

МІЖРЕГІОНАЛЬНА
АКАДЕМІЯ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ



МАУП

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

*Матеріали Всеукраїнських науково-практичних конференцій
“Проблеми інтеграції економіки України в ЄС і вступ до СОТ”*

м. Київ, МАУП, 20 травня 2006 р.,

*“Концептуальні засади формування стратегії
соціально-економічного розвитку України”*

м. Київ, МАУП, 25 жовтня 2006 р.

Київ 2007

ББК 65.9(4УКР)-1я43
С91

Відповідальний редактор *В. М. Чирков*
(видання здійснене в рамках проекту “Наукові праці МАУП”)

Сучасні проблеми розвитку економіки України: Матеріали Всеукр. наук.-практ. конф. “Пробл. інтеграції економіки України в ЄС і вступ до СОТ”, м. Київ, МАУП, 20 трав. 2006 р., “Концепт. засади формування стратегії соц.-екон. розвитку України”, м. Київ, МАУП, 25 жовт. 2006 р. — К. : МАУП, 2007. — 340 с.: іл. — Бібліогр. в кінці статей.

ISBN 978-966-608-757-0

Розглядаються проблеми розвитку України у зв’язку зі вступом до Світової організації торгівлі. Пропонуються шляхи реформування економіки країни в умовах ринку. Висвітлюються проблеми державного регулювання економіки.

Для науковців, освітян, менеджерів різних рівнів управління і для всіх, хто цікавиться проблемами менеджменту й розвитку управлінської думки в Україні.

ББК 65.9(4УКР)-1я43

ISBN 978-966-608-757-0

© Міжрегіональна Академія управління персоналом (МАУП), 2007

Шостак Л. Б.	
<i>Пріоритетні орієнтири економічного розвитку України</i>	<i>182</i>
Кривобороденко Г. П.	
<i>Вплив науково-технічного прогресу на соціально-економічний розвиток України</i>	<i>188</i>
Ткач Б. П.	
<i>Банківська система і соціально-економічний розвиток України</i>	<i>191</i>
Грідчина М. В.	
<i>Шляхи підвищення інноваційної активності вітчизняних корпоративних структур</i>	<i>194</i>
Філіна Г. І., Кравченко М. Н.	
<i>Інвестиційна привабливість регіонів України</i>	<i>198</i>
Руденко Н. В.	
<i>Ефективна зайнятість як чинник економічного зростання</i>	<i>204</i>
Богович Н. Я.	
<i>Напрями вдосконалення ціноутворення на продукцію (послуги) в Україні</i>	<i>210</i>
Пелепець Д.	
<i>Проблеми малого підприємництва в Україні</i>	<i>216</i>
Сіренко Н.	
<i>Соціально-економічна необхідність пошуку безпечних підсолоджувачів</i>	<i>230</i>
Розділ III. ПРОБЛЕМИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ	234
Самокиш О. В.	
<i>Формування механізму стратегічного управління в торгівлі</i>	<i>235</i>
Чернявський А. Д.	
<i>Шляхи забезпечення конкурентоспроможності підприємств будівельного комплексу України</i>	<i>255</i>
Ватченко О. Б., Хвостова М. В.	
<i>Нестандартні технології продажу молочної продукції на ринку України</i>	<i>265</i>
Єрхов А. Г.	
<i>Данія: сучасна державна політика в галузі енергетики</i>	<i>268</i>
Шклярук С. Г.	
<i>Напрями гармонізації і розвитку фінансової системи України</i>	<i>278</i>
Шевченко Т. І.	
<i>Дослідження змін у нормативно-правових документах ринку нерухомості</i>	<i>285</i>

ШЛЯХИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ БУДІВЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ

Розглядаються шляхи забезпечення конкурентоспроможності товарів будівельних підприємств України. Досліджується структура експорту окремих видів будівельних товарів і сировини за період 2000–2004 рр. Наводяться заходи для розв'язання проблеми підвищення експортного потенціалу будівельної продукції та основні пріоритетні напрями державної програми підтримки підприємств будівельного комплексу.

Збільшення експорту будь-якої країни на світовому ринку є надзвичайно важливим чинником функціонування та розвитку національної економіки. Зазначимо, що експортний потенціал підприємств будівельного комплексу України визначається обсягами товарів і послуг, які можуть бути вироблені та реалізовані на світовому ринку. Наприклад, обсяги експорту зовнішньої торгівлі України товарами за січень — листопад 2005 р. становили 31140,6 млн дол. США, тобто обсяги експорту збільшились порівняно з аналогічним періодом 2004 р. на 5,6 %. Зовнішні операції з товарами Україна здійснювала з партнерами зі 201 країни світу.

Привертає увагу динаміка зміни експорту будівельних послуг у бік збільшення у період з 2000 по 2004 р. Наприклад, якщо в 2000 р. обсяг експорту будівельних послуг в Україні становив 37166,55 тис. дол. США, то у 2004 р. він уже збільшився до 98180,6 тис. дол., тобто в 2,6 раза щодо показника експорту будівельних послуг у 2000 р. Водночас кількість країн-імпортерів зменшилась з 36 до 33.

Динаміку змін експорту будівельних послуг України відображено в табл. 1.

Автором проведено аналіз експорту будівельних послуг України в розрізі країн світу (табл. 2).

Таблиця 1

Структура експорту будівельних послуг України, тис. дол. США

Категорія послуг	2000 р.	2001 р.	2002 р.	2003 р.	2004 р.
У цілому пов'язаних з будівництвом:	37166,6	24285,1	29671,5	23115,0	98180,6
1. Знесення будівель і земляні роботи	2658,5	2096,9	1747,9	335,9	1976,1
2. Спорудження будівель	13849,3	4844,6	4650,1	10764,8	53646,2
3. Покрівля та гідроізоляційні роботи	6,5	71,3	—	—	—
4. Будівництво шляхів	1732,1	666,0	946,4	129,1	3049,4
5. Будівництво морських і річкових споруд	10184,3	12201,6	15077,3	5247,1	2783,8
6. Інші будівельні роботи	6203,1	2461,4	3335,6	3759,4	24758,2
7. Електромонтажні роботи	1466,3	1495,7	862,4	915,0	5943,2
8. Санітарно-технічні роботи	183,3	2,6	12,6	86,1	245,8
9. Монтажні роботи	547,1	325,5	2473,6	423,4	2721,6
10. Штукатурні роботи	220,9	8,0	74,2	-	500,5
11. Столярні роботи та підлоги	10,4	23,7	28,9	104,0	152,4
12. Фарбування та скління	56,2	—	—	0,1	—
13. Роботи по завершенню будівництва	45,1	88,0	462,5	10,9	896,0

Таблиця 2

Експорт будівельних послуг України в розрізі країн світу

Рік	Кількість країн	Експорт будівельних послуг, тис. дол. США
2000	36	37166,55
2001	28	24285,07
2002	25	29671,52
2003	30	23114,96
2004	33	98180,56

Можна констатувати, що якісні показники експорту будівельних послуг України в останні роки вкрай незадовільні. Загальні показники експорту окремих будівельних матеріалів експортерами України наведено в табл. 3.

Таблиця 3

Показники експорту окремих будівельних матеріалів експортерами України, тис. дол. США

Найменування	2000 р.	2001 р.	2002 р.	2003 р.	2004 р.
1	2	3	4	5	6
Разом	304945,8	337771,8	310639,1	442946,5	588021,5
У тому числі:					
Каолін і глини	64880,7	71462,7	77054,4	90028,2	109051,6
Пісок всіх видів	1940,9	2479,9	2987,9	3703,3	3603,9
Граніт, базальт та інші камені	5581,6	5341,2	5930,7	7479,2	10134,4
Галька, гравій, щебінь	6440,8	14877,5	18734,0	25572,7	32218,8
Цемент усіх видів	16964,4	9628,2	17682,3	33625,9	48135,4
Фарби, лаки	98677,3	108439,0	80123,1	102515,6	145920,7
Вироби з дерева	4405,8	2425,9	10267,4	18117,9	23507,9

Закінчення табл. 3

1	2	3	4	5	6
Фанера, вироби з неї	11458,0	15700,6	–	25516,4	33398,8
Вироби з цементу	9185,2	12843,6	14894,6	18392,9	21772,7
Вогнетривкі матеріали	27008,2	25009,4	21138,2	20137,9	33073,1
Скловолокно	2531,6	3087,2	2168,1	3067,1	5063,9
Шпалери та настінні покриття	43886,5	48652,5	45451,6	66991,4	91670,9

Аналіз структури експорту окремих видів будівельних товарів і сировини за період 2000–2004 рр. свідчить, що переважну кількість експортованої будівельної продукції становлять сировина та напівфабрикати (див. табл. 4).

Таблиця 4

Питома вага експорту окремих видів будівельних товарів і сировини, % загальної суми експорту

Група матеріалів	2000 р.	2001 р.	2002 р.	2003 р.	2004 р.
Глини різні	21,3	21,1	24,8	20,3	18,5
Фарби, лаки	29,0	29,2	23,8	21,3	22,9
Вогнетривкі матеріали	8,8	7,4	6,8	4,5	5,6
Скловолокно	0,8	0,9	0,7	0,7	0,9
Цемент	5,6	2,8	5,7	7,6	8,1
Нерудні матеріали	2Д	4,4	6,0	6,2	5,5
Фанера та фанеровані вироби	3,8	4,6	–	5,5	5,7
Шпалери та настінні покриття	14,0	14,3	14,6	15,1	15,6
Пиломатеріали, вироби з дерева	1,4	0,7	3,3	4,1	4,0
<i>Разом</i>	87,8	85,4	85,7	85,3	86,8

Отже, загальна тенденція експорту будівельних матеріалів свідчить про зростання загальної кількості матеріалів, що експортуються, а також їх вартості.

Реалізація експортного потенціалу будівельного комплексу потребує, по-перше, методичного, інформаційного, нормативного, організаційного та законодавчого забезпечення діяльності експортерів, державного супроводу зовнішньоторговельних операцій, по-друге, державного кредитування, податкової і тарифної підтримки пріоритетних напрямів експорту. Державні заходи в цьому напрямі можна групувати у такі блоки:

- заходи загального характеру, спрямовані на зміцнення національної економіки у системі світового господарства. Заходи такого роду створюють базис конкурентоспроможності всіх підприємств країни;
- пряме сприяння підприємствам-виробникам у їх експортній діяльності — надання дотацій, податкових пільг, звільнення від мита на імпорт сировини і матеріалів, інформаційна підтримка;
- заходи, спрямовані на формування попиту на продукцію національних виробників на зовнішніх ринках — виставки, створення закордонних торгово-інформаційних центрів тощо.

Аналіз напрямів економічного розвитку України переконує щодо необхідності використання державою механізмів протекціоністського захисту економіки.

Першим етапом розробки програми протекціоністського захисту та підтримки конкурентоспроможності вітчизняного виробника має бути визначення перспективних напрямів експорту будівельної продукції.

Другим етапом розробки програми має бути визначення асортименту будівельної продукції і послуг, які будуть здатні досягти рівня конкурентоспроможності на світових ринках. Для цього необхідно провести порівняльний аналіз якісних і кількісних показників вітчизняної будівельної продукції та відповідних показників продукції іноземного виробництва. Після такого аналізу необхідно розрахувати інвестиційні витрати, необхідні для

досягнення підприємствами світового рівня продуктивності праці та якості продукції.

Третім етапом розробки програми селективного протекціонізму є уточнення механізму поступового послаблення захисних заходів.

Зауважимо, що із проблемою стимулювання підвищення конкурентоспроможності продукції тісно пов'язане питання про запобігання монополістичних проявів у ціноутворенні в період реалізації протекціоністської програми. Для цього доцільно використовувати прогресивне збільшення ставок податку на прибуток. Така практика значно обмежує прагнення виробників до збільшення своїх доходів шляхом ескалації цін. Ці підходи доцільно реалізовувати такими методами:

- встановленням цін на продукцію, нижчих за світові;
- введенням на ринок нових продуктів будівельного комплексу;
- поліпшенням обслуговування замовників у системі транспортування та доставки продукції;
- поліпшенням і розширенням систем збуту, розподілу і просування продукції;
- поліпшенням інформаційного забезпечення.

Центральне місце у процесі організації маркетингової діяльності українських експортерів на світових ринках реальних інвестицій посідає проблема ефективного здійснення збутової політики на цільових сегментах ринку. У практиці міжнародного будівельного ринку сформовано дві основні форми розміщення замовлень на будівництво об'єктів — торги і прямі переговори. Тому першочергове значення необхідно надавати формуванню тендерної і переговорної стратегій. В основу цих стратегій закладається чітко визначений алгоритм поведінки. Вказані стратегії збуту інвестиційної продукції мають враховувати як весь загальноприйнятий процес організації торгів (тендерів) або прямих переговорів, так і особливості їх проведення на цьому регіональному ринку. Особливість цих збутових стратегій на ринку полягає в необхідності врахування таких чинників:

- створення на довгостроковій основі міжнародних консорціумів;
- залучення міжнародних інженерно-консультаційних фірм для оцінювання тендерних пропозицій;

- надання експортером кредиту замовникам на вигідних умовах;
- використання місцевих агентських консалтингових фірм як повноважних представників інтересів закордонного підрядника;
- створення спільного підприємства з місцевими компаніями для реалізації будівельних проектів.

Слід врахувати той факт, що до кінця 80-х років XX ст. українські будівельники брали участь у створенні промислових об'єктів, інженерних комунікацій у більш ніж 60 країнах світу. Через тривалий термін експлуатації багато об'єктів потребують реконструкції та модернізації. Таким чином, виникла виняткова можливість повернутися на ці об'єкти з метою їх модернізації та перебудови. Для використання такої можливості вкрай необхідне термінове формування комплексної системи заходів державної стимулювання експорту будівельної продукції. Слід зазначити, що в 1998 р. було прийнято Закон України "Про державну програму розвитку експортного потенціалу України". Але дієздатність цього документа виявилася низькою, тому що він базувався виключно на адміністративних засобах регулювання експортної діяльності і не передбачав розробки ефективних систем кредитування, страхування, стимулювання, інформування та інших засобів підтримки підприємств-експортерів з боку держави. Тому актуальними є розробка і реалізація комплексу заходів економічного характеру щодо державної підтримки українського експорту. Домінантами у сфері фінансового сприяння експорту будівельної продукції і послуг мають стати гарантії кредитування продукції та надання державних гарантійних зобов'язань, страхування експортних кредитів від комерційних і політичних ризиків для забезпечення захисту експортерів. Доцільно також удосконалити систему транспортних тарифів на перевезення експортних товарів українських виробників.

Основним заходом підвищення конкурентоспроможності виробів вітчизняного будівельного комплексу на зовнішніх ринках є впровадження сучасної системи сертифікації.

Зазначимо, що проблема підвищення експортного потенціалу будівельної продукції вимагає вдосконалення системи інформаційного забезпечення підприємств будівельного комплексу, а саме:

- створення державного інформаційного центру та системи розповсюдження зовнішньо-торговельної інформації (комерційні заяви і пропозиції вітчизняних і зарубіжних підприємств, база нормативно-правових актів тощо);
- створення інформаційного центру СОТ із стандартизації та сертифікації, а також сучасних досягнень вітчизняної та зарубіжної науки і техніки;
- висвітлення передового підприємницького досвіду.

Основними пріоритетними напрямками державної програми підтримки підприємств будівельного комплексу мають стати:

- створення механізмів державної фінансової, податкової, інформаційно-консультативної, маркетингової, дипломатичної допомоги вітчизняним експортерам;
- формування в Україні сприятливих економічних, організаційних, правових умов для розвитку та ефективного використання традиційних напрямів експортного потенціалу будівельного комплексу;
- зменшення податкового тиску до рівня, що сприятиме нагромадженню капіталу для розвитку підприємств-експортерів;
- організація державних служб для надання інформації про зміни в міжнародній торгівлі, митному регулюванні, перспективних ринках збуту;
- правове і фінансове стимулювання інноваційної діяльності підприємств у створенні нових товарів, екологічно безпечних і енергозберігаючих технологій, застосування нових джерел і видів сировини;
- розробка перспективної національної програми з управління конкурентоспроможністю вітчизняної продукції;
- формування ефективних механізмів розвитку і реалізації експортного потенціалу: забезпечення механізмів кредитування і страхування експорту, надання державних гарантійних зобов'язань щодо експортних кредитів;
- проведення експертизи законопроектів та інших нормативних документів щодо їх відповідності міжнародним нормам і стандартам в експортній діяльності.

Державна підтримка підприємств-експортерів будівельного комплексу буде мати величезне стратегічне значення для по-

дальшого розвитку багатьох галузей народного господарства України, вона дасть можливість інтегрувати металургійний, нафтогазовий і машинобудівний комплекси України в міжнародні інфраструктури шляхом участі у глобальних програмах, зберегти накопичений у країні виробничий і кадровий потенціал експортно орієнтованих галузей.

Висновки

1. Аналіз свідчить, що обсяг експорту продукції підприємств будівельного комплексу нашої країни має тенденцію до зростання. Наприклад, вартість будівельних послуг у 2000 р. становила 37166,5 тис. дол. США, а в 2004 р. — 98180,6 тис. дол., тобто зросла в 2,6 раза. За цей же період експорт будівельних матеріалів зріс з 304945,8 тис. дол. до 588021,5 тис. дол., тобто на 92,8 %.

2. Оцінювання перспективної конкурентоспроможності підприємств будівельного комплексу України — різнопланове; будівельні організації України до кінця 80-х років XX ст. здійснювали будівництво об'єктів у 60 країнах світу. Підприємства будівельної індустрії постачали для будівництва цих об'єктів до 90 % будівельних конструкцій і матеріалів. Слід зазначити, що близько 90 % продукції українського експорту виробляли державні корпорації “Укрбуд” і “Укргазбуд”. Середньорічний обсяг будівельної продукції українських виробників за кордоном становив 5–10 млрд дол. США.

3. Потенційне зростання обсягу вироблення будівельних матеріалів у 2010 р. порівняно з 2000 р. оцінюється, за песимістичним варіантом, у 154,6 %, а за оптимістичним — 189,9 %. Підприємства будівельного комплексу України мають технологічні можливості виробляти практично всю традиційну номенклатуру будівельних матеріалів.

4. Експортні можливості підприємств будівельного комплексу України можна оцінювати на ринках Російської Федерації, у країнах Близького Сходу, Південної Америки та Південно-Східної Азії як постійні. Водночас на ринку Європи українські будівельники виконують будівельні роботи на окремих об'єктах, а також постачають певну групу будівельних матеріалів і сировини. Орієнтовні розрахунки свідчать, що за умов державної підтримки експортної спрямованості будівельний комплекс Украї-

ни спроможний експортувати будівельних матеріалів на суму 2,0–2,4 млрд дол. США, а з урахуванням надання замовникам будівельних послуг “під ключ” ця сума може перевищувати 5,5–5,9 млрд дол. щорічно.

5. Для забезпечення конкурентоспроможності підприємств будівельного комплексу України необхідно впровадити низку організаційно-управлінських заходів:

- заходи загального характеру, спрямовані на помітне зміцнення національної економіки в системі світового господарства;
- пряме сприяння підприємствам-виробникам у їх експортній діяльності — надання дотацій, податкових пільг, звільнення від мита на імпорт сировини і матеріалів, інформаційна підтримка;
- заходи, спрямовані на формування попиту на продукцію національних виробників на зовнішніх ринках — виставки, створення закордонних торгово-інформаційних центрів тощо.

Впровадження запропонованих заходів на державному рівні дасть можливість підприємствам будівельного комплексу України щорічно експортувати будівельну продукцію та послуги в середньому на суму близько 5 млрд дол. США.

The article is devoted to the problem of competitiveness of enterprises of Ukrainian building complex. The author's conception of creation and provision of favorable conditions for competitiveness increase of subjects of enterprise in building complex are revealed.