництва в країні. Купівельний попит населення все більше задовольняється за рахунок товарів іноземного виробництва,

за які держава повинна розраховуватися валютою, замість того, щоб стимулювати власне виробництво. Усе це негативно впливає на загальну економічну ситуацію в країні.

Динаміка частки продажу вітчизняної продукції підприємствами роздрібною торгівлі за період 2010–2018 роки представлена на рис. 2.

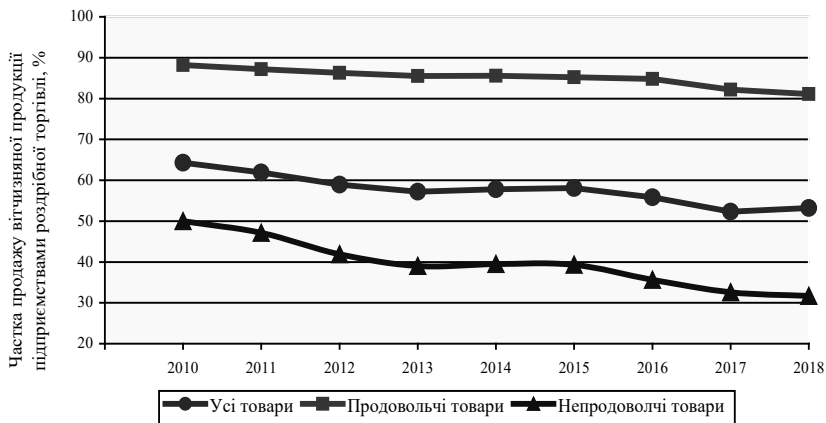


Рис. 2. Частка продажу вітчизняної продукції підприємствами роздрібною торгівлі, %

Джерело: розроблено автором

Аналізуючи стан і тенденції розвитку ринку споживчих товарів в Україні, необхідно враховувати регіональні розбіжності функціонування ринку.

За даними Статистичного щорічника України за 2018 рік [3] та електронних ресурсів Державної служби статистики України [4; 5] проаналізовано динаміку та диференціацію регіонів України за показником обороту роздрібною торгівлі в середньому на душу населення.

У табл. 3 наведено показники середньорічної чисельності наявного населення, обороту роздрібною торгівлі в цілому по регіону та в розрахунку на душу населення за 2017 та 2018 роки.

Таблиця 3

Динаміка обороту роздрібної торгівлі в розрахунку на душу населення по регіонах України

Регіони України (області)	Середньорічна чисельність наявного населення, тис. осіб		Оборот роздрібної торгівлі, млн. грн.		Оборот роздрібної торгівлі в середньому на душу населення, тис. грн.		Індекс динаміки обороту роздрібної торгівлі на душу населення, %
	2017 р.	2018 р.	2017 р.	2018 р.	2017 р.	2018 р.	
Вінницька	1583,1	1568,1	21097,3	25658,4	13,327	16,362	122,8
Волинська	1039,7	1036,9	15336,3	16334,0	14,751	15,753	106,8
Дніпропетровська	3230,8	3218,8	72401,9	85302,9	22,410	25,501	113,8
Донецька	4222,3	4183,2	22482,5	29153,3
Житомирська	1235,9	1225,7	20008,5	23592,9	16,251	19,249	118,4
Закарпатська	1258,5	1257,5	18316,4	21897,1	14,554	17,413	119,6
Запорізька	1731,3	1714,5	36293,3	38638,3	20,963	22,536	107,5
Івано-Франківська	1378,7	1375,4	19347,4	22299,5	14,033	16,213	115,5
Київська	1744,4	1761,1	55090,4	64917,4	31,581	36,863	116,7
Кіровоградська	961,0	950,9	15417,2	16622,5	16,043	17,481	109,0
Луганська	2181,5	2159,8	5782,8	8236,8
Львівська	2531,8	2525,8	51898,9	57825,1	20,500	22,894	111,7
Миколаївська	1145,7	1136,2	19522,7	22555,1	17,040	19,851	116,5
Одеська	2384,8	2381,7	62961,7	69196,7	26,401	29,053	110,0
Полтавська	1420,3	1407,1	25784,1	30928,8	18,154	21,981	121,1
Рівненська	1161,7	1159,0	14933,5	17360,0	12,855	14,978	116,5
Сумська	1099,4	1087,9	16374,2	19464,9	14,894	17,892	120,1
Тернопільська	1055,8	1049,1	11679,7	13082,8	11,062	12,470	112,7
Харківська	2697,6	2684,8	64891,9	72517,7	24,055	27,010	112,3
Херсонська	1051,3	1042,3	19326,5	21738,7	18,383	20,856	113,5
Хмельницька	1279,8	1269,6	20369,0	20565,9	15,916	16,200	101,8
Черкаська	1225,8	1213,4	19630,9	22495,4	16,015	18,539	115,8
Чернівецька	907,4	905,5	13592,7	15170,4	14,980	16,754	111,8
Чернігівська	1026,7	1012,9	15777,4	17973,2	15,367	17,744	115,5
м.Київ	2930,1	2942,7	158236,3	177101,4	54,004	60,183	111,4

Джерело: розраховано автором на основі [3, с. 398; 5]

У статистичних збірниках дані про оборот роздрібною торгівлі наведено без урахування тимчасово окупованої території АР Крим, м. Севастополя та частини тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях, а розрахунки (оцінки) чисельності населення здійснено на основі наявних адміністративних даних щодо державної реєстрації природного руху населення та зміни реєстрації місця проживання і не враховують тільки тимчасово окуповані території АР Крим і м. Севастополя. Тому дані щодо обороту роздрібною торгівлі та наявної чисельності населення є не співставними, а розрахунки роздрібного товарообороту на душу населення по Донецькій та Луганській областях є некоректними.

Аналізуючи динаміку обороту роздрібною торгівлі на душу населення по регіонах України за даними таблиці 3, можна відмітити значну варіацію показника у 2018 році порівняно з 2017 роком.

Найбільше зростання середньодушового рівня обороту роздрібною торгівлі відбулося в Вінницькій (на 22,8%), Житомирській (на 18,4%), Закарпатській (на 19,6%), Івано-Франківській (на 15,5%), Київській (на 16,7%), Миколаївській (на 16,5%), Полтавській (на 21,1%) та Сумській (на 20,1%) областях.

Водночас у Хмельницькій області оборот роздрібною торгівлі в середньому на душу населення в 2018 році порівняно з 2017 роком збільшився всього на 1,8%, у Волинській області – на 6,8%, у Запорізькій області – на 7,5%.

Протягом двох років найвищий рівень обороту роздрібною торгівлі на душу населення спостерігався в Київській та Одеській областях, найнижчий – в Тернопільській області. В 2018 році кожен мешканець Київської області витрачав на споживчому ринку в середньому за рік 36,863 тис. грн., в Одеській області – 29,053 тис. грн., а в Тернопільській області – всього 12,470 тис. грн. Тобто в 2018 році середній оборот роздрібною торгівлі на душу населення в Київській області в три рази перевищував рівень в Тернопільській області.

Для оцінки диференціації регіонів України за рівнем середньодушового обороту роздрібною торгівлі проведено статистичне групування регіонів за цією ознакою в 2018 році, при цьому було виділено три групи регіонів: з низьким, середнім і високим рівнем середньодушового товарообороту. При проведенні групування виокремлено м. Київ, оскільки показник рівня обороту роздрібною торгівлі на душу населення в цьому місті в декілька разів перевищує показники інших регіонів.

Результати аналітичного групування регіонів України за рівнем обороту роздрібною торгівлі на душу населення в 2018 році наведено в табл. 4.

Таблиця 4

Розподіл регіонів України за рівнем обороту роздрібною торгівлі на душу населення в 2018 році

Групи регіонів за рівнем обороту роздрібною торгівлі на душу населення, грн.	Кількість регіонів	Регіони (області)	Середній рівень обороту роздрібною торгівлі на душу населення, грн.	Питома вага регіонів групи в загальній кількості регіонів, %
12470–20601	14	Винницька, Волинська, Житомирська, Запорізька, Івано-Франківська, Сумська, Кіровоградська, Рівненська, Миколаївська, Тернопільська, Хмельницька, Черкаська, Чернівецька, Чернігівська	16921	63,6
20601–28732	6	Дніпропетровська, Запорізька, Львівська, Полтавська, Харківська, Херсонська	23463	27,3
28732–36863	2	Київська, Одеська	32958	9,1
Разом	22	-	-	100,0

Джерело: розраховано автором на основі [3]

За результатами групування, наведеними в таблиці 4, можна сказати, що найбільша кількість регіонів України входить до першої групи з низьким рівнем середньодушового обороту роздрібною торгівлі. Таких регіонів 14, вони складають 63,6% загальної кількості регіонів.

нів і середній рівень роздрібного обороту на душу населення в цій групі складає 16,921 тис. грн.

У другу групу, з середнім рівнем середньодушового товарообороту, входять 6 регіонів, які складають 27,3% загальної кількості регіонів. Середній рівень роздрібного обороту на душу населення в цій групі складає 23,463 тис. грн., що майже на 40% перевищує показник першої групи.

У групу з високим рівнем середньодушового обороту роздрібною торгівлі увійшли всього 2 регіони – це Київська та Одеська області. Середній рівень роздрібного товарообороту в цій групі складає 32,958 тис. грн., що на 95% більше, ніж у першій групі та на 40% більше, ніж у другій групі.

Результати групування свідчать про значну диференціацію регіонів України за рівнем обороту роздрібною торгівлі на душу населення і, відповідно, про суттєві розбіжності в можливостях населення регіонів задовольняти попит на споживчі товари, що впливає на стан і розвиток споживчого ринку.

Основним чинником, який впливає на збільшення купівельного попиту населення та задоволення потреб у продовольчих і непродовольчих товарах, і, відповідно, на активізацію ринкових процесів на споживчому ринку, є підвищення доходів населення.

Для оцінки взаємозв'язку між рівнем обороту роздрібною торгівлі на душу населення та рівнем наявних доходів населення розраховано коефіцієнти еластичності, які наведено в табл. 5.

Таблиця 5

Коефіцієнти еластичності купівельного попиту від рівня доходів населення

Роки	Середній оборот роздрібною торгівлі на душу населення, грн.	Середній наявний дохід на душу населення, грн.	Коефіцієнт еластичності, %
2017	19219,6	47269,7	0,542
2018	22016,4	57908,6	0,650

Джерело: розраховано автором

За результатами табл. 5 можна відмітити, що в 2017 році при збільшенні наявних доходів на душу населення на 1% оборот роздрібною

торгівлі на душу населення збільшувався на 0,542%. Ситуація на ринку споживчих товарів у 2018 році змінилась на краще, при збільшенні наявних доходів населення на 1% попит на товари на споживчому ринку вже збільшувався на 0,65%.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розробок за даним напрямом.

Дослідження економічних процесів, які відбувалися на ринку споживчих товарів в Україні, дозволило проаналізувати сучасний стан та тенденції розвитку споживчого ринку й притаманні йому закономірності та взаємозв'язки. Основним показником, який характеризує купівельний попит населення, є оборот роздрібної торгівлі. Аналіз динаміки роздрібного товарообороту за 2010–2018 роки дозволив оцінити його розвиток та виявити тенденції. Дослідження показало, що структура роздрібного товарообороту за аналізований період майже не змінилась, питома вага продовольчих товарів складає близько 40%. Водночас негативною тенденцією є скорочення частки продукції вітчизняних виробників. Особливо це стосується непродовольчих товарів, частка яких зменшилась за вісім років із 50,0% до 31,7%. Купівельний попит населення все більше задовольняється за рахунок товарів іноземних виробників. Регіональний аналіз показав значну диференціацію областей України за рівнем роздрібного товарообороту на душу населення, що, в першу чергу, залежить від рівня матеріального забезпечення населення. Коефіцієнт еластичності показав, що при збільшенні наявних доходів населення на 1% попит на споживчі товари в 2018 році зростав на 0,65%. Перед державою постає важливе завдання стимулювання розвитку власного виробництва.

Подальші розробки за даним напрямом передбачають проведення багатофакторного кореляційно-регресійного аналізу з метою виявлення найбільш впливових факторів на зміну попиту на ринку споживчих товарів. Активізація процесів насичення споживчого ринку товарами вітчизняних виробників надасть країні можливість оптимізувати структуру виробництва споживчих товарів, що сприятиме подальшому розвитку національної економіки.

Література

1. Підгорний А. З., Самоєнкова О. В. *Статистика ринків* : навч. посіб. Одеса : Атлант, 2015. 408 с.

2. Статистичний щорічник України за 2017 рік. Київ : Державна служба статистики України, 2018. 541 с.
3. Статистичний щорічник України за 2018 рік. Київ : Державна служба статистики України, 2019. 482 с.
4. Державна служба статистики України : сайт. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 08.08.2019).
5. Основні показники роздрібної торгівлі. Державна служба статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ2018/sg/trg_ric/oprt2017_u.html (дата звернення: 12.07.2019).

References

1. Podgornyj, A. Z. and Samotoenkova, E. V. (2015). *Statystyka rynkiv* [Market statistics], Odessa: Atlant, 408 s. [in Ukrainian]
2. Statystychnyy shchorichnyk Ukrainy za 2017 rik (2018) [Statistical Yearbook of Ukraine for 2017], Kyiv: Derzhavna Sluzhba Statystyky Ukrainy, 541 s. [in Ukrainian]
3. Statystychnyy shchorichnyk Ukrainy za 2018 rik (2019) [Statistical Yearbook of Ukraine for 2018], Kyiv: Derzhavna Sluzhba Statystyky Ukrainy, 482 s. [in Ukrainian]
4. State Statistics Service of Ukraine: site [Derzhavna Sluzhba Statystyky Ukrainy: sait]. Retrieved from: <http://www.ukrstat.gov.ua> [in Ukrainian]
5. Osnovni pokaznyky rozdribnoi torhivli [The main indicators of retail trade], Kyiv: Derzhavna Sluzhba Statystyky Ukrainy. Retrieved from: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ2018/sg/trg_ric/oprt2017_u.html [in Ukrainian]

УДК: 658.589:338.33

JEL Classification: L250; O310

Семенова Валентина

ДИВЕРСИФІКАЦІЯ ДІЯЛЬНОСТІ ЯК ЧИННИК ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. Стаття присвячена дослідженню диверсифікації діяльності підприємства як економічного явища та можливостей її ефективного реалізації на вітчизняних підприємствах. Зазначено, що в умовах жорсткої конкуренції для українських товаровиробників постає питання раціонального використання досить обмежених ресурсів. Доведено, що важливим напрямком вирішення зазначених проблем є застосування стратегії диверсифікації діяльності підприємства, яка передбачає перерозподіл ресурсів підприємства за різними напрямками діяльності не пов'язаними між собою. Досліджено основні характеристики диверсифікації діяльності, її зв'язок з іншими формами організації діяльності та значення диверсифікації діяльності для економічного розвитку підприємств. Для більш ретельного дослідження економічної сутності диверсифікації діяльності розглянуто різні підходи щодо визначення даного поняття різними зарубіжними та вітчизняними науковцями. Визначено взаємозв'язок між диверсифікацією діяльності та зниженням підприємницьких ризиків для підприємства. Виявлено, що в більшості розглянутих вище визначень диверсифікація діяльності напряму пов'язується із інноваційними змінами на підприємстві (нові види продукції, нові технології, нові ринки та галузі тощо). Визначено, що ефективність реалізації заходів по диверсифікації безпосередньо залежить від можливості забезпечення інноваційного розвитку підприємства в обраних сферах діяльності, як традиційній, так і диверсифікованих. В результаті проведеного аналізу доведено, що орієнтація стратегії диверсифікації на інноваційний розвиток підприємства, з врахуванням сучасних тенденцій галузевих та технологічних змін, дозволить забезпечити отримання конкурентних переваг в більшості напрямків діяльності, нівелювати підприємницькі ризики та освоювати нові ринки збуту.

Ключові слова: диверсифікація діяльності, конкуренція, інноваційний розвиток, підприємницькі ризики, підприємство, конкурентні переваги.

Semenova Valentyna

DIVERSIFICATION OF ACTIVITY AS A FACTOR OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF THE ENTERPRISE

Abstract. The article is devoted to the research of the activity diversification of the enterprise as an economic phenomenon and the possibilities of its effective realization

at domestic enterprises. Considering fierce competition for Ukrainian producers, the issue of a rational use of sufficiently limited resources arises. An important way of solving these problems is to apply a diversification strategy of the enterprise which involves the redistribution of resources of the enterprise in different areas of activity not related to each other (production of products of different industries, investments in various projects, acquisition of securities, etc.). The basic characteristics of activity diversification, its connection with other forms of organization of activity and the importance of activity diversification for economic development of enterprises have been investigated. For a more thorough study of the economic nature of the diversification of activities, different approaches have been considered to define this concept by different foreign and domestic scientists. The relationship between diversification of the activity and reduction of entrepreneurial risks for the enterprise has been determined. It has been revealed that in most of the definitions above mentioned, diversification of activities is directly related to innovative changes at the enterprise (new products, new technologies, new markets and industries, etc.). It has been determined that the effectiveness of implementation of diversification measures directly depends on the possibility of providing innovative development of the enterprise in selected areas of activity, both traditional and diversified. As a result of the analysis, it has been proved that the orientation of the diversification strategy on the innovative development of the enterprise, taking into account the current trends of industry and technological changes, will allow to take competitive advantages in most areas of activity, to offset entrepreneurial risks as well as to explore new markets.

Keywords: business diversification, competition, innovative development, entrepreneurial risks, enterprise, competitive advantages.

Семенова Валентина

ДИВЕРСИФИКАЦИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КАК ФАКТОР ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация. Статья посвящена исследованию диверсификации деятельности предприятия как экономического явления и возможностей ее эффективной реализации на отечественных предприятиях. Указано, что в условиях жесткой конкуренции для украинских товаропроизводителей возникает вопрос рационального использования весьма ограниченных ресурсов. Доказано, что важным направлением решения указанных проблем является применение стратегии диверсификации деятельности предприятия, которая предусматривает перераспределение ресурсов предприятия по различным направлениям деятельности не связанным между собой. Исследованы основные характеристики диверсификации деятельности, ее связь с другими формами организации деятельности и значение диверсификации деятельности для экономического развития предприятий. Для более тщательного исследования экономической сущности диверсификации деятельности рассмотрены различные подходы к определению данного понятия различными зарубежными

и отечественными учеными. Определена взаимосвязь между диверсификацией деятельности и снижением предпринимательских рисков для предприятия. Выявлено, что в большинстве рассмотренных выше определений диверсификация деятельности непосредственно связывается с инновационными изменениями на предприятии (новые виды продукции, новые технологии, новые рынки и отрасли и т.д.). Определено, что эффективность реализации мероприятий по диверсификации напрямую зависит от возможности обеспечения инновационного развития предприятия в избранных сферах деятельности, как традиционной, так и диверсифицированных. В результате проведенного анализа доказано, что ориентация стратегии диверсификации на инновационное развитие предприятия, с учетом современных тенденций отраслевых и технологических изменений, позволит обеспечить получение конкурентных преимуществ в большинстве направлений деятельности, нивелировать предпринимательские риски и осваивать новые рынки сбыта.

Ключевые слова: диверсификация деятельности, конкуренция, инновационное развитие, предпринимательские риски, предприятие, конкурентные преимущества.

DOI: 10.32680/2409-9260-2019-7-8-270-271-119-128

Постановка проблеми в загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими або практичними завданнями. Діяльність вітчизняних підприємств відбувається в умовах жорсткої конкуренції та входження на ринок іноземних товаровиробників, які часто пропонують якісні товари, виготовлені за допомогою сучасних технологій за низькими цінами. Зважаючи на зростаючі тенденції щодо вибору споживачами товарів за співвідношенням «ціна/якість» можливо прогнозувати подальшу експансію вітчизняного ринку іноземними компаніями. В цих складних умовах для українських товаровиробників жорстко постає питання раціонального використання досить обмежених ресурсів. Важливим напрямком вирішення зазначених проблем, вважаємо, є застосування стратегії диверсифікації діяльності підприємства, яка передбачає перерозподіл ресурсів підприємства за різними напрямками діяльності не пов'язаними між собою (виробництво продукції різної галузевої спрямованості, інвестиції в різноманітні проекти, придбання цінних паперів тощо). Використання стратегії диверсифікації дозволить, по-перше, увійти на нові ринки збуту з новою продукцією (послугами). По-друге, знизити ризики втрати коштів та банкрутства внаслідок реалізації підприємницьких проєктів з різним рівнем прибутковості та ризиків. Однак для успішної реалізації стратегії диверсифікації необхідно

ретельно дослідити наступні аспекти: тенденції розвитку різних галузей економіки в стратегічній перспективі; сучасні технології виробництва продукції та надання послуг; напрямки ефективного інвестування тощо. Тому вважаємо за необхідне дослідити сутність диверсифікації діяльності та умови її ефективного застосування на підприємствах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких покладений початок вирішенню даної проблеми і на які спирається автор. Теоретико-методологічні основи диверсифікації діяльності підприємств та організацій досліджено в працях таких зарубіжних вчених як Д. Аакер, І. Ансофф, Р. Аккоф, П. Друкер, Ф. Котлер, А. Томсон, А. Стрікланд, М. Портер. Серед вітчизняних вчених дослідженням аспектів диверсифікації присвячені праці В. Борисової, Н. Бутенко, К. Білецької, В. Вітлинського, В. Герасимчука, С. Ілляшенка та ін.

Проведені науковцями дослідження свідчать про необхідність застосування стратегії диверсифікації в умовах мінливого ринкового середовища з метою збереження частки капіталу підприємства, зниження підприємницьких ризиків та визначення подальших перспективних напрямків діяльності.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується стаття. Науковці зазначають, що важливого значення набуває диверсифікація діяльності підприємств в контексті продуктового та галузевого розширення, формування інвестиційного портфелю різноманітних проектів. Однак, зважаючи на процеси інтелектуалізації світової економічної системи, потребують додаткового дослідження питання щодо диверсифікації діяльності як важливого чинника інноваційного розвитку підприємств та організацій та основи зростання їх конкурентоспроможності в сучасних умовах функціонування. Саме інноваційний розвиток є джерелом забезпечення конкурентних переваг, появи нових технологій, товарів та послуг. Проте непередбачуваність результатів науково-технічних досліджень та інноваційних проектів, високий рівень ризику в процесі реалізації інноваційних проектів, вимагають від підприємств більш виваженого підходу в процесі формування портфелю інноваційних проектів та диверсифікації видів та напрямків інноваційного розвитку.

Формулювання мети статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження сутності поняття «диверсифікація діяльності» в контексті інноваційного підходу до розвитку підприємства.

Викладення основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Поняття диверсифікації пов'язане з розширенням напрямків діяльності підприємства нетиповими напрямками, зокрема непов'язаними видами виробництва, послугами різноманітного призначення, долученням до інвестиційних проєктів різноманітної галузевої спрямованості тощо.

Основні теоретичні засади диверсифікації, вважають науковці, можливо сформулювати наступними характеристиками:

1. Диверсифікація – це інноваційний процес, який орієнтовано на реалізацію загальних, стратегічних і тактичних цілей розвитку підприємства за допомогою обраних стратегій (активних, пасивних, адаптивних, упереджувальних).

2. Диверсифікація та спеціалізація є взаємооберненими процесами. Стратегії диверсифікації різноманітні та можуть охоплювати: упорядкування (розширення, звуження) видів економічної діяльності підприємств, оптимізацію (оновлення, розширення, вилучення) номенклатури та асортименту продукції, удосконалення операційної діяльності (оновлення техніки, використання нових видів матеріальних та енергетичних ресурсів тощо), впровадження нових високоєфективних технологій, організаційні перетворення, зміну ринків збуту, удосконалення системи менеджменту тощо.

3. Диверсифікація дозволяє підприємствам отримувати стійкі значення параметрів соціально-економічного розвитку в умовах мінливого ринкового середовища, часткової чи повної інформаційної невизначеності за рахунок зниження ризиків їх виробничо-господарської діяльності та підвищення конкурентоспроможності.

4. Диверсифікація, яка відбувається в умовах обмеженості ресурсного забезпечення, потребує додаткового залучення інвестицій.

5. Розроблені з метою диверсифікації діяльності підприємства проєкти, портфелі та програми є інструментами розвитку, основу яких становлять відповідні моделі, сформовані на основі організаційного, інформаційного, ресурсного та програмного забезпечення [1, с. 195].

Науковці виділяють наступні причини диверсифікації підприємницької діяльності: відсутність можливості отримання додаткових прибутків у традиційній сфері функціонування підприємства, що пов'язано з антимонопольним законодавчим регулюванням; стагнація (застій) ринку функціонування підприємства: ринок збуту насичений

продукцією (послугами), відповідно, спостерігається тенденція скорочення попиту, потужний тиск конкурентів; необхідність інвестування накопиченого капіталу з метою збереження та збільшення його вартості з одного боку та підвищення ефективності функціонування підприємства з іншого, шляхом підприємницької експансії; необхідність зниження ризиків (істотна залежність від однієї продуктової лінії, циклічний характер основного бізнесу спонукають до пошуку додаткових можливостей забезпечення стабільності підприємства); високі бар'єри виходу на світові ринки [2, с. 142].

Питанням визначення економічної сутності диверсифікації діяльності присвячена значна кількість наукових праць дослідників.

Так, на думку автора [3, с. 97], «... це процес перерозподілу ресурсів, які існують на підприємстві, в інші сфери діяльності, що суттєво відрізняються від попередніх».

Як зазначає автор [4, с. 19], «... це природна реакція підприємства на невизначеність та нестабільність ринкового середовища господарювання. Адаптивна реакція обумовлює певний порядок її проведення, тобто всі зміни в діяльності внутрішніх підрозділів підприємства мають здійснюватися у визначеній послідовності та взаємозв'язку. Диверсифікація діяльності потребує витрат як стратегічного, так і поточного характеру, у зв'язку з чим необхідно визначити характер та строки витрат, їх обсяг, джерела покриття та строки окупності, оцінити ефективність запланованих заходів».

Згідно з джерелом [5, с. 390], «... одна з найскладніших форм розвитку концентрації діяльності, яка означає одночасний розвиток непов'язаних один з одним видів виробництв і послуг, розширення номенклатури та асортименту виробленої продукції в рамках однієї компанії, концерну, підприємства, фірми. Виражає процес розширення активності підприємства, яке використовує власні нагромадження не тільки для підтримки і розвитку основного бізнесу, а й для направлення їх на освоєння нових видів продукції, створення нових виробництв та надання різноманітних послуг. У результаті диверсифікації підприємства перетворюються на складні багаточільові комплекси, що включають виробництва, часто випускають продукцію і надають послуги абсолютно різного призначення і характеру».

За думкою автора [6, с. 118], «... одна з найскладніших форм розвитку концентрації діяльності, яка означає одночасний розвиток

непов'язаних один з одним видів виробництва і послуг, розширення номенклатури та асортименту виробленої продукції в рамках однієї компанії, концерну, підприємства, фірми. Виражає процес розширення активності підприємства, яке використовує власні нагромадження не тільки для підтримки і розвитку основного бізнесу, а й для направлення їх на освоєння нових видів продукції, створення нових виробництв та надання різноманітних послуг. У результаті диверсифікації підприємства перетворюються на складні багатоцільові комплекси, що включають виробництва, часто випускають продукцію і надають послуги абсолютно різного призначення і характеру».

Відповідно до джерела [7, с. 105], «... процес розширення номенклатури продукції окремих фірм та об'єднань, існує у двох основних формах: розширення асортименту товарів, організації випуску нових видів продукції в межах «власної» галузі та виходу за межі основного виду діяльності, проникнення в нові галузі та сфери господарства».

Згідно з думкою автора [8, с. 54], «... володіння найрізноманітнішими фінансовими активами, з кожним з яких пов'язані різні ризики, аби знизити ступінь ризику портфеля в цілому; або загальна ділова практика, що спрямована на розширення номенклатури товарів та послуг та (або) географічної території, аби розпорозити ризик та знизити залежність від циклічності бізнесу».

Автор [9, с. 151] зазначає, що «... розвиток декількох не взаємопов'язаних або обслуговуючих виробництв, розробка нових видів товарів, робіт, послуг на основі перерозподілу ресурсів, якими забезпечене дане підприємство в інші сфери, які суттєво відрізняються від попередніх задля досягнення певної стратегічної мети».

За словами авторів [10], «... розширення номенклатури товарів (послуг) підприємства за рахунок споріднених чи нових, які можуть виготовлятися і збуватися з використанням існуючого потенціалу, а також розвиток діяльності в абсолютно нових галузях».

Доповідається, що диверсифікація надає можливість підприємствам «триматися на плаву» в умовах складної економічної кон'юнктури за рахунок випуску різноманітних асортиментів продукції та послуг: збитки від нерентабельних виробів (тимчасово, особливо щодо нових) перекриваються прибутком від інших видів продукції чи послуг. Цей процес стосується насамперед переходу на нові технології, ринки та галузі, до яких раніше підприємство не мало ніякого відношення; крім того, сама

продукція (послуги) підприємства повинні бути також зовсім новою, і причому завжди необхідні нові фінансові інвестиції [11, с. 272].

Узагальнюючи наведені вище визначення, зробимо висновок, що диверсифікація діяльності охоплює процеси, пов'язані із пошуком нових напрямків діяльності відмінних від традиційних видів діяльності підприємства, які можуть підвищити конкурентні переваги та знизити економічні ризики в цілому для підприємства. Крім того, в більшості розглянутих визначень диверсифікація діяльності напряму пов'язується із інноваційними змінами на підприємстві (нові види продукції, нові технології, нові ринки та галузі тощо). Отже диверсифікація діяльності є також важливим чинником інноваційного розвитку підприємства.

Вважаємо, що орієнтація стратегії диверсифікації на інноваційний розвиток підприємства з урахуванням сучасних тенденцій галузевих та технологічних змін, дозволить забезпечити отримання конкурентних переваг в більшості напрямків діяльності, нівелювати підприємницькі ризики та освоювати нові ринки збуту.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розробок за даним напрямом. Успішні сучасні підприємства в світовому економічному просторі вирізняються прагненням постійного удосконалення технології виробництва, якості продукції та послуг стосовно традиційної сфери діяльності. Однак, крім посилення своїх конкурентних переваг на освоєних сегментах ринку, підприємства перебувають в процесі активного перерозподілу власних ресурсів в перспективні різноманітні сфери діяльності: освоєння нових галузей економіки, інвестування в реальні та фінансові інвестиційні проекти тощо.

Таким чином диверсифікація діяльності є важливим стратегічним інструментом сучасних підприємств, що дозволяє вчасно реагувати на зміни зовнішнього ринкового середовища та забезпечувати фінансову стійкість підприємства і конкурентні переваги в стратегічній перспективі. Для вітчизняних підприємства застосування стратегії диверсифікації діяльності є важливим напрямком зниження рівня підприємницьких ризиків за рахунок переорієнтації власної діяльності на перспективні сфери розвитку.

Вважаємо, що ефективність реалізації заходів по диверсифікації напряму залежить від можливості забезпечення інноваційного розвитку підприємства в обраних сферах діяльності, як традиційній, так і диверсифікованих.

Література

1. Кузьмін О. Є., Фещур, Р. В., Скибінський О. С., Дрималовська Х. В. Особливості диверсифікації підприємств як чинник забезпечення їх інноваційно-технологічного розвитку. *Бізнес-Інформ*. 2015. № 7. С. 194–201.
2. Цогла О. О. Становлення диверсифікаційних процесів у діяльності підприємств. *Актуальні проблеми економіки*. 2011. № 7. С. 147–151.
3. Ансофф І. В. *Новая корпоративная стратегия*. Питер Ком. 2008. 416 с.
4. Гудзь О. Є. Управління диверсифікацією діяльності підприємства. *Економіка. Менеджмент. Бізнес*. 2015. № 1 (11). С. 14–22.
5. Джолдыбаева С. Влияние диверсификации на процессы управления предприятиями. *Актуальні проблеми економіки*. 2012. № 10 (136). С. 390–399.
6. Левковська Л. В. Диверсифікованість діяльності господарських систем у конкурентному середовищі. *Держава та регіони. Серія : Економіка і підприємництво*. 2010. № 2. С. 118–123.
7. Економічна енциклопедія : в 3 т. / Заг. ред. С. В. Мочерний. Київ : Академія. Т. 1, 2000. 863 с.; Т. 2, 2001. 847 с.; Т. 3, 2002. 952 с.
8. Румянцева Е. Е. Новая экономическая энциклопедия. Москва : Инфра-М, 2008. 826 с.
9. Ткачук В. І. Диверсифікація сільської економіки як напрям регіональної політики ЄС. *Регіональна економіка*. 2011. № 3. С. 149–159.
10. Томпсон А. А., Стрикленд А. Дж. *Стратегический менеджмент. Концепции и ситуации для анализа*. Москва-Санкт-Петербург-Киев, 2003. 924 с.
11. Цимбал С. В. Стратегії диверсифікованого розвитку підприємств автомобільного транспорту. *Міжвузівський збірник «Наукові нотатки»*. Луцьк. 2012. Вип. 36. С. 272–276.

References

1. Kuzmin, O. Je., Feshchur, R. V., Skybinskyi, O. S., Drymalovska, Kh. V. (2015). Osoblyvosti dyversyfikatsii pidpryiemstv yak chynnyk zabezpechennya yikh innovatsiino-tekhnolohichnoho rozvytku [Features of enterprises diversification as a factor of their innovative and technological development ensuring], *Biznes-Inform – Business Inform*, 7, 194–201 [in Ukrainian]

2. Tsogla, O. O. (2011). Stanovlennia dyversyfikatsiinykh protsesiv u diialnosti pidpriemstv [Formation of diversification processes in enterprises activity], *Aktualni problemy ekonomiky – Actual problems of economics*, 7, 147–151 [in Ukrainian]
3. Ansoff, I. V. (2008). *Novaya korporativnaya strategiya [New corporate strategy]*, Piter Kom, 416 s. [in Russian]
4. Gudz, O. Je. (2015). Upravlinnia dyversyfikatsiieiu diialnosti pidpriemstva [Management of enterprise diversification], *Ekonomika. Menedzhment. Biznes – Economy. Management. Business*, 1 (11), 14–22 [in Ukrainian]
5. Dzholdybaeva, S. (2012). Vliyanie diversifikatsii na protsessy upravleniya predpriyatiyami [The diversification influence on enterprises management processes], *Aktualni problemy ekonomiky – Actual problems of economics*, 10 (136), 390–399 [in Russian]
6. Levkovska, L. V. (2010). Dyversyfikovanist diialnosti hospodarskykh system u konkurentnomu seredovyshchi [Diversification of economic systems activity in a competitive environment], *Derzhava ta regiony. Seriya: ekonomika i pidpriemnytstvo – State and regions. Series: Economics and entrepreneurship*, 2, 118–123 [in Ukrainian]
7. Ekonomichna entsyklopediia: v 3 t. [Economic Encyclopedia: in 3 vol.] / Zag. red. S. V. Mochernyi, Kyiv: Akademiia. T. 1, 2000. 863 s.; T. 2, 2001. 847 s.; T. 3, 2002. 952 s. [in Ukrainian]
8. Rummyantseva, E. E. (2008). *Novaya ekonomicheskaya entsyklopediya [New economic encyclopedia]*, Moskva: Infra-M, 826 s. [in Russian]
9. Tkachuk, V. I. (2011). Dyversyfikatsiia silskoi ekonomiky yak napriam rehionalnoi polityky JeS [Diversification of the rural economy as an area of EU regional policy], *Rehionalna ekonomika – Regional economy*, 3, 149–159 [in Ukrainian]
10. Tompson, A. A., Stryklend, A. Dzh. (2003). *Strategicheskii menedzhment. Kontseptsii i situatsii dlya analiza [Strategic management. Concepts and situations for analysis]*, Moskva-Sankt-Peterburg-Kiev, 924 s. [in Russian]
11. Tsymbal, S. V. (2012). Stratehii dyversyfikovanoho rozvytku pidpriemstv avtomobilnoho transportu [Strategies for diversified development of road transport enterprises], *Mizhvuzivskyi zbirnyk «Naukovi notatky» – Intercollegiate collection of Scientific Notes*, Lutsk, 36, 272–276 [in Ukrainian]

УДК 338.242.4

JEL Classification: L500

Сментина Наталія, Фіалковська Анастасія, Ізко Ігор

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ІТ-ІНДУСТРІЇ В УКРАЇНІ В КОНТЕКСТІ ТРАНСФОРМАЦІЇ ДЕРЖАВНОЇ РЕГУЛЯТОРНОЇ ПОЛІТИКИ

Анотація. У статті зосереджено увагу на сучасному стані та перспективах ІТ-індустрії, розвиток якої визначає економічний потенціал держави та якість життя її громадян, а також роль і місце української держави в глобальному суспільстві, масштаби та перспективи її економічної та політичної інтеграції з усім світом. Визначено, що державна політика у секторі інформаційних технологій формується як складова частина соціально-економічної політики держави. Метою державної політики інформатизації є сприяння побудові сучасної ринкової економіки, забезпечення підвищення конкурентоспроможності національної економіки шляхом впровадження сучасних та перспективних інформаційно-комунікаційних технологій в усі сфери життєдіяльності українського суспільства. Відмічено поділ сукупності інструментів державної політики інформатизації на правові та економічні регулятори. З'ясовано місце сектору ІТ України серед інших видів економічної діяльності в структурі ВВП. Визначено, що українська ІТ-галузь успішно конкурує на світовому ринку, проте цифрова конкурентоспроможність національної економіки доволі слабка. Проаналізовано місце України у рейтингу цифрової конкурентоспроможності у динаміці. Акцентовано увагу на тому, що життєво важливим фактором та підґрунтям для функціонування та розвитку української ІТ-індустрії є екосистема, що поєднує в собі профільні бізнес-асоціації, інфраструктуру стартапів, регіональні об'єднання (кластери), заклади вищої освіти, що активно розвивають напрям технічної освіти, та приватні освітні проекти, інноваційні парки, технологічні хаби, масштабні індустриальні події, професіональні формальні та неформальні спільноти. Запропоновані економічні інструменти державної регуляторної політики, застосування яких сприятиме подальшому розвитку і реалізації потенціалу ІТ-сфери України. Описано два сценарії перспективного розвитку ІТ-індустрії. Побудовано модель залежності обсягу ринку ІТ від обсягу капітальних інвестицій та обсягу експорту. За допомогою двофакторного кореляційно-регресійного аналізу спрогнозовано загальний обсяг ринку ІТ в Україні.

Ключові слова: ІТ-індустрія, державна регуляторна політика, інформатизація, правові регулятори, економічні інструменти, цифрова конкурентоспроможність, екосистема.

Smentyna Nataliia, Fialkovska Anastasiia, Izhko Igor

CURRENT SITUATION AND PROSPECTS DEVELOPING OF UKRAINIAN IT-INDUSTRY IN THE CONTEXT OF STATE REGULATORY POLICY

Abstract. The article deals with the current state and prospects of the IT-industry development that determines the economic potential of the country and the quality of life of its citizens, as well as the role and place of this country in the global society, the scope and prospects of its economic and political integration with the world. It has been determined in the article that the state policy in the information technology sector forms as an integral part of the socio-economic policy of the state. The aim of the state policy of informatization is to promote the creation of a modern market economy, to ensure the competitiveness of the national economy by introducing modern and promising information and communication technologies into all spheres of the Ukrainian society. The separation of information policy tools into legal and economic regulators has been noted. The place of the IT-sector of Ukraine among other types of economic activity in the structure of GDP has been found out. It has been determined that the Ukrainian IT-industry successfully competing in the world market, but the digital competitiveness of the national economy is considered to be weak. The place of Ukraine in the rating of digital competitiveness in dynamics has been analyzed. Attention has been drawn to the fact that a vital factor and foundation for the functioning and development of the Ukrainian IT industry is an ecosystem that combines profile business associations, startup infrastructure, regional associations (clusters), higher education institutions that are actively developing direction, technical education and private education projects, innovation parks, technology hubs, large-scale industrial events, professional formal and informal communities. Economic instruments of state regulatory policy have been proposed. Their application will further develop and realize the potential of Ukraine's IT-sphere. Two scenarios of prospective development of the IT-industry have been described. The model of dependence of the IT-market volume on the volume of capital investments and volume of export has been elaborated. The total IT-market in Ukraine has been predicted by means of two-factor correlation and regression analysis.

Keywords: IT-industry, state regulatory policy, informatization, legal regulators, economic instruments, digital competitiveness, ecosystem.

Сментына Наталия, Фиалковская Анастасия, Ижко Игорь

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ИТ-ИНДУСТРИИ В УКРАИНЕ В КОНТЕКСТЕ ТРАНСФОРМАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ РЕГУЛЯТОРНОЙ ПОЛИТИКИ

Аннотация. В статье сосредоточено внимание на современном состоянии и перспективах ИТ-индустрии, развитие которой определяет экономический по-

тенциал государства, качество жизни населения, проживающего на его территории, а также роль и место украинского государства в глобальном обществе, масштабы и перспективы его экономической и политической интеграции со всем миром. Определено, что государственная политика в секторе информационных технологий формируется как составная часть социально-экономической политики государства. Целью государственной политики информатизации является содействие построению современной рыночной экономики, обеспечение повышения конкурентоспособности национальной экономики посредством внедрения современных и перспективных информационно-коммуникационных технологий во все сферы жизнедеятельности украинского общества. Отмечается деление совокупности инструментов государственной политики информатизации на правовые и экономические регуляторы. Показано место сектора ИТ Украины среди других видов экономической деятельности в структуре ВВП. Определено, что украинская ИТ-отрасль успешно конкурирует на мировом рынке, однако цифровая конкурентоспособность национальной экономики довольно низкая. Проанализировано место Украины в рейтинге цифровой конкурентоспособности в динамике. Акцентируется внимание на том, что жизненно важным фактором и основой для функционирования и развития украинской ИТ-индустрии является экосистема, которая объединяет в себе профильные бизнес-ассоциации, инфраструктуру стартапов, региональные объединения (кластеры), высшие учебные заведения, инновационные парки, технологические хабы, профессиональные формальные и неформальные сообщества. Предложены экономические инструменты государственной регуляторной политики, внедрение которых будет способствовать дальнейшему развитию и реализации потенциала ИТ-сферы Украины. Описаны два сценария перспективного развития ИТ-индустрии. Построена модель зависимости объема рынка ИТ от объема капитальных инвестиций и объема экспорта. С помощью двухфакторного корреляционно-регрессионного анализа спрогнозирован общий объем рынка ИТ в Украине.

Ключевые слова: ИТ-индустрия, государственная регуляторная политика, информатизация, правовые регуляторы, экономические инструменты, цифровая конкурентоспособность, экосистема.

DOI: 10.32680/2409-9260-2019-7-8-270-271-129-142

Постановка проблеми в загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими або практичними завданнями. В сучасних умовах господарювання головним драйвером світової економіки, каталізатором для трансформацій у багатьох інших індустріях є сфера інформаційних технологій. Багато країн світу переконалися у тому, що розвиток ІТ-індустрії визначає не лише економічний потенціал держави та якість життя її громадян, а й роль і місце цієї країни в глобально-

му суспільстві, масштаби та перспективи її економічної та політичної інтеграції з усім світом.

З огляду на те, що сфера інформаційних технологій стає рушієм соціально-економічного розвитку держави, посилюється роль публічного сектору до її розвитку. Стійкий і динамічний розвиток ІТ-індустрії зумовлює появу низки правових та економічних регуляторів, добір та застосування яких відбувається на засадах, з одного боку системного, з іншого – програмно-цільового підходу до управління.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких покладений початок вирішенню даної проблеми і на які спирається автор. Проблема дослідження інструментів та механізмів підтримки та стимулювання розвитку ІТ-індустрії з боку держави є об'єктом дослідження багатьох українських учених-економістів, зокрема таких як: Н. Грицяк, Л. Литвинова, які узагальнили основні засади державної регуляторної політики щодо формування інформаційного суспільства у контексті євроінтеграційних процесів; П. Куцик, А. Процикевич, що приділили увагу концептуальним характеристикам системи державного регулювання розвитку ринку ІТ-послуг; О. Кохановська, об'єктом дослідження якої стали джерела регулювання інформаційних відносин в Україні; К. Пестова, В. Кравчук, що зосередили увагу на публічно-правових проблемах ІТ-сфери.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується стаття. Не зважаючи на посилену увагу науковців до пошуку відповідного інструментарію державної регуляторної політики у сфері інформаційних технологій, стрімкі темпи розвитку галузі потребують подальшої постійної уваги, зокрема науковців для розроблення дієвих механізмів стимулювання розвитку сфери та використання новітніх інструментів державної регуляторної політики.

Формулювання мети статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження сучасного стану розвитку ІТ-індустрії в Україні, узагальнення теоретико-прикладних аспектів державної регуляторної політики та визначення перспектив розвитку інформаційних технологій.

Викладення основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Варто відмітити, що державна політика у секторі інформаційних технологій носить назву державної політики інформатизації. Вона формується як складова частина соціально-економічної політики держави в цілому і спрямовується

на раціональне використання промислового та науково-технічного потенціалу, матеріально-технічних і фінансових ресурсів для створення сучасної інформаційної інфраструктури в інтересах вирішення комплексу поточних та перспективних завдань розвитку України як незалежної демократичної держави з ринковою економікою. Основною метою цієї політики є сприяння побудові сучасної ринкової економіки, забезпечення підвищення конкурентоспроможності національної економіки шляхом впровадження сучасних та перспективних інформаційно-комунікаційних технологій в усі сфери життєдіяльності українського суспільства, з урахуванням реального стану його розвитку, а також готовності та спроможності громадян до впровадження цих технологій.

З позиції теорії державного регулювання державну політику інформатизації варто розуміти як: сукупність основних напрямів і способів діяльності держави для створення, зміцнення та сприяння нормативно-правового, методичного, організаційного, фінансового, матеріально-технічного, забезпечення загальнодержавних пріоритетів розвитку інформаційного середовища.

Сукупність інструментів державної політики інформатизації у загальному вигляді можна представити у розрізі правових та економічних регуляторів.

Основними правовими інструментами державного регулювання ІТ-індустрії в Україні є закони України: «Про Концепцію Національної програми інформатизації»; «Про Національну програму інформатизації», «Про телекомунікації», «Про пріоритетні напрями розвитку науки і техніки», «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій», «Про наукову і науково-технічну діяльність», «Про Загальнодержавну комплексну програму розвитку високих наукоємних технологій», «Про державну підтримку розвитку індустрії програмної продукції», «Про стандарти, технічні регламенти та процедури відповідності» тощо.

У числі економічних регуляторів особливої уваги заслуговують такі як: створення умов для зростання ІТ-сектору, розвиток інформаційно-телекомунікаційних систем та формування інформаційних ресурсів в інтересах державного управління.

Сектор ІТ в Україні сьогодні займає дев'яте місце серед усіх видів економічної діяльності в структурі ВВП та створює майже 4% валового продукту. У середньому галузь зростає на 20% щороку [1].

За підсумками 2018 року відповідно до даних Державної служби статистики України у загальній структурі використання інформаційних технологій за видами підприємств найбільша частка належить підприємствам переробної промисловості (25,15%), оптової та роздрібною торгівлі (24,7%). У діапазон від 5 до 8% потрапляють підприємства транспорту, складського господарства, поштової та кур'єрської діяльності, діяльності у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування, операції з нерухомим майном [2].

Регіональна структура українського ІТ – досить нерівномірна. Більшість суб'єктів зареєстровано в обласних центрах та близько третини компаній розташовано в Києві. Значне представництво мають також міста Харків, Львів, Дніпро та Одеса.

Українська ІТ-галузь сьогодні успішно конкурує на світовому ринку і є надійним джерелом валютних надходжень до країни. Так, незважаючи на повільні темпи зростання експорту та економіки в цілому, галузь показувала стабільне зростання на 12% щороку. Експорт ІТ-послуг 2018 року становив 2,1 млрд. дол. США [3]. Відповідно, зростає і значущість ІТ-послуг в структурі експорту країни. Так, у 2018 році ІТ-послуги посіли друге місце в структурі експорту послуг з України після транспортних послуг, збільшивши розрив із такими послугами як переробка матеріальних ресурсів (рис. 1).

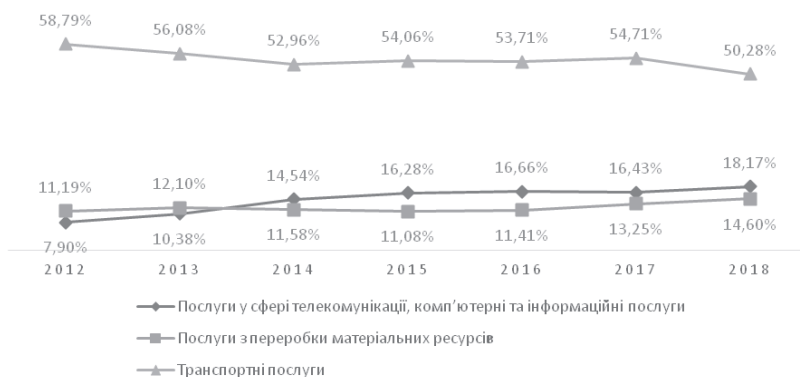


Рис. 1. Динаміка частки провідних експортноорієнтованих галузей в структурі експорту послуг у 2018 році

Джерело: складено авторами за даними [3]

У цілому український ІТ-сектор та ІТ-ринок характеризуються переважно позицією постачальника на експорт не повного фінального продукту, а лише його елементів, тобто своєрідної «сировини».

Привертає увагу слабкість чинника цифрової конкурентоспроможності національної економіки (табл. 1). У 2018 р. індекс цифрової конкурентоспроможності України за даними Міжнародного інституту управлінського розвитку склав 51,3 (максимальне значення – 100,0), що відповідає 58 місцю з 63 країн. Зокрема, серед країн Європи та Близького Сходу, що включені у рейтинг, наша держава посіла останнє місце з 38 країн. У розрізі окремих складових індексу упродовж 2014–2018 рр. низькі рейтингові позиції наша держава посідала за напрямками технологічної конкурентоспроможності та готовності до майбутньої цифровізації. У 2018 році в розрізі такої складової індексу як знання, найнижчі позиції Україна демонструє за таким елементом цифрової конкурентоспроможності як «талант» (55 місце) та проведення науково-дослідної роботи (40 місце).

Таблиця 1

Місце України у рейтингу цифрової конкурентоспроможності в 2014–2018 рр.

Показники	Роки					Відхилення	
	2014 (60 кра- їн)	2015 (61 кра- їна)	2016 (61 кра- їна)	2017 (63 кра- їни)	2018 (63 кра- їни)	2018 / 2014	2018 / 2017
1	2	3	4	5	6	7	8
Індекс цифрової конкурентоспроможності	50	59	59	60	58	↓8	↑2
<i>Знання</i>	29	40	44	45	39	↓10	↑6
Талант	46	55	58	57	55	↓9	↑2
Навчання та освіта	4	15	20	26	22	↓18	↑4
Науково-дослідна робота	42	39	45	45	40	↑2	↑5
<i>Технології</i>	58	60	60	62	61	↓3	↑1
Нормативно-правова база	47	55	55	56	54	↓7	↑2
Капітал	56	60	60	62	61	↓5	↑1

Продовження таблиці 1

1	2	3	4	5	6	7	8
Технологічна інфраструктура	58	60	58	60	57	↑1	↑3
Готовність до майбутнього	58	61	61	61	61	↓3	-
Адаптивне ставлення	58	60	60	58	53	↑5	↑5
Ділова активність	42	58	59	56	53	↓11	↑3
ІТ-інтеграція	58	61	60	60	61	↓3	↓1

Джерело: складено авторами за матеріалами [4]

Життєво важливим фактором та підґрунтям для функціонування та розвитку української ІТ-індустрії є екосистема. Вона поєднує профільні бізнес-асоціації, інфраструктуру стартапів, регіональні об'єднання (кластери), заклади вищої освіти, що активно розвивають напрям технічної освіти та приватні освітні проекти, інноваційні парки, технологічні хаби, масштабні індустриальні події, професійні формальні та неформальні спільноти. Кожен з цих елементів має свої пріоритети та вектори роботи, що в результаті створює позитивні умови для розвитку галузі у цілому.

Активно екосистема для ІТ-бізнесу в Україні почала розвиватися лише впродовж останніх кількох років. Головною причиною для цього є стрімке зростання галузі, поява нових гравців на ринку.

Так, сьогодні в Україні функціонує 17 регіональних об'єднань (ІТ-кластерів). Ключовими напрямками їх діяльності є модернізація та розвиток ІТ-освіти в межах міст та регіонів, охоплених полем їх діяльності; діалог з органами місцевої влади; формування позитивного іміджу країни та регіону на міжнародній арені [5, с. 70].

Участь у бізнес-асоціаціях характерна для великих та середніх за розмірами ІТ-компаній. Така специфіка зумовлена, перш за все, векторами роботи даного типу спільнот. Для асоціацій, на відміну від кластерів, характерні проекти у сфері Government Relations національного масштабу. Це стосується більшості напрямків роботи: створення законодавчих ініціатив задля гармонійного розвитку ІТ-бізнесу, модернізації освітньої системи, просування індустрії за кордоном тощо.

Перспективним для України є розвиток бізнес-інкубаторів. Ті з них, що створені та функціонують сьогодні здебільшого існують за рахунок

коштів міжнародних фондів, грантових програм та фінансування інших міжнародних донорських організацій.

Важливим елементом для підтримки розвитку стартапів є хаби та інноваційні центри. Для даного елементу екосистеми характерне об'єднання представників бізнесу в рамках однієї території, що має на меті створення сприятливого підприємницького середовища, пошкваллення обміну досвідом шляхом співпраці та менторства.

Варто зазначити, що у багатьох країнах держава не тільки формує юридично-правові засади функціонування стартапів, але й виступає інвестором, бере участь у створенні інноваційних центрів, технопарків тощо. В Україні роль держави як суб'єкта екосистеми стартапів поки що мінімальна. Сьогодні в українському законодавстві відсутнє визначення стартап-компаній, а правові засади їх функціонування (як і ведення онлайн-комерції) нерегульовані [6].

Зазначене вище, дає підстави зробити висновок відносно того, що однією із перешкод та проблем, що заважає розвитку найбільш перспективної галузі XXI століття в Україні є недорозвинена екосистема. У держави немає програм підтримки розвитку вказаних елементів ІТ-інфраструктури, відповідно відсутня фінансова їх підтримка за рахунок бюджетних коштів. Сучасній екосистемі бізнесу не вистачає каналів комунікацій між постачальниками та споживачами.

Подальший розвиток і реалізація потенціалу ІТ-сфери України потребує застосування відповідних економічних інструментів державної регуляторної політики. Зокрема:

- розвиток регіональної інноваційної інфраструктури інтеграції науково-дослідної та виробничої діяльності (технопарків, індустриальних парків, венчурних фондів, центрів трансферу технологій та ін.), яка включає весь інноваційний ланцюг від розвитку фундаментальної наукової ідеї до виробництва та дистрибуції готової ІТ-продукції на зовнішніх та внутрішніх ринках;

- популяризація кластерної моделі розвитку ІТ-галузі шляхом запровадження пакету фіскальних стимулів для учасників ІТ-кластерів. При цьому рівень державної допомоги має бути обернено пропорційним до відношення показника ВВП на душу населення в регіоні розміщення ІТ-кластеру до середнього значення ВВП на душу населення в Україні [76, с. 288];

– удосконалення бізнес-середовища для всіх гравців телекомунікаційного ринку України, спрощення процедури отримання дозволів та ліцензій, забезпечення рівних умов доступу до телекомунікаційної інфраструктури, а також розробку механізмів захисту критично важливих компонентів ІТ-інфраструктури, які виключають можливість примусового вимкнення мереж та вилучення серверного обладнання.

Запровадження окреслених інструментів визначатиме подальший розвиток «цифрових трансформацій» України. Розвиток подій можливий за одним із двох сценаріїв – базовим та форсованим.

Базовий сценарій, або неперіоритетний передбачає інерційне продовження тенденцій сприйняття процесу розвитку ІТ-індустрії як неперіоритетної, що буде і надалі призводити до трудової міграції та відтоку кадрів, низької конкурентоспроможності програмної продукції українського виробництва, збереженню за Україною статусу так званого «ІТ-офшору» зі спеціалізацією не на створенні наукоємного кінцевого продукту, а на постачанні часткових проектних рішень в рамках складеної моделі аутсорсингу. За Україною продовжить зберігатися статус найбільш толерантної до використання неліцензійного програмного забезпечення держави, що продовжить утримувати низький рівень попиту на інформаційні технології на внутрішньому ринку. У короткостроковій перспективі цей сценарій матиме лише незначний вплив на модернізацію економіки, розвиток ринку інновацій, інноваційного підприємництва та загального стану «цифровізації» країни. Проте у довгостроковій перспективі є значний ризик упустити мультиплікативний ефект від впровадження інформаційних технологій, що посилить відставання України від провідних постіндустріальних економік.

Форсований, або пріоритетний, сценарій цифровізації передбачає усунення законодавчих, інституційних, фіскально-податкових, валютно-грошових бар'єрів, що перешкоджають розвитку сектора інформаційних технологій. Головною мотивацією держави обрати цей сценарій розвитку є отримувані дивіденди, а саме: загальнонаціональний економічний приріст; прискорення автоматизації виробничих процесів, зростання продуктивності праці та, відповідно, українських підприємств; зниження рівня тонізації економіки; зростання ВВП; надходження більшої кількості податків за рахунок зростаючої бізнес-активності; підвищення ефективності управління; прозорість, простота та оперативність взаємодії населення та суб'єктів господарювання з державни-

ми органами влади; розширення присутності української продукції на світових ринках; позитивний ефект для суспільства, що проявлятиметься у більш оперативному обміні даними та інформацією, удосконаленні споживчих товарів і послуг відповідно до вимог населення.

Моделювання економічних процесів за допомогою кореляційно-регресійного аналізу дозволило побудувати модель залежності обсягу ринку ІТ від двох показників: обсягу капітальних інвестицій та обсягу експорту.

Двофакторне рівняння для обсягу ринку має такий вигляд:

$$y = 9565 + 24,55 \times KI + 18,87 \times E \quad (1)$$

де KI – обсяг капітальних інвестицій, млн. грн. на рік;

E – обсяг експорту, млн. дол. США на рік.

Отримана модель має наступні параметри: коефіцієнт кореляції на основі даних 2010–2018 рр. склав 0,9787, коефіцієнт детермінації на рівні 0,9579, а стандартна помилка дорівнює 8506,4 млн. грн.

За допомогою двофакторного кореляційно-регресійного аналізу спрогнозовано загальний обсяг ринку ІТ в Україні (табл. 2). За результатами аналізу з ймовірністю 95,8% у 2019 році ринок ІТ складатиме 157274,3 млн. грн., у 2020–193424,1 млн. грн. і 2021 року 240001,9 відповідно.

Таблиця 2

Прогноз обсягів ІТ-ринку

Показник	2019		2020		2021	
Капітальні інвестиції, млн. грн.	4284,5		5633,6		7407,5	
Обсяг експорту ІТ-послуг, млн. дол. США	2247,1		2407,8		2568,5	
Обсяг ІТ-ринку, млн. грн.	мін.	макс.	мін.	макс.	мін.	макс.
	148767,8	165780,7	184917,7	201930,5	231495,5	248508,4

Джерело: розраховано авторами

Отже, за результатами прогнозування можна судити про позитивну тенденцію до зростання обсягу ринку ІТ у 2019–2021 рр.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розробок за даним напрямом. Результати проведених досліджень дозволяють констатувати, що державне регулювання ІТ-індустрії являє собою комплекс заходів впливу держави на процеси, що відбуваються у секторі інформаційних технологій, із застосуванням політичних та економічних регуляторів. Державна політика інформатизації має формуватися як складова соціально-економічної політики держави і спрямовується на раціональне використання промислового та науково-технічного потенціалу, матеріально-технічних і фінансових ресурсів для створення сучасної інформаційної інфраструктури в інтересах вирішення комплексу поточних та перспективних завдань розвитку національної економіки. Пріоритети державної регуляторної політики у сфері інформаційних технологій першочергово мають забезпечити відповідність нормативно-правової бази сучасним потребам взаємовідносин суб'єктів господарювання, створення сучасної інформаційної інфраструктури, інформатизації соціальної сфери, фінансової та грошової системи, створення відповідної стимулюючої політики.

Галузь інформаційних технологій є індустрією знань, талантів та експертизи, тому головне завдання ІТ-екосистеми полягає у тому, аби забезпечити постійну взаємодію учасників ринку на різних рівнях у площині обміну досвідом та комунікації для вирішення спільних завдань, що стоять перед гравцями ринку, а завдання держави у даному напрямку – усіляко цьому сприяти, розроблюючи відповідні програми підтримки, надавати інституціонально-інвестиційну підтримку. До такої екосистеми відносяться профільні бізнес-асоціації, стартапи, регіональні об'єднання (кластери), заклади вищої освіти, що активно розвивають напрям технічної освіти та приватні освітні проекти, інноваційні парки, технологічні хаби, масштабні індустріальні події, професіональні формальні та неформальні спільноти. Кожен з цих елементів має свої пріоритети та вектори роботи, що в результаті створює позитивні умови для розвитку галузі.

Для подолання низки проблем, які сьогодні постали перед ІТ-сферою, та стимулювання прискореного розвитку галузі необхідно реалізувати комплекс заходів у сфері державної регуляторної політики за такими напрямками як бюджетно-податкове стимулювання; вдоско-

налення нормативно-правової бази та її гармонізація з міжнародними правовими нормами; покращення інтелектуально-кадрового забезпечення як ключового ресурсу подальшого розвитку ІТ-сфери; реалізація інфраструктурно-економічного інструменту підтримки ІТ-сфери.

Моделювання економічних процесів за допомогою кореляційно-регресійного аналізу дозволило визначити, що у перспективі варто очікувати подальше розширення обсягів ІТ-ринку, збільшення експорту ІТ-продукції та стрімке зростання капітальних інвестицій у галузь.

Література

1. *The Global Outsourcing* / Компанія AIOP : сайт. URL: <https://www.iaop.org/Content/19/165/4454> (дата звернення: 02.07.2019).

2. *Використання інформаційно-комунікаційних технологій на підприємствах* / Державна служба статистики України: сайт. URL: https://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2018/zv/ikt/arh_ikt_u.html (дата звернення: 02.07.2019).

3. *Динаміка зовнішньої торгівлі послугами за видами* / Державна служба статистики України: сайт. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2008/zd/dseip/dseip2007_u.htm (дата звернення: 05.07.2019).

4. *Рейтинг цифрової конкурентоспроможності* / Міжнародний інститут управлінського розвитку IMD : сайт. URL: <https://www.imd.org/wcc/world-competitiveness-center-rankings/world-digital-competitiveness-rankings/> (дата звернення: 10.07.2019).

5. Федулова Л. І. Organizational and Institutional Preconditions to the Formation of Technological Clusters as Ukrainian Economy Growth Points. *Наука та інновації*. 2011. №2. С. 25–34. DOI: doi.org/10.15407/scin7.02.025.

6. *Щодо державної реєстрації іноземних інвестицій*. Сайт Територіальних органів ДФС у Чернігівській області. URL: <http://ch.sfs.gov.ua/media-ark/news-ark/312394.html> (дата звернення: 15.07.2019).

7. Лесько О. Й. *Шляхи забезпечення інформаційних процесів класифікації економіки в Україні* : матеріали XLVI наук.-техніч. конф. підрозділів Вінницького національного технічного університету (Вінниця, 22–24 березня 2017 р.). URL: <https://conferences.vntu.edu.ua/index.php/all-fm/all-fm-2017/paper/view/2180> (дата звернення: 15.07.2019).

References

1. *The Global Outsourcing*. Kompaniya AIOP: sait [AIOP company: Site]. Retrieved from: <https://www.iaop.org/Content/19/165/4454>

2. *Vykorystannia informatsiino-komunikatsiinykh tekhnolohii na pidpriemstvakh* [Use of information and communication technologies at enterprises]. Derzhavna sluzhba statystryky Ukrainy: sait [State Statistics Service of Ukraine: site]. Retrieved from: https://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2018/zv/ikt/arh_ikt_u.html [in Ukrainian]
3. *Dynamika zovnishnoi torhivli posluhamy za vydamy* [Dynamics of foreign trade in services by types]. Derzhavna sluzhba statystryky Ukrainy: sait [State Statistics Service of Ukraine: site]. Retrieved from: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2008/zd/dseip/dseip2007_u.htm [in Ukrainian]
4. *Reitynh tsyvrovoi konkurentospromozhnosti* [Digital competitiveness rating]. Mizhnarodnyi instytut upravlinskoho rozvytku IMD: sait [International Institute for management development IMD: site]. Retrieved from: <https://www.imd.org/wcc/world-competitiveness-center-rankings/world-digital-competitiveness-rankings> [in Ukrainian]
5. Fedulova, L. I. (2011). Orhanizatsiino-instyutysiini peredumovy formuvannia tekhnolohichnykh klasteriv yak tochok rostu ekonomiky Ukrainy [Organizational and institutional preconditions to the formation of technological clusters as Ukrainian economy growth points]. *Nauka ta innovatsii – Science and Innovations*, 2, 25–34. DOI: doi.org/10.15407/scin7.02.025 [in Ukrainian]
6. *Shchodo derzhavnoi reiestratsii inozemnykh investytsii* [Regarding state registration of foreign investment]. Sait Terytorialnykh orhaniv DFS u Chernihivskii oblasti [Site of the territorial bodies of the State Fiscal Service in Chernihiv region]. Retrieved from: <http://ch.sfs.gov.ua/media-ark/news-ark/312394.html> [in Ukrainian]
7. Lesko, O. Y. (2017). *Shliakhy zabezpechennia informatsiinykh protsesiv klasteryzatsii ekonomiky v Ukraini*: materialy XLVI naukovo-tehniknoi konferentsii pidrozdiliv Vinnytskoho natsionalnoho tekhnichnoho universytetu [Ways of providing information processes of economy clustering in Ukraine: Proceedings of XLVI scientific and technical conference of Vinnitsa national technical university departments], Vinnitsia, 22–24 bereznia 2017 r. Retrieved from: <https://conferences.vntu.edu.ua/index.php/all-fm/all-fm-2017/paper/view/2180> [in Ukrainian]

УДК 339.56, 338.47
JEL Classification: F100

Уханова Інна

ТРАНСПОРТНА ІНФРАСТРУКТУРА ОДЕСЬКОГО РЕГІОНУ ЯК ЧИННИК ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ ТОВАРАМИ

Анотація. У статті надано визначення поняттю транспортної інфраструктури. Проведено аналіз показників динаміки експортно-імпортних операцій, а також проаналізовано товарну структуру та географічну спрямованість зовнішньої торгівлі товарами Одеського регіону із виокремленням головних трендів останніх років та періоду у п'ять років. Надано характеристику регіону як суб'єкту зовнішньоторговельної діяльності, який має вигідне географічне розташування. Розглянуто сучасний стан розвитку міжнародної транспортної інфраструктури регіону як чинника забезпечення діяльності суб'єктів зовнішньоторговельних зв'язків. Зроблено аналіз показників розвитку транспортної сфери із виокремленням характеристик залізничного, автомобільного, водного, трубопровідного, авіаційного транспорту Одеського регіону. Проаналізовано динаміку перероблення вантажів портами Одеського регіону за останні п'ять років із виокремленням головних тенденцій у переробленні вантажів. Надано динаміку вантажних перевезень та відправлення (перевезення) вантажів за видами транспорту Одеського регіону за п'ять років. Для оцінювання розвитку інфраструктурного забезпечення регіону було наведено розрахунки коефіцієнтів Успенського та Енгеля, які показали, що рівень забезпеченості автодорожньою та залізничною мережею демонструють позитивну динаміку. Наведено розрахунок середньозваженого коефіцієнта залучення всіх видів транспорту до економіки регіону. В якості висновків запропоновано певні напрямки розвитку регіональної транспортної інфраструктури. Виокремлено необхідність здійснити практичні кроки у напрямку удосконалення транспортно-інфраструктурного забезпечення міжнародної торгівлі товарами Одеського регіону, що буде мати позитивний вплив на використання транзитного потенціалу регіону, включення його до системи міжнародних торговельних зв'язків та економічний розвиток території.

Ключові слова: зовнішня торгівля товарами, експорт, імпорт, Одеський регіон, транспортна інфраструктура, міжнародний транспорт, коефіцієнт Енгеля, коефіцієнт Успенського.

Ukhanova Inna

TRANSPORT INFRASTRUCTURE OF THE ODESSA REGION AS A FACTOR OF PROVIDING FOREIGN GOODS TRADE

Abstract. The article defines the concept of transport infrastructure. The dynamics of export-import transactions has been analyzed, as well as the commodity structure and

geographical orientation of foreign trade in the Odessa region with the main trends of the last years and the five-year period being highlighted have been analyzed. The region is described as a foreign trade entity with a favorable geographical location. The current state of development of the international transport infrastructure of the region has been considered as a factor of ensuring the activity of the subjects of foreign trade relations. The analysis of indicators of development of the transport sphere with the separation of characteristics of railway, road, water, pipeline, aviation transport of Odessa region has been made. The dynamics of cargo processing by the ports of the Odessa region over the last five years with the main trends in cargo processing highlighted has been analyzed. The dynamics of freight transportation and the shipment (transportation) of cargo by modes of transport of Odessa region for five years has been provided. To evaluate the development of the infrastructure provision of the region, calculations of Assumption and Engel coefficients which showed that the level of security of the road and rail networks shows positive dynamics have been made. The calculation of the weighted average ratio of all modes of transport to the economy of the region has been given. Some directions of development of regional transport infrastructure have been suggested as conclusions. The necessity to take practical steps towards improving the transport infrastructure of international trade in goods of the Odessa region has been emphasized.

Keywords: foreign trade in goods, export, import, Odessa region, transport infrastructure, international transport, Engel coefficient, Uspensky coefficient.

Уханова Інна

ТРАНСПОРТНАЯ ИНФРАСТРУКТУРА ОДЕССКОГО РЕГИОНА КАК ФАКТОР ОБЕСПЕЧЕНИЯ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ ТОВАРАМИ

Аннотация. В статье дано определение понятия транспортной инфраструктуры. Проведен анализ показателей динамики экспортно-импортных операций, а также проанализирована товарная структура и географическая направленность внешней торговли товарами Одесского региона с выделением главных трендов последних лет и периода в пять лет. Дана характеристика региона как субъекта внешнеторговой деятельности, который имеет выгодное географическое положение. Рассмотрено современное состояние развития международной транспортной инфраструктуры региона как фактора обеспечения деятельности субъектов внешнеторговых связей. Сделан анализ показателей развития транспортной сферы с выделением характеристик железнодорожного, автомобильного, водного, трубопроводного, авиационного транспорта Одесского региона. Проанализирована динамика переработки грузов портами Одесского региона за последние пять лет с выделением главных тенденций. Предоставлена динамика грузовых перевозок и отправки (перевозки) грузов по видам транспорта Одесского региона за пять лет.

Для оценки развития инфраструктурного обеспечения региона были приведены расчеты коэффициентов Успенского и Энгеля, которые показали, что уровень обеспеченности автодорожной и железнодорожной сетью демонстрируют положительную динамику. Приведен расчет средневзвешенного коэффициента привлечения всех видов транспорта к экономике региона. В качестве выводов предложены определенные направления развития региональной транспортной инфраструктуры. Выделена необходимость осуществить практические шаги в направлении усовершенствования транспортного инфраструктурного обеспечения международной торговли товарами Одесского региона, которые будут иметь положительное влияние на использование транзитного потенциала региона, включение его в систему международных торговых связей и экономическое развитие территории.

Ключевые слова: внешняя торговля товарами, экспорт, импорт, Одесский регион, транспортная инфраструктура, международный транспорт, коэффициент Энгеля, коэффициент Успенского.

DOI: 10.32680/2409-9260-2019-7-8-270-271-143-161

Постановка проблеми в загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими або практичними завданнями. Ступінь залучення регіону до міжнародних торговельних процесів та стабільне функціонування його економіки має тісний зв'язок із розвитком транспортної інфраструктури, адже саме вона переважно визначає рівень інтеграції до світогосподарських зв'язків, інвестиційну привабливість та міжнародну конкурентоспроможність. Транспортна інфраструктура є вирішальним чинником розвитку Одеського регіону України через забезпечення функціонування багатьох секторів економіки, таких як: промисловість, сільське господарство, надання туристичних послуг та послуг із перевезення вантажів та пасажирів, що зумовлює її вплив на конкурентоспроможність території в цілому. Розвинена транспортна інфраструктура створює умови для швидкої адаптації галузей економіки регіону до змін навколишнього середовища, подальших ринкових трансформацій, процесів глобалізації та інтеграції у світове господарство, долучення до сучасної системи міжнародної торгівлі тощо. Виходячи з цього, потребує додаткового дослідження питання інфраструктурного розвитку, яке забезпечує міжнародну торгівлю товарами Одеського регіону. Актуальність теми зростає через обрання країною європейського шляху розвитку та включення у європейський економічний простір через підписання Угоди про створення та функціонування Зони вільної торгівлі між Україною та ЄС.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких покладений початок вирішенню даної проблеми і на які спирається автор. Проблеми доставки зовнішньоторговельних вантажів з точки зору транспортного аспекту розглядалися у працях С. Долгова [1], П. Куренкова та О. Котляренко [2], В. Лукинського та В. Лукинської [3], Д. Баурерка та Д. Клосса [4]. Проблематику модернізації транспортного комплексу країни, як частини міжнародної транспортної інфраструктури розглянуто в роботах В. Башко [5], Б. Лапідуса [6], І. Заблудської, І. Бузько, О. Зеленко, І. Хорошилової [7] тощо. Зарубіжні дослідження, присвячені вивченню впливу транспортних факторів на стійке функціонування світової економічної системи і торгівлі, знайшли відображення в роботах А. Ансара [8], Д. Баністера [9], А. Де Ла Фуенте [10] тощо. У роботах вищезгаданих науковців висвітлено теоретичні питання розвитку міжнародного транспорту та його ролі у забезпеченні міжнародних торговельних потоків, а також надано рекомендації щодо удосконалення міжнародних транспортних послуг та інфраструктурного забезпечення торгівлі товарами, у тому числі і на рівні окремих регіонів.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується стаття. Питання розвитку транспортної інфраструктури як чинника забезпечення та розвитку міжнародної торгівлі товарами на рівні Одеського регіону є питанням, яке набуває все більшої актуальності – в умовах динамічного розвитку світового ринку необхідно постійно відстежувати та аналізувати ключові тенденції розвитку та структурні зрушення в транспортній інфраструктурі Одеського регіону. Саме Одеський регіон, який має спільний кордон з ЄС та вихід до Чорного моря, багато в чому має забезпечити реалізацію інтеграційних цілей в межах функціонування режиму торговельних преференцій. Необхідно також зазначити що для Одеського регіону України транспортна галузь відноситься до категорії головних при формуванні доходів бюджету, тому питання удосконалення міжнародної транспортної інфраструктури залишається актуальним. Необхідність та потреба в подальшому вивченні розвитку інфраструктурного забезпечення зовнішньої торгівлі регіону зумовлюється формуванням ринкової моделі економіки, зростанням обсягів зовнішньоторговельних операцій та забезпеченням єдності товарних, грошових, інформаційних та інших потоків, що створюють умови для динамічної стійкості процесу розвитку зовнішньоекономічної діяльності регіону.

Формулювання мети статті (постановка завдання). Мета статті полягає у визначенні основних тенденцій зовнішньої торгівлі товарами Одеського регіону та основних показників розвитку транспортної інфраструктури як чинника забезпечення експортних та імпортних показників.

Викладення основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Термін «інфраструктура» був уперше використаний ще на початку ХХ століття для позначення об'єктів і споруджень, що забезпечують нормальну діяльність збройних сил. Поступово до галузей інфраструктури стали відносити енергетику, будівництво, транспорт і зв'язок, водопостачання, сферу обслуговування та ін. У галузевому плані вона є комбінацією допоміжних галузей, що обслуговують господарства, а в територіальному плані є комбінацією будинків, споруд, природно-технічних і інженерно-технічних систем [11, с. 57–62]. У 40-і роки під інфраструктурою стали розуміти сукупність галузей, що сприяють нормальному функціонуванню виробництва матеріальних благ і послуг.

Окрему увагу необхідно приділити транспортній інфраструктурі, адже транспорт є специфічною галуззю економіки України, яка бере участь у єдиному виробничо-технологічному процесі виробництва продукції різних галузей господарства, що впливає на рівень транспортних витрат у країні і на загальну ефективність виробництва. І оскільки, транспортна сфера завжди пов'язується із загальним розвитком продуктивних сил, то вона розглядається як одна з найважливіших складових інфраструктури економіки в цілому. Об'єкти транспортної інфраструктури містять у собі залізничні, водні шляхи, контактні лінії, автомобільні дороги, тунелі, естакади, мости, вокзали, залізничні та автобусні станції, метрополітени, аеродроми і аеропорти, об'єкти систем зв'язку, навігації і управління рухом транспортних засобів, а також об'єкти, що забезпечують функціонування транспортного комплексу – будівлі, споруди, пристрої й устаткування [12, с. 56–61].

При визначенні ролі транспортної інфраструктури в забезпеченні розвитку експортно-імпортних операцій Одеського регіону необхідно наголосити, що визначений регіон є сучасним транспортно-логістичним вузлом, промисловим, науковим, торговельним центром України. Саме прикордонне положення забезпечує регіону значні можливості для розвитку міжнародної торгівлі та зовнішньоекономічної діяльнос-

ті. Одеський регіон розташований на перехресті міжнародних транспортних магістралей та має вихід до Чорного моря.

Для визначення місця Одеського регіону в зовнішньоторговельній діяльності України наведемо головні показники зовнішньої торгівлі на регіональному рівні. За даними Головного управління статистики Одеського регіону у 2018 році він здійснив експортно-імпортні операції з партнерами із 167 країн. Загальний обсяг експорту товарів Одеського регіону у 2018 році становив 1668,3 млн. дол. США, та зменшився на 8,0% відносно 2017 року. Імпорт товарів досяг рівня 1556,2 млн. дол. США та збільшився порівняно з 2017 роком на 6,2%. Сальдо зовнішньої торгівлі товарами позитивне: експорт товарів перевищує імпорту на 112,2 млн. дол. США. При цьому, частка товарів у загальному експорті склала 69,5%, в імпорті – 87,8%. Частка регіону у структурі експортних поставок становила 4,1% від загального експорту України, в імпорті – 2,8% від загального обсягу імпорту України [13].

Динаміка експортно-імпортних операцій з товарами за період 2012–2018 років представлена на рис. 1.

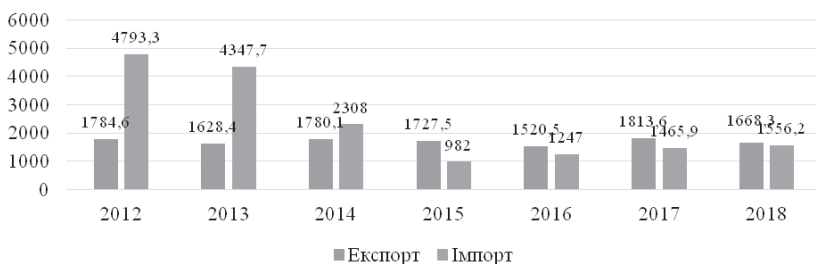


Рис. 1. Динаміка експортно-імпортних операцій Одеського регіону з товарами за період 2012–2018 років, млн. дол. США

Джерело: складено автором за [13]

Якщо досліджувати товарну структуру торгівлі товарами регіону, то можна відмітити, що у 2018 р. спостерігалось збільшення в експорті поставок мінерального палива; нафти і продуктів її переробки до 1,3 млн. дол. США, відбулося зменшення в експорті до 1200,9 млн. дол. США по харчовим продуктам. Обсяги продукції хімічної та пов'язаних з нею галузей зменшився в експорті до 25,8 млн. дол. США. Відвантаження недорогоцінних металів та виробів із них зменшилося до

112,7 млн. дол. США. Поставки машин, обладнання та механізмів а також електротехнічного обладнання зменшилися до 80,6 млн. дол. США. За статтею «засоби транспорту» відбулося зменшення обсягів експорту до 181,9 млн. дол. США [13]. Дані відображені у вигляді діаграми (рис. 2).

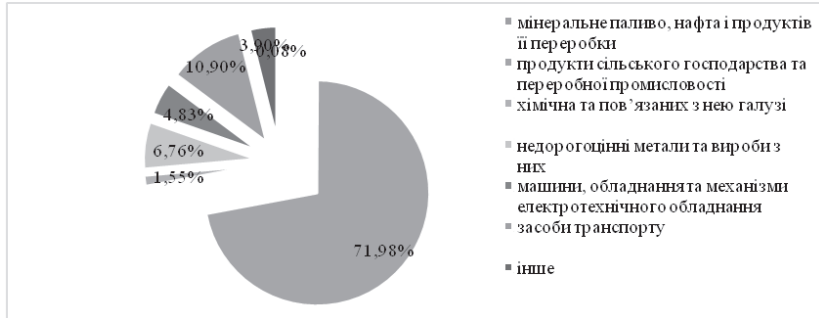


Рис. 2. Експорт товарів Одеської області за 2018 рік, %

Джерело: складено автором за [13]

Аналізуючи товарну структуру експорту товарів Одеського регіону можна зробити висновок, що у 2018 році переважають продукти сільського господарства та переробної промисловості, які становлять 71,98% експорту товарів.

Основну структуру імпорتنих надходжень до Одеської області склали мінеральне паливо, нафта і продуктів її переробки (зменшились до 182,0 млн. дол. США), продукти сільського господарства та переробної промисловості (збільшення в імпорті до 379,7 млн. дол. США), обсяги продукції хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості збільшились в імпорті до 88,0 млн. дол. США, збільшились поставки недорогоцінних металів та виробів з них (до 138,6 млн. дол. США), надходження машин, обладнання та механізмів; електротехнічного обладнання зменшилось до 270,4 млн. дол. США та відбулось збільшення в імпорті засобів транспорту (до 104,8 млн. дол. США) [13].

Товарну структуру імпорту Одеського регіону в 2018 році можна розглянути за допомогою діаграми (рис. 3).



Рис. 3. Імпорт товарів Одеської області за 2018 рік, %

Джерело: складено автором за [13]

Можна зробити висновок, що основними групами товарів в імпортній структурі у 2018 році були машини, обладнання та механізми, електротехнічне обладнання (17,4% від обсягу імпорту), мінеральні продукти (12,0%), продукти рослинного походження (10,6%) [13].

Якщо розглядати географічну структуру зовнішньої торгівлі Одеського регіону, то можна відмітити, що станом на 2018 рік головним споживачами товарами були Туреччина (101,8 млн. дол. США), Російська Федерація (93,3 млн. дол. США), Іспанія (92,7 млн. дол. США), Китай (88,8 млн. дол. США), Молдова (78,9 млн. дол. США). Головними імпортерами товарів до регіону були Китай (409,6 млн. дол. США), Туреччина (158,3 млн. дол. США), Індонезія (107,2 млн. дол. США), Російська Федерація (87,3 млн. дол. США), Німеччина (73,7 млн. дол. США) [13].

Для порівняння змін у географічній структурі експорту товарів Одеського регіону у 2012 та 2018 роках надано порівняльні діаграми (рис. 4 та 5).

Підводячи підсумки доцільно зазначити, що статистичні дані обсягів зовнішньої торгівлі Одеського регіону свідчать про негативну динаміку в обсягах експортних операцій. Спостерігається зменшення імпорту товарів у регіон, що призвело до позитивного зовнішньоторговельного балансу. Є невикористані резерви для підвищення активності у зовнішньоекономічній діяльності, на що серед інших чинників впливає інфраструктурне забезпечення зовнішньої торгівлі.

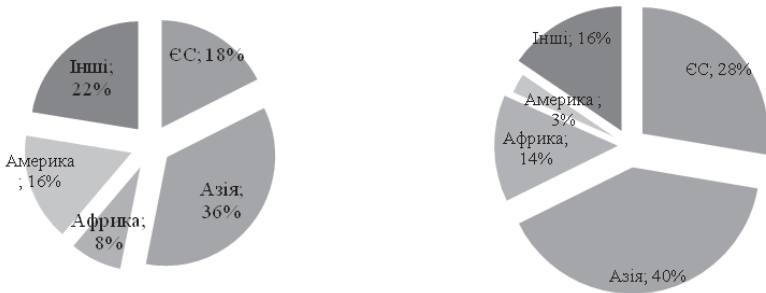


Рис. 4. Географічна структура експорту товарів Одеського регіону у 2012 та 2018 роках, %

Джерело: складено автором за [13]

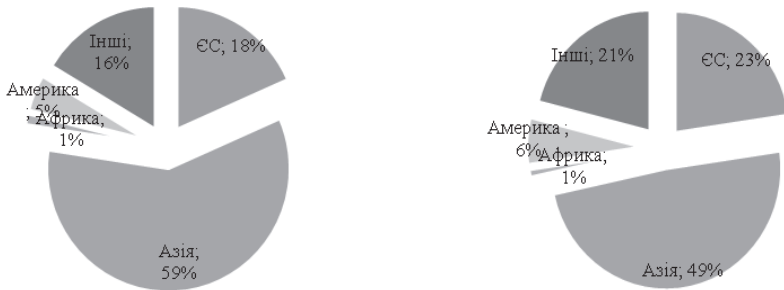


Рис. 5. Географічна структура імпорту товарів Одеського регіону в 2012 та 2018 роках, %

Джерело: складено автором за [13]

Система інфраструктурного забезпечення міжнародної торгівлі товарами Одеського регіону представлена усіма видами транспорту – залізничним, автомобільним, водним (морським і річковим), трубопровідним, авіаційним, кожен з яких виконує своє функціональне призначення. Основні складові системи інфраструктурного забезпечення міжнародної торгівлі товарами Одеського регіону можна охарактеризувати наступним чином:

– Залізничний транспорт – є основною ланкою у транспортному комплексі. Важливість залізничного транспорту в системі транспортних

комунікацій посилюється тим, що через територію держави пролягають основні транспортні транс'європейські коридори: Схід – Захід, Балтика – Чорне море [14]. Основні вантажі до країн-сусідів – вугілля, метал, виробы машинобудування та хімічної промисловості, різноманітна продукція харчової промисловості та сільськогосподарського виробництва. Залізничний транспорт Одеського регіону займає перше місце у загальній структурі вантажних перевезень (50,8% у 2018 р.). Довжина Одеської залізниці становить 18% від довжини залізниць України [15].

– Автомобільний транспорт регіону – посідає друге місце за обсягом перевезених вантажів (19,7% у 2018 р.). По території Одеського регіону проходить 8318 км доріг, з яких 791,5 – міжнародні автодороги [15]. Однак, автомобільні дороги не відповідають європейським стандартам, практично відсутні дороги 1 категорії з багаторядним рухом на високих швидкостях. Значного поліпшення потребує матеріально-технічна база організацій, які здійснюють розвиток і обслуговування автомобільної транспортної мережі.

– Морська та річкова інфраструктура – представлена судноплавними компаніями та портами (Одеський, Чорноморський, Ізмаїльський, Южний, Білгород-Дністровський, Ренійський, Усть-Дунайський, Чорноморський морський рибний порт, причали «ТІС» та «Боріваж»), які мають відповідну інфраструктуру для здійснення вантажних операцій із переробки наливних та сухих вантажів, перевезення пасажирів та виконання допоміжних функцій: бункеровка, відстій суден тощо. Регіон містить найбільшу кількість портів в країні, є вихід до Чорного моря та великих річкових магістралей (перш за все, р. Дунай) [16]. Динаміка перевезення вантажів та вантажообігу портами в Одеській області має позитивний характер: у 2018 році обсяг перероблених вантажів збільшився на 5,5% порівнянні з 2017 роком. Вантажопереробка експортних вантажів в морських портах Одеської області склала 65 млн. 570,5 тис. т (99,7% до показнику 2017 року), імпорتنих – 16 млн. 375,9 тис. т. (приріст на 21,8%). Перевалка транзитних вантажів склала 9940,2 тис. т. (96,2% від показнику 2017 року). Частка Одеського порту у сукупному показнику галузі становить 70,7%, морського порту «Южний» – 14,7%, морського порту «Чорноморськ» (сумісно із рибним портом) – 14,4%. П'ятірка основних вантажів: зернові (у 2018 році перевалка склала на 3,5%, або на 1,7 млн. тон більше ніж у 2017 р.),

руда (+2,2% або 600 тис. тон), вугілля, метал (+8,5% або 1,26 млн. тон) і контейнери (+18%) [17]. Перероблення вантажів портами регіону за останні 5 років можна надати у вигляді таблиці (табл. 1).

Таблиця 1

**Перероблення вантажів портами
Одеського регіону, 2014–2018 рр. (тис. т.)**

Назва порту	2014	2015	2016	2017	2018	Відхилення у 2018 р. до 2017 р. (у %)
Одеський	24579,15	25585,85	25250,85	24120,0	21698,0	– 10%
Чорноморський	17613,18	17298,39	15942,0	17633,0	21535,0	+22,1%
Южний	47431,7	48582,07	39297,57	41889,0	45702,0	+9,1%
Білгород-Дністровський	614,72	715,7	462,9	352,4	235,42	– 33,2%
Ізмаїльський	3092,98	4825,2	5682,62	5098,0	4683,0	– 8,1%
Ренійський	1464,76	906,93	972,37	1125,0	1332,0	+18,5%
Уст-Дунайський	61,6	22,5	25,4	54,2	51,1	– 5,7%

Джерело: складено автором за [17]

– Авіаційний комплекс Одеської області – представлений авіакомпаніями: ВАТ «Одеські авіалінії» та приватними компаніями «Південні авіалінії», Міжнародним аеропортом «Одеса» та аеродромом «Ліманське». На Одеському ринку авіаційних перевезень працюють закордонні авіалінії («Трансаеро», «Пулково» – Росія, «LOT – Польща», «Вірменські авіалінії», «Austrian Airlines» – Австрія, «ELAL» – Ізраїль, «Turkish Airlines» – Туреччина), а також українські авіакомпанії із часткою іноземного капіталу («Аеросвіт» – та «Міжнародні авіалінії України»).

– Трубопровідний транспорт – територією області проходять газопроводи Шебелинка – Дніпропетровськ – Одеса та Слєць – Ананьїв – Богородчани (міжнародний транзит) з відгалуженням на Тарутине і далі Румунію та інші балканські країни; нафтопровід Кременчук – Снігірівка – Одеса; продуктопровід (аміакопровід) Тольятті – Горлівка – Южний [18].

– Надалі пропонується проаналізувати основні показники міжнародного вантажоперевезення Одеського регіону (табл. 2 та 3).

Таблиця 2

Вантажні перевезення Одеського регіону за 2014–2018 рр.

2014		2015		2016		2017		2018	
тис. т	у % до 2013 р.	тис. т	у % до 2014 р.	тис. т	у % до 2015 р.	тис. т	у % до 2016 р.	тис. т	у % до 2017 р.
35521,5	94,3	39245,3	110,5	39636,9	101	41644,6	105	41091,5	98,7

Джерело: складено автором за [13]

Таблиця 3

Відправлення (перевезення) вантажів за видами транспорту 2014–2018 рр.

Роки	Залізничний		Автомобільний		Водний	
	тис.т	% в заг. обсязі	тис.т	% в заг. обсязі	тис.т	% в заг. обсязі
2014	27590,0	77.7%	5498,0	15.5%	2433,5	6.9%
2015	29744,0	75.8%	7413,6	18.9%	2087,7	5.3%
2016	31368,0	79.1%	6050,9	15.3%	2218,0	5.6%
2017	32440,0	77.9%	7437,5	17.9%	1767,1	4.2%
2018	20874,5	50.8%	8104,0	19.7%	н/д	н/д

Джерело: складено автором за [13]

За даними, представленими у таблиці 3, можна відстежити динаміку вантажоперевезень з 2014 по 2018 роки на залізничному, автомобільному та водному транспорті. Представлені цифри свідчать про збільшення обсягів перевезень залізничним та автомобільним транспортом. Однак спостерігається негативна динаміка вантажоперевезень водним транспортом. Так обсяг вантажних відправлень на залізничному транспорті за вказаний період зменшився на 24,3%, а на автомобільному зріс на 47,4%. Дані таблиці свідчать про те, що протягом цих років були наявні також авіаційні вантажні перевезення, але ця інформація є конфіденційною.

Загалом розвиток система інфраструктурного забезпечення міжнародної торгівлі товарами Одеського регіону розвинена, однак, при

тому, що в регіоні наявні всі види транспортного сполучення, через невідповідність магістральних автомобільних шляхів міжнародним стандартам, зношеність доріг регіонального значення, слабку залізничну мережу Одеська область має один з найнижчих показників розвитку транспортної інфраструктури.

Для оцінювання розвитку інфраструктурного забезпечення регіону пропонується використовувати коефіцієнти Успенського та Енгеля (табл. 4 та 5).

Розрахунки коефіцієнтів Успенського та Енгеля показали, що рівень забезпеченості автодорожньою та залізничною мережею демонструють позитивну динаміку порівняно з 2014 роком. Це пояснюється тим, що в Одеській області високий рівень випуску валової продукції, тобто високий рівень розвитку промислового виробництва, тому необхідність транспортного обслуговування тут значно більша.

Таблиця 4

Розрахунок коефіцієнта Успенського

Рік	Вид транспорту	Протяжність шляхів, км	Площа регіону, км ²	Чисельність населення, чол.	Валова продукція виробничих підприємств, тис. грн.	Коефіцієнт Успенського
2014	Автомобільний	8318,0	33314	2396000	156750536,4	0,0036
	Залізничний	4001,8				0,0017
2015	Автомобільний	8318,0	33314	2393400	211919724,2	0,0032
	Залізничний	4001,8				0,0016
2016	Автомобільний	8318,0	33314	2388402	278746181,8	0,0030
	Залізничний	4001,8				0,0014
2017	Автомобільний	8318,0	33314	2384796	327066896,1	0,0028
	Залізничний	4001,8				0,0014
2018	Автомобільний	8318,0	33314	2381691	377930403,7	0,0027
	Залізничний	4001,8				0,0013

Джерело: складено автором за [13]

Таблиця 5

Розрахунок коефіцієнта Енгеля

Рік	Вид транспорту	Протяжність шляхів, км	Площа регіону, км ²	Чисельність населення, чол	Коефіцієнт Енгеля
2014	Автомобільний	8318,0	33314	2396000	0,0294
	Залізничний	4001,8			0,0142
2015	Автомобільний	8318,0	33314	2393400	0,0295
	Залізничний	4001,8			0,0142
2016	Автомобільний	8318,0	33314	2388402	0,0295
	Залізничний	4001,8			0,0142
2017	Автомобільний	8318,0	33314	2384796	0,0295
	Залізничний	4001,8			0,0142
2018	Автомобільний	8318,0	33314	2381691	0,0295
	Залізничний	4001,8			0,0142

Джерело: складено автором за [13]

Наступний показник – середньозважений коефіцієнт залучення всіх видів транспорту до економіки регіону, який враховує наявність усіх видів транспорту в регіоні (за наявності – «1», при відсутності – «0») (табл. 6).

Таблиця 6

Розрахунок коефіцієнту залучення різних видів транспорту до економіки регіону

Коефіцієнт залучення виду транспорту					Середньозважений коефіцієнт <i>Кср.тр.п.</i>
автомобільний	залізничний	авіаційний	річковий	морський	
1	1	0,8	0,3	1	0,82

Джерело: складено автором за [13]

Одеський регіон залучений усіма представленими видами транспорту, але рівень залучення річкового транспорту є низьким. Це пояснюється невеликою кількістю річок, які до того ж є мілководними, а отже, відсутня об'єктивна можливість розвивати річкове судноплав-

ство в Одеському регіоні. Рівень залучення авіаційного транспорту дещо поступається іншим видам транспорту, тому і має коефіцієнт 0,8. Остаточний результат після розрахунку середньозваженого коефіцієнту засвідчив, що регіональні транспортна система Одеського регіону не є остаточно сформованою. Значення середньозваженого коефіцієнту 0,82 свідчить про те, що за сприятливих обставин регіон міг би у найближчому майбутньому перейти до категорії розвинутих транспортних регіональних систем.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розробок за даним напрямом. На основі проведеного дослідження та аналізу теоретичних підходів в роботах різних авторів до визначення сутності поняття «інфраструктура» можна стверджувати, що під інфраструктурою регіону доцільно розуміти сукупність організацій, науково-методичних і кадрових елементів, що забезпечує неперервну, прозору й надійну основу функціонування ринків та економічних відносин в динамічному розвитку, а також організує переміщення і розподіл фінансових, матеріальних та інформаційних потоків капіталів між секторами, суб'єктами й об'єктами ринку.

Аналіз географічної та товарної структури міжнародної торгівлі товарами свідчить, що Одеський регіон має сприятливі можливості для розвитку експортної діяльності але, на жаль, його експортний потенціал реалізований не повністю. Загальний обсяг експорту товарів Одеського регіону у 2018 році становив 1668,3 млн. дол. США, та зменшився на 8,0% відносно 2017 року. Імпорт товарів досяг рівня 1556,2 млн. дол. США та збільшився у порівнянні з 2017 роком на 6,2%. Сальдо зовнішньої торгівлі товарами позитивне: експорт товарів перевищує імпорт на 112,2 млн. дол. США. Основу товарної структури експорту Одеського регіону становили продукти рослинного походження, жири та олії тваринного або рослинного походження, засоби транспорту, харчові продукти.

Проаналізувавши показники розвитку інфраструктурного забезпечення міжнародної торгівлі Одеського регіону, можна стверджувати, що його можна класифікувати як регіон із розвинутою міжнародною транспортною інфраструктурою. Однак протягом 2014–2018 рр., ми можемо спостерігати, що зменшився на 3,9% порівняно з 2014 роком, а валові обсяги реалізованої продукції підприємств залежать від стану та розвитку інфраструктурного забезпечення міжнародної торгівлі товарами регіону.

Розглядаючи потужність та вантажообіг портів можна стверджувати, що з 18 морських торгових портів України саме Одеський, належить до портів-хабів, який має вигідне географічне розміщення та може приймати крупні судна, однак більшість портів Одеської області використовують, за оцінками спеціалістів, свій потенціал менш ніж на 67%.

На сьогодні негативним трендом є втрата транзитних потоків, що є загрозою для економіки Одеського регіону, ефективність роботи на великих автомобільних пунктах пропуску суттєво коливається, важливою проблемою є ширина залізничної колії, яка не співпадає з європейською, інфраструктурні об'єкти вважаються застарілими та потребують оновлення

З урахуванням досвіду розвитку транспортної інфраструктури розвинених країн та в умовах наближення до ринку країн Європейського Союзу, необхідно активізувати реформування залізничного транспорту, забезпечити будівництво нових автомагістралей (зокрема, платних), забезпечити розвиток авіаційного сполучення, вирішити завдання і інтеграції транспортної системи в Транс'європейську мережу. Потребує вирішення питання значного зносу основних виробничих фондів (рухомого складу).

Вирішення заявлених питань та розвиток транспортного інфраструктурного забезпечення міжнародної торгівлі товарами Одеського регіону буде мати позитивний вплив на використання транзитного потенціалу регіону, включення його до системи міжнародних торговельних зв'язків та економічний розвиток території.

Література

1. *Технологии внешнеторговых сделок* : учеб. / С. И. Долгов и др.; отв. ред.: К. В. Холопов, Ю. А. Савинов. Москва : ГОУВПО ВАВТ Минэкономразвития России, 2007. 613 с.
2. *Куренков П. В., Котляренко А. Ф. Внешнеторговые перевозки в смешанном сообщении*. Самара : СамГАПС, 2003. 634 с.
3. *Транспортировка в логистике* : учеб. пособ. / В. С. Лукинский, В. В. Лукинский, И. А. Пластуняк, Н. Г. Плетнева. Санкт-Петербург : СПбГИУЭ, 2005. 139 с.
4. Бауэрсокс Д. Дж., Клосс Д. Дж. *Логистика : интегрированная цепь поставок*. 2-е изд. Москва : Олимп-Бизнес, 2008. 640 с.

5. *Теория и практика управления эксплуатационными затратами железнодорожного транспорта* : монографія / Под ред. Б. М. Лapidуса. Москва : МЦФЭР, 2002. 253 с.

6. Башко В. Железнодорожные перевозки : тарифные недореформы по-украински. *Зеркало недели*. 2016. №7. С. 67–73.

7. Заблюдська І. В., Бузько І. Р., Зеленко О. О., Хорошилова І. О. *Інфраструктурне забезпечення розвитку транспортної системи регіону* : монографія. Сєвєродонецьк : СНУ ім. В. Даля, 2016. 193 с.

8. Ansar A., Flyvbjerg B., Budzier A., Lunn D. Does infrastructure investment lead to economic growth or economic fragility? Evidence from China. *Oxford Review of Economic Policy*. 2016. Vol. 32. No. 3. Pp. 360–390.

9. Banister D., Berechman J. *Transport investment and economic development*. Routledge, 2000. 382 p.

10. De la Fuente A. *Infrastructures and productivity : a survey*. Instituto de Análisis Económico. URL: <http://pareto.uab.es/wp/2010/83110.pdf> (access date: 05.06.2019).

11. Рекуненко І. І. Науково-методичні аспекти дослідження поняття «інфраструктура» як економічної категорії. *Економіка и управление*. 2012. №3. С. 57–62.

12. Ткаченко Н. Ю. Транспортна інфраструктура : сутність, функції та роль у забезпеченні економічних процесів. *Вісник ДонНУЕТ. Серія «Економічні науки»*. 2006. №4 (32). С. 56–61.

13. Головне управління статистики в Одеській області : сайт. URL: <http://www.od.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 07.06.2019).

14. Міністерство інфраструктури України : сайт. *Інформація про Українські залізниці*. URL: <http://mtu.gov.ua/content/informaciya-pro-ukrainski-zalznici.html> (дата звернення: 10.06.2019).

15. Стратегія економічного та соціального розвитку Одеської області на період до 2020 року. URL: https://oda.odessa.gov.ua/odeska_oblast_ta_oda/sotsialno-ekonomichnyi_ta_kulturnyi_rozvytok/stratehiia_ekonomichnoho_ta_sotsialnoho_rozvytku_oblasti_do_2020_roku.html (дата звернення: 14.06.2019).

16. Порти України. URL: <https://ports.com.ua> (дата звернення: 19.06.2019).

17. Адміністрація морських портів України. URL: <http://www.uspra.gov.ua> (дата звернення: 08.07.2019).

18. Нафтогаз «Хронологія історичного розвитку». URL: <http://utg.ua/utg/about-company/history/xronologiya-storichnogo-rozvitku.html> (дата звернення: 12.07.2019).

References

1. Dolgov S. I. et al. (2007). *Tekhnologii vneshnetorgovykh sdelok [Technologies of foreign trade transactions]* / Za red. K. V. Holopova, Yu. A. Savinova, Moskva: GOUVPO VAVT Minekonomrazvitiya Rossii, 613 s. [in Russian]
2. Kurenkov, P. V., Kotlyarenko, A. F. (2003). *Vneshnetorgovye perevozki v smeshannom soobshenii [The foreign trade transportation in mixed traffic]*. Samara: SamGAPS. 634 [in Russian]
3. Lukinskiy, V. S., Lukinskiy, V. V., Plastunyak, I. A., Pletneva, N. G. (2005). *Transportirovka v logistike [Transportation in logistics]*, Sankt-Peterburg: SPbGIUE, 139 s. [in Russian]
4. Bowersox, D. J., Closs, D. J. (2008). *Logistika: integrirovannaya tsep postavok [Logistics: integrated supply chain]*, 2-e izd., Moskva: Olimp-Biznes, 640 s. [in Russian]
5. *Teoriya i praktika upravleniya ekspluatatsionnymi zatratami zheleznodorozhnogo transporta: monografiya (2002) [Theory and practice of railway operational cost management: monograph]* / Pod red. B. M. Lapidusa, Moskva: MTSFER, 253 s. [in Russian]
6. Bashko, V. (2016). *Zheleznodorozhnye perevozki: tarifnye nedoreformy po-ukrainski [Railway transportation: tariff under-reforms in Ukrainian]*, *Zerkalo nedeli*, 7, 67–73 [in Russian]
7. Zablodska, I. V., Buzko, I. R., Zelenko, O. O., Khoroshilova, I. O. (2016). *Infrastrukturne zabezpechennia rozvytku transportnoi systemy rehionu : monografiia [Infrastructure support of region transport system development: monograph]*, Sievierodonetsk: SNU im. V. Dalia, 193 s. [in Ukrainian]
8. Ansar, A., Flyvbjerg B., Budzier A., Lunn D. (2016). Does infrastructure investment lead to economic growth or economic fragility? Evidence from China. *Oxford Review of Economic Policy*, 32, 3, 360–390.
9. Banister, D., Berechman, J. (2000). *Transport investment and economic development*, Routledge, 382 s.
10. De la Fuente A. (2010). *Infrastructures and productivity: a survey*, Instituto de Análisis Económico. Retrieved from: <http://pareto.uab.es/wp/2010/83110.pdf>.
11. Rekunen, I. I. (2012). *Naukovo-metodichni aspekty doslidzhennia poniattia «infrastruktura» yak ekonomichnoi katehorii [Scientific and methodological aspects of «infrastructure» concept research as an economical category]*, *Ekonomika i upravlenie – Economics and management*, 3, 57–62 [in Ukrainian]

12. Tkachenko, N. Yu. (2006). Transportna infrastruktura: sutnist, funktsii ta rol u zabezpechenni ekonomichnykh protsesiv [Transport infrastructure: the essence, functions and role in economic processes providing], *Visnyk DonNUET, Seriya «Ekonomichni nauky» – Bulletin of DonNUET, Economic Sciences Series*, 4 (32), 56–61 [in Ukrainian]

13. Holovne upravlinnia statystryky v Odeskii oblasti : sait [Main department of statistics in Odessa region: site]. Retrieved from: <http://www.od.ukrstat.gov.ua> [in Ukrainian]

14. Ministerstvo infrastruktury Ukrainy : sait, *Informatiia pro Ukrainski zaliznytsi* [Ministry of infrastructure of Ukraine: site. *Information about Ukrainian railways*]. Retrieved from: <http://mtu.gov.ua/content/informaciya-pro-ukrainski-zaliznici.html> [in Ukrainian]

15. Stratehiia ekonomichnoho ta sotsialnoho rozvytku Odeskoi oblasti na period do 2020 roku [Strategy of economic and social development of Odessa region for the period up to 2020]. Retrieved from: https://oda.odessa.gov.ua/odeska_oblast_ta_oda/sotsialno-ekonomichni_ta_kulturnyi_rozvytok/stratehiia_ekonomichnoho_ta_sotsialnoho_rozvytku_oblasti_do_2020_roku.html [in Ukrainian]

16. Porty Ukrainy [Ports of Ukraine]. Retrieved from: <https://ports.com.ua> [in Ukrainian]

17. Administratsiia morskykh portiv Ukrainy [The Ukrainian Sea ports authority]. Retrieved from: <http://www.uspa.gov.ua> [in Ukrainian]

18. Naftogaz «Khronolohiia istorychnoho rozvytku» [Naftogaz «Chronology of historical development»]. Retrieved from: <http://utg.ua/utg/about-company/history/xronologya-storichnogo-rozvitku.html> [in Ukrainian]

УДК 657:334

JEL Classification: M410

Шерер Ігор, Белінська Ольга

СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ ВИТРАТ НА ЗБУТ ТА МАРКЕТИНГ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. У статті розглянуто передумови появи маркетингу як певної системи господарювання, метода вирішення виробничо-ринкових проблем. Досліджено існуючі в економічній літературі визначення маркетингу як процесу планування та управління торговельною діяльністю, спрямованого на задоволення потреб та бажань індивідів. Доведено, що ключовим питанням організації обліку витрат є поділ підрозділів управління продажем товарів за функціональним призначенням на збутові та маркетингові. Діяльність перших заснована на концепції інтенсифікації комерційних зусиль, інших, – на філософії маркетингу. Досліджено сутність концепцій збуту та маркетингу як окремих складових просування товарів у торговельних мережах. Виділено ключові показники розподілу торговельної діяльності на збутову та маркетингову. Показано кардинальні відмінності понять маркетингу та збуту, що слід враховувати при організації інформаційного забезпечення управління торговельною діяльністю. Визначено місце бухгалтерського обліку в системі інформаційного забезпечення управління збутовою та маркетинговою діяльністю торговельного підприємства. Показано існуючі проблеми організації обліку витрат на збут та маркетинг в системі управління торговельною діяльністю. Узагальнено результати наукових досліджень щодо визначеної проблеми. Проаналізовано можливі підходи щодо організації обліку збутових та маркетингових витрат. Обґрунтовано необхідність організації відокремленого обліку витрат на збут та маркетинг. Запропоновано підхід до удосконалення організації бухгалтерського обліку витрат на збут та маркетинг в національній системі обліку. Запропоновано перелік статей витрат на збут та маркетинг, та відповідні бухгалтерські рахунки.

Ключові слова: торговельна діяльність, реалізація товарів, споживачі, бухгалтерський облік, витрати, збут, маркетинг, управління.

Sherer Igor, Belinskaya Olga

MODERN APPROACHES TO THE ORGANIZATION OF COSTS AND MARKETING ACCOUNTING OF THE TRADE ENTERPRISE

Abstract. The prerequisites for the emergence of marketing as a certain economic system, a method of solving production and market problems have been considered. The

definitions of marketing as a process of planning and managing trading activities which are aimed at satisfying the needs and desires as individuals have been investigated in the economic literature. It has been proved that the key issue in the organization of cost accounting is the division of sales management units by functional purpose into sales and marketing. The activity of the former is based on the concept of intensification of commercial efforts, the latter – on the philosophy of marketing. The essence of concepts of marketing and marketing as separate components of promotion of goods in trading networks has been investigated. Key indicators of the division of trading activity into marketing and marketing have been highlighted. The cardinal differences of the concepts of marketing and marketing which should be taken into account when organizing information support of trade activity management have been shown. The place of accounting in the system of information support of management of marketing and marketing activity of a trading enterprise has been determined. Existing problems of organization of accounting of expenses on sales and marketing in the system of management of trading activity have been shown. The results of scientific research on a particular problem have been summarized. Possible approaches to the organization of accounting for marketing and marketing expenses have been analyzed. The necessity of separate accounting of marketing and marketing expenses has been substantiated. The approach is proposed to improve the organization of accounting of marketing and marketing costs in the national accounting system. A list of items on marketing and marketing costs and relevant accounts have been offered.

Keywords: trading activity, sales of goods, consumers, accounting, costs, sales, marketing, management.

Шерер Игорь, Белинская Ольга

СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К ОРГАНИЗАЦИИ УЧЕТА ЗАТРАТ НА СБЫТ И МАРКЕТИНГ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация. В статье рассмотрены причины возникновения маркетинга, как определенной системы хозяйствования, метода решения производственно-рыночных проблем. Исследованы существующие в экономической литературе определения маркетинга как процесса планирования и управления торговой деятельностью, направленного на удовлетворение потребностей и желаний индивидов. Доказано, что ключевым вопросом организации учета затрат является разделение подразделений управления продажами товаров по функциональному назначению на сбытовые и маркетинговые. Деятельность первых основана на концепции интенсификации коммерческих усилий, других – на философии маркетинга. Исследована сущность концепций сбыта и маркетинга, как отдельных составляющих продвижения товаров в торговых сетях. Выделены ключевые показатели распределения торговой деятельности на сбытовую и маркетинговую. Показаны карди-

нальные различия понятий маркетинга и сбыта, что следует учитывать при организации информационного обеспечения управления торговой деятельностью. Определено место бухгалтерского учета в системе информационного обеспечения управления сбытовой и маркетинговой деятельностью торгового предприятия. Показаны существующие проблемы организации учета затрат на продажи и маркетинг в системе управления торговой деятельностью. Обобщены результаты научных исследований по определенной проблеме. Проанализированы возможные подходы к организации учета сбытовых и маркетинговых расходов. Обоснована необходимость организации обособленного учета расходов на продажи и маркетинг. Предложен подход к совершенствованию организации бухгалтерского учета расходов на сбыт и маркетинг в национальной системе учета. Предложен перечень статей расходов на продажи и маркетинг, и соответствующие бухгалтерские счета.

Ключевые слова: торговая деятельность, реализация товаров, потребитель, бухгалтерский учет, расходы, сбыт, маркетинг, управления.

DOI: 10.32680/2409-9260-2019-7-8-270-271-162-174

Постановка проблеми в загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими або практичними завданнями. Як показують дослідження, витрати на маркетингову діяльність торговельних підприємств складають 20–39% [1]. Підприємства витрачають значні кошти на маркетинг, який, безперечно, має свої переваги в якості доступних незлічених інструментів, які допомагають в проведенні аналізу даних за основними результатами роботи підприємств. Водночас торговельні підприємства стикаються з проблемами оптимізації і раціоналізації понесених витрат на маркетингові заходи. Серед інших витрат саме маркетингові витрати є недостатньо та неповно дослідженими в економічній літературі тому на практиці існує проблема в ідентифікації та обліку таких витрат.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких покладений початок вирішенню даної проблеми і на які спирається автор. Проблема обліку витрат підприємства завжди викликала величезну зацікавленість серед науковців у сфері бухгалтерського обліку, зокрема ці питання досліджувалися у роботах А. О. Бородкіна, Б. І. Валуєва, С. Ф. Голова, Г. О. Москалюк, О. В. Обнявко, В. В. Сопко та багатьох інших. Але необхідно зазначити, що серед інших витрат саме маркетингові витрати є недостатньо та неповно дослідженими в економічній літературі.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується стаття. Для відображення маркетингових витрат у звітності, необхідно організувати накопичення відповідної ін-

формації у бухгалтерських регістрах. Для цього потрібно чітко розмежувати витрати на маркетинг та витрати на збут, але, як показує практика, між ними часто не знаходять різниці.

Формулювання мети статті (постановка завдання). Метою статті є удосконалення організації обліку збутових та маркетингових витрат торговельного підприємства.

Викладення основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Термін «маркетинг» з'явився в економічній американській літературі наприкінці XIX – початку XX століть і означав ринкову діяльність (в перекладі з англ. «market, marketing» – ринок, ринкова діяльність). Тоді маркетинг отожднювали зі збутом товарів, ринок яких був недостатньо насичений і всі маркетингові заходи обмежувалися здебільш діяльністю у сфері розподілу товарів, тобто збуту. У міру насичення ринку підприємства були змушені значно розширити сферу ринкової діяльності, у зв'язку з чим сутність маркетингу змінилася, а географічні кордони значно розширилися за межі Америки.

Поява маркетингу як певної системи господарювання, метода вирішення виробничо-ринкових проблем – це ні що інше, як зворотна реакція (відповідь) господарської одиниці на такі процеси в світі, як ускладнення проблеми виробництва та реалізації (збуту) продукції, товарів внаслідок стрімкого розширення їх асортименту, швидкого оновлення, небувалого раніше зростання виробничих потужностей, частих зрушень в характері та структурі ринкового попиту, його кон'юнктурних коливань, все більшого загострення конкуренції на світовому ринку.

Маркетинг – явище складне, багатопланове та динамічне. Цим пояснюється той факт, що в одному універсальному визначенні неможливо дати повну, адекватну характеристику його суті, принципів та функцій. Наразі висунуто біля двох тисяч визначень, кожне з яких розглядає ту чи іншу сторону маркетингу або робить спробу його комплексної характеристики. Американська асоціація маркетингу (ААМ) вважає, що «маркетинг» – це процес планування та управління розробкою виробів та послуг, ціновою політикою, просуванням товарів до покупців та збутом, щоб досягнуте таким чином різноманіття благ призвело до задоволення потреб як окремих осіб, так і організацій».

Ф. Котлер дає наступне визначення маркетингу: «маркетинг – це соціальний та управлінський процес, спрямований на задоволення по-

треб та бажань як індивідів, так і груп, шляхом створення пропонування та обміну наділених цінністю товарів» [2, с. 19].

Одну із важливих сторін маркетингу – направленість на перспективу – розкриває таке визначення: «маркетинг – це процес, який містить прогнозування потреб потенційних покупців та задоволення цих потреб шляхом пропозиції відповідних товарів – виробів, технологій, послуг тощо» [2, с. 9].

П. С. Зав'ялов та В. Є. Демидов вважають, що маркетинг – це такий вид ринкової діяльності, при якому виробник використовує системний підхід та програмно-цільовий метод вирішення господарських проблем, а ринок, його вимоги та характер реакції є критеріями ефективності діяльності [3, с. 9–11].

В організаційній структурі управління торгівельним підприємством, можна виділити підрозділи, діяльність яких орієнтована на збут (служба директора з продажу, відділ управління поставками, магазини та торгові центри). Об'єктом головної уваги персоналу таких підрозділів є існуючий товар фірми. Діяльність таких підрозділів орієнтована на збільшення прибутку підприємства шляхом збільшення обсягів продажу, проведення акцій та розпродаж. Вони керуються тим, що споживачі переважно не мають явного наміру придбати їх товари, і тому треба вживати активні заходи для збуту. Такий підхід щодо організації діяльності називають філософією збуту або концепцією інтенсифікації комерційних зусиль [4, с. 410]. На практиці таку концепцію реалізують, нав'язуючи покупку споживачеві, причому продавець намагається за будь-яких умов здійснити продаж, а задоволення споживача для нього є дургорядною справою.

Підрозділи торгівельного підприємства, які здійснюють функції маркетингу також орієнтовані на одержання прибутку, але головним принципом є задоволення потреб споживачів. Персонал служби маркетингу проводить дослідження кон'юнктури ринку збуту товарів, вивчає попит споживачів та пропозиції постачальників, виконує сегментацію ринку, досліджує життєвий цикл товарів, розробляє цінову політику підприємства, впроваджує бонусні програми, проводить рекламні кампанії для залучення додаткових покупців. Діяльність таких підрозділів оснований на філософії маркетингу. Сутність концепцій збуту та маркетингу представлена в табл. 1.

Таблиця 1

Сутність концепцій збуту та маркетингу в діяльності торгових підприємств

Показники	Концепція збуту	Концепція маркетингу
Предмет	діяльність, спрямована на реалізацію закуплених або отриманих від постачальників з відстрочкою платежу товарів	діяльність, яка передбачає повне просування товарів від виробника до споживача.
Об'єкт	Товар на прилавках магазинів, торгових центрів та на складах торгового підприємства	Попит споживачів
Контакт з покупцем	Реалізація товарів оптовому покупцеві, який надасть кошти в мінімальні терміни	Реалізація товарів кінцевим споживачам
Засіб досягнення мети	Комерційні зусилля та заходи щодо стимулювання продажу товарів: – розміщення товарів в місцях їх продажу; – передпродажна підготовка товарів;	Комплексні зусилля маркетингу: – дослідження кон'юнктури ринку збуту товарів; – дослідження попиту споживачів;
	– реалізація товарів з відстрочкою платежу та у кредит; – реалізація товарів у мережі Internet; – гарантійне та пост гарантійне обслуговування реалізованих товарів	– дослідження пропозиції постачальників; – сегментація ринку; аналіз життєвого циклу товарів; – впровадження цінової політики підприємства; – рекламні заходи; – організація виставок, ярмарків; – розробка акційних та бонусних програм; – інформування потенційного покупця про властивості товарів.
Кінцева мета	Одержання прибутку за рахунок зростання обсягу реалізації товару	Одержання прибутку за рахунок задоволення споживачів
Критерій ефективності	Продаж всіх отриманих від постачальників товарів	Наявність такої кількості товарів, які потрібні споживачам в даний момент

Джерело: складено авторами за [5, с. 411].

Причина цих недоліків полягає в тому, що облікова інформація про витрати на збут та маркетинг відображається в обліку узагальненому на рахунок 93 «Витрати на збут» та не дає можливості приймати відповідні управлінські рішення.

Існують різні точки зору щодо організації обліку витрат на маркетинг та збут товарів.

Погоджуємося з більшістю авторів, які вважають, що організувати бухгалтерський облік витрат необхідно таким чином, щоб було можливим розмежувати витрати на збут та витрати на маркетинг. Для цього пропонується використовувати певний реєстр аналітичного обліку цих витрат, який дозволить уникнути їх змішування [5, с. 412], перейменувати рахунок «Витрати на збут» на «Витрати на маркетинг і комерційну діяльність» з виділенням на ньому двох субрахунків – витрати на маркетинг і комерційні витрати» [6, с. 23; 7, с. 163], перейменувати рахунок 93 «Витрати на збут» на «Витрати на збут, рекламу та маркетинг» [8, с. 16].

Вважаємо, що витрати на збут та витрати на маркетинг варто розмежувати як на синтетичному так і на аналітичному рівні з виділенням окремих субрахунків та статей обліку відповідних витрат. Щодо перейменування рахунку 93 «Витрати на збут» на «Витрати на маркетинг і комерційну діяльність» ми згодні з науковцями, які вважають, що така назва не є актуальною оскільки зазначений вид діяльності охоплює всі витрати операційної діяльності, що пов'язані з придбанням і продажем товарів, а саме адміністративні витрати, витрати на збут, інші операційні витрати [8, с. 16].

Недоцільною також вважаємо пропозицію щодо нової назви рахунку 93 «Витрати на збут, рекламу та маркетинг», оскільки витрати на рекламу становлять суттєву частку маркетингових витрат та, на наш погляд, повинні обліковуватись у складі витрат на маркетинг.

Отже, назва рахунку 93 «Витрати на збут» не відповідає складу облікованих витрат на збут та маркетинг. Тому ми пропонуємо перейменувати рахунок 93 «Витрати на збут» на «Витрати на збут та маркетинг». З метою отримання детальної інформації для управління витратами вважаємо за доцільне відкрити до рахунку 93 субрахунки 931 «Витрати на збут» та 932 «Витрати на маркетинг».

Для організації обліку витрат на збут та маркетингову діяльність бухгалтерія досліджуваного підприємства використовує перелік статей,

наведених у П(С)БО 16. Однак наведена класифікація не повністю відображає інформацію про витрати на маркетингову діяльність, виходячи з цілей їх використання та відповідного відображення в обліку. Значну увагу приділено деталізації витрат безпосередньо відділу збуту, і лише один пункт присвячений витратам на проведення маркетингових заходів: «Витрати на рекламу та дослідження ринку (маркетинг)», але фактично маркетингова діяльність досліджуваного підприємства покриває значно ширші масштаби, оскільки реклама є лише однією зі складових маркетингової діяльності. Витрати на маркетинг недостатньо деталізовані, що не дозволяє користувачам інформації визначати ефективність реалізованих проектів.

У цьому випадку увага повинна бути зосереджена на двох напрямках діяльності підприємства: збутовій, тобто підрозділах, що безпосередньо займаються збутом, та маркетинговій – діяльності підрозділів, які планують заходи щодо стимулювання збуту та формування лояльності споживача. За такого розмежування витрат можна буде оцінити роботу відділів окремо, адже по суті, хоч і у тісній співпраці, вони роблять різну роботу, хоча і спрямовану на збільшення продажів. Пропонуємо до використання в обліку торговельних підприємств наступний перелік витрат на збут та маркетингову діяльність (табл. 2).

Оскільки значна частина роботи відділу маркетингу полягає саме в плануванні комунікативної активності підприємства, то класифікація витрат з їх розмежуванням між відділами допоможе оцінити ефективність такого планування.

Пропонуємо ввести у звітність таку ж деталізацію, відокремивши з витрат на збут інформацію безпосередньо про витрати відділів збуту та маркетингу, саме тоді буде чітко зрозуміло, яку частину витрат спрямовано на планування і проведення маркетингових заходів, а яка задіяна безпосередньо у збуті.

Завдяки розмежуванню витрат на збут та маркетингову діяльність з використанням наведеного підходу їх облік відповідатиме меті їх здійснення, оперативність зросте, що дасть можливість приймати оперативні управлінські рішення. Аналіз, контроль та аудит витрат на збут та маркетингову діяльність ґрунтуватиметься на об'єктивних та оперативних даних.

Таблиця 2

Перелік витрат на збут та маркетингову діяльність торговельного підприємства

Витрати на збут		Витрати на маркетинг	
Найменування статті	Код	Найменування статті	Код
1	2	3	4
Витрати матеріалів для пакування та фасування товарів на складах	93.1.1.	Оплата праці та комісійні винагороди працівників маркетингового відділу	93.2.1.
Витрати на ремонт тари	93.1.2.	Відрахування ЄСВ	93.2.2.
Оплата праці та комісійні винагороди продавцям, торговим агентам та працівникам підрозділів, що забезпечують збут	93.1.3.	Витрати на відрядження працівників маркетингового відділу	93.2.3.
Відрахування ЄСВ	93.1.4.	Розрахунки за страхуванням	93.2.4.
Витрати на передпродажну підготовку товарів	93.1.5.	Витрати на утримання основних засобів, інших матеріальних необоротних активів, пов'язаних із маркетинговою діяльністю	93.2.5.
Витрати на відрядження працівників, зайнятих збутом	93.1.6.	Списання запасів, що були використані для проведення маркетингових заходів	93.2.6.
Витрати на утримання основних засобів, інших матеріальних необоротних активів, пов'язаних зі збутом товарів, робіт, послуг	93.1.7.	Витрати на утримання телефонного зв'язку	93.2.7.
Витрати на транспортування, перевалку і страхування товарів між торговельними об'єктами та центральним складом підприємства	93.1.8.	Витрати на проведення маркетингових досліджень ринку, конкурентних переваг, перспектив розвитку товарного асортименту	93.2.8.
Витрати на гарантійний ремонт і гарантійне обслуговування	93.1.9.	Витрати на оформлення вітрин, виставок-продажів, кімнат із зразками та ін.	93.2.9.
Витрати на страхування призначених для подальшої реалізації товарів, що зберігається на складі підприємства	93.1.10.	Витрати на розробку і видання рекламних видань (плакатів, проспектів та ін.)	93.2.10.

Продовження таблиці 2

1	2	3	4
Витрати на транспортування готової продукції (товарів) між складами підрозділів (філій, представництв) підприємства	93.1.11.	Витрати на розробку і виготовлення ескізів етикеток і зразків фірмових пакетів і упаковки	93.2.11.
Оплата телефонного зв'язку	93.1.12.	Витрати на рекламу в засобах масової інформації	93.2.12.
Інші витрати, пов'язані зі збутом продукції, товарів, робіт, послуг	93.1.13	Витрати на придбання, виготовлення, копіювання, дублювання рекламних кінороликів, відеороликів, діафільмів	93.2.13.
		Витрати на оформлення світлової, шитової, комп'ютерної, транспортної та іншої зовнішньої реклами	93.2.14.
		Комісійна винагорода контрагентам за проведення комунікаційних заходів	93.2.15.
		Витрати на проведення інших рекламних заходів, пов'язаних з діяльністю підприємства	93.2.16.

Джерело: складено авторами за матеріалами дослідження із використанням [9]

Невірна класифікація витрат на збут та маркетингову діяльність між статтями витрат в обліку є причиною викривлення інформації: про витрати при визначенні результату діяльності підприємства та податку на прибуток; під час аналізу витрат та визначення ефективності кожного з їх виду; під час проведення аудиту витрат, оскільки існує ризик формування неякісної вибірки, а відтак ставиться під сумнів її репрезентативність.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розробок за даним напрямом. Удосконалення існуючої системи обліку витрат на збут та маркетинг торговельних підприємств доцільно проводити у напрямку розмежування витрат підрозділів, що безпосередньо займаються збутом, та тих, що виконують маркетингові заходи щодо стимулювання збуту та формування лояльності споживача.

Відповідний перелік витрат на збут та маркетингову діяльність доцільно затвердити наказом про облікову політику підприємства.

Не виокремлено рахунок для бухгалтерського обліку витрат, які відносяться безпосередньо до роботи відділу маркетингу, що унеможливає визначення ефективності його роботи. Це ж стосується й підрозділів збуту. Наявність окремих субрахунків дозволить не тільки проаналізувати ефективність роботи відділів маркетингу та збуту, але й надасть можливість оперативно оцінювати ефективність збутової діяльності та реалізації окремих маркетингових проєктів.

Ведення бухгалтерського обліку витрат на збут та маркетингову діяльність за запропонованим переліком статей надасть можливість проводити детальний аналіз таких витрат з метою визначення їх ефективності, необхідності та доцільності.

Перспективи подальших розробок пов'язані з проведенням додаткових досліджень щодо моделювання оптимальної структури витрат на збут та маркетинг торговельного підприємства.

Література

1. Гофербер Ю. В. *Визнання і оцінка маркетингових витрат*. Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. URL: [https://econof_2012_9\(1\)_39.pdf](https://econof_2012_9(1)_39.pdf) (дата звернення: 05.07.2019).
2. Котлер Ф. *Основи маркетинга*. Новосибірськ : Наука, 1992. 736 с.
3. Завьялов С., Демидов В. *Формула успеха : маркетинг*. 2-е изд., перераб. и доп. Москва : Международные отношения, 2003. 320 с.
4. Мілаш І. В., Красноусов А. В. *Стратегічне управління витратами підприємств роздрібної торгівлі* : монографія. Харків : ХДУХТ. 2015. 286 с.
5. Протопопенко Г. О. Витрати на маркетинг і збут : проблеми розмежування та обліку. *Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки* : зб. наук. праць. Кіровоград : КНТУ, 2005. Вип. 7. Ч. 1. С. 409–413. URL: <http://dspace.kntu.kr.ua/jspui/handle/123456789/3329> (дата звернення: 10.07.2019).
6. Дерій В. А. Витрати на збут у системі обліку й аналізу невиробничих витрат. *Облік і фінанси*. 2013. №4. С. 20–23.
7. Пушкар М. С. *Креативний облік (створення інформації для менеджерів)* : монографія. Тернопіль, 2006. 334 с.

8. Безверхий К. До вдосконалення обліку непрямих витрат на збут, рекламу і маркетинг. *Бухгалтерський облік та аудит*. 2010. № 12. С. 14–19.
9. Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 16 «Витрати»: Наказ Міністерства фінансів України № 318 від 31.12.1999 р. URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00> (дата звернення: 16.07.2019).

References

1. Hoferber, Yu. V. Vyznannia i otsinka marketynhovykh vytrat [Recognition and evaluation of marketing costs], *Visnyk Kyivskoho natsionalnoho torhovelno-ekonomichnoho universytetu – Bulletin of Kyiv national university of trade and economics*. URL: [https://ecnof_2012_9\(1\)_39.pdf](https://ecnof_2012_9(1)_39.pdf) [in Ukrainian]
2. Kotler, F. (1992). *Osnovy marketynha [Fundamentals of marketing]*, Novosibirsk: Nauka, 736 s. [in Russian]
3. Zavyalov, S., Demidov, V. (2003). *Formula uspekha: marketynh [Formula for success: marketing]*, 2 izd., Moskva: Mezhdunarodnye otnosheniya, 320 s.
4. Milash, I. V., Krasnousov, A. V. (2015). *Stratehichne upravlinnia vytratamy pidpriemstv rozdribnoi torhivli: monohrafiia [Strategic cost management of retailers enterprises: monograph]*, Kharkiv: KhDUKht, 286 s. [in Ukrainian]
5. Protopopenko, H. O. (2005). Vytraty na marketynh i zbut: problemy rozmezhuвання ta obliku [Marketing and sales costs: differentiation and accounting problems], *Naukovi pratsi Kirovohradskoho natsionalnoho tekhnichnoho universytetu. Ekonomichni nauky – Scientific papers of Kirovograd national technical university, Economic Sciences*, Kirovohrad: KNTU, 7, 1, 409–413. Retrieved from: <http://dspace.kntu.kr.ua/jspui/handle/123456789/3329> [in Ukrainian]
6. Derii, V. A. (2013). Vytraty na zbut u systemi obliku i analizu nevyrobnychkykh vytrat [Sales costs in the system of accounting and analysis of non-production costs], *Oblik i finansy – Accounting and finance*, 4, 20–23 [in Ukrainian]
7. Pushkar, M. S. (2006). *Kreatyvnyi oblik (stvorenna informatsii dlia menedzheriv): monohrafiia [Creative accounting (creating information for managers): monograph]*, Ternopil, 334 s. [in Ukrainian]
8. Bezverkhyi, K. (2010). Do vdoskonalennia obliku nepriamykh vytrat na zbut, reklamu i marketynh [To improve accounting indirect costs of sales, advertising and marketing], *Bukhhalterskyi oblik ta audyt – Accounting and auditing*, 12, 14–19 [in Ukrainian]

9. Pro zatverdzhennia Polozhennia (standartu) bukhalterskoho obliku 16 «Vytraty» [On the approval of the Regulation (standard) of accounting 16 «Expenses»]: Nakaz Ministerstva finansiv Ukrainy No. 318 vid 31.12.1999 p. URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00> [in Ukrainian]

НАШІ АВТОРИ

Балджи Марина Дмитрівна – д.е.н., професор кафедри економіки, права та управління бізнесом, Одеський національний економічний університет

Белінська Ольга Вікторівна – к.е.н., доцент кафедри бухгалтерського обліку та аудиту, Одеський національний економічний університет

Грінченко Раїса Володимирівна – к.е.н., доцент кафедри економіки підприємства та організації підприємницької діяльності, Одеський національний економічний університет

Даниско Юлія Іванівна – магістр, Одеський національний економічний університет

Іжко Ігор Олексійович – аспірант кафедри економіки, права та управління бізнесом, Одеський національний економічний університет

Клевцєвич Наталія Анатоліївна – к.е.н., доцент кафедри економіки, права та управління бізнесом, Одеський національний економічний університет

Кошельок Галина Володимирівна – к.е.н., доцент кафедри економіки підприємства та організації підприємницької діяльності, Одеський національний економічний університет

Кривцова Марина Сергіївна – к.е.н., доцент кафедри управління персоналом і економіки праці, Одеський національний економічний університет

Манжула Світлана Петрівна – к.е.н., старший викладач кафедри економічної кібернетики та інформаційних технологій, Одеський національний економічний університет

Мрук Марина Миколаївна – студентка факультету економіки та управління підприємництвом, Одеський національний економічний університет

Перепельчук Тетяна Вікторівна – старший викладач кафедри управління персоналом і економіки праці, Одеський національний економічний університет

Самотоєнкова Олена Вікторівна – к.е.н., доцент кафедри статистики, Одеський національний економічний університет

Семенова Валентина Григорівна – д.е.н., професор, завідувачка кафедри економіки підприємства та організації підприємницької діяльності, Одеський національний економічний університет

Сментина Наталія Валентинівна – д.е.н., професор, завідувачка кафедри економіки, права та управління бізнесом, Одеський національний економічний університет

Уханова Інна Олегівна – к.е.н., доцент кафедри міжнародних економічних відносин, Одеський національний економічний університет

Фіалковська Анастасія Андріївна – к.е.н., старший викладач кафедри економіки, права та управління бізнесом, Одеський національний економічний університет

Шерер Ігор Леонідович – к.е.н., доцент кафедри бухгалтерського обліку та аудиту, Одеський національний економічний університет

Наукове видання

**НАУКОВИЙ ВІСНИК
ОДЕСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО ЕКОНОМІЧНОГО
УНІВЕРСИТЕТУ**

Матеріали випуску друкуються мовою оригіналу
(українська, англійська, російська)

За достовірність викладених фактів, цитат
та інших відомостей відповідає автор

Рекомендовано до друку та поширення через мережу
Інтернет за рішенням Вченої ради
Одеського національного економічного університету
(Протокол № 2 від 29.10.2019 р.)

Підписано до друку 29.10.2019 р.
Формат 60×84 ¹/₁₆. Папір офсетний.
Друк офсетний. Гарнітура Times New Roman
Ум. друк. арк. 10,2. Тираж 50 прим.

Надруковано в друкарні ТОВ «ПромАрт»
61023, м. Харків, вул. Весніна, 12
Тел. (057)717-28-80 e-mail: promart_order@ukr.net