

- розроблення цікавих турів, підкріплених низкою послуг;
- організація продажу турпродукту з урахуванням особливостей туристичного ринку;
- пошук нових можливостей, розроблення нових туристичних пропозицій; оновлення турпродукту через удосконалення послуг, урахування моди, ринкових тенденцій;
- врахування співвідношення "ціна-якість" турпродукту;
- збільшення частки ринку через покращення якості продукції та залучення кваліфікованих працівників;
- залучення інвестицій;
- розширення турпродуктного ряду;
- маркетингову і рекламну стратегії і ін.

При забезпеченні названих передумов тур продукт сільського зеленого туризму успішно просуватиметься та реалізовуватиметься на регіональному ринку туристичних послуг.

Література

1. Бабарицька В.К., Малиновська О.Ю. Менеджмент туризму. Туроперейтинг. Понятійно-термінологічні основи, сервісне забезпечення турпродукту: Навч. пос. – К.: Альтерпрес, 2004. – 288 с.
2. Биржаков М.Б. Введение в туризм: Учебник. – Изд. 8-е, перераб. й доп. – СПб.: Изд. дом Герда", 2006. – 512 с.
3. Кифяк В.Ф. Організація туристичної діяльності в Україні. – Чернівці: Книги XXI, 2003. – 300 с.
4. Мунін Г.Б., Тимошенко З.І., Самарцев Є.В., Змійок А.О. Маркетинг туризму: Навч. пос. – 4.1. – К.: Вид-во Європейського ун-ту. – 2005. – 324 с.
5. Петранівський В.Л., Рутинський М.Й. Туристичне краєзнавство: Навч. пос./ За ред. проф. Ф.Д. Заставного. – К.: Знання, 2006. – 575 с.
6. Рутинський М.Й., Зінько Ю.В. Сільський туризм: Навч. пос. – К.: Знання, 2006. – 271 с.

УДК [338.45:690]:339.137

Аспір. Ю.В. Пинда – Інституту регіональних досліджень НАН України

КОНКУРЕНТНЕ СЕРЕДОВИЩЕ НА РИНКУ БУДІВЕЛЬНИХ РОБІТ ТА ЗАСОБИ ЙОГО РЕГУЛЮВАННЯ

Розглянуто місце будівництва в економічній системі держави. Відображено взаємозв'язки підприємств та організацій будівельного комплексу, які функціонують в умовах ринкових відносин.

Ключові слова: будівельний комплекс, конкурентоспроможність, будівельні підприємства, будівництво.

Assist. Yu. V. Pynda – Institute of regional researches of NASU

Competition environment on the market of build works and facilities of his adjusting

A building place is considered in the economic system of the state. Intercommunications of enterprises and organizations of a build complex, which function in the conditions of market relations, are represented.

Keywords: build complex, competitiveness, build enterprises, building.

Сучасні умови господарювання в Україні, які здійснюють істотний вплив на всі сторони соціально-економічного та суспільного життя, зумовлюють зміни до існуючих управлінських підходів щодо функціонування господарських комплексів, формування на вітчизняних ринках конкурентного середовища, особливо на тих, що мають стратегічне значення для держави. В умовах трансформації ринкових відносин особливу роль відіграють будівельні комплекси, що володіють значними фінансовими ресурсами, а отже, і інвестиційним потенціалом для вирішення багатьох соціально-економічних проблем розвитку країни та її регіонів.

Вагомий внесок у розвиток галузевої та функціональної структури будівельної індустрії, її територіальної організації здійснили Й. Бурка, Я. Жупанський, З. Манів, І. Нікольський та ін. Питанням підвищення ефективності управління будівельними підприємствами присвячені роботи А. Асаула, А. Ачкасова, А. Гойко, А. Дружиніна, В. Залуніна, О. Іванілова, Л. Козара, Б. Прикіна, І. Степанова, А. Тугай, Л. Шутенко та інших вчених.

Актуальність проблеми розвитку будівельного комплексу, його значення для соціально-економічного розвитку регіону окреслюють мету статті, а саме – дослідження конкурентного середовища на ринку будівельних робіт та засоби його регулювання.

Сучасний стан економіки України, основаної на ринкових відносинах, значною мірою обумовлюється успішною роботою будівельного комплексу, покликаного забезпечити нарощення виробничого потенціалу матеріальної сфери та його інфраструктури. Будівництво – одна з базових галузей економіки, результатом діяльності якої є створення основних фондів усіх галузей народного господарства країни. При створенні матеріально-технічної бази, будівельний комплекс є споживачем продукції та послуг більше 70 різних галузей народного господарства (металургії, хімічної промисловості, машинобудування, лісопереробної промисловості, транспорту та ін.). Найбільшою мірою будівництво пов'язане з промисловістю будівельних матеріалів [3].

В Архітектурно-будівельній енциклопедії подається визначення будівельного комплексу як сукупність галузей, виробництв та організацій, що характеризуються тісними економічними, організаційними, технічними та технологічними зв'язками в отриманні кінцевого результату – забезпеченні виробництва основних фондів народного господарства. Будівельні підприємства та організації поєднують кінцевий результат і саме з цієї точки зору необхідно розглядати комплексне управління в будівництві.

Отже, будівельний комплекс – це сукупність взаємопов'язаних галузей, які створюють необхідні матеріально-технічні передумови та забезпечують спорудження, ремонт та реконструкцію об'єктів виробничого та невиробничого призначення.

Частка будівельного комплексу в народному господарстві України досить значна. Питома вага тільки будівництва у ВВП становить 8 %. Комплекс охоплює близько 10 % усіх зайнятих в народному господарстві (з них 6 % у будівництві).

Пояснимо двозначність застосування категорії "будівництво" [4]:

1. Капітальне будівництво – галузь матеріального виробництва, яка відокремилася від інших галузей внаслідок суспільного поділу праці. Основні ознаки, які характеризують капітальне будівництво як галузь: випуск продукції визначеного призначення; спільність технологічних процесів; наявність однорідних підприємств; наявність професійного складу кадрів.
2. Призначенням капітального будівництва як виду виробничої діяльності є будівництво будівель та споруд шляхом виконання комплексу робіт: зведення будівель складанням і монтажем окремих елементів будівельних конструкцій, обладнання будівельними матеріалами, монтаж устаткування, проектні та дослідницькі роботи. Будівництво є початковою та іноді найбільш капіталомісткою частиною будь-якого інвестиційного проекту. Отже, від якості будівельної продукції, термінів її створення залежатиме й ефективність інвестиційних проектів в інших галузях економіки.

Підприємства та організації будівельного комплексу функціонують в умовах ринкових відносин, що зумовлює реалізацію потенціалу підвищення ефективності будівельного виробництва та посилення конкурентоспроможності будівельної продукції.



Рис. 1. Взаємозв'язок підприємств та організацій будівельного комплексу регіону

Запропонуємо розроблену автором схему взаємозв'язків функціонування підприємств та організацій регіонального будівельного комплексу в сучасних умовах стану економіки України (рис. 1)

Важливість зміцнення конкурентоспроможності будівельного комплексу регіону ще більше посилюється в умовах євроінтеграції України. Актуальність проблеми також посилює значна іллегалізація вітчизняного ринку нерухомості та необґрунтовано високі, в зв'язку з цим, ціни на нерухомість. Поєднання зазначених проблем призводить до значних негативних соціально-економічних наслідків для регіону: необґрунтовано високої вартості нерухомості та подальшого розшарування добробуту населення; значного недоотримання надходжень до бюджету внаслідок існування тіньового та необліко-

ваного сектора ринку; спотворення інвестиційних пріоритетів [1]. Однією із об'єктивних умов функціонування будівельних підприємств в регламентованому українським законодавством середовищі в сучасних умовах господарювання є отримання державних замовлень через тендерні торги.

Контракт на будівництво визначає стосунки між покупцем та продавцем об'єкта, а всі інші учасники будівельного проекту пов'язані юридичними відносинами, які також мають форму контракту. Так, проектувальники та керівники проекту мають відносини з покупцем будівлі чи споруди, а постачальники матеріалів та субпідрядники – з підрядником. У цілях уникнення суперечок, положення таких контрактів не повинні суперечити один одному. А для отримання найбільш вигідного результату висновок контрактів необхідно проводити на конкурентній основі.

Є дві сторони будівельного контракту: наймач, який забезпечує оплату; підрядник, який забезпечує будівництво.

Наймач – це особа чи організація, що, крім забезпечення оплати з будівництва об'єкта, ще є його власником. Таким чином, він має пряму зацікавленість у проекті та в тому, щоб забезпечити необхідний баланс вартості, термінів та якості.

Підрядник також зацікавлений, щоб будинок (споруда) відповідав усім нормам, але ця зацікавленість пов'язана, передусім, з коротшим проміжком часу та спрямована на отримання очікуваного прибутку за контрактом, шляхом використання тільки мінімально необхідних засобів, передбачених на стадії тендера, і при зведенні до мінімуму ризику перевитрат [2].

Має місце також посередник у відносинах між наймачем та підрядником – керівник проекту. Він наділений значними повноваженнями, визначеними контрактом, але не є стороною (учасником) даного контракту та не має права його підписувати. Керівник проекту має зобов'язання як агент наймача та діє від його імені відповідно до свого власного контракту (рис. 2).

У сьогоденних умовах господарювання роль замовника часто збігається з роллю наймача та частково з роллю керівника проекту, що вводить в оману та потребує чіткої відповідності та визначення функцій всіх сторін.



Рис. 2. Обов'язки сторін будівельного контракту

Решту учасників будівельного проекту поділимо умовно на дві групи, залежно від їх відношення до наймача та підрядника. Обидві групи пов'язані з реалізацією будівельного проекту через власні контракти.

Отримання контрактів на будівництво об'єктів через підрядні торги означає становлення ринкових відносин у будівництві. Звідси і сформулюємо твердження, що конкурентоспроможність будівельного підприємства (що бере участь у державних замовленнях) визначається як сукупність переваг у його діяльності порівняно з іншими фірмами, що дають змогу йому перемогти на підрядних торгах та заключати контракти на будівництво об'єктів, комплексів об'єктів. Під перевагами будемо розуміти наявність достатньої кількості та високої якості ресурсів та їх оптимальне використання в діяльності будівельного підприємства, що і являється базою для розроблення ефективної тендерної документації (оферти).

Водночас, у приватному секторі ринку підрядних робіт, тендери, як правило, не проводяться та, відповідно, конкурентна боротьба між будівельними підприємствами носить скритий характер. Контракти на будівництво об'єктів заключаються між замовником та підрядником в "індивідуальному порядку", обминаючи механізм підрядних торгів.

Література

1. Бурка Й. Основи географії будівельної індустрії України: – Чернівці: Рута, 2001. – 175 с.
2. Морозов В. Основи закупівель товарів, робіт та послуг в проектах: (Тендерні процедури та контракти): Навч. пос. – К.: Таксон, 2003. – 744 с.
3. Пинда Ю. Пріоритети та форми активізації інвестиційних процесів у Львівській області// Сб. науч. тр. Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект. Часть II. – Донецк, 2006. – 850 с.
4. Пинда Ю. Стан та перспективи розвитку будівельної галузі у Львівській області// Зб. наук. пр.: Соціально-економічні дослідження у перехідний період. – Львів: ІРД НАН України. – 2006, вип. 4 (60). – 648 с.
5. Будівельна діяльність у Львівській області за 2006 р. – Головне управління статистики у Львівській області: Стат. зб., Львів, 2007, 70 с.
6. Глазкова С. Инвестиции – это не только капитальное строительство [Електрон. ресурс]. – Доступний з: <http://www.nestor.minsk.by/sn/sn0006/sn02209.html>.

УДК 658.5:621:338.436.33

Доц. І.Б. Хома, канд. екон. наук;
аспір. В.Б. Горбань – НУ "Львівська політехніка";
доц. Г.А. Лех, канд. екон. наук – НЛТУ України

СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДУВАННЯ ДЛЯ АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ

Розглядаються актуальні проблеми функціонування підприємств машинобудування для агропромислового комплексу в розрізі аналізу ряду державних програм щодо стимулювання їх розвитку. Обґрунтовується необхідність підвищення конкурентоспроможності продукції підприємств машинобудівного комплексу та запроваджується комплекс заходів для їх технічного переоснащення відповідно до вимог сучасного розвитку промисловості та зростання економічної ефективності виробництва.