

запобігти розвитку небезпечних патологій можна за допомогою антибіотиків, що регулюють рівень кислотності шлунку [6].

Бактерії *H. Pylori* поширені по всьому світу. На думку деяких дослідників, близько половини населення земної кулі можуть бути інфіковані хелікобактерною інфекцією. Приблизно 90 відсотків цих людей не відчують проблем, за даними Американської академії сімейних лікарів. Рівень поширення хелікобактерної інфекції варіюється по всьому світу. У промислово розвинених країнах, рівень інфікування *H. Pylori* становить від 20 до 30 відсотків. У країнах, що розвиваються до 70 відсотків людей можуть бути інфіковані *H. Pylori*. При цьому в США, за даними інституту діабету, шлунково - кишкових і ниркових захворювань (NIDDK), не більше половини людей у віці старше 60 років і 20 відсотків людей у віці до 40 років інфіковані Хелікобактер пілорі. На думку експертів, поліпшення пов'язані зі значним поліпшенням санітарної ситуації в останні десятиліття, що говорить про те, що хелікобактерна інфекція може бути керованим явищем. Однак, в Україні вирішення цієї проблеми залишається актуальним.

Тільки постійне дослідження та аналіз причин захворюваності, обґрунтування заходів щодо їх усунення, сприятимуть реалізації ефективної державної стратегії управління у сфері охорони здоров'я, підвищенню якості життя населення і сприятимуть розвитку соціально-трудового потенціалу країни.

Список використаних джерел

1. Голяченко, О.М. Демографічні процеси в Україні в роки незалежності / О.М. Голяченко, А.О. Голяченко // Вісник соц. гігієни та орг. охорони здоров'я України. – 2011. – № 4. – С. 38-41.
2. Лехан, В.М. Перинатальна смертність в Україні: досягнення та проблеми / В.М. Лехан, В.Г. Гінзбург // Україна. Здоров'я нації. – 2012. – № 1 (21). – С. 15-25.
3. Доброштан, Є.В. Захворюваність на інфекційні та паразитарні хвороби / Є.В. Доброштан // Панорама охорони здоров'я населення України. – К.: Здоров'я, 2003. – С. 69-71.
4. Трагедія, якої можна уникнути: Подолання в Україні кризи здоров'я людини. Досвід Європи. – К.: ВЕРСО- 04, 2009. – С. 12-19.
5. Доброштан, Є.В. Захворюваність на інфекційні та паразитарні хвороби / Є.В. Доброштан // Панорама охорони здоров'я населення України. – К.: Здоров'я, 2015. – С. 69-71.
6. Хелікобактерна інфекція [Електронний ресурс]. – Дата звернення : 14.04.2018. – Режим доступу.: https://www.zid.com.ua/rus_creativework/helykobakteryoz-opasnoe-zabolevanye-zheludka-y-dvenadtsatyperstnoj-kyshky

*Журило І.В., к.е.н., доц.,
Притула В.М., студ. гр. ЕП-16МЗ
Центральноукраїнський національний технічний університет,
м. Кропивницький*

КОНКУРЕНЦІЯ НА РИНКУ ЕЛЕКТРОМОНТАЖНИХ ПОСЛУГ

Будівельна галузь одна з найважливіших галузей народного господарства країни, від якої залежить ефективність функціонування вітчизняної економіки.

Це пояснюється, насамперед, тим, що капітальне будівництво створює велику кількість робочих місць і водночас споживає продукцію інших галузей народного господарства. Крім того, будівництво сприяє вирішенню соціальних проблем, оскільки завдяки розвитку будівельного комплексу відбувається стабілізація соціальної безпеки людей і держави загалом.

Невід'ємною частиною будь-якого будівельного об'єкту є електричні мережі, які супроводжують процес будівництва промислових і цивільних об'єктів, потребують проектування, монтажу та подальшого обслуговування. Жодний технологічний процес не відбувається без участі електричної енергії, що стала невід'ємною складовою життєдіяльності людини. Тому питання забезпечення надійного, економічного та безпечного енергопостачання є актуальним для підприємств усіх галузей народного господарства, а також для побутового обслуговування населення.

Таких підприємств на ринку електромонтажних послуг Кіровоградської області не так багато. До їх числа належить ТОВ «Наладчик-плюс», яке спромоглося добитися високої репутації у споживачів й отримати імідж надійного партнера.

Здійснюючи свою діяльність, підприємство взаємодіє з суб'єктами зовнішнього середовища, які безпосередньо впливають на його конкурентоспроможність. У якості основних контрагентів ринкового середовища виступають конкуренти, споживачі, постачальники, партнери та трудові ресурси.

Конкуренти. Можна стверджувати, що конкуренція у сфері електромонтажних послуг носить переважно регіональний та місцевий характер. Численні невеликі фірми контролюють ринки тих міст, районів та областей, у яких вони розташовані. Це пояснюється насамперед залежністю даних підприємств від обласних та районних енергопостачальних компаній: підприємств Обленерго, районних та міських електричних мереж. Саме вони видають технічні умови (ТУ) на підключення об'єктів до електричних мереж, погоджують проектну документацію (ПД), контролюють відповідність виконаних робіт ТУ та ПД. При виконанні окремих видів електромонтажних робіт слід також узгодити проект з іншими зацікавленими сторонами (організаціями зв'язку, тепломереж, органами контролю за протипожежною безпекою, власниками електричних опор та ін.). Сторонні фірми з інших регіонів, намагаючись потрапити на місцевий ринок, стикаються з певними проблемами при проходженні зазначених процедур.

Енергопостачальними компаніями виконуються електромонтажні роботи, що знаходяться у межах їх балансової належності, тобто роботи з обслуговування власних мереж, а також високовольтні роботи, виконання яких потребує наявності спеціальної ліцензії. Вони не конкурують з іншими підприємствами на ринку даних послуг, оскільки є монополістами. Усі інші електромонтажні послуги у межах міста та області надають підприємства, що мають ліцензію на здійснення цих видів діяльності.

Той факт, що ТОВ «Наладчик-плюс» виконує повний спектр проектних і електромонтажних робіт, є саме по собі вагомою конкурентною перевагою з

трьох причин. По-перше, отримання ліцензії на кожний з цих видів діяльності являє собою складну процедуру. Умовою отримання ліцензії є відповідність підприємства певним вимогам. Для підтвердження цієї відповідності, воно проходить спеціальну перевірку стану матеріально-технічної бази та кваліфікаційного рівня працівників. Для отримання ліцензії на виконання проектних робіт, слід надати проекти, розроблені підприємством. По-друге, замовники повного комплексу робіт з монтажу електрообладнання та мереж (від проектування до запуску в експлуатацію) намагаються мати справу з одним виконавцем, спроможним зробити їх «під ключ», що дає можливість вимагати відповідної якості цих робіт у даного виконавця, а не «шукати винних», що допустили помилки на одному з етапів. По-третє, підприємство зазвичай розроблює гарантовано якісний проект у тому випадку, якщо буде його виконувати особисто. Крім того, ускладненою є процедура узгодження проекту з енергопостачальною та іншими організаціями.

Крім того, ТОВ «Наладчик-плюс» має сертифіковані стаціонарну та пересувну електротехнічні лабораторії (ЕТЛ). Такі лабораторії мають у наявності лише окремі підприємства.

Переважає більшість підприємств є більш спеціалізованими на виконанні тільки проектних, електромонтажних або випробних робіт. Причини такої спеціалізації підприємств полягають у тому, що одні з них уникають складних і трудомістких процедур отримання додаткових ліцензій і дозволів, інші не мають достатнього досвіду, технічного оснащення, кваліфікованого персоналу або коштів на придбання електротехнічних лабораторій.

Сегментування ринку електромонтажних послуг відбувається за рівнем напруги об'єктів, які дозволяється обслуговувати підприємству. ТОВ «Наладчик-плюс» контролює сегмент ринку, на якому виконуються роботи напругою до 35 кВ включно.

Аналіз діяльності електромонтажних підприємств, які працюють на даному сегменті, показав, що деякі з них поряд з електромонтажними роботами займаються торгівельною діяльністю і є дилерами відомих виробників електротехнічної продукції. Таким чином, надаючи електротехнічні послуги, вони мають можливість зекономити на тих видах використовуваних матеріалів і виробів, які реалізують особисто. Проте, всі ці підприємства, крім посередницької діяльності, спеціалізуються на виконанні лише електромонтажних та ремонтних (ремонт електрообладнання) робіт. На сьогодні дані підприємства не слід розглядати у якості основних конкурентів ТОВ «Наладчик-плюс», оскільки одні з них не мають великого досвіду такої діяльності, інші – не розглядають цю діяльність у якості основної, тому задовольняються контролем невеликої долі ринку.

Щодо основних конкурентів ТОВ «Наладчик-плюс», що також надають повний комплекс проектних, електромонтажних і випробних робіт, то вони не мають такого великого досвіду роботи, і бездоганної репутації, як аналізоване підприємство. Основними причинами є порівняно гірше матеріально-технічне їх оснащення, недостатній кваліфікаційний рівень працівників і менш прискіпливе ставлення до використовуваних матеріалів і виробів для монтажу. Тому ці

підприємства не завжди можуть запропонувати гарантовану якість і своєчасне виконання послуг, а тому контролюють порівняно малу долю ринку.

Великі підприємства Кіровоградської області мають енергетичні служби, які обслуговують власне енергогосподарство, а іноді виконують послуги на замовлення сторонніх підприємств та організацій. Їх також можна вважати конкурентами ТОВ «Наладчик-плюс», оскільки вони володіють технічною базою та кваліфікованими кадрами.

Не можна також нехтувати і проявами недобросовісної конкуренції, що, як не сумно, має місце на ринку електротехнічних послуг. Ці прояви пов'язано з порушенням загальноприйнятих у підприємницькому середовищі норм і правил конкуренції (наприклад, фіктивне оформлення погоджувальних документів).

Однією з головних проблем, при входженні у галузь нових фірм (потенційних конкурентів), слід вважати надзвичайно складну систему отримання дозвільної документації (ліцензій). Крім того, електромонтажні роботи на сьогодні регламентує велика кількість законодавчих та нормативно-правових актів. Ці роботи має виконувати персонал найвищої кваліфікації, оскільки завершені об'єкти перед здаванням в експлуатацію підлягають обов'язковому контролю з боку органів Держенергонагляду та охорони праці. Фірмі-новачку необхідно мати обладнання та лабораторії, придбання яких потребує значних капіталовкладень. Усі ці умови створюють високі бар'єри входження у галузь.

Споживачі. Для забезпечення якісного виконання електромонтажних послуг, підприємство має використовувати лише якісні матеріали та вхідну комплектацію. Проте, деякі споживачі з метою економії власних коштів намагаються замовити послуги, вимагаючи від ТОВ «Наладчик-плюс» використання своїх (раніше придбаних) дешевих, але неякісних матеріалів (комплектуючих). Через це змонтована електросистема у процесі експлуатації може вийти з ладу. У відповідь на претензії замовника виконавець має довести, що причиною відмови електросистеми є низька якість вхідної комплектації, а не виконаних робіт. Для запобігання подібній ситуації ТОВ «Наладчик-плюс» намагається по-перше, виконувати роботи з власних якісних матеріалів, купуючи їх напряму у виробників цих матеріалів (минаючи посередників) і знижуючи, тим самим, долю матеріальних витрат у вартості пропонованих послуг; по-друге, переконати споживача замовити послуги з якісних матеріалів.

Отже, одним з основних чинників, що дозволяють отримати довіру споживачів, розширювати економічні зв'язки і ринок збуту, є висока якість послуг за оптимального рівня тарифів на їх виконання, а також індивідуальний підхід до кожного споживача.

Постачальники. Від якості робіт, які виконує ТОВ «Наладчик-плюс», залежить надійність систем електропостачання та безпека життєдіяльності людей. Тому воно висуває жорсткі вимоги до якості продукції постачальників.

Для забезпечення високого рівня якості послуг спеціалісти «Наладчик-плюс» ретельно вивчають продукцію наявних і потенційних постачальників за такими ознаками: якість товару, що характеризується специфічними для електротехнічної продукції показниками (відповідність стандартам, надійність,

довговічність, екологічність, ремонтпридатність тощо); ціна; умови та способи платежу; експлуатаційні вимоги; сумісність товару з використанням обладнання і технологічними процесами; витрати на використання, обслуговування, ремонт тощо. Окремо оцінюється здатність підприємств-постачальників дотримуватися вимог, обумовлених укладеними контрактами, які стосуються рівня якості продукції, строків та обсягів поставок тощо.

Проте аналізованому підприємству нерідко доводиться стикатися з появою на ринку контрафактної (підробленої) продукції. Саме цей факт став причиною відмови «Наладчик-плюс», після досить тривалої співпраці, від продукції фірми «АСКО». Аналізоване підприємство не співпрацює з китайськими та турецькими виробниками, які хоч і пропонують свою продукцію за порівняно низькими цінами, проте часто порушують вимоги стандартів до неї. Майже усі придбані вимикачі, не зважаючи на наявність сертифікатів на них, випробовуються підприємством на спеціальних стендах.

Високі вимоги до якості вхідної продукції змушує ТОВ «Наладчик-плюс» купувати досить дорогу пускорегулюючу апаратуру, пристрої релейного захисту, автоматичні вимикачі у представників відомих зарубіжних брендів, чия продукція відповідає міжнародним нормам, є сертифікованою та має гарантію 1-3 роки. З метою економії коштів аналізоване підприємство створює мінімальні виробничі запаси, намагається купувати необхідну продукцію безпосередньо для виконання конкретних монтажних робіт, віддає перевагу прямій роботі з постачальником, минаючи послуги посередників.

Отже, до основних конкурентних переваг ТОВ «Наладчик-плюс» слід віднести: великий досвід роботи у даній галузі; позитивний імідж, що склався серед партнерів і споживачів; значну частку ринку, що ним обслуговується; наявність пакету дозвільної документації, завдяки якому товариство може виконувати повний спектр проектних, випробних та електромонтажних послуг; наявність сучасної ефективної матеріально-технічної бази, висококваліфікованого керівництва та персоналу; використання тільки якісних матеріалів; можливість пропонувати якісні послуги за оптимальною ціною.

Проте, знаходитися у стані самозаспокоєності, відчуваючи себе безумовним лідером на ринку, для ТОВ «Наладчик-плюс», навіть сьогодні, було б небезпечним, оскільки амбіції конкурентів здатні вплинути на зміну ринкової ситуації і перетворити лідера на аутсайдера. Для зміцнення своєї конкурентної позиції, аналізованому підприємству слід створити власну систему управління конкурентоспроможністю, поклавши в її основу досвід надбання власних конкурентних переваг і постійний моніторинг ринкової ситуації для зниження впливу внутрішніх і зовнішніх негативних факторів.