

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
СХІДНОЄВРОПЕЙСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ЛЕСІ УКРАЇНКИ

Л. Г. Ліпич, І. В. Чорнуха, І. О. Цимбалюк

**ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ
БУДІВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА
В УМОВАХ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ КОНКУРЕНЦІЇ**

Монографія

Луцьк
Вежа-Друк
2015

УДК 65.016.1:330.341.1

ББК 65.052.201.1я73

Л 61

Рекомендовано до друку вченою радою
Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки
(протокол № 3 від 29.10.2015 р.)

Рецензенти:

Ковальська Л. Л. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки та підприємництва Луцького національного технічного університету;

Крикавський Є. В. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри маркетингу і логістики Національного університету «Львівська політехніка».

Ліпич Л. Г.

Л 61 Формування стратегії розвитку будівельного підприємства в умовах інвестиційної конкуренції [Текст] : монографія / Любов Григорівна Ліпич, Ігор Вікторович Чорнуха, Ірина Олександрівна Цимбалюк. – Луцьк : Вежа-Друк, 2015. – 212 с.

ISBN 978-617-7272-43-3

У монографії розроблено теоретико-методичні та прикладні основи формування стратегії розвитку будівельного підприємства в умовах інвестиційної конкуренції. Визначено її сутність, доповнено види конкуренції, розкрито її вплив на формування стратегії розвитку підприємства. Удосконалено методику аналізу інтенсивності інвестиційної конкуренції зовнішнього середовища та визначено систему показників оцінювання конкурентного потенціалу будівельних підприємств. Сформовано матрицю альтернативних стратегій розвитку будівельного підприємства в умовах інвестиційної конкуренції.

Видання рекомендоване науковій спільноті, керівникам, управлінцям, менеджерам усіх рівнів й іншим зацікавленим особам.

УДК 65.016.1:330.341.1

ББК 65.052.201.1я73

© Ліпич Л. Г., Чорнуха І. В.,
Цимбалюк І. О., 2015

© Гончарова В. О. (обкладинка), 2015

ISBN 978-617-7272-43-3

ЗМІСТ

| | |
|---|------------|
| ВСТУП | 4 |
| РОЗДІЛ I. ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРИКЛАДНІ ЗАСАДИ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА ЗА УМОВ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ КОНКУРЕНЦІЇ | 7 |
| 1.1 Сутнісна характеристика конкуренції: її види та значення | 7 |
| 1.2 Теоретичні основи інвестиційної конкуренції та її вплив на розвиток будівельних підприємств | 24 |
| 1.3 Стратегія розвитку підприємства в умовах інвестиційної конкуренції | 47 |
| РОЗДІЛ II. ДОСЛІДЖЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ КОНКУРЕНЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ БУДІВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ | 67 |
| 2.1 Загальна характеристика будівельної галузі України | 67 |
| 2.2 Методика аналізу зовнішнього інвестиційного конкурентного середовища діяльності будівельних підприємств | 84 |
| 2.3 Оцінювання інвестиційної конкуренції мезосередовища будівельного підприємства | 105 |
| РОЗДІЛ III. УДОСКОНАЛЕННЯ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ БУДІВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ КОНКУРЕНЦІЇ | 120 |
| 3.1 Концепція впливу інвестиційної конкуренції на розвиток будівельних підприємств | 120 |
| 3.2 Методика оцінювання конкурентного потенціалу будівельного підприємства | 134 |
| 3.3 Формування стратегічних альтернатив та вибір стратегії розвитку будівельного підприємства за умов інвестиційної конкуренції | 143 |
| ВИСНОВКИ | 163 |
| СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ | 169 |
| ДОДАТКИ | 191 |

ВСТУП

Забезпечення ефективного функціонування та розвитку підприємств у сучасних умовах вимагає від них постійних еволюційних зусиль в напрямку вдосконалення структури управління, розширення ринків збуту, підвищення якості продукції та послуг, розробки інвестиційної привабливості, за умов врахування максимальної кількості чинників динамічного конкурентного середовища. Вітчизняні підприємства мають не просто пристосовуватись до змін, а випереджати їх, що обумовлює необхідність формування ефективної стратегії розвитку.

Запровадження стратегічного планування на вітчизняних підприємствах має ряд переваг, а саме: забезпечення найбільш ефективного розподілу ресурсів; використання комплексного підходу до підприємства і його оточення; мінімізація нерациональних дій підприємства у подоланні несподіваних ризиків та покращення координації його діяльності. Загалом, стратегічне планування є ефективним засобом підвищення спроможності підприємства долати зміни та сприяє баченню перспектив підприємства.

В умовах ринкових перетворень конкуренція є вагомим фактором, що впливає на діяльність підприємства, визначає умови його функціонування, виступає спонукальним мотивом запровадження інновацій та пошуку джерел інвестування. Для забезпечення високої ефективності функціонування та розвитку підприємства у стратегічній перспективі необхідно сформувати принципово нові організаційні умови, переглянути функціонуючі в економіці методи управління та підходи до формування стратегій розвитку підприємств. В даному контексті принципово важливим є визначення теоретичних та практичних підходів щодо формування стратегії розвитку з врахуванням умов середовища діяльності підприємства та діючої на ньому конкуренції.

Зважаючи на специфіку будівництва, інвестиційний чинник є рушійною силою та метою конкуренції, він має визначальний вплив на розвиток кожного окремого підприємства. Обсяг забезпечення підприємств інвестиціями обумовлює рівень конкурентоспроможності кожного з них. Стратегічний успіх

будівельного підприємства в умовах конкурентного ринку залежить від здатності його управлінського персоналу швидко адаптуватись до мінливих умов, приймаючи відповідні рішення, та залучати достатні інвестиційні ресурси для реалізації будівельних проектів та подальшого розвитку. За таких умов важливим напрямом їх ефективної діяльності стає формування стратегії розвитку в умовах інвестиційної конкуренції.

Вагомий внесок у дослідження теоретичних та прикладних аспектів формування стратегій розвитку та інвестиційної діяльності підприємств здійснили такі науковці, як І. Ансофф, В. Василенко, В. Верба, А. Гапоненко, Ф. Горбонос, А. Дунська, Л. Забродська, В. Залунін, В. Іванюта, Б. Карлоф, Л. Квасній, О. Кравченко, Л. Ліпич, Л. Федулова, М. Мескон, Н. Непогодіна, Т. Омеляненко, І. Парій, В. Пастухова, Й. Петрович, М. Портер, М. Саєнко, А. Томпсон, А. Стрикленд, З. Шершньова та ін.

Проблеми конкуренції знайшли своє відображення у роботах вітчизняних та зарубіжних науковців таких, як Г. Азоев, І. Дегтярьова, І. Кірцнер, О. Лемик, А. Мохненко, О. Рибаківа, Дж. Робінсон, Ж. Семчук, Р. Фатхутдінов, Ф. Хайєк, Е. Чемберлен, І. Чемерис, Л. Янковська та ін.

Незважаючи на високий рівень наукових доробків вищезазначених авторів недостатньо уваги приділено формуванню стратегії розвитку підприємств в умовах обмежених обсягів інвестицій, які визначають їх подальше функціонування, що й обумовило доцільність вибору теми дослідження.

Врахування умов загострення інвестиційної конкуренції між будівельними підприємствами займає пріоритетне місце у формуванні стратегії їх розвитку, оскільки від обсягу залучених інвестицій залежить їх подальше функціонування – усе це в комплексі визначило актуальність теми дослідження і його науково-прикладне значення.

Метою монографії є наукове обґрунтування теоретико-методичних основ та практичних рекомендацій щодо формування стратегії розвитку будівельного підприємства в умовах інвестиційної конкуренції.

Методологічну базу дослідження становить сукупність загальнонаукових та спеціальних методів дослідження, в яку увійшли: метод порівняльного аналізу, систематизації та

узагальнення, аналогії, статистичного аналізу, економіко-математичного моделювання, формалізації, ситуаційного аналізу та інші методи.

Інформаційну базу дослідження склали наукові праці провідних українських та зарубіжних науковців, законодавчі та нормативні акти України, статистичні щорічники Державного комітету статистики України, а також матеріали власних досліджень та спостережень.

Основними результатами теоретико-методичного та прикладного характеру, що одержані у процесі дослідження та відображені у монографії, є: розроблена комплексна модель гармонізації конкурентного середовища будівельного підприємства, удосконалена методика аналізування інтенсивності інвестиційної конкуренції зовнішнього середовища будівельних підприємств та система показників оцінювання конкурентного потенціалу будівельного підприємства; подальший розвиток визначення сутності поняття «інвестиційна конкуренція» та механізму формування стратегії розвитку шляхом побудови матриці альтернативних стратегій в умовах інвестиційної конкуренції.

Монографія характеризується значною теоретичною цінністю, оскільки ґрунтовно відображає концептуальні основи формування стратегії розвитку будівельного підприємств в умовах інвестиційної конкуренції. А прикладний характер книги полягає у тому, що розроблені методичні положення і практичні рекомендації щодо формування стратегії розвитку будівельного підприємства в умовах інвестиційної конкуренції сприятимуть зменшенню кількості збиткових підприємств, стабілізації їх діяльності, а також підвищенню рівня розвитку будівельних підприємств.

РОЗДІЛ І.

ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРИКЛАДНІ ЗАСАДИ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА ЗА УМОВ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ КОНКУРЕНЦІЇ

1.1 Сутнісна характеристика конкуренції: її види та значення

У сучасних умовах ринкових перетворень вагомим фактором, що впливає на діяльність підприємства, визначає умови його функціонування, виступає спонукальним мотивом запровадження інновацій та інвестицій на підприємстві виступає конкуренція. В контексті основної мети – отримання прибутку – діяльність підприємства обумовлена використанням усіх можливостей та переваг для досягнення найкращих результатів щодо її виконання. Таким чином, боротьба за вигідні позиції на ринку є рушійною силою усіх процесів, що відбуваються на підприємстві – від моменту створення та обрання сфери діяльності до прийняття рішення про реорганізацію чи ліквідацію. Перемогою у конкурентній боротьбі є безперервне функціонування та стабільний розвиток підприємства за умов фінансової стійкості та високої ефективності його діяльності.

Досягнення максимальної результативності функціонування підприємства та розробка ефективної стратегії його розвитку робить особливо актуальним дослідження сутності конкуренції, окремих її видів і форм, що існують у сучасних умовах.

Усі дослідження розвитку підприємств в умовах нестабільного ринкового середовища, забезпечення їх стійкості та конкурентоспроможності будуть ефективними лише в тому випадку, якщо базуватимуться на законах загальної економічної теорії. Цим пояснюється увага багатьох вітчизняних і закордонних економістів до фундаментальної економічної категорії – конкуренції [111].

Термін “конкуренція” (з лат. *concurrentia*) означає змагання, суперництво. Однак, з розвитком економічної думки внутрішній зміст та форми прояву конкуренції змінювалися, а сама категорія – наповнювалася та розросталася. Продовження теорія

конкуренції отримала у працях багатьох зарубіжних вчених. Зокрема, значний внесок зробили Д. Рікардо, Д.С. Міль, Дж. Робінсон, Дж. Кейнс, Й. Шумпетер, Ф.А. Хайек, Ф. Найт, К.Р. Макконелл, С.Л. Брю, М. Портер, Е. Чемберлен та ін.

Розвиток теоретичних поглядів щодо конкуренції та конкурентоспроможності має місце і у вітчизняній науці (науковій думці пострадянського простору). Перші результати дослідження зазначеної проблематики оприлюднили у своїх працях російські вчені Г.Л. Азоєв, А.Б. Кулешова, Ш.Ш. Магомедов, Л.Г. Раменський, Р.А. Фатхутдінов, А.Ю. Юданов та інші, у яких науковці обґрунтовують необхідність створення міцної законодавчої бази для управління процесами конкуренції. Результати дослідження конкуренції та необхідні умови її формування викладені у працях українських науковців – В. Базилевича, С.С. Гаркавенко, О.Д. Гудзинського, АВ.І. Крамареко, В. Д. Лагутіна, Г. М. Лозової, Г.Г. Пастернак-Тарануценка, В.А. Полторака, Б.І. Холода та інших.

Аналіз наукових поглядів з питань конкуренції свідчить про їх масштабність та багатоаспектність, і в кожному випадку зміст цього поняття визначається залежно від цілей, відповідно до яких воно сформоване [91, с. 89-91]. Універсального визначення конкуренції немає, однак, дослідження різних підходів до визначення її суті дає можливість більш глибокого розуміння конкуренції та можливість на цій основі здійснювати ефективно її регулювання, відповідно до визначених цілей в тій чи іншій ситуації. Аналізуючи визначення терміну «конкуренція» можна виділити кілька принципових позицій (Додаток А).

1. По-перше, конкуренція розглядається як боротьба, що ведеться ринковими суб'єктами за найбільш повне задоволення власних інтересів.

2. По-друге, окремою групою авторів конкуренція ототожнюється з ринковою ситуацією, що характеризується кількістю суб'єктів, які здійснюють свою діяльність та взаємодіють між собою. В даному випадку конкуренція виступає певним критерієм, що визначає тип структури галузевого ринку.

3. Дотримуючись третього підходу у трактування конкуренції, первинним фактором у визначенні сутності конкуренції виступає результат її існування – створення чогось нового, обмін інформації, економічний прогрес.

4. Згідно четвертого підходу конкуренція трактується як система управління власними конкурентними перевагами підприємства, результатом реалізації якої є формування стійкої конкурентоспроможності.

Еволюція підходів до визначення сутності конкуренції відбувалась шляхом переходу від використання кількісної характеристики ринку при визначення стану конкурентної боротьби на ньому (кількість покупців, кількість продавців, рівень цін, однотипність чи диференціація продукції тощо) до аналізу його якісних характеристик задля визначення ефективності конкуренції на ринку (а саме, запровадження нововведень, підвищення якості продукції, підвищення рівня задоволення потреб покупців, підвищення ефективності виробництва, через запровадження ресурсозберігаючих технологій тощо).

Якщо на початку розвитку конкуренція розглядалась як боротьба (у визначенні К. Маркса – як антагоністична боротьба) між учасниками ринкового процесу за набуття переваг щодо більш зручної ринкової позиції і, як наслідок, отримання більшого прибутку, то значне підвищення рівня взаємозалежності між суб'єктами ринку примушує їх до взаємодії та взаємного співробітництва, співпраці в діях підприємств на ринку, партнерства бізнесу і органів управління, що знайшло відображення в теорії «співконкуренції» (Рис. 1.1).

Явище конкуренції надзвичайно складне та багатогранне, і саме це є причиною відсутності серед дослідників одностайності у трактуванні цього поняття. Разом з тим, систематизуючи трактування різних вчених варто відмітити, що нині більшість авторів схиляються до виділення трьох підходів, щодо визначення конкуренції, а саме поведінкового, структурного та функціонального.

У XIX-XX століттях набув поширення структурний підхід до трактування конкуренції, прихильниками якого є Ф. Еджуорт, А. Курно, Дж. Робінсон, Е. Чемберлін та інші вчені, що заклали фундамент сучасної західної теорії чотирьох основних типів ринку: досконалої конкуренції, монополістичної конкуренції, олігополії і монополії.

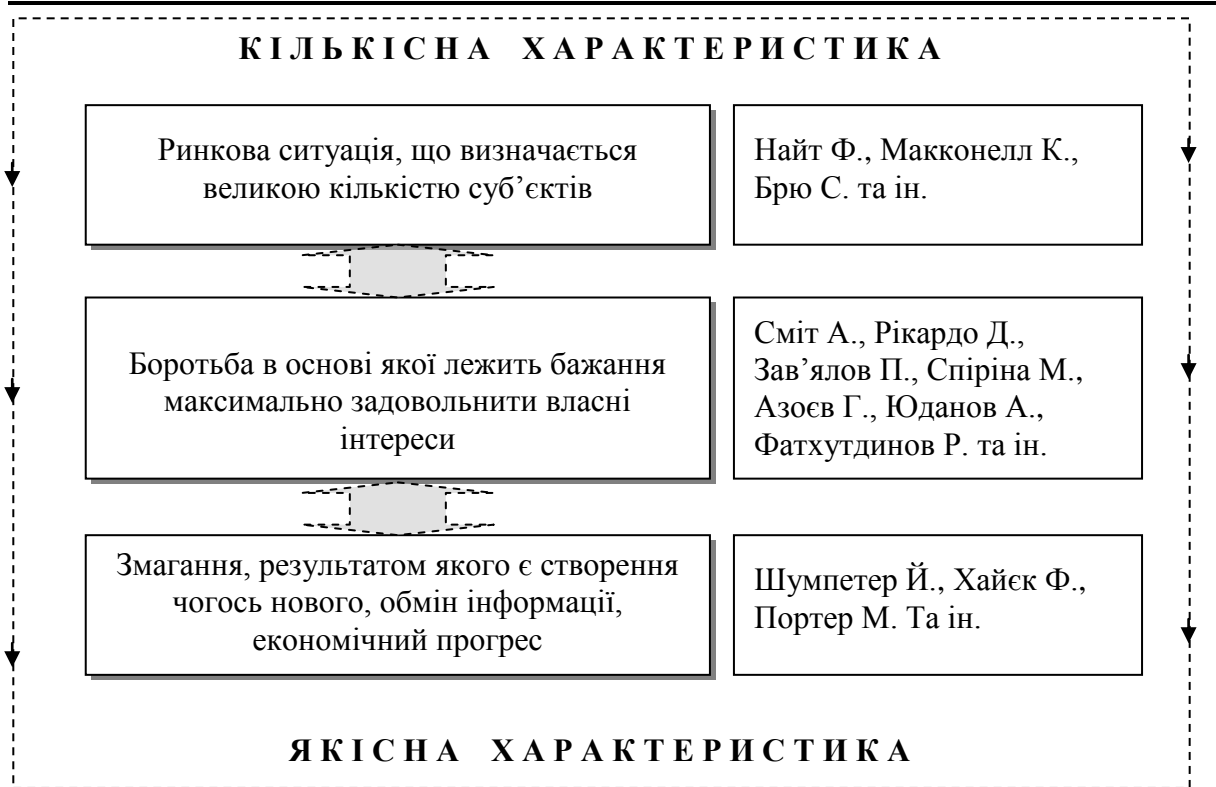


Рис. 1.1. Тракткування поняття «конкуренція»*

*систематизовано автором

При структурному підході конкуренція визначається структурою ринку та ринковими умовами. Обґрунтовуючи таку концепцію Ф. Найт розглядав конкуренцію як ринкову структуру, для якої характерним є функціонування багатьох незалежних між собою конкуруючих ринкових одиниць. К. Макконелла і С. Брю стверджують, що «конкуренція – це наявність на ринку великого числа незалежних покупців і продавців, можливість для покупців і продавців вільно виходити на ринок і залишати його». Визначення сутності конкуренції структурна теорія здійснює у напрямі поєднання теорії конкуренції з інституціональною теорією [110], через дослідження умов середовища діяльності підприємства.

Третій підхід до трактування конкуренції є функціональним, що є прямим продовженням поведінкової концепції. В даному випадку на перший план постає роль, яку конкуренція відіграє в економіці. До представників даної концепції можна віднести Й. Шумпетера. Вчений визначав функціональну роль конкуренції у суперництві старого з новим, стверджуючи, що конкуренція є тим механізмом, який забезпечує функціонування підприємств на ринку за умови впровадження ними нових технологій та науково-

технічних розробок, що дозволяє випускати більш якісну продукції з меншими витратами.

В контексті дослідження функціонального підходу заслуговує на увагу досить відома теорія технологічного прориву М. Познера [224, р. 341]. Появу конкуренції на світових ринках та виникнення міжнародної торгівлі вчений пояснює наявністю «потоків нововведень», постійним процесом вдосконалення технологій, який відбувається в різних країнах та різних сферах виробництва.

На нашу думку, виділення трьох підходів до визначення суті конкуренції є досить дискусійним і потребує уточнення.

На початковому етапі розвитку теорії конкуренції більшість вчених трактували конкуренцію як боротьбу, змагання і вже в подальших дослідженнях більшої ваги почали надавати меті, цілям та результатам ведення конкурентної боротьби. Тому, підхід, згідно якого конкуренція немислима без ведення боротьби, змагання за кращі ринкові умови та більш повне задоволення власних інтересів, вважаємо за доцільне конкретизувати як «змагальний» і відокремити його від інших підходів, що сформувались.

Досить спірним є розмежування поведінкового та функціонального підходів, так багато науковців відмічають подібність цих підходів. Функціональний підхід, як первинний чинник конкуренції ставить реалізацію її основних функцій, при цьому ведення конкуренції передбачає не виключно боротьбу, а й більш «мирні» методи, як співпраця, партнерство, налагодження зв'язків, що конструктивно вирізняє функціональний підхід від інших. Важливе місце при цьому займає реалізація основних функцій конкуренції, а саме розвиток, запровадження нововведень, обмін інформацією. На цій основі варто конкретизувати даний підхід як поведінково-функціональний.

Існування структурного підходу викликає менше сумнівів, оскільки конкуренція в даному випадку розглядається як характеристика, що залежить від кількості господарюючих суб'єктів, тобто ринкової структури, визначає тип ринку.

Розвиток теорії конкуренції не зупиняється і нині, відображаючи сучасні пріоритети та особливості функціонування ринків, умови діяльності підприємств та спрямування на досягнення нових цілей розвитку суспільства. В межах

проведеного аналізу було виявлено ряд визначень сучасних науковців, що конструктивно вирізняються від усіх раніше сформульованих. Так, економічна наука все більше схиляється до визначення конкуренції як системи управління підприємством власними перевагами, тобто, значна увага приділяється внутрішньому середовищу, потенціалу, конкурентоспроможності підприємства, що за своїм змістом суттєво різниться із визначеннями в межах поведінково-функціонального підходу. На цій підставі, вважаємо за доцільне виділити новий підхід «управлінський», згідно якого конкуренція розглядається як система ефективного управління ресурсами, використання наявних внутрішніх та зовнішніх переваг підприємства задля досягнення стабільних конкурентних позицій на ринку, задоволення власних і суспільних інтересів (рис.1.2).

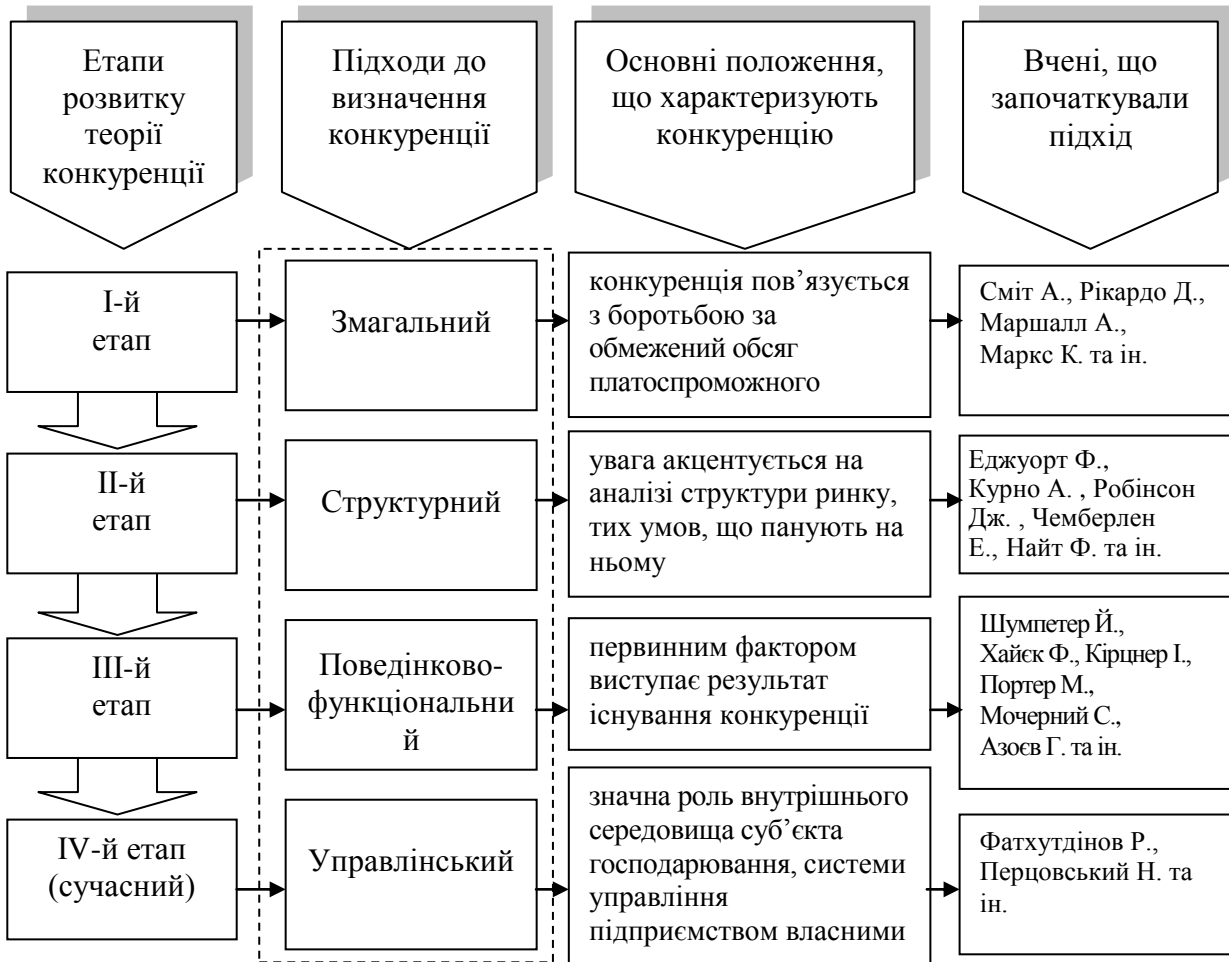


Рис. 1.2. Підходи до визначення конкуренції*

*систематизовано автором

На рис. 1.2. відображено основні положення кожного з підходів відповідно до етапів розвитку теорії конкуренції. До представників кожного з них були віднесені лише зарубіжні вчені, що вважаються засновниками та вітчизняні науковці – прихильники того чи іншого підходу. Таким чином, перелік вчених є далеко неповним.

В основі управлінського підходу чільне місце займають внутрішні можливості підприємства, а саме управління власними перевагами задля ефективної взаємодії з ринковими суб'єктами для досягнення поставленої мети діяльності, задоволення власних інтересів через задоволення платоспроможного попиту, що в кінцевому підсумку призведе до розвитку як підприємства та сфери його діяльності (рис.1.3).



Рис.1.3. Підходи до визначення конкуренції залежно від суб'єкта її реалізації чи місця здійснення
* розроблено автором

Визначення, що відповідає управлінському підходу розглядає конкуренцію на мікро рівні, з позиції підприємства відображаючи її внутрішній прояв, тоді як згідно інших підходів вона трактувалась як явище макрорівня, де досліджувався лише зовнішній аспект конкуренції – дії, поведінка суб'єктів господарювання на ринку, які в кінцевому результаті формували тип ринкової ситуації, кількість суб'єктів, функції, які вона виконувала чи результат конкурентних відносин (рис.1.3).

Слід зауважити, що проведена паралель між етапами розвитку теорії конкуренції і підходами до її визначення є умовною. В той чи інший період розвитку теорії конкуренції були науковці, що схилились до визначень згідно підходів які переважали раніше.

Вивчення наукових підходів щодо визначення сутності поняття «конкуренція» дозволило зробити висновок про актуальність та необхідність використання управлінського підходу, який знаходиться в тісному взаємозв'язку зі змагальним, структурним та поведінково-функціональними підходами.

У ринковій економіці конкуренція виконує ряд функцій, що є досить близькими до складових управління, і ще раз доводить змістову перевагу саме управлінського підходу до визначення її сутності (табл.1.1).

Таблиця 1.1

Функції конкуренції як економічної категорії

| Функція | Пояснення |
|---------------|---|
| Регулювання | Конкуренція сприяє переливу капіталу у галузі, де існує надмірний попит |
| Мотивування | Конкуренція стимулює підприємства до підвищення продуктивності виробництва покращення якості продукції, зменшення виробничих витрат, що забезпечить їм стійку позицію на ринку |
| Розподілу | Через механізм конкуренції здійснюється розподіл доходів між підприємствами та домогосподарствами у відповідності до їх внеску у виробництво, що відповідає принципу винагороди за результатами |
| Контролювання | Конкуренція контролює ріст цін та обмежує ринкову владу кожного підприємства надаючи можливість покупцеві обирати серед декількох конкуруючих продавців. |

Інший погляд мають М. Альберт, Ф. Хедоурі. Згідно з їхньою концепцією, процес управління складається з функцій планування, організації, мотивації, контролю, які об'єднані процесами комунікації і прийняття рішення. Виділення як самостійної функції мотивації акцентує на важливості стимулювання діяльності управляючих і керованих у процесі управління [79].

Узагальнюючи вище наведене, серед функцій конкуренції як системи управління, а саме управління на мікрорівні, можна виділити наступні (див рис. 1.4.): постановка цілей і прогнозування, планування, управління інвестиціями та фінансуванням, мотиваційна функція та контроль.

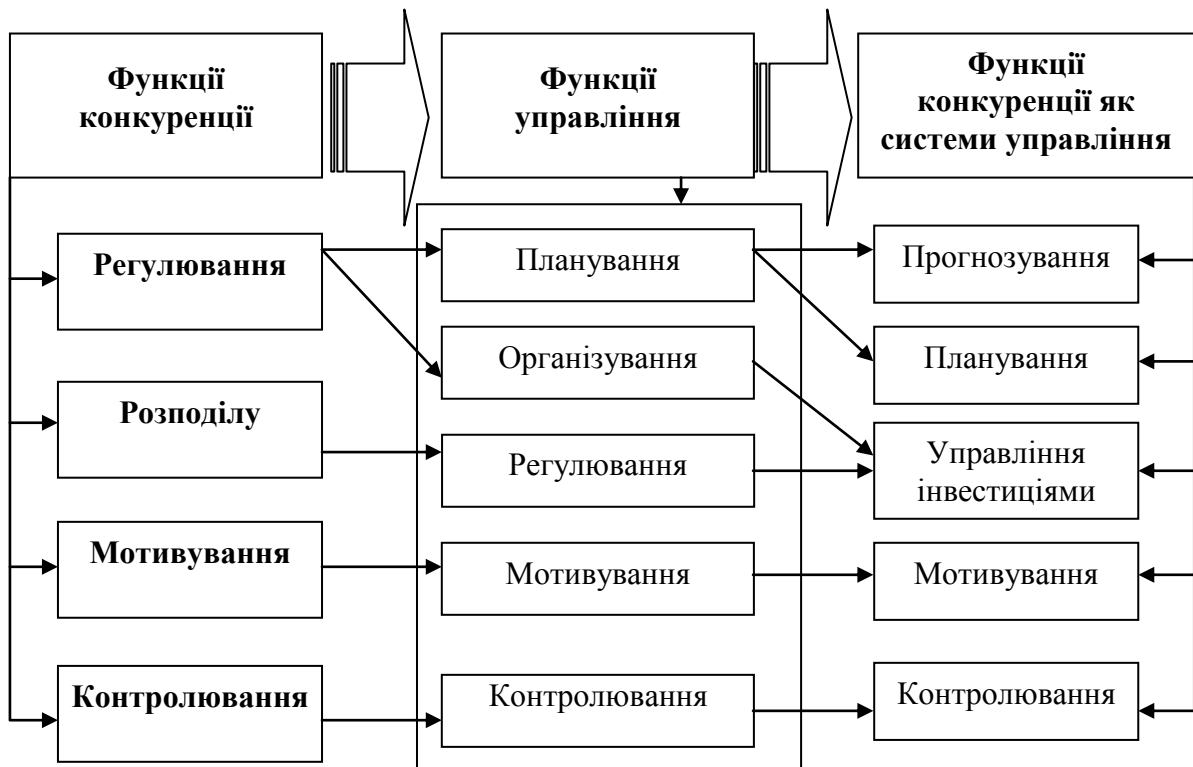


Рис. 1.4. Взаємозв'язок функцій управління та конкуренції*
*розроблено автором

Проведене дослідження розвитку теорії конкуренції та визначення функцій, які вона виконує доводить значимість управлінського підходу. Визначення конкуренції, яке відповідало б вимогам управлінського підходу, запропоновано нами на підставі визначення Р. Фатхутдінова [182, с. 30].

Конкуренція – це система ефективного управління конкурентними перевагами суб'єктів господарювання у межах

певної моделі (моделей) ринку за допомогою розробки та впровадження інновацій для досягнення поставлених цілей шляхом змагання, співпраці, партнерства з конкурентами за найбільш повне та найкраще задоволення об'єктивних та суб'єктивних потреб у межах законодавства.

Пройшовши довгий шлях еволюції, категорія «конкуренція» збагатилася внутрішньо і проявилася у великій кількості різноманітних форм. Багатоаспектність конкуренції зумовила широку класифікацію її видів, з огляду на це, актуальною є систематизація підходів до класифікаційних ознак економічної конкуренції (рис. 1.5).

За галузевою ознакою виділяється внутрішньогалузева (конкуренція між окремими підприємцями всередині кожної галузі щодо одержання прибутку) та міжгалузева (специфічною формою конкуренції капіталів у боротьбі за більш прибуткове застосування капіталу; здійснюється у вигляді міграції капіталів з одних галузей в інші, в результаті переливу капіталів створюється середня норма прибутку).

За видом конкурентної поведінки існує конкуренція між продавцями та покупцями; між виробниками (обумовлена існуванням “ринку покупця” – пріоритет на ринку покупців над виробниками-продавцями); між споживачами (обумовлена існуванням “ринку продавця” – пріоритет на ринку продавців над споживачами-покупцями).

За критерієм результативності конкуренція поділяється на ефективну та неефективну. Ефективна конкуренція стимулює до отримання прибутків за рахунок переваги у витратах і якості продукту, що можливе через застосування нововведень трансформує статичну ситуацію.

За дотриманням норм законодавства – добросовісна та недобросовісна. Основними методами добросовісної конкуренції є: підвищення якості продукції, зниження ціни, розвиток післяпродажного обслуговування споживачів, використання реклами, впровадження нововведень тощо.

В процесі недобросовісної конкуренції суб'єкти господарювання схильні використовувати методи боротьби, що суперечать чинному законодавству та моральними нормам ведення діяльності [104, с. 210-216].



Рис. 1.5. Види конкуренції за визначеними класифікаційними ознаками

За методами конкурентної боротьби виділяють цінову та нецінову конкуренцію. В сучасних умовах ринкової боротьби спостерігається переважання нецінових методів конкуренції (використання реклами, розвитку каналів збуту продукції, застосування нововведень тощо), що обумовлено високим рівнем

розвитку ринкових відносин. Однак, досить часто цінова і нецінова конкуренція поєднуються, приносячи додаткові вигоди підприємству, що їх використовує.

За рівнями конкурентних відносин можна виділити наступні види конкуренції (див. рис.1.6).

Конкуренція на рівні підприємства – це внутрішні сили системи, що визначаються конкурентними перевагами та ефективністю їх управління. Результатом дії конкуренції на рівні підприємства є певний рівень його конкурентоспроможності та інвестиційної привабливості.



Рис.1.6 Види конкуренції, залежно від рівня конкурентних відносин*

* розроблено автором

За територіальною ознакою можна виділити *регіональну конкуренцію*, що являє собою відносини між територіально близькими підприємствами.

Наявність тісних взаємозв'язків між регіонами та розвиток інтеграційних процесів зумовлює виникнення та розвиток *міжрегіональної конкуренції*.

На сьогодні конкуренція набуває дедалі більше міжнародного характеру внаслідок глобалізації економічних зв'язків, стрімкого розвитку міжнародної торгівлі, активізації процесів іноземного інвестування, розширення діяльності транснаціональних корпорацій тощо [214, с. 120].

Міжнародна конкуренція являє собою боротьбу між підприємствами різних країн за більш вигідні умови виробництва і збуту товарів, отримання більшого прибутку, більш вигідні сфери вкладення капіталу [88, с. 6; 15, с.34-40]. Міжнародна конкуренція сприяє ефективному переливу капіталу між різними країнами та сприяє збалансованому розвитку світового господарства.

Галузева конкуренція відбувається між підприємствами, які діють в одній галузі та ведуть боротьбу за найвигідніші умови виробництва, реалізації продукції, одержання максимального прибутку на вкладені кошти [11]. Результатом дії галузевої конкуренції є рівень концентрації виготовлення продукції в одній неконкурентній галузі. Цей вид конкуренції з різних індивідуальних вартостей товару в одній сфері виробництва встановлює однакову ринкову вартість і ринкову ціну [75, с. 35].

За умов *міжгалузевої конкуренції* суперництво відбувається між підприємствами різних галузей за більш вигідні сфери застосування капіталу. Вона обумовлює розподіл інвестицій між галузями, виявляє найбільш перспективні сфери економіки сприяючи їх розвитку, внаслідок чого змінюються пропорції у сферах виробництва, приводиться в рух вся структура економіки, інвестуються наукові дослідження, прогресивні технології та соціальна сфера [11, с. 105].

З точки зору конкурентної ситуації в галузі і на ринку існує досконала (чиста) та недосконала конкуренція. Основними ознаками чистої конкуренції є наявність великої кількості підприємств, що виготовляють однотипну продукцію, вільний доступ до ринку та відсутність контролю над цінами з боку окремих ринкових суб'єктів. Не відповідність ринку даним умовам призводить до виникнення різних форм недосконалої конкуренції.

Умови, в яких відбувається конкуренція характеризує структура ринку. Розрізняють чотири основні ринкові структури – досконала конкуренція, монополістична конкуренція, олігополія, чиста монополія (таблиця 1.2).

Таблиця 1.2

Порівняльна характеристика основних ринкових структур

| Параметри | Види ринкових структур | | | |
|---|---|--|---|--------------------------------------|
| | Досконала конкуренція | Монополістична конкуренція | Олігополія | Монополія |
| Кількість підприємств-виробників продукту | Велика кількість незалежних підприємств | Багато підприємств-виробників однотипного товару | Декілька великих підприємств-виробників товарів і послуг | Один продукт і одне підприємство |
| Контроль над цінами | Відсутній контроль над цінами. Ціни визначаються ринком | Вплив обмежений можливістю заміни | Існує вплив «цінового лідера» | Практично повний контроль |
| Тип продукту | Продукція стандартизована | Товари і послуги диференційовані залежно від ринку | Істотна диференціація для окремих продуктів, та мала для стандартизованих | Товари унікальні, відсутні замітники |
| Наявність бар'єрів доступу до ринку | Відносно легкий вхід і вихід | Відносно легкий вхід і вихід | Важкий вхід, що часто вимагає великих інвестицій | Дуже важкий вхід і вихід |

Дослідження особливостей різних типів ринків і конкуренції є базою для ґрунтовного аналізування конкурентного середовища, що здійснює значний вплив на діяльність підприємства, визначає основні напрямки стратегії його розвитку.

Досить часто при визначенні сутності конкуренції відбувається заміна одного поняття іншим (конкуренція, конкурентоспроможність, конкурентний потенціал, конкурентні переваги).

Тракування конкуренції вимагає чіткого визначення сутності цих понять, що є взаємопов'язаними і досить часто ототожнюються (див. рис. 1.7).

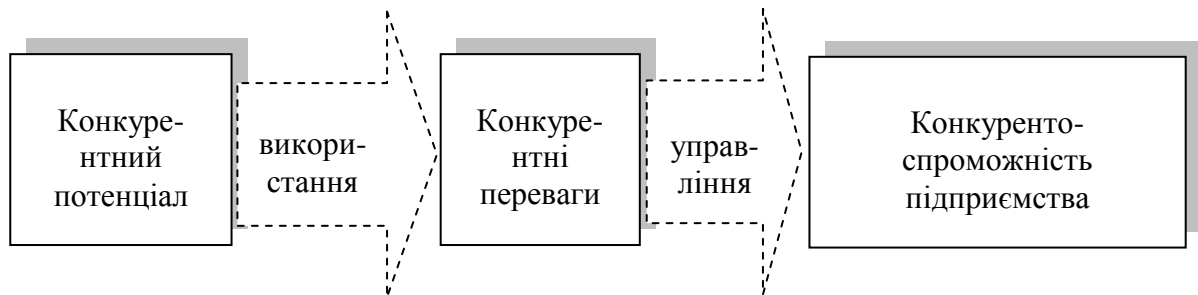


Рис. 1.7. Взаємозв'язок понять конкурентний потенціал, конкурентні переваги та конкурентоспроможність підприємства*
*узагальнено автором

Конкурентний потенціал підприємства – це сукупність потенційних можливостей підприємства, що при сприятливих умовах зовнішнього конкурентного середовища та ефективного управління підприємством власними ресурсами мають здатність трансформуватись у конкурентні переваги підприємства забезпечуючи йому інвестиційну привабливість та конкурентоспроможність. Головною характеристикою конкурентного потенціалу є його ефективність, яка відображає інвестиційну привабливість підприємства, тобто здатність підприємства залучати додаткові інвестиції та його конкурентоспроможність – конкурентну позицію підприємства на ринку.

Конкурентний потенціал виступає основою формування конкурентних переваг підприємства – власних та набутих матеріальних і нематеріальних активів підприємства, використання яких забезпечує можливість перемогти конкурентів (темпи будівництва, процент заданих готових об'єктів, менший обсяг витрат, більший розмір прибутку тощо) [4].

Конкурентний потенціал окремого підприємства формують з одного боку конкурентні переваги, як сукупність реалізованих окремим підприємством факторів успіху зовнішнього та внутрішнього середовища діяльності. З іншого боку, конкурентний потенціал визначається рівнем конкурентоспроможності підприємства, що є результатом ефективного управління підприємством власними конкурентними перевагами. Налагоджена система управління та здатність підприємства ефективно використати позитивні чинники зовнішнього та внутрішнього середовища здатна

перетворити наявні конкурентні переваги в конкурентоспроможність підприємства (рис. 1.8).

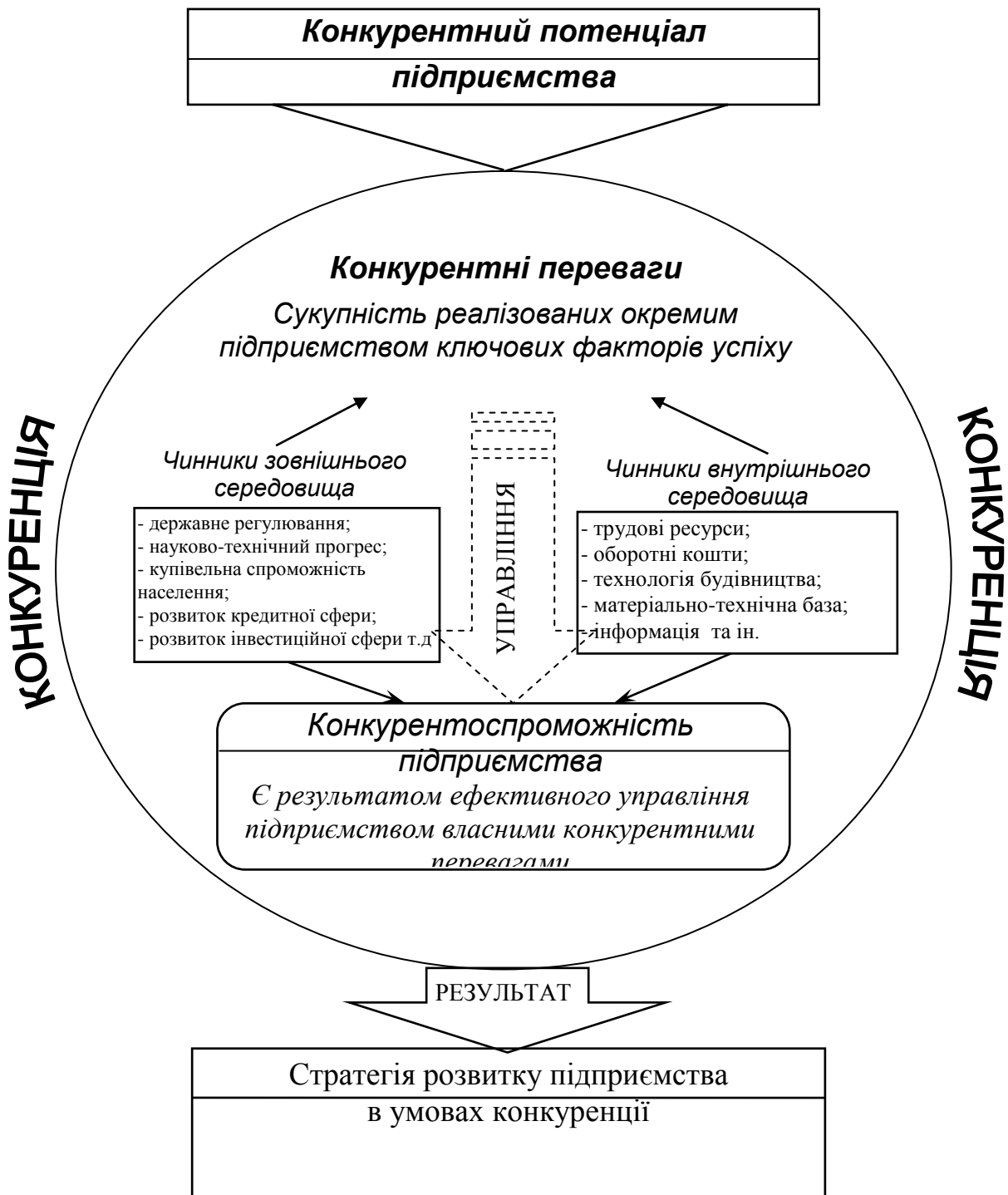


Рис. 1.8. Вплив конкуренції на формування стратегії розвитку підприємства

* розроблено автором

З наведеної схеми випливає, що основні поняття конкуренції та існування підприємства в її умовах є взаємопов'язані і визначають один одного через систему ефективного управління наявними на ринку позитивними чинниками та внутрішніми перевагами підприємства.

Врахування усього комплексу умов, чинників та сил, що формують зовнішнє та внутрішнє середовище набуває при цьому важливого значення. Під конкурентним середовищем підприємства будемо розуміти динамічну систему взаємопов'язаних елементів зовнішнього оточення та складових його внутрішньої структури, що взаємодіючи між собою впливають кінцеві результати та можливості розвитку підприємства.

Отож, наявність розбіжностей та різноманітних авторських позицій у трактуванні поняття конкуренції можуть бути пояснені рядом причин:

1. Відмінність у масштабах розгляду конкуренції: з позиції підприємства чи з позиції ринку (регіонального, галузевого, національного, світового);
2. Зосередження на окремих складових конкуренції та їх характеристикі: об'єкта, суб'єкта, методів та мети ведення конкуренції;
3. Заміна одного поняття іншим (конкуренція, конкурентоспроможність, конкурентний потенціал);
4. Ототожнення конкурентоспроможності підприємства та із трактуванням конкуренції позиції підприємства.

Подальший розвиток теорії конкуренції не зупиняється і нині, відображаючи сьогочасні пріоритети та особливості функціонування сучасних ринків, умови функціонування підприємств та спрямування на досягнення нових цілей розвитку суспільства. Значна увага при цьому приділяється внутрішньому середовищу, потенціалу, конкурентоспроможності підприємства, а конкуренція розглядається як система управління підприємством власними перевагами. Таке трактування конкуренції визначає основні параметри розвитку та функціонування підприємств через систему ефективного управління наявними на ринку позитивними чинниками та внутрішніми перевагами; змушує мобілізувати всю енергію і

здібності на підвищення інвестиційного потенціалу та конкурентоспроможності підприємства; акцентує увагу управлінського персоналу на внутрішньому середовищі та сприяє прийняттю вірних рішень щодо управління власними конкурентними перевагами та формування стратегії розвитку, що є ефективним інструментом конкурентної боротьби.

1.2 Теоретичні основи інвестиційної конкуренції та її вплив на розвиток будівельних підприємств

Категорія розвитку становить основу процесу стратегічного розвитку підприємства. Розвиток підприємства розглядається з двох сторін: з одного боку, як позитивні зміни, що виводять підприємство на новий, вищий рівень організації, а з другого – як складова система підприємства, яка об'єднує інноваційні та інвестиційні процеси, в наслідок чого відбуваються кількісні та якісні зміни в усіх функціональних підрозділах підприємства, а також стратегічне та тактичне управління, що запускає механізм самоорганізації та розвитку [124, с.99-103].

Основною метою діяльності підприємства є отримання та максимізація прибутку. В той же час, приріст прибутку можливий лише за зміни умов діяльності підприємства, тобто за умови забезпечення постійного та стабільного його розвитку. Розвиток, забезпечуючи приріст капіталу через збільшення показника прибутковості, в кінцевому результаті виступає вагомим чинником досягнення основної мети діяльності підприємства.

Нині вагомим чинником розвитку вітчизняних будівельних підприємств є повна модернізація та оновлення основних засобів підприємств будівельного комплексу і матеріально-технічної бази будівництва [151].

Розглядаючи специфіку ведення фінансово-господарської діяльності підприємств у сфері будівництва, слід зауважити виключну роль інвестицій у процесі їх розвитку.

Спрощену модель, що відображає роль інвестицій у процесі розвитку підприємства зображено на рис. 1.9.

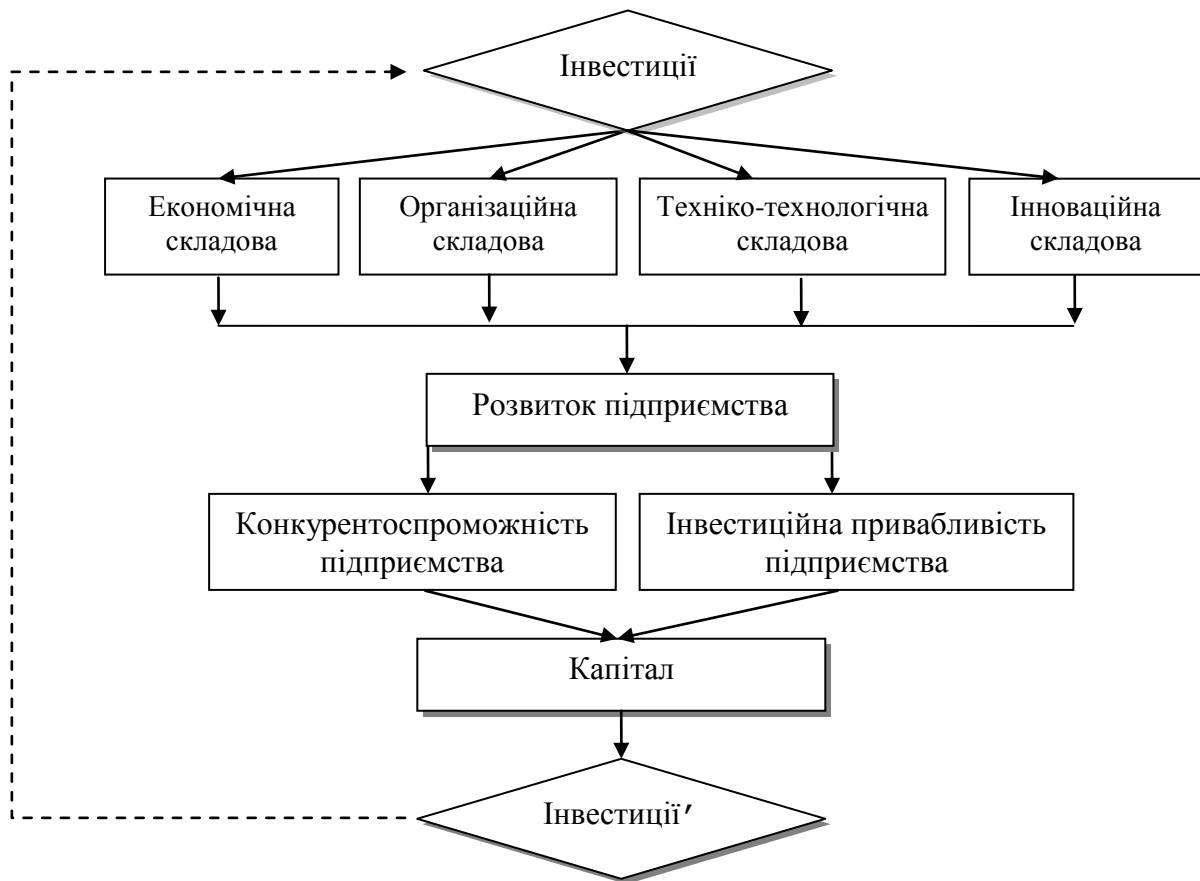


Рис. 1.9. Модель розвитку будівельного підприємства за умов інвестиційної конкуренції*

* розроблено автором

Здатність будівельного комплексу країни раціонально використовувати всі можливі джерела фінансування та ефективно реалізовувати інвестиційні ресурси є основною вимогою для реалізації процесу перетворення вітчизняної будівельної сфери на високоефективний, конкурентоспроможний сектор економіки держави.

Основи здійснення процесу інвестування законодавчо закріплені, однак, нині у вітчизняному законодавстві існують деякі відмінності у визначенні інвестицій. Головним документом, що регулює інвестиційну сферу в Україні є Закон України «Про інвестиційну діяльність» від 18 вересня 1991 р., згідно якого інвестиції – це всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, внаслідок чого створюється прибуток (доход) або досягається соціальний ефект [146].

Дещо відмінна інтерпретація подана у Податковому кодексі, згідно якого інвестицій розглядаються як господарські операції, що передбачають придбання основних засобів, нематеріальних активів, корпоративних прав та/або цінних паперів в обмін на кошти або майно [136]. В даному контексті трактування інвестицій, як господарської операції обміну коштів та майна на різні види активів, є не достатньо коректним, так як інвестиціями є скоріше капітал, матеріальні та нематеріальні цінності та кошти (інвестиційні ресурси), які вкладаються у підприємницьку діяльність (інвестуються).

Вихідними умовами формування конкурентоспроможності будь-якого підприємства та передумовою його розвитку є наявні матеріально-фінансові ресурси, а також інвестиційний капітал, що вкладається в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності. З цієї позиції, інвестиційний капітал (ресурси) можна представити, як усі матеріальні та фінансові ресурси, інтелектуальні цінності (у вартісному виразі), що потрібно вкласти в об'єкти підприємницької та іншої діяльності з метою забезпечення подальшого розвитку [6, с. 247].

Згідно ЗУ «Про інвестиційну діяльність» інвестиційними ресурсами можуть бути [146]:

1. кошти, цільові банківські вклади, паї, акції та інші цінні папери;
2. рухоме та нерухоме майно;
3. майнові права інтелектуальної власності;
4. сукупність технічних, технологічних, комерційних та інших знань, оформлених у вигляді технічної документації, навиків та виробничого досвіду, необхідних для організації того чи іншого виду виробництва, але не запатентованих («ноу-хау»);
5. права користування землею, водою, ресурсами, будинками, спорудами, обладнанням, а також інші майнові права;
6. інші цінності.

Підприємства можуть мати майже однакову технологію, але вони завжди по-різному забезпечені інвестиційними ресурсами, що є основою розвитку виробництва. Відмінність в наявних засобах виробництва та можливих до залучення інвестиційних ресурсах є інструментами конкуренції, стимулом для подальшого змагання. Достатність інвестицій є вагомим чинником конкурентоспроможності. Саме інвестиційний фактор є головною

рушійною силою розвитку конкуренції, суттєво впливаючи на рівень розвитку кожного окремого підприємства та визначаючи сутність економічних відносин.

На основі цього, варто погодитися із ствердженням А. Юданова, що конкуренція є багатоплановою і різноманітною та охоплює навіть окремі ділянки ринку [5, с. 43]. Такою «окремою ділянкою» є інвестиційний ринок, що являє собою сукупність економічних відносин, які складаються між продавцями та споживачами інвестиційних товарів та послуг, а також об'єктами інвестування в усіх його формах [8, с. 32].

Складовими елементами інвестиційного ринку є сукупність суб'єктів (інвесторів, підрядників, замовників, проектні і науково-дослідні організації та ін.) та об'єктів (матеріальні і нематеріальні ресурси, патенти, ліцензії, ноу-хау та ін.), що взаємодіють між собою за умов ринкової конкуренції. Інфраструктуру інвестиційного ринку формують банки, біржі, пенсійні фонди, страхові компанії, інвестиційні фонди, інженерно-консультаційні фірми, суд, арбітраж та ін. Особливістю інвестиційного ринку є наявність державного контролю за дією ринкового механізму.

Товаром на інвестиційному ринку є інвестиційні ресурси, попит на які створюють підприємства, що прагнуть реалізувати власну інвестиційну стратегію, а пропозицію – інвестори, як власники інвестиційних ресурсів. Ціною на інвестиційні ресурси є відсоткова ставка, що встановлюється на ринку під впливом попиту і пропозиції.

Головною рушійною силою будь-якого ринку є конкуренція, а відтак наявність інвестиційного ринку та усіх основних його складових доводить існування явища інвестиційної конкуренції. З'ясування сутності поняття «інвестиційна конкуренція» та визначення її впливу на діяльність підприємства дозволяє максимально оптимізувати формування стратегії розвитку економічних суб'єктів, виходячи з обмежень обсягів наявних ресурсів, можливості залучення інвестицій та ефективності їх використання.

Місце інвестиційної конкуренції в економічній теорії відображено в таблиці 1.3.

Таблиця 1.3

Місце інвестиційної конкуренції в економічній теорії*

| Існуючі теорії | Інвестиційна конкуренція (запропонована) |
|--------------------|--|
| Теорія конкуренції | <ul style="list-style-type: none">- державне регулювання конкурентних відносин на інвестиційному ринку;- наявність конкуренції між споживачами інвестицій;- оцінка конкурентоспроможності підприємства;- конкурентні позиції суб'єктів господарювання визначаються ефективністю і обсягами залучених інвестицій |
| Теорія інвестицій | <ul style="list-style-type: none">- формування конкурентного інвестиційного середовища діяльності підприємства;- виявлення, формування та розвиток інвестиційних переваг підприємства;- формування конкурентної інвестиційної стратегії розвитку підприємства;- оцінка інвестиційної привабливості підприємства |

**систематизовано автором*

Інвестиційна конкуренція – це боротьба за обмежені інвестиційні ресурси, яка ведеться будівельним підприємством шляхом управління власними конкурентними перевагами та формуванням довгострокової конкурентоспроможності підприємства, що в свою чергу потребує розробки ефективної стратегії його розвитку.

Зіткнення інтересів будівельних підприємств відбувається в процесі конкуренції за споживача своїх послуг, а саме за інвестора та замовника будівельних робіт, за інвестиції, що вони здійснюють. Таким чином, існування інвестиційної конкуренції особливо актуально постає для будівельних підприємств, розвиток та діяльність яких безпосередньо залежить від дій інвесторів.

Інвестиційна конкуренція становить особливий тип взаємовідносин, який вимагає від суб'єктів ринку здійснення процесів управління своїми конкурентними перевагами з метою формування власної інвестиційної привабливості для залучення необхідних обсягів інвестиційних ресурсів шляхом змагання, суперництва, співпраці, партнерства з конкурентами та інвесторами для досягнення поставлених цілей за найбільш повне та найкраще задоволення об'єктивних та суб'єктивних потреб у межах законодавства.

Об'єктом інвестиційної конкуренції є інвестиційні ресурси, тобто все, з приводу чого виникають конкурентні відносини – майно, основні засоби, оборотні кошти, нематеріальні активи, цінні папери, цільові внески, а також інші об'єкти власності та майнові права.

Учасники процесу ринкових відносин, що прагнуть задовольнити свої економічні інтереси в суперництві з іншими виступають в ролі суб'єктів конкуренції. Суб'єктами інвестиційних конкурентних відносин у сфері будівництва можуть бути інвестори, держава а також різноманітні функціональні учасники інвестиційного процесу, які відповідно до законодавства мають право здійснювати залучення коштів для будівництва. Звичайно, конкурувати за інвестиції вони будуть тільки на етапі акумулювання коштів, які в подальшому, згідно цільового спрямування залучатимуться у будівництво (рис. 1.10).

Інвестори – власники інвестиційних ресурсів, що приймають рішення про доцільність інвестування у той чи інший інвестиційний проект. Вони визначають мету, напрями й об'єми інвестицій і можуть залучати до їх реалізації на договірній основі будь-яких учасників інвестиційної діяльності.

За своїм статусом інвестори можуть бути корпоративними, інституційними та індивідуальними.

Індивідуальні інвестори – це фізичні особи, як резиденти, так і нерезиденти, які використовують свої вільні грошові кошти для інвестування. Метою інвестування для таких інвесторів є забезпечення фінансової стабільності або отримання доходу при досягненні пенсійного віку.



Рис. 1.10. Суб'єкти інвестиційних конкурентних відносин*
*систематизовано автором

Корпоративні інвестори – це, підприємства (переважно, акціонерні товариства), що інвестують вільні грошові кошти з метою отримання додаткового прибутку на вкладений капітал.

У ролі інституційних інвесторів виступають фінансові установи, що здійснюють управління фінансовими активами в інтересах третіх осіб з метою отримання прибутку або збереження реальної вартості фінансових активів. Інституційні інвестори на підставі прогнозів у довготерміновому та середньостроковому періодах формують інвестиційний портфель. Такими інвесторами є банки, інвестиційні фонди, інститути

спільного інвестування, страхові компанії, недержавні пенсійні фонди та інші фінансові установи.

Загалом інституційних інвесторів розділяють на три групи:

1) Інституційні інвестори, які здійснюють прямі інвестиції в обмежене коло підприємств – холдинги, фінансові групи та фінансові компанії. При інвестуванні вони дуже рідко використовують фінансових посередників таких як фондову біржу чи позабіржовий ринок.

2) Інвестиційні компанії – інституційні інвестори, які формують широкий і відносно стабільний портфель інвестицій, не встановлюючи обмеженого набору об'єктів інвестування. До цієї групи належать страхові фонди, інвестиційні компанії, пенсійні фонди та інші інвестори, що формують свій капітал із внесків дрібних і середніх інвесторів (приватних осіб), вкладаючи його у різноманітні цінні папери за для отримання доходу на капітал.

3) Інвестиційні дилери – інституційні інвестори, які не мають стабільного портфеля цінних паперів. Вони прагнуть отримати прибуток від спекулятивної гри на біржі (інвестиційні банки, торгові компанії, фондові доми і т. д.).

Функціональні учасники інвестиційного процесу – це суб'єкти інвестиційних конкурентних відносин, діяльність яких носить комерційний характер і пов'язана з організацією інвестиційного процесу та підвищенням ефективності інвестування [137]. Функціональними учасниками інвестиційного процесу можуть виступати: девелопери, що виступають фінансовими посередниками на ринку нерухомості, акумулюють кошти з метою фінансування проекту реалізації інвестованого капіталу для отримання прибутку; ріелтери; інжиніринго-консалтингові фірми, що займаються розробкою документації, накопичують інформацію щодо умов та об'єктів будівництва, надають консультації стосовно різних питань виробничої діяльності, прогнозування ринків товарів і послуг; будівельні підприємства; аудиторські фірми; еккаунтингові фірми надають бізнес-довідки про ринки, платоспроможність підприємства, кредитоспроможність клієнта, фінансовий стан партнерів по бізнесу, перспективи розвитку конкурентів тощо; біржі та аукціони; спеціалізовані засоби масової інформації (Додаток Б).

Держава також може виступати у ролі суб'єкта інвестиційних конкурентних відносин, залучаючи державні кошти у суспільно значущі інвестиційні проекти та здійснюючи регулюючий вплив на діяльність інвестиційного ринку через прийняття законодавчої основи його функціонування.

Основи ефективної, «чесної», вільної інвестиційної конкуренції закладені в законі «Про інвестиційну діяльність». Зокрема у ст. 7 закону вказано, що «всі суб'єкти інвестиційної діяльності незалежно від форм власності та господарювання мають рівні права щодо здійснення інвестиційної діяльності, якщо інше не передбачено законодавчими актами України» та «інвестор самостійно визначає цілі, напрями, види й обсяги інвестицій, залучає для їх реалізації на договірній основі будь-яких учасників інвестиційної діяльності, у тому числі шляхом організації конкурсів і торгів».

На законодавчому рівні також регулюється дотримання правил чесної конкурентної боротьби суб'єктами інвестиційної діяльності, які зобов'язані:

- додержувати державних норм і стандартів, порядок встановлення яких визначається законодавством України;
- виконувати вимоги державних органів і посадових осіб, що пред'являються в межах їх компетенції;
- подавати в установленому порядку бухгалтерську і статистичну звітність;
- не допускати недобросовісної конкуренції і виконувати вимоги законодавства про захист економічної конкуренції.

Ст. 9. Закону визначає, що основним правовим документом, який регулює взаємовідносини між суб'єктами інвестиційної діяльності, є договір (угода).

Укладення договорів, вибір партнерів, визначення зобов'язань, будь-яких інших умов господарських взаємовідносин, що не суперечать законодавству України, є виключною компетенцією суб'єктів інвестиційної діяльності (ст. 9, абз. 2) [146]. Слід відмітити, що не допускається створення адміністративних бар'єрів розвитку інвестиційної конкуренції (ст. 9, абз. 4), оскільки втручання державних органів та посадових осіб у реалізацію договірних відносин між суб'єктами інвестиційної діяльності понад своєї компетенції не допускається.

За умов інвестиційної конкуренції вартість продукції, робіт і послуг у процесі інвестиційної діяльності визначається вільними цінами, що встановлюються на інвестиційному ринку в наслідок збалансування інвестиційного попиту і пропозиції. Збалансування попиту і пропозиції може реалізовуватись через механізм проведення конкурсів (торгів), а у випадках, передбачених законодавчими актами, за державними фіксованими та регульованими цінами і тарифами.

Так, однією із об'єктивних умов функціонування будівельних підприємств в регламентованому українським законодавством інвестиційному середовищі є отримання державних замовлень через тендерні торги.

Становлення ринкових відносин у будівництві ставить у залежність отримання контрактів на будівництво об'єктів від конкурентоспроможності будівельного підприємства, що бере участь у підрядних торгах за державне замовлення. Таким чином, високий рівень конкурентоспроможності, який визначає сукупність переваг підприємства у порівнянні із його конкурентами, дає можливість отримати контракти на будівництво об'єктів [132, с. 204].

Вартість будівництва визначається з використанням державних кошторисних норм, які є обов'язковими при здійсненні будівництва об'єктів із залученням коштів Державного бюджету України, бюджету Автономної Республіки Крим, місцевих бюджетів, а також коштів державних підприємств, установ та організацій.

Таким чином, державний механізм регулювання інвестиційної конкуренції включає ряд інструментів за допомогою яких здійснюється вплив на її ефективність та розвиток і реалізується через:

- проведення державної експертизи інвестиційних програм та проектів будівництва;
- встановлення цін та визначення засад політики ціноутворення;
- законодавче визначення прав інвесторів;
- гарантування інвестицій;
- подання фінансової допомоги у вигляді дотацій, субсидій, субвенцій, бюджетних позик на розвиток окремих регіонів,

галузей, виробництв;

- державних норм та стандартів;
- заходів щодо розвитку та захисту економічної конкуренції;
- роздержавлення і приватизації власності;
- визначення умов користування землею, водою та іншими природними ресурсами.

Ринковий механізм регулювання інвестиційної конкуренції передбачає узгодження інтересів сторін через ринкові інструменти попиту, пропозиції та конкуренції, регулювання яких можливе шляхом конкурсного методу отримання замовлення. Водночас, на ринку будівельних робіт у приватному секторі тендери, зазвичай, не проводяться, а контракти на будівництво об'єктів заключаються між замовником та підрядником безпосередньо. Тому, конкуренція між підприємствами на ринку будівельних робіт у приватному секторі носить прихований характер [133, с. 204].

Сфера будівництва потребує значних інвестиційних ресурсів, пошуку можливих джерел та ефективних механізмів їх залучення (рис. 1.11).

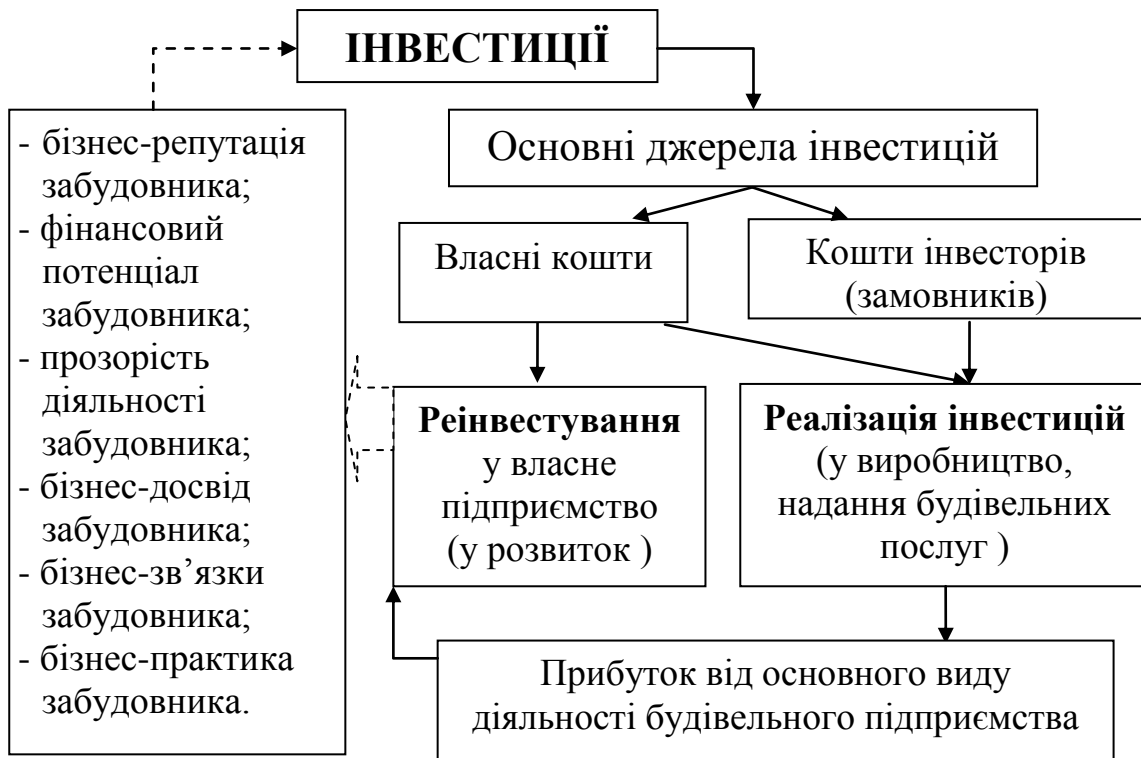


Рис. 1.11. Джерела інвестування будівельних підприємств
* систематизовано автором

За часів незалежної України структура інвестицій кардинально змінилась – частка державних капітальних вкладень в загальному обсязі будівництва є незначною, тоді як основними джерелом на сьогодні є кошти населення, підприємств та організацій.

Загалом, в залежності від джерела інвестицій та способу їх залучення на сьогодні можна виділити три механізми фінансування будівництва:

- ринковий механізм, що передбачає акумулювання в інвестиційних цілях фінансових ресурсів підприємств, організацій та фінансових установ та грошових коштів населення;
- державний механізм – основу якого складають способи залучення у будівництво бюджетних позабюджетних коштів;
- змішаний механізм, що має досить практичне застосування. Будівництво за таких умов фінансується за рахунок державних коштів тільки частково (див. рис. 1.12).

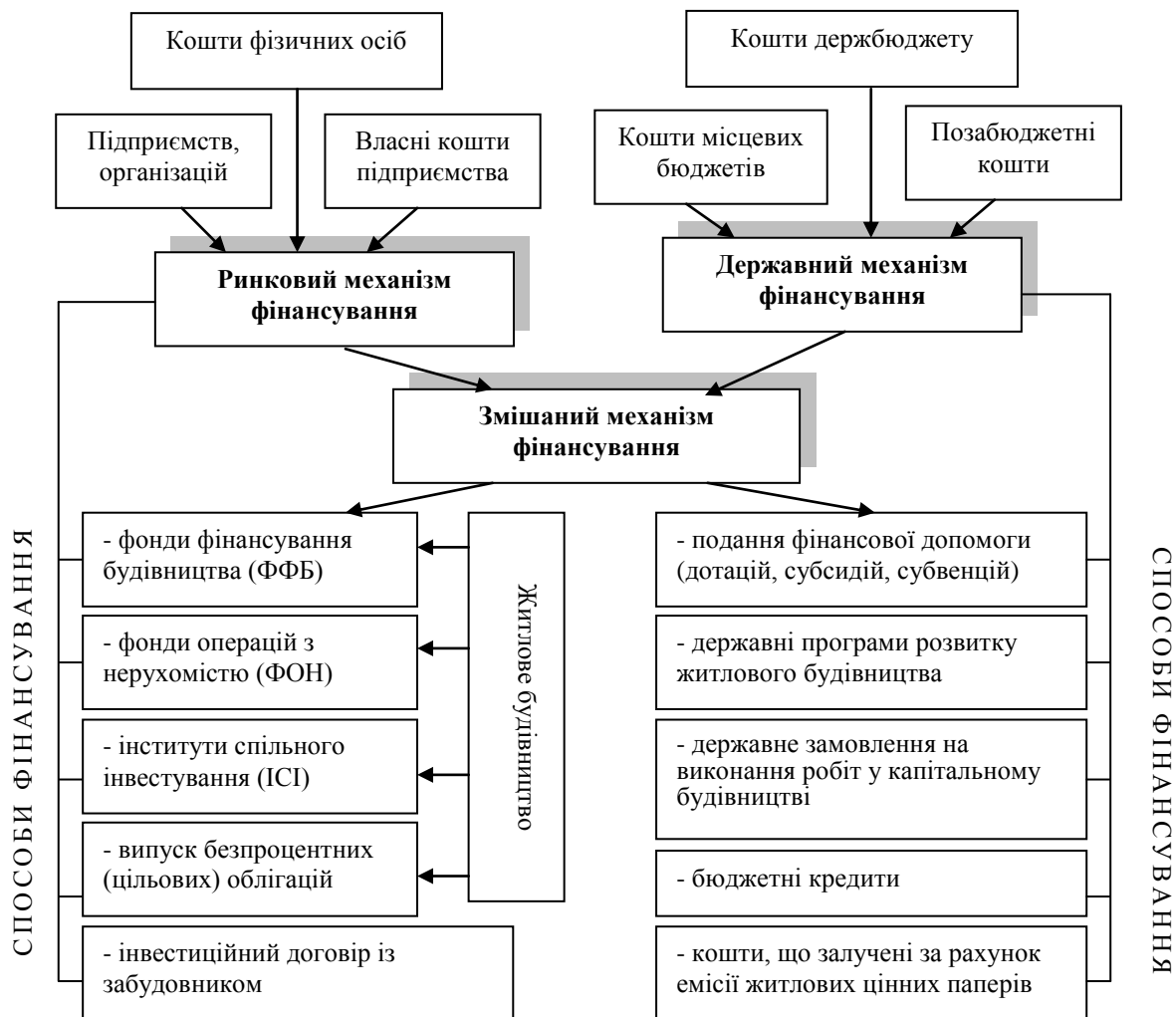


Рис. 1.12. Механізми фінансування будівництва

* складено автором

Розглядаючи можливі схеми залучення інвестиційних ресурсів доцільно зауважити структуру будівництва загалом. Так, у будівельній сфері можна виділити дві основні складові, що мають свою специфіку фінансування та законодавчого регулювання пов'язаної з цим діяльності будівельних підприємств – це промислове будівництво, що включає побудову приміщень промислово-побутового, нежитлового характеру, та житлове будівництво, що має велику соціальну значущість і попадає під більш жорсткий контроль з боку держави.

Законодавство у сфері будівництва житла встановлює чіткі вимоги до інвесторів та забудовників, встановлює загальні принципи житлового будівництва, правові та організаційні засади залучення банками та іншими фінансовими установами грошових коштів фізичних та юридичних осіб в управління з метою фінансування будівництва житла [177]. Донедавна фінансування нового будівництва було можливим за трьома способами: через інвестиційний договір із забудовником, цільові житлові облигації та участь у фонді фінансування будівництва (ФФБ), серед яких останній варіант інвестування був найбільш безпечним інвестора, проте найменш популярним серед забудовників.

Із прийняттям Закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо вдосконалення державного регулювання у сфері будівництва житла» від 29.06.2010, згідно якого було внесено ряд поправок до Закону України «Про інвестиційну діяльність» та «Про фінансово-кредитні механізми і управління майном при будівництві житла та операціях з нерухомістю» та ряду інших законодавчих актів у сфері інвестування житлового будівництва за кошти залучені від фізичних та юридичних осіб відбулись суттєві зміни. Зокрема, було чітко визначено способи інвестування та фінансування будівництва об'єктів житлового будівництва з використанням недержавних коштів, залучених від фізичних та юридичних осіб. Таким чином, нині інвестування будівництва житла може здійснюватися виключно через [142]:

1. фонди фінансування будівництва,
2. фонди операцій з нерухомістю,
3. інститути спільного інвестування,

4. шляхом випуску цільових облігацій, виконання зобов'язань за якими забезпечується одиницею такої нерухомості, відповідно до законодавства.

Промислове будівництво для виробничих потреб фінансується за рахунок власних заощаджень та залучених кредитів банків. Механізм фінансування при цьому визначається рішеннями підприємств щодо ефективності та доцільності використання тих чи інших джерел інвестиційних ресурсів, рівнем ризиковості реалізації проектів. Державні кошти можуть бути залучені лише на будівництво стратегічно важливих об'єктів чи на реалізацію конкретних програм соціально-економічного розвитку.

Останніми роками значного поширення набула практика будівництва житла на основі прямих договорів із забудовником. Цей вид будівництва спрямований на заможного споживача і передбачає будівництво приватного житла, елітних будинків. Фінансується в основному за рахунок власних коштів замовника чи шляхом отримання банківських кредитів. Негативним при цьому є значна вартість такого будівництва та неможливість задовольнити зростаючий попит населення на доступне житло.

В умовах процесу урбанізації, який є характерним для нашої країни, вирішити проблему надмірного попиту можна шляхом посилення будівництва багатоквартирних будинків. Як показує практика, фінансування в такому випадку ведеться на основі залучення коштів інвесторів яким після завершення будівництва надавались квартири, відповідно до розміру їх внесків. Фінансування будівництва при цьому, згідно з чинним законодавством може здійснюватись через два види фондів – Фонд фінансування будівництва (ФФБ), метою якого є отримання довірителями у власність житла та фонд операцій з нерухомістю (ФОН), метою якого є отримання доходу власниками сертифікатів фонду. Ключовою фігурою в схемі ФФБ є засновник (банки чи небанківська фінансова установа, що має спеціальну ліцензію Держфінпослуг), оскільки через нього проходять усі грошові потоки [36, с.151].

Фонд не є юридичною особою, а тільки сукупністю активів грошових коштів чи іншого майна залежно від його виду. Фонд операцій з нерухомістю формують кошти, отримані управителем ФОН в управління, а також нерухомість і інше майно, майнові

права та доходи, набуті від управління цими коштами, в тому числі майнові права та права вимоги, набуті за договорами про участь у фонді фінансування будівництва. При створенні ФФБ учасники фонду формують активи фонду тільки грошовими коштами, і мають на меті отримання у власність житло.

Фонд фінансування будівництва – це кошти, що передані управителю ФФБ в управління, які використані чи будуть використані управителем у майбутньому на умовах Правил фонду та договорів про участь у ФФБ [147]. Метою діяльності ФОН є не тільки будівництво житла, але також і подальше його використання шляхом продажу, передачі в користування чи здійснення інших операцій з метою отримання прибутку. На відміну від ФФБ, активами ФОН можуть бути не тільки грошові кошти, а й нерухомість, майно та майнові права, набуті від управління цими коштами.

Засновником фонду є управитель – банк чи інша фінансова установа, а учасниками (установниками) фонду – є довірителі у ФФБ і власники сертифікатів у ФОН, що являються безпосередніми інвесторами коштів чи майна і можуть бути як юридичними так і фізичними особами [27, с.96].

Перевагами цього механізму є на сам перед законодавче закріплення в законі «Про фінансово-кредитні механізми і управління майном при будівництві житла та операціях з нерухомістю» [147]. Це є самий простий механізм залучення коштів для дрібного інвестора, оскільки на основі договору про участь та правил ФФБ досить легко зрозуміти куди вкладаються кошти, які з цього вигоди він отримає та оцінити ризики вкладу. Для забудовника ФФБ дає можливість простого та швидкого фінансування в разі отримання договору від управителя на будівництво. Додаткові гарантії дають обов'язкове страхування та контроль цільового використання коштів ФФБ.

Серед недоліків необхідно виділити незбалансованість законодавчої та нормативної бази та непристосованість механізму ФФБ до оптимізації оподаткування. Не зовсім зрозумілим є механізм захисту фінансовою установою прав довірителів в разі не виконання забудовниками умов договору [186].

Запровадження механізмів контролю за інвестиційними процесами за допомогою ФФБ призвело до подальшого

зростання цін на нерухомість за рахунок додаткових витрат та виникнення проблеми у формуванні обігових коштів будівельних організацій, а також створило передумови для витіснення більшості забудовників з ринку нерухомості та монополізації галузі фінансово-інвестиційними холдингами [83, с. 187].

Ще одним способом фінансування житлового будівництва є створення інститутів спільного інвестування діяльність яких регулюється законом «Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)» від 15.03.2001 № 2299-III. Акумулюючи кошти приватних інвесторів ІСІ здійснюють їх вклад у цінні папери інших емітентів, корпоративні права та нерухомість для подальшого отримання прибутку. Будучи досить популярним у світі фінансовим інструментом ІСІ не набули значного поширення станом в Україні, так на 2010 рік було зареєстровано лише 1226 таких фондів [82, с.140].

Загалом законодавством передбачено два види ІСІ:

- корпоративний інвестиційний фонд – який створюється у формі відкритого акціонерного товариства і провадить виключно діяльність із спільного інвестування.

- пайовий інвестиційний фонд не є юридичною особою та створюється компанією з управління активами інвесторів, що придбавають випущені нею інвестиційні сертифікати.

Перевагами ІСІ є те, що такі фонди дають можливість акумуляції навіть незначних коштів населення та спрямування їх у реальний сектор, сприяють пожвавленню фондового ринку та відповідно стимулюють економічний розвиток країни, хоча і не беруть при цьому участі у виробничому процесі. Для інвесторів це є одним із найбільш дешевих і простих способів здійснення портфельних інвестицій.

Проблеми розвитку інститутів спільного інвестування в Україні пов'язані перш за все з невисокими прибутками населення, нестачею надійних інструментів на внутрішньому фінансовому ринку, що може бути причиною збитковості ІСІ та низьким рівнем організованості фондового ринку. Значною проблемою є відсутність підтримки з боку держави та обмежена можливість контролю за діяльністю фінансового інституту в інтересах інвестора [82, с.142]. Ризиковий характер діяльності зі спільного інвестування та обмежені знання інвесторів специфіки

функціонування ринку цінних паперів дає підстави стверджувати про необхідність посилення уваги до категорії ризику при розробці та прийнятті правових актів, що регламентують діяльність інституційних фондів [163, с.158].

Досить популярним способом інвестування в будівництво житла в Україні є випуск цільових облігацій підприємством-забудовником, тобто підприємством, що здійснює фінансування та будівництво житла, як власними силами, так і з залученням підрядників.

Процедури випуску і реєстрації облігацій регулюються Законом України «Про цінні папери і фондову біржу» від 18.06.91 р. № 1201-ХІІ та рішенням ДКЦПФР «Порядок випуску облігацій підприємств» від 17.07.2003 р. №322.

Суть цього механізму фінансування в тому, що забудовник випускаючи цільові облігації та реалізуючи їх акумулює достатні кошти для здійснення будівництва. Цільовими облігаціями є цінні папери, виконання зобов'язань за якими здійснюється постачанням товарів або послуг. Між забудовником та інвестором укладається договір щодо об'єкта будівництва, далі через посередництво торговця інвестор придбаває пакет облігацій, які у встановлений строк зможе обміняти на вказаний у договорі об'єкт нерухомості (квартиру, нежитлове приміщення). Загальна схема взаємозв'язків між основними суб'єктами інвестиційного процесу, що передбачає випуск цільових облігацій зображено на рис. 1.13.



Рис. 1.13. Схема інвестування через купівлю цільових облігацій

Перевагами цього методу фінансування є простота залучення фінансових ресурсів та можливість швидкого акумулювання значних сум грошових коштів. Серед негативів для інвестора слід виділити можливість банкрутства забудовника. Не до кінця узгодженим є момент отримання житла в разі закінчення терміну погашення цільових облігацій за умови не виконання термінів будівництва. Відповідно до норм законодавства в такому випадку інвестор ризикує не отримати житла, оскільки емітент фактично може сплатити інвестору номінальну вартість випущених цінних паперів [66].

Для подальшого розвитку механізмів фінансування будівництва важливим є дослідження зарубіжного досвіду та запровадження його у вітчизняну практику з врахування особливостей сучасних умов економіки України [198, с. 178-183].

Існуючі на сьогодні способи фінансування будівництва не здатні побороти усі труднощі, з якими зіткнулася галузь [83]. Головними проблемами будівельної сфери які потребують нагального вирішення є: недостатні обсяги житлового будівництва в регіонах України; низькі темпи створення соціального житла; висока вартість житла, яка перевищує реальні доходи населення; необхідність відновлення та реконструкція існуючого житлового фонду.

В контексті поставленої проблеми аналіз існуючих способів фінансування житлового будівництва в Україні та пошук нових методів залучення інвестицій у будівництво житла є досить актуальними [210].

Загалом, розрізняють два основних способи фінансування будівельної галузі: централізований, за якого джерелом надходжень є кошти з державного бюджету, централізованих позабюджетних інвестиційних фондів; та децентралізований – коли в основному залучаються кошти підприємств та індивідуальних забудовників (рис. 1.14).

Доводиться визнати, що на даному етапі перспективи використання державних інвестицій незначні, так як у структурі капітальних вкладень в економіку України останніми роками частка засобів державного бюджету постійно скорочувалася.

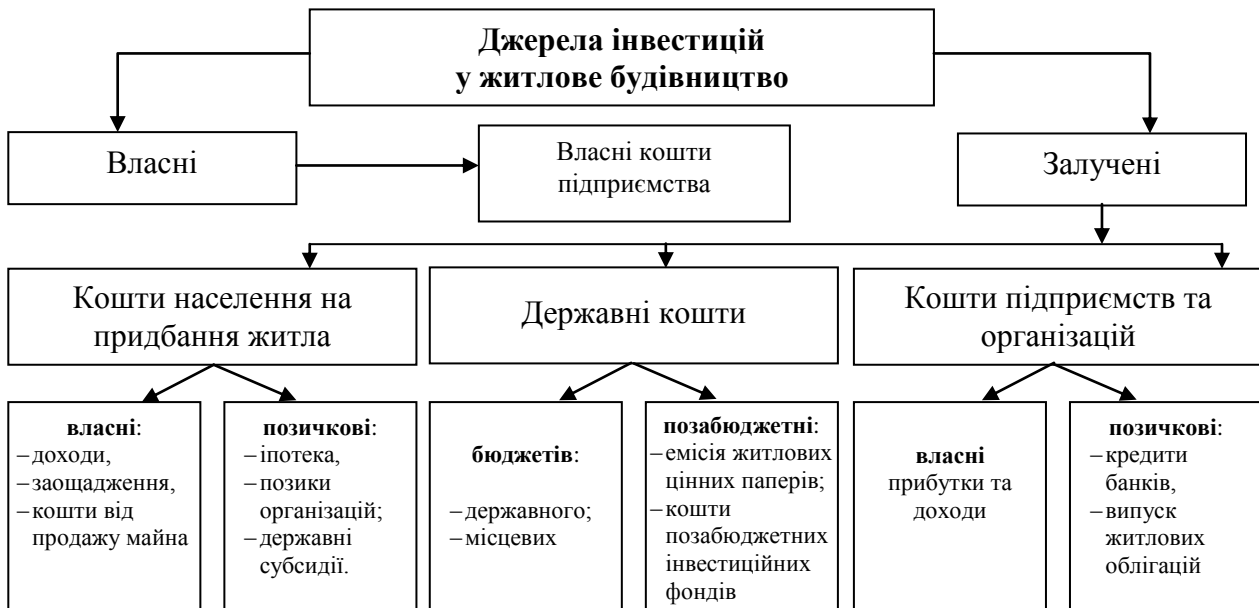


Рис. 1.14. Джерела інвестицій у житлове будівництво*
*систематизовано автором

В Україні кошти з державного бюджету направляються в основному на реалізацію цільових програм відтворення житла і зменшуються з кожним роком. Фінансові кошти місцевих бюджетів являються лімітованими і призначені в цілому для оплати завершеного будівництва житла незаможних верств населення.

Слабо розвинуте і кредитування забудовників, що зумовлено високими відсотками на банківські кредити. Відсотки по кредитам значно збільшують вартість житла, що досить часто є причиною краху будівельних комерційних проектів. Ріст процентів за кредит становить близько 10% в рік, за таких умов через пряме кредитування до будівельної сфери можна залучити коштів на суму не більше 15% від потреб забудовників [208, с. 164].

Серед основних проблем розвитку прямого кредитування забудовників житла можна назвати незабезпеченість кредитів, високий рівень ризиковості кредитування будівництва, брак фінансових ресурсів у банках, тривалі терміни підготовки документації до реалізації проектів забудови. Активність кредитування забудовників стримується ризиками, пов'язаними з відсутністю прав власності на земельну ділянку. Інвестування у житлове будівництво, характеризується досить високим ступенем

ризик, що зазвичай пов'язаний із недосконалістю чинного законодавства [107].

Низький рівень прозорості фінансово-господарської діяльності будівельних компаній часто не дозволяє проконтролювати цільове використання коштів будівельними компаніями.

Потребує також вдосконалення дозвільно-погоджувальний процес відкриття будівництва, що на сьогодні дозволяє безкоштовно формувати активи сторонніх комерційних суб'єктів господарювання за рахунок споживачів будівельної продукції і є найбільш корумпованою ланкою будівельного виробництва [83, с. 182.-188].

Таким чином, для реалізації потенційних можливостей банків необхідно створювати умови підвищення надійності і привабливості кредитування забудовників, налагодження діалогу між будівельними підприємствами та банківським установами. Активізація інвестицій у будівельну сферу можлива шляхом реінвестування банків, що займаються будівництвом та зниження ставки будівельних кредитів до рівня поточної облікової ставки НБУ [138]. Вирішення цього питання можливе лише за сприяння органів державної влади.

Окрім кредитування є ще й інші можливі шляхи залучення коштів. Зокрема значні фінансові ресурси будівельних підприємств, можуть бути мобілізовані на фінансовому ринку за допомогою продажу власних акцій, облігацій та інших видів цінних паперів; дивідендів і процентів по цінних паперах інших емітентів; доходів від фінансових операцій [36, с.147-151].

На сьогодні, основними джерелами фінансування житлового будівництва в Україні залишаються кошти населення, які є дешевшими відносно банківських кредитів. Разом з тим реальні доходи населення не відповідають вартості житлового будівництва, тому більшість українців не мають в своєму розпорядженні достатніх коштів. За таких умов важливим напрямом має стати максимальне підвищення доступності житла для широких верств населення шляхом надання субсидій окремим групам населення, сприяння зростанню їх доходів, здешевлення іпотечного кредитування і кредитів системи житлових будівельних заощаджень для населення.

Відновлення доступного іпотечного кредитування є

важливим напрямом у підвищенні попиту, адже близько 70-80% квартир у докризовий період купувалось за кредитні кошти [138].

У більшості країн світу придбання житла в кредит є не тільки основною формою вирішення житлової проблеми, але і базовою сферою економічної діяльності. Масштаби іпотечного кредитування будівництва або придбання житла визначаються співвідношення вартості житла до річних доходів позичальника; сумою кредиту; терміном його погашення; процентною ставкою тощо [90, с. 284-288]. Тому, удосконалення системи іпотечного кредитування потрібно здійснювати у паралельно із заходами щодо зниження вартості житла, уникнення передчасного підвищеного платоспроможного попиту, а також цінового і тимчасового дисбалансу на ринку житла.

Іпотечне кредитування може здійснюватись через систему житлових будівельних заощаджень, яка базується на нагромадженні індивідуальних заощаджень, для отримання позики з метою покращення житлових умов. Головне призначення система житлових будівельних заощаджень – надання учасникам житлових кредитів на пільгових умовах. Вона призначена для категорії громадян, що не мають достатніх засобів для внесення первинних внесків під час отримання іпотечних кредитів у банках, але мають достатньо стабільний дохід [79, с. 300-305].

На етапі розвитку системи житлових будівельних заощаджень важлива роль відводиться державному сприянню. Необхідним є створення законодавчих і нормативних актів, що приймаються на місцевому рівні та регулюють діяльність житлово-будівельних споживчих товариств, здійснення державного контролю за додержанням прав та інтересів пайовиків, сприяння будівництву та реконструкції житла, наданні земельних ділянок для реалізації власних проектів.

Вирішенням проблеми фінансування будівництва може стати запровадження системи цільових субсидій у безготівковій формі громадянам на придбання житла. Суми за такими кредитами слід віднести на внутрішній борг, погашення якого здійснювати за рахунок частини доходів НБУ [138].

Таким чином, кризовий стан будівельної галузі доводить, що в сучасних економічних умовах в Україні, фінансування житлового будівництва є вкрай недостатнім. Надзвичайно

вагомим залишається питання інвестування з використанням недержавних коштів, залучених від фізичних осіб в той час як питома вага інших джерел фінансування будівництва житла продовжує залишатися незадовільною.

Важливого значення для розвитку фінансування житлового будівництва в Україні набуває проблема підвищення ефективності системи іпотечного кредитування, її соціальної спрямованості, особливо в післякризовий період, вирішення якої потребує активізації державної політики підтримки будівельної сфери шляхом [201, с. 166-170]:

- вдосконалення дозвільно-погоджувального процесу відкриття будівництва;
- рефінансування банків, що кредитують будівництво житла;
- надання цільових субсидій окремим групам населення;
- підтримки житлової ощадної системи, шляхом виплати громадянам-вкладникам премії за внесками на ці заощадження;
- визначення способів рефінансування кредитів будівельних підприємств та житлово-будівельних споживчих товариств;
- запровадженні податкових пільг.

Аналізування наявного стану фінансування будівництва показав, що в сучасних економічних умовах в Україні, надзвичайно важливим залишатися питання пошуку ефективних механізмів залучення коштів приватних інвесторів (в той час як питома вага інших джерел фінансування будівництва житла продовжує залишатися незадовільною).

На сьогоднішній день найбільш оптимальними з таких механізмів є фонди фінансування будівництва та випуск безпроцентних (цільових) облігацій. Інші ж механізми з ряду причин не набули достатнього розвитку.

Важливого значення для розвитку фінансування житлового будівництва в Україні набуває адаптація досвіду світової практики до вітчизняних умов, аналіз різних схем проектного фінансування, що використовуються у розвинених країнах та визначення можливості їх застосування в Україні. При цьому рекомендується переходити від тактичних цілей фінансування житлового будівництва до реалізації стратегічних цілей житлово-

будівельної політики, обумовлених соціально-економічними перетвореннями у суспільстві.

Таким чином, ситуація у будівельній сфері обумовлена впливом світової фінансової кризи, яка спричинила загострення існуючих проблем у будівельному секторі України.

Припинення іпотечного кредитування фізичних осіб зумовило різке зменшення попиту та падіння цін на первинному ринку нерухомості, а відтак і відтік спекулятивного капіталу. Втрата дешевих кредитних ресурсів забудовниками практично залишила будівельні організації без обігових коштів. В результаті спостерігається загострення боротьби між будівельними підприємствами за обмежені інвестиційні ресурси, що набуває форми інвестиційної конкуренції.

У широкому розумінні інвестиційна конкуренція – це боротьба між ринковими суб'єктами за інвестиційні ресурси. У вузькому – це управління наявними ресурсами підприємства та його конкурентними перевагами з ціллю забезпечення стабільного розвитку та зміцнення конкурентних позицій на ринку. Інструментом конкурентної боротьби в такому випадку виступає розробка конкурентної стратегії розвитку підприємства та ефективна її реалізація, що досягається за умов врахування максимальної кількості факторів зовнішнього та внутрішнього конкурентного середовища діяльності підприємства задля реалізації інвестиційних проектів у визначені терміни і отримання прибутку.

В умовах кризового стану будівельного сектору та загострення інвестиційної конкуренції подальший розвиток будівельних організацій потребує нових підходів до функціонування підприємств галузі, підвищення ефективності їх управління, розробки системи інвестування будівництва в цілому і інвестування житлового будівництва зокрема, вдосконалення законодавчої бази здійснення будівельної діяльності і забудови територій. Все це можливе лише за умови розроблення і реалізації ефективної стратегії розвитку підприємства основними складовими якої мають стати конкурентна та інвестиційна стратегії.

1.3 Стратегія розвитку підприємства в умовах інвестиційної конкуренції

Управління підприємствами у ринкових умовах неможливе без планування господарської діяльності на усіх її рівнях, починаючи від оперативного і закінчуючи тактичним і відповідно стратегічним. Стратегічне управління – це складний процес, без реалізації якого неможливий розвиток підприємств, адже воно включає постійний аналіз, моніторинг середовища організації як зовнішнього, так і внутрішнього, і з урахуванням цього розробку відповідної програми дій підприємства. Проте, успішне стратегічне управління повинно ґрунтуватись на виробленому концептуальному підході з урахуванням стратегічних змін [122, с.244].

Стратегічне управління пов'язане з досягненням стратегічних результатів: нових ринків, нових товарів, нових технологій тоді як стратегічне планування сфокусоване на прийнятті оптимальних стратегічних рішень щодо підвищення конкурентоспроможності підприємства та рівня його інвестиційної привабливості, визначення основних напрямів розвитку підприємства та засобів його досягнення [207].

Стратегічний розвиток підприємства реалізується на основі відповідної стратегії розвитку, що дозволяє отримати уявлення про те, як підприємство може забезпечити досягнення накреслених стратегічних цілей. Стратегія розвитку підприємства у етимологічному аспекті, об'єднує в собі поняття стратегії та розвитку підприємства і є похідною від понять стратегічний розвиток підприємства, стратегічне управління, управління розвитком підприємства (рис. 1.15).

Узагальнюючи поняття «стратегія» і «розвиток підприємства», можна сформулювати визначення, що базується на розумінні розвитку як процесу якісних змін та перетворень у діяльності підприємства у зв'язку з необхідністю розв'язання існуючих протиріч, а стратегії як способу та напрямку розвитку [160, с. 41-42].

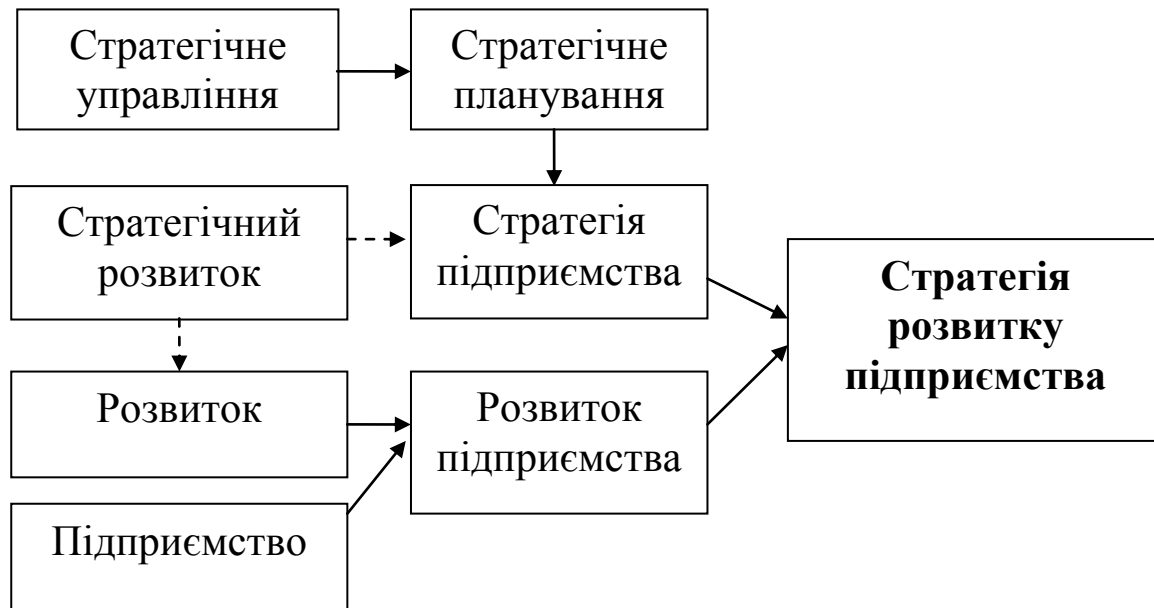


Рис. 1.15. Декомпозиція категорії «стратегія розвитку підприємства»*

*складено автором

Базовим у теорії стратегічного управління є поняття стратегії, оскільки саме вона є об'єднуючим механізмом цілей можливостей (потенціалу) та умов (зовнішнього середовища). Для забезпечення ефективного функціонування підприємств виникає необхідність наукового обґрунтування стратегій їх розвитку [84, с.267]. Тому, розробка практичних рекомендацій щодо організації управління розвитком та формування відповідної стратегії розвитку підприємства окреслює подальший напрям дослідження.

Існують різні підходи у трактуванні сутності стратегії, однак спільним для них є розуміння стратегії як сукупності норм і правил, щодо прийняття стратегічних рішень, наслідком яких є зміна майбутнього стану підприємства.

Досить часто під стратегією підприємства розуміють спосіб досягнення перспективних цілей щодо зміцнення конкурентних позицій та успіху діяльності, загальний напрям дій, що визначає довгостроковий розвиток підприємства [4]. Стратегія визначає пріоритетні цілі та вказує шляхи їх досягнення визначаючи єдиний напрям руху до розвитку підприємства [95; 100].

Перші визначення основних положень стратегічного планування були розроблені в 60-ті роки І. Ансоффом, К. Ендрюсом та А. Чандлером.

Запровадження терміну «стратегія» в економічній науці та практиці управління було зумовлене посиленням конкурентної боротьби, що змусила підприємства шукати нові шляхи досягнення довгострокових переваги над конкурентами. Глобалізація економічних процесів та зростання конкуренції між виробниками обумовили широке визнання стратегічного мислення в управлінні підприємством, зробило стратегію невід'ємною частиною управління бізнесом практично у всіх країнах з ринковою економікою [84, с.267].

Розгляд існуючих концепцій стратегії дозволяє виділити декілька підходів до визначення сутності стратегії.

Класичним підходом стратегія визначається як план або модель дій та ототожнюється із засобом досягнення цілей підприємства. Як зазначав А. Чандлер, "...стратегія – це визначення основних довгострокових цілей та завдань підприємства, прийняття курсу дій і розподілу ресурсів, необхідних для виконання поставлених цілей" [191, с. 207]. Вчений виділив три основні положення, що характеризують процес стратегічного планування, а саме – встановлення довгострокових цілей, на які спрямовується розробка стратегії та визначення відповідних завдань; визначення основних етапів реалізації стратегії; вирішення питань щодо розподілу ресурсів між напрямками реалізації стратегії. На основі цього обґрунтовувалась доцільність використана стратегії як інтенсивного засобу конкурентної боротьби.

В подальшому стратегія все частіше трактувалася як план досягнення перемоги над конкурентами за допомогою комплексу різноманітних дій та правильно визначених напрямів діяльності на ринку. При цьому основним у виборі та розробці стратегії було раціональне планування [6].

Такої ж концепції дотримуються інші спеціалісти, розглядаючи стратегію як узагальнюючу модель дій, необхідних для досягнення поставленої мети шляхом координації та розподілу ресурсів компанії [69, с. 26]; комплекс дій для досягнення певних цілей та виконань завдань, що спрямовані на довготривалу перспективу [63].

Отже, можна зробити висновок, що за цим підходом стратегія охоплює процес цілеутворення і є засобом координації цілей і ресурсів. Цілеспрямованість в даному випадку є основною взаємопов'язуючою складовою процесу розробки стратегії, стратегічного планування та стратегічного управління в цілому.

Другим – концептуальним підходом є розуміння стратегії як набору правил прийняття рішень. Він пов'язаний з подальшими дослідженнями у цій області таких вчених як: І. Ансофф, М. Мескон, М. Портер, М. Хедоурі та ін.

Учені М. Мескон і М. Хедоурі дійшли висновку, що “стратегія – це комплексний план, сформований для здійснення місії організації та досягнення її цілей” [103, с. 421]. М. Мескон розглядає стратегію як детальний всебічний комплексний план, призначений для того, щоб забезпечити здійснення місії організації та досягнення її мети.

І. Ансофф стверджує, що стратегія являє собою перелік правил для прийняття рішень, якими організація керується у своїй діяльності [6]. Використовуючи концепцію стратегічного менеджменту вчений зазначав, що стратегія являє собою набір правил для прийняття рішень, якими організація керується у своїй діяльності. Вчений виділив дві групи правил для прийняття рішень з метою забезпечення стійкого зростання і розвитку підприємства: правила взаємовідносин підприємства з зовнішнім середовищем (стратегія бізнесу) і правила встановлення рівноваги між власними внутрішніми змінними (організаційна концепція).

Також, як план управління підприємством, тлумачили стратегію у своїх працях американські учені А.А. Томпсон і А.Дж. Стрікланда, виділяючи при цьому її спрямування на зміцнення ринкових позицій та задоволення споживачів [174, с. 11].

Сутність стратегії згідно М. Портера полягає у позиціонуванні організації щодо галузевого середовища. При цьому, використовуючи ідею ланцюжка цінностей, вчений пропонував стратегію розглядати як аналіз внутрішніх процесів та взаємодій між різними складовими організації для того щоб визначити, як і де додається цінність [140].

Цієї ж концепції притримується і Р.А. Фатхутдінов, запропонувавши власне бачення стратегії як програми, плану,

генерального курсу суб'єкта управління для досягнення ним стратегічних цілей у будь-якій галузі діяльності [178, с. 3].

Отже, особливість підходу до розуміння стратегії як набору правил прийняття рішень полягає в тому, що у визначенні стратегії робиться наголос на її всеосяжному характері, оскільки означені правила передбачають розв'язання проблем розвитку підприємства, забезпечення збалансованості його діяльності як у зовнішньому, так і у внутрішньому середовищі.

Можна також виділити і комплексний підхід, згідно з яким стратегія – це не тільки засіб досягнення цілей і здійснення місії, це – програма функціонування підприємства в зовнішньому середовищі, взаємодії з конкурентами, задоволення клієнтів, реалізації інтересів акціонерів, зміцнення конкурентних позицій підприємства.

Згідно даного підходу стратегія являє собою установлену на досить тривалий період сукупність норм, орієнтирів, напрямків, сфер, способів і правил діяльності, в також як напрям і масштаб дій у довгостроковому плані. Реалізація стратегії спрямована на забезпечення зростання і високу конкурентоспроможність підприємства, на зміцнення його позиції на ринку та підвищення здатності до виживання в умовах конкуренції. Досягнути таких результатів можна шляхом приведення ресурсів підприємства у відповідність до мінливого середовища його функціонування [84].

Таким чином, за цим підходом стратегія підприємства має більшу багатофункціональну спрямованість.

Шершньова З. Є. та Оборська С.В. виділяють дві основні концепції стратегії: філософську та організаційно-управлінську [207].

Філософська – акцентує увагу на визначенні напрямку розвитку організації, який дає відповідь на питання: в якому бізнесі діє організація і в якому бізнесі вона повинна бути? При цьому стратегія бізнесу розробляється для того, щоб зв'язати внутрішні можливості (потенціал) організації з її зовнішнім середовищем. Стратегія розглядається як філософія, якою має керуватися організація в своїй стратегічній діяльності. З цієї точки зору вони дають таке визначення стратегії:

- позиція, спосіб життя, що не дає зупинитися на досягнутому, а орієнтує на постійний розвиток;

- інтегральна частина менеджменту, що дозволяє усвідомити майбутнє; процес мислення, інтелектуальні справи, які потребують спеціальної підготовки, навичок і процедур;

- відтворювана цінність, що дає змогу досягти найкращих результатів, активізувати діяльність всього персоналу;

- шаблон логічної, послідовної поведінки, яка складається на підприємстві свідомо чи стихійно [9].

Відповідно до іншої – організаційно-управлінської концепції – стратегії пов'язана з конкурентними діями, заходами та методами здійснення стратегічної діяльності організації. При цьому вона містить відповідь на питання, як організація діє на вибраних нею ринках. Така стратегія в літературі називається „конкурентною стратегією” і розглядається як довгострокові ідеї діяльності організації, спосіб досягнення цілей, який вона визначає для себе, керуючись власними міркуваннями в межах умов, що надає зовнішнє середовище. Наприклад, П. Друкер стверджує, що кожна організація має свою теорію бізнесу – допущення, на основі яких організація створюється та управляється. Для цього треба мати чотири складові:

- допущення про середовище, в якому діє бізнес, місія і ключові компетенції повинні відповідати реальності;

- допущення у всіх трьох указаних областях повинні відповідати одна одній;

- теорія бізнесу повинна бути відомою співробітникам самої організації;

- теорія бізнесу повинна регулярно піддаватися тестуванню [2].

Розглядаючи сутність стратегії виділяють такі її характерні особливості, як орієнтація на довгостроковий період, можливість адаптації до змін умов зовнішнього конкурентного середовища та спрямованість на забезпечення міцної конкурентної позиції підприємства.

Загалом існуючі визначення стратегії досить різняться між собою. Підтримуючи концепцію п'яти «П» Г.Мінцберга, варто зазначити, що в комплексі стратегія являє собою план дій, принципи функціонування підприємства, позицію підприємства на ринку, перспективи його діяльності та прийом конкурентної боротьби. Усе це обумовлює особливу роль стратегії у системі управління підприємства.

Стратегія як довгострокова програма діяльності підприємства повинна постійно підлягати контролю, оцінюватися та відповідним чином коригуватися в процесі її реалізації з урахуванням моніторингу і аналізу зовнішнього і внутрішнього середовищ [122, с.247].

Стратегія розвитку – це перспективний спосіб та напрямок розвитку підприємства, який спрямований на досягнення довгострокових цілей шляхом якісних змін і перетворень у діяльності підприємства з урахуванням ринкових можливостей та наявних ресурсів. Таким чином, акцент у визначенні робиться на процес переходу з одного стану в інший, більш досконалий, перехід від старого якісного стану, від простого до складного, від нижчого до вищого [160, с. 42].

Складність формування стратегії розвитку полягає у тому, що при різних теоретико-методологічних підходах вона розглядається з конкретної позиції, а тому повинна мати конкретне призначення, суть та зміст, які залежать від можливостей та умов діяльності кожної конкретної організації.

Формування стратегії розвитку підприємства є складовим елементом стратегічного управління, весь процес якого охоплює такі складові:

1-й блок: стратегічний аналіз: оцінка інтенсивності інвестиційної конкуренції та обумовлених її впливом інвестиційних перспектив і конкурентних позицій підприємства;

2-й блок: прогнозування та безпосередній вибір стратегії. Проводиться порівняльна оцінка альтернатив і вибираються найбільш вагомі стратегії;

3-й блок: стратегічне планування та організація: формулювання цільових завдань на короткотермінову і довготермінову перспективу;

4-й блок: контроль за реалізацією стратегії розвитку та її коригування.

Наведені складові загального процесу стратегічного управління розвитком підприємства у свою чергу здійснюються у кілька взаємопов'язаних етапів, що формують собою безперервний процес розробки реалізації та коригування стратегії розвитку підприємства.

В межах проведення стратегічного аналізу, як вихідної складової здійснення стратегічного управління, можна виділити два основних етапи:

Етап 1. – формулювання місії підприємства.

На першому етапі визначають місію і мету діяльності підприємства. Місією є основний мотив створення та функціонування підприємства з точки зору його власників. Основною метою діяльності підприємства є зазвичай отримання прибутку.

На цьому ж етапі розробляється система стратегічних цілей розвитку підприємства, процес формування яких складається з двох взаємопов'язаних етапів роботи:

- якісної характеристики цілей (наприклад, завоювання ринку, досягнення і утримання стійких конкурентних позицій, забезпечення стійкого зростання прибутку, залучення достатній обсягів інвестицій та ін.);

- кількісне визначення поставлених цілей через встановлення системи показників господарської діяльності, яких прагне досягти підприємство.

Стратегічний аналіз полягає у співставленні мети та цілей діяльності підприємства з результатами аналізу інвестиційного конкурентного середовища.

Етап 2. Аналіз середовища діяльності підприємства. На цьому етапі здійснюють аналіз середовища, прогнозують його майбутній розвиток, виявляють можливості і загрози, сильні і слабкі сторони, оцінюють конкурентоспроможність і інвестиційну привабливість підприємства, прогнозують їх зміни. Важливим при цьому є ґрунтовне вивчення стану зовнішнього середовища та ступеня впливу чинників його дії на підприємство, в межах чого проводиться оцінка сильних та слабких сторін діяльності підприємства, аналізування ефективності господарської діяльності, оцінювання конкурентоспроможності підприємства та визначення його конкурентних позицій на ринку.

Другою узагальненою складовою процесу стратегічного управління розвитком підприємства є прогнозування та вибір стратегії.

Етап 3. На етапі прогнозування майбутніх змін конкурентного інвестиційного середовища моделюються

можливі сценарії розвитку подій (оптимістичний, песимістичний та найбільш вірогідний).

Етап 4. Здійснюється відбір і формування набору стратегій відповідно до прогнозованих майбутніх змін; розробка стратегічних альтернатив розвитку підприємства та їх оцінювання (відбір).

Етап 5. Оцінка стратегічних альтернатив та вибір найбільш доцільної для реалізації. Оцінюється конкурентоспроможність та інвестиційна привабливість підприємства у разі реалізації тієї чи іншої стратегії за певним сценарієм і здійснюється вибір найбільш прийнятної стратегії з альтернативних. На цьому етапі підприємство аналізує загальні стратегії, що підходять до використання у даних умовах і обирає ту стратегію, яка найбільше відповідає стратегічним цілям і плановим показникам, встановленим на підприємстві.

Оцінка розроблених стратегічних альтернатив та вибір найбільш доцільної для реалізації проводиться за наступними основними параметрами:

- відповідність стратегії умовам зовнішнього конкурентного середовища;
- узгодженість стратегії із внутрішнім середовищем підприємства, достатність наявних на підприємстві ресурсів для реалізації обраної стратегії;
- оптимальний рівень ризиків, пов'язаних із здійсненням стратегії;
- ефективність та результативність реалізації стратегії.

Вибір конкретної стратегії означає, що з множини шляхів розвитку і способів дій, які відкриваються перед підприємством, приймається рішення вибрати один, у якому воно буде розвиватися [3].

Наступною складовою є стратегічне планування та організація, що передбачає безпосередню реалізацію обраної серед альтернатив стратегії та охоплює такі етапи:

Етап 6. Розробка остаточного варіанту стратегічного плану підприємства, відповідно до якого розробляються тактичні середньострокові плани. Визначається послідовності дій у межах обраної стратегії. На даному етапі необхідно розробити всі заходи щодо реалізації стратегічного планування на підприємстві.

Здійснюються заходи, що спрямовані на реалізацію розробленої стратегії розвитку підприємства:

- розробка системи забезпечуючих (функціональних) стратегій;

- формування політики підприємства за окремими найважливішими напрямками діяльності;

- розробка системи тактичних планів ведення господарсько-фінансової діяльності.

Етап 7. Реалізація стратегій, тобто процес стратегічного управління передбачає організацію реалізації стратегії. Відбувається чіткий розподіл дій з доведенням їх до окремих підрозділів та виконавців, а також забезпечення кожного виду робіт у межах стратегічного планування необхідними ресурсами.

Не від'ємною складовою процесу управління підприємством є контроль за реалізацією стратегії розвитку. Четверта складова процесу стратегічного управління розвитком підприємства містить:

Етап 8. Контроль і коригування стратегій [71, с. 148-154]. Здійснюється практична оцінка, облік і контроль виконання запланованих дій, моніторинг ходу реалізації стратегії та оцінка необхідності її коригування. Виконується перевірка досягнення всіх цілей і показників стратегічного планування, що були заплановані до виконання на початковому етапі.

Етап 9. Аналізування виконання запланованих дій у результаті чого підводяться підсумки про ступінь реалізації завдань стратегічного планування за звітний період. Даний етап надає можливість у наступному періоді стратегічного планування запобігти помилок, що були допущені у звітному періоді.

Етап 10. Зворотний зв'язок. Якщо виявляються помилки, недоробки у формуванні стратегічного плану на будь-якому із етапів зворотний зв'язок передбачає часткові зміни місії і цілей, якщо вони виявилися до певної міри нереальними. Процес формування стратегії підприємства повинен бути гнучким, адаптивним та безперервним процесом. На будь-якому з етапів необхідно передбачити можливість коригування вихідних параметрів стратегії у відповідності до непередбачуваних змін зовнішнього інвестиційного конкурентного середовища.

Модель стратегічного управління розвитком підприємства запропонована автором на рис. 1.16.

Під стратегією розвитку розуміють економічно ефективне досягнення цілей економічними методами та прийомами. Стратегія розвитку підприємства – набір засобів, які підприємство використовує для найбільш повного задоволення потреб у досягненні перспективних цілей з мінімальним рівнем ризику при найбільш ефективному використанні ресурсів у відповідних умовах зовнішнього та внутрішнього конкурентного середовища [45].

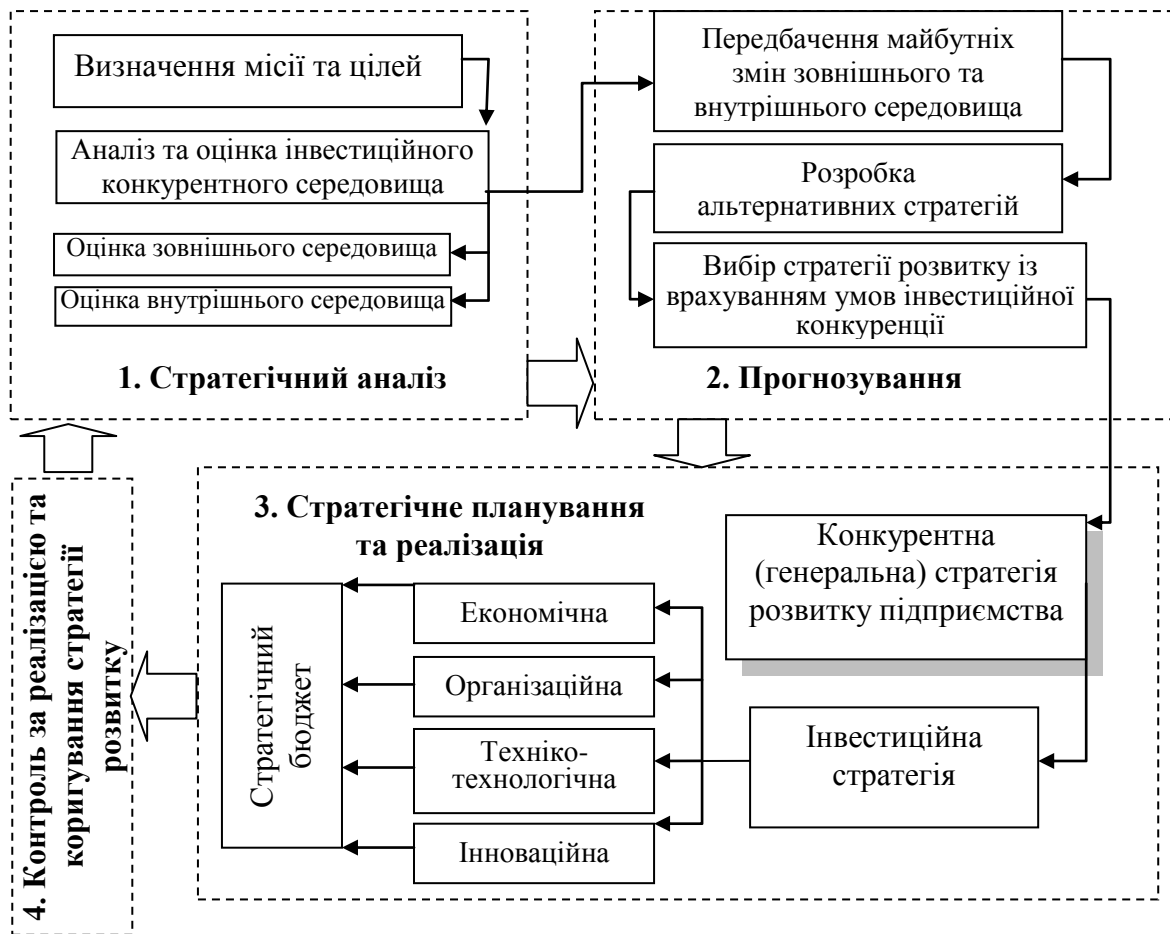


Рис. 1.16. Модель стратегічного управління розвитком підприємства *

*складено автором

Результати реалізації керівництвом підприємства стратегічних рішень в тій чи іншій галузі обумовлено, з одного боку, впливом цих сфер на характер рішень, що приймаються, з іншого – впливом самих стратегічних рішень на процеси, що протікають у внутрішньому та зовнішньому середовищах [37]. Отже, стратегія розвитку – це сукупність взаємопов'язаних та

взаємообумовлених складових елементів, що поєднані генеральною метою – створення і підтримання високого рівня конкурентної переваги підприємства та інвестиційної привабливості задля залучення достатніх для сталого розвитку підприємства інвестиційних ресурсів. Вона являє собою систему забезпечення конкурентних переваг та інвестиційної привабливості підприємства.

Формування ефективної стратегії розвитку підприємства не можливе без як найповнішого врахування усіх чинників та сил внутрішнього середовища яке визначається можливостями підприємства, рівнем його організації та управління, так і без проведення оцінки та визначення інтенсивності і напрямку дії факторів зовнішнього інвестиційного конкурентного середовища. На практиці підприємствам вдається запровадити не більше як 10% запланованої стратегії [11], через те, що на компанію діють зовнішні чинники вплив яких передбачити та врахувати на етапі розробки стратегії не можливо.

Важливість вказаних чинників та сила їх впливу обумовлюється галуззю економіки до якої належить підприємство та його діяльності. Для підприємств будівельних підприємств у даній ієрархії першість належить можливості залучення інвестицій та рівень галузевої конкуренції, що є визначальними показниками інтенсивності інвестиційної конкуренції у будівельній сфері.

Загалом сукупність чинників впливу на діяльність підприємства, а від так і на реалізацію стратегії його розвитку, формують собою конкурентне середовище.

Згідно М. Портеру, конкурентне середовище – це сукупність якісних і кількісних показників, що характеризують стан розвитку конкуренції [11, с. 257].

Відповідно до наведеного визначення інвестиційне конкурентне середовище являє собою сукупність якісних характеристик зовнішнього середовища та кількісних показників, що відображають рівень інтенсивності дії інвестиційної конкуренції.

Чинники інвестиційного конкурентного середовища обумовлюють конкурентний потенціал підприємства, який в свою чергу визначається спроможністю створити ефективну систему управління наявними конкурентними перевагами

внутрішнього та зовнішнього середовища діяльності підприємства.

До зовнішнього середовища належить:

- макросередовище, що визначається політичною та економічною ситуацією в країні, галузі;

- мезосередовище визначається впливом наявних конкурентів, потенційних конкурентів, конкурентів, що пропонують товари-замінники, покупців та постачальників, що діють в межах визначеної галузі та окреслюють коло безпосередніх конкурентів підприємства на ринку.

Чинниками внутрішнього середовища є трудові ресурси, оборотні кошти, технологія будівництва, матеріально-технічна база, інформація та ін. Вектор їх впливу на інвестиційну привабливість підприємства та рівень його конкурентоспроможності в умовах інвестиційної конкуренції можна визначити через розрахунок основних фінансово-економічних показників діяльності підприємства (коефіцієнти ліквідності, платоспроможності, фінансової стійкості, абсолютні та відносні показники ефективності діяльності підприємства).

Ефективність проведення інноваційно-інвестиційних процесів на макрорівні залежить від інвестиційно-інноваційного клімату країни.

Трактування інвестиційного клімату має багато варіантів, однак більшість з них зводиться до того, що це сукупність суб'єктивних і об'єктивних умов, які беруть в розрахунок інвестори при прийнятті рішення щодо доцільності залучення інвестицій в економіку країни. Загалом, інвестиційний клімат відображає стан економіки країни, об'єднуючи такі її характеристики як соціально-економічну стабільність, рівень розвитку законодавчої бази, рівень розвитку продуктивних сил, стан фінансово-кредитної системи та інвестиційного ринку, інвестиційну активність вітчизняних та іноземних інвесторів тощо.

По відношенню до територіальних економічних систем, якими є країни чи окремі регіони, поняття «інвестиційний клімат» застосовується поряд з категорією «інвестиційна привабливість». Ці поняття подібні, оскільки вони враховують максимальну кількість факторів, що впливають на процес

прийняття інвестиційних рішень та подальшу реалізацію інвестиційних проектів [16, с.253].

До мезосередовища відносять ту частину зовнішнього середовища, з якою підприємство взаємодіє безпосередньо.

Найбільш визнаною, класичною моделлю діагностики основних чинників конкуренції, що впливають на ринок та визначення характеру конкурентної боротьби є модель, запропонована М.Портером (1980 р.) згідно якої конкурентне середовище формується під впливом таких п'яти конкурентних сил, як:

- суперництво між існуючими конкурентами в межах однієї галузі;
- конкуренція, яку створюють товари-замінники, що виробляються підприємствами інших галузей;
- потенційна загроза появи в галузі нових підприємств-конкурентів;
- економічні та торговельні можливості постачальників;
- економічні та купівельні можливості покупців продукції підприємства.

Наявність п'яти конкурентних чинників пояснюють той факт, що конкуренція в галузі не обмежується лише суперництвом та взаємодією між підприємствами, що існують на ринку на даний момент [140, с.22].

Значення і сила впливу кожного з факторів інвестиційної конкуренції змінюється і визначає ціни, витрати, розміри капіталовкладень у виробництво, збут продукції і прибутковість діяльності підприємства. Будівельні підприємства, намагаючись використати сприятливу для них ринкову ситуацію, знижують свій прибуток для підтримки конкурентних переваг, збільшуючи при цьому витрати на нововведення, рекламу, збут продукції, зниження ціни на неї тощо.

Державна політика у сфері регулювання інвестиційної конкуренції. Крім перерахованих у моделі М. Портера виділяють також шостий чинник – вплив держави на формування конкурентних переваг та забезпечення конкурентоспроможності підприємства, який здійснюється через реалізацію державної політики регулювання конкуренції.

Зважаючи на особливості функціонування будівельної сфери пропонуємо власне бачення сил інвестиційного конкурентного

середовища будівельних підприємств, що відіграють різну роль залежно від обставин (рис. 1.17).

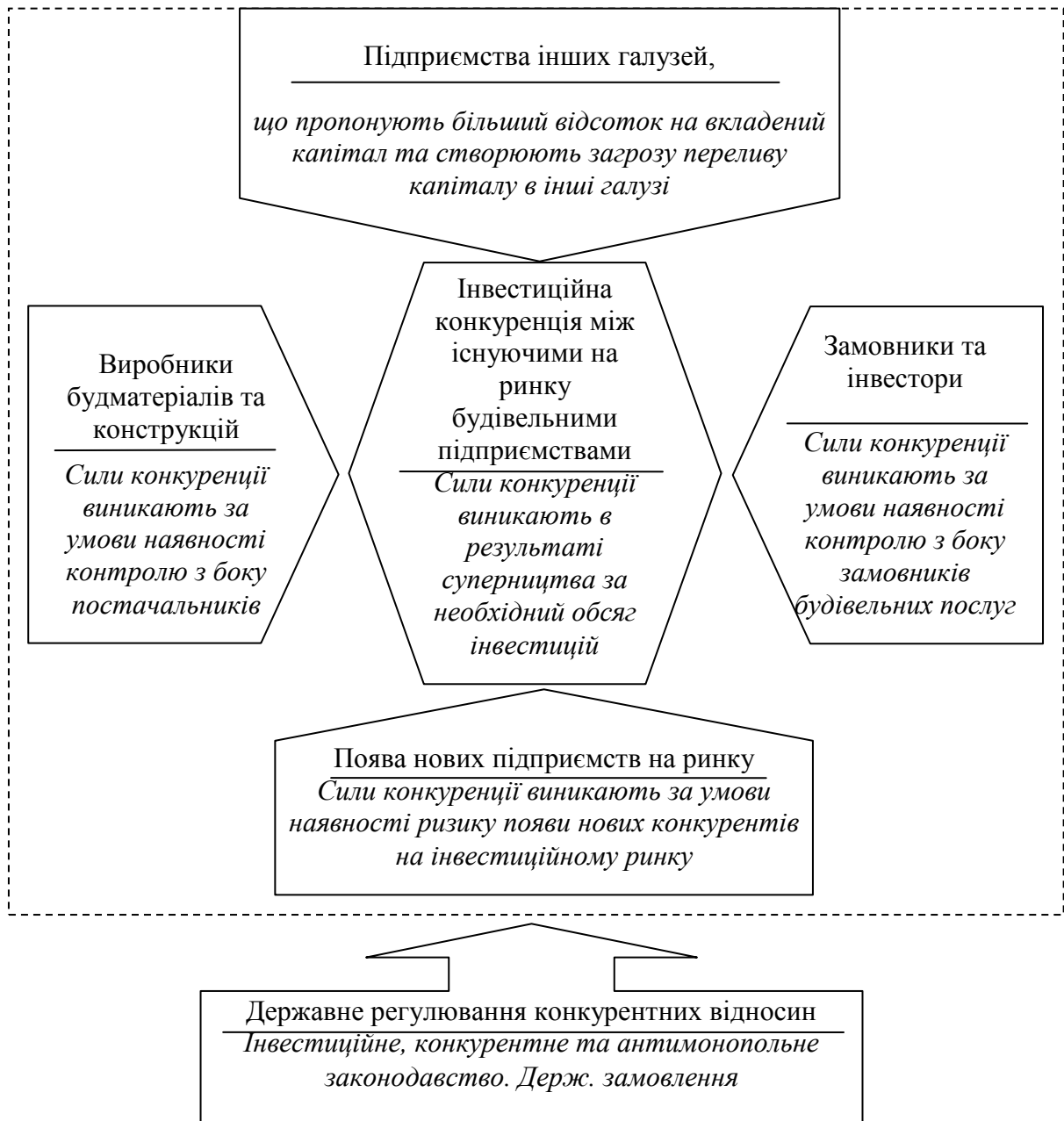


Рис.1.17. Модель безпосереднього інвестиційного конкурентного середовища будівельних підприємств

* сформовано автором на основі моделі М.Портера

Відповідний вплив держава здійснює і у сфері інвестиційної конкуренції, визначаючи на законодавчій основі правила поведінки інвесторів та інших учасників інвестиційного ринку, умови ведення підрядних торгів та реалізацію державних замовлень на будівництво об'єктів.

Державна політика регулювання конкуренції спрямована на забезпечення дотримання умов чесної конкуренції на внутрішніх і міжнародних ринках.

Для стимулювання інвестиційного попиту товаровиробників і розвитку інвестиційної конкуренції між ними держава застосовує систему заходів антимонопольного регулювання.

Основи ефективної, «чесної», вільної інвестиційної конкуренції закладені в законі «Про інвестиційну діяльність». Зокрема, у ст. 7 закону вказано, що «всі суб'єкти інвестиційної діяльності незалежно від форм власності та господарювання мають рівні права щодо здійснення інвестиційної діяльності, якщо інше не передбачено законодавчими актами України.» та «інвестор самостійно визначає цілі, напрями, види й обсяги інвестицій, залучає для їх реалізації на договірній основі будь-яких учасників інвестиційної діяльності, у тому числі шляхом організації конкурсів і торгів».

Суб'єкти інвестиційної діяльності зобов'язані:

- додержувати державних норм і стандартів, порядок встановлення яких визначається законодавством України;
- виконувати вимоги державних органів і посадових осіб, що пред'являються в межах їх компетенції;
- подавати в установленому порядку бухгалтерську і статистичну звітність;
- не допускати недобросовісної конкуренції і виконувати вимоги законодавства про захист економічної конкуренції.

Внутрішнє інвестиційне середовище об'єднує велику кількість взаємозв'язаних змінних, серед яких найважливішими будуть: ресурси і організація корпорації; питома вага на ринку і збуту; фінансування; виробництво, рівень інноваційності та технології; розвиток персоналу. Компоненти, кожної групи наведені на рис. 1.18.

На формування стратегії розвитку визначний вплив має зовнішнє середовище, однак на її реалізацію більше впливає внутрішнє середовище самого підприємства.

Отже, стратегія складається з багатьох конкурентоспроможних дій та підходів, від яких залежить успішне управління підприємством. Стратегічні зміни як результат впливу інвестиційної конкуренції на розвиток

підприємства можуть передбачати зміну організаційної структури управління, запровадження нових технологій, формування системи стимулювання працівників, вдосконалення методів і стилю управління, розвиток у працівників стратегічного мислення [3, с. 144], коригування існуючої стратегії в напрямку скорочення або згортання виробництва або навпаки з орієнтацією на нові ринки збуту.



Рис. 1.18. Чинники внутрішнього інвестиційного середовища підприємства*

*систематизовано автором

Продумана стратегія розвитку підприємства слугує орієнтиром для керівництва у прийнятті об'єктивних рішень

зادля досягнення намічених цілей, дозволяє утримувати сильні конкурентні позиції на ринку, адаптуючись до впливу чинників внутрішнього та зовнішнього середовища.

Таким чином, у сучасних умовах ринкових перетворень вагомим фактором, що впливає на діяльність підприємства, визначає умови його функціонування, виступає спонукальним мотивом запровадження інновацій та інвестицій на підприємстві виступає конкуренція.

Аналіз поглядів науковців на сутність конкуренції дозволив встановити еволюцію підходів до її визначення що були уточнені як «змагальний», «структурний» і «функціонально-поведінковий» та доповнені четвертим підходом «управлінським».

Конкуренція є досить широким економічним поняттям, що зумовлює наявність великої кількості її визначень. Залежно від суб'єкта її реалізації чи місця здійснення явище конкуренції може трактуватись:

– з позиції вигоди для держави – як механізм, що витісняє з ринку підприємства, які використовують застарілі технології, забезпечуючи панування нових, більш ефективних, випускаючих продукцію кращої якості в результаті використання новітніх науково-технічних розробок;

– з позиції суб'єкта господарювання – як особливий тип взаємовідносин, який вимагає від суб'єктів ринку здійснення процесів управління своїми конкурентними перевагами у межах певної моделі ринку за допомогою розробки та впровадження інновацій для досягнення поставлених цілей шляхом змагання, суперництва, співпраці, партнерства, співпідприємництва з конкурентами за найбільш повне та найкраще задоволення об'єктивних та суб'єктивних потреб у межах законодавства;

– з позиції ринку – як боротьба підприємств за обмежений обсяг платоспроможного попиту населення, боротьба за гроші покупця шляхом задоволення його потреб. А також як наявність на ринку великого числа незалежних покупців і продавців, можливість для покупців і продавців вільно виходити на ринок і залишати його.

За результатами роботи було визначено, що на сучасному етапі теорія конкуренції розвивається згідно управлінського

підходу, що вимагає від підприємства розробки дієвої стратегії його розвитку в умовах нестабільного зовнішнього середовища через усвідомлення, формування та ефективного використання конкурентних переваг.

Визначення, що відповідає управлінському підходу розглядає конкуренцію з позиції підприємства, тоді як згідно поведінкового, функціонального та структурного підходу конкуренція – це система ефективного управління конкурентними перевагами суб'єктів господарювання у межах певної моделі (моделей) ринку за допомогою розробки та впровадження інновацій, залучення та ефективного реалізації інвестицій для досягнення поставлених цілей шляхом змагання чи співпраці з конкурентами за найбільш повне та найкраще задоволення об'єктивних (інтересів ринку) та суб'єктивних (інтересів підприємства) потреб.

Відповідно до управлінського підходу конкуренцію розглядають з позиції підприємства, тоді як змагальний, структурний та функціонально-поведінковий визначають що вона знаходиться в компетенції держави.

Проведене дослідження сутності поняття «інвестиційна конкуренція», яку запропоновано розглядати як особливий тип взаємовідносин, що вимагає від суб'єктів ринку здійснення процесів управління своїми конкурентними перевагами з метою формування власної інвестиційної привабливості для залучення необхідних обсягів інвестиційних ресурсів шляхом змагання, суперництва, співпраці, партнерства з конкурентами та інвесторами для досягнення поставлених цілей за повне та якісне задоволення потреб. На відміну від існуючих запропоноване визначення базується на управлінському підході, у рамках якого конкуренція розглядається, як система ефективного управління ресурсами підприємства, використання внутрішніх та зовнішніх переваг задля досягнення стабільних позицій на ринку і задоволення власних та суспільних інтересів.

Обґрунтовано, що діяльність будівельних підприємств здійснюється за умов конкуренції за інвестиційні ресурси, її роль посилюється в умовах нестабільності національної економіки. Доведено необхідність доповнення видів конкуренції інвестиційною, яку визначено як змагання за обмежені інвестиційні ресурси, що ведеться будівельним підприємством

шляхом посилення власних конкурентних переваг та формуванням конкурентоспроможності у довготривалому періоді.

На основі дослідження сформульовано власне визначення інвестиційної конкуренції, як боротьби за обмежені інвестиційні ресурси, що ведеться будівельним підприємством шляхом управління власними конкурентними перевагами та формуванням довгострокової конкурентоспроможності підприємства. Розглянуті основи ведення чесної інвестиційної конкуренції, закладені у вітчизняному законодавстві.

Розвиток підприємства потребує залучення додаткових інвестицій, важливим моментом при цьому є визначення джерел, напрямків та форм фінансування. В залежності від джерела інвестицій та способу їх залучення визначено три основних механізми фінансування будівництва: ринковий, державний та змішаний. Визначені особливості та проаналізовані переваги і недоліки законодавчо закріплених способів залучення інвестицій у сферу житлового будівництва, яка є більш контрольованою з боку держави.

Найбільш оптимальним механізмом фінансування будівництва на сьогоднішній день є фонди фінансування будівництва та випуск безпроцентних (цільових) облігацій підприємствами-забудовниками. З ряду причин інші способи інвестування в будівництво житла не набули значного поширення.

Тенденції сучасного розвитку економічної ситуації в Україні обумовлюють необхідність наукового пошуку нових механізмів і методів стратегічного управління, основою якого є стратегія розвитку підприємства.

В процесі дослідження визначений вплив інвестиційної конкуренції на формування стратегії розвитку підприємства та особливості здійснення стратегічного планування, які вона зумовлює. На основі цього, обґрунтована необхідність аналізу зовнішнього середовища діяльності підприємства на предмет інтенсивності інвестиційної конкуренції у процесі стратегічного планування та формування стратегії розвитку будівельного підприємства.

РОЗДІЛ II.

ДОСЛІДЖЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ КОНКУРЕНЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ БУДІВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ

2.1 Загальна характеристика будівельної галузі України

Будівельний комплекс України, як один із базових, визначає ефективність розвитку економіки країни. Створюючи значну кількість робочих місць та використовуючи у виробничому процесі продукцію багатьох галузей він створює базу для розвитку інших галузей національного господарства.

До складу цього комплексу входять власне будівництво; галузі промисловості з видобування та виробництва будівельних матеріалів, виготовлення будівельних виробів, техніки та обладнання для будівництва; організації, які забезпечують виконання науково-дослідних та проектно-конструкторських робіт для галузей будівельного комплексу, органи державного та регіонального регулювання будівельних правовідносин, у т. ч. органи державного архітектурно-будівельного контролю; будівельна освіта. Складовою будівельного комплексу є також суб'єкти інвестиційної сфери, а саме інвестори усіх форм власності, інвестиційні банки, страхові організації, що спеціалізуються на страхуванні будівельних ризиків; посередницькі та інжинірингові організації, що надають відповідні послуги учасникам будівельних правовідносин [25, с. 531].

Реальний стан будівельного комплексу в першу чергу залежить від ситуації у будівництві, основним завданням якого є створення та оновлення основних фондів матеріальної сфери економіки.

У сучасній науковій літературі, та і власне вітчизняному законодавстві, досить часто поряд з терміном «будівництво» використовується термін «капітальне будівництво», разом з тим не встановлено чіткої відмінності між цими двома поняттями.

Так, у п 2 «Порядку фінансування капітального будівництва» капітальне будівництво зазначене як процес створення нових, а також розширення, реконструкція, технічне переоснащення

діючих підприємств, об'єктів виробничого і невиробничого призначення, пускових комплексів (з урахуванням проектних робіт, проведення торгів (тендерів) у будівництві, консервації, розконсервації об'єктів, утримання дирекцій підприємств, що будуються, а також придбання технологічного обладнання, що не входить до кошторису об'єктів) [143].

Однак, погоджуючись із думкою І. Миронець, вважаємо, що термін «капітальне будівництво» має більш вузьке значення і може використовуватись для визначення класів капітальності будівель, для відмежування капітальних споруд від тимчасових [105, с.170]. Тоді як у наукових дослідженнях доцільніше застосовувати дефініцію «будівництво», що по своїй суті є більш ширшим та використовується в декількох значеннях.

Перш за все будівництво визначається як комплексна галузь економіки сфери матеріального виробництва, завдання якої – створення нових підприємств, розширення, реконструкція і технічне переобладнання діючих підприємств та інших об'єктів виробничої сфери, а також об'єктів невиробничої сфери.

В іншому значенні будівництво розглядається як форма інвестиційної діяльності, що полягає у здійсненні суб'єктами інвестиційної діяльності практичних дій щодо реалізації інвестицій, перетворення інвестицій в будівельну продукцію.

Як інвестиційна діяльність капітальне будівництво – це виконання робіт (вишукувальних-розвідувальних, проектних, загальнобудівельних і спеціально-будівельних – монтажних, пусконаладжувальних, робіт щодо упорядкування територій та ін.). Названі роботи виконуються різнопрофільними будівельними організаціями [25, с.532].

Таким чином, для проведення аналізу ситуації у будівельній галузі та визначення перспектив її розвитку дослідження будівельної сфери необхідно проводити за двома напрямками:

- оцінити інтенсивність інвестиційної діяльності у галузі;
- провести оцінку діяльності будівельних підприємств [106].

Будівництво, являючись капіталомісткою галуззю, значним чином залежить від обсягу залучених інвестицій та активності інвестиційної діяльності, однак складні економічні умови у нашій

країні не сприяють підвищенню інвестиційної привабливості вітчизняного будівництва.

Капітальні інвестиції – інвестиції у придбання або виготовлення власними силами для власного використання матеріальних та нематеріальних активів.

До інвестицій у матеріальні активи належать інвестиції у землю, існуючі будівлі та споруди, нові будівлі, споруди, об'єкти незавершеного будівництва, машини, обладнання та інвентар, транспортні засоби, довгострокові біологічні активи та інші необоротні матеріальні активи, які були придбані або створені для власного використання, включаючи витрати на капітальний ремонт, поліпшення, вдосконалення, реконструкцію, модернізацію.

До інвестицій у нематеріальні активи належать інвестиції у придбання програмного забезпечення, баз даних, прав користування природними ресурсами, майном, прав на знаки для товарів і послуг, на об'єкти промислової власності, авторських та суміжних прав [120].

Сучасні процеси глобалізації та інтернаціоналізації обумовлюють ризики переливу капіталу і робочої сили у країни із більш сприятливими умовами для ведення бізнесу. На жаль, Україна займає одні з найгірших позицій в рейтингах привабливості економік країн світу, що було зумовлено цілим рядом негативних явищ, тому і надалі існує необхідність вдосконалення податкової сфери України та поліпшення умов інвестиційного середовища нашої держави.

Аналізуючи показники капітальних інвестицій у різні види економічної діяльності за останні три роки слід відмітити, незначний ріст їх обсягу у 2012 році, що склав лише 13%, тоді як у попередньому році їх ріст становив 37,5% (табл. 2.1).

У 2012 році у більшості галузей спостерігалось зменшення обсягу капітальних інвестицій порівняно з 2011 роком, разом з тим, інвестиції у будівельну сферу продовжили зростати, при чому найбільшими темпами, порівняно інвестиціями, що надійшли в цей рік до інших галузей. За три роки обсяг капітальних інвестицій, залучених у вітчизняну економіку зросли на 55,3 %, зокрема до будівельної сфери їх надходження зросли на 33,5 % (9370,5 млн.грн. порівняно з 2010 роком).

Таблиця 2.1
Капітальні інвестиції за видами економічної діяльності (млн.грн.)
[120]

| Вид економічної діяльності | Обсяг інвестицій, млн.грн. | | | | Відносні показники динаміки, % | | | |
|--|----------------------------|---------|---------|---------|--------------------------------|---------------|---------------|---------------|
| | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2011/ 2010 | 2012/ 2011 | 2013/ 2012 | 2013/ 2010 |
| Усього | 189061 | 259932 | 293692 | 267728 | 37,49 | 12,99 | -8,84 | 41,61 |
| Сільське, лісове та рибне господарство | 11567,5 | 17039 | 19411 | 19059 | 47,30 | 13,92 | -1,81 | 64,76 |
| Промисловість | 56725,3 | 89146,3 | 103473 | 105594 | 57,15 | 16,07 | 2,05 | 86,15 |
| Будівництво | 32790,3 | 34855 | 44894,9 | 46317,8 | 6,30 | 28,80 | 3,17 | 41,25 |
| Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів | 18867,5 | 24389,8 | 24800,7 | 22379,5 | 29,27 | 1,68 | -9,76 | 18,61 |
| Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність | 19591,7 | 25976,6 | 32807,9 | 18833,3 | 32,59 | 26,30 | -42,60 | -3,87 |
| Тимчасове розміщення й організація харчування | 1670,9 | 2224,9 | 2856,3 | 2476,8 | 33,16 | 28,38 | -13,29 | 48,23 |
| Інформація та телекомунікації | 8654,4 | 9753,1 | 10188,9 | 9923,3 | 12,70 | 4,47 | -2,61 | 14,66 |
| Фінансова та страхова діяльність | 5883 | 6033,2 | 7369,4 | 6683,1 | 2,55 | 22,15 | -9,31 | 13,60 |
| Операції з нерухомим майном | 10263,9 | 15265,4 | 12773,6 | 14024,8 | 48,73 | -16,32 | 9,80 | 36,64 |
| Професійна, наукова та технічна діяльність | 5647,9 | 11443,6 | 9245,4 | 3824,7 | 102,62 | -19,21 | -58,63 | -32,28 |
| Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування | 3170,9 | 4142,7 | 5252,8 | 4313,8 | 30,65 | 26,80 | -17,88 | 36,04 |
| Державне управління й оборона; обов'язкове соціальне страхування | 8323,8 | 12297,7 | 12698,9 | 8217 | 47,74 | 3,26 | -35,29 | -1,28 |
| Освіта | 1935,1 | 2223,9 | 1502,7 | 1053,9 | 14,92 | -32,43 | -29,87 | -45,54 |
| Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги | 2295 | 2424,7 | 3111,1 | 2156,7 | 5,65 | 28,31 | -30,68 | -6,03 |
| Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок | 1004,4 | 1520,1 | 2845,8 | 2640,2 | 51,34 | 87,21 | -7,22 | 162,86 |
| Надання інших видів послуг | 669 | 1196,2 | 459,9 | 230,5 | 78,80 | -61,55 | -49,88 | -65,55 |

У структурі капітальних інвестицій будівництво займає другу позицію отримуючи 18 % їх обсягу (рис. 2.1). Дещо менше інвестицій залучається у діяльність транспорту та зв'язку – 7 %. Стільки ж інвестицій залучається у операції з нерухомим майном (7 %), тоді як найбільше інвестицій надходить у промисловість – 40 %.

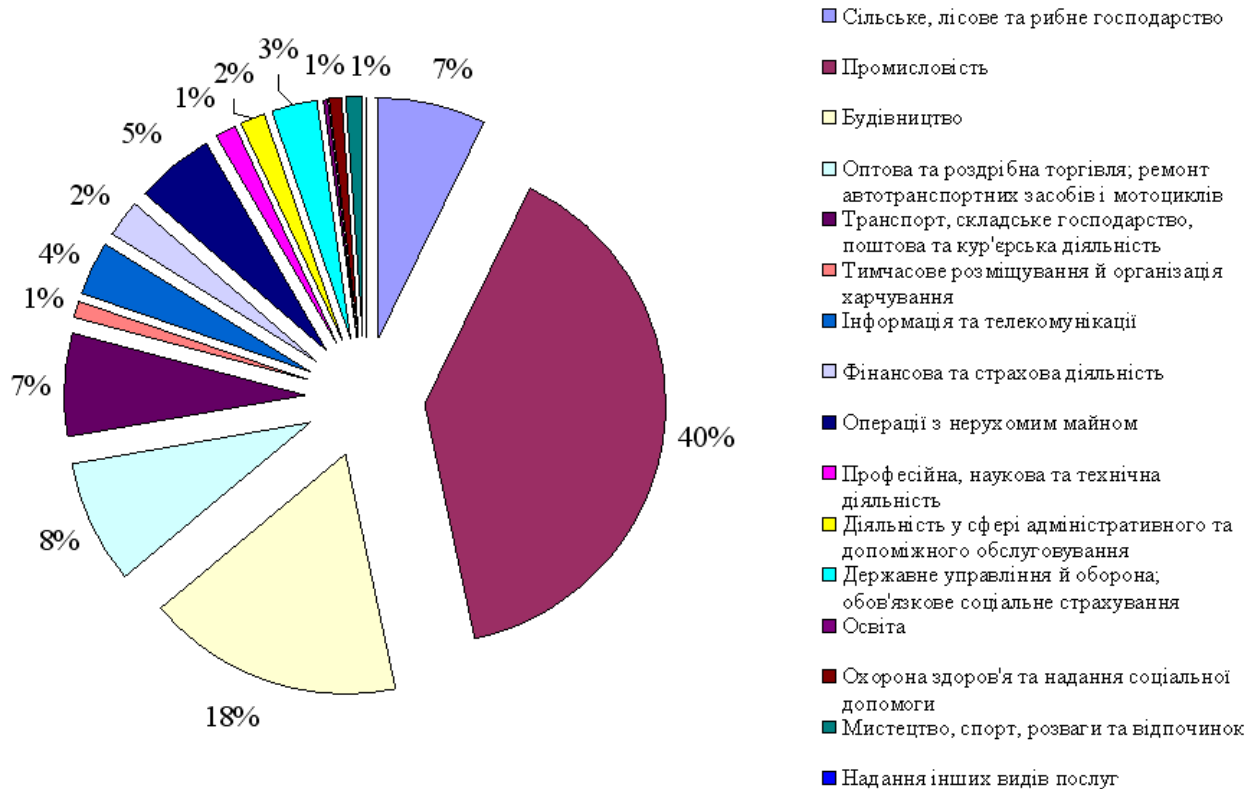


Рис. 2.1 Структура капітальних інвестицій за видами економічної діяльності у 2013 році*

*джерело: [120]

Обсяг капітальних інвестицій, що залучається у будівництво не дає повної характеристики стану галузі, оскільки лише визначає перспективи її розвитку з позиції фінансової забезпеченості. Однак, більш важливе значення має ефективність використання коштів, що залучаються у будівництво. Результатом ефективності їх реалізації є обсяги готової продукції виробленої підприємствами будівельної галузі.

Для реалізації будівельних проектів підприємства будівельної галузі мають декілька джерел фінансування – власні кошти, кошти акумульовані від продажу нерухомості в процесі будівництва та банківські кредити, однак головним джерелом для

подальшого фінансування робіт виступають кошти власників проектів.

Таблиця 2.2

Капітальні інвестиції за джерелами фінансування

| Показники | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | Абсолютна зміна 2013/2010 |
|---|---------|---------|---------|---------|---------------------------|
| млн.грн. | | | | | |
| Усього | | | | | |
| у т.ч. за рахунок | 189061 | 259932 | 293692 | 267728 | 78667,4 |
| коштів державного бюджету | 10952,2 | 18394,6 | 17141,2 | 6497,8 | -4454,4 |
| коштів місцевих бюджетів | 6367,7 | 8801,3 | 9149,2 | 7219,2 | 851,5 |
| власних коштів підприємств та організацій | 114964 | 152279 | 175424 | 170676 | 55712 |
| кредитів банків та інших позик | 23336,2 | 42324,4 | 50104,9 | 40878,3 | 17542,1 |
| коштів іноземних інвесторів | 4067,7 | 7196,1 | 5040,6 | 4881,2 | 813,5 |
| коштів населення на будівництво власних квартир | 4654,2 | 4470 | 3651 | 6574,9 | 1920,7 |
| коштів населення на індивідуальне житлове будівництво | 16176 | 15102,9 | 21975,1 | 21770,1 | 5594,1 |
| інших джерел фінансування | 8543 | 11363,9 | 11206 | 9230,9 | 687,9 |
| у % до загального обсягу | | | | | |
| Усього | | | | | |
| у т.ч. за рахунок | 100 | 100 | 100 | 100 | x |
| коштів державного бюджету | 5,8 | 7,1 | 5,8 | 2,4 | -3,4 |
| коштів місцевих бюджетів | 3,4 | 3,4 | 3,1 | 2,7 | -0,7 |
| власних коштів підприємств та організацій | 60,8 | 58,6 | 59,7 | 63,8 | 3 |
| кредитів банків та інших позик | 12,3 | 16,3 | 17,1 | 15,3 | 3 |
| коштів іноземних інвесторів | 2,1 | 2,8 | 1,7 | 1,8 | -0,3 |
| коштів населення на будівництво власних квартир | 2,5 | 1,7 | 1,3 | 2,5 | 0 |
| коштів населення на індивідуальне житлове будівництво | 8,6 | 5,8 | 7,5 | 8,1 | -0,5 |
| інших джерел фінансування | 4,5 | 4,3 | 3,8 | 3,4 | -1,1 |

*джерело: [120]

У 2008-2009 роках будівельна галузь відчула суттєвий вплив кризи, що проявилось у виникненні проблем з фінансуванням

проектів, зумовлених погіршенням умов отримання банківських кредитів та зменшенням платоспроможного попиту.

У 2011 році, як і в попередні періоди фінансування інвестицій здійснювалось в основному за рахунок власних коштів підприємств та організацій (таблиця 2.2), частка яких становила 54%.

Однак, протягом досліджуваних років частка цього джерела поступово зменшувалась. В розріз наміченої тенденції лише у 2009 році відбулось значне частки профінансованих інвестицій за рахунок власних коштів, що було пов'язане із економічною кризою 2008 року.

Другим за вагомістю джерелом фінансування залишаються позики та кредити банків. У 2001 році їх частка становила 17,9%, збільшившись на 4,2% в порівнянні з попереднім року та продовжуючи позитивну динаміку докризового періоду (таблиця 2.2).

Майже в три рази зросли обсяги фінансування індивідуального житлового будівництва за рахунок коштів населення у 2010 році. Їх частка становила 10,7%. Разом з тим у 2011 році відмічалось зменшення частки цього джерела фінансування, яке майже зрівнялось за значимістю із коштами, що виділялись із державного бюджету та становили близько 7%.

Будівельна діяльність. Між параметрами інвестиційної привабливості галузі та рівнем ефективності діяльності підприємств існує тісний взаємозв'язок – чим привабливіший інвестиційний клімат та більша зацікавленість безпосередніх інвесторів у реалізації проектів, тим кращі показники діяльності будівельних підприємств та більші обсяги виготовленої ними продукції [23, с.240].

Така взаємозалежність, в свою чергу, робить будівельну галузь дуже чутливою до стану економіки в країні. Так, фаза спаду й кризи в економіці найперше відчувається саме в будівництві, та відображається на темпах падіння обсягів готової продукції [155, с.240]. Будівельна продукція відмежовується від продукції промисловості, сільського господарства, транспорту та інших видів діяльності. Готова продукція будівництва – це закінчені та здані в експлуатацію будови, споруди або їх комплекси, підготовлені до використання й прийняття в експлуатацію об'єкти виробничого і невиробничого призначення.

Так, аналізуючи наведені на рис. 2.2 та рис.2.3 дані, можна побачити, що отримуючи 12,7% капітальних інвестицій будівельна сфера забезпечила у 2012 році лише 3,7% виробленої та реалізованої продукції, що свідчить як про високу капіталомісткість даної сфери національного господарства країни так і про недостатню ефективність її функціонування. Найбільшу частку продукції забезпечує торгівля, ремонт автотранспортних засобів – 38,6%.

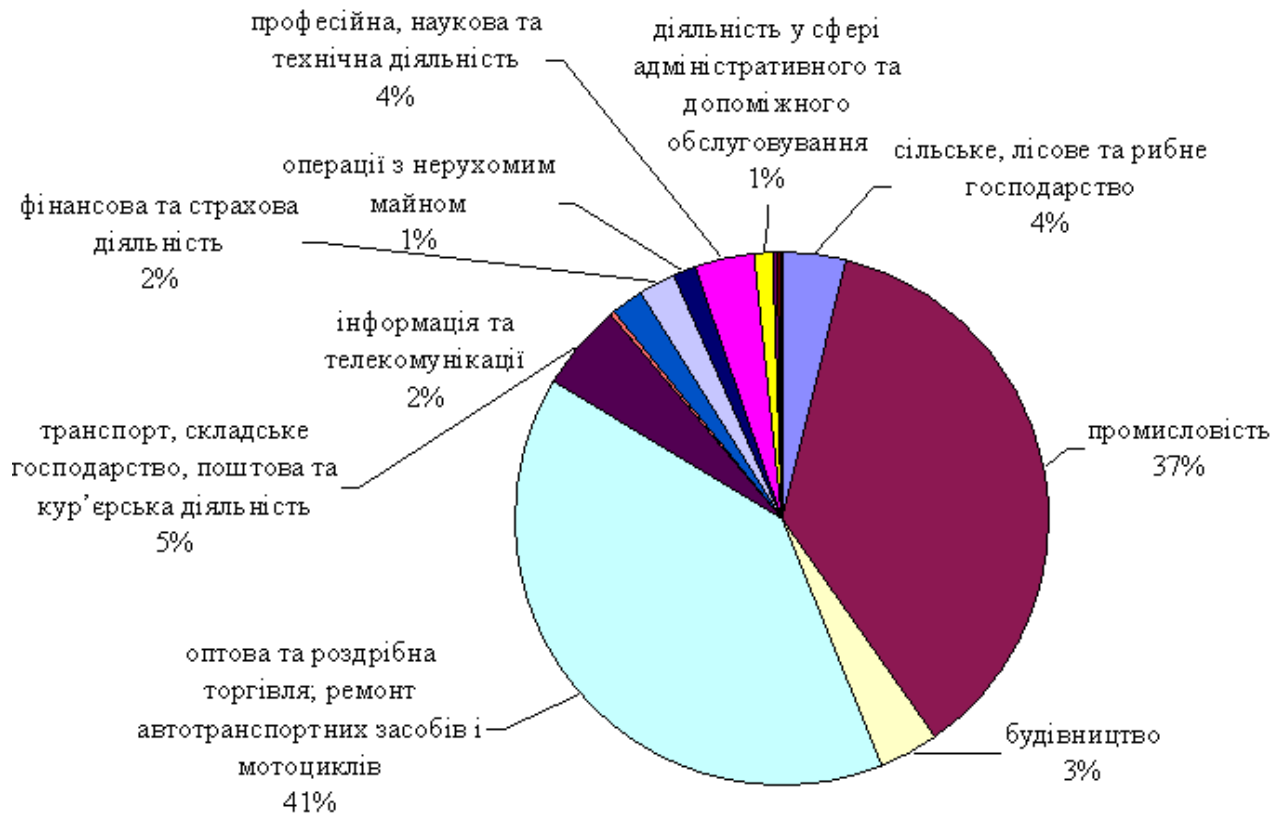


Рис. 2.2. Структура обсягів реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) у 2013 році

** побудовано автором на основі даних [120]*

Дещо меншою у структурі обсягу реалізованої продукції є частка промисловості, яка становить 35,7%, що відповідає частці залучених у цю сферу капітальних інвестицій. Будівельна галузь є сукупністю корпорацій, концернів, підприємств і організацій, що здійснюють виробниче (промислове, сільськогосподарське, дорожнє), культурно-побутове, житлове та інші види будівництва. Будівництво об'єднує підрядні будівельні,

монтажні, спеціалізовані організації і ті, які виконують роботи господарськими способами [155, с.240]. У межах окремих галузей і територій будівельна галузь організована як окрема господарська система, що очолюються господарськими об'єднаннями, корпораціями, холдинговими компаніями.

Кількість підприємств будівельної сфери у 2012 році налічувалось понад 34 тисячі, що становить 5,5% усієї кількості зареєстрованих підприємств в Україні. Найбільший розвиток будівельної діяльності спостерігається в м. Київ, де функціонує найбільша кількість підприємств (7759 одиниць або 14,9% від усієї кількості підприємств по Україні) та їх частка у загальній кількості підприємств міста становить 8,3% – найбільший відсоток порівняно з іншими територіями України.

У загальному рейтингу будівельного ринку п'ятірку провідних компаній України у 2013 році очолюють фінансово-промислова група «Альтком», Холдингова компанія «Київміськбуд»; ТОВ «Моноліттрансбуд», ТОВ «К.А.Н. Буд» та будівельна корпорація «Альтіс-Холдинг», яка об'єднує десять підприємств широкого спектру будівельно-виробничої діяльності [153].

Разом з тим, основними показниками розвитку тієї чи іншої сфери виробництва ефективності ведення підприємницької діяльності та результативності її функціонування є кількість та якість виготовленої продукції, фінансові показники результативності діяльності підприємств галузі, якими є отримані прибутки та рентабельність виробництва.

Починаючи з 2010 року, відбувається певне пожвавлення виконання будівельно-монтажних робіт, що обумовлено поступовим виходом економіки України з фінансово-економічної кризи, реалізацією цільових державних програм, лібералізацією умов кредитування, накопиченням необхідних коштів споживачами (фізичними особами), а також зміною цінових очікувань на ринку з негативних на нейтральні.

В загальному такі зміни призвели до виконання будівельних робіт у 2011 році на суму 64288,2 млн.грн., що на 42,4% більше рівня 2010 року.

Однак, позитивні тенденції нарощування будівельних робіт не продовжились і уже у 2013 році скорочення обсягу будівельних робіт становило 6,5% (таблиця 2.3).

Таблиця 2.3

Обсяг виконаних будівельних робіт
за видами будівельної продукції

(млн. грн.)

| Роки | Будівництво, всього | Будівлі | У тому числі | | Інженерні споруди |
|---------------------------|------------------------|---------|--------------|-----------|----------------------|
| | | | житлові | нежитлові | |
| 2010 | 45137,0 | 20562,1 | 7260,3 | 13301,8 | 24574,9 |
| 2011 | 64288,2 | 27874,3 | 8606,9 | 19267,4 | 36413,9 |
| 2012 | 65484,9 | 29155,5 | 8994,4 | 20161,1 | 36329,4 |
| 2013 | 61242,9 | 29385,6 | 10581,1 | 18804,5 | 31857,3 |
| У % до попереднього року* | | | | | |
| 2011/ 2010 | 42,4 | 35,6 | 18,5 | 44,8 | 48,2 |
| 2012/ 2011 | 1,9 | 4,6 | 4,5 | 4,6 | -0,2 |
| 2013/ 2012 | -6,5 | 0,8 | 17,6 | -6,7 | -12,3 |

* розраховано на основі даних [120]

Таке падіння відбулось в основному за рахунок скорочення будівництва інженерних споруд (на 12,3% менше в порівнянні з 2012 роком).

У відповідності до наведених даних в 2012-2013 роках спостерігається зниження обсягів виконаних будівельних робіт, основними причинами якого є скорочення доступу до фінансування, значні борги забудовників, складність доступу до іпотечного кредитування та суттєве скорочення купівельної спроможності громадян України в зв'язку з фінансовою кризою.

Індекси обсягів виконаних будівельних робіт визначаються як відношення обсягів будівельних робіт, виконаних з початку звітної року до обсягів відповідного періоду попереднього року, перерахованих у порівнянні ціни з використанням індексу цін на будівельно-монтажні роботи.

Як свідчать дані таблиці 2.9. протягом досліджуваного періоду найбільше скорочення обсягу будівельних робіт відбулось саме після кризи 2008 року та становило 48,2% на віть у перші роки становлення незалежної України обсяг будівельних робіт не скорочувався так стрімко тримаючи виконання на рівні

близько 65%. Найбільш позитивні зміни в галузі відбулись у 2003 році (нарощування обсягів будівельних робіт становив 26,5%), у 2004 році (17,2%), 2007 році (15,6%) та у 2011 році (11,1%). Нажаль, у 2012 році позитивна динаміка не продовжилась і рівень 2007 року так і не був досягнутий.

Скорочення обсягів будівельних робіт, що відбулись у 2012 році в кінцевому підсумку призвело до того, що ситуація в галузі погіршилась до рівня 2008 року майже повністю повторивши його динаміку в розрізі місяців (рис. 2.3).

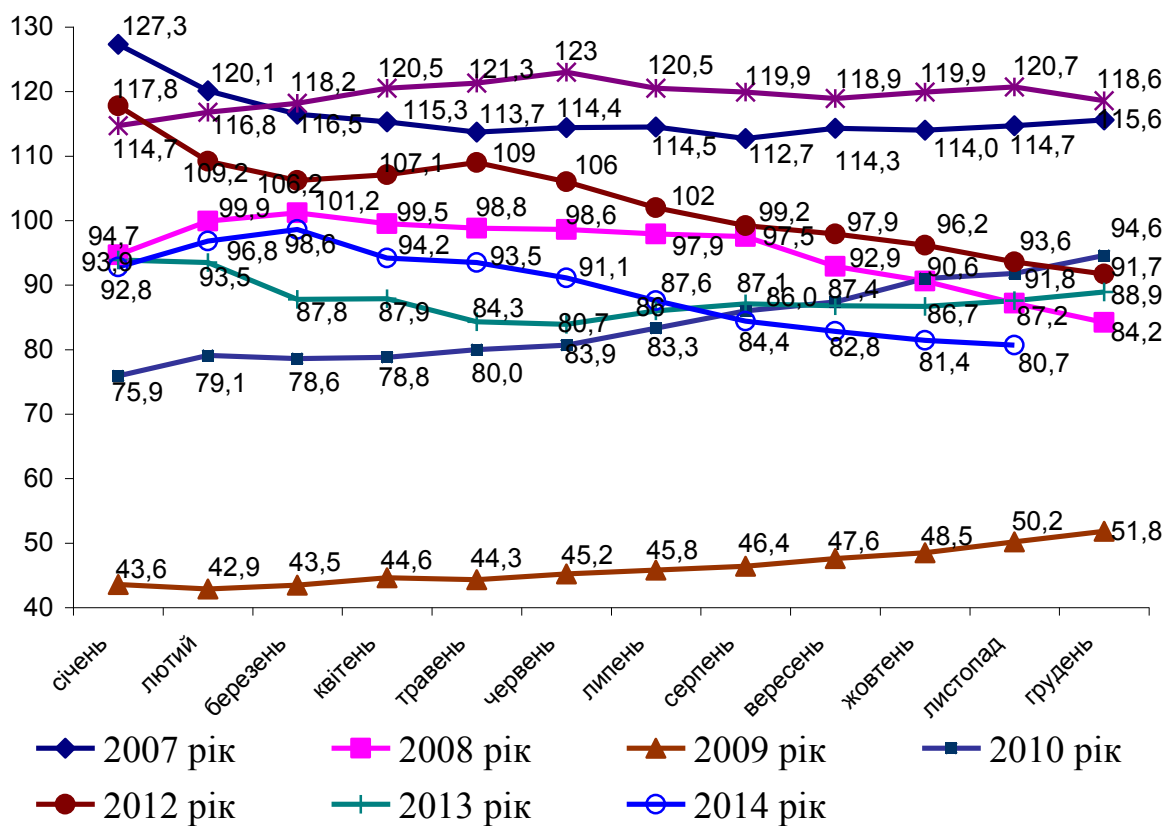


Рис. 2.3. Динаміка темпів зростання (зниження) обсягів будівельних робіт (наростаючим підсумком у % до відповідного періоду попереднього року)*

* побудовано автором на основі даних [120]

Незважаючи на перемінну ситуацію в галузі загальна кількість незавершених будівель та інженерних споруд в країні продовжує скорочуватись. Так станом на 1 січня 2013 року у

стані незавершеного будівництва перебували 16109 об'єктів, що на 3,3% менше рівня попереднього року (таблиця 2.4, рис. 2.4).

Таблиця 2.4.

Кількість будівель та інженерних споруд незавершеного будівництва* станом на 1 січня

| Роки | Загальна кількість незавершених будівель та інженерних споруд | | У тому числі | | | |
|------|---|-------------------------|--------------|-------------------------|-------------------|-------------------------|
| | | | будівель | | інженерних споруд | |
| | од. | % до попереднього року* | од. | % до попереднього року* | од. | % до попереднього року* |
| 2004 | 27383 | - | 19435 | - | 7948 | - |
| 2005 | 25912 | -5,4 | 18010 | -7,3 | 7902 | -0,6 |
| 2006 | 24485 | -5,5 | 16835 | -6,5 | 7650 | -3,2 |
| 2007 | 22701 | -7,3 | 15574 | -7,5 | 7127 | -6,8 |
| 2008 | 21516 | -5,2 | 14688 | -5,7 | 6828 | -4,2 |
| 2009 | 19989 | -7,1 | 13682 | -6,8 | 6307 | -7,6 |
| 2010 | 18977 | -5,1 | 13018 | -4,9 | 5959 | -5,5 |
| 2011 | 18261 | -3,8 | 12519 | -3,8 | 5742 | -3,6 |
| 2012 | 16654 | -8,8 | 11347 | -9,4 | 5307 | -7,6 |
| 2013 | 16109 | -3,3 | 10943 | -3,6 | 5166 | -2,7 |
| 2014 | 16380 | 1,7 | 11371 | 3,9 | 5009 | -3,0 |

* розраховано на основі даних [120]

Загалом, аналізуючи результати діяльності будівельних підприємств за їх розмірами, слід зазначити, що найбільшими темпами нарощували обсяг реалізованої продукції великі підприємства, однак станом на 2012 рік їх частка у виробництві продукції будівельної галузі все ще залишається незначною і становить 8,7 %.

Разом з цим в останні роки в Україні спостерігається стійка тенденція до зростання кількості фінансово неспроможних підприємств в усіх галузях народного господарства, зокрема в

будівельній галузі. Позитивною тенденцією можна вважати поступове скорочення чистого збитку в 2012 році, але показник залишається досить в 1012,7 млн. грн.



Рис. 2.4. Динаміка незавершеного будівництва в Україні*

* побудовано автором на основі даних [120]

Найбільше значення у будівництві мають середні підприємства, так як ними забезпечується більше половини усієї реалізованої продукції (табл. 2.5).

Таблиця 2.5.

Показники реалізованої продукції підприємств за їх розмірами*

| Показники | Обсяг реалізованої продукції, млн.грн. | | | Частка у загальному обсязі, % | | |
|----------------------------|--|-----------|-----------|-------------------------------|---------|---------|
| | 2010 р. | 2011 р. | 2012 р. | 2010 р. | 2011 р. | 2012 р. |
| Усього, млн.грн., у т. ч.: | 3366228,2 | 3991239,4 | 4203169,6 | 100 | 100 | 100 |
| будівництво, з них | 96725,3 | 120419,5 | 155790,7 | 2,9 | 3,0 | 3,7 |
| великі підприємства | 6210,9 | 11604 | 13548,1 | 6,4 | 9,6 | 8,7 |
| середні підприємства | 53904,2 | 67323,1 | 85293,3 | 55,7 | 55,9 | 54,7 |
| малі підприємства | 36610,2 | 41492,4 | 56949,3 | 37,8 | 34,5 | 36,6 |

* побудовано автором на основі даних [120]

Щодо кількості підприємств у будівництві то у 2012 році в Україні існує 12 великих підприємств, 1389 середніх і 95,9% підприємств галузі є малими. Слід відмітити, що у структурі усіх підприємств за розмірами в Україні кількість великих та середніх підприємств є дещо більшою – становить 0,2% та 5,5% від загальної кількості відповідно, що в свою чергу може опосередковано свідчити про наявність концентрації на ринку будівельних послуг

Загальні показники розвитку житлового будівництва. Розглядаючи стан у будівельній галузі варто зупинитись на житловому будівництві, що має особливо важливе соціальне значення, так як є складовою, що визначає рівень та якість життя населення. Згідно статистичних даних (рис.2.5.) на початку розглянутого періоду обсяг введення в експлуатацію житла скорочувався значними темпами сягнувши у 2000 році 31,9% від рівня 1990 року.

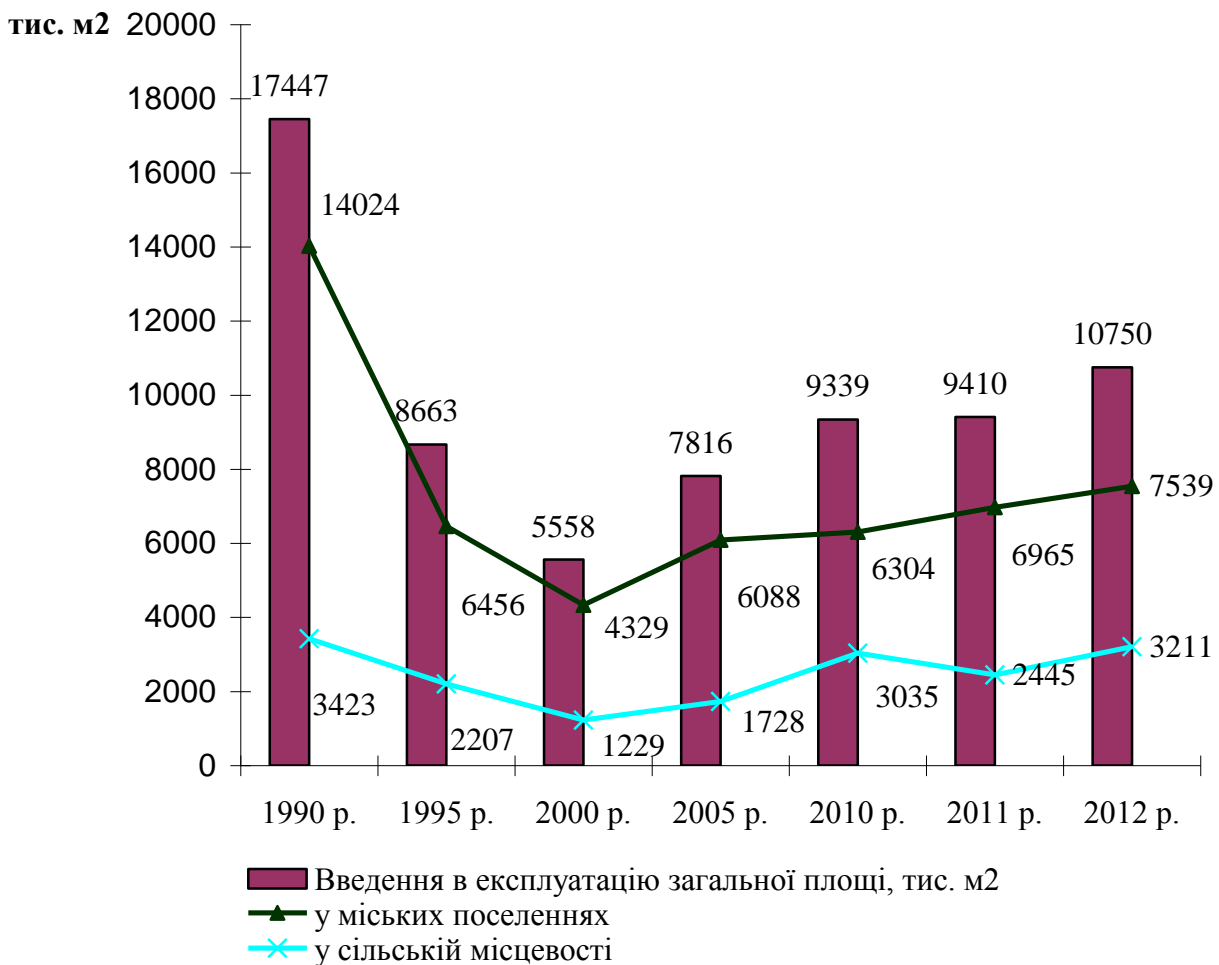


Рис. 2.5. Прийняття в експлуатацію загальної площі житла*
 * побудовано автором на основі даних [120]

Починаючи з 2001 року динаміка набула позитивної тенденції, однак нарощування обсягів зданого в експлуатацію житла відбувається досить повільно. Станом на 2012 рік було введено в експлуатацію на 8 тис. збудованих квартир більше ніж в попередньому 2011 році та на 14,2% більше загальної площі житла, однак за даних результатів рівень 1990 року поки що не досягнутий, оскільки обсяг введення в експлуатацію житла становить лише 61,6% від базового року (табл. 2.6).

Таблиця 2.6

Прийняття в експлуатацію житла за видами житлових будівель

(тис.м² загальної площі)

| Роки | Усього | У тому числі у житлових будівлях | | |
|------|---------|----------------------------------|------------------------------|-------------|
| | | одноквартирних | з двома та більше квартирами | гуртожитках |
| 2003 | 6432,9 | 3873,9 | 2553,4 | 5,6 |
| 2004 | 7566,0 | 5037,8 | 2508,9 | 19,3 |
| 2005 | 7815,9 | 4385,7 | 3410,9 | 19,3 |
| 2006 | 8628,4 | 4686,0 | 3917,0 | 25,4 |
| 2007 | 10243,7 | 5716,7 | 4519,7 | 7,3 |
| 2008 | 10495,6 | 5919,9 | 4531,1 | 44,6 |
| 2009 | 6399,6 | 2363,3 | 4015,8 | 20,5 |
| 2010 | 9339,3 | 6266,8 | 3050,4 | 22,1 |
| 2011 | 9410,4 | 5189,0 | 4178,9 | 42,5 |
| 2012 | 10749,5 | 7170,5 | 3534,1 | 44,9 |
| 2013 | 11217,2 | 6787,7 | 4361,7 | 67,8 |

Примітка. Починаючи з 2010р. з урахуванням загальної площі прийнятого в експлуатацію житла відповідно до порядків (накази Мінрегіону України від 19.03.2013 № 95 та від 24.06.2011 № 91) та Тимчасового порядку (постанова КМУ від 09.09.2009 № 1035).

**Джерело [120]*

У 2009 році обсяги будівельних робіт продовжували скорочуватись, що було наслідком нестачі фінансування. В результаті за підсумками року в Україні було введено в експлуатацію на 39 % кв. м житла менше ніж в попередньому 2008 році

У 2010 році в Україні введено в експлуатацію 9339,3 тис. кв. м загальної площі житла, що на 45,9 % більше порівняно з 2009 роком.

Близько половини житла, спорудженого без дозволу на виконання будівництва, було введено в експлуатацію згідно Тимчасового порядку прийняття в експлуатацію закінчених будівництвом приватних житлових будинків садибного типу, дачних та садових будинків з господарськими спорудами і будівлями, затвердженого постановою Кабінету Міністрів України від 09.09.2009 № 1035.

Переважну частку житла (67,1 % загального обсягу, або 6266,8 тис. кв. м) введено в експлуатацію в одноквартирних будинках. У будинках із двома та більше квартирами збудовано відповідно 32,7 % (3050,4 тис. кв. м), у гуртожитках – 0,2 % (22,1 тис. кв. м).

В цілому по Україні у 2013 році введено 11217,2 тис. кв. м житла, що на 4,4 % більше порівняно з 2012 роком. Найбільшим зазначений показник є в Київській області (1514,7 тис. кв. м), та місті Києві (1509 тис. кв. м). Найменшим – у Кіровоградській (109,3 тис. кв. м), Миколаївській (122,1 тис. кв. м) та Черкаській (129,7 тис. кв. м) областях.

Обсяг зданого в експлуатацію житла значною мірою визначається обсягом залучених у дану сферу інвестицій, що формують попит на ринку житлової нерухомості. Для підтримки попиту на ринку житлової нерухомості державою прийнято ряд програм сприяння житловому будівництву, однак в міру відсутності фінансування, їхня ефективність є досить низькою. Пільгові умови кредитування житлового будівництва, передбачені цими програмами, не відповідають реальному рівню доходів цільових верств населення, зокрема в обліковий реєстр державних житлових програм можуть потрапити люди з рівнем доходу вище середнього, тоді як програма повинна забезпечити житлом в першу чергу працівників бюджетної сфери. Відтак, діючи на сьогодні державні житлові програми не можуть значним

чином позитивно вплинути на становище в будівництві. Важливою проблемою при цьому постає відсутність належного фінансування державних програм, які б мали стабілізувати ситуацію.

Також, можна стверджувати, що практично відсутня система іпотечного кредитування первинного ринку, оскільки даний вид кредитування є досить ризиковим [9].

Заробітна плата працівників у будівництві та стан її виплати. Фінансовий стан галузі можна оцінити, проаналізувавши рівень заробітної плати працівників, зайнятих у будівництві. За даними Держстату, за січень-грудень 2010 року в середньому одному штатному працівнику у будівництві нараховано 1754 грн., що більше на 16,1 % проти аналогічного періоду 2009 року (1511 грн.). За підсумками 2012 року будівництво займало 10 місце у рейтингу за рівнем заробітної плати серед 14 видів діяльності. У 2013 році будівництво за рівнем заробітної плати посіло 13 місце серед 16 видів економічної діяльності.

У 2013 році середня заробітна плата штатного працівника в будівництві становила 2702 грн., що більше на 8,5 % порівняно з попереднім роком (2491 грн.) (Таблиця 2.7).

Таблиця 2.7

Динаміка середньомісячної заробітної плати за видами економічної діяльності у 2000-2013 роках*

(в розрахунку на одного штатного працівника, грн.)

| | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 |
|-------------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|-------|------|------|------|------|
| Усього | 230 | 311 | 376 | 462 | 590 | 806 | 1041 | 1351 | 1806 | 1906 | 2239 | 2633 | 3026 | 3265 |
| Будівництво | 260 | 362 | 427 | 546 | 709 | 894 | 1140 | 1486 | 1832 | 1511 | 1754 | 2251 | 2491 | 2702 |
| Темп росту | | | | | | | | | | | | | | |
| Усього | - | 35,2 | 20,9 | 22,9 | 27,7 | 36,6 | 29,2 | 29,8 | 33,7 | 5,5 | 17,5 | 17,6 | 14,9 | 7,9 |
| Будівництво | - | 39,2 | 18,0 | 27,9 | 29,9 | 26,1 | 27,5 | 30,4 | 23,3 | -17,5 | 16,1 | 28,3 | 10,7 | 8,5 |

*джерело: [120]

Аналізуючи весь період варто зауважити, що починаючи з 2000 року і аж до кризи у 2008 році середній рівень місячної заробітної плати у будівництві була більшою загальноукраїнського показника. Однак, у 2009 році її рівень впав

на 17,5% порівняно з попереднім роком і відтоді так і не досяг рівня заробітних плат по Україні, лишаючись у 2013 році на 17,2% нижче.

Таким чином, сьогодні рівень інвестиційної привабливості будівництва доволі низький. Для виходу з кризової ситуації та підвищення показників діяльності будівельних підприємств необхідною є реалізація ефективних управлінських рішень спрямованих на стимулювання запроваджень нововведень у виробничі процеси, зокрема, перехід на енерго- та ресурсозберігаючі технології, приведення будівельної продукції до відповідних стандартів і норм. Це дозволить підвищити якість та зменшити вартість будівництва, відновити попит. Важливим також є забезпечення достатнього рівня фінансування, досягнути чого можна покращенням умов надання іпотечних банківських кредитів.

2.2 Методика аналізу зовнішнього інвестиційного конкурентного середовища діяльності будівельних підприємств

В сучасних умовах найбільш гостро для будівельної галузі постає проблема залучення інвестицій. Зменшення виконання будівельних робіт, що відбувається останніми роками в Україні, насамперед, пов'язано з проблемами, які виникли в банківському секторі економіки, нестабільною політичною ситуацією в країні, а також світовою фінансовою кризою, що спричинила відтік іноземних капіталів. За таких умов загострюється конкурентна боротьба за обмежені інвестиційні ресурси і перед будівельними підприємствами постає проблема достовірної оцінки власної конкурентоспроможності в контексті мінливих ринкових умов.

На сьогодні існує потреба у розробці методики аналізу інвестиційної конкуренції між будівельними підприємствами, що дозволить здійснити оцінку інвестиційної привабливості та конкурентоспроможності підприємства, дасть можливість потенційним інвесторам реально оцінити доцільність вкладення коштів в об'єкти будівництва, а підприємствам зорієнтуватись у ринковій ситуації та скористатись перевагами для зміцнення конкурентних позицій.

Формування інвестиційної привабливості відбувається під постійним впливом чинників внутрішнього і зовнішнього середовища підприємства. Інвестиційна привабливість є поняттям суб'єктивним, і залежить значною мірою від сприйняття об'єкта інвестування потенційним інвестором, тому, перш ніж проводити дослідження інвестиційної привабливості об'єкта інвестування потрібно визначитись, що саме виступає таким об'єктом і що є основною метою для інвестора при здійсненні інвестицій.

У випадку, коли об'єктом інвестування є окреме будівельне підприємство здійснюється оцінка відносної інвестиційної привабливості, що передбачає базу порівняння. В такому випадку інвестора в першу чергу цікавить стан конкурентного середовища на ринку будівельних послуг [12, с.21].

Зважаючи на специфіку будівельної сфери, що є капіталомісткою, достатність інвестицій чи їх брак є визначальним фактором подальшого розвитку підприємств. Тому, досліджуючи конкурентне середовище та умови діяльності будівельних підприємств особливої уваги потребують інвестиційні процеси, що відбуваються в країні, регіоні та галузі, де функціонує те чи інше підприємство, що є об'єктом дослідження.

Збільшення кількості забудовників на ринку будівельних послуг та постійна нестача фінансування будівництва, зумовлена складними економічними умовами в країні призводить до загострення інвестиційної конкуренції, яка може розгортатись як у макросередовищі діяльності підприємств – відображаючи інвестиційні процеси на рівні країни, так і у мезосередовищі – будучи результатом нерівномірності розподілу інвестицій між підприємствами одного виду діяльності [93].

Наявність жорсткої конкуренції, недостатній рівень фінансування та низький рівень платоспроможності населення створюють бар'єри для розвитку будівельних підприємств. Однак, інформація, отримана в процесі дослідження конкурентного інвестиційного середовища, за ефективною системою управління підприємством може бути дієвим інструментом конкурентної боротьби.

Отже, першим етапом у розробці стратегії розвитку будівельного підприємства в умовах інвестиційної конкуренції має стати оцінка факторів зовнішнього та внутрішнього середовища його діяльності.

Задля приведення у відповідність зовнішньому середовищу внутрішніх можливостей підприємства розроблена комплексна модель гармонізації конкурентного середовища будівельного підприємства, шляхом оцінювання інтенсивності інвестиційної конкуренції на макро-, мезо- та мікро рівнях за якісними характеристиками та кількісними показниками, з метою вдосконалення процесу прийняття ефективних управлінських рішень щодо формування стратегії розвитку. Інтенсивність інвестиційної конкуренції, при цьому визначається чинниками конкурентного середовища та має вигляд функції.

$$f(x)=F(X, Y, Z), \quad (2.1)$$

де $f(x)$ – функція, що характеризує інтенсивність інвестиційної конкуренції зовнішнього середовища та конкурентний потенціал підприємства;

X, Y – змінні показники макро- та мезосередовища підприємства;

Z – конкурентний потенціал підприємства.

У свою чергу, макросередовище задане функцією, що визначається чотирма групами чинників:

$$X=f(x_1, x_2, x_3, x_4) \quad (2.2)$$

- рівень розвитку продуктивних сил та стан ринку продукції будівництва (x_1);

- нормативно-законодавче забезпечення здійснення будівництва (x_2);

- стан фінансово-кредитної системи та діяльність фінансових посередників (x_3);

- інвестиційна активність вітчизняних та іноземних інвесторів (x_4).

Мезосередовище представлене функцією:

$$Y = f(y_1, y_2, y_3, y_4, y_5, y_6) \quad (2.3)$$

де y_i – змінний фактор, що відображає вплив на інвестиційну конкуренцію:

- функціонуючих на ринку будівельних підприємств (y_1);
- підприємств інших видів діяльності, що пропонують більший відсоток на вкладений капітал (y_2);
- замовників та інвесторів (y_3);
- виробників будматеріалів та конструкцій (y_4);
- нові підприємства на ринку (y_5);
- державного регулювання конкурентних відносин (y_6).

Конкурентний потенціал будівельного підприємства відображає функція:

$$Z = f(z_1, z_2, z_3, z_4, z_5) \quad (2.4)$$

- ресурси і організація корпорації (z_1);
- питома вага на ринку збуту продукції (z_2);
- питома вага власного капіталу (z_3);
- рівень інноваційності та технології (z_4);
- розвиток персоналу (z_5).

Для проведення оцінки інвестиційного конкурентного середовища пропонується комплексна методика, що базується на визначенні інтегральних коефіцієнтів зовнішнього та внутрішнього середовища, розрахованих на базі часткових кількісних показників та якісних характеристик. Методика аналізування інвестиційного конкурентного середовища будівельного підприємства об'єднує як кількісну оцінку (на основі застосування показників, що мають кількісний вираз), так і їх якісну оцінку (шляхом вербального опису стану або рівня інвестиційної характеристики або застосування експертних оцінок) (Рис. 2.6).

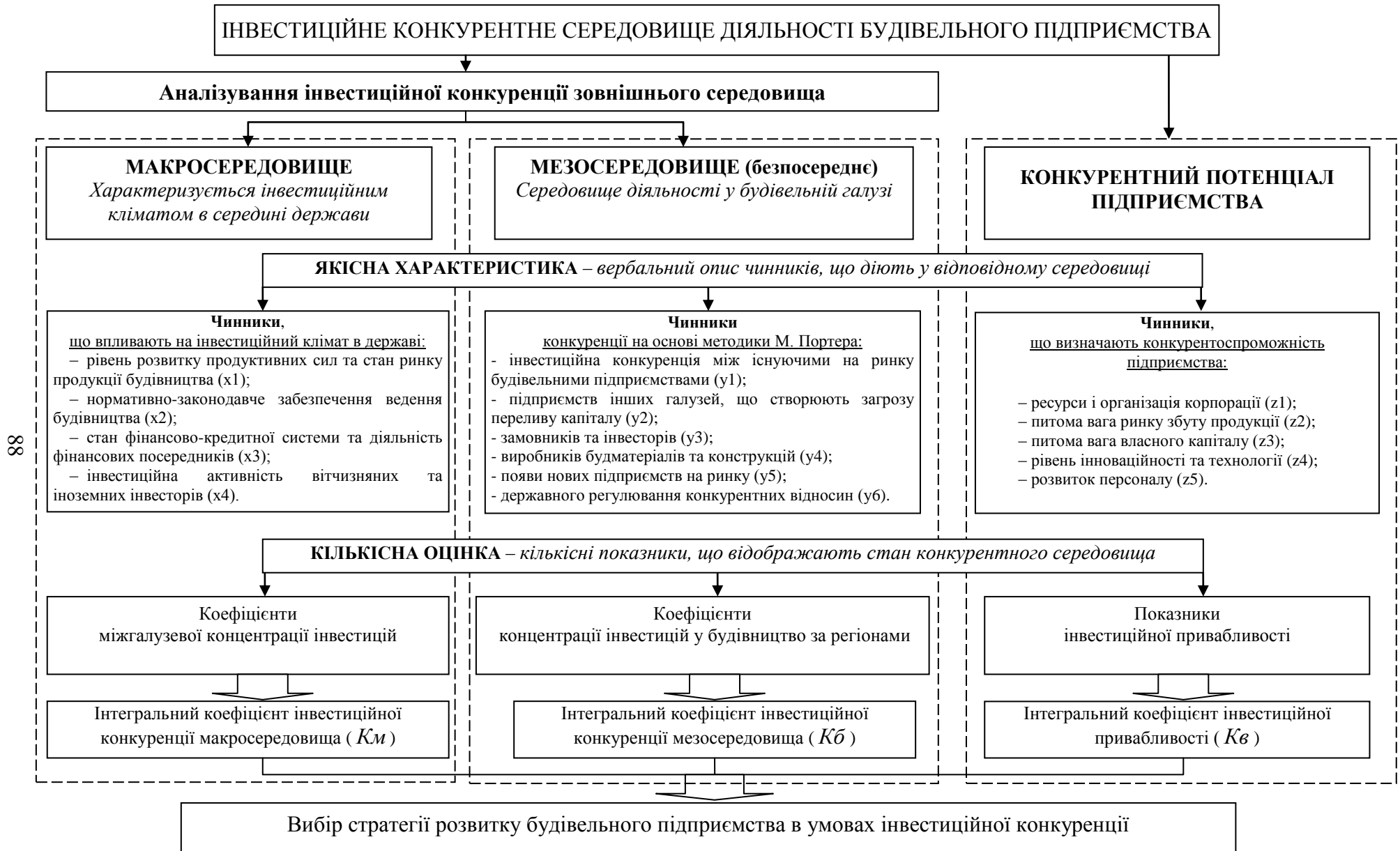


Рис. 2.6. Методика аналізування інтенсивності інвестиційної конкуренції зовнішнього середовища та оцінювання конкурентного потенціалу будівельного підприємства

* розроблено автором

Методика аналізування інтенсивності інвестиційної конкуренції зовнішнього середовища передбачає аналізування макро- та мезосередовища, яке пропонується здійснювати на основі часткових показників, що характеризують концентрацію інвестицій між конкурентами – реципієнтами інвестиційних ресурсів.

Дослідження внутрішнього конкурентного середовища будівельного підприємства пропонується здійснювати на основі аналізування його інвестиційної привабливості, використовуючи систему фінансових показників – ліквідності, ділової активності, фінансової стійкості та прибутковості.

Таким чином, розрахунок інтегрального показника інвестиційної конкуренції відповідного рівня базується на системі кількісних показників, які необхідно провести до порівняного вигляду через їх нормування. Якщо серед первинних показників є такі, що відображають різноспрямовану залежність між результуючими і факторними змінними (стимулятори і дестимулятори), в такому випадку у розрахункових формулах для інтегрального показника використовуються різні алгоритми їх нормування. Зокрема, стимулятори приводяться до безрозмірних величин за формулою:

$$y_{ij} = \frac{(x_{ij} - x_{j \min})}{(x_{j \max} - x_{j \min})} \quad (2.5)$$

Показники, що відображають обернену залежність між величинами (дестимулятори) нормуються за формулою:

$$y_{ij} = \frac{(x_{i \max} - x_{ij})}{(x_{j \max} - x_{j \min})} \quad (2.6)$$

Приведені таким чином до одного вигляду індекси інтенсивності інвестиційної конкуренції є співставними і на їх основі розраховуються інтегральні коефіцієнти макро-, мезосередовища та інтегральний коефіцієнт інвестиційної привабливості підприємства, що характеризує його внутрішнє середовище.

Кількісні індекси інвестиційного конкурентного середовища (I_y) пропонується розраховувати за формулою:

$$K_i = \sqrt[n]{1 + y_{ij}} - 1 \quad (2.7)$$

де K_i – індекс інтенсивності інвестиційної конкуренції макро- мезо- чи внутрішнього середовища підприємства;

y_{ij} – окремий показник, що використовується для характеристики інтенсивності інвестиційної конкуренції середовища діяльності підприємства;

n – кількість показників, що враховуються при визначенні індекс інтенсивності інвестиційної конкуренції.

Значення окремого інтегрального коефіцієнта, розрахованого таким чином, коливається в межах:

$$0 \leq K_i \leq 1 \quad (2.8)$$

Чим ближчий зведений показник до нуля, тим ближче інвестиційне конкурентне середовище підприємства до еталона, тобто до умов існування досконалої конкуренції. Коефіцієнт інтенсивності інвестиційної конкуренції буде рівний одиниці за умови, що показники-стимулятори набудуть максимального значення, а обернені показники – мінімального. Однак, на практиці такі граничні значення не можливі, так як існування досконалої конкуренції є лише теоретичною моделлю (таблиця 2.8).

Аналіз інвестиційного конкурентного середовища не закінчується побудовою і розрахунком інтегрального показника, навпаки – це лише перший етап дослідження, яке продовжується вивченням системи показників, що є в основі комплексної оцінки. Загальні висновки формуються на підставі як перших так і других досліджень.

Вибір варіанту стратегії розвитку за умов інвестиційної конкуренції повинен здійснюватись із врахуванням вірогідності досягнення економічного ефекту та порівнянням його із кожним з можливих сценаріїв. Відповідно, обрана стратегія повинна забезпечити найбільшу ефективність її реалізації, що проявляється у забезпеченні стійкого розвитку підприємства.

Таблиця 2.8

Інтерпретація значень коефіцієнту інтенсивності
інвестиційної конкуренції

| | | | | |
|--|-------------------------------|--|------------|-----------|
| Значення коефіцієнту інтенсивності інвестиційної конкуренції | 0-0,25 | 0,26-0,5 | 0,51-0,75 | 0,76-1 |
| Концентрація інвестицій | Низька | Помірна | Значна | Висока |
| Вид інвестиційної конкуренції | Чиста (досконала) конкуренція | Ефективна (монополістична) конкуренція | Олігополія | Монополія |
| Інтенсивність інвестиційної конкуренції | Висока | Вище середньої | Середня | Низька |

Оцінка інвестиційної конкуренції базується на дослідженні інвестиційного конкурентного середовища діяльності підприємства.

Макросередовище характеризується інвестиційним кліматом в середині держави. Проведений у пункті 2.1. аналіз засвідчив, що в економіці країни відбувається спад виробництва. Серед причин такої ситуації можна відмітити проблему надмірного податкового тиску на виробництво та фонд оплати праці і як наслідок високий рівень тіньової економіки. Зменшення активності надання банківських кредитів та низький рівень державних капіталовкладень призводять до дефіциту фінансових ресурсів. Крім цього, на інвестиційний клімат держави суттєвий вплив мають:

- неможливість виконання державою своїх обов'язків щодо соціального захисту громадян;
- відсутність ефективних процедур банкрутства, захисту прав власників;
- високий рівень злочинності;
- низька дієвість законодавчих актів.

Для потенційних інвесторів, зовнішні фактори відіграють не менш важливу роль що й характеристика конкретного об'єкту інвестування. При прийнятті рішення щодо інвестування іноземні інвестори, здійснюючи оцінку зовнішніх факторів

макросередовища та інвестиційного клімату, порівнюють альтернативні варіанти інвестування в різних країнах [70, с. 97-98].

Після визначення рівня інвестиційної привабливості країни здійснюється оцінка інвестиційної привабливості та конкурентоспроможності галузі сутність якої полягає у вивченні її стану, встановленні особливостей функціонування та факторів, що впливають на її розвиток.

Якісний (вербальний аналіз) для характеристики зовнішнього середовища діяльності будівельних підприємств свідчить про нестачу інвестицій та кризовий стан будівництва в Україні.

Кількісний аналіз рівня інвестиційної конкуренції можна здійснити на основі коефіцієнтів концентрації капітальних інвестицій за видами економічної діяльності України. Висновки формуються на основі порівнянь результатів розрахунку коефіцієнтів концентрації зі структурою розподілу інвестицій.

Розглядаючи концентрацію інвестицій в розрізі видів економічної діяльності України слід констатувати, що більше половини капіталовкладень (56,74%) залучається у промисловість та будівництво, частка яких у загальному обсязі капітальних інвестицій у 2013 році становила 39,44% та 17,3% відповідно.

Найменш інвестиційнопривабливими з погляду інвесторів у 2013 році як і за весь період дослідження виявились освіта та охорона здоров'я. За обсягом залучених інвестицій дані види діяльності займають останні позиції, зумівши сконцентрувати лише 0,39% та 0,81% капіталовкладень відповідно.

Таким чином, будівництво належить до перспективних сфер щодо залучення інвестицій і є відносно інвестиційнопривабливим видом економічної діяльності.

Існує ряд кількісних і якісних показників, за допомогою яких можливо визначити рівень економічної концентрації ринку чи виду діяльності. При оцінці концентрації інвестицій були використані як відносні, так і абсолютні показники, що найбільш точно, на нашу думку, відображають ситуацію щодо інвестиційної конкуренції у макросередовищі діяльності будівельного підприємства.

Результати розрахунків наведено в таблиці 2.9.

Таблиця 2.9

Інвестиційна привабливість видів економічної діяльності України

| N п/п | Вид діяльності | Капітальні інвестиції за видами економічної діяльності | | | | | | | | Інвестиційна привабливість діяльності |
|----------|--|--|---------|---------|---------|---------------|-------|-------|-------|---|
| | | млн.грн. | | | | % до підсумку | | | | |
| | | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | |
| | Усього | 189061 | 259932 | 293692 | 267728 | 100 | 100 | 100 | 100 | |
| 1 | Промисловість | 56725,3 | 89146,3 | 103473 | 105594 | 30,00 | 34,30 | 35,23 | 39,44 | Висока |
| 2 | Будівництво | 32790,3 | 34855 | 44894,9 | 46317,8 | 17,34 | 13,41 | 15,29 | 17,30 | |
| 3 | Торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів | 18867,5 | 24389,8 | 24800,7 | 22379,5 | 9,98 | 9,38 | 8,44 | 8,36 | Вище середньої |
| 4 | Сільське, лісове та рибне господарство | 11567,5 | 17039 | 19411 | 19059 | 6,12 | 6,56 | 6,61 | 7,12 | |
| 5 | Транспорт, складське господарство, кур'єрська діяльність | 19591,7 | 25976,6 | 32807,9 | 18833,3 | 10,36 | 9,99 | 11,17 | 7,03 | |
| 6 | Операції з нерухомим майном | 10263,9 | 15265,4 | 12773,6 | 14024,8 | 5,43 | 5,87 | 4,35 | 5,24 | |
| 7 | Інформація та телекомунікації | 8654,4 | 9753,1 | 10188,9 | 9923,3 | 4,58 | 3,75 | 3,47 | 3,71 | Середня |
| 8 | Державне управління й оборона; соціальне страхування | 8323,8 | 12297,7 | 12698,9 | 8217 | 4,40 | 4,73 | 4,32 | 3,07 | |
| 9 | Фінансова та страхова діяльність | 5883 | 6033,2 | 7369,4 | 6683,1 | 3,11 | 2,32 | 2,51 | 2,50 | |
| 10 | Діяльність у сфері адміністративного обслуговування | 3170,9 | 4142,7 | 5252,8 | 4313,8 | 1,68 | 1,59 | 1,79 | 1,61 | Низька |
| 11 | Наукова, технічна та проф. діяльність | 5647,9 | 11443,6 | 9245,4 | 3824,7 | 2,99 | 4,40 | 3,15 | 1,43 | |
| 12 | Мистецтво, спорт та відпочинок | 1004,4 | 1520,1 | 2845,8 | 2640,2 | 0,53 | 0,58 | 0,97 | 0,99 | |
| 13 | Тимчасове розміщування й харчування | 1670,9 | 2224,9 | 2856,3 | 2476,8 | 0,88 | 0,86 | 0,97 | 0,93 | |
| 14 | Охорона здоров'я та соціальна допомога | 2295 | 2424,7 | 3111,1 | 2156,7 | 1,21 | 0,93 | 1,06 | 0,81 | |
| 15 | Освіта | 1935,1 | 2223,9 | 1502,7 | 1053,9 | 1,02 | 0,86 | 0,51 | 0,39 | |
| 16 | Інші види послуг | 669 | 1196,2 | 459,9 | 230,5 | 0,35 | 0,46 | 0,16 | 0,09 | |

Слід зауважити, що в Україні контроль за процесами інвестиційної концентрації та у сфері запобігання монополізації ринків дещо ускладнений через брак інформації на вітчизняних ринках. Так, облік капітальних інвестицій ведеться Державною службою статистики України лише з 2010 року, до того часу надавалась інформація щодо обсягу інвестицій в основний капітал. Розрахунок основних показників концентрації капітальних інвестицій в Україні наведено в табл. 2.10.

Таблиця 2.10
Коефіцієнти концентрації капітальних інвестицій за видами економічної діяльності в Україні

| Показники | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | Залежність |
|--|--------------|--------------|--------------|--------------|------------|
| Індекс концентрації трьох (CR3) | 57,33 | 57,09 | 58,96 | 65,10 | пряма |
| Чотирьох частковий показник концентрації (CR4) | 63,45 | 63,64 | 65,57 | 72,22 | пряма |
| Система нерівностей: $\begin{cases} Q_1 + Q_2 + Q_3 > 0,7 \\ Q_1 / (Q_2 + Q_3) > 1 \end{cases}$ | 0,57 1,10 | 0,57 1,50 | 0,59 1,48 | 0,65 1,54 | пряма |
| Герфіндаля-Гіршмана (I_{HH}) | 1540,38 | 1688,06 | 1787,08 | 2089,02 | пряма |
| Ковтун, % | 9,81 | 10,27 | 10,57 | 11,43 | пряма |
| Індекс Розенблюту | 0,141 | 0,142 | 0,150 | 0,172 | пряма |
| Коефіцієнт варіації: U_q | 0,7242 | 0,7310 | 0,7351 | 0,7457 | пряма |
| U_q^1 | 0,2758 | 0,2690 | 0,2649 | 0,2543 | обернена |
| Показник ентропії: E | -2,21 | -2,17 | -2,13 | -2,01 | обернена |
| K_E | 0,60 | 0,61 | 0,64 | 0,68 | обернена |
| Джині | 0,57 | 0,58 | 0,60 | 0,64 | пряма |

Прямий зв'язок між рівнем коефіцієнта та ступенем концентрації полягає в тому, що чим вище значення даного показника, тим сильніша ступінь концентрації інвестицій, і тим слабшою є інвестиційна конкуренція. Якщо ж збільшення значення показника означає зменшення рівня концентрації – зв'язок є обернений.

Зокрема, обернений зв'язок відображає показник ентропії для характеристики рівня однорідності ринку. Так, для стану однорідного ринку вказаний коефіцієнт наблизатиметься до одиниці, а для неоднорідного ринку він прагнутиме до нуля. Сам по собі даний показник не є достатнім для визначення стану конкуренції на ринку, однак у сукупності із коефіцієнтами концентрації дозволяє більш точно описати ринкову ситуацію.

Індекс концентрації визначається як сума ринкових часток найбільших конкурентів. Задля дослідження концентрації інвестицій даний показник нами розрахований на основі часток інвестицій, акумульованих у відповідних галузях чи регіонах країни:

$$CR_i = \sum_{i=1}^n q_i, \quad (2.9)$$

де CR_i – індекс концентрації інвестицій, %;

q_i – частка інвестицій i -го суб'єкта конкуренції, %;

n – кількість конкуруючих за залучені інвестиції суб'єктів, по яких ведеться розрахунок.

Як правило, значення індексу досліджується для трьох або чотирьох найбільших ринкових суб'єктів, що виступають конкурентами на інвестиційному ринку.

Високе значення розрахованого показника концентрації свідчить про значний рівень концентрації інвестицій і обмежену інвестиційну конкуренцію.

В порівнянні із практикою зарубіжних країн, в Україні монопольна частка суб'єктів господарювання визначається більш жорстко. Зокрема, у США та Російській Федерації, наприклад, даний показник складає 65% і більше, в Японії – 50% і більше, в ЄС – 45% і більше [40, с.225], тоді як відповідно до українського законодавства ринкова частка одного суб'єкта господарювання, що перевищує 35%, трьох, що перевищує 50%, і п'яти, що перевищує 70%, є однією з умов, за наявності якої становище суб'єкта господарювання на ринку може бути визначене як домінуюче [145].

Розраховане значення CR_3 для трьох суб'єктів інвестиційної конкуренції, що отримали найбільшу частку інвестицій за певний період означає:

$CR_3 < 50\%$ – ринок не є концентрований;

$50\% < CR_3 < 70\%$ – ринок помірно концентрований;

$CR_3 > 70\%$ – ринок висококонцентрований.

Відповідно до отриманих результатів, концентрація інвестицій між різними видами економічної діяльності в Україні у 2013 році суттєво зросла (на 6,24%), однак і надалі може бути визначена як помірна, оскільки не перевищує визначеного ліміту в 70%.

У практиці антимонопольного законодавства США найчастіше використовується чотирьох частковий показник концентрації (CR4).

$$CR_4 = \frac{Q_1 + Q_2 + Q_3 + Q_4}{Q} * 100\%, \quad (2.10)$$

де Q – загальний обсяг інвестицій, що надійшли в країну, тис. грн.;

Q_i – обсяг інвестицій i -го акумульованих окремим суб'єктом конкурентних відносин, тис. грн.;

$Q_1 = \max\{Q_i\}$ для всіх $i=1 \dots n$;

$Q_2 = \max\{Q_i\}$ для всіх $i=1 \dots (n-1)$;

$Q_3 = \max\{Q_i\}$ для всіх $i=1 \dots (n-2)$;

$Q_4 = \max\{Q_i\}$ для всіх $i=1 \dots (n-3)$;

n – загальна кількість конкурентів.

Показник являє собою частку 4-х перших позицій, в загальному обсязі капітальних інвестицій, що надійшли в Україну та дозволяє оцінити ступінь монополізації ринку. Величини, отримані на основі даних розрахунків є оберненими до інтенсивності конкуренції [76, с.175].

Істотним недоліком даного індексу є те, що він абсолютно нечутливий до розподілу часток між конкурентами. Він буде однаковий, якщо, наприклад, перші чотири лідери на ринку мають рівні частки в 20% і якщо перший лідер займає на ринку 70%, а три інших в сумі – 10%. Тому, індекс концентрації може

використовуватися тільки як дуже груба оцінка концентрації на ринку і діагности його структури [159, с. 109].

З наведеної таблиці 2.20 видно, що протягом досліджуваного періоду міжгалузевий ринок інвестицій є помірно монополізованими, що говорить про зростаючу ступінь інвестиційної концентрації і про слабку інвестиційну конкуренцію між видами діяльності країни.

Індекс концентрації, в силу великої кількості недоліків, застосовується лише в якості грубого індикатора, який характеризує наявність в галузі невеликої кількості підприємств, або як додаткового показника, що застосовується спільно з іншими показниками концентрації [40, с.226]. Зокрема, для встановлення рівня концентрації на ринку можна користуватись системою рівнянь, що дає можливість порівняти загальну частку трьох найбільших ринкових суб'єктів із відносним обсягом залучених ними інвестицій.

$$\begin{cases} q_1 + q_2 + q_3 > 0,7 \\ q_1 / (q_2 + q_3) > 1 \end{cases}, \quad (2.11)$$

де q_1, q_2, q_3 – показники часток за величиною залучених інвестицій відповідно першого, другого і третього регіонів в загальному обсязі капітальних інвестицій.

Система нерівностей поєднує в собі характеристику стану ринкової конкуренції, на основі коефіцієнта ринкової концентрації ($q_1 + q_2 + q_3 = CR_3$), та відображає рівень впливу і ринкової влади найбільшого ринкового суб'єкта.

Розрахунки свідчать про наявність помірної концентрації інвестицій між галузями. Разом з тим помітна роль яскраво вираженого лідера на інвестиційному ринку, якими є промисловість і будівництво, в контексті галузевої концентрації інвестицій.

Досить поширеним показником, що дає можливість оцінити розподіл ринкових часток є індекс Герфіндаля-Гіршмана. Розраховується він як сума квадратів ринкових часток конкурентів:

$$I_{HH} = \sum_{i=1}^n q_i^2 \quad (2.12)$$

де q_i – частка інвестицій кожного з n -числа конкурентів, $i = 1, \dots, n$.

Значення індексу Герфіндаля збільшується по мірі зростання концентрації і коливається в межах від 0 (за умов досконалої конкуренції, коли на ринку функціонує значна кількість конкурентів, ринкова частка кожного з яких є досить мала) до 1 при чистій монополії. Чутливість показника можна збільшити, сумуючи значення часток, що виражені у відсотках, в такому випадку індекс буде знаходитись в межах від 0 до 10 000.

Відповідно до різних значень коефіцієнтів концентрації і коефіцієнтів Герфіндаля-Гіршмана виділяються три типу ринку за ступенем концентрації [159]:

Висококонцентрованими є ринки за умов: $70\% < CR3 < 100\%$; $2000 < HH < 10\,000$. Та якщо $80\% < CR4 < 100\%$; $1800 < HH < 10\,000$.

Помірно концентровані ринки характеризуються умовами, за яких: $45\% < CR3 < 70\%$; $1000 < HH < 2000$. Та $45\% < CR4 < 80\%$; $1000 < HH < 1800$.

Низькоконцентровані ринки, це ринки для яких виконуються умови: $CR3 < 45\%$; $HH < 1000$. Та $CR4 < 45\%$; $HH < 1000$.

Показники ринкової концентрації дозволяють оцінити ступінь монополізації ринку, рівномірність розподілу конкурентів. Чим більше конкурентів з рівною мірою впливу діє на ринку, тим менше відповідні показники.

Чим менший I_{HH} , тим менша концентрація, тим за інших рівних умов сильніша конкуренція на даному ринку і тим слабша ринкова влада окремих конкурентів.

Розрахований індекс Герфіндаля-Гіршмана свідчить про високу концентрацію інвестицій у галузевому розрізі та наявність помірної концентрації інвестицій серед регіонів країни.

Задля спрощення сприйняття та інтерпретації отриманих результатів Ковтун Н. В. у своєму дослідженні пропонує для оцінки рівня концентрації інвестицій використовувати формулу на основі розрахунку середньої квадратичної величини, що на думку автора адекватніше відображає процес концентрації і має

функціональний зв'язок з коефіцієнтом Герфіндаля-Гіршмана [76, с.176].

Середня квадратична буде характеризувати прямий зв'язок між рівнем коефіцієнта та ступенем концентрації. Для зручності інтерпретації його можна оцінити у відсотках:

$$K^I = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^n q_i^2}{n}} \times 100\% \quad (2.13)$$

Ранговий індекс концентрації (індекс Розенблюту, індекс Холла-Тайдмана) (I_R) усуває недоліки індексу Герфіндаля-Гіршмана, оскільки розраховується з урахуванням порядкового номера підприємства, отриманого на основі ранжирування часток від максимуму до мінімуму (i):

$$I_R = \frac{1}{2\sum(i * Q_i) - 1}, i = 1, 2, \dots, n \quad (2.14)$$

де i – рангова позиція конкурента;

Якщо $I_R = 1$ – ринок висококонцентрований, монопольний;

$I_R = \frac{1}{n}$ – ринок неконцентрований.

Для аналізу концентрації інвестицій між 16 видами економічної діяльності, межа, що визначає інвестиційний ринок як неконцентрований становить:

$$I_R = \frac{1}{16} = 0,06 \quad (2.15)$$

За 2010-2013 роки значення індексу збільшувалось від 0,141 до 0,172. Отримані результати розрахунку значно перевищують рівень неконцентрованого ринку та свідчить підвищення концентрації інвестицій у промисловості та будівництві та, відповідно, зменшення обсягу їх залучення у інші сфери економічної діяльності. Такі тенденції негативно виплавають на сталий та збалансований розвиток економіки держави та потребують

ефективних заходів щодо підвищення інвестиційної привабливості її галузей.

Як показує практика, найбільша конкурентна активність спостерігається, коли конкуренти володіють приблизно рівними частками ринку таким чином, інтенсивність інвестиційної конкуренції може бути визначена за допомогою міри схожості часток конкурентів, що дозволяє визначити коефіцієнт варіації (відношення середньоквадратичного відхилення часток до їх середньоарифметичного значення).

$$U_q = \frac{\sigma(q)}{q_{cp}}, i = 1, 2, \dots, n, \quad (2.16)$$

$$\text{або } U_q = \frac{\sqrt{(1/n) \sum (q_i - q_{cp})^2}}{q_{cp}}, i = 1, 2, \dots, n, \quad (2.17)$$

де U_q – інтенсивність конкуренції на інвестиційному ринку, виміряна на основі оцінки ступеню подібності часток конкурентів;

$\frac{\sigma(q)}{q_{cp}}$ – коефіцієнт варіації ринкових часток (q_i) конкурентів;

$\sigma(q)$ – середньоквадратичне відхилення q_i ;

q_{cp} – середньоарифметичне значення q_i ;

n – кількість конкурентів.

Середньоарифметичне значення часток всієї сукупності підприємств залежить тільки від кількості підприємств на даному товарному ринку (n):

$$q_{cp} = 1/n \quad (2.18)$$

Тоді формула коефіцієнта варіації приймає більш простий вигляд [76, с.176]:

$$U_q = n \sqrt{\frac{1}{n} \sum \left(q_i - \frac{1}{n} \right)^2} \quad (2.19)$$

Коефіцієнт варіації буде близький до одиниці, коли один суб'єкт інвестиційної конкуренції займає переважну частку ринку.

В процесі дослідження інвестиційної конкуренції між видами економічної діяльності був отриманий коефіцієнт варіації, значення якого наближається до одиниці і становить у 2013 році 0,7457. Інтерпретація отриманих результатів дає можливість зробити висновки, що підтверджують попередні розрахунки, та свідчать про наявність значної концентрації за умов міжгалузевої інвестиційної конкуренції.

Іноді пропонується використовувати не коефіцієнт варіації, а коефіцієнт, що є різницею одиниці і коефіцієнта варіації:

$$U_q^{-1} = 1 - n \sqrt{\frac{1}{n} \sum \left(q_i - \frac{1}{n} \right)^2} \quad (2.20)$$

Очевидно, що результати діагностики в цьому випадку будуть такими ж, тільки залежність величини коефіцієнта та напряму концентрації буде обернена [159, с. 113]. Однак усі інші коефіцієнти обрані для оцінки рівня інвестиційної концентрації відображають пряму залежність, тому для визначення інтегрального показника інвестиційної конкуренції макросередовища буде взятий коефіцієнт варіації, розрахований за формулою 2.20.

Щодо ринку інвестицій визначальним є стабільність розрахованого коефіцієнта варіації за ряд досліджуваних років, так обидва розраховані коефіцієнти (як прямий, так і обернений) були майже незмінні протягом усього періоду та показували концентрований розподіл інвестицій між різними видами діяльності.

Досить поширеним є показник ентропії (E), який використовується при оцінці розподілу ринкових часток між конкурентами. Розрахунок проводиться за допомогою натуральних логарифмів:

$$E = \sum q_i * \ln q_i, i = 1, 2, \dots, n \quad (2.21)$$

Модернізований коефіцієнт ентропії, який лежатиме в межах від нуля до одиниці розраховується:

$$K_E = \frac{\sum_{i=1}^n q_i * \ln q_i}{\ln \frac{1}{n}} \quad (2.22)$$

Для стану однорідного ринку вказаний коефіцієнт наблизатиметься до одиниці, а для неоднорідного ринку він прагнучиме до нуля. Однак, ступінь концентрації на ринку цей коефіцієнт не показує [159, с.113].

Згідно наведених у таблиці 2.20 результатів, можна зробити висновок про підвищену неоднорідність розподілу інвестицій між галузями, показник економії для яких є дещо меншим, та становить 0,68 у 2013 році.

Інтенсивність інвестиційної конкуренції, що обумовлюється нерівномірністю розподілу інвестицій можна визначити за допомогою коефіцієнта Джині (G):

$$G = \frac{1}{2 * n^2 * \bar{q}} \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n |q_i - q_j|, \quad (2.23)$$

\bar{q} – середнє арифметичне часток конкурентів.

Коефіцієнт набуває значення в межах від 0 до 1. Чим вищий індекс Джині, тим вищою є нерівномірність розподілу інвестицій і, відповідно, вище рівень концентрації на інвестиційному ринку. Розраховані результати індексу Джині підтверджують висновки, зроблені на основі усіх інших розрахованих коефіцієнтів концентрації та говорять про наявність олігополістичного характеру ринку інвестицій між різними видами діяльності, так як рівень концентрації на ньому є високим і збільшувався протягом років.

На основі проведеного дослідження можна зробити висновок, що ринок інвестицій є помірно концентрованим. Розрахунки свідчать лідерами на інвестиційному ринку є промисловість та будівництво.

Як показує практика, найбільша конкурентна активність спостерігається, коли конкуренти володіють приблизно рівними частками ринку таким чином, інтенсивність інвестиційної конкуренції може бути визначена як помірна.

В результаті дослідження інвестиційної конкуренції у середовищі діяльності підприємств відповідно до запропонованої методики виявляються ті конкуренти, які представляють собою особливу небезпеку і відносно яких розробляються спеціальні стратегії і форми економічної поведінки. Наведені вище показники, крім показника ентропії, дають достатньо серйозну інформацію про інтенсивність конкуренції, але не враховують особливостей конкретних ринків, досвід і методи ведення конкурентної боротьби.

Основою будь-якої дієвої стратегії є діагностика зовнішнього середовища.

Задля ґрунтового дослідження інвестиційної конкуренції між будівельними підприємствами доцільно провести аналіз конкуренції на макро- та мезорівні. Оцінити інтенсивність інвестиційної конкуренції можна за допомогою показників концентрації інвестицій, що відображають рівномірність їх розподілу між конкурентами.

У таблиці 2.11 подані нормовані показники, що використовувались нами у ході дослідження інвестиційної конкуренції макросередовища діяльності будівельних підприємств України. Нормування часткових показників було проведено з використання формул (2.6, 2.7).

На основі приведених коефіцієнтів концентрації інвестицій розрахований інтегральний показник інвестиційної конкуренції макросередовища побудова якого переводить ситуацію полікритеріального оцінювання до монокритеріального. Це дає можливість визначити якісну відмінність стану конкурентного середовища від бази порівняння та спрощує процес прийняття управлінських рішень.

Інтегральні показники інвестиційної конкуренції на міжгалузевому та міжрегіональному рівні (I_y) розраховані за формулою (2.5).

Результати дослідження інвестиційної конкуренції між видами економічної діяльності, зведені у таблиці 2.11.

У таблиці 2.11. відображені фактичні та приведені значення коефіцієнтів концентрації інвестицій між різними видами

економічної діяльності в Україні та розрахований на їх основі інтегральний показник інвестиційної конкуренції.

Таблиця 2.11.

Коефіцієнти концентрації капітальних інвестицій
макросередовища будівельних підприємств України

| Показники | Абсолютні | | | | Нормовані | | | |
|--|-----------|---------|---------|---------|-----------|-------|-------|-------|
| | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 |
| Індекс концентрації трьох (CR3) | 57,33 | 57,09 | 58,96 | 65,10 | 0,03 | 0,00 | 0,23 | 1,00 |
| Чотирьох частковий показник концентрації (CR4) | 63,45 | 63,64 | 65,57 | 72,22 | 0,00 | 0,02 | 0,24 | 1,00 |
| Система нерівностей: $\begin{cases} Q1+Q2+Q3 > 0,7 \\ Q1/(Q2+Q3) > 1 \end{cases}$ | 0,57 | 0,57 | 0,59 | 0,65 | 0,00 | 0,00 | 0,25 | 1,00 |
| | 1,10 | 1,50 | 1,48 | 1,54 | 0,00 | 0,91 | 0,86 | 1,00 |
| Герфіндаля-Гіршмана (I_{HH}) | 1540,38 | 1688,06 | 1787,08 | 2089,02 | 0,00 | 0,27 | 0,45 | 1,00 |
| Ковтун, % | 9,81 | 10,27 | 10,57 | 11,43 | 0,00 | 0,28 | 0,47 | 1,00 |
| Індекс Розенблюту | 0,141 | 0,142 | 0,150 | 0,172 | 0,00 | 0,03 | 0,29 | 1,00 |
| Коефіцієнт варіації: U_q | 0,7242 | 0,7310 | 0,7351 | 0,7457 | 0,00 | 0,32 | 0,51 | 1,00 |
| Показник ентропії: K_E | -2,21 | -2,17 | -2,13 | -2,01 | 1,00 | 0,88 | 0,50 | 0,00 |
| Джині | 0,57 | 0,58 | 0,60 | 0,64 | 0,00 | 0,14 | 0,43 | 1,00 |
| Інтегральний показник інвестиційної конкуренції макросередовища | x | x | x | x | 0,271 | 0,281 | 0,283 | 0,342 |

Розраховані інтегральні показники інвестиційної конкуренції свідчать про помірну концентрацію інвестицій між різними видами економічної діяльності. Таким чином, ситуація для розвитку будівельних підприємств в країні не є критичною і може бути визначена як перспективна. Будучи видом діяльності, на яку припадає одна із найбільших часток залучення інвестицій, будівництво має значні переваги перед іншими видами діяльності, що визначає сприятливі умови для розвитку підприємств у майбутньому.

2.3 Оцінювання інвестиційної конкуренції мезосередовища будівельного підприємства

Аналіз інвестиційної конкуренції для будівельного підприємства буде неповним без оцінки безпосереднього конкурентного середовища, яке, визначається сферою його діяльності. Тому подальше дослідження спрямоване на оцінку інтенсивності інвестиційної конкуренції мезосередовища та рівномірності розподілу інвестицій у будівництві між різними територіями країни.

Існує ряд підходів та методик визначення умов діяльності підприємств, оцінки позитивного чи негативного впливу тих сил та факторів, що діють на ринку та впливають на їх діяльність, визначаючи подальші перспективи розвитку. Разом з тим, більшість із методик дослідження конкурентного середовища діяльності підприємств акцентують увагу на якісних характеристиках та показниках, що дає дещо однобоку характеристику та не дає можливості у повній мірі відобразити умови та процеси, що відбуваються у зовнішньому середовищі діяльності підприємства.

У межах даного дослідження пропонується проводити аналіз інвестиційної конкуренції діяльності будівельних підприємств комплексно, оптимально поєднуючи якісну оцінку умов безпосереднього середовища, доповнюючи її кількісними показниками, що відображають основні процеси, які відбуваються у зовнішньому середовищі та найбільшою мірою впливають на діяльність будівельних підприємств. У контексті дослідження інвестиційної конкуренції, такими процесами є нерівномірність розподілу інвестицій між галузями економіки країни та її регіонами, тому в якості кількісних показників, були обрані коефіцієнти концентрації, за результатами розрахунку яких можна зробити висновки про рівень концентрації інвестицій, а від так, про інтенсивність конкурентної боротьби за можливість їх залучення (рис. 2.7).



Рис. 2.7. Послідовність проведення оцінки інвестиційної конкуренції у безпосередньому середовищі діяльності будівельних підприємств

Аналітична (описова) діагностика безпосереднього конкурентного середовища здійснюється на основі оцінки факторів конкурентних сил за класичною моделлю М. Портера, що на сьогодні є найбільш визнаною. Згідно вказаної моделі

конкурентне середовище формується під впливом таких п'яти основних конкурентних сил [140, с.22]:

- суперництво між існуючими конкурентами однієї галузі;
- конкуренція, яку створюють товари-замінники, що виробляються підприємствами інших галузей;
- потенційна загроза появи в галузі нових підприємств-конкурентів;
- економічні та торгівельні можливості постачальників;
- економічні та купівельні можливості покупців продукції підприємства.

Разом з тим, вагоме значення при визначенні рівня конкуренції має також політика держави та регулюючі заходи, що вона здійснює, тому доцільно до аналізу включити шостий чинник – вплив держави на ситуацію в галузі.

Результати якісної оцінки інвестиційної конкуренції мезосередовища діяльності будівельних підприємств зведені у таблицю 2.12.

Таблиця 2.12

Аналітична (описова) діагностика інвестиційної конкуренції у безпосередньому середовищі діяльності будівельного підприємства

| Фактори інвестиційної конкуренції | Ознаки прояву факторів на ринку |
|--|---|
| 1. Ситуація в галузі | |
| Ступінь стандартизації будівельних послуг, що пропонується на ринку | в Українській Будівельній асоціації розроблено класифікацію житла за певними параметрами, згідно з якою житло поділяється на п'ять класів: соціальне, економ, бізнес, преміум і де-люкс. Слід зазначити, що в багатьох випадках об'єкти, побудовані різними компаніями-забудовниками і віднесені ними до одного класу, різняться за своїми характеристиками та ціною. |
| Витрати «переключення» інвестора з одного виробника на іншого | витрати «переключення» мінімальні, ймовірність втрати інвестора велика |
| Бар'єри виходу з ринку (витрати будівельного підприємства на перепрофілювання) | підприємствам буде важко перепрофілюватися на інший вид діяльності, це пов'язано зі специфікою основних засобів, що знаходиться у власності підприємства |

Продовження таблиці 2.12

| | |
|---|---|
| Бар'єри проникнення на ринок | бар'єри проникнення на ринок полягають у потребі в значних інвестиціях, необхідності придбання основних виробничих засобів |
| Стратегії конкуруючих підприємств (поведінка) | конкуруючі підприємства поведуться агресивно, впроваджують нові технології для зменшення собівартості і для підвищення якості для залучення нових інвесторів |
| Привабливість ринку будівельних послуг | наявний неплатоспроможний попит |
| 2. Вплив потенційних конкурентів | |
| Труднощі входу на галузевий ринок | для входу на ринок потрібна значна сума інвестицій |
| Доступ до каналів розподілу | доступ до каналів розподілу відкритий |
| Галузеві переваги | підприємства в галузі мають переваги перед потенційними конкурентами в розташуванні підприємств, в укладених договорах з постачальниками та інвесторами |
| 3. Вплив постачальників | |
| Унікальність каналу поставок | продукція постачальників стандартизована, не є унікальною, тому немає перешкод для зміни постачальника |
| Значущість замовника будівельних послуг | підприємства будівельної галузі є головними клієнтами для підприємств-постачальників будматеріалів |
| Частка окремого постачальника | постачальників багато, тому окремо взятий постачальник не визначає витрати на постачання при наданні послуги |
| 4. Вплив замовників та інвесторів | |
| Статус інвесторів та замовників | інвесторів у галузі недостатньо; у сфері житлового будівництва ними виступають в основному населення, обсяг споживання окремого покупця становить незначний відсоток в загальному обсязі наданих послуг |
| Значущість послуги у інвестора та замовника | будівельні послуги мають значний вплив на структуру закупівель споживача |
| Стандартизація будівельних послуг | послуги стандартизовані |

Продовження таблиці 2.12

| 5. Вплив підприємств інших галузей | |
|---|--|
| Загроза переливу інвестицій у інші галузі | підприємства інших галузей пропонують більший відсоток на вкладений капітал та створюють загрозу переливу капіталу в інші галузі |
| Вартість «переключення» | інвесторам легко переорієнтуватися на вкладення капіталу у підприємства інших галузей |
| 6. Вплив держави | |
| Антимонопольна політика держави | державна здійснює антимонопольну політику щодо запобігання монопольних структур в даній галузі, зі стимулювання бізнесу та розвитку конкуренції |
| Фінансова політика держави | в цей період розвитку економіки фінансова політика не сприяє розвитку галузі: кредити видаються під великі відсотки, ставки оподаткування збільшено; державні програми дешевого житла неефективні. |
| Державне регулювання, стандартизація та введення технічних норм | отримання ліцензій і дозволів для роботи у будівельній галузі не дуже ускладнене; спрощена система отримання дозволів на будівництво |

Кількісний аналіз мезосередовища включає визначення рівня концентрації інвестицій у будівельній галузі, що окреслює безпосередню сферу діяльності будівельних підприємств.

Аналіз проведено за аналогією до оцінки макросередовища, з використання основних показників концентрації задля визначення рівня інвестиційної конкуренції на ринку безпосередньої діяльності будівельного підприємства.

У 2013 році обсяг залучених у будівництво інвестицій зріс на 24 % порівняно з попереднім роком та становив 46,32 млрд.грн., що свідчить про поступовий розвиток будівельної галузі та утримання нею інвестиційнопривабливої позиції (рис. 2.8).

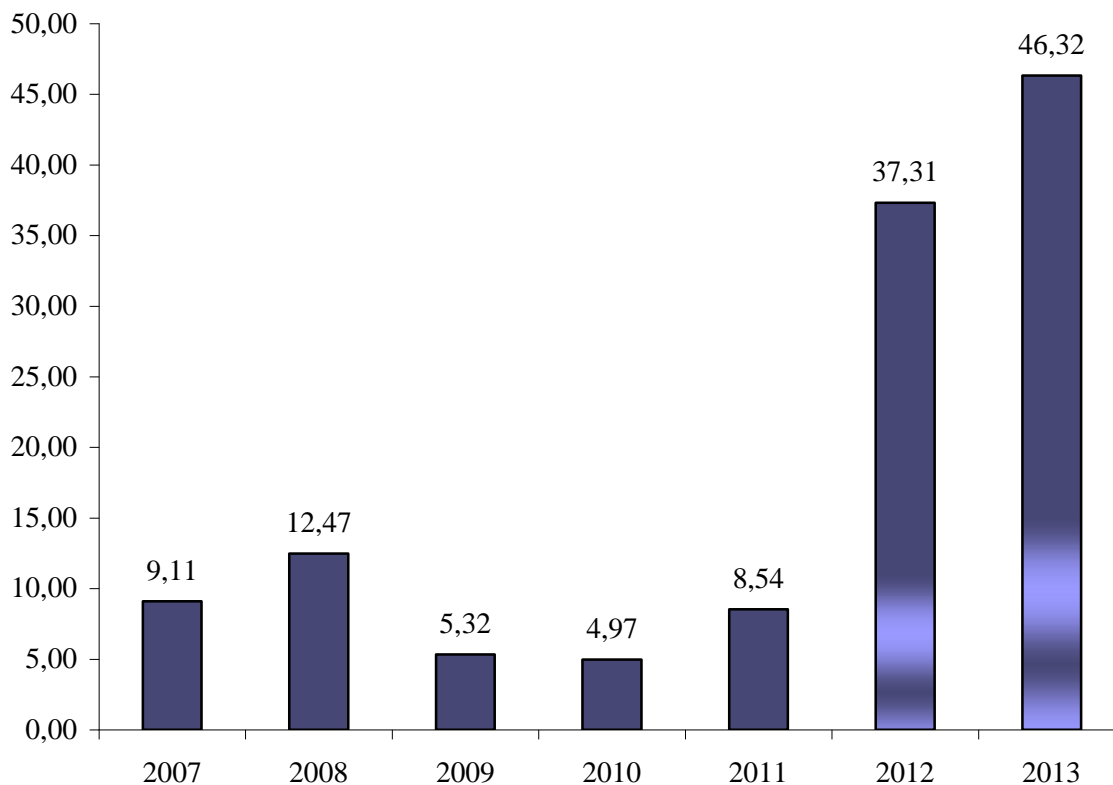


Рис. 2.8. Динаміка залучених капітальних інвестицій у будівництво в Україні, млрд. грн.

Згідно статистичних даних, лівова частка інвестицій у будівництво залучається у м. Києві. Так, їх обсяг у 2013 році склав 11740 млн.грн., що становить 25,35 % усіх інвестицій галузі.

Зокрема до 2011 року включно на столицю припадало понад 40 % капітальних інвестицій у будівництво в Україні. Переломним став 2012 рік, коли частка інвестицій у будівельну галузь в Україні зменшилась в тричі, однак і надалі залишалась найбільшою. Такі зміни у структурі відбулись в основному за рахунок зростання обсягу залучених інвестицій у Київську область.

Здійснивши розподіл території України за рівнем інвестиційної привабливості у 2013 році можна зауважити, що найбільші інвестиційні вливання здійснювались у будівельну галузь м. Києва, Київської область та у АРК. Разом з тим, за даними попередніх років, значні обсяги інвестицій у будівництво залучались у Донецькій та Львівській областях (табл. 2.13).

Таблиця 2.13

Інвестиційна привабливість будівництва*

| Територія | Обсяг капітальних інвестицій у будівництво, тис. грн. | | | | Структура капітальних інвестицій у будівництво, % | | | | Інвестиційна привабливість будівництва |
|------------------|---|---------|----------|----------|---|--------|--------|--------|--|
| | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | |
| Україна | 4966153 | 8541112 | 37312964 | 46317801 | 100,00 | 100,00 | 100,00 | 100,00 | х |
| м.Київ | 1953294 | 3555723 | 5198115 | 11740159 | 49,09 | 41,63 | 13,93 | 25,35 | Висока |
| Київська | 94734 | 105276 | 4283349 | 4545364 | 4,34 | 1,23 | 11,48 | 9,81 | |
| АРК | 204016 | 112670 | 3094513 | 4321693 | 2,75 | 1,32 | 8,29 | 9,33 | |
| Львівська | 140404 | 104358 | 2242733 | 2319242 | 1,16 | 1,22 | 6,01 | 5,01 | Вище середньої |
| Донецька | 985106 | 2598440 | 1573550 | 2251331 | 8,09 | 30,42 | 4,22 | 4,86 | |
| Одеська | 220337 | 224369 | 2492831 | 2101043 | 2,80 | 2,63 | 6,68 | 4,54 | |
| Ів.-Франківська | 101036 | 93273 | 1658847 | 1907171 | 2,48 | 1,09 | 4,45 | 4,12 | |
| Харківська | 207930 | 266605 | 1415828 | 1597498 | 4,07 | 3,12 | 3,79 | 3,45 | Середня |
| Чернівецька | 59511 | 148926 | 1439439 | 1413019 | 3,24 | 1,74 | 3,86 | 3,05 | |
| Рівненська | 41862 | 120277 | 1097429 | 1311787 | 0,65 | 1,41 | 2,94 | 2,83 | |
| Вінницька | 111778 | 93520 | 1072002 | 1279521 | 0,74 | 1,09 | 2,87 | 2,76 | |
| м.Севастополь | 107077 | 145673 | 848818 | 1199950 | 3,90 | 1,71 | 2,27 | 2,59 | |
| Закарпатська | 122455 | 53538 | 1284196 | 1169216 | 3,74 | 0,63 | 3,44 | 2,52 | |
| Дніпропетровська | 108708 | 174892 | 996805 | 1112221 | 2,57 | 2,05 | 2,67 | 2,40 | |
| Тернопільська | 18885 | 25337 | 1154063 | 1070785 | 0,49 | 0,30 | 3,09 | 2,31 | |
| Полтавська | 127035 | 260556 | 601870 | 991956 | 1,98 | 3,05 | 1,61 | 2,14 | |

Продовження таблиці 2.13

| | | | | | | | | | |
|----------------|--------|--------|---------|--------|------|------|------|------|--------|
| Хмельницька | 24174 | 37219 | 910744 | 905996 | 0,77 | 0,44 | 2,44 | 1,96 | Низька |
| Волинська | 7895 | 23848 | 1018745 | 803899 | 0,19 | 0,28 | 2,73 | 1,74 | |
| Чернігівська | 16921 | 18821 | 682577 | 630927 | 0,39 | 0,22 | 1,83 | 1,36 | |
| Житомирська | 13648 | 23673 | 537976 | 556741 | 2,41 | 0,28 | 1,44 | 1,20 | |
| Луганська | 108752 | 183143 | 457251 | 546629 | 1,45 | 2,14 | 1,23 | 1,18 | |
| Сумська | 21370 | 13547 | 663752 | 449786 | 0,23 | 0,16 | 1,78 | 0,97 | |
| Запорізька | 60677 | 35234 | 723498 | 441718 | 0,52 | 0,41 | 1,94 | 0,95 | |
| Черкаська | 32663 | 37878 | 444905 | 431396 | 0,36 | 0,44 | 1,19 | 0,93 | |
| Миколаївська | 44252 | 46671 | 471851 | 418089 | 0,95 | 0,55 | 1,26 | 0,90 | |
| Кіровоградська | 18483 | 20828 | 335845 | 413474 | 0,18 | 0,24 | 0,90 | 0,89 | |
| Херсонська | 13150 | 16817 | 611432 | 387190 | 0,47 | 0,20 | 1,64 | 0,84 | |

*Розраховано за даними: [120; 67, с. 31]

Згідно даних Державного комітету статистики України у 2011 році в Донецькій області було зосереджено 30% капітальних інвестицій у будівництво.

Серед найменш інвестиційнопривабливих областей лишаються Херсонська, Кіровоградська, Миколаївська та Черкаська, Запорізька та Сумська, частка яких у загальному розподілі інвестицій будівельної сфери не перевищує 2 відсотки у 2013 році (рис.2.9). Низький рівень інвестиційної привабливості областей обумовлює не вигідні конкурентні позиції будівельних підприємств, що функціонують у цих областях за умов інвестиційної конкуренції, обмежуючи їх можливості щодо перспектив залучення додаткових інвестицій у реалізацію будівельних проектів.

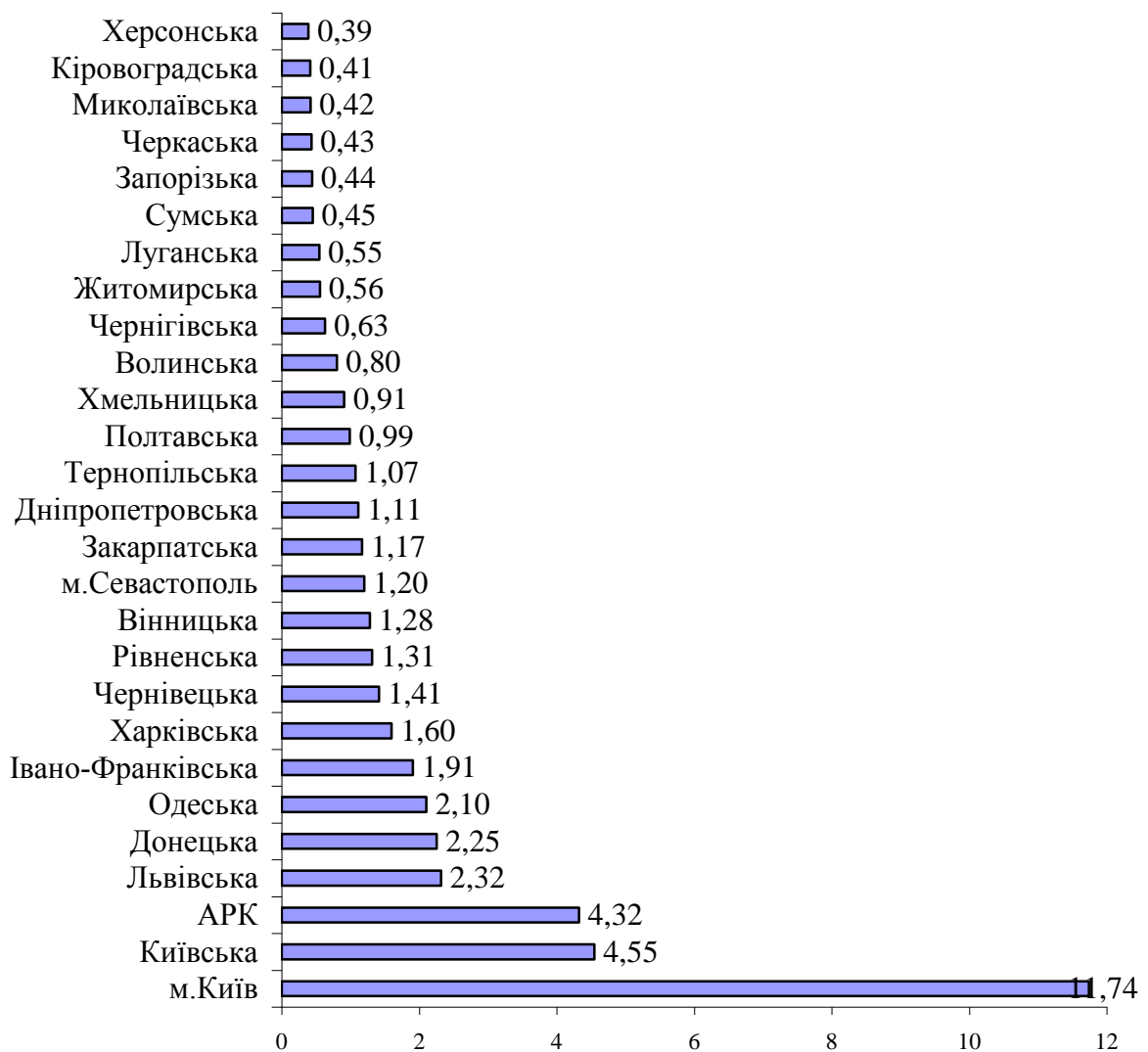


Рис. 2.9. Структура інвестицій залучених у будівництво у 2013 році, %*

*джерело [67]

Кількісний аналіз безпосереднього інвестиційного середовища діяльності будівельних підприємств ґрунтується на розрахунку основних показників концентрації та рівномірності розподілу інвестицій у будівельну галузь між територіями України. Задля опису стану інвестиційної конкуренції було досліджено розподіл інвестицій між областями та містами Київ і Севастополь, вихідними даними при цьому послуговували дані Державного комітету статистики України.

Таблиця 2.14
Розрахунок інтегрального показника інвестиційної конкуренції безпосереднього середовища будівельного підприємства

| Показники | Коефіцієнти інтенсивності інвестиційної конкуренції | | | | Приведені коефіцієнти інтенсивності інвестиційної конкуренції | | | |
|---|---|---------|---------|---------|---|--------|--------|-------|
| | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 |
| Індекс концентрації трьох (CR3) | 70,59 | 63,74 | 69,83 | 67,61 | 1,00 | 0,00 | 0,89 | 0,56 |
| Чотирьох частковий показник концентрації (CR4) | 79,41 | 73,73 | 80,13 | 77,01 | 0,89 | 0,00 | 1,00 | 0,51 |
| Система нерівностей: $\begin{cases} Q1 + Q2 + Q3 > 0,7 \\ Q1/(Q2 + Q3) > 1 \end{cases}$ | 0,71 | 0,64 | 0,70 | 0,68 | 1,00 | 0,00 | 0,86 | 0,57 |
| | 0,88 | 0,75 | 0,81 | 0,94 | 0,68 | 0,00 | 0,32 | 1,00 |
| Герфіндаля-Гіршмана (I_{HH}) | 2125,23 | 1779,15 | 1931,81 | 1942,11 | 1,00 | 0,00 | 0,44 | 0,47 |
| Ковтун | 13,31 | 12,18 | 12,69 | 12,72 | 1,00 | 0,00 | 0,45 | 0,48 |
| Індекс Розенблюту | 0,25 | 0,20 | 0,20 | 0,23 | 1,00 | 0,00 | 0,00 | 0,60 |
| Коефіцієнт варіації U_q | 0,0009 | 0,0007 | 0,0008 | 0,0008 | 1,00 | 0,00 | 0,50 | 0,50 |
| Показник ентропії: E | -1,81 | -1,92 | -1,85 | -0,57 | 0,92 | 1,00 | 0,95 | 0,00 |
| K_E | 0,73 | 0,77 | 0,75 | 0,23 | 0,07 | 0,00 | 0,04 | 1,00 |
| Джині | 0,57 | 0,52 | 0,56 | 0,55 | 1,00 | 0,00 | 0,80 | 0,60 |
| Інтегральний показник інвестиційної конкуренції мезосередовища | x | x | x | x | 0,3140 | 0,2530 | 0,2850 | 0,282 |

У таблиці 2.14 подані коефіцієнти концентрації інвестицій у будівництво, що відображають інтенсивність інвестиційної

конкуренції на мезорівні та нормовані показники, що використовувались нами для розрахунку інтегрального показника інвестиційної конкуренції мезосередовища діяльності будівельних підприємств.

Розраховане значення індексу концентрації трьох коливалось в межах 63,74%-70,59%, при чому максимального свого рівня цей показник досягнув на початку досліджуваного періоду – у 2010 році. Однак, і в наступні роки зниження його рівня було незначним та перевищувало критичну позначку в 45%, що свідчить про відносно значну концентрацію інвестицій у будівельній галузі.

Для більш адекватної оцінки конкурентної ситуації пропонується коефіцієнт концентрації часток трьох найбільших ринкових суб'єктів використовувати в поєднанні із індексом Герфіндаля-Гіршмана. При цьому якщо величина CR(3) перевищує 70%, а величина ННІ – 2000, це свідчитиме про високий ступінь концентрації ринку і про слабкий розвиток конкурентного середовища. Якщо ж результати розрахунку коефіцієнтів знаходяться в межах CR(3) 45-70% та ННІ від 1000 до 2000, то можна говорити про помірний ступінь концентрації ринку. Ефективна конкуренція спостерігається за умови CR(3) менше 45% і ННІ менше 1000.

Інтерпретація отриманих даних щодо рівня індексу концентрації часток трьох найбільших конкурентів, чотирьох часткового показника та індексу Герфіндаля-Гіршмана свідчать про наявність високого рівня концентрації капітальних інвестицій та нерівномірність їх розподілу.

Система нерівностей в той же час показує, що яскраво вираженого лідера щодо залучення інвестицій немає, так як частка інвестицій у м. Київ не перевищує на 100% суму двох наступних лідируючих територій.

Для галузевого аналізу концентрації інвестицій, за умови розрахунку Рангового індексу концентрації (Індекс Розенблюту, індекс Холла-Тайдмана), межа, що визначає інвестиційний ринок як неконцентрований становить:

$$I_R = \frac{1}{27} = 0,04 \quad (2.26)$$

За 2010-2013 роки значення індексу змінювалось від 0,25 до 0,20. Отримані результати розрахунку свідчать, про помірну концентрацію інвестицій у будівельній галузі між різними територіями країни.

Середню нерівномірність розподілу показує коефіцієнт Джині, значення якого може змінюватись від 0 до 1, а згідно нашого дослідження для галузевого ринку інвестицій становить 0,52-0,57.

Забезпечення безперервного розвитку підприємства будь-якої галузі вимагає від його керівництва на лише проведення ґрунтовного аналізу внутрішніх можливостей та наявних на підприємстві ресурсів, а й постійного моніторингу змін у зовнішньому середовищі його діяльності, метою якого має бути завчасне виявлення основних факторів впливу та адекватного коригування діяльності підприємства відповідно до нових умов. Усієї сукупності факторів, що діють за межами підприємства врахувати майже не можливо, що обумовлено нестабільністю та мінливістю ринкових умов, тому ключовим моментом у процесі діагностики конкретного середовища є виявлення основних чинників серед усього їх загалу, що дасть можливість правильно розставити пріоритети здійснюючи стратегічне управління підприємством та приймаючи поточні рішення. Зважаючи на специфіку будівельної галузі можна стверджувати що, для підприємств, які діють у цій сфері, таким визначальним чинником є наявність інвестицій та інтенсивність боротьби за можливість їх залучення що набуває форми інвестиційної конкуренції.

Проведене дослідження безпосереднього конкурентного середовища діяльності підприємств будівельної галузі доводить наявність помірної концентрації капітальних інвестицій у будівництві та нерівномірний розподіл інвестицій між територіями, про що свідчать розраховані інтегральні показники інвестиційної конкуренції макро- та мезосередовища діяльності будівельного підприємства (рис. 2.10).

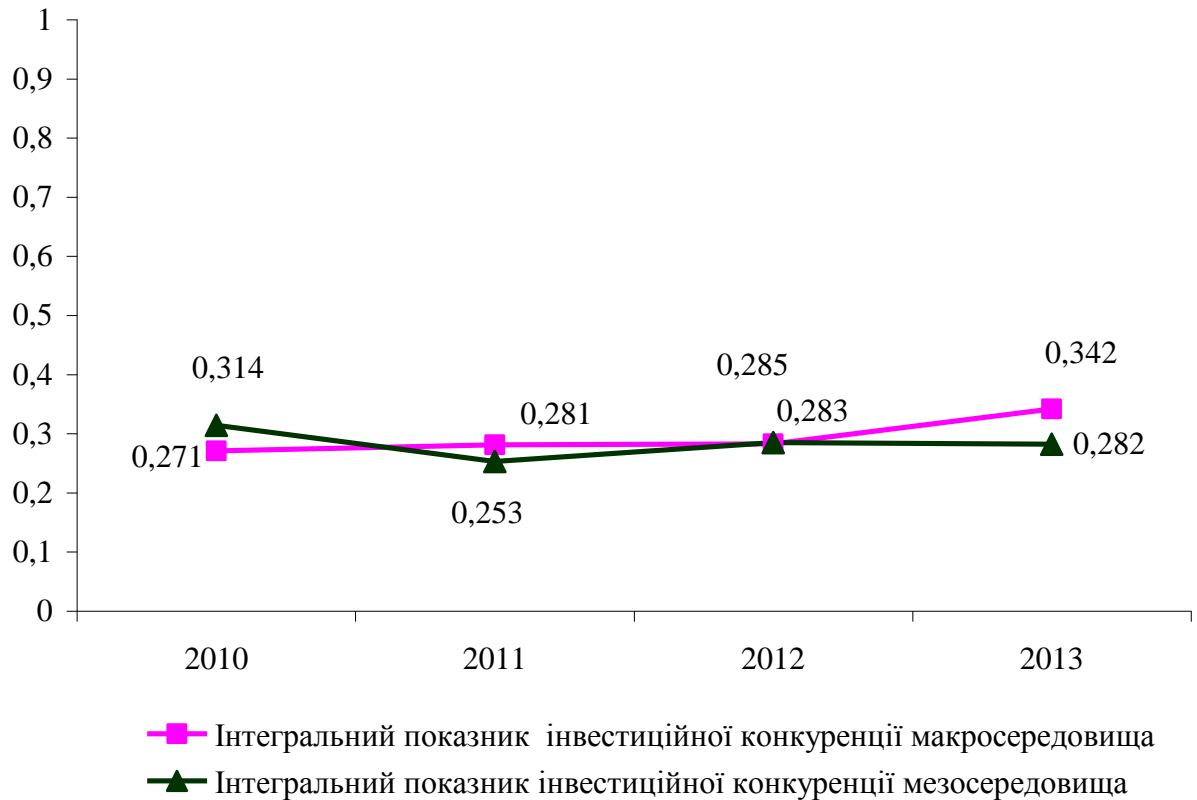


Рис. 2.10. Динаміка інтегральних показників інвестиційної конкуренції макро- та мезосередовища будівельного підприємства*

*розраховано автором

Відчутна лідируюча позиція м. Київ та Київської області. Така ситуація з одного боку є сприятливою для формування інвестиційного середовища діяльності будівельних підприємств даних територій, з іншого боку, послаблює інвестиційну конкуренцію в країні. Разом з тим той обсяг інвестицій які надходять у будівельну галузь на сьогодні є недостатнім, що відображається низькими показниками ефективності та результативності діяльності будівельних підприємств, як зокрема у окремих областях так і в цілому по країні.

Криза в національній економіці призвела до зниження інвестиційної активності практично всіх груп інвесторів – держави, підприємств і організацій, фізичних осіб [36, с. 148]. Результатом чого стало згорання будівельного ринку, ріст частки незавершеного будівництва, зміна структура виконання будівельно-монтажних робіт, не виконання термінів будівельних

робіт на тлі відсутності в організацій достатніх засобів для їх здійснення та загальне зниження конкурентоспроможності вітчизняних будівельних організацій.

Підприємство, як соціально-економічна система, постійно змінюється, розвивається та вдосконалюється. Формуючи власну стратегію розвитку підприємства враховують стан економіки в країні, зміни законодавства, розвиток ринкової інфраструктури – тобто, ті чинники які обумовлюють рівень зовнішніх та внутрішніх ризиків інвестування. На сьогодні інвестиційне середовище не є сприятливим для діяльності потенційних інвесторів, ситуація свідчить про значну ризиковість реалізації інвестиційних проектів [92, с.103]. Формування сприятливого інвестиційного конкурентного середовища та зміцнення інвестиційних конкурентних можливостей будівельних підприємств України вимагає розвитку соціальної та ринкової інфраструктури, підвищення якості виробленої будівельної продукції та робіт, швидкої інтеграції останніх досягнень науки і техніки у виробництво. Лише за таких умов можливим є поступове і планомірне виведення вітчизняного будівельного сектору із кризової ситуації, що склалась.

Отже інвестиційна конкуренція може розглядатись на рівні країни, галузі, регіону та підприємства. Виходячи з цього, підприємство – це об'єкт, в який вкладаються кошти інвестором і чия інвестиційна привабливість конкурентоспроможність повинна визначатись на всіх рівнях.

Таким чином, нагальним до вирішення питанням, що обумовлює перспективи подальших досліджень є пошук ефективних шляхів залучення додаткових інвестиційних ресурсів у будівельну сферу. Вирішення питань підвищення інвестиційної привабливості та конкурентоздатності вітчизняних підприємств при цьому відіграють роль ключового елемента, оскільки від можливостей відповідати умовам потенційних інвесторів залежить можливість подальшого розвитку та поліпшення своїх конкурентних позицій у ринковому середовищі.

В останні роки криза в національній економіці призвела до зниження інвестиційної активності практично всіх груп інвесторів – держави, підприємств і організацій, фізичних осіб, – результатом чого стало згортання будівельного ринку, ріст частки незавершеного будівництва, зміна структура виконання

будівельно-монтажних робіт, не виконання термінів будівельних робіт на тлі відсутності в організації достатніх засобів для їх здійснення та загальне зниження конкурентоспроможності вітчизняних будівельних організацій.

Проведений аналіз дозволив з'ясувати, що основним негативом на шляху розвитку будівництва є недостатні інвестиції, повільні темпи росту обсягів готової продукції будівництва, надмірний попит на житло та неефективність житлових програм.

У роботі запропонована комплексна модель гармонізації конкурентного середовища будівельного підприємства, шляхом оцінювання інтенсивності інвестиційної конкуренції на макро-, мезо- та мікро рівнях за якісними характеристиками та кількісними показниками, з метою вдосконалення процесу прийняття ефективних управлінських рішень щодо формування стратегії розвитку.

Визначальним чинником формування інвестиційної конкуренції макросередовища є інвестиційна привабливість навколишнього середовища діяльності будівельного підприємства. Апробація запропонованої методики засвідчила помірну концентрацію інвестицій. Більше половини капіталовкладень (56,74%) залучається у промисловість та будівництво. В результаті дослідження з'ясовано, що будівництво належить до галузей із високим рівнем інвестиційної привабливості та акумулює 17,3% капітальних інвестицій займаючи другу позицію після промисловості.

Кількісний аналіз безпосереднього інвестиційного середовища діяльності будівельних підприємств був проведений на основі показників концентрації та рівномірності розподілу капітальних інвестицій у будівництві.

На основі дослідження доведено, що забезпечення безперервного розвитку підприємства будь-якого виду діяльності вимагає від його керівництва не лише проведення ґрунтовного аналізу внутрішніх можливостей та наявних на підприємстві ресурсів, а й постійного моніторингу змін у зовнішньому середовищі, метою якого має бути завчасне виявлення основних факторів впливу та адекватного коригування діяльності підприємства відповідно до нових умов.

РОЗДІЛ III.

УДОСКОНАЛЕННЯ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ БУДІВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ КОНКУРЕНЦІЇ

3.1 Концепція впливу інвестиційної конкуренції на розвиток будівельних підприємств

Зважаючи на специфіку будівництва, достатність інвестицій чи їх брак є визначальним фактором подальшого розвитку підприємств. Тому, досліджуючи конкурентне середовище та умови діяльності будівельних підприємств особливої уваги потребують інвестиційні процеси, що відбуваються в країні, регіоні та галузі, де функціонує те чи інше підприємство.

Дослідженням факторів розвитку будівельних підприємств та підвищенню їх конкурентоспроможності присвячені численні праці як вітчизняних так і зарубіжних науковців. Так, у своїх працях Г.Л. Ступнікер, К.О. Спірідонова, Ю.Л. Киричук з позицій факторного аналізу досліджують чинники впливу на діяльність будівельних підприємств України, зокрема, тих, що обумовлюють зростання виробничої активності будівельних підприємств України [169, с.234-241.]. Орловська Ю.В. при проведенні аналізу тенденцій розвитку акцентує увагу на питаннях економічної безпеки будівельних підприємств [117, с. 251-255.] Досить часто у дослідженнях використовується метод моделювання, що у свою чергу доводить його ефективність [172, с.49-53; 183, с. 117-120.].

Разом з тим, питання інвестиційної конкуренції між підприємствами будівельної галузі лишається мало дослідженим, що обумовлює актуальність дослідження впливу інвестиційної конкуренції на розвиток будівельних підприємств із застосуванням кореляційно-регресійного аналізу та економіко-математичного моделювання.

Формування стратегії розвитку будівельного підприємства є відображення всього комплексу стратегій, необхідних підприємству для досягнення стратегічних цілей розвитку, а також урахування специфічних умов господарювання при проведенні стратегічного аналізу, зокрема врахування

інтенсивності інвестиційної конкуренції що діє у середовищі функціонування підприємства, та можливості їй протистояти. Такі можливості обумовлюються інвестиційною привабливістю підприємства та його конкурентоспроможністю. На основі цього, необхідними складовими процесу розробки стратегії розвитку будівельного підприємства є проведення відповідного аналізу зовнішнього середовища та здійснення оцінки управління підприємством власними конкурентними перевагами з метою залучення інвестицій та отримання прибутку і на цій основі забезпечення стратегічного розвитку підприємства.

Характерною ознакою розвитку підприємства, є нестабільність, як стан відкритої системи при якому відбувається зміна її складу, структури та поведінки. Процес розвитку відбувається під впливом зовнішніх та внутрішніх чинників, разом з тим система має постійно функціонувати, щоб зберегти умови свого існування.

Можливості організації в здійсненні стратегічних планів, як відомо, визначаються чинниками її зовнішнього і внутрішнього середовища, які знаходяться в системній взаємодії, формуючи певні об'єктивні умови розвитку. У свою чергу, розвиток гарантує поступове нарощення потенціалу будівельного підприємства, дозволяє радикально підвищити його рівень, здолав технологічний й організаційний розриви, а також отримати нову якість власного потенціалу, адаптуватися до кардинальних змін у зовнішньому середовищі [206].

Важливість впливу інвестиційної конкуренції на діяльність будівельних підприємств прослідкуємо на основі математичної моделі взаємозалежності між індексами інтенсивності інвестиційної конкуренції макро- та мезосередовища і показниками діяльності підприємств галузі.

Прослідкувати даний зв'язок можливо за допомогою кореляційного аналізу та побудови лінійного тренду. Як факторний показник прийемо інтегральний показник інвестиційної конкуренції, результуючими показниками будуть відповідні показники діяльності будівельних підприємств.

Головними завданнями кореляційного аналізу є:
– визначення форми зв'язку;

- вимірювання щільності (сили) зв'язку;
- виявлення впливу факторів на результативну ознаку.

Здійснення кореляційного аналізу передбачає такі послідовні етапи:

1) встановлення причинно-наслідкових зв'язків між досліджуваними ознаками (виявлення факторів та вибір серед них тих, які найбільше впливають на результативний показник);

2) формування кореляційно-регресійної моделі (інформаційне забезпечення аналізу, вибір типу і форми зв'язку, складання моделі);

3) визначення кореляційних характеристик (показників зв'язку);

4) статистична оцінка параметрів зв'язку (економічна інтерпретація, оцінка значимості коефіцієнтів кореляції (наскільки відібрані фактори пояснюють варіацію результативного показника) та використання їх для вирішення практичних завдань, наприклад прийняття рішень, прогнозування, планування, нормування тощо.

При побудові моделі приймемо гіпотезу згідно якої на розвиток підприємств будівельної галузі здійснює вплив інтенсивність інвестиційної конкуренції у середовищі його діяльності. Відповідно до обраної гіпотези, як результуючий показник було обрано обсяг реалізованої продукції будівельних підприємств України. Факторним показником виступає відповідно інтенсивність інвестиційної конкуренції між різними видами економічної діяльності в Україні за ряд років. Вихідні дані для побудови моделі наведені у таблиці 3.1.

Таблиця 3.1.
Вихідні показники економіко-математичної моделі

| Показники | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 |
|--|-------|--------|--------|--------|
| Інвестиційна конкуренція між видами економічної діяльності в Україні | 0,271 | 0,281 | 0,283 | 0,342 |
| Обсяги реалізованої продукції, млн. грн. | 96725 | 120420 | 145791 | 171126 |

На основі наведених даних по будівних підприємствах побудована лінійна модель, яка описується рівнянням:

$$y=857371x - 118848 \quad (3.1)$$

де y – обсяги реалізованої продукції будівельними підприємствами, млн. грн.

x – індекс інтенсивності інвестиційної конкуренції між різними видами економічної діяльності.

Основні статистичні характеристики моделі:

коефіцієнт множинної кореляції $r=0,8671$;

критерій Фішера (розрахунковий) $F=30,31$ при $F_{табл}=4,96$;

коефіцієнт еластичності = 1,8.

За наявності прямого кореляційного зв'язку будь-якому значенню $x_i > \bar{x}$ відповідає значення $y_i > \bar{y}$, а $x_k < \bar{x}$ відповідає $y_k < \bar{y}$. Таким чином, у запропонованій нами моделі зв'язок є прямим. Прямий зв'язок між інтенсивністю інвестиційної конкуренції і показниками діяльності будівельних підприємств означає, що підвищення рівня концентрації інвестицій та, відповідно, загострення конкурентної боротьби на ринку інвестицій між різними видами економічної діяльності в кінцевому результаті позитивно впливає на розвиток будівельної галузі та призводить до підвищення результатів діяльності будівельних підприємств, зокрема до зростання обсягів реалізованої продукції. Дану ситуацію можна пояснити високими позиціями галузі у рейтингу інвестиційної привабливості різних видів економічної діяльності (аналіз проведений у п.п. 2.2.). Так як будівництво та промисловість концентрують більше 50 % капітальних вкладень, реалізованих в Україні, то збільшення показників концентрації, свідчатимуть про зростання залучення інвестицій саме у ці види діяльності, в тому числі і у будівництво, що, безперечно, є позитивним чинником подальшого розвитку галузі та її підприємств.

Проводячи аналіз наявності взаємозв'язку між інтенсивністю інвестиційної конкуренції та показниками діяльності будівельних підприємств важливим є визначення його щільності, тобто

узгодженості варіації між досліджуваними ознаками. За наявності зв'язку факторна ознака x , за яку взято рівень інвестиційної конкуренції, впливає на результативну y (показники діяльності будівельних підприємств) формуючи її, проявом чого є взаємозалежна зміна їх значень. В протилежному випадку така узгоджена залежність зміни показників буде відсутня.

Для оцінки суттєвості і сили зв'язку між факторною і результативною ознаками використовуємо емпіричне кореляційне відношення – коефіцієнт кореляції r Персона, розрахунок якого оснований на визначенні відхилень взаємозалежних ознак x і y від їх середніх. Коефіцієнт кореляції визначається відношенням зазначених сум:

$$r = \frac{\sum_1^n (x - \bar{x})(y - \bar{y})}{\sqrt{\sum_1^n (x - \bar{x})^2 \sum_1^n (y - \bar{y})^2}} \quad (3.2)$$

$$\text{або } r = \sqrt{R^2} \quad (3.3)$$

Очевидно, що в разі функціонального зв'язку фактична сума відхилень дорівнює граничній, а коефіцієнт кореляції $r = \pm 1$; при кореляційному зв'язку абсолютне його значення буде тим більшим, чим щільніший зв'язок.

Для якісної оцінки сили зв'язку між досліджуваними ознаками на основі емпіричного кореляційного відношення була використана шкала Чеддока [89, с. 88].

Таблиця 3.2

Шкала Чеддока

| Величина (r) | 0,1-0,3 | 0,3-0,5 | 0,5-0,7 | 0,7-0,9 | 0,9-0,99 |
|---------------------|---------|----------|----------|---------|-----------------|
| Сила зв'язку | слабкий | помірний | помітний | сильний | дуже сильний |

Емпіричне кореляційне відношення розраховане у за пропонованій моделі становить:

$$r = \sqrt{0,7519} = 0,8671 \quad (3.3)$$

Отриманий результат свідчить про наявність сильного зв'язку між досліджуваними показниками – між інвестиційною конкуренцією і чистим доходом будівельних підприємств України.

Для більшої точності тіснота зв'язку може бути перевірена за коефіцієнтом детермінації (R^2). Для наведеної моделі:

$$R^2 = 0,7519 \text{ або } 75,19\% \quad (3.4)$$

Коефіцієнт детермінації показує, що чистий дохід будівельних підприємств на 75,19 % залежить від інтенсивності інвестиційної конкуренції і на 24,81 % від інших чинників [89, с. 88].

Перевірка істотності кореляційного зв'язку ґрунтується на порівнянні фактичних значень R^2 з критичними, які могли б виникнути за відсутності зв'язку. Якщо фактичне значення R^2 перевищує критичне, то зв'язок між ознаками не випадковий [167].

Так, критичне значення коефіцієнта детермінації для $k_1 = 2 - 1 = 1$ і $k_2 = 12 - 2 = 10$ становить $R_{0,95}^2(1,10) = 0,332$. Обчислений за даними табл. 3.1 коефіцієнт детермінації $R^2 = 0,7519$ значно перевищує критичне значення, що з імовірністю 0,95 підтверджує істотність зв'язку між інтенсивністю інвестиційної конкуренції між різними видами економічної діяльності та обсягом реалізованої продукції будівельних підприємств країни.

Перевірка значущості моделі регресії проводиться з використанням F-критерію Фішера:

$$F = \frac{R^2}{1 - R^2} \frac{k_2}{k_1} \quad (3.5)$$

$$k_1 = m - 1; \quad k_2 = n - m \quad (3.6)$$

де m – кількість факторів у моделі; n – кількість показників.

Фактичне значення F -критерія порівнюється із табличним, якщо $F > F(k_1, k_2)$ – зв'язок істотний і навпаки. Табличне значення визначається по таблицях розподілу Фішера для заданого рівня значущості, беручи до уваги, що число мір свободи для загальної суми квадратів (більшої дисперсії) рівне 1 і число мір свободи залишкової суми квадратів (меншої дисперсії) при лінійній регресії рівне $n-2$ (або через функцію Excel $FРАСПОБР$ (вірогідність; 1; $n-2$)).

Розраховане значення критерію Фішера дорівнює 13,31:

$$F = \frac{0,7519}{1 - 0,7519} * \frac{(12 - 2)}{1} = 30,31 \quad (3.7)$$

$F_{табл}$ – це максимально можливе значення критерію під впливом випадкових чинників при даних мірах свободи і рівні значущості α . Рівень значущості α – вірогідність відкинути правильну гіпотезу за умови, що вона вірна. Звичайно α приймається рівною 0,05 [167, с. 112].

Табличне значення критерію для рівня істотності $\alpha=0,05$ і відповідного числа ступенів свободи для факторної дисперсії $k_1=1$ и $k_2=10$ становить $F_{табл} = 4,96$.

Оскільки розрахований критерій Фішера значно більше табличного значення ($F > F_{табл}$), можна зробити висновок, що з імовірністю, рівною $(1 - \alpha)$, зв'язок істотний, коефіцієнт детермінації є статистично значимим і модель вважається адекватною.

Важливою характеристикою регресійної моделі є відносний ефект впливу фактора x на результат y – коефіцієнт еластичності:

$$\gamma = b \frac{\bar{x}}{\bar{y}} \quad (3.8)$$

Він показує, на скільки процентів у середньому змінюється результат у зі зміною фактора x на 1%. У нашому випадку:

$$\gamma = 857371 * \frac{0,29}{133515,50} = 1,89 \quad (3.8)$$

Тобто, збільшення показника інтенсивності інвестиційної конкуренції на 1% спричинює збільшення обсягу реалізованої продукції будівельних підприємств у середньому на 1,89%.

Таким чином, побудована економіко-математична модель інвестиційної конкуренції макросередовища доводить наявність сильного зв'язку між інтенсивністю інвестиційної конкуренції між різними видами економічної діяльності в Україні та показниками діяльності будівельних підприємств країни.

Задля обґрунтування важливості врахування фактора інвестиційної конкуренції при побудові стратегії розвитку підприємства можна також побудувати модель, що відображає вплив інвестиційної конкуренції на міжрегіональному рівні. Інвестиційна конкуренція на міжрегіональному рівні характеризується рівномірністю розподілу інвестицій між різними областями країни (Додаток В).

Вихідні дані для побудови моделі впливу інвестиційної конкуренції між різними регіонами країни наведені у таблиці 3.3. Результуючим показником є чисті доходи будівельних підприємств України. Факторний показник – інтенсивність інвестиційної конкуренції між різними областями України.

Таблиця 3.3

Вихідні показники економіко-математичної моделі

| Показники | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 |
|---|-------|-------|-------|-------|
| Інтегральний показник інвестиційної конкуренції між територіями | 0,265 | 0,292 | 0,275 | 0,246 |
| Чисті доходи будівельних підприємств, млрд. грн. | 122,9 | 21,0 | 182,9 | 178,5 |

На основі наведених даних лінійна модель описується рівнянням:

$$y = -2996,1x + 933,59 \quad (3.1)$$

де y – чистий дохід будівельних підприємств, млрд.грн.

x – індекс інтенсивності інвестиційної конкуренції.

Основні статистичні характеристики моделі:

- коефіцієнт множинної кореляції $r = 0,7556$;
- критерій Фішера (розрахунковий) $F = 13,31$ при $F_{\text{табл}} = 4,96$;
- коефіцієнт еластичності $= -6,4$;
- зв'язок між показниками у моделі є оберненим.

Обернений зв'язок міжрегіональної інвестиційної конкуренції та показників розвитку діяльності будівельних підприємств свідчить про негативний вплив підвищення рівня монополізації інвестиційного ринку на міжрегіональному рівні, наслідком якого є створення несприятливих умов зовнішнього конкурентного середовища діяльності будівельних підприємств країни, за яких інвестиції концентруються на окремих привабливих для інвестора територіях, однак, в загальному по країні нестача капітальних вкладень призводить до згортання галузі та зниження показників діяльності будівельних підприємств.

Емпіричне кореляційне відношення розраховане у за пропонованій моделі становить:

$$r = \sqrt{0,571} = 0,7556 \quad (3.3)$$

Отриманий результат свідчить про наявність сильного зв'язку між досліджуваними показниками – між інвестиційною конкуренцією і чистим доходом будівельних підприємств України.

Коефіцієнт детермінації (R^2) у наведеній моделі становить:

$$R^2 = 0,571 \text{ або } 57,1\% \quad (3.4)$$

Коефіцієнт детермінації показує, що чистий дохід будівельних підприємств на 57,1 % залежить від інтенсивності інвестиційної конкуренції і на 42,9 % від інших чинників [89, с. 88].

Перевірка істотності кореляційного зв'язку підтверджує істотність зв'язку між інтенсивністю інвестиційної конкуренції макросередовища та чистим доходом будівельних підприємств країни. Критичне значення коефіцієнта детермінації для $k_1 = 2 - 1 = 1$ і $k_2 = 12 - 2 = 10$ становить $R_{0,95}^2(1,10) = 0,332$. Обчислений за даними табл. 3.1 коефіцієнт детермінації $R^2 = 0,571$ перевищує критичне значення, що з імовірністю 0,95 підтверджує істотність зв'язку між інтенсивністю інвестиційної конкуренції макросередовища та чистим доходом будівельних підприємств країни.

Перевірка значущості моделі регресії з використанням F-критерію Фішера показує, що модель є адекватною, так, як розраховане значення критерію Фішера становить 13,31, та значно перевищує табличне значення критерію ($F_{\text{табл}} = 4,96$):

$$F = \frac{0,571}{1 - 0,571} * \frac{(12 - 2)}{1} = 13,31 \quad (3.7)$$

Табличне значення критерію для рівня істотності $\alpha=0,05$ і відповідного числа ступенів свободи для факторної дисперсії $k_1=1$ и $k_2=10$ становить $F_{\text{табл}} = 4,96$.

Коефіцієнт еластичності показує, що збільшення показника інтенсивності інвестиційної конкуренції на 1% спричинює скорочення чистого доходу будівельних підприємств у середньому на 6,4 %.

$$\gamma = -2996,1 * \frac{0,27}{126,3} = -6,4 \quad (3.8)$$

Таким чином, побудована економіко-математична модель інвестиційної конкуренції доводить наявність сильного зв'язку між

інтенсивністю міжрегіональної інвестиційної конкуренції та показниками діяльності будівельних підприємств країни.

Дослідження впливу інвестиційної конкуренції мезосередовища на діяльність будівельних підприємств також проведемо на основі економіко-математичної моделі. При побудові моделі приймемо гіпотезу згідно якої на розвиток підприємств будівельної галузі здійснює вплив інтенсивність інвестиційної конкуренції у будівництві між різними областями. Відповідно до обраної гіпотези, як результуючий показник було обрано обсяг виконаних будівельних робіт підприємствами. Факторним показником виступає відповідно інтенсивність інвестиційної конкуренції у будівництві за ряд років. Вихідні дані для побудови моделі наведені у таблиці 3.4.

Таблиця 3.4

Вихідні показники економіко-математичної моделі

| Показники | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 |
|--|--------|--------|--------|--------|
| Інтегральний показник інвестиційної конкуренції мезосередовища | 0,314 | 0,253 | 0,285 | 0,282 |
| Обсяг виконаних будівельних робіт, млн.грн. | 45,137 | 64,288 | 65,485 | 61,243 |

На основі наведених даних по будівних підприємствах лінійна модель мезосередовища описується рівнянням:

$$y = -3686,6x + 1657 \quad (3.9)$$

де y – обсяг виконаних будівельних робіт, млн.грн.

x – індекс інтенсивності інвестиційної конкуренції мезосередовища.

Основні статистичні характеристики моделі:

коефіцієнт множинної кореляції $R = 0,7431$;

критерій Фішера (розрахунковий) $F = 9,87$ при $F_{табл} = 5,12$;

коефіцієнт еластичності $= -1,7$.

За наявності прямого кореляційного зв'язку будь-якому значенню $x_i > \bar{x}$ відповідає значення $y_i > \bar{y}$, а $x_k < \bar{x}$ відповідає

$y_k < \bar{y}$. Таким чином, у запропонованій нами моделі зв'язок є оберненим.

Коефіцієнт кореляції Пірсона у за пропонованій моделі становить:

$$r = \sqrt{0,5522} = 0,7431 \quad (3.10)$$

Отриманий результат свідчить про наявність сильного зв'язку між досліджуваними показниками – між інвестиційною конкуренцією і обсягом виконаних будівельних робіт.

Розрахований коефіцієнт детермінації становить:

$$R^2 = 0,5522 \text{ або } 55,22\% \quad (3.11)$$

Отримані результати вказують на те, що обсяг виконаних будівельних робіт на 55,22 % залежить від інтенсивності інвестиційної конкуренції і на 44,78 % від інших чинників.

Критичне значення коефіцієнта детермінації для $k_1 = 2 - 1 = 1$ і $k_2 = 12 - 2 = 9$ становить $R_{0,95}^2(1,9) = 0,362$. Таким чином, розрахований коефіцієнт детермінації $R^2 = 0,5522$ перевищує критичне значення, що з імовірністю 0,95 підтверджує істотність зв'язку між інтенсивністю інвестиційної конкуренції та обсягом виконаних будівельних робіт.

Розраховане значення критерію Фішера дорівнює 9,87:

$$F = \frac{0,5522}{1 - 0,5522} * \frac{(11 - 2)}{1} = 9,87 \quad (3.12)$$

Табличне значення критерію для рівня істотності $\alpha=0,05$ і відповідного числа ступенів свободи для факторної дисперсії $k_1=1$ и $k_2=9$ становить $F_{табл} = 5,12$.

Оскільки розрахований критерій Фішера більше табличного значення ($F > F_{табл}$), можна зробити висновок, що з імовірністю, рівною $(1 - \alpha)$, зв'язок істотний коефіцієнт детермінації є статистично значимим (знайдена оцінка рівняння регресії статистично надійна) і модель вважається адекватною.

Коефіцієнт еластичності згідно запропонованої моделі становить:

$$\gamma = -3686,6 \frac{0,25}{611,80} = -1,7 \quad (3.13)$$

Тобто, збільшення показника інтенсивності інвестиційної конкуренції на 1% спричинює зменшення обсягу виконаних будівельних робіт у середньому на 1,7%.

На основі розробленої економіко-математичної моделі нами було доведено, що інтенсивність інвестиційної конкуренції у макрота мезосередовищі будівельного підприємства чинить значний вплив на результати його діяльності. Відповідно до цього обґрунтованою є доцільність у процесі стратегічного планування здійснювати аналізування інвестиційної конкуренції задля адекватної оцінки конкурентоспроможності підприємства та його інвестиційної привабливості та врахування внутрішніх можливостей та зовнішніх умов конкурентного середовища при розробці альтернативних стратегій розвитку підприємства.

Наявність суттєвого взаємозв'язку між інвестиційною конкуренцією та результатами діяльності будівельних підприємств доводить необхідність врахування її впливу у процесі стратегічного управління розвитком підприємств, формування стратегічних альтернатив та вибору стратегії розвитку будівельного підприємства. Вдосконалити даний процес можна наблизивши внутрішні можливості підприємства та його конкурентний потенціал до вимог зовнішнього середовища, що продиктовані інтенсивністю інвестиційної конкуренції. Приведення у відповідність зовнішнього та внутрішнього середовища діяльності будівельного підприємства за умов інвестиційної конкуренції описує концептуальна модель гармонізації інвестиційного середовища діяльності підприємства, що включає чотири конструктивних блоки:

1-й блок – орієнтація підприємства на стратегічний розвиток через залучення додаткових інвестицій;

2-й блок – визначення рівня інтенсивності інвестиційної конкуренції зовнішнього середовища діяльності підприємства;

3-й блок – приведення у відповідність до вимог зовнішнього середовища внутрішніх можливостей підприємства, визначення його конкурентного потенціалу;

4-й блок – формування набору альтернативних стратегій та вибір стратегії розвитку підприємства відповідно до зовнішніх умов та внутрішніх можливостей, що визначають розміщення підприємства на результуючій комбінаторній матриці привабливості інвестиційного конкурентного середовища діяльності будівельного підприємства.

Таким чином, у процесі дослідження обґрунтовано, що орієнтація підприємства на стратегічний розвиток є вимогою часу, продиктованою посиленням конкуренції та необхідністю запровадження ефективного стратегічного управління задля утримання конкурентних позицій на рику. Доведено визначну роль інвестицій у розвитку підприємств капіталомістких видів діяльності, яким є будівництво.

Проведене аналізування рівня інтенсивності інвестиційної конкуренції на макро- та мезорівні дозволило встановити, що в Україні несприятливий інвестиційний клімат. Обсяг інвестицій, що залучаються в економіку країни, і зокрема у будівництво, є недостатнім та породжує наявність інвестиційної конкуренції між підприємствами як різних видів діяльності, так і між будівельними підприємствами різних областей.

Рівень інвестиційної конкуренції між різними видами діяльності був оцінений як помірний із лідируючими позиціями промисловості та будівництва. На мезорівні інвестиційна конкуренція досліджувалась у розрізі одного виду діяльності, а саме будівництва, між підприємствами різних територій. Найбільш привабливою для інвесторів за досліджуваній період залишалась столиця України – Київ, де акумульовано близько 30 % обсягів інвестицій.

Відповідно до запропонованої моделі гармонізації інвестиційного конкурентного середовища будівельного підприємства, наступним етапом дослідження є оцінювання внутрішніх можливостей підприємства та визначення його конкурентного потенціалу.

3.2 Методика оцінювання конкурентного потенціалу будівельного підприємства

Запровадження на підприємстві системи стратегічного дозволяє значно підвищити результати його діяльності, що досягається за рахунок ряду переваг основними з яких є:

- система стратегічного планування сприяє більш ефективному використанню наявних на підприємстві ресурсів;
- формує креативне та гнучке мислення управлінського персоналу, що визначає нові перспективи майбутнього розвитку підприємства;
- базується на системному та комплексному підході до підприємства і конкурентного середовища його функціонування;
- дозволяє швидко реагувати на зміни умов діяльності та приймати об'єктивні управлінські рішення;
- орієнтує діяльність підприємства на довготривалу діяльність та досягнення стратегічних цілей.

Визначальним моментом при побудові стратегії розвитку будівельного підприємства за умов інвестиційної конкуренції є визначення інвестиційної привабливості підприємства та його конкурентного статусу на ринку.

Розробка і формування стратегії передусім передбачають процес стратегічного планування, який передбачає виконання таких дій [122, с.246]:

- визначення напряму розвитку організації;
- формулювання загальних стратегій;
- аналіз внутрішнього та зовнішнього конкурентного середовища організації;
- визначення конкурентних позицій, можливостей та загроз;
- визначення головних питань, які потрібно врегулювати;
- розроблення стратегій стосовно кожного з питань;
- перегляд стратегічного плану та порядок його ухвалення;
- планування впровадження стратегій.

У процесі стратегічного планування розв'язуються чотири основні завдання, які необхідні для забезпечення функціонування та розвитку підприємства [96]:

1. розподіл ресурсів;

2. адаптування до зовнішнього середовища;
3. внутрішня координація;
4. організаційний прогноз.

Загалом, у складі системи стратегічного планування виділяють такі елементи, як механізм планування, процес планування, організаційне та інформаційне забезпечення [123, с 104].

Відмінністю сильної стратегії від посередньої є забезпечення істотних конкурентних переваг, що відповідають ситуації і сприяють поліпшенню діяльності компанії [54].

Факторів, що визначають стратегію компанії, надзвичайно багато. Проста модель первинних факторів, які визначають рішення щодо вибору основної стратегії розвитку підприємства, наведена на рис. 3.2.



Рис. 3.2. Модель прийняття рішення щодо вибору стратегії розвитку*

* сформовано автором

Взаємодія цих факторів має специфічні відмінності для галузі і компанії та, зазвичай, є комплексною.

Як правило, стратегія не забезпечує успіху, якщо не проведена межа між внутрішньою і зовнішньою ситуацією, не враховані можливі майбутні зміни і не забезпечено істотних конкурентних переваг [54].

Існують різні методики оцінки інвестиційної привабливості підприємств. Загалом їх можна розділити залежно від об'єкта інвестування на методики, що спрямовані на:

- визначення альтернативної інвестиційної привабливості – застосовуються у випадку, коли є кілька об'єктів інвестування, якими виступають різні підприємства. Рішення приймається на основі порівняння фінансових показників їх діяльності;
- визначення абсолютної інвестиційної привабливості – є доцільними у тих випадках, коли потрібно визначити доцільність інвестування у один об'єкт, яким зазвичай є окремий інвестиційний проект. В такому випадку застосовуються приведені показники ефективності реалізації проекту.

В контексті дослідження впливу інвестиційної конкуренції на вибір стратегії розвитку будівельного підприємства прийнятним є перший варіант визначення інвестиційної привабливості, відповідно до якого розрахуємо основні фінансові показники діяльності семи будівельних підприємств, що входять до вибірки. Важливим фактором вибору стратегії розвитку за умов інвестиційної конкуренції є також конкурентна позиція підприємства на ринку будівельних послуг, що може бути визначена за показниками ринкової частки підприємства за обсягами виконаних будівельних робіт, а також середнього показники рентабельності.

Методика оцінювання конкурентного потенціалу поєднує якісну характеристику, що визначає конкурентоспроможність підприємства, та інтегральний показник інвестиційної привабливості (рис. 3.3).

Отже, побудова інтегрального показника діяльності будівельного підприємства розпочинається із вибору системи показників для оцінки інвестиційної привабливості діяльності підприємства.

При здійсненні такої оцінки слід зауважувати мету її проведення, а також те, для кого вона призначена – для інвесторів задля прийняття ними рішення щодо доцільності та вибору об’єкта інвестування, чи для самого підприємства, задля визначення стратегії подальшого розвитку. Тобто, необхідно враховувати, що інвестиційна привабливість є явищем досить суб’єктивним і в кінцевому результаті залежить від думки користувачів такої інформації. Тому, в першому випадку, система показників може змінюватись – доповнюватись окремими показниками, що характеризують той чи інший бік діяльності підприємства, якому інвестори надають більше ваги, а також можуть застосовуватись коригуючі коефіцієнти.



Рис 3.3. Оцінювання конкурентного потенціалу будівельного підприємства*

* розроблено автором

Якщо ж аналіз інвестиційної привабливості здійснює підприємство задля об'єктивного визначення власної позиції та потенційних можливостей залучення інвестиційних ресурсів і, на відповідно до цього, вибору стратегії розвитку, вважаємо за доцільне формувати систему показників на основі тих, що характеризують фінансову діяльність. Обґрунтуванням такої позиції може слугувати те, що серед багатьох існуючих на сьогодні підходів визначення інвестиційної привабливості підприємств, запропонованих як зарубіжними так і вітчизняними науковцями, саме фінансові показники діяльності мають місце завжди та можуть доповнюватись і іншими кількісними коефіцієнтами чи якісними характеристиками для більш повного аналізу та врахування специфіки діяльності підприємства.

Таким чином, для оцінки внутрішнього конкурентного середовища діяльності будівельних підприємств та формування інтегрального показника інвестиційної привабливості будівельних підприємств була обрана система показників, що відображають:

- показують здатність підприємства розраховуватись за своїми зобов'язаннями за рахунок наявних активів;
- показують швидкість використання залучених ресурсів;
- показують залежність підприємства від зовнішніх джерел фінансування;
- показують ефективність використання залучених ресурсів.

Відповідні групи показників, їх призначення та формули розрахунку зведені у таблицю Д.1 (Додаток Д).

Використовуючи запропонований методичний підхід, досліджено інвестиційну привабливість будівельних підприємств України на базі 28 вихідних фінансово-економічних показників.

Для проведення дослідження інвестиційної конкуренції було обрано сім будівельних підприємств України, що належать до різних за рівнем інвестиційної привабливості областей та відрізняються між собою за розміром і характеристикою бізнесу – чисельністю зайнятих працівників, обсягами реалізованої будівельної продукції, показниками діяльності, організаційно-правовою формою. Формування вибірки за таким підходом дозволить, на нашу думку, найбільш повно охопити можливі варіанти впливу інвестиційної конкуренції на розвиток різних

підприємств галузі та на прикладі запропонувати набір альтернативних стратегій їх подальшого розвитку.

Результати проведених розрахунків фінансових показників для будівельних підприємств, що становлять вибірку дослідження наведені в додатках. Важливим моментом проведення оцінки інвестиційної привабливості є врахування результатів діяльності підприємства за ряд років, що відображають не лише статичну ситуацію за останній рік, а дають також можливість враховувати тенденцію його розвитку. Реалізувати даний підхід можна через визначення середнього значення фінансових показників та їх стандартизації з врахування нормативних значень (Додаток Е).

Для приведення розрахованих коефіцієнтів до порівняльного вигляду можна скористатись формулами (2.6, 2.7), що застосовувались для визначення інтегральних коефіцієнтів інвестиційної конкуренції, дотримуючись загальної методики, запропонованої у дисертаційній роботі. Розрахований таким чином інтегральний показник буде відображати пряму залежність – чим більше його значення тим привабливішим з позиції інвестора є підприємство.

Визначення інтегрального показника інвестиційної привабливості дає можливість узагальнити та більш наочно відобразити місце кожного підприємства у сформованій вибірці через встановлення рангу пріоритетності їх інвестування [44, с. 323]. За результатами зведення отриманих оцінок значень інтерпретованих показників побудовано рейтинг досліджуваних підприємств за рівнем інвестиційної привабливості, що дозволило серед них визначити найбільш перспективних реципієнтів інвестиційного капіталу (табл. 3.5).

Аналізуючи значення інтегрального показника, можна зробити висновок, що лідируючі позиції займають ПАТ «Трест Житлобуд-1» та ПАТ «Холдингова компанія «ЕКО-ДІМ». Досить привабливими для інвесторів є ПАТ Трест «Київміськбуд-1» та ПАТ «Луцьксантехмонтаж №536». Останніми в рейтингу розмістились ПАТ «Запорізький домобудівний комбінат» та ТЗОВ «Українські будівельні системи».

Адекватність та об'єктивність проведеного ранжування підтверджують середні показники рентабельності підприємств.

Таблиця 3.5.

Ранжування будівельних підприємств за показником інвестиційної привабливості*

| Будівельне підприємство | Показники інвестиційної привабливості підприємств по роках | | | | Ранг |
|--|--|-------|-------|-------|------|
| | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | |
| Підприємство №1 ПАТ Холдингова компанія «ЕКО-ДІМ», м. Львів | 0,491 | 0,615 | 0,363 | 0,477 | 2 |
| Підприємство №2 ТзОВ «Українські будівельні системи», м. Луцьк | 0,534 | 0,314 | 0,583 | 0,428 | 6 |
| Підприємство №3 ПАТ «Будівельно-монтажне підприємство побуту», м. Львів | 0,349 | 0,685 | 0,540 | 0,372 | 4 |
| Підприємство №4 ПАТ «Запорізький домобудівний комбінат», м. Запоріжжя | 0,519 | 0,411 | 0,522 | 0,372 | 5 |
| Підприємство №5 ПАТ Трест «Київміськбуд-1» імені М.П.Загороднього, м. Київ | 0,660 | 0,376 | 0,406 | 0,260 | 3 |
| Підприємство №6 ПАТ «Луцьксантехмонтаж №536», м. Луцьк | 0,429 | 0,444 | 0,310 | 0,543 | 3 |
| Підприємство №7 ПАТ «Трест Житлобуд-1», м. Харків | 0,713 | 0,324 | 0,216 | 0,438 | 1 |

* розраховано автором

Так, підприємства-лідери протягом досліджуваного періоду були прибутковими, зберігаючи позитивне значення показників рентабельності, тоді як підприємства-аутсайди були збитковими, про що свідчить від'ємне середнє значення рентабельності. На додаток до цього, проведений аналітичний аналіз діяльності досліджуваних підприємств та їх ринкових

позицій також свідчать про те, що лідируючі у рейтингу підприємства є провідними на місцевих ринках будівельних послуг, займаючи значні ринкові частки і створюючи суттєву конкуренцію іншим підприємствам.

Якісна інтерпретація кількісних показників дослідження дає можливість позитивно чи негативно оцінити внутрішнє інвестиційне середовище будівельного підприємства через показники інвестиційної привабливості та конкурентної позиції. Результати оцінювання внутрішнього середовища діяльності будівельних підприємств України відповідно до запропонованого підходу наведені у таблиці 3.6.

Таблиця 3.6.

Якісна інтерпретація кількісних показників дослідження*

| Підприємство | Середня рентабельність | Інтегральний показник інвестиційної привабливості | Інвестиційна привабливість | Конкурентоспроможність |
|---|------------------------|---|----------------------------|------------------------|
| Підприємство №1 ПАТ Холдингова компанія «ЕКО-ДІМ», м. Львів | 8,255 | 0,463 | + | + |
| Підприємство №2 ТзОВ «Українські будівельні системи», м. Луцьк | - 1838,780 | 0,280 | - | - |
| Підприємство №3 ПАТ «Будівельно-монтажне підприємство побуту», м. Львів | -1,505 | 0,432 | + | - |
| Підприємство №4 ПАТ «Запорізький домобудівний комбінат», м. Запоріжжя | 6,145 | 0,374 | + | + |
| Підприємство №5 ПАТ Трест «Київміськбуд-1» імені М.П.Загороднього, м. Київ | 13,663 | 0,459 | + | + |
| Підприємство №6 ПАТ «Луцьксантехмонтаж №536», м. Луцьк | 5,360 | 0,459 | + | + |
| Підприємство №7 ПАТ «Трест Житлобуд-1», м. Харків | 9,090 | 0,498 | + | + |

*побудовано автором

Таким чином, комплексну оцінку інвестиційної привабливості із використанням фінансово-економічних показників доцільно доповнювати аналізуванням конкурентних позицій підприємств, більшої вагомості надаючи показникам прибутковості і рентабельності, які становлять особливий інтерес потенційних інвесторів, так як відображають перспективи отримання ними прибутку із інвестованого у підприємство капіталу. Визначення рівня конкурентоспроможності, що становить другий етап оцінки внутрішнього середовища діяльності будівельних підприємств, дає можливість усвідомити свою конкурентну позицію як підприємствам, так і потенційним інвесторам. Детальний аналіз дозволяє визначити стан підприємства на ринку, перейняти досвід підприємств-лідерів та розрахувати свої можливості щодо запровадження стратегій розвитку.

Аналітичне визначення позитивної чи негативної інвестиційної привабливості підприємства здійснюється на основі якісної оцінки кількісного значення інтегрального показника інвестиційної привабливості, а оцінювання конкурентної позиції здійснюється на основі проведеного аналізу ринкових позицій підприємства із врахуванням показників середньої рентабельності.

Оцінка інвестиційної привабливості підприємства повинна припускати порівняння результатів її виміру з результатами виміру цього показника для інших підприємств або з максимально можливою величиною показника, якщо її можна встановити з метою ухвалення рішення про доцільність інвестування. Необхідно зауважити, що оцінка інвестиційної привабливості підприємства повинна включати аналізування усіх чинників, що визначають її рівень як на рівні макро- та мезосередовища його діяльності, тобто з боку держави, регіону та галузі, так і на мікрорівні, що визначається внутрішніми можливостями та наявними ресурсами підприємства, його конкурентним потенціалом.

Таким чином, інвестиційна привабливість підприємства визначається впливом чинників та умов зовнішнього і внутрішнього середовища. Проведення підприємством оцінки власної інвестиційної привабливості слугує базою розробки інвестиційної політики та дозволяє підвищити потенційну

можливість залучення додаткових інвестиційних ресурсів завдяки запровадженню та реалізації заходів щодо усунення виявлених у процесі проведеного аналізу слабких сторін. Зі сторони інвесторів, визначення рівня інвестиційної привабливості підприємства, як потенційного об'єкта інвестування, допомагає прийняти рішення про доцільність інвестування [92, с.103].

Інвестиційна привабливість та конкурентоспроможність підприємства, є факторами, які впливають на економічний ефект від ведення бізнесу, і їх оцінка є вирішальною при прийнятті рішення щодо вибору стратегії розвитку підприємства серед можливих альтернатив.

3.3 Формування стратегічних альтернатив та вибір стратегії розвитку будівельного підприємства за умов інвестиційної конкуренції

Ситуація на інвестиційних ринках змінюється настільки часто, що одержання та обробка інформації в режимі реального часу може не завжди забезпечити прийняття правильного управлінського рішення, тому особливого значення набуває питання інформаційного забезпечення процесу стратегічного управління та формування набору альтернативних стратегій, що враховують можливі зміни та ризики динамічного зовнішнього середовища.

Розробка альтернативних стратегій розвитку підприємства має сенс тільки за умови, що варіанти розроблених стратегій є досяжними і їх реалізація можлива на практиці.

Особливість стратегії розвитку заключається у завданнях, які вона вирішує в процесі реалізації, а саме, з одного боку вона націлена на усунення диспропорцій, пов'язаних з відхиленням від запланованих показників розвитку та створення протиріч, що виступають джерелом, стимулом подальшого поступального розвитку підприємства [124, с. 101].

Формування стратегії розвитку підприємства – це динамічний процес, що базується на використанні потенціалу підприємства, орієнтується на отримання довгострокових конкурентних переваг на ринку при своєчасному коригуванні

цілей функціонування (відповідно до змін, що відбуваються у зовнішньому середовищі) шляхом інноваційної спрямованості, зростання обсягів господарювання, реструктуризації підприємств або антикризового управління їхнім розвитком тощо [124, с. 102].

Серед чинників, які зумовлюють необхідність розробки стратегії розвитку будівельних підприємств можна назвати: складність та багаторівневість економічних відносин у будівництві; значна матеріалоємність, енергоємність галузі; потреба у значних стартових фінансових ресурсах, що підкреслює залежність будівництва від ефективності розвитку інших сфер економіки; відсутність на сьогоднішній день обґрунтованої програми розвитку будівництва у середньостроковій та довгостроковій перспективі; відсутність досвіду керівних державних органів влади до управління сферою в кризовій ситуації; необхідність об'єднання зусиль всіх суб'єктів, що діють на ринку житлового та промислового будівництва та виробництва будівельних матеріалів, їх взаємних інтересів і напрямків дій; підтримка розвитку вітчизняного будівельного ринку [161].

Побудова стратегії розвитку підприємства базується на методології стратегічного планування. Під стратегічним плануванням розуміють, як правило, довгострокове планування, що систематизує та більш-менш формалізує виконання перспективних завдань підприємства, охоплює всі сторони його діяльності і спрямоване на розробку, організацію та виконання стратегічних планів, проектів і програм.

Метою стратегічного планування є досягнення довгострокових (стратегічних) цілей підприємства, що можуть забезпечити його ефективне функціонування і високий рівень конкурентоспроможності.

Формування стратегії розвитку підприємства має базуватись на певних принципах відповідно до вимог галузі діяльності підприємства або економіки країни в цілому.

Задля послідовної реалізації стратегічного планування та запровадження результативних заходів досягнення визначених стратегічних цілей, необхідно дотримуватись певних правил, що становлять принципи формування стратегії розвитку підприємства, найбільш значимими серед яких є:

- процес стратегічного планування повинен починатись із визначення стратегічних цілей та засобів їх досягнення;
- цілі стратегічного планування повинні бути реальними та визначеними у часі;
- у процесі стратегічного планування необхідним є використання кількісних та якісних показників, досягнення яких свідчатиме про успіх реалізації стратегії та досягнення намічених стратегічних цілей розвитку підприємства;
- розроблені заходи повинні охоплювати усі сторони діяльності підприємства, бути системними і узгодженими і взаємодоповнювати один одного ;
- стратегічне планування повинне бути організоване як безперервний процес;
- стратегічне планування необхідно здійснюватись на основі альтернативності, що означає розробку кількох варіантів основних стратегічних параметрів, формування кількох варіантів альтернативних стратегій розвитку та вибір для реалізації найбільш оптимальної з них;
- здійснення стратегічного планування та реалізація стратегії розвитку має відбуватись послідовно, із врахуванням результатів попередніх етапів;
- стратегічне планування повинне бути обґрунтованим та мати наукову основу;
- дотримання принципу адаптивності дозволить вчасно та адекватно реагувати на зміну ринкової ситуації, утримувати стійкі конкурентні позиції;
- кінцевими результатами стратегічного планування є досягнення певного економічного та соціального ефекту як на підприємстві так і поза ним.

В ринкових умовах головною умовою ефективного функціонування підприємств є швидка адаптація до умов мінливого зовнішнього та внутрішнього середовища. Відтак, особливої ваги набуває запровадження на підприємстві стратегічного управління і формування стратегії його розвитку, задля досягнення безперервного збільшення обсягів діяльності та підвищення показників ефективності його діяльності.

Оскільки кожне підприємство унікальне за своїм існуванням, процес розробки та реалізації стратегії для кожного з них

індивідуальний і залежить не лише від зовнішнього та внутрішнього середовища, а й від їхньої взаємодії [45].

Проведений аналіз зовнішнього середовища діяльності будівельних підприємств України дозволив встановити, що для будівельної галузі характерним є наявність помірної концентрації інвестицій між регіонами та більш жорсткої між видами економічної діяльності. Відповідно ринок інвестицій для будівельних підприємств може бути детермінований як олігополістичний з наявними лідерами, якими є промисловість та будівництво у галузевому аспекті та м. Київ, Київською областю в територіальному.

Таким чином, при визначенні в подальшому стратегічних альтернатив для розвитку підприємств будівельної галузі конкурентна позиція у макросередовищі щодо виду діяльності є сприятливою. Однак, в територіальному аспекті ситуація буде дещо відрізнятися для будівельних підприємств, що знаходяться в регіонах з різним рівнем інвестиційної привабливості. Для подальшого дослідження сформуємо вибірку з семи будівельних підприємств, що знаходяться у різних областях України та проаналізуємо вплив конкурентної ситуації на вибір стратегії розвитку кожного окремого будівельного підприємства за різних умов сприятливості інвестиційного конкурентного середовища.

Другою вагомою складовою процесу вибору стратегічних альтернатив є визначення конкурентних характеристик внутрішнього середовища будівельного підприємства, до яких належить його інвестиційна привабливість та конкурентні позиції на будівельному ринку. Саме такі характеристики є визначальними при прийнятті потенційним інвестором рішення щодо вибору об'єкта інвестування.

На базі проведених розрахунків інтегральних показників інвестиційної конкуренції зовнішнього середовища та оцінки інвестиційної привабливості і конкурентоспроможності будівельних підприємств здійснено позиціонування кожного будівельного підприємства на результуючій комбінаторній матриці привабливості інвестиційного конкурентного середовища діяльності будівельних підприємств (Рис. 3.4.).

| | | Інтенсивність інвестиційної конкуренції зовнішнього середовища | | | |
|---|--------|---|--|---|---|
| | | Низька(-/-) | Середня (-/+) | Вище середньої (+/-) | Висока (+/+) |
| Оцінка внутрішнього середовища (рівень інвестиційної привабливості та конкурентоспроможності підприємства) | K-; I- | Підприємство №2 ТзОВ «Українські будівельні системи» м. Луцьк (-;-;-;-) | (-;-;-;+) | (-;-;-;-) | (-;-;-;+) |
| | K-; I+ | (-;+;-;-) | Підприємство №4 ПАТ «Запорізький домобудівний комбінат» м. Запоріжжя (-;+;-;-) | Підприємство №3 ПАТ «Будівельно- монтажне підприємство побуту» м. Львів (-;+;-;-) | (-;+;-;-) |
| | K+; I- | (+;-;-;-) | (+;-;-;-) | (+;-;-;-) | (+;-;-;-) |
| | K+; I+ | Підприємство №6 ПАТ «Луцьксантехмонтаж №536» м. Луцьк (+;-;-;-) | Підприємство №7 ПАТ «Трест Житлобуд- 1» м. Харків (+;-;-;-) | Підприємство №1 ПАТ«Холдингова компанія «ЕКО-ДІМ» м. Львів (+;-;-;-) | Підприємство №5 ПАТ Трест «Київміськбуд-1» імені М.П.Загороднього м. Київ (+;-;-;-) |

Конкурентна ситуація:

| | |
|--|-------------------------|
| | – несприятлива |
| | – загрозна |
| | – потенційно приваблива |
| | – найбільш сприятлива |

K - низька конкурентоспроможність
I - низька інвестиційна привабливість
K + висока конкурентоспроможність
I + висока інвестиційна привабливість

Рис. 3.4. Результуюча матриця привабливості інвестиційного конкурентного середовища будівельного підприємства*

* розроблено автором

Позиціонування будівельних підприємства на результуючій комбінаторній матриці привабливості інвестиційного конкурентного середовища діяльності дозволяє для суб'єктів інвестування прийняти рішення щодо доцільності вкладення інвестицій, а для підприємства оцінити власні можливості та виявити резерви збільшення інвестиційної привабливості із врахуванням впливу інвестиційної конкуренції на їх діяльність.

Отримані результати свідчать, що найбільш сприятливі умови склались у конкурентному середовищі ПАТ Трест «Київміськбуд-1» – підприємство є інвестиційнопривабливим, конкурентоспроможним, так як займає значну частку ринку будівельних послуг, та здійснює свою діяльність у інвестиційнопривабливому регіоні. ПАТ «Холдингова компанія «ЕКО-ДІМ» (м. Львів) та ПАТ «Трест Житлобуд-1» (м. Харків) також розвиваються у досить сприятливому конкурентному середовищі, поступаючись ПАТ Трест «Київміськбуд-1» лише позицією щодо привабливості територіального розміщення, однак, наявність ознак монополістичної конкуренції на регіональному та галузевому ринках інвестицій в поєднанні із позитивними показниками результатів діяльності цих підприємств ставлять їх у доволі вигідні позиції, даючи можливість визначити конкурентну ситуацію для подальшого розвитку як найбільш сприятливу.

Стратегія розвитку підприємства являє собою комплекс взаємопов'язаних рішень відносно того, як із організаційної, економічної, та інноваційної точок зору мають бути організовані нові або впорядковані існуючі виробництва з метою набуття підприємством стратегічних конкурентних переваг. Таким чином, прийняття та реалізація всіх без виключення виробничо-стратегічних рішень підпорядковується єдиній меті – підтримання довготривалої конкурентоспроможності та інвестиційної привабливості підприємством, основу яких складають стійкі конкурентні переваги.

Погоджуючись із висновками Кравченка, вважаємо, що в процесі стратегічного управління найбільш доцільно застосовувати ієрархічний підхід, згідно якого формування, вибору та реалізації стратегії розвитку підприємства розподіляється на кілька рівнів управління та взаємозв'язку із зовнішнім середовищем.

При цьому стратегії домінуючим елементом повинно бути стратегічне мислення, яке спрямовує підприємство до постійного творчого пошуку, втілення новаторських ідей в усіх аспектах діяльності. З цих позицій формування стратегії розвитку підприємства є системним процесом, який дозволяє на засадах стратегічного мислення проаналізувати ситуацію у галузі та доцільність здійснення даного виду діяльності; визначити місію, цілі і завдання підприємства, розробити головні напрями та заходи збалансованості його розвитку в умовах динамічної зміни зовнішнього середовища при максимальному використанні внутрішніх можливостей підприємства [84, с. 267-272.].

Таким чином, стратегія розвитку підприємства розподіляється на кілька рівнів на кожному з яких визначається своя стратегія, що доповнює і конкретизує засоби досягнення стратегічної мети. Ієрархія стратегій передбачає підпорядкованість стратегій, залежно від їх рівня та наявності тісного та узгодженого взаємозв'язку між ними.

Кількість рівнів, на які розподіляється стратегія розвитку, залежить від масштабів бізнесу. Так, для великих підприємств, що здійснюють диверсифіковану діяльність, виготовляють різнотипну продукцію оптимальною є чотирирівнева стратегія, з розподілом її на загальну стратегію; конкурентні стратегії, функціональні стратегії та операційні стратегії.

Для підприємств, що спеціалізуються на виробництві одного виду продукції достатнім є формування стратегії розвитку з розподілом її на три рівні, а саме – перший рівень становить загальна конкурентна стратегія, другий рівень – функціональні стратегії та третій (базовий) рівень – операційні стратегії.

Стратегія розвитку будівельного підприємства формується на вищому рівні для підприємства в цілому. Її успішну реалізацію на рівні підрозділу забезпечують стратегії більш низького порядку. Існують варіанти класифікації стратегій за рівнями ієрархії, рівнями управління, відповідальності тощо. В результаті їх дослідження встановлено, що немає єдиної точки зору вчених щодо кількості рівнів, назви стратегій, їх змісту та призначення. Приймаючи до уваги специфіку діяльності й організаційну структуру будівельного підприємства, можна запропонувати здійснювати розробку комплексу стратегій на чотирьох рівнях прийняття стратегічних рішень: загальна (конкурентна) стратегія

розвитку будівельного підприємства, допоміжна (інвестиційна) стратегія, функціональні стратегії (портфельні стратегії) та операційні стратегії менеджменту. Ієрархію стратегій підприємства зображено на рис. 3.5.

Для підприємств будівельної сфери пропонуємо застосовувати чотирьохрівневу структуру стратегії складовими якої є:

1-й рівень – генеральна стратегія, якою є конкурентна стратегія розвитку підприємства;

2-й рівень становить допоміжні стратегії, якою, в умовах інвестиційної конкуренції притаманній капіталомісткій галузі, є інвестиційна стратегія;

3-й рівень – функціональні стратегії, що розробляють для кожного функціонального напрямку діяльності в межах відповідної складової розвитку підприємства;

4-й рівень – операційні стратегії.



Рис. 3.5. Ієрархія стратегії розвитку будівельного підприємства*

*систематизовано автором

Залежно від умов інвестиційного конкурентного середовища підприємство використовує різні стратегії свого подальшого розвитку спрямовані на підвищення інвестиційної привабливості, зміцнення конкурентоспроможності і на цій основі підвищення можливості залучення додаткових інвестицій.

Усі відомі на сьогодні стратегії підприємств можна об'єднати у певні групи, але не дивлячись на це, слід зауважити, що будь-яка стратегія, обрана конкретним підприємством, завжди буде мати індивідуальний характер, оскільки вона формується і впроваджується під впливом багатьох чинників внутрішнього та зовнішнього середовища. Однак, незважаючи на це, у системі управління підприємством часто формують загальні (конкурентні) стратегії. В залежності від подальшого руху підприємства загальні стратегії мають відповідні назви та характеризуються рядом ознак, що їм притаманні.

Конкурентна стратегія розвитку (генеральна, головна, загальна) займає в ієрархії найвищий рівень. Вона визначає загальний напрямок діяльності підприємства, один із наступних: або стратегію зростання, або стабілізації, або скорочення «збору врожаю». Загалом, можна виділити три крайні стратегії в залежності від конкурентної ситуації та умов зовнішнього середовища діяльності підприємства:

- 1) стратегія зростання;
- 2) стратегія утримання позицій (стабілізації);
- 3) скорочення або «збору врожаю».

Стратегія зростання приймається як основна на підприємстві за умови існування сприятливих умов подальшого розвитку і розширення функціонування на обраному ринку та за обраним видом діяльності. Даний вид стратегії зазвичай обирають новостворені підприємства на початку свого життєвого циклу, коли існує значний потенціал для подальшого зростання.

Реалізація стратегії зростання потребує значних інвестиційних ресурсів, необхідних для розширення ринку збуту нової продукції та збільшення обсягів її виробництва та реалізації. В межах цієї стратегії зазвичай підприємство планує збільшити виробничі потужності та розбудувати інфраструктуру та збутову мережу, завоювати довіру постійних клієнтів.

На перших етапах реалізації стратегії розвитку підприємство може не отримувати прибутку і рентабельність інвестицій буде

низькою, так як залучені кошти використовуються на придбання нематеріальних активів та майбутній розвиток [165, с. 268]. Інвестиції, загалом, спрямовані на розширення діяльності і доходи, які підприємство отримує від реалізації продукції та послуг, на перших порах можуть не покривати здійснені витрати. Визначальна мета реалізації стратегії зростання полягає у збільшенні обсягів продажу в цільових сегментах ринку.

В подальшому, коли підприємство займе власну ринкову нішу і перспективи подальшого розвитку в межах обраного виду діяльності на ньому матимуть незначний потенціал, стратегія зростання може бути змінена на стратегію утримання позицій. Підвищити ефективність свого функціонування підприємство за таких умов може вдосконалюючи виробничі процеси, ліквідовуючи «вузькі місця», розширюючи потужності та поліпшуючи роботу із клієнтами [158]. На відміну від стратегії зростання, стратегія утримання позиції залучені інвестиції спрямовує на досягнення позитивних фінансових результатів – отримання прибутку та збільшення показників рентабельності.

Стратегія «збору врожаю» застосовується коли власники підприємства зацікавлені у продажі свого бізнесу та передбачає отримання від діяльності підприємства якомога вищих результатів. Для цього основну увагу приділяють зменшенню витрат, збільшенню показників рентабельності та скороченню періоду окупності інвестицій. Даній стратегії надають перевагу за умов стабілізації або стагнації ринку продукції та послуг підприємства [166, с.46-50].

Допоміжні (інвестиційні) стратегії підпорядковуються загальній, вказують шляхи досягнення вибраного нею напрямку розвитку і являють собою план завоювання сильних довгострокових конкурентних позицій (переваг). Дані стратегії називають ще стратегіями конкурентоспроможності та інвестиційної привабливості. Такі стратегії підприємств можна розподілити, відповідно до загальної стратегічної спрямованості та способів її реалізації за групами, що передбачають [37]:

I. Концентроване зростання, а саме:

- стратегія зміцнення ринкових позицій, за окремим видом продукції;
- стратегія виходу на нові ринки збуту;

– стратегія модернізації та оновлення продукту на завойованих ринках.

II. Інтегроване зростання, що може бути реалізоване через стратегії:

- зворотної вертикальної інтеграції, на основі об'єднання із постачальниками;
- прямої вертикальної інтеграції, на основі налагодження зв'язків із підприємствами збутової мережі;
- горизонтальної інтеграції – об'єднання із підприємствами-конкурентами.

III. Розвиток в напрямку стабілізації передбачає такі стратегії, як:

- захист ринкової частки за рахунок підвищення якості після продажного обслуговування, оновлення та модифікації продукції тощо;
- посилення виробничого потенціалу підприємства, підтримання значних обсягів випуску продукції;
- вдосконалення продукції підприємства через її урізноманітнення та видозміну, застосування широкої реклами.

IV. Реструктуризація підприємства реалізується через стратегії:

- розширення бізнесу, придбання контрольних пакетів акцій інших підприємств;
- зміна ринку освоєння виробництва нових видів продукції;
- зміна організаційної або виробничої структури підприємства.

V. Диверсифіковане зростання передбачає застосування стратегій:

- центрованої диверсифікації (існуючий бізнес залишається у центрі уваги підприємства, а новий виникає на основі можливостей вже засвоєного ринку, існуючих технологій, а також залежить від інших сильних сторін підприємства);
- конгломератної диверсифікації (підприємство розширює свою діяльність за рахунок засвоєння виробництва продуктів, які раніше не випускались і є характерними для інших галузей виробництва);
- горизонтальної диверсифікації (передбачає пошук можливостей зростання на існуючому ринку за рахунок нової

продукції, а це вимагає нових технологій, що відрізняються від вже існуючих).

VI. Розвиток у напрямку скорочення включає чотири стратегії поведінки підприємства:

- скорочення витрат (передбачає скорочення витрат за рахунок відповідних організаційних заходів, за періодом здійснення її зараховують до тимчасових);
- стратегія «збирання врожаю» (передбачає відмову від погляду на бізнес, як на довгострокову діяльність на даному ринку і спрямована на якнайшвидшу максимальну віддачу у найближчій перспективі);
- скорочення діяльності (підприємство закриває чи продає один зі своїх підрозділів чи майнових комплексів з виробництва певного продукту);
- ліквідація (застосовується коли підприємство з різних причин не може продовжувати даний бізнес).

Розвиток підприємства будівельної сфери у сучасних умовах мінливого зовнішнього середовища та обмежених ресурсів внутрішнього вимагає від підприємства максимального врахування факторів, що визначають умови його функціонування та швидкого реагування на їх зміну, максимального та ефективного залучення внутрішніх як існуючих так і пошуку потенційних переваг та ресурсів і формування на цій основі дієвої стратегії розвитку в контексті формування стійких конкурентних позицій та стратегічної інвестиційної привабливості підприємства. Стратегія конкурентоспроможності та інвестиційної привабливості підприємства є взаємодоповнюючими і у тісній взаємодії цих двох факторів можливо забезпечити не лише виживання підприємства але і його постійний розвиток.

Наведені групи стратегій звичайно не можна вважати цілком завершеними, вони можуть бути доповнені й іншими стратегіями. Реалізація базової та альтернативних стратегій забезпечується наступною їхньою конкретизацією та розробкою функціональних і ресурсних субстратегій спрямованих на досягнення переваг над прямими конкурентами. При вирішенні даної проблеми М. Портер виділяє три ключові функціональні стратегії: лідерство за витратами, індивідуалізація і фокусування.

Кожна з яких передбачає розвиток підприємства різними шляхами.

Так, при реалізації стратегії «лідерство за витратами» ставиться завдання добитися переваг над конкурентами у своїй галузі за рахунок комплексу функціональних заходів, направлених на зменшення витрат виробництва. Як стратегію вона має на увазі жорсткий контроль над витратами і накладними витратами, зведення до мінімуму витрат в таких областях, як дослідження і розробки, реклама і т.д.

Низькі витрати дають організації хороші шанси в її галузі навіть у разі існування жорсткої конкуренції. Стратегія лідерства за витратами часто створює міцну основу для конкуренції в галузі, де жорстка конкуренція в інших формах вже встановилася.

Стратегія індивідуалізації припускає диференціацію продукту або послуги організації від тих, які пропонують в даній галузі конкуренти. Як показує Портер, підхід до індивідуалізації може приймати різні форми, включаючи імідж, торгову марку, технологію, відмінні риси, особливі послуги покупцям і т.п. Індивідуалізація вимагає серйозних досліджень і розробок, а також стійкого збуту. Крім того, покупці повинні віддавати свої симпатії продукту, як чомусь унікальному. Потенційним ризиком цієї стратегії є зміни на ринку ініційовані конкурентами, або випуск аналогів, які зруйнують конкурентну перевагу, здобуту компанією.

Фокусування. Завданням цієї стратегії є концентрація на конкретній групі споживачів, сегменті ринку або на географічно відособленому ринку. Ідея полягає в тому, щоб добре обслуговувати конкретну мету, а не галузь в цілому. Передбачається, що організація таким чином зможе обслуговувати вузьку цільову групу краще, ніж її конкуренти. Така позиція забезпечує захист від всіх конкурентних сил. Фокусування може також поєднуватися з лідерством за витратами або індивідуалізацією продукту (послуги) [184].

Враховуючи зростаючий вплив на функціонування підприємств кризових явищ та збільшення невизначеності зовнішнього середовища, перед все більшою кількістю підприємств постало питання перегляду стратегії їх функціонування, для того щоб краще адаптуватися до нових

економічних реалій. Оскільки в умовах кризи з одного боку, зменшується вартість входження в новий бізнес, а з іншого, зменшується кількість функціонуючих підприємств, що дозволить зайняти кращу ринкову позицію коли кризові явища підуть на спад. Така ситуація є сприятливою для прийняття рішення про диверсифікацію своєї діяльності, оскільки дозволить підтримати діяльність підприємства в період економічного спаду та дасть змогу досягти конкурентних переваг у середньо- та довгостроковому періодах [59, с. 145]. На основі цього до ключових функціональних стратегій варто додати стратегію диверсифікації.

Стратегія диверсифікації орієнтує розвиток підприємства в напрямі виходу на нові товарні ринки та виробництва нових видів продукції, розширення сфер діяльності підприємства. При цьому товари можуть бути новими для всіх підприємств, працюючих на цільовому ринку, або тільки для даного підприємства. Така стратегія забезпечує прибуток, стабільність і стійкість підприємства у віддаленому майбутньому. Вона потребує значних витрат, однак, перевагою стратегії диверсифікації є зменшення ризику надмірної залежності розвитку підприємства від однієї асортиментної групи продукції, яка визначає основний вид його діяльності, або від окремого підрозділу у його структурі [168].

Запровадження стратегії диверсифікації задля успішного довготривалого функціонування підприємства не є обов'язковою умовою. Підприємство може працювати десятки років не змінюючи ринок і при цьому отримувати позитивні результати господарювання. Тому, приймаючи рішення щодо обрання стратегії диверсифікації як генеральної стратегії розвитку підприємства необхідно провести детальний аналіз зовнішніх умов функціонування, об'єктивно оцінити внутрішні можливості, провести ґрунтовний економічний аналіз задля визначення потенційних резервів підвищення ефективності [59, с. 145].

Варіанти альтернативних стратегій, що враховують вплив інвестиційної конкуренції на діяльність будівельних підприємств можна подати у вигляді матриці (табл. 3.7).

Таблиця 3.7.

Матриця альтернативних стратегій розвитку будівельного підприємства (авторська розробка)

| | | Інтенсивність інвестиційної конкуренції зовнішнього середовища | | | |
|--|---|--|---|--|---|
| | | Низька | Середня | Вище середньої | Висока |
| Оцінка внутрішнього середовища (рівень інвестиційної привабливості та конкурентоспроможності підприємства) | К-; I- Низький рівень (несприятлива ситуація) | Підприємство №2 Ліквідації Лідерство за витратами | Організаційних змін Лідерство за витратами Індивідуалізація | Організаційних змін Горизонтальна інтеграція Фокусування | Посилення позицій на ринку Фокусування Індивідуалізація |
| | К-; I+ Загрозлива ситуація | Скорочення діяльності Лідерство за витратами | Підприємство №4 Зростання через придбання Індивідуалізація | Підприємство №3 Вертикальна інтеграція із постачальниками Стратегія розвитку продукту Фокусування | Підтримки виробничого потенціалу Фокусування Індивідуалізація |
| | К+; I- Потенційна ситуація | Скорочення витрат Лідерство за витратами | Продуктово-ринкової переорієнтації Індивідуалізація | Вертикальна інтеграція зі збутової мережею Посилення позицій на ринку Фокусування | Модифікації продукції Центрованої диверсифікації Диверсифікації |
| | К+; I+ Високий рівень (сприятлива ситуація) | Підприємство №6 Збирання врожаю Продуктово-ринкової переорієнтації Лідерство за витратами | Підприємство №7 Вертикальна інтеграція зі збутової мережею Індивідуалізація | Підприємство №1 Стратегія розвитку ринку Горизонтальної диверсифікації Диверсифікації | Підприємство №5 Захист частки ринку Конгломератної диверсифікації Диверсифікації |

Функціональні стратегії доповнюють конкурентну та інвестиційну стратегії, конкретизуючи їх, визначають поведінку підприємства за окремими напрямками діяльності – організаційним, економічним, інноваційним і т. ін. До функціональних стратегій (субстратегій) відносять: стратегію науково-дослідних та експериментально-впроваджувальних робіт; фінансову стратегію; виробничу стратегію; маркетингову стратегію.

Вони доповнюють стратегію розвитку деталями і показують, які функціональні дії будуть здійснені. Головна мета функціональної стратегії – підтримання загальної стратегії бізнесу, інша – досягнення функціональних цілей [54].

Так, економічна складова розвитку забезпечується формуванням стратегії маркетингу, фінансової стратегії. Організаційній складовій розвитку відповідає стратегія управління персоналом; техніко-технологічній – стратегія виробництва; інноваційній складовій – стратегія науково-дослідних робіт, інноваційна стратегія тощо.

У ієрархії стратегій найнижчий рівень займають операційні стратегії. Вони координують діяльність структурних підрозділів підприємства, що не є самостійними: цехів, бригад, відділів тощо. Операційні стратегії узгоджені і доповнюють стратегії вищого рівня: загальну (конкурентну), інвестиційну та функціональні.

За напрямками діяльності розробляють такі види допоміжних стратегій – маркетингова, виробнича (операційна), фінансова, інвестиційна, стратегія здійснення інших напрямків та видів діяльності.

Залежно від виду ресурсів, управління якими здійснюється, розробляються допоміжні стратегії формування та використання трудових ресурсів, основних фондів та матеріально-технічної бази, формування власного капіталу, залучення позикового капіталу та інших необхідних підприємству ресурсів.

Кожен з названих вищих рівнів утворює стратегічне середовище для нижчого рівня і обмежує його в чомусь.

Разом з тим, на усіх етапах розвитку необхідно враховувати галузеві особливості ведення діяльності. Для підприємств будівельної галузі визначним є фактор наявності достатніх інвестиційних ресурсів, відповідно до чого система стратегічного управління розвитком повинна максимально враховувати вплив

інвестиційної конкуренції задля формування конкурентної стратегії розвитку, ефективного здійснення управління власними конкурентними перевагами та формування інвестиційної привабливості підприємства.

Завершальним етапом стратегічного планування є реалізація обраної стратегії та контроль. У процесі реалізації стратегії відбувається створення всіх умов для здійснення цієї стратегії.

Умовами успішної реалізації стратегії є:

- наявність у менеджерів організації розробленої стратегії у вигляді чітких стратегічних вказівок та їх впровадження в життя відповідно до поточного оперативного плану реалізації стратегічних змін;

- забезпечення менеджерами надходження всіх необхідних ресурсів для даного процесу;

- супровід топ-менеджерами процесу реалізації шляхом контролю всіх організаційних цілей і прийняття адекватних гнучких рішень, спрямованих на практичне досягнення цих цілей;

- відповідність стратегії критеріям її ефективності;

- стратегія має передбачати достатню мотивацію та стимули для персоналу організації.

Реалізація стратегії потребує певних ресурсів. Визначити які саме ресурси потрібні, обсяг та джерела їх надходження можна шляхом розробки бюджету та обчислення його кількісних показників. У бюджеті зазначають обсяг ресурсів, якими забезпечується кожна окрема ланка підприємства, задіяна у реалізації стратегії, а також проводять постійний моніторинг ефективності використання ресурсів, передбачених бюджетом [102].

Контроль за реалізацією стратегії допомагає швидко виявити несподівані проблеми і реагувати на них, а також дозволяє оцінити успішність або невдачу зміни стратегії і витягнути уроки для використання в майбутніх процесах зміни. І нарешті, впровадження є, мабуть, найбільш фундаментальним компонентом стратегічного управління, і тому кожен крок у формуванні стратегії, оцінці і виборі повинен здійснюватися з повним обліком потреб реалізації [102].

Формування стратегії розвитку підприємства визначає напрям та способи руху до цілі, а виконання стратегії створює

умови для її досягнення. Разом з тим, вибір стратегії та дотримання запланованих заходів для її виконання не гарантують отримання бажаного результату. Метою проведення контролю реалізації обраної стратегії є з'ясування того, чи забезпечує вона досягнення визначених цілей. Відповідно до цього, в межах системи стратегічного контролю здійснюється визначення показників, які відображають цілі реалізації стратегії; порівнюють реальний стан параметрів з бажаним для визначення рівня їхнього виконання. При проведенні контролю ефективності реалізації стратегії важливим є якість і своєчасність отриманої інформації, від цього залежить прийняття рішень щодо внесення змін у стратегію та їх доцільність [73, с. 293].

Виявлені в процесі проведення контролю відхилення фактичних показників та параметрів від запланованих не є позитивним навіть у разі якщо отримані результати є кращими. Така ситуація може свідчити про недостатньо високу якість стратегічного планування, за якого не були в повній мірі враховані можливості підприємства. Коли ж фактичні параметри контролю нижчі очікуваних, то виявляють причину цього відхилення і вносять відповідні зміни. Зокрема, визначають відповідність показників контролю визначеним у стратегії цілям; коригують цілі реалізації стратегії відповідно до можливих змін у середовищі діяльності підприємства; розглядають можливість заміни обраної стратегії в разі неможливості її реалізації; з'ясовують наявність інших причин недотримання запланованих в межах стратегії параметрів та реалізують заходи щодо їх усунення.

Таким чином, в основі запропонованого підходу щодо вибору ефективної стратегії розвитку будівельного підприємства, лежить процедура оцінювання інтенсивності інвестиційної конкуренції зовнішнього середовища діяльності підприємства та його внутрішніх можливостей, що характеризуються показниками інвестиційної привабливості та конкурентоспроможності.

На основі проведеного дослідження із застосуванням кореляційно-регресійного аналізу та побудови математичної моделі взаємозалежності між індексами інтенсивності інвестиційної конкуренції макро- та мезосередовища і показниками діяльності підприємств будівельної галузі було

доведено існування впливу інвестиційної конкуренції на розвиток будівельних підприємств. Визначено, що інтенсивність інвестиційної конкуренції у макро- та мезосередовищі будівельного підприємства чинить значний вплив на результати його діяльності. На основі чого обґрунтовано доцільність у процесі стратегічного планування здійснювати аналізування інвестиційної конкуренції задля адекватної оцінки конкурентоспроможності підприємства та його інвестиційної привабливості і врахування зовнішніх умов конкурентного середовища при розробці стратегічних альтернатив та вибору стратегії розвитку будівельного підприємства.

Розроблена методика оцінки інвестиційної привабливості підприємств будівельної галузі синтезує інтегральний показник інвестиційної привабливості, побудований за збалансованою системою фінансово-економічних показників діяльності будівельного підприємства та сукупністю неформалізованих параметрів, які визначають ступінь конкурентоспроможності підприємства на ринку. Запропонований підхід дозволяє диференційовано визначати рівень інвестиційної привабливості та конкурентоспроможності підприємства відповідно до внутрішніх можливостей підприємства та його конкурентної позиції.

Проведена апробація запропонованої методики на прикладі семи будівельних підприємств України дозволила встановити їх ранг щодо можливості залучення інвестиційного капіталу, що сприятиме прийняттю ефективних управлінських рішень при виборі стратегії їх розвитку.

Розглядаючи вплив інвестиційної конкуренції на процес розробки стратегічних альтернатив та вибору набору стратегії, який є найбільш доцільним за тієї конкурентної ситуації, що склалась на даному етапі, з врахуванням можливих подальших змін ситуації, слід зауважити, що найбільш коректним буде підхід, який враховує як результати аналізу зовнішнього конкурентного середовища діяльності підприємств так і його інвестиційну привабливість та конкурентну позицію на ринку.

На базі проведених розрахунків інтегральних показників інвестиційної конкуренції зовнішнього середовища та оцінки інвестиційної привабливості і конкурентоспроможності будівельних підприємств здійснено позиціонування підприємств

на результуючій комбінаторній матриці привабливості інвестиційного конкурентного середовища діяльності будівельних підприємств, що дозволяє для суб'єктів інвестування прийняти рішення щодо доцільності вкладення інвестицій, а для підприємства оцінити власні можливості та виявити резерви збільшення інвестиційної привабливості із врахуванням впливу інвестиційної конкуренції на їх діяльність.

Залежно від умов інвестиційного конкурентного середовища підприємство використовує різні стратегії свого подальшого розвитку спрямовані на підвищення інвестиційної привабливості, зміщення конкурентоспроможності і на цій основі підвищення можливості залучення додаткових інвестицій. Варіанти альтернативних стратегій, що враховують вплив інвестиційної конкуренції на діяльність будівельних підприємств були подані у вигляді матриці.

ВИСНОВКИ

Будівельна галузь будь-якої країни є своєрідним показником рівня розвитку її економіки, оскільки визначає стан багатьох сфер, для яких виступає матеріальною базою, створюючи необхідні матеріально-технічні передумови та забезпечуючи спорудження, ремонт і реконструкцію об'єктів виробничого та невиробничого призначення. У взаємодії з іншими видами економічної діяльності будівництво формує будівельний комплекс, складовою якого воно являється. Нині ситуація в галузі є близькою до кризової – низький рівень виробництва, великий відсоток зношення основних засобів, нестача фінансування та значні обсяги незавершеного будівництва – це лише частина проблем, що свідчить про необхідність реформування вітчизняної будівельної сфери.

За таких обставин вирішального значення набуває теоретичне узагальнення і нове вирішення проблеми формування стратегії розвитку будівельного підприємства за умов існування інвестиційної конкуренції.

У роботі досліджено сутність явища конкуренції та з'ясовано, що еволюція підходів до її визначення відбувалась шляхом переходу від використання кількісної характеристики ринку при визначенні стану конкурентної боротьби на ньому (кількість покупців, кількість продавців, рівень цін, однотипність чи диференціація продукції та ін.) до аналізу його якісних характеристик задля визначення ефективності конкуренції на ринку (а саме, запровадження нововведень, підвищення якості продукції, підвищення рівня задоволення потреб покупців, підвищення ефективності виробництва, через запровадження ресурсозберігаючих технологій тощо).

У результаті дослідження з'ясовано, що інвестиційний фактор є головною рушійною силою розвитку конкуренції. Суттєво впливаючи на ступінь розвитку кожного окремого підприємства він обумовлює силу конкурентоспроможності кожного з них. Відмінність в наявних засобах виробництва та можливих до залучення інвестиційних ресурсах є інструментами конкуренції, стимулом для подальшого змагання. Залучення достатнього обсягу інвестицій є визначальною умовою розвитку підприємства, основою вирішення більшості поточних завдань та

забезпечення ефективної його діяльності. Намагання підприємств залучити достатні фінансові ресурси породжує інвестиційну конкуренцію.

За результатами огляду й аналізу наукових праць українських та зарубіжних дослідників, присвячених дослідженню явища конкуренції, запропоновано класифікацію підходів до її визначення та уточнено сутність поняття «інвестиційна конкуренція» на засадах управлінського підходу, відповідно до якого значна вага надається внутрішньому середовищу, потенціалу, конкурентоспроможності підприємства, а конкуренція розглядається як системи управління підприємством власними перевагами.

Визначено, що інвестиційна конкуренція – це особливий тип взаємовідносин, який вимагає від суб'єктів ринку здійснення процесів управління своїми конкурентними перевагами з метою формування власної інвестиційної привабливості для залучення необхідних обсягів інвестиційних ресурсів шляхом змагання, суперництва, співпраці, партнерства з конкурентами та інвесторами для досягнення поставлених цілей за найбільш повне та найкраще задоволення об'єктивних та суб'єктивних потреб у межах законодавства.

Таке трактування конкуренції визначає основні параметри розвитку та функціонування підприємств через систему ефективного управління наявними на ринку позитивними факторами та внутрішніми перевагами підприємства; змушує мобілізувати всю енергію і здібності на підвищення інвестиційної привабливості та конкурентоспроможності підприємства; акцентує увагу управлінського персоналу на внутрішньому середовищі підприємства та сприяє прийняттю вірних рішень щодо управління власними конкурентними перевагами та формуванню стратегії розвитку, що є ефективним інструментом конкурентної боротьби.

Конкуренція згідно управлінського підходу вимагає від підприємства розробки дієвої стратегії його розвитку в умовах нестабільного зовнішнього середовища через усвідомлення, формування та ефективне використання конкурентних переваг.

Особливо актуально постає це питання для будівельних підприємств, розвиток та діяльність яких безпосередньо залежить від дій інвесторів. Зіткнення інтересів будівельних підприємств в

процесі конкуренції за споживача своїх послуг, а саме за інвестора та замовника будівельних робіт, за інвестиції, що вони здійснюють обумовлюють існування інвестиційної конкуренції.

З'ясування сутності поняття «інвестиційна конкуренція» та визначення її впливу на діяльність підприємства дозволяє менеджерам вищого рівня управління об'єктивно врахувати чинники зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства, що пов'язані із обмеженнями обсягу та джерел залучення інвестицій, вибрати адекватні інструменти підвищення інвестиційної привабливості та конкурентоспроможності підприємства і, тим самим, забезпечити формування ефективної стратегії розвитку підприємства.

Удосконалена методика аналізування інтенсивності інвестиційної конкуренції зовнішнього середовища. Запропонована методика включає аналізування макро- та мезосередовища діяльності будівельного підприємства на основі якісних характеристик та кількісних показників інвестиційної конкуренції.

На відміну від існуючих, у наведеній в роботі методиці основними складовими, які дозволяють оцінити інвестиційну конкуренцію зовнішнього середовища є якісна характеристика інвестиційного клімату країни і кількісна оцінка, що включає розрахунок інтегральних показників інвестиційної конкуренції зовнішнього середовища.

В результаті дослідження інвестиційної конкуренції у середовищі діяльності підприємств відповідно до запропонованої методики визначається рівень інтенсивності інвестиційної конкуренції за частковими коефіцієнтами концентрації інвестицій та інтегральним показником інвестиційної конкуренції. Розрахунок коефіцієнтів концентрації капітальних інвестицій за видами економічної діяльності та регіонами України дала можливість з'ясувати рівномірність розподілу інвестицій і визначити стан інвестиційної конкуренції в країні.

Остаточні висновки формуються на основі порівняння якісних характеристик конкурентного середовища та кількісної його оцінки за інтегральним показником інвестиційної конкуренції.

Використання запропонованих показників для оцінювання зовнішнього середовища дасть змогу управлінському персоналу

підприємства об'єктивно оцінити інтенсивність інвестиційної конкуренції, врахувати її вплив на діяльність підприємства, здійснити об'єктивну оцінку можливості залучення інвестицій та прийняти адекватні рішення стосовно напрямів подальшого розвитку підприємства та формування відповідної стратегії.

Якісний аналіз для характеристики зовнішнього середовища діяльності будівельних підприємств свідчить про нестачу інвестицій та кризовий стан будівельної галузі в Україні.

Інтерпретація отриманих результатів кількісної оцінки рівня інвестиційної конкуренції, здійсненої на основі коефіцієнтів концентрації капітальних інвестицій за видами економічної діяльності та в територіальному розрізі, дає можливість зробити висновки про наявність значної концентрації за умов міжгалузевої інвестиційної конкуренції та помірну концентрацію інвестицій між територіями України. Розрахунки свідчать про наявність монопольних позицій м. Київ, частка якого в загальному обсязі інвестицій більше ніж в 2,5 рази перевищує обсяг капітальних інвестицій, акумульованих у будь-яку іншу область (місто). Щодо аналізу міжгалузевого ринку інвестицій такими лідерами є промисловість та будівництво.

Доведена наявність суттєвого впливу інвестиційної конкуренції на діяльність будівельних підприємств на основі математичної моделі взаємозалежності між індексами інтенсивності інвестиційної конкуренції макро- та мезосередовища і показниками діяльності підприємств галузі.

На основі цього обґрунтованою є доцільність у процесі стратегічного планування здійснювати аналізування інвестиційної конкуренції задля врахування внутрішніх можливостей, на основі адекватної оцінки конкурентоспроможності підприємства та його інвестиційної привабливості, та зовнішніх умов конкурентного середовища при розробці альтернативних стратегій розвитку підприємства.

Розроблено систему показників оцінювання конкурентного потенціалу будівельного підприємства, які дають змогу визначити рівень інвестиційної привабливості та конкурентоспроможності підприємства. Для оцінки внутрішнього конкурентного середовища діяльності будівельних підприємств та формування інтегрального показника інвестиційної привабливості будівельних підприємств була обрана система фінансово-

економічних показників діяльності підприємств, що характеризують здатність підприємства розраховуватись за своїми зобов'язаннями за рахунок наявних активів, швидкість використання залучених ресурсів, залежність підприємства від зовнішніх джерел фінансування та ефективність використання залучених ресурсів.

Практична цінність та об'єктивність запропонованої системи показників оцінювання конкурентного потенціалу будівельного підприємства підтверджена його апробацією на семи представниках будівельної галузі України.

Визначення рівня конкурентоспроможності, що становить другий етап оцінки внутрішнього середовища діяльності будівельних підприємств, дає можливість усвідомити свою конкурентну позицію як підприємствам, так і потенційним інвесторам, дозволяє визначити стан підприємства на ринку, перейняти досвід підприємств-лідерів та розрахувати свої можливості щодо залучення інвестицій та запровадження стратегій розвитку.

Використання запропонованих показників для оцінювання внутрішнього середовища підприємства дозволить потенційним інвесторам реально оцінити доцільність вкладення коштів в об'єкти будівництва, а підприємствам вірно зорієнтуватись у мінливій ринковій ситуації та скористатись перевагами задля зміцнення власних конкурентних позицій, об'єктивно оцінити можливість залучення інвестицій та прийняти адекватні рішення стосовно напрямів подальшого розвитку підприємства та формування відповідної стратегії.

Отримані результати дослідження інтенсивності інвестиційної конкуренції зовнішнього середовища діяльності будівельних підприємств та визначення конкурентного потенціалу будівельного підприємства на кінцевому етапі дослідження були враховані при побудові матриці альтернативних стратегій розвитку будівельного підприємства в умовах інвестиційної конкуренції. Розроблена матриця відображає набір альтернативних стратегій розвитку будівельного підприємства залежно від його внутрішніх конкурентних можливостей та зовнішніх умов інвестиційного конкурентного середовища.

Практична цінність побудованої матриці була обґрунтована та апробована за результатами проведених розрахунків конкурентного потенціалу та оцінки інтенсивності інвестиційної конкуренції зовнішнього середовища для семи будівельних підприємств України, для кожного із яких визначений набір альтернативних стратегій.

Побудована матриця альтернативних стратегій розвитку будівельного підприємства в умовах інвестиційної конкуренції дасть змогу менеджерам підприємств враховувати інтенсивність інвестиційної конкуренції зовнішнього середовища та конкурентний потенціал підприємства при визначенні стратегії подальшого розвитку підприємства, тим самим, своєчасно адаптуватись до змін, що виникають у внутрішньому та зовнішньому середовищі.

За результатами дослідження була розроблена комплексна модель гармонізації інтенсивності інвестиційної конкуренції та ефективності діяльності будівельного підприємства, що включає оцінювання конкурентної ситуації у макро-, мезо- та мікросередовищі будівельного підприємства. Побудована таким чином модель дає можливість визначити основні чинники зовнішнього та внутрішнього середовища діяльності підприємства, правильно врахувати внутрішні можливості підприємства та зовнішні умови конкурентного середовища його діяльності для підвищення ефективності прийняття управлінських рішень в процесі формування стратегічних альтернатив та виборі стратегії розвитку будівельного підприємства.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Азоев Г. Л. Конкуренція: анализ, стратегия и практика / Г. Л. Азоев. – М. : Центр экономики и маркетинга, 1996. – 208 с.
2. Азоев Г.Л. Конкурентные преимущества фирмы / Г.Л. Азоев, А.П. Челенков. – М. : ОАО «Типография «НОВОСТИ», 2000. – С.176.
3. Актуальні проблеми економіки: зб. наук. праць / наук. ред. М. М. Єрмошенко. – К.: Національна академія управління, 2009. – № 6(96). – С. 144.
4. Александрова Ю. Ю. Проблемы конкурентоспособности в современной экономике / Ю. Ю. Александрова // Проблемы современной экономики. – 2007. – N 1 (21).
5. Андрианов В. О. Конкурентоспособность России в мировой экономике / В. О. Андрианов // Экономист. – 1997. – № 10. – С. 34-42.
6. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / И. Ансофф. – СПб.: Питер Ком, 1999. – 63 с.
7. Антонюк Л. Л. Міжнародна конкурентоспроможність країн: теорія та механізми реалізації. Монографія. / Л. Л. Антонюк. – К. : КНЕУ, 2004. –275с.
8. Артемович В. Житлове будівництво – сучасний стан та перспективи розвитку [Електронний ресурс] / В. Артемович// XI Міжнародний економічний форум “Економічна інтеграція – національні пріоритети” м. Трускавець. – 14-15 жовтня 2011 року. – Режим доступу : http://holding.ekodim.com/i/files/_____.pdf
9. Баумоль В. Дж. Состязательные рынки: мятеж в теории структуры отрасли / В. Дж. Баумоль // Вехи экономической мысли. Теория отраслевых рынков. Т. 5 : под общ. ред. А. Г. Слуцкого. – СПб. : Эконом. шк., 2003. – с. 231.
10. Белова Т.Г. Дослідження інтенсивності конкуренції на ринку / Т.Г. Белова, Т.В. Синебок // Формування ринкових відносин в Україні. – 2012. – № 4 (131). – С. 128-131.
11. Бидик А. Теоретичний аналіз проблеми конкурентоспроможності / А. Бидик // Інноваційна економіка: Всеукраїнський науково-виробничий журнал. – 2007. – № 2. – С. 103-109.

12. Бібік Н.В. Інвестиційна привабливість будівельного підприємства: економічні показники оцінки/ Н.В. Бібік // Вісник запорізького національного університету. – 2014. – №1(21). – С. 15-25, С.21.

13. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе / М. Блауг: пер. с англ., 4-е из. – М.: Дело Лтд, 1994. – с 297.

14. Богатирьов І. О. Ефективність розвитку підприємств / І. О. Богатирьов // Формування ринкових відносин в Україні. – 2003. – № 7-8 (26-27). 2006. – № 1. – С. 73-79.

15. Борисова Т. Феномен міжнародної конкуренції в сучасній економіці / Т.Борисова // Галицький економічний вісник. – 2010. – №2(27). – с.34-40 – (світова економіка й міжнародні економічні відносини).

16. Боярко І. Інвестиційний аналіз: навч. посіб. / І.М. Боярко, Л.Л. Гриценко – К.: Центр учбової літератури, 2011. – 400 с.

17. Василенко В. А. Диагностика устойчивого развития предприятий: [монография] / В.А. Василенко. – К. : ЦУЛ, 2005. – 142 с.

18. Василенко В.О. Стратегічне управління: [навч. посібник] / В. О. Василенко, Т. І. Ткаченко. – К.: ЦУЛ, 2003. – 396 с.

19. Васильєв О.В. Сучасні форми залучення інвестицій у житлове будівництво / О.В. Васильєв. // Комунальне господарство міст: збірник наукових праць. – Харківська національна академія міського господарства, 2010. – Серія «Економічні науки». –Вип. 92. – С. 75-78.

20. Ведение бизнеса 2014 : Понимание регулирования деятельности малых и средних предприятий [Электронный ресурс] : серия докладов группы Всемирного банка / Всемирный банк. – Вашингтон : Группа Всемирного банка, 2013. – Выпуск 11. – Режим доступа : <http://russian.doingbusiness.org/~media/GIAWB/Doing%20Business/Documents/Annual-Reports/Foreign/DB14-minibook-russian.pdf>

21. Верба В. А. Підсистема управління розвитком на підприємстві: концептуальні засади створення та функціонування. Стратегія розвитку України (економіка, соціологія, право) / Верба В. А.; голов. ред. О. П. Степанов. – К.: Книжкове вид-во НАУ, 2009. – Вип. 1-2. – С. 404-411.

22. Верхоглядова Н. І. Система показників для управління стійкістю функціонування будівельного підприємства/ Н. І. Верхоглядова, І.В. Кононова // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – № 1. – С. 7-10.

23. Винник Т.М. Оцінювання інвестиційної привабливості будівництва / Т.М. Винник // Інноваційна економіка. Всеукраїнський науково-виробничий журнал. – Тернопільський інститут агропромислового виробництва НААН України, 2012. – № 9. – С. 240-244.

24. Винник Т. Теоретико-практичні аспекти адаптивної реструктуризації будівельних підприємств у сучасних умовах / Т.Винник // Галицький економічний вісник. – 2012. – №5. – С.70-80.

25. Вінник О. М. Господарське право : навчальний посібник / О. М. Вінник – 2-ге вид., змін, та доп. – К.: Правова єдність, 2008. – 766 с.

26. Воронкова А.Э. Стратегическое управление конкурентоспособностью потенциала предприятия: диагностика и организация. – Луганск, 2000. – 315 с.

27. Воронова Л.О. Підстави набуття права власності на житло 2005 р.: дис. на здобуття наук. ступеня канд. юрид. наук: спец. 12.00.03 «Цивільне право і цивільний процес; сімейне право; міжнародне приватне право» / Л. О. Воронова. – К., 2005. – 200 с.

28. Галузева програма розвитку житлового будівництва на 2010-2011 роки.

29. Гальперин В. М. Микроэкономика : в 2 т. / В. М. Гальперин, С. М. Игнатъев, В. И. Моргунов ; общ. ред. В. М. Гальперина. – СПб. : Эконом. шк., 1998. –Т. 2. – с 164.

30. Гапоненко А. Л. Стратегическое управление : [учеб. для вузов] / А. Л. Гапоненко, А. П. Панкрухин. – [2-е изд., стер.]. – М. : Издательство ОМЕГА-Л, 2006. – 464 с.

31. Гельвановский М. И. Проблемы конкурентоспособности и международные экономические сопоставления / М. И. Гельвановский – М.:ЛФЭИ, 1989. – С. 52-59.

32. Герасименко А. Еволюція теорії конкуренції в історії економічної думки XVIII-XX століть / А. Герасименко // Вісник КНТЕУ. Гуманітарні дослідження. – 2009. – №1– С.102-114.

33. Герасимова О. Л. Оцінка інвестиційної привабливості будівельних проектів / О. Л. Герасимова, М. О. Бородін // Економічний простір : Збірник наукових праць – ДВНЗ «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури», 2008. – №20/1. – С. 76-81.

34. Гончаров В. М. Інвестиційна привабливість підприємства : сутність та фактори впливу / В. М. Гончаров, М. М. Білоусова // Наукові праці Полтавської державної аграрної академії. Серія : економічні науки. – Полтава: Полтавська державна аграрна академія, 2012.– Том 3. – Випуск 1 (4). – С. 31-35.

35. Горемыкин В. А. Экономика недвижимости : Учебник / В. А. Горемыкин – М. : издательский книго-торговый центр «Маркетинг», 2002. – 804 с.

36. Горчаківська Г. В. Інвестиції як складова ефективної діяльності підприємств будівельного комплексу / Г. В. Горчаківська // Економіка будівництва і міського господарства. – 2009. – Том 5.– № 3. – С.147-151.

37. Грицюк Е. О. Економіка підприємства: навч. посіб. / Е.О. Грицюк. – К. : Дакор, 2009. – 304 с.

38. Грінченко А. В. Стан та перспективи розвитку будівельного комплексу України [Електронний ресурс] / А. В. Грінченко. – Режим доступу : http://archive.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/znptdau/2012_2_4/18-4-17.pdf

39. Гурова В. О. Система моніторингу управління інноваційно-інвестиційною діяльністю підприємства / В. О. Гурова // Вісник донецького національного університету [сер. : економіка і право]. – 2010. – Вип.2. – Т.1. – С. 71-78.

40. Даниліна С. О. Система показників концентрації економіки / С. О. Даниліна // Вісник соціально-економічних досліджень : зб. наук. пр. / ред. М. І. Зверяков; Одеський держ. екон. ун-т. – Одеса, 2010. – Вип. 39. – С. 224-230.

41. Девелопмент : [Учеб. пособие] / [И. И. Мазур, В. Д. Шапиро, Н. Г. Ольдерогге; под ред. проф. И. И. Мазура]. – М. : ЗАО «Издательство «Экономика», 2004. – 521 с.

42. Дегтярьова І. О. Регіональна конкуренція: сутність, еволюційна зумовленість і тенденції розвитку / І. О. Дегтярьова //

Актуальні проблеми державного управління. – 2011. – № 2. – С. 325-332.

43. Диксит А. Роль инвестиций в предотвращении входа / А. Диксит // Вехи экономической мысли. Теория отраслевых рынков. Т. 5 : под общ. ред. А.Г. Слуцкого. – СПб. : Эконом. шк., 2003 – Т. 5. – с.432.

44. Дискіна А. А. Комплексний підхід до оцінки інвестиційної привабливості промислових підприємств / А.А. Дискіна // Праці Одеського політехнічного університету. – Вип. 2(36). – 2011. – с. 320-324.

45. Дмитрик Д.В. Формування стратегії розвитку транспортного підприємства/ Д.В. Дмитрик // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури: [Електронний ресурс]. – 2010. – № 25. – Економічні науки. – Режим доступу: <http://jrn1.nau.edu.ua/index.php/PPEI/article/view/504>

46. Дронь Є. В. Інвестиційна діяльність як фактор розвитку підприємств регіону [Текст] / Є.В. Дронь, Ю.М. Паламарюк // Інноваційна економіка : всеукр. наук.-вироб. журн. – 2013. – N 10. – С. 66-69.

47. Дунська А. Р. Інноваційна стратегія як сучасний інструмент управління розвитком підприємства [Електронний ресурс]/ А. Р. Дунська. – Режим доступу : http://www.confcontact.com/20101008/5_dunska.htm

48. Економічна енциклопедія : у трьох томах. Т.1 /Редкол.: С.В. Мочерний (відп. ред.), та ін. –К.: Видавничий центр «Академія», 2000. – 864с.

49. Електронний ресурс Земельної української біржі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.zub.com.ua

50. Есипенко А.Д. Інвестиційний та інноваційний розвиток будівельної галузі України в умовах світової фінансової та економічної кризи / А.Д. Есипенко // Сучасні технології, матеріали і конструкції в будівництві. – 2009. – Том 7. – № 2. – С. 201-122.

51. Ємець Ю.Г. Економічна ефективність як основа конкурентоспроможності підприємства / Ю.Г. Ємець // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – Серія «Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку». – 2013. – № 769. – С.156-160.

52. Єщенко П. С. Досвід фінансування житлового будівництва у зарубіжних країнах [Електронний ресурс] / П. С. Єщенко // Український діловий інформаційний каталог. – 2010. – Режим доступу : <http://udik.com.ua/articles/article-222/>

53. Забродська Л. Д. Стратегічне управління : реалізація стратегії: [навч. посібник для студ. екон. спец.] / Забродська Л. Д. – Харків: Консул, 2004. – 208 с.

54. Загорна Т. О. Економічна діагностика. Навчальний посібник. / Т. О. Загорна. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 400 с.

55. Загородній А. Г. Фінансово-економічний словник / А. Г. Загородній, Г. Л. Вознюк. – Львів : Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2005. – 714 с.

56. Залунін В.Ф. Організаційно-економічні аспекти стратегії і тактики будівельних організацій в умовах ринку / В.Ф. Залунін// автореферт докторської дисертації Дніпропетровськ – 2000. – С.24.

57. Запасна Л. С. Економічна сутність розвитку підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://masters.donntu.edu.ua/2009/fem/zavorotneva/library/tez5.htm>

58. Затхей А.Р. Особливості планування розвитку вітчизняних промислових підприємств / А.Р. Затхей // Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку: [збірник наукових праць] / Відп. ред. О.Є. Кузьмін. – Львів : Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2001. – № 436. – С. 31-35.

59. Захарін С. В. Економічна диверсифікація як ефективний механізм забезпечення розвитку підприємства / С. В. Захарін // Вісник КНУТД. – 2012. – № 1. – С. 138–145.

60. Зламанюк Т.В. Особливості управління конкурентоспроможністю торговельного підприємства / Т.В. Зламанюк // Економічний вісник Донбасу. – 2011. – № 2. – С. 143-145.

61. Змієнко М.О. Інвестиційні ресурси підприємства: сутність та основні види /Змієнко М.О. // Інноваційна економіка: Всеукраїнський науково-виробничий журнал. – 2011. – №4. – С. 246-249.

62. Іванович І.Ю. Оптимізація інформаційного середовища інвестиційної діяльності сільськогосподарських підприємств / І.Ю. Іванович // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – № 3. – Т. 2. – С. 228-235.

63. Іванюта В. Ф. Стратегія економічного розвитку підприємництва в умовах євроінтеграції: аграрний сектор : наукове издание / В. Ф. Іванюта // Агросвіт : науково-практичний журнал. – 2008. – № 8. – С. 7 - 9.

64. Інвестиції в основний капітал за видами економічної діяльності [Електронний ресурс] // Офіційний Державного комітету статистики. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2011/ibd/iokved/iokved_u/iokved_0411_u.htm

65. Інвестування : Навч.-метод. Посібник / А. А. Пересада, О. О. Смірнова, С. В. Онікієнко, О. О. Ляхова. – К. : КНЕУ, 2001. – 251 с.

66. Інвестування в будівництво житла через купівлю безвідсоткових (цільових) облігацій [Електронний ресурс] // Офіційний сайт всеукраїнської громадської організації Асоціація допомоги постраждалим інвесторам. – 2011. – Режим доступу: <http://investhelp.com.ua/content/investuvannya-v-budivnitstvo-zhitla-cherez-kupivlyu-bezvidsotkovikh-tsilovikh-obligatsii>

67. Капітальні інвестиції в Україні за 2013 рік: статистичний бюлетень. [електронний ресурс]. // Державний комітет статистики України. Офіційний сайт. – Режим доступу : http://ukrstat.org/uk/druk/publicat/menu/menu_u/ekon/kapinv_u.htm

68. Капітальні інвестиції за видами економічної діяльності у Волинській області [електронний ресурс]. // Головне управління статистики у Волинській області. Офіційний сайт. – Режим доступу : <http://www.lutsk.ukrstat.gov.ua/>

69. Карлоф Б. Деловая стратегия / Б. Карлоф; пер. с англ. – М. : Экономика, 1991. – 239 с.

70. Карпушенко М. Ю. Особливості оцінки інвестиційної привабливості об'єктів будівництва в сучасних умовах / М. Ю. Карпушенко, А. В. Михайленко // Комунальне господарство міст: збірник наукових праць. – Харківська національна академія міського господарства, 2010. – Серія «Економічні науки». – Вип. 92. – С. 95-98.

71. Квасній Л. Г. Теоретичні аспекти стратегічного управління підприємствами в умовах ринкової економіки / Л.Г. Квасній // Науковий вісник НЛТУ України. – 2008. – вип. 18.9 – С. 148-154.

72. Кирцнер И. Конкуренция и предпринимательство / Кирцнер И.; [пер. с англ.] Редкол. : А.Н. Романова и др. – М. : Юнити-Дана, 2001. – 239 с.

73. Кіндрацька Г. І. Стратегічний менеджмент : навч. посіб. / Г. І. Кіндрацька. – К. : Знання, 2006. – С. 293 – 366 с.

74. Кныш М. И. Конкурентные стратегии : учеб. пособие. / М. И. Кныш. – СПб. : Б. и., 2000. – 284 с.

75. Ковальська Л. Л. Оцінка конкурентоспроможності регіону та механізми її підвищення: монографія. / Л. Л. Ковальська. – Луцьк : Настир'я, 2007. – 35 с. – 420 с. – ISBN 978-966-517-615-2.

76. Ковтун Н. В. Статистичне дослідження інвестиційного процесу та інвестиційної діяльності: теорія, методологія, практика / Н. В. Ковтун. – Київ, 2005. – С.440.

77. Ковшун Н. Е. Корпоративні утворення на будівельно-інвестиційному ринку / Н. Е. Ковшун // Вісник національного університету водного господарства. – 2011. – Випуск 4(56).– Серія «Економіка». – С. 120-125.

78. Козенков Д. Є. Управління розвитком підприємства на основі теорії життєвого циклу / Д. Є. Козенков // Європейський вектор економічного розвитку : зб. наук. праць. – 2011. – № 1 (10) – С.77-84.

79. Колодій Ю. С. Основні напрямки сприяння розвитку житлового будівництва у моделі індикативного управління будівельною галуззю / Ю. С. Колодій. // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20 – С. 300-305.

80. Кононова І. В. Управління стійкістю будівельного підприємства на основі врахування впливу факторів зовнішнього середовища [Електронний ресурс] / І. В. Кононова. – Режим доступу : www.confcontact.com/20110929/ek_kononova.htm

81. Коротков Э. М. Концепция менеджмента. / Э. М. Коротков. – М. : Дека, 1997. – 304 с.

82. Котова В. М. Інститути спільного інвестування: функції та перспективи розвитку в Україні / В.М.Котова // Економічний простір. – 2011. – №53. – С.138-143., с.140.

83. Кравець А. В. Особливості фінансування житлового будівництва в Україні. / А. В. Кравець, В. М. Мельник, О. І. Бобик. // Економічний простір. – №40. – 2010. – С. 182.-188.

84. Кравченко О. В. Поняття стратегії в стратегічному управлінні / О. В. Кравченко // Вісник Сумського національного аграрного університету. – 2007. – № 1(22). – С. 267-272.

85. Крайник О. П. Фінансовий менеджмент : навч. посіб. / О. П. Крайник, З. В. Клепикова. – Львів : «Інтелект»+Київ «Дакор», 2001. – 260 с.

86. Кропівцова Н. І. Інвестиційна діяльність в Україні: сучасний стан та перспективи [Електронний ресурс] / Н. І. Кропівцова // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг . – 2012. – Вип. 1(1). – С. 408-416.

87. Крутик А. Б. Экономика недвижимости / А. Б. Крутик, М.А. Горенбургов, Ю.М. Горенбургов. – СПб. : Издательство «Лань», 2000. – 480 с.

88. Кузнецов А. В. Конкурентные стратегии международного бизнеса : Краткий курс лекций / А. В.Кузнецов. – Минск : Асобны Дах Учреждение образования Федерации профсоюзов Беларуси; Международный ин-т трудовых и социальных отношений., 2004. – 79 с., с. 6

89. Курс лекцій з дисципліни «Статистика». Частина 1. Теорія статистики / В.П. Сторожук, О.В. Кустовська, Є.І. Ткач, І.М. Шост та ін.; За ред. Є.І. Ткача – Тернопіль : Економічна думка, 2006 . – 224 с.

90. Левчинский Д. Вдосконалення механізму інвестування в житлову сферу України / Д. Левчинский // Економічний аналіз. – 2010. – Випуск 5. – С. 284-288.

91. Лемик О. Я. Конкуренція: суть та фактори, що її формують / О. Я. Лемик // Інноваційна економіка. – 2010. – №1. – С. 89-91.

92. Лівощко Т. В. Інвестиційна привабливість підприємств [Електронний ресурс] / Т. В. Лівощко, К.І. Моргунова // Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. – Запоріжжя: Запорізька державна інженерна академія, 2013. – Вип. 4. – С. 101-107. – Режим доступу : http://www.zgia.zp.ua/gazeta/evzdia_4_101.pdf, с.103.

93. Ліпич Л. Г. Оцінка інвестиційної конкуренції у безпосередньому середовищі діяльності підприємств будівельної

галузі/ Л. Г. Ліпич, І. В. Чорнуха // Вісник національного університету водного господарства. – Рівне : Національний університет водного господарства, 2014.

94. Ліпич Л. Г. Аналізування стану інвестиційної конкуренції в Україні / Л. Г. Ліпич, І. В. Чорнуха // Менеджмент та підприємництво в Україні : етапи становлення і проблеми розвитку. – Вісник Національного університету «Львівська політехніка» : збірник наукових праць. – Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2014. – № 797. – С.62-102.

95. Лозова Г. М. Формування конкурентного середовища в транзитивній економіці: дисертація на здобуття наук. ступ. канд. екон. наук. [рукопис] / Г. М. Лозова. – К., 2002. – с. 23.

96. Льюис К.Д. Методы прогнозирования экономических показателей / К.Д. Льюис. Пер. с англ. и предисловие: Е. З. Демиденко. – М. : Финансы и статистика, 1986. – 130 с.

97. Майорова Т. В. Інвестиційна діяльність [Текст] / Т.В.Майорова; М-во освіти і науки України, Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана. – К.: Центр учб. л-ри, 2009. – 470 с. ISBN 978-966-364-883-5

98. Малімон Н.А. Особливості проходження інвестиційного процесу у прикордонному регіоні в умовах сусідства з ЄС / Н.А. Малімон // Науковий вісник Волинського державного університету імені Лесі Українки. Серія “Економічні науки”. – 2005. – № 3. – С. 25-29.

99. Мамонов К. А. Потенціал розвитку будівельного підприємства: економічна сутність, логіка формування й використання / К.А. Мамонов //Комунальне господарство міст: зб. наук. праць [Серія «Економічні науки»]. – 2010 – Вип. 94 – С. 202-208.

100. Маркова В.Д. Стратегический менеджмент [Текст] : Курс лекций./ В.Д.Маркова, С.А.Кузнецова – М. : ИНФРА-М; Новосибирск : Сибирское соглашение, 2002. – 288 с.

101. Маршалл А. Принципы экономической науки /Маршалл А.; [пер. с англ.] – М.: Прогресс, 1993. – Т.1. – 416с.,

102. Менеджмент організацій: Підручник / За заг. ред. Л. І. Федулової. – К.: Либідь, 2004. –448с.

103. Мескон М. Основы менеджмента / М. Мескон, М. Хедоури; пер. с англ. – М.: Дело, 250 1992. – 702 с.

104. Михальчишин Н. Л. Доступність методів захисту від недобросовісної конкуренції для суб'єктів господарювання / Н. Л. Михальчишин // Менеджмент та підприємництво в Україні : етапи становлення і проблеми розвитку. – Вісник Національного університету «Львівська політехніка» : збірник наукових праць. – Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2014. – № 720. – С. 210-216.

105. Миронець І. М. Поняття будівництва і капітального будівництва / І. М. Миронець // Вісник господарського судочинства. – 2009. – № 3. – С. 167-170.

106. Мількін І. В. Оцінка стану капітального будівництва в регіоні [Електронний ресурс] / І. В. Мількін, Т. А. Пушкар – Режим доступу : <http://eprints.kname.edu.ua/29617/1/52.pdf>

107. Мірошниченко Г. Підводні камені інвестування у житлове будівництво / Мірошниченко Г. // Юр.Газета. – №18 (153). – 2008. – <http://www.yur-gazeta.com/article/1563/>

108. Момот В.Є. Теоретичні засади моделювання сценаріїв розвитку національної виробничо-економічної системи за умов трансформації економічних відносин / В.Є. Момот // Економічні проблеми ринкової трансформації України: Тези доповідей Всеукраїнської науково-практичної конференції 3-4 грудня 2008. – Львів: ЛБІНБУ. – 2008. – С. 170.

109. Мор Т. Утопия / Томас Мор : пер. с англ. А. И. Малеина. – М.; Л., 1947. – с 59.

110. Макконелл К.Р. Экономикс: Принципы, проблемы и политика / К. Р. Макконелл, С. Л. Брю; [пер с 16-го англ. изд.] – М. : ИНФРА-М, 2007. – 940 с.

111. Мохненко А.С. Економічна сутність конкуренції і конкурентоспроможності [Електронний ресурс]. / А.С. Мохненко // Таврійський науковий вісник. Науковий журнал, 2010. – Випуск 68. – Режим доступу: http://www.nbuuv.gov.ua/portal/Chem_Biol/Tavnv/2010_68/68_28.pdf

112. Непогодіна Н.І. Інвестиційна стратегія в управлінні розвитком промислового підприємства / Н.І. Непогодіна / Автореферат дис. на здобуття наук. ст. к.е.н. – Хмельницький: Хмельницький національний університет, 2009. – 22 с.

113. Носова О. В. Інвестиційна привабливість підприємства / О. В. Носова // Стратегічні пріоритети. – 2007. – №1(2). – С. 120-126.

114. Одаренко Т. Є. Перспективи регіонального розвитку будівельної галузі України / Т.Є. Одаренко // Матеріали регіональної наук.-практ. конф. «Менеджмент міського і регіонального розвитку» (26 – 27 квітня, 2012). – Х.: ХНАМГ, 2012. – С. 56-58.

115. Омеляненко Т. В. Виробнича стратегія та конкурентні переваги підприємства / Т. В. Омеляненко // Стратегія економічного розвитку України [Електронний ресурс] : зб. наук. праць / М-во освіти і науки України, ДВНЗ «Київський нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана», Український Союз промисловців і підприємців, Ін-т світової екон. і міжнар. відносин НАНУ ; [голов. ред. А.П. Наливайко]. – К. : КНЕУ, 2009. – Вип. 24–25. – С. 73-84.

116. Онищенко С.В. Інструментарій оцінки та моніторингу інвестиційної привабливості акціонерних товариств будівельної галузі в системі вартісно-орієнтованого корпоративного управління / С.В. Онищенко // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики. – 2009. – №3(7). – С. 88-97.

117. Орловська Ю.В. Аналіз стану та тенденцій розвитку будівельних підприємств у контексті дослідження їх економічної безпеки / Ю.В. Орловська, П.А. Фісуненко, В.Ф. Левченко // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – 2013. – Вип. 1, Т. 1. – С. 251-255.

118. Основними джерелами фінансування житлового будівництва в Україні залишаються кошти населення [Електронний ресурс] // Українське національне інформаційне агентство. – 2010. – Режим доступу: <http://www.ukrinform.ua/ukr/order/?id=876965>

119. Основні показники житлового фонду України [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Державного комітету статистики України. – 2010. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua>

120. Офіційний сайт Державного комітету статистики [Електронний ресурс] – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua

121. Павлов К. В. Теоретико-методологічні положення розвитку інвестиційно-житлових відносин в Україні / К.В. Павлов // Вісник національного університету водного господарства. – 2011. – Випуск 4(56).– Серія «Економіка». – С. 199-204.

122. Парій І. В. Стратегічне управління організацією в умовах швидких змін середовища / І.В. Парій // Вісн. Нац. ун-ту «Львів. Політехніка». – 2011. – № 698. – С. 244-249.

123. Пастухова В. В. Стратегічне управління підприємством: філософія, політика, ефективність: Монографія. / В.В. Пастухова. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2002. – 301 с.

124. Пащенко О. П. Стратегічне управління розвитком підприємства / О. П. Пащенко // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – № 2. – Т. 2. – С.99-103.

125. Пересада А. А. Інвестиційний процес в Україні/ А. А. Пересада. – К. : «Видавництво Лібра» ТОВ, 1998. – с. 392., с. 194,

126. Пересада А. А. Управління інвестиційним процесом. / А. А. Пересада. – К. : Лібра, 2002. – 472с.

127. Перетятко А. Ю. Підвищення ефективності управління будівельним підприємством в умовах ринкової нестабільності : Дисертація на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук, Спеціальність 08.07.03 – економіка будівництва. / А.Ю. Перетятко. – Харків: 2005. – с.39-41.

128. Петкова Л. Муніципальні інвестиції та кредити : Навчальний посібник / Л. Петкова, В. Проскурін. – Київ, 2006. – 158 с.

129. Петєшова Т.А. Діагностичні підходи до визначення рівня інтенсивності конкуренції на галузевому ринку / Т.А. Петєшова // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – №4. – Т.2. – С. 111-117.

130. Пигу А. Экономическая теория благосостояния / А. Пигу. – М.: Прогресс, 1985. – В 2 т. – Т. 1. – с. 262.

131. Пилипенко О.І. Методика аналізу інвестиційної привабливості підприємства: макро- і мікроекономічні аспекти / О.І. Пилипенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ztu.edu.ua/ua/science/publishing/visnik/econom/4_50/25.pdf

132. Пинда Ю. Стан та перспективи розвитку будівельної галузі у Львівській області / Ю.Пинда // Зб. наук. пр.: Соціально-економічні дослідження у перехідний період. – Львів: ІРД НАН України. – 2006. – Вип. 4 (60). – 648 с.

133. Пинда Ю.В. Конкурентне середовище на ринку будівельних робіт та засоби його регулювання /Ю.В. Пинда. //

Науковий вісник НЛТУ України: Збірник науково-технічних праць. – Львів: НЛТУ України. – 2008. – Вип. 18.1. – С. 200-205.

134. Підходи до оцінки ризиків організаційно-технічного і кадрового забезпечення будівельної галузі /Н. Б. Паліга //Економіка будівництва і міського господарства. – 2008. – Том 4. –№4. – С.197-202.

135. Погорелов Ю.С. Розвиток підприємства: поняття та види / Ю.С. Погорелов // Культура народів Причорномор'я: научный журнал. – 2006. – №88. – С. 75-81.

136. Податковий кодекс : Закон від 02.12.2010 р. № 2755-VI [Електронний ресурс] . – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.

137. Поліщук Є.А. Роль функціональних учасників в інвестиційному процесі / Є.А.Поліщук // Вісник КЕФ КНЕУ імені В. Гетьмана. – 2011. – №1. – С. 170-184.

138. Поляченко В. Відновимо житлове будівництво – відродимо економіку [Електронний ресурс]. / В. Поляченко. // Дзеркало тижня. – №10. – 2010. – Режим доступу: <http://dt.ua/articles/59500>

139. Пономаренко В. С. Стратегія розвитку підприємства в умовах кризи: [монографія] /Пономаренко В. С, Тридід О. М., Кизим М. О. – Х.: Видавничий Дім «ІНЖЕК», 2003. – 328 с

140. Портер М. Стратегія конкуренції/ Портер М.; [пер. з англ. А. Олійник, Р. Скільський] – К.: Основи, 1998. – 390 с.

141. Пріщенко О. М. Механізм функціонування системи управління знаннями на підприємстві / О. М. Пріщенко // Економіка будівництва і міського господарства. – 2009. – Том 5. – № 3. – С. 181-188.

142. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо вдосконалення державного регулювання у сфері будівництва житла. Закон від 29.06.2010 № 2367-VI. Редакція від 19.01.2012 [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Офіц. сайт. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2367-17>

143. Про затвердження Порядку державного фінансування капітального будівництва [Електронний ресурс] : Постанова КМУ від 27.12.2001 № 1764. Редакція від 28.12.2013. / Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1764-2001-п>

144. Про захист від недобросовісної конкуренції. Закон України. [Електронний ресурс] // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 1996. – №36. – ст.164. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=236%2F96-%E2%F0>

145. Про захист економічної конкуренції. Закон України. [Електронний ресурс] // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2001. – №12. – ст.64 – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2210-14>

146. Про інвестиційну діяльність [Електронний ресурс]: закон України від 10 грудня 1991 року № 1955-ХІІ за станом на 06.12.2012 р. / Верховна Рада України. – Офіц. сайт. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1560-12>.

147. Про фінансово-кредитні механізми і управління майном при будівництві житла та операціях з нерухомістю Закон від 19.06.2003 № 978-IV. Редакція від 07.08.2011 [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Офіц. сайт. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/978-15>

148. Пуцентайло П. Р. Конкуренція як економічна категорія / П.Р. Пуцентайло // Економіка АПК. – 2007. – С.122-126.

149. Радіонова О. М. Динаміка розвитку міста та міської зайнятості: теоретико-методологічний аспект / О. М. Радіонова // Вісник Національної юридичної академії України імені Ярослава Мудрого. – № 2 (5). – 2011. – С. 108-121.

150. Раєвнева О. В. Управління розвитком підприємства: методологія, механізми, моделі: [монографія] / О. В. Раєвнева. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2006. – 496 с.

151. Ращупкіна В.М. Обґрунтування концептуальних засад сталого розвитку будівельних підприємств / В.М. Ращупкіна // Економіка будівництва і міського господарства. – 2008. – Том 4 – № 3. – С. 175-182.

152. Ревенко О. В. Стратегічне управління розвитком підприємства : Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.06.01 / О. В. Ревенко ; Харківський національний економічний ун-т. – Х., 2006. – 20 с.

153. Рейтинг ведущих компаний строительного рынка и сектора недвижимости [Електронний ресурс] – Комерсантъ-Украина – №177 (1880), 31.10.2013 – Режим доступу: <http://www.kommersant.ua/doc/2332026>

154. Робинсон Дж. Экономическая теория несовершенной конкуренции./ Дж.Робинсон. – М.,1986. – с.654.

155. Розміщення продуктивних сил : Нав.посібник для вузів / Л. Л. Тарангул, І. О. Горленко, Г. І. Євтушенко. – Київ : Б.в., 2000. – 264 с.

156. Саати Т. Аналитическое планирование. Организация систем: Пер. с англ. / Т. Саати, К. Кернс. – М. : Радио и связь, 1991. – 224 с.

157. Саєнко М. Г. Стратегія підприємства: підручник [Електронний ресурс] / М.Г. Саєнко. – Тернопіль : Економічна думка. – 2006. – 390 с. – Режим доступу: http://buklib.net/component/option,com_jbook/task,view/Itemid,36/cattid,95/id,1257/

158. Самохвалов В. Управление компанией. [Електронний ресурс]. / В. Самохвалов. – 2008. – №5– Режим доступу: <http://www.iteam.ru/>

159. Светуньков С.Г. Методы маркетинговых исследований / С.Г.Светуньков. – СПб : Издательство «ДНК», 2003. – С. 352.

160. Семенюк О.В. Сутність поняття «стратегія розвитку підприємства» / О.В. Семенюк // Управління розвитком. – 2012. – №2. – С. 41-42.

161. Сєвка В.Г. Послідовність розробки стратегії антикризового регулювання будівельної галузі / В.Г. Сєвка, Н.Б. Паліга // Економіка будівництва і міського господарства. – 2009. – Т. 5. – №1. – С.41-50.

162. Сіправська Н. Аналіз та оцінювання впливу зовнішніх і внутрішніх чинників на діяльність підприємств машинобудування на сучасному етапі / Н.Сіправська // Галицький економічний вісник. – 2011. – №1(30). – С.127-132.

163. Слободян О.А. Ризик у діяльності інститутів спільного інвестування / О.А. Слободян // Вісник Вищої ради юстиції. – 2011. – № 3 (7). – С. 150-159, с.158.

164. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. Кн. 1-3 / Смит А. – М.: Наука, 1993. – с. 175.

165. Смолін І. В. Фінансові обмеження системи стратегічного планування на підприємстві / І.В. Смолін // Соціально економічні дослідження в перехідний період: Зб. наук. пр. – Львів : Ін-т регіонал. дослідж. НАН України, 2008. – Вип. 2 (XXXIII). – ч. 1. – С. 259-265.

166. Сталінська О. В. Управління стратегічним розвитком підприємства на основі використання моделі стратегічних карт / О. В. Сталінська // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 1. – Т. 2. – С.46-50.

167. Статистика : Підручник / С. С. Герасименко, А. В. Головач, А. М. Єріна та ін. ; За наук. ред. д-ра екон. наук С. С. Герасименка. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К. : КНЕУ, 2000. – 467 с.

168. Стратегія підприємства / Д.О. Горелов, С.Ф. Большенко. – Харків : Вид-во ХНАДУ, 2010. – 133 с.

169. Ступнікер Г.Л. Аналіз чинників впливу на діяльність будівельних підприємств у регіональному аспекті / Г.Л. Ступнікер, К.О. Спірідонова, Ю.Л. Киричук // Економічний простір. – 2014. – № 83. – С.234-241.

170. Тарнавська Н. П. Управління конкурентоспроможністю підприємств: теорія, методологія, практика [Текст] : монографія / Н.П. Тарнавська. – Тернопіль : Економічна думка, 2008. – 570 с.

171. Теорія статистики: курс лекцій / В. П. Сторожук, О. В. Кустовська, Є. І. Ткач, І. М. Шост та ін.; За ред. Є. І. Ткача. – Тернопіль : Економічна думка, 2006. – Частина 1. – 224 с.

172. Теренчук С. А. Моделі і методи оцінки ризиків в інвестиційних будівельних проектах в умовах невизначеності / С. А. Теренчук, Б. М. Єременко, Д. Б. Журибеда // Теорія і практика будівництва. – 2009. – №5. – С.49-53.

173. Ткачова С. С. Сучасні підходи до визначення сутності поняття «конкуренція» [Електронний ресурс] / С. С. Ткачова // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. – Економічні науки. – 2011. – Випуск II (42). – Частина I. – Режим доступу : http://www.nbuuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vchtei/2011_2_1/NV-2011-V2_5.pdf

174. Томпсон А. А. Стратегический менеджмент: искусство разработки и реализации / А. А. Томпсон, А. Дж. Стрикленд; пер. с англ. – М. : Банки и биржи, 1998. – 42 с.

175. Тянь Р. Б. Состояние и перспективы развития девелоперских компаний в условиях финансового кризиса / Р. Б. Тянь, М. Ф. Иванов, И.В. Грищенко // Економічний простір. – 2008. – №20/1. – С. 69-75.

176. Фарат О. В. Залучення регіональних інвестицій як напрям інтеграції України до європейського інвестиційного ринку (на прикладі Львівської області) / О. В. Фарат, Ю. Р. Сокіл // Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку : [збірник наукових праць] / відповідальний редактор О. Є. Кузьмін. – Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2013. – С. 314-323.

177. Фаріон Д. О. Фінансове забезпечення житлового будівництва в Україні / Д. О. Фаріон // Ефективна економіка [Електронне наукове фахове видання] – 2010. – Режим доступу : <http://www.economy.nauka.com.ua /index.php?operation=1&iid=396>

178. Фатхутдинов Р. А. Стратегический менеджмент / Р. А. Фатхутдинов. – М. : Дело, 2002. – 448 с.

179. Фатхутдинов Р. А. Конкурентоспособность : экономика, стратегия, управление/ Р. А. Фатхутдинов– М. : Инфра, 2002. – 892 с.

180. Фатхутдинов Р. А. Стратегический маркетинг : Учебник. / Р. А. Фатхутдинов. – М. : АО «Бизнес-школа «Интел-Синтез», 2000. – 640 с.

181. Фатхутдинов Р. А. Конкурентоспособность организации в условиях кризиса : экономика, маркетинг, менеджмент / Р. А. Фатхутдинов. – М. : «Книготорговый центр «Маркетинг», 2002. – 892с.

182. Фатхутдинов Р. А. Управління конкурентоздатністю організації : підручник / Р. А. Фатхутдинов, Г. В. Осовська. – К. : Кондор, 2009. – 470 с.

183. Федосова О. В. Визначення рівня економічної безпеки будівельного підприємства на основі економетричних моделей / О. В. Федосова, О. О. Молодід, С. А. Теренчук // Управління розвитком складних систем. – 2011. – Вип. 5. – С. 117-120.

184. Федулова Л. І. Менеджмент організацій [Текст] : підручник / Л.І. Федулова [та ін.] ; заг. ред. Л. І. Федулова. – Київ : Либідь, 2003. – 448 с.

185. Філіпович В.В. Внесок Е. Чемберліна та Дж.Робінсон в розвиток теорії аналізу ринку [Електронний ресурс] / В. В. Філіпович. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/32_DWS_2008/Economics/36877.doc.htm

186. ФФБ – фонд фінансування будівництва – створення, реєстрація. [Електронний ресурс] // Мир финансов. – Офіц. сайт.

– Режим доступу : <http://www.finmir.com.ua/content/view/35/53/lang,uk/>

187. Хайек Ф. А. Общество свободных/ Хайек Ф. А. ; [пер. с англ. А. Кустарев] Редкол. : Ю. Ролкер и др. – Лондон, 1990. – 309 с.

188. Хан Д. Планирование и контроль: концепция контроллинга: Пер. с нем. / Д. Хан. – М. : Финансы и статистика, 1997. – 800 с.

189. Чемберлен Э. Теория монополистической конкуренции (Реориентация теории стоимости) / Чемберлен Э. ; [пер. с англ.] Редкол. : Ю. Я. Ольсевич и др. – М. : Экономика, 1996. – 351с.

190. Чемерис І. М. Конкуренція і конкурентоспроможність аграрного виробництва в сучасних умовах [Електронний ресурс].
– Режим доступу : http://www.nbuuv.gov.ua/portal/chem_biol/nvnau/2010_146/10cim.pdf

191. Чандлер А. Стратегия и структура. / А. Чандлер. – М. : Мир, 1988. – 464 с.

192. Чорнуха І. В. Method of analysis of investment competition between the enterprises of building industry // The Genesis Of Genius: Scientific and educational journal. – Geneve, Switzerland: Publishing Center of The international scientific association of economists “Consilium”, 2014. – № 3. – Economics. – P.132-135.

193. Чорнуха І. В. Вплив інвестиційної конкуренції на діяльність будівельних підприємств / І. В. Чорнуха // Галицький економічний вісник : науковий журнал. – Тернопіль : Тернопільський національний технічний університет ім. Івана Пулюя. – 2013. – №3 (42) – С.43-47.

194. Чорнуха І. В. Еволюція підходів щодо визначення конкуренції: теоретичні аспекти / І. В. Чорнуха // Науковий вісник Буковинської державної фінансової академії. Економічні науки: збірник наукових праць. – Чернівці, 2011. – Вип. 2 (21). – 358 с.

195. Чорнуха І. В. Етимологія поняття стратегії розвитку підприємства та її економічна сутність/ І. В. Чорнуха // Зовнішні та внутрішні фактори впливу на формування та розвиток економічної системи: збірник тез наукових робіт учасників Міжнародної науково-практичної конференції для студентів, аспірантів та молодих учених (м. Київ, 22-23 серпня 2014 р.). – К. : Аналітичний центр «Нова економіка», 2014. – С. 92-95.

196. Чорнуха І. В. Інвестиційне конкурентне середовище діяльності будівельних підприємств / І. В. Чорнуха // Матеріали VIII Международной научно-практической конференции «Ключевые проблемы современной науки – 2013» 17.04 – 25.04.2013. – Бял ГРАД-БГ (г.София, Болгария). – 2013. – С. 3-6.

197. Чорнуха І. В. Конкурентні переваги та конкурентоспроможність: економічна сутність та причинно-наслідковий зв'язок між поняттями / І. В. Чорнуха // Економічна політика в контексті міжнародного співробітництва: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (м. Дніпропетровськ, 22-23 серпня 2014 р.). – Дніпропетровськ : НО «Перспектива», 2014. – С. 89-91.

198. Чорнуха І. В. Моделювання впливу інвестиційної конкуренції на розвиток підприємств будівельної галузі / І. В. Чорнуха // Науковий вісник Херсонського державного університету. – Херсон : Херсонський державний університет, 2014. – № 9. – Серія «Економічні науки».

199. Чорнуха І. В. Щодо питання вибору стратегічних альтернатив та формування стратегії розвитку підприємства / І. В. Чорнуха //«Актуальні питання економічних наук»: збірник тез наукових робіт учасників II Міжнародної науково-практичної конференції (м. Київ, 13-14 березня 2015 р.). – Херсон : Видавничий дім «Гельветика», 2015. – С. 89-91.

200. Чорнуха І. В. Оцінка сучасного стану будівельної галузі України / І. В. Чорнуха // Вісник Запорізького національного університету. Економічні науки: збірник наукових праць. – Запоріжжя : ДВНЗ «Запорізький національний університет», 2014. –№ 2. – С. 187-196.

201. Чорнуха І. В. Перспективи розвитку житлового будівництва міста / І. В. Чорнуха // Науковий вісник ВНУ ім. Лесі Українки. Економічні науки. – Луцьк : ВНУ ім. Лесі Українки. – 2011. – № 22 (219). – С. 166-170.

202. Чорнуха І. В. Підходи до визначення поняття «розвиток підприємства» та його сучасні особливості / І. В. Чорнуха // Materials of the X International scientific and practical conference, «Prospects of world science», July 30 - August 7, 2014 on Economic science. Governance. – Volume 2. Economic science. Governance. – Sheffield. Science and education LTD – P. 53-57.

203. Чорнуха І. В. Вплив інвестиційної конкуренції на діяльність будівельних підприємств / І. В. Чорнуха // Галицький економічний вісник. – 2013. – № 3 (42). – с. 43-47 – (економіка та управління національним господарством).

204. Чорнуха І. В. Основні чинники та складові розвитку будівельних підприємств / І. В. Чорнуха // *Materialy VII międzynarodowej naukowo-praktycznej konferencji «Perspektywiczne opracowania są nauką i technikami – 2011» 07-15 listopada 2011 roku Przemysl: Nauka i studia, 2011. – Volume 13. – Ekonomiczne nauki. – С.78-82.*

205. Чорнуха І. В. Механізми фінансування будівництва / І. В. Чорнуха // Економічний вісник університету: збірник наукових праць учених та аспірантів. – Переяслав-Хмельницький. – 2012. – № 19/1. – С. 178-183.

206. Шекшуєв О. А. Інноваційний розвиток будівельних підприємств як фактор підвищення стійкості та конкурентоспроможності / О. А. Шекшуєв // *Коммунальное хозяйство городов : научно-технический сборник. [Серія : Економічні науки]. – 2009. – №. 87. – С. 152-156.*

207. Шершньова З. Є. Стратегічний менеджмент: підручник – 2-ге вид., перероб. і доп. / З. Є. Шершньова. – К.: КНЕУ, 2004. – 699 с.

208. Шеліхова О. В. Перспективи будівництва доступного житла в Україні / О. В. Шеліхова, О. Д. Гладка, Ю. В. Світлична // *Економіка будівництва і міського господарства. – Том 4. – № 3. – 2008. – С. 161-166.*

209. Шумпетер Й. А. Капіталізм, соціалізм і демократія/ Й. А. Шумпетер [пер. з англ. В. Ружицького та П. Таращука.] – К. : Основи, 1995. – 528с.

210. Щербініна С. А. Проблеми розвитку житлового будівництва в регіонах України / С. А. Щербініна. // *Економічний простір. – № 24. – 2009. – С. 96-105.*

211. Юданов А. Ю. Конкуренция: теория и практика : учебное пособие, 3-е изд. / А. Ю. Юданов. – М. : Гном-Пресс, 2000. – 325 с.

212. Юр'єва О. Г. Теоретико-методологічні аспекти оцінки інвестиційного клімату / О. Г. Юр'єва // *Стратегія економічного розвитку України : Наук. зб. – 2002. – 3 (10). – С. 250-255.*

213. Юшкевич О. О. Систематизація поглядів до теорії розвитку підприємства як відкритої системи / О. О. Юшкевич // Вісник Житомирського державного технологічного університету: науковий журнал [Серія : Економічні науки]. – 2011. – № 2 (56) – Ч. 2. – С. 179-183.

214. Ячеистова Н. И. Международная конкуренция. Законодательство, регулирование и сотрудничество / Н. И. Ячеистова. – Женева : Организация объединенных наций, 2001. – 468 с.

215. Bain J. S. Barriers to New Competition / Joe S. Bain. – Cambridge : Harvard University Press, 1956; Tirole J. Dynamic Models of Oligopoly / Jean Tirole. – London : Harwood, 1986.

216. Gravelle H. Microeconomics London / H. Gravelle, R. Rees . – New York, 1990.

217. Hotelling H. Stability in Competition / H. Hotelling // Economic Journal. – 1929. Vol. 39.

218. Jevons W. S. Theory of Political Economy / W. S. Jevons. – 1st ed. – London, 1871.

219. Kreps D. A. Course in Microeconomic Theory / D. A. Kreps. – New York, 1990.

220. Triffin R. M. Monopolistic Competition and General Equilibrium Theory / R. M. Triffin. – Cambridge, 1940. – P. 137–141.

221. Bain J. S. Barriers to New Competition / Joe S. Bain. – Cambridge : Harvard University Press, 1956;

222. Cournot A. Mathematical Principles of the Theory of Wealth / A. Cournot. – New York, 1929, p. 90

223. Gravelle H. Microeconomics London / H. Gravelle, R. Rees . – New York, 1990. – P. 309.

224. Pozner M.E. International Trade and Tehnikal Change // Oxford Economik Papers. – 1961. – 13. – №3. – Oct. – P. 341.

225. Robinson J. The Economics of Imperfect Competition / Robinson J. – London : Macmillan, 1933.

226. Robinson R. Strategic Management / Robinson R.: Formulation, Implementation and Control. – Boston, 1991. – 590 p.

227. Sraffa P. The Lows of Returns under Competitive Conditions / P. Sraffa // Economic Journal. – 1926. – Vol. 36. – No 144. – P. 209.

228. Tirole J. Dynamic Models of Oligopoly / Jean Tirole. – London : Harwood, 1986.

Таблиця А.1

Складові дефініції «конкуренція»

| Автор | Визначення поняття «конкуренція» | Структура визначення | | | Особливості |
|---------------|---|--|--|--------------------------|---|
| | | Базове поняття | Результат реалізації | Підхід | |
| Азоєв Г.Л. | Конкуренція – суперництво на якому-небудь терні між окремими юридичними або фізичними особами (конкурентами), зацікавленими в досягненні однієї й тієї ж мети | вид діяльності із характером боротьби або змагання | досягнення мети конкуренції, що є спільною для конкурентів | поведінковий, змагальний | В основі визначення – єдність цілей суперництва, коли необхідні постійний моніторинг ринку та вміння пристосовуватись до змін ринку у майбутньому |
| Балабанова І. | Конкуренція – це боротьба між фізичними і юридичними особами за покупця з метою якнайкращого задоволення його потреб і запитів і отримання на цій основі прибутку | змагання на ринку | отримання прибутку | поведінковий, змагальний | Визначення дозволяє відмітити появу показника ефективності управління суб'єктом, але залишилась боротьба як єдина форма взаємодії суб'єктів |

Продовження таблиці А.1.

| | | | | | |
|---------------|--|--|--|--------------------------|---|
| Завьялов П.С. | Конкуренція – це суперництво, змагання між товаровиробниками на ринку за більш вигідні умови виробництва і збуту товарів для отримання на цій основі максимально можливого прибутку | суперництво, змагання | отримання максимально можливого прибутку | поведінковий, змагальний | Як основний мотиваційний фактор ведення конкуренції подається отримання прибутку. Упущено чинник законності ведення такої діяльності та не вказані інструменти досягнення бажаного результату |
| Кіперман Г.Я. | Конкуренція – це процес взаємодії, взаємозв'язку й боротьби виробників і постачальників при реалізації продукції, економічне суперництво між відособленими товаровиробниками або постачальниками товарів (послуг) за найбільш вигідні умови збуту. | процес взаємодії, взаємозв'язку й боротьби виробників і постачальників | найбільш вигідні умови збуту | поведінковий, змагальний | Упущено чинник законності ведення такої діяльності та не вказані інструменти досягнення бажаного результату. |

Продовження таблиці А.1.

| | | | | | |
|--------------------------|--|--|--|----------------|--|
| Кірцнер І. | Характер і зміст конкуренції як процесу пов'язує підприємницьким оволодінням інформацією, підприємницькими знаннями відносно нових джерел технологічних можливостей, комбінацій, параметрів моделей смаків, які породжують плани і дії, що сприяють прибутковому функціонуванню на ринку | процес оволодіння інформацією, підприємницькими знаннями | прибуткове функціонування на ринку | функціональний | В основі конкуренції визначені підприємницькі можливості |
| Макконелл К.Р., Брю С.Л. | Конкуренція – це наявність на ринку великої кількості незалежних покупців і продавців, можливість для покупців і продавців вільно виходити на ринок і залишати його | ринкова ситуація | можливість для покупців і продавців вільно виходити на ринок і залишати його | структурний | Досить загально подані переваги конкуренції. Визначає ринкову ситуації з великою кількістю ринкових суб'єктів. |

Продовження таблиці А.1.

| | | | | | |
|---------------|---|---|---|--------------------------|---|
| Маршалл А. | Змагання однієї людини з іншими, особливо при продажу або купівлі чогонебудь | змагання на ринку | задоволення власних інтересів | поведінковий, змагальний | Зауважено, що конкуренція може здійснюватись на лише при продажу (тобто між продавцями), але і при купівлі товарів (між покупцями) |
| Мочерний С.В. | Конкуренція – боротьба (в тому числі змагання, зіткнення, взаємодія) між виробниками (продавцями) за найвигідніші умови виробництва і збуту товарів та послуг, за привласнення максимальних прибутків | боротьба (в тому числі змагання, зіткнення, взаємодія) між виробниками (продавцями) | найвигідніші умови виробництва і збуту товарів та послуг, привласнення максимальних прибутків | поведінковий, змагальний | Конкуренція розглядається як протистояння та взаємодію, хоча не зовсім зрозуміло сутність «взаємодії» в контексті поданого визначення. Як результат конкуренції автор розглядає мету існування підприємства, а саме – максимізацію прибутку |

Продовження таблиці А.1.

| | | | | | |
|------------------|---|---|---|------------------------------|--|
| Найт Ф. | Визначає конкуренцію як ситуацію, в якій конкуруючих одиниць багато й вони незалежні | ринкова ситуація | конкуренція між незалежними одиницями | структурний | Визначення носить загальний характер. Не вказані інструменти та результат конкуренції |
| Перцовський Н.І. | Процес управління суб'єктом конкурентними перевагами для досягнення своїх цілей у боротьбі з конкурентами, задоволення об'єктивних або суб'єктивних потреб у межах законодавства або в природних умовах | процес управління суб'єктом власними конкурентними перевагами | задоволення об'єктивних або суб'єктивних потреб у межах законодавства або в природних умовах | функціональний управлінський | Конкуренція розглядається перш за все як діяльність підприємства |
| Портер М. | Конкуренція – динамічний процес, що розвивається, безупинно мінливий ландшафт, на якому з'являються нові товари, нові шляхи маркетингу, нові виробничі процеси й нові ринкові сегменти | процес, що сприяє нововведенням | поява нових товарів, нових шляхів маркетингу, нових виробничих процесів та нових ринкових сегментів | поведінковий, функціональний | Зосереджена увага на функціональному призначенні конкуренції. Загально подана мотиваційна складова конкуренції для виробників. Відсутній аспект законності |

Продовження таблиці А.1.

| | | | | | |
|---|--|---|---|--|--|
| Закон України «Про захист економічної конкуренції» | Економічна конкуренція (конкуренція) – змагання між суб'єктами господарювання з метою здобуття завдяки власним досягненням переваг над іншими суб'єктами господарювання, внаслідок чого споживачі, суб'єкти господарювання мають можливість вибирати між кількома продавцями, покупцями, а окремий суб'єкт господарювання не може визначати умови обороту товарів на ринку | змагання або змагальність суб'єктів ринку | здобуття завдяки власним досягненням переваг над іншими суб'єктами господарювання | поведінкового та структурного підходів | Подане визначення досить детально описує можливості ринкових суб'єктів, що є результатом конкуренції між ними |
| Закон України «Про обмеження монополізму та недопущення недобросовісної конкуренції у підприємницькій діяльності» | Це процес змагальності підприємців, коли їх самостійні дії обмежують можливості кожного з них впливати на загальні умови реалізації товару на ринку і стимулюють виробництво тих товарів, яких потребує споживач | процес змагальності | обмеження впливу на ціну та стимулювання виробництва суспільно необхідних товарів | функціональний змагальний | На відміну від інших визначень, чітко вказано результат конкуренції, що полягає в реалізації її функції на ринку |

Продовження таблиці А.1.

| | | | | | |
|-----------------|--|---|---|----------------------------|---|
| Сміт А. | Конкуренція – сукупність взаємозалежних спроб продавців завоювати найвигідніші умови збуту товару | елемент ринкового механізму, який врівноважує попит і пропозицію | найвигідніші умови збуту товару | поведінковий змагальний | Умови виникнення конкуренції спрощені, допускається існування лише однієї форми конкурентної боротьби – цінової конкуренції |
| Спірідонов І.А. | Економічний процес взаємодії, взаємозв'язку й боротьби між виступаючими на ринку підприємствами з метою забезпечення кращих можливостей збуту своєї продукції, задоволення різних потреб покупців й одержання прибутку | процес взаємодії, взаємозв'язку й боротьби між виступаючими на ринку підприємствами | забезпечення можливостей збуту своєї продукції, задоволення різних потреб покупців й одержання найбільшого прибутку | поведінково-функціональний | Конкуренція розглядається не лише як боротьба, а може відбуватись і шляхом взаємодії та взаємозв'язку між конкуруючими підприємствами |
| Спіріна М. | Конкуренція – це боротьба між суб'єктами господарювання економічної сфери за більш вигідні умови виробництва та продажу товарів, послуг | боротьба між суб'єктами господарювання | більш вигідні умови виробництва та продажу товарів, послуг | поведінковий | Конкретизована область дії конкуренції – в межах економічної сфери. Відсутній фактор законності, не вказані інструменти досягнення результату |

Продовження таблиці А.1.

| | | | | | |
|--------------|---|--|---|---------------------------|--|
| Ткачова С.С. | Конкуренція – це особливий тип взаємовідносин, який вимагає від суб'єктів ринку здійснення процесів управління своїми конкурентними перевагами у межах певної моделі (моделей) ринку за допомогою розробки та впровадження інновацій для досягнення поставлених цілей шляхом змагання, суперництва, співпраці, партнерства, спів підприємництва з конкурентами за найбільш повне та найкраще задоволення об'єктивних та суб'єктивних потреб у межах законодавства | вид діяльності із характером боротьби або змагання | найкраще задоволення об'єктивних та суб'єктивних потреб у межах законодавства | комплексний управлінський | Використаний комплексний підхід до визначення. Намагання відобразити усі сторони такого широкого явища |
| Хайек Ф. А. | Конкуренція – процес за допомогою якого люди одержують і передають знання | процес передачі знань | передача знань | функціональний | У визначенні конкуренції відсутня маркетингова складова, відсутній аспект законності |

Продовження таблиці А.1.

| | | | | | |
|------------------|---|--|--|----------------|--|
| Фатхутдінов Р.А. | Конкуренція – процес управління своїми конкурентними перевагами для одержання перемог чи досягнення інших цілей у боротьбі з конкурентами за задоволення об'єктивних чи суб'єктивних потреб у рамках законодавства або у природних умовах | як вид діяльності із характером боротьби або змагання, | задоволення об'єктивних чи суб'єктивних потреб у рамках законодавства або у природних умовах | управлінський | Підвищена значущість суб'єкту, що управляє своїми конкурентними перевагами. Значна роль внутрішнього середовища. Не передбачена конкуренція шляхом «мирної» взаємодії між конкурентами |
| Шумпетер Й. | Визначає конкуренцію як суперництво старого з новим, з інноваціями | суперництво старого з новим | створення чогось нового | функціональний | Як первинний чинник виступає результат конкуренції – запровадження нововведень та можливий розвиток. |

Закінчення таблиці А.1.

| | | | | | |
|-------------|--|-------------------|---|----------------|--|
| Юданов А.Ю. | Конкуренція – боротьба фірм за обмежений обсяг платоспроможного попиту споживачів, що ведеться ними на недоступних сегментах ринку | змагання на ринку | завоювання нових ринкових сегментів | функціональний | Вказується місце проведення боротьби – недоступні ринкові сегменти |
| Юр'єва Т.В. | Змагання міжтоваровиробниками за найбільш вигідні сфери вкладання капіталу, ринки збуту, джерела сировини | змагання на ринку | вкладання капіталу, ринки збуту, джерела сировини | функціональний | Відсутні інструменти та мета здійснення конкуренції |

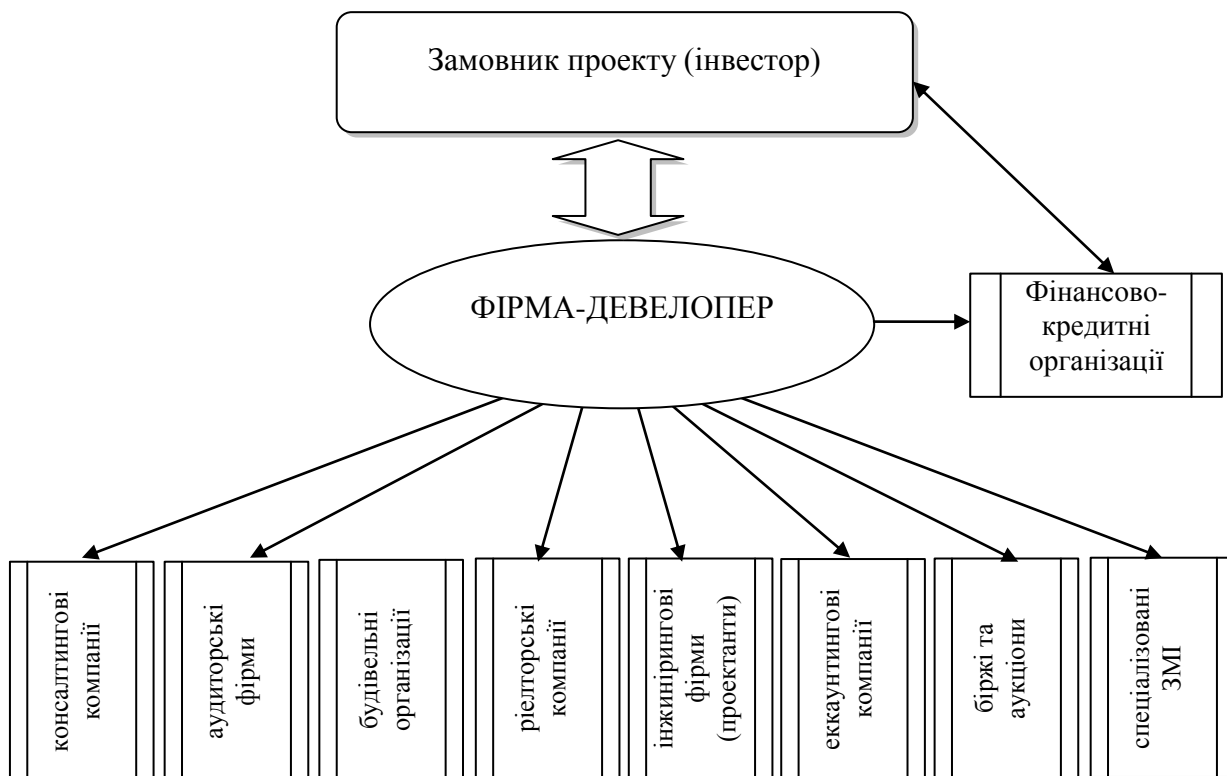


Рис. Б.1. Схема взаємодії інституційних та функціональних учасників інвестиційного процесу [175]

Інвестиційна привабливість територій України

| № в рейтингу | Регіон | Капітальні інвестиції | | | | | | | | Інвестиційна привабливість території |
|--------------|---------------------------|-----------------------------|--------|--------|---------|-------------------------------------|-------|-------|-------|--------------------------------------|
| | | у фактичних цінах, млн.грн. | | | | у відсотках до загального обсягу, % | | | | |
| | | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | |
| х | Україна | 189061 | 259932 | 293692 | 267728 | 100 | 100 | 100 | 100 | х |
| 1 | Київ | 53726 | 71143 | 79614 | 70320 | 28,42 | 27,37 | 27,11 | 26,27 | Висока |
| 2 | Донецька | 14994 | 26802 | 31722 | 27912,4 | 7,93 | 10,31 | 10,8 | 10,43 | |
| 3 | Дніпропетровська | 16017 | 22116 | 22509 | 21290,1 | 8,47 | 8,51 | 7,66 | 7,95 | |
| 4 | Київська | 11331 | 17673 | 20367 | 20696,6 | 5,99 | 6,80 | 6,93 | 7,73 | |
| 5 | Автономна Республіка Крим | 6927 | 16911 | 18332 | 15453,1 | 3,66 | 6,51 | 6,24 | 5,77 | |
| 7 | Одеська | 9724 | 9347 | 14631 | 11872,2 | 5,14 | 3,6 | 4,98 | 4,43 | Вище середньої |
| 10 | Луганська | 5646 | 6980 | 8223 | 11369,3 | 2,99 | 2,69 | 2,8 | 4,25 | |
| 8 | Львівська | 8830 | 12114 | 11173 | 9816,7 | 4,67 | 4,66 | 3,8 | 3,67 | |
| 9 | Полтавська | 6289 | 7859 | 10218 | 9536,3 | 3,33 | 3,02 | 3,48 | 3,56 | Середня |
| 6 | Харківська | 8063 | 13035 | 14759 | 9292,6 | 4,26 | 5,01 | 5,03 | 3,47 | |
| 11 | Запорізька | 7964 | 6677 | 7204 | 6838,8 | 4,21 | 2,57 | 2,45 | 2,55 | |
| 12 | Вінницька | 3545 | 5081 | 5824 | 6109,5 | 1,88 | 1,95 | 1,98 | 2,28 | |

Продовження таблиці В.1

| | | | | | | | | | | |
|----|-------------------|------|------|------|--------|------|------|------|------|--------|
| 14 | Миколаївська | 4422 | 4298 | 4696 | 5008,7 | 2,34 | 1,65 | 1,6 | 1,87 | Низька |
| 13 | Івано-Франківська | 4379 | 4256 | 5167 | 4797,2 | 2,32 | 1,64 | 1,76 | 1,79 | |
| 17 | Хмельницька | 2948 | 3547 | 3489 | 3637,6 | 1,56 | 1,36 | 1,19 | 1,36 | |
| 16 | Черкаська | 2831 | 3225 | 3781 | 3413,3 | 1,5 | 1,24 | 1,29 | 1,27 | |
| 19 | Волинська | 1767 | 2577 | 3255 | 3327,1 | 0,93 | 0,99 | 1,11 | 1,24 | |
| 15 | Кіровоградська | 2123 | 3993 | 4576 | 3224 | 1,12 | 1,54 | 1,56 | 1,2 | |
| 20 | Житомирська | 2011 | 2520 | 2893 | 3005,5 | 1,06 | 0,97 | 0,99 | 1,12 | |
| 18 | Тернопільська | 2138 | 2524 | 3375 | 2976,2 | 1,13 | 0,97 | 1,15 | 1,11 | |
| 22 | Рівненська | 1937 | 2566 | 2771 | 2837,3 | 1,02 | 0,99 | 0,94 | 1,06 | |
| 23 | Чернігівська | 1891 | 2397 | 2737 | 2842 | 1 | 0,92 | 0,93 | 1,06 | |
| 21 | Сумська | 2188 | 3022 | 2871 | 2721,3 | 1,16 | 1,16 | 0,98 | 1,02 | |
| 24 | Закарпатська | 2205 | 3052 | 2736 | 2645,8 | 1,17 | 1,17 | 0,93 | 0,99 | |
| 27 | Севастополь | 1559 | 1735 | 2104 | 2401,6 | 0,82 | 0,67 | 0,72 | 0,9 | |
| 25 | Чернівецька | 1715 | 1794 | 2229 | 2257,4 | 0,91 | 0,69 | 0,76 | 0,84 | |
| 26 | Херсонська | 1891 | 2688 | 2436 | 2124,8 | 1 | 1,03 | 0,83 | 0,79 | |

Таблиця В.2.

Коефіцієнти концентрації капітальних інвестицій
макросередовища будівельних підприємств України (на міжрегіональному рівні)

| Показники | Коефіцієнти концентрації інвестицій між різними територіями | | | | Приведені коефіцієнти концентрації інвестицій | | | |
|--|---|----------|----------|----------|---|--------------|--------------|--------------|
| | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 |
| Індекс концентрації трьох (CR3) | 44,82 | 46,19 | 45,57 | 44,65 | 0,11 | 1,00 | 0,60 | 0,00 |
| Чотирьох частковий показник концентрації (CR4) | 50,81 | 52,99 | 52,51 | 52,37 | 0,00 | 1,00 | 0,78 | 0,72 |
| Система нерівностей: $\begin{cases} Q1+Q2+Q3 > 0,7 \\ Q1/(Q2+Q3) > 1 \end{cases}$ | 0,45 | 0,46 | 0,46 | 0,45 | 0,00 | 1,00 | 1,00 | 0,00 |
| | 1,73 | 1,45 | 1,47 | 1,43 | 1,00 | 0,07 | 0,13 | 0,00 |
| Герфіндаля-Гіршмана (I_{HH}) | 1126,56 | 1123,53 | 1111,76 | 1063,75 | 1,00 | 0,95 | 0,76 | 0,00 |
| Ковтун, % | 6,42 | 6,45 | 6,42 | 6,40 | 0,40 | 1,00 | 0,40 | 0,00 |
| Індекс Розенблюту | 0,078 | 0,081 | 0,080 | 0,080 | 0,00 | 1,00 | 0,67 | 0,67 |
| Коефіцієнт варіації: U_q | 0,804 | 0,804 | 0,804 | 0,802 | 1,00 | 0,92 | 0,77 | 0,00 |
| U_q^1 | 0,196 | 0,196 | 0,196 | 0,198 | 1,00 | 0,92 | 0,77 | 0,00 |
| Показник ентропії: E | -2,73 | -2,70 | -2,71 | -2,74 | 0,75 | 0,00 | 0,25 | 1,00 |
| K_E | 0,83 | 0,82 | 0,82 | 0,83 | 0,00 | 1,00 | 1,00 | 0,00 |
| Джині | 0,55 | 0,58 | 0,58 | 0,56 | 0,00 | 1,00 | 1,00 | 0,33 |
| Інтегральний показник інвестиційної конкуренції між територіями | x | x | x | x | 0,265 | 0,292 | 0,275 | 0,246 |

Таблиця Д.1.

Система показників для оцінки внутрішнього конкурентного середовища діяльності будівельних підприємств

| Призначення групи показників | Показники | Розрахунок |
|---------------------------------|--|---|
| Оцінювання ліквідності | Коефіцієнт абсолютної ліквідності | Грошові кошти / Поточні зобов'язання |
| | Коефіцієнт проміжної ліквідності | (Оборотні активи - товарно-матеріальні запаси) / Поточні зобов'язання |
| | Коефіцієнт загальної ліквідності (покриття) | Оборотні активи / Поточні зобов'язання |
| | Власний оборотний капітал | Власний капітал - Необоротні активи |
| Аналізування ділової активності | Оборотність дебіторської заборгованості | Виручка від реалізації / Середньорічна вартість дебіторської заборгованості |
| | Оборотність кредиторської заборгованості | Собівартість реалізованої продукції / Середньорічна вартість кредиторської заборгованості |
| | Період погашення дебіторської заборгованості, днів | Кількість днів у періоді / Оборотно-ліквідна дебіторська заборгованість |

| | | |
|---------------------------------|---|--|
| Аналізування ділової активності | Період погашення кредиторської заборгованості, днів | Кількість днів у періоді / Оборотність кредиторської заборгованості |
| | Оборотність постійних активів | Виручка від реалізації / Середньорічна вартість постійних активів |
| | Оборотність активів | Виручка від реалізації / Середньорічна вартість активів |
| | Оборотність чистих активів | Виручка від реалізації / Середньорічна вартість чистих активів |
| | Оборотність товарно-матеріальних запасів | Собівартість реалізованої продукції / Середньорічна вартість товарно-матеріальних запасів |
| | Період обороту товарно-матеріальних запасів, днів | Кількість днів у періоді / Оборотність товарно-матеріальних запасів |
| | Тривалість операційного циклу, днів | Період погашення дебіторської заборгованості + Період обороту товарно-матеріальних запасів |
| | Тривалість фінансового циклу, днів | Період погашення дебіторської заборгованості + Період обороту товарно-матеріальних запасів - Період погашення кредиторської заборгованості |

Продовження таблиці Д.1

| | | |
|---------------------------------|---|---|
| Визначення фінансової стійкості | Коефіцієнт фінансової незалежності (автономії) | Власний капітал / Активи |
| | Коефіцієнт фінансової залежності | Активи / Власний капітал |
| | Коефіцієнт заборгованості | Позикові кошти / Активи |
| | Відношення довгострокових кредитів до капіталізації | Довгострокові кредити / Капіталізація |
| | Відношення довгострокових кредитів до власного капіталу | Довгострокові кредити / Власний капітал |
| | Відношення заборгованості до власного капіталу | Позичені кошти / Власний капітал |
| Рівень прибутковості | Рентабельність активів | Чистий прибуток / Середньорічна вартість активів |
| | Рентабельність власного капіталу | Чистий прибуток / Середньорічна вартість власного капіталу |
| | Рентабельність продажу | Операційний прибуток / Чиста виручка |
| | Рентабельність чистих активів | Чистий прибуток / Середньорічна вартість чистих активів |
| | Рентабельність оборотних активів | Операційний прибуток / Середньорічна вартість оборотних активів |
| | Фондовіддача | Чиста виручка / Середньорічна вартість основних засобів |
| | Продуктивність праці | Чиста виручка / Середньорічна кількість працівників |

Таблиця Е.1

Приведені показники інвестиційної привабливості будівельних підприємств

| Показники | ПАТ «Холдинг ова компагнія «ЕКО-ДИМ» №1 | | ТзОВ «Українські будівельні системи» №2 | | ПАТ «Будівельно- монтажне підприємств о побуту» №3 | | ПАТ «Запорізький домобудівни й комбінат» №4 | | ПАТ Трест «Київміськбуд- 1» №5 | | ПАТ «Луцьксанте хмонтаж №536» №6 | | ПАТ «Трест Житлобуд-1» №7 | |
|--|--|-------------|---|-------------|---|-------------|---|-------------|---|-------------|--|-------------|---------------------------------|-------------|
| | Серед ня | Зваже на | Середня | Зваже на | Серед ня | Зваже на | Серед ня | Зваже на | Серед ня | Зваже на | Серед ня | Зваже на | Серед ня | Зваже на |
| Показники ліквідності | | | | | | | | | | | | | | |
| Коефіцієнт абсолютної ліквідності | 0,13 | 0,36 | 0,00 | 0,24 | 0,16 | 0,65 | 0,00 | 0,00 | 0,08 | 0,43 | 0,04 | 0,43 | 0,17 | 0,37 |
| Коефіцієнт проміжної ліквідності | 0,73 | 0,51 | 0,73 | 0,28 | 1,93 | 0,61 | 1,03 | 0,32 | 1,82 | 0,52 | 0,55 | 0,35 | 0,63 | 0,58 |
| Коефіцієнт загальної ліквідності (покриття) | 2,00 | 0,53 | 0,92 | 0,30 | 1,98 | 0,60 | 1,28 | 0,30 | 7,60 | 0,43 | 1,32 | 0,34 | 1,31 | 0,57 |
| Власний оборотний капітал | 30857,25 | 0,52 | -12355,20 | 0,00 | 108,25 | 0,64 | -10240,4 | 0,00 | 2102956,75 | 0,45 | 14091,67 | 0,55 | 71306,75 | 0,68 |

Продовження таблиці Е.1

| Показники ділової активності | | | | | | | | | | | | | | |
|---|-------|------|----------|------|--------|------|---------|------|-------|------|-------|------|--------|------|
| Оборотність дебіторської заборгованості | 15,20 | 0,35 | 0,43 | 0,26 | 2,66 | 0,86 | 1,47 | 0,43 | 16,56 | 0,42 | 6,41 | 0,39 | 2,98 | 0,62 |
| Оборотність кредиторської заборгованості | 10,58 | 0,33 | 0,19 | 0,20 | 12,04 | 0,85 | 3,46 | 0,47 | 8,61 | 0,36 | 10,94 | 0,39 | 5,47 | 0,29 |
| Період погашення дебіторської заборгованості, днів | 31,48 | 0,50 | 709,08 | 0,74 | 139,33 | 0,12 | 1269,65 | 0,31 | 25,59 | 0,53 | 80,27 | 0,52 | 129,60 | 0,34 |
| Період погашення кредиторської заборгованості, днів | 38,06 | 0,61 | 15540,56 | 0,80 | 32,63 | 0,29 | 218,44 | 0,62 | 43,32 | 0,39 | 43,11 | 0,52 | 78,97 | 0,64 |
| Оборотність постійних активів | 6,74 | 0,51 | 0,01 | 0,24 | 0,72 | 0,88 | 0,18 | 0,68 | 2,35 | 0,31 | 6,58 | 0,47 | 3,76 | 0,46 |
| Оборотність активів | 2,38 | 0,36 | 0,01 | 0,22 | 0,52 | 0,90 | 0,10 | 0,64 | 0,63 | 0,37 | 1,47 | 0,58 | 0,67 | 0,39 |
| Оборотність чистих активів | 3,72 | 0,40 | -0,03 | 0,00 | 0,59 | 0,92 | -0,16 | 0,00 | 0,68 | 0,43 | 2,71 | 0,49 | 1,41 | 0,49 |
| Оборотність товарно-матеріальних запасів | 6,10 | 0,40 | 0,00 | 0,20 | 101,95 | 0,87 | 0,61 | 0,66 | 6,75 | 0,37 | 4,61 | 0,36 | 5,04 | 0,26 |

Продовження таблиці Е.1

| | | | | | | | | | | | | | | |
|---|--------|------|-----------|------|--------|------|---------|------|--------|------|--------|------|--------|------|
| Період обороту товарно-матеріальних запасів, днів | 91,33 | 0,45 | 277143,20 | 0,77 | 3,62 | 0,10 | 613,01 | 0,20 | 254,06 | 0,63 | 131,87 | 0,57 | 240,64 | 0,65 |
| Тривалість операційного циклу, днів | 122,81 | 0,46 | 277852,28 | 0,77 | 142,95 | 0,12 | 1882,67 | 0,60 | 279,65 | 0,63 | 212,14 | 0,44 | 370,24 | 0,68 |
| Тривалість фінансового циклу, днів | 84,75 | 0,44 | 262311,71 | 0,77 | 110,32 | 0,07 | 1664,23 | 0,61 | 236,33 | 0,64 | 169,03 | 0,41 | 291,27 | 0,67 |
| Показники фінансової стійкості | | | | | | | | | | | | | | |
| Коефіцієнт фінансової незалежності (автономії) | 0,13 | 0,49 | -0,44 | 0,00 | 0,84 | 0,50 | 0,27 | 0,38 | 0,14 | 0,61 | 0,38 | 0,45 | 0,03 | 0,59 |
| Коефіцієнт фінансової залежності | 8,38 | 0,51 | -3,88 | 0,00 | 1,19 | 0,50 | 5,33 | 0,44 | 7,62 | 0,66 | 2,69 | 0,53 | 36,47 | 0,39 |
| Коефіцієнт заборгованості | 0,57 | 0,70 | 1,44 | 0,45 | 0,16 | 0,50 | 0,73 | 0,38 | 0,48 | 0,49 | 0,62 | 0,56 | 0,95 | 0,71 |
| Відношення довгострокових кредитів до капіталізації | 0,20 | 0,40 | 1,10 | 0,25 | 0,00 | 0,00 | 0,35 | 0,41 | 0,43 | 0,49 | 0,01 | 0,33 | 0,86 | 0,73 |

Закінчення таблиці Е.1

| | | | | | | | | | | | | | | |
|---|----------|-------|----------|-------|---------|-------|----------|-------|-----------|-------|----------|-------|----------|-------|
| Відношення довгострокових кредитів до власного капіталу | 0,86 | 0,57 | -1,82 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,68 | 0,53 | 2,57 | 0,47 | 0,01 | 0,33 | 12,15 | 0,56 |
| Відношення заборгованості до власного капіталу | 5,00 | 0,66 | -4,88 | 0,00 | 0,19 | 0,50 | 4,33 | 0,44 | 3,26 | 0,50 | 1,68 | 0,53 | 34,72 | 0,33 |
| Рентабельність активів | 3,17 | 0,49 | -3,29 | 0,00 | -0,61 | 0,00 | -8,49 | 0,00 | 4,35 | 0,38 | 2,15 | 0,39 | 0,76 | 0,34 |
| Рентабельність власного капіталу | 15,57 | 0,54 | 4,29 | 0,45 | -0,64 | 0,00 | -52,48 | 0,00 | 39,10 | 0,35 | 6,40 | 0,38 | 25,86 | 0,35 |
| Рентабельність продажу | 5,30 | 0,46 | -9199,76 | 0,00 | -1,37 | 0,00 | 51,69 | 0,26 | 7,06 | 0,46 | 5,00 | 0,58 | 7,00 | 0,70 |
| Рентабельність чистих активів | -3,22 | 0,00 | 11,44 | 0,43 | -0,64 | 0,00 | -26,45 | 0,00 | 4,82 | 0,38 | 6,41 | 0,38 | 2,15 | 0,34 |
| Рентабельність оборотних активів | 20,46 | 0,41 | -6,59 | 0,00 | -4,26 | 0,00 | 5,00 | 0,52 | 12,98 | 0,39 | 6,82 | 0,60 | 9,68 | 0,45 |
| Фондовіддача | 1118,39 | 0,65 | 5,67 | 0,24 | 75,12 | 0,89 | 98,38 | 0,66 | 1733,54 | 0,42 | 1164,21 | 0,44 | 951,92 | 0,31 |
| Продуктивність праці | 22503,94 | 0,38 | 3564,40 | 0,24 | 4420,33 | 0,74 | 89991,15 | 0,62 | 659352,90 | 0,34 | 21945,75 | 0,53 | 33581,54 | 0,46 |
| Показник інвестиційної привабливості | x | 0,463 | x | 0,280 | x | 0,432 | x | 0,374 | x | 0,459 | x | 0,459 | x | 0,498 |

Наукове видання

Ліпич Любов Григорівна
Чорнуха Ігор Вікторович
Цимбалюк Ірина Олександрівна

**ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ БУДІВЕЛЬНОГО
ПІДПРИЄМСТВА
В УМОВАХ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ КОНКУРЕНЦІЇ**

Монографія

Друкується в авторській редакції

Технічний редактор І. С. Савицька

Формат 60x84 ¹/₁₆. Обсяг 12,32 ум. друк. арк., 12,2 обл.-вид. арк.
Наклад 300 пр. Зам. 178. Видавець і виготовлювач – Вежа-Друк
(м. Луцьк, вул. Бойка, 1, тел. (0332) 29-90-65).
Свідоцтво Держ. комітету телебачення та радіомовлення України
ДК № 4607 від 30.08.2013 р.