

обслуговуючої кооперації, організаційно-економічні принципи побудови, організації в них маркетингової діяльності. На кафедрах університету підготовлені необхідні навчально-методичні комплекси та програми з цих курсів. Думаю, що варто й іншим аграрним закладам освіти підтримати цю ініціативу.

Висновки

1. Світовий і вітчизняний досвід говорить, що навіть дрібні сільгоспвиробники, які мають невеликий виробничо-економічний потенціал, об'єднуючись разом, можуть створювати впливову економічну силу, яка здатна вирішувати їх загальні проблеми.

2. Принципи діяльності обслуговуючих кооперативів та можливості, які надає обслуговуюча кооперація сільськогосподарським товаровиробникам у їх ринковій діяльності, дозволяють отримувати прибуток не тільки від сільськогосподарського виробництва, а й від подальших стадій руху виробленої ними продукції; брати участь у масштабному бізнесі, використовуючи професійний менеджмент; контролювати канали збуту своєї продукції та матеріально-технічного постачання; впливати на ціни шляхом формування великих партій продукції та застосування сучасних маркетингових методів і технологій; бути рівноправними партнерами в конкурентному ринковому середовищі.

3. Необхідно приділяти особливу увагу розвитку кооперативного руху в Україні та, відповідно, кооперативно-просвітній діяльності, тобто необхідно піднімати рівень обізнаності населення про кооперацію.

Існує потреба створення професійного менеджменту в підтримку кооперативних цінностей та принципів. Тому пропонуємо розробити новий курс лекцій «Кооперативний менеджмент в АПК» та ввести його в освітню програму аграрних університетів окремою дисципліною, підтримуючи програми розвитку сільськогосподарської кооперації в Україні.

Література

1. <http://www.pzv.net.ua/?nid=news%7C204>.
2. Розпорядження Кабінету Міністрів України № 219-р від 11.02.2009 р. «Про затвердження плану організаційних заходів щодо сприяння розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів та забезпечення доступу особистих селянських і фермерських господарств на ринок аграрної продукції» // Урядовий кур'єр. – 13.02.2009.
3. Основи сільськогосподарської обслуговуючої кооперації : навч. посіб. для студ. вищ. аграр. закл. освіти I–IV рівнів акредитації / [В. В. Зіновчук, Л. В. Молдаван, В. Б. Моссаковський та ін.] ; за ред. В. В. Зіновчука. – К. : Вища освіта, 2001. – 463 с.

Надійшла 11.04.2011

УДК 658.011.12

І. В. ПІХУР

Хмельницький інститут соціальних технологій Відкритого університету розвитку людини «Україна»

ОЦІНКА КОНКУРЕНТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Розглянуто та проаналізовано конкурентний потенціал українських підприємств, показники економічного зростання ВВП та промисловості України і частку товарів машинобудівних підприємств у структурі зовнішньої торгівлі.

Competition potential of the Ukrainian enterprises, indexes of the economy growing of GDP and industry of Ukraine and part of commodities of machine-building enterprises, is considered and analysed in the pattern of trade.

Ключові слова: машинобудування, конкурентоспроможність, нестабільне середовище, цільовий ринок.

Вступ. Сучасна ринкова економіка України формується та розвивається одночасно із загостренням конкурентної боротьби у світі, яка з кожним роком набуває більш глобальних масштабів. За таких умов можливості стабільного економічного зростання як в цілому економіки України, так й окремого товаровиробника багато в чому залежать від ефективного вирішення такого питання, як підвищення рівня конкурентоспроможності кожного із суб'єктів господарювання.

Успішне функціонування національної економіки у складному та динамічному ринковому просторі вимагає перегляду концептуального підходу до управління конкурентоспроможністю підприємствами провідних галузей, зокрема мобілізації зусиль з адаптації систем управління та комплексного використання власного конкурентного потенціалу.

Перед керівництвом постає завдання пошуку стратегічних можливостей та формування нових стійких конкурентних переваг, які в подальшому дозволять виявляти та реалізовувати невикористані резерви конкурентоспроможності підприємства.

Саме тому дослідження та оцінка, пошук шляхів формування та розвитку конкурентоспроможності підприємств на шляху ринкових трансформаційних перетворень є досить актуальним завданням, яке потребує нагального вирішення.

Про значний науковий внесок у теоретичні та практичні дослідження проблем конкурентоспроможності свідчать розробки зарубіжних та вітчизняних вчених: Г.Л. Азоєва, І. Ансоффа, А.П. Градова, Г.Л. Багієва, Л.В. Балабанової, М.Г. Білопольського, Б.Б. Буркинського, Ф. Вірсема, А.Е. Воронкової, А.П. Градова, В.Л. Дикань, П.С. Єщенко, Ю.Б. Іванова, Ф. Котлера, Є.В. Лапіна, К. Макконела, М. Портера, Р.А. Фатхутдінова, Х.А. Фасхієва, О.П. Челенкова, В.Г. Шинкаренка, А.Ю. Юданова та ін.

Метою даного дослідження є оцінка конкурентного потенціалу українських підприємств.

Основний розділ. Після отримання реальної господарської незалежності, неготові до ефективного управління, за відсутності системного менеджменту, логістики та маркетингу підприємства втратили систему ресурсного забезпечення, цільові ринки та перетворились на сукупність некерованих виробничих та комерційних підрозділів. Незважаючи на закономірність появи вказаних проблем, вони залишились непоміченими для вітчизняного практичного менеджменту та науковців-теоретиків.

Слід констатувати, що причина другорядності некерованості вітчизняних промислових підприємств полягає в домінуванні у 1992–1995 рр. гіперінфляційних процесів, наслідком яких стала загальна макроекономічна нестабільність, за якої розміри споживчих ринків скоротились до фізіологічно необхідного обсягу споживання. Як результат, відсутність інвестиційних ресурсів для оновлення основних засобів та невизначені перспективи опосередковано спровокували кризу ринку машинобудування у формі суттєвого зниження цільових ринків.

Макроекономічна стабілізація гіпотетично зняла попередню проблему. Разом з тим, в цій ситуації неможливо однозначно трактувати ринкову кон'юнктуру. На практиці, завершення макроекономічної нестабільності обернулось відсутністю обігових засобів, внаслідок їх «інфляційного вимивання» та за одночасної високої вартості кредитно-інвестиційних ресурсів, підприємства не в змозі оновити виробничо-технологічну базу, систему управління, вибудувати логістичні та збутові структури.

До незначних обсягів внутрішнього ринку додалась проблема конкуренції з боку транснаціональних корпорацій, перед якими національні виробники програвали за всіма критеріями позиціонування на цільовому ринку, за виключенням цінового.

З рештою, вітчизняні промислові компанії не змогли використати і цю єдину конкурентну перевагу, оскільки незначні прибутки за низьких цін не забезпечують ресурсів для технологічної перебудови виробництва. Висока енерго- та матеріаломісткість на наступних етапах через зростання цін знівелювала і цей чинник конкуренції.

Узагальнюючи слід констатувати, що промислові підприємства України на рубежі тисячоліття не мали видимих, чітко окреслених перспектив. Неповний перелік недоліків на цьому етапі включає неефективний менеджмент, відсутність маркетингових та логістичних структур, незадовільний фінансовий стан, високу матеріало- та енергоємність, відсутність потенційно необхідних для ринку продуктів, нестачу досвідчених управлінських спеціалістів тощо.

Дещо пом'якшило ситуацію економічне зростання що розпочалось в межах національної та загалом світової економіки. Новостворені резерви економічного розвитку забезпечили зростання ВВП України в 2009 р. на 558,51 % порівняно з 2001 р. (табл. 1).

Таблиця 1

Показник економічного зростання ВВП та промисловості України в 2001–2009 рр. [1, с. 22–23]

	2001	2005	2006	2007	2008	2009
Валовий внутрішній продукт, млн грн	170070	345113	441452	544153	720731	949864
Індекс цін виробників промислової продукції, %	120,8	124,1	109,5	114,1	123,3	123,0
Продукція промисловості, %	113,2	112,5	103,1	106,2	110,2	96,9
Індекс виробництва продукції машинобудування, % до попереднього року	111	128	107	112	129	109

Зростання показника, хоча і нерівномірно, відбувалось протягом всього аналізованого періоду. Це забезпечило вітчизняним підприємствам тимчасове відтермінування в наведених вище проблемах. Проте, на цьому етапі важко з впевненістю стверджувати про позитивні наслідки відтермінування, оскільки підприємства не змогли в повній мірі ним скористатись.

Розглядаючи причини нестабільного ринкового середовища, його наслідків для промисловості, підприємств машинобудування, слід виділити домінування проблеми втрати національного ринку внаслідок його скорочення в період гіперінфляційних процесів та загального впливу волатильних тенденцій.

В світовій практиці уникнення негативних волатильних тенденцій досягається шляхом диверсифікації цільових збутових ринків, що, в нашому випадку, тотожне виходу на міжнародні або регіональні ринки машинобудування. Заміщення втрат національних ринків експортом виступає дієвим інструментом підтримання економічної активності, і разом з тим, відносини з новими представниками галузевого ринку посилюють конкурентний потенціал підприємств, сприяють набуттю конкурентного досвіду.

Частка експорту механічного обладнання, машин та механізмів, електрообладнання та їх частин; пристроїв для записування або відтворення зображення і звуку становить 9,5 % від загального експорту, що відповідає 6 341,1 млн дол. США за загального обсягу експорту 66 954,4 млн дол. США (табл. 2) [2, с. 269].

Частка транспортних засобів у загальному обсязі експорту країни становить 6,5 %, що відповідає 4 321,3 млн дол. США.

Незначна частку експорту готових виробів, машин та обладнання залишається традиційною ознакою перехідних економік на початкових етапах реформування та країн третього світу. Найбільша питома вага в експорті економік цього типу припадає на сировину, напівфабрикати та сільськогосподарську сировину. Зокрема в Україні до числа основних експортних товарів відносяться чорні та кольорові метали, глинозем, труби, сталевий прокат, алюміній, пшениця, насіння соняшнику, соя, ріпак.

Таблиця 2

**Частка товарів машинобудівних підприємств у структурі зовнішньої торгівлі в 2009 році,
млн. дол. США [1, с. 138]**

	Експорт	
	усього	частка в загальному обсязі, відсотків
Усього	66954,4	100,0
механічне обладнання; машини та механізми, електрообладнання та їх частини; пристрої для записування або відтворення зображення і звуку	6341,1	9,5
транспортні засоби та шляхове обладнання	4321,3	6,5

Домінування в експорті сировинних товарів має ряд системних наслідків, які визначають перспективи галузевого розвитку економіки. По-перше, з отриманого від командно-адміністративної економіки господарського потенціалу високий попит спостерігається на сировину, стандарти якої не суттєво відрізняються від вимог зарубіжних ринків. З іншої сторони, менші потреби в інвестуванні за короткий термін перетворюють представників сировинних галузей на експортерів, які, в свою чергу, концентрують господарські, інвестиційні та лобістські ресурси.

По-друге, відсутність управлінського, технічного та технологічного досвіду перетворює інвестиції у машинобудівні підприємства у довготривалий процес, де термін освоєння капіталовкладень перевищує аналогічний в розвинених країнах. Попит на технологічні інвестиції завжди перевищує їх пропозицію від чого поки економічна привабливість сировинних галузей залишається високою, машинобудуванню відведена другорядна роль в господарському механізмі держави.

По-третє, як наслідок попередніх закономірностей, державні регуляторні органи фактично самоусунуті від лобювання інтересів машинобудування в національній економіці та просування машинобудівних підприємств на зарубіжні ринки.

По-четверте, процес реіндустріалізації національної економіки призвів до руйнування виробничих комплексів, а відсутність ринкових інститутів, таких, наприклад, як консалтингові та лізингові компанії, інвестиційні та венчурні фонди, банківські установи, що здійснюють факторингові операції, надають контокорентні кредити, виключає повноцінне становлення конкурентоспроможних суб'єктів господарювання у сфері машинобудування.

Відсутність відкритої приватизації, за якої власність промислових виробничих комплексів переходить до профільних підприємств та транснаціональних компаній лише поглиблює кризу. Розмивання власності призводить до зниження мотивації до інвестицій. На додаток до цього власники, що набули своїх прав через майнову приватизацію не мають в розпорядженні інвестиційних ресурсів. Як наслідок, машинобудівні підприємства України неспроможні підвищити конкурентоспроможність.

В свою чергу, розмивання власності ускладнює надходження іноземних інвестицій. Порівняння національних та зарубіжних інвестицій висуває комплекс аргументів на користь переваг імпорту капіталів, серед яких доступ до дешевих інвестиційних ресурсів; отримання передових технічних та технологічних рішень; освоєння світового управлінського досвіду.

Перелічені переваги виступають критично необхідними чинниками забезпечення конкурентоспроможності вітчизняних машинобудівних підприємств та відтворення ресурсів розвитку. Поряд з наведеними аргументами, з точки зору наявності інноваційних ресурсів, джерелом отримання інвестицій може слугувати виключно їх імпорт з-за кордону.

На практиці, неврегульоване законодавство, розмита власність, відсутність сформованої інституційної системи виступають аргументом на користь відмови від інвестицій у наявні машинобудівні підприємства, і зарубіжні інвестори надають перевагу створенню нових підприємств.

Наявні показники ні на початок аналізованого періоду, ні на його кінець не задовольняють необхідного значення для сталого розвитку економіки, промисловості та галузі машинобудування. Досягнення останнього можливе за умов перетворення інновацій та нововведень у постійний системний процес, за якого показник впровадження виробництва нових видів продуктів досягне рівня 80 %–100 %, а

середовище перетвориться на економіку інноваційного типу. Натомість в існуючому середовищі у машинобудівних підприємств відсутні перспективи, для яких можна передбачити позитивні ефекти.

Висновки. З точки зору нестабільного конкурентного середовища, а також враховуючи відсутність управлінського та збутового досвіду, наведені показники свідчать про недостатність інновацій в управлінні та управління цільовими ринками.

З іншої сторони, нестача дієвих інноваційних стратегій та домінування не інноваційної основи розвитку економіки свідчить про відсутність бар'єрів входу в ринок та високу ймовірність отримати інноваційний ефект в результаті низької конкуренції інноваційних продуктів. Таким чином, слід передбачити різке зростання кількості інновацій за умов макроекономічної та політичної стабілізації в Україні.

Література

1. Україна у цифрах 2009 : [стат. збірник / за ред. О. Г. Осауленка]. – К. : ДП «Інформаційно-аналітичне агентство», 2010. – 258 с.
2. Футало Т. В. Конкурентне середовище на споживчому ринку України: проблеми і перспективи / Т. В. Футало, М. Ю. Барна // Науковий вісник УкрДЛТУ. – Львів, 2004. – Вип. 14.7– С. 268–278.

Надійшла 10.04.2011

УДК 697.1:643

Т. В. СЕРДЮК, С. Ю. ФРАНИШИНА
Вінницький національний технічний університет

ІНСТИТУЦІЙНЕ СЕРЕДОВИЩЕ ЯК ЧИННИК ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

В статті розглянуто роль інституційного середовища у модернізації житлово-комунального господарства і підвищенні його енергетичної ефективності.

In the article is considered the role of institutional environment in the modernization of housing and communal services and increase its energy efficiency.

Ключові слова: інституційне середовище, житлово-комунальне господарство, енергетичні витрати, енергозбереження, об'єднання співвласників багатоквартирних будинків, комунальні послуги.

Вступ

Стан вітчизняного житлово-комунального господарства та особливості управління ним свідчать про надзвичайно велику кількість дискусійних тез і аргументів щодо реформування ЖКГ. Проте реформування не має бути самоціллю. Воно необхідне для того, щоб з часом населення повністю оплачувало комунальні послуги відповідно до комунальних стандартів ефективності, а не за фактичним рівнем безгосподарності виконавців послуг. Попри зусилля урядів, обсяг бюджетних витрат на фінансування ЖКГ ніяк не вдається ані істотно знизити, ні профінансувати повністю. Головна причина – надвисокі витрати на ЖКГ, які динамічно зростають, на сумному фоні повільного зростання реальних доходів населення і перерозподілу зібраних податків на користь центру, що обмежує доходи місцевих бюджетів.

Головною причиною надмірно високих витрат на послуги ЖКГ і величезних фінансових зобов'язань держави у сфері житлово-комунального господарства є його низька енергоефективність! Більше ніж 85% вартості комунальних послуг, що надаються населенню, прямо або опосередковано пов'язані з фінансуванням тепло-, електро-, газо-, водопостачання, а також поточного ремонту інженерних мереж будівель і їх конструктивних елементів з метою підвищення теплозахисту. Низька енергетична ефективність збільшує витрати, зростання витрат спричиняє зростання соціальної напруги, що стримує можливості перенесення тягаря повної оплати послуг на населення. Практично всюди ці витрати за умови цілеспрямованої роботи можуть бути скорочені на 25–50%.

Тому особливої актуальності набуває питання забезпечення енергетичної ефективності житлово-комунального господарства, досить вагомий вплив на формування якої мають інституції, що здійснюють структурізацію та упорядкування умов нестабільного середовища. Дослідження особливостей розвитку інституційного середовища та механізму його впливу на розвиток житлово-комунального сектору є основною задачею даної статті.

Основний розділ

На думку класика інституційної теорії Д. Норта, інституції – це правила гри в суспільстві, придумані людьми обмеження, які спрямовують людську взаємодію в певне річище, вони структурують стимули в процесі людського обміну – політичного, соціального чи економічного. Це, у свою чергу, дозволяє досягати поставлених цілей та завдань, об'єднувати ресурси учасників суспільного процесу,