систем розподілу тепла. У дану групу ставляться також фактори соціальної результативності теплопостачання, якості надаваних послуг і параметри державного соціального захисту населення в сфері житлово-комунального господарства.

Таким чином, в якості організаційно-економічного механізму слід розглядати комплексну систему, що складається з системи забезпечення, функціональної та цільової системи, які містять певну сукупність організаційних і економічних важелів, які впливають на економічні і організаційні параметри системи управління підприємством з метою забезпечення ефективності управління і отримання конкурентних переваг.

1.Організаційно-економічні заходи функціонування галузі теплопостачання:

- розроблення економічної моделі державного регулювання на ринку комунальних послуг та системи її законодавчого забезпечення;
- розроблення нової державної політики, спрямованої на забезпечення належних умов проживання та якісного обслуговування громадян країни;
- створення умов для вирішення питань економічного стимулювання енергозбереження на підприємствах житлово-комунального господарства, у житлових та адміністративних будівлях.

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

С.Ю. ЮР'ЄВА, канд. екон. наук, доцент, Ю.С. САМІЛИК
Харківський національний університет міського господарства імені О. М. Бекетова

Сучасне кризове становище будівельної галузі змушує будівельні підприємства орієнтувати свою діяльність на досягнення стратегічних і тактичних цілей, які дозволяють завоювати стійкі конкурентні позиції та забезпечити зростання своєї конкурентоспроможності.

Оцінюючи конкурентний ринок, ми можемо спостерігати стрімке зростання вимог споживачів, що направляє підприємства на посилення конкурентної боротьби, укріплення позицій конкурентів і скорочення строків впровадження нових технологій. Учасники на конкурентному ринку постійно повинні тримати під контролем дії власних суперників, приймати рішення,

які направлені на подолання небажаних наслідків їхнього конкурентного тиску та сприяють сталому розвитку підприємства в умовах конкуренції, тобто забезпечують його конкурентоспроможність.

Дослідженню проблем конкурентоспроможності підприємств присвячені праці М. Портера, І. Ансоффа, Ф. Котлера, Г. Л. Азоєва, А. Ю. Юданова, С. Покропивного, Х. Фасхієва, Р. А. Фатхутдінова та ін.[1].

Аналіз літератури дозволяє зауважити, що проблема визначення шляхів підвищення конкурентоспроможності будівельних підприємств є важливою й актуальною на сьогодні та недостатньо опрацьованою.

Конкурентоспроможність будівельного підприємства найчастіше пов'язують з такими властивостями, як: здатність випускати конкурентоспроможну продукцію (послуги), змога до продуктивного та ефективного функціонування, здатність задовольняти потреби споживачів краще, ніж це роблять основні конкуренти [3].

До числа конкурентних переваг може відноситися: висока якість будівельно-монтажних робіт, швидкі терміни реалізації інвестиційних проектів, обґрунтована вартість продукції, професіоналізм працівників, репутація організації, досвід роботи в будівництві, сучасний рівень управління та організаційного розвитку і т.п. [2, с.32–36].

У випадку низького положення підприємства на ринку будівельної галузі, ми можемо прийняти наступні шляхи підвищення конкурентоздатності:

- комплексний підхід до вивчення потреб споживачів;
- вивчення переваг та слабких сторін конкурентів і підприємства перед конкурентами;
- просування продукту на ринок шляхом рекламної кампанії;
- підвищення техніко-економічних і якісних показників продукції підприємства;
- модернізація обладнання;
- вдосконалення обслуговування у процесі купівлі та післяпродажного сервісу;
- підвищення якості управління;
- впровадження нових інформаційних технологій;
- підвищення організаційно-технічного рівня виробництва;
- зміна складу, асортименту, структури застосовуваних матеріалів (сировини, напівфабрикатів), що комплектують виріб або конструкції продукції;

- додатковий вклад інвестицій у розробку, виробництво і збут продукції;
- покращення системи стимулювання постачальників та ін.

Таким чином, для підвищення конкурентоспроможності будівельних підприємств необхідно розробляти і впроваджувати комплексну систему заходів, які спрямовані на забезпечення якості продукції та послуг.

Список використаних джерел

1. Зоріна О.І. Методи оцінки конкурентоспроможності деревообробних послуг / О.І. Зоріна // Ефективна економіка. – 2015. – №12. – С. 68-72.

2. Тищенко А. Н. Оценка конкурентоспособности предприятий строительного кластера / А. Н . Тищенко, Ю. А. Тараруев // Бизнес Информ. – 2009. – №3. – С. 32–36.

3. Шумейко Я. Г. Шляхи підвищення конкурентоспроможності підприємства в сучасних умовах [Електронний ресурс] / Я. Г. Шумейко. – Режим доступу : http://www.confcontact.com/2016-ekonomika-i-menedzhment/2_shumejko.htm

УДОСКОНАЛЕННЯ ПРОЦЕСІВ ОЦІНКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ МІСЬКОГО ЕЛЕКТРИЧНОГО ТРАНСПОРТУ НА ОСНОВІ МЕТОДІВ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ

С.М. ГАЙДЕНКО, к.е.н, ст. викл., В.М. ПРОЖОК
Харківський національний університет міського господарства імені О. М. Бекетова

Напрямки удосконалення процесів оцінки конкурентоспроможності підприємств міського електричного транспорту (МЕТ) залишається не вирішеним в повному обсязі та є життєво необхідними для нормального функціонування досліджуваних підприємств і суспільства в цілому. МЕТ забезпечує не тільки потреби господарства та населення в перевезеннях, але разом з містами утворює основу території, є найбільшою складовою частиною інфраструктури, служить матеріально-технічною базою формування та розвитку територіального поділу праці, впливає на динамічність і ефективність перспективного розвитку регіону.

Перш ніж розглянути основні шляхи розвитку підприємств МЕТ, необхідно першочерговим відмітити, що удосконалення процесів оцінки конкурентоспроможності потрібно розпочинати з процесу стратегічного планування. При цьому даний процес починається з етапу діагностики, який