

УДК 330.364



Іващенко Алла Іванівна

*к.е.н., доцент кафедри корпоративних фінансів
і контролінгу ДВНЗ “КНЕУ ім. В. Гетьмана”*



Садовський Владислав Дмитрович

*магістрант кафедри корпоративних фінансів
і контролінгу ДВНЗ “КНЕУ ім. В. Гетьмана”*

КОНКУРЕНТНІ ПЕРЕВАГИ ВІТЧИЗНЯНОГО ВИРОБНИКА ЕНЕРГОЕФЕКТИВНИХ ПРИЛАДІВ ОПАЛЕННЯ НА ПРИКЛАДІ ПІДПРИЄМСТВА МАЛОГО БІЗНЕСУ ТОВ “КВАНТУМ ЕЛЕКТРИК”

Ivashchenko Alla Ivanovna

*PhD of Economics, Docent of the Department of Corporate Finance and
Controlling of the State University "KNEU named after V. Hetman"*

Sadovsky Vladislav Dmitrievich

*Graduate student of the Department of Corporate Finance and
Controlling of the State University "KNEU named after V. Hetman"*

COMPETITIVE ADVANTAGES OF THE DOMESTIC MANUFACTURER OF POWER-EFFICIENT HEATING DEVICES BY THE EXAMPLE OF THE SMALL BUSINESS ENTERPRISE LLC "QUANTUM ELECTRIC"

Анотація. У статті розглянуто характерні риси енергоефективних приладів, проведено аналіз конкурентних переваг на прикладі вітчизняного виробника ТОВ «Квантум Електрик» та порівняльний аналіз варіантів підключення до опалення на ринку теплоенергетики України. Також частково розглянуто проблеми розвитку малого бізнесу в

Україні. Акцент зроблено на необхідності підтримки вітчизняних виробництв, зокрема виробництва альтернативних звичайному опаленню енергоефективних керамічних приладів.

Ключові слова: малий бізнес, конкурентні переваги, ринок теплоенергетики, енергоефективні прилади опалення.

Аннотация. В статье рассмотрены характерные черты энергоэффективных приборов, проведён анализ конкурентных преимуществ на примере отечественного производителя ООО «Квантум Электрик» и сравнительный анализ вариантов подключения к отоплению на рынке теплоэнергетики Украины. Также частично рассмотрены проблемы развития малого бизнеса в Украине. Акцент сделан на необходимости поддержки отечественных производителей, в частности производства альтернативных обычному отоплению энергоэффективных керамических приборов.

Ключевые слова: малый бизнес, конкурентные преимущества, рынок теплоэнергетики, энергоэффективные приборы отопления.

Abstract. The characteristic features of power-efficient devices, the competitive advantages by the example of the domestic manufacturer Ltd "Kvantum Electric" and a comparative analysis of the options for connection to heating in the Ukrainian heat-and-power engineering market are considered in the article. The problems of small business development in Ukraine have been also partially taken into consideration. The emphasis had been made on the need to support domestic producers, in particular, the production of alternative to conventional heating power-efficient ceramic appliances.

Keywords: small business, competitive advantages, heat power market, power-efficient heating devices.

Постановка проблеми. Мале підприємництво є одним із основних інструментів розвитку національної економіки з ринковим механізмом господарювання. Але головною перешкодою на шляху розвитку малого підприємництва є відсутність ефективних механізмів його підтримки з боку держави [1, с. 179].

З огляду на зазначені проблеми та перешкоди в Україні на даний момент дуже важко створювати, розвивати та утримувати власний бізнес. Низький рівень державної підтримки та фінансування та неякісне їх планування щодо

розподілення, високий рівень рейдерських захоплень та відсутність визначення чітких пріоритетів допомоги та наявності корупції є складовими нерозвиненості малого бізнесу в Україні. Об'єктом дослідження є вітчизняний виробник енергоефективних приладів опалення ТОВ «Квантум Електрик», який вже майже 3 роки функціонує на ринку [2]. За роки роботи компанії на ринку фінансова допомога та підтримка щодо розвитку малого бізнесу мала лише декларативний характер, але реальної допомоги малі підприємства на протязі 2014 – 2017 р. так і не отримували. Крім того, постійні зміни законодавчого забезпечення щодо розвитку бізнесу з боку держави майже унеможливають існування малого та середнього бізнесу.

Для подолання негативних наслідків українських реалій одним з можливих шляхів може стати виробництво унікальних продуктів, які зможуть стати альтернативою загальній масі однотипних продуктів на вітчизняному ринку. Успішним прикладом такого виробництва є обрана компанія, новітні енергоефективні прилади опалення якої можуть стати реальним виходом із наявних проблем опалення сучасності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам розвитку малого бізнесу, зокрема підвищенню ролі вітчизняного виробництва, присвячено праці багатьох вчених, серед яких варто виділити О. К. Кушнір, Н. Г. Мазій, Л. Є. Сімків, С. А. Побігун, В. В. Зянько та ін. Але невирішеними залишаються питання щодо визначення пріоритетних сфер розвитку вітчизняного виробництва та виділення їх конкурентних переваг.

Метою статті є аналіз конкурентних переваг енергоефективних приладів вітчизняного виробника ТОВ «Квантум Електрик» задля оцінки енергоефективності зазначених приладів на ринку теплоенергетики України та окреслення впровадження можливих заходів з боку держави з метою розвитку даної галузі.

Виклад основного матеріалу. Загальна ситуація в країні є досить неоднозначна, через

напружену політичну ситуацію, війну на сході, низький рівень життя населення, та стратегію управління державою. Все це, так чи інакше впливає на роботу вітчизняних підприємств та змушує створювати конкурентні переваги, які раніше були неможливі, або не актуальні. Завдяки постійно прогресуючому НТП, та роботі вітчизняних розробників, стало можливим і цікавим займатися створенням нових технологій та приладів, а також доробленням уже існуючих.

Що стосується умов ведення бізнесу, то згідно до даних методики «Doing Business» Світового банку можна спостерігати негативну динаміку щодо багатьох критеріїв ведення бізнесу в Україні. «Позитивними» є показники виконання контрактів, зменшилися податковий тиск і реєстрація власності (полегшилися процедури при реєстрації власності для організацій) [3, с. 58]. Стосовно відкриття бізнесу, то динаміка свідчить про ускладнення процедурних моментів, як наприклад, термін відкриття товариства з обмеженою відповідальністю в середньому в Україні триває 21 день в Європі – 12,1 тощо (табл. 1).

Таблиця 1

Оцінка умов ведення бізнесу в Україні [4]

Критерій Doing Business	2012	2013	2014	2015	2015 р. до 2014 р.
Відкриття бізнесу	47	50	69	76	-7
Отримання дозволів на будівництво	41	186	68	70	-2
Доступ до електроенергії	172	170	182	185	-3
Подолання неплатоспроможності	162	157	141	142	-1
Міжнародна торгівля	148	148	153	154	-1
Сплата податків	164	168	157	108	49
Отримання кредитів	13	24	14	17	-3
Захист прав інвесторів	128	127	107	109	-2
Виконання контрактів	45	45	44	43	1
Реєстрація власності	97	158	88	59	29

Оскільки рейтинг Світового банку в звіті Doing Business аналізує в основному процедуру, то об'єктивної ситуації в країні він не показує, тому що регуляторна політика виглядає успішною, але не завжди дієвою. На підтвердження цієї тези і міжнародні експерти запевняють, що покращення позицій України в рейтингу Doing Business здебільшого відображає прийняття низки законодавчих і регуляторних ініціатив, а це зовсім не означає поліпшення інвестиційного клімату в реальності [4].

В умовах нестачі зовнішніх джерел фінансування прибуток залишається основним джерелом фінансування розвитку малого підприємства, ТОВ «Квантум Електрик» не є виключенням. Вся діяльність підприємства спрямована на те, щоб забезпечити зростання прибутку або принаймні стабілізувати його на певному рівні.

Конкурентні переваги за останні декілька років стали одними із важливих факторів формування прибутку. На прикладі компанії «Квантум Електрик» можна чітко описати ситуацію, що склалась на українському ринку. 2,5 роки тому коли компанія виходила на ринок, було проведено аналітику ринку та виявлено, що прилади даної компанії не мають ніякої конкуренції, тобто є унікальними серед такого типу приладів опалення, аналогів не з'явилося і досі.

З одного боку, малий бізнес внаслідок численності елементів, що його складають, та високого їх динамізму в меншій мірі піддається монополізації, ніж великі підприємства. З іншого боку, за умов вузької спеціалізації й використання новітньої техніки воно виступає як дієвий конкурент, що підриває монопольні позиції великих корпорацій [5, с. 561].

Оскільки ринок був перенасичений продуктами типового зразку, із однаковими характеристиками, майже однаковою ціновою політикою, якістю, та схемою продажів, новітні керамічні прилади сколихнули ринок та інших українських виробників. На протязі 2 років задля утримання рівню продажів та утримання споживчої зацікавленості, виробники візуаль-

но схожих обігрівачів почали доводити свій продукт до рівня конкурентоспроможності із компанією «Квантум Елетрик», тобто покращувати характеристики, дороблювати свій продукт, та удосконалювати його технічно.

Попри всі напрацювання та удосконалення, жоден виробник, на даний момент технічно навіть не наблизився до показників приладів нашої компанії. Керамічні прилади мають ряд таких конкурентних переваг [2]:

Безпечність – 290 днів на рік працює без додаткового контролю;

Економічність – 360 Ватт/год та 16 год/добу;

Довговічність – 7 років гарантії, 35 років експлуатації;

Екологічність – ніяких фарб, лаків, домішок, шкідливих випаровувань, магнітних випромінювань;

Легкість використання;

Сертифікація – прилади пройшли лабораторні випробування в Кошиці в Словаччині і отримали Європейський сертифікат відповідності, також отримали ряд Українських сертифікатів та декларацій;

Новітність розробки – такого типу прилади абсолютна новина для України та світу, прилади вдосконалюються;

Відсутність шкідливих впливів – за рахунок особливого діапазону інфрачервоного випромінювання споживач отримує прилад опалення абсолютно нового типу. Діапазон ІЧ випромінювання приладу і людського тіла

частково збігається, тому це тепло яке ви відчуваєте із комфортом. Крім того тепловий потік є розсіяним а не направленим;

Теплозбережність – за рахунок розсіяного теплового потоку за 3 дні прилад вигріває все приміщення, та усуває всі тепловтрати, тим самим зберігаючи потрібне тепло та споживаючи менше електроенергії

Не сушить повітря – Європейські випробування довели, що прилад, за рахунок унікального нагрівача не впливає на повітря негативним чином, ніякого пересушування лише рівномірний підігрів молекул води, за рахунок чого, повітря дезодорується та очищається, усувається надмірна вологість і підтримується на рівні 55 – 60 %;

Надійність – 15 кг кераміки, завдяки двосторонній структури якої тепло краще розповсюджується та сам прилад довше вихолоняє, за рахунок чого навіть вимкненим віддає тепло;

Асортимент малюнків – на відміну від більшості відомих приладів, керамічні прилади мають близько 40 різних малюнків, що дає можливість не лише ефективно заощаджувати гроші, економічно вигідно опалювати приміщення, а й естетично доповнювати житло.

Дешевше ніж інші види опалення – в порівнянні із твердопаливними котлами на 20 тис. грн, а в порівнянні із газовими на 50 тис. грн.

Більш детальну характеристику економічних переваг надано у табл. 2.

Таблиця 2.

Порівняльний аналіз варіантів підключення до опалення на ринку України на 100 кв. м

Вид опалення	Ціна за прилад	Дод. умови установки	Додаткове устаткування	Загальна сума
Твердопаливні котли (машина сировини 2500грн)	Від 6-35 тис.грн (без самих радіаторів та системи)	Дозвіл + кошторис+ підключення+ тех приміщення+ склад + заводська установка	Терморегулятори	Приблизно 52 500грн
Газові котли (6,879 за 1м.куб)	Від 5-30 тис.грн (без радіаторів та системи)	Дозвіл + план + підведення лінії + підключення+ заводська установка	Терморегулятори	Приблизно 80 000грн
Керамічні панелі (до 100кВт 0.90 коп, понад 100кВт 1.68)	2500тис.грн.шт. 23тис.грн на 100кв.м	Перевірка мережі + установка кріплень	Терморегулятори+ дизель генератор	Приблизно 32 500грн

Джерело: складено авторами на основі [7 – 10].

Саме ці конкурентні переваги (табл. 2) створюють сталі передумови формування прибутку компанії ТОВ «Квантум Електрик». Але, в даний момент на ринку склалась парадоксальна ситуація ідентична тій, що була 2 роки тому, у всіх виробників візуально схожий товар, схожі показники, але через економічно скрутне становище, зменшення доходів населення, та брак бажання аналізувати ринок, найбільшою конкурентною перевагою нині є, ціна на вироби. Позитивна тенденція до «розумної економії» помітна, та нажаль на недостатньому рівні.

Загалом ринок теплоенергетики прогресує та розвивається як за рахунок вітчизняних так і іноземних виробників. Однією з проблем розвитку такого типу підприємств є неефективність системи оподаткування та відсутність державної допомоги на відміну від Європейських країн, в яких на розвиток аналогічного бізнесу виділяються фінансові ресурси та створені різні державні програми фінансової підтримки. Крім того, висока ризикованість створення та ведення бізнесу в Україні забезпечується ще такою низкою причин як різні види рейдерства, несталість

політичної та економічної ситуації в країні, нестабільність грошово-кредитної політики та валютного курсу.

Висновки. Розвиватись та займати перші місця серед вітчизняних виробників реально і можливо, основною умовою є збільшення, покращення продукції та створення нових конкурентних переваг. Конкурентні переваги – це єдиний пункт, за рахунок якого можливе досягнення сталого рівня прибутку. За умови створення унікальної та економічної пропозиції – формування сталого попиту та вибір споживача буде передбаченим. Але існуючі зовнішні фактори значно перешкоджають розвитку такого типу підприємств, для їх усунення необхідне впровадження наступних заходів:

- не тільки удосконалення податкової системи, але і врахування специфіки діяльності малих підприємств;
- створення дієвого механізму захисту такого типу підприємств від “рейдерства”;
- створення ефективного механізму фінансової підтримки підприємств малого бізнесу, особливо в таких пріоритетних сферах, як енергоефективні види опалення.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Кушнір О. К. Малий бізнес в Україні: проблеми розвитку / О. К. Кушнір // *Проблеми та перспективи функціонування підприємства та підприємництва*. – 2015. – № 10 (32). – С. 178 – 182.
2. Офіційний сайт МП “Квантум Електрик” / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.qe-ua.com/>
3. Мазій Н.Г. Організаційно-економічні механізми формування бізнес-середовища в Україні / Н.Г. Мазій // *Наукові записки*. – 2015. – № 1 (50). – С. 56 – 62.
4. Офіційний сайт Світового банку // [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://russian.doingbusiness.org/rankings>.
5. Сімків Л.Є. Тенденції розвитку малого підприємництва в Україні в умовах диспропорційного економічного зростання / Л.Є. Сімків, С.А. Побігун // *Глобальні та національні проблеми економіки*. – 2015. – Вип. 3. – С. 560 – 564.
6. Зянько В. В. Проблеми фінансового забезпечення малого бізнесу в Україні / В.В. Зянько // *Вісник КНУ ім. Т. Шевченка*. – 2015. – № 80. – С. 37–40.
7. Майстришин В. Яка модель ринку теплової енергії потрібна Україні / В. Майстришин, Домбровський О., Гелетуха Г. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: https://gazeta.dt.ua/energy_market/yaka-model-rinku-teplovoyi-energiyi-potribna-ukrayini-.html

8. Тарифи на опалення близькі до ринкових. Наступне подорожчання – вже не ринок, а грабіж [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://patrioty.org.ua/blogs/taryfy-na-opalennia-blyzki-do-rynkovykh-nastupne-podorozhchannia--vzhe-ne-rynok-a-hrabizh--ekspert-110471.html>

9. Чи може централізоване опалення бути сучасним [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://zhytlo.in.ua/ua/napryamok/mzhnarodnij_dosvd1/chi_mozhe_centralzovane_opalennya_buti_suchasnim.html

10. Реформування сектору опалення України / Міністерство регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://saee.gov.ua/sites/default/files/1_Zybko.pdf