

УДК 338:69

ТЮРИНА Ніла Марківна

кандидат економічних наук, професор, завідувач кафедри менеджменту та адміністрування
Хмельницький національний університет
ORCID ID: 0000-0003-1337-1460
e-mail: nilatyurina@gmail.com

НАЗАРЧУК Тетяна Валеріївна

кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри менеджменту та адміністрування
Хмельницького національного університету
ORCID ID: 0000-0001-9153-0733
e-mail: nazarchuktatiana@gmail.com

БАКАЙ Антон Анатолійович

аспірант Хмельницького національного університету
e-mail: bakay@khnmu.edu.ua

УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ БУДІВЕЛЬНИХ ОРГАНІЗАЦІЙ

У статті обґрунтовано необхідність системного управління конкурентоспроможністю будівельних організацій. Узагальнено теоретичні положення управління конкурентоспроможністю. Обґрунтовано доцільність застосування процесного підходу до управління конкурентоспроможністю будівельних організацій. Виконано аналіз показників розвитку підприємств будівельного бізнесу України. Визначено внутрішні та зовнішні проблеми розвитку будівельних організацій. Розроблено рекомендації щодо формування етапів управління конкурентоспроможністю підприємств будівельної галузі. Структуровано критерії оцінки конкурентоспроможності будівельної компанії. Визначено фактори, що формують конкурентні переваги будівельних підприємств та організаційні заходи, які спрямовані на підвищення їх конкурентоспроможності.

Ключові слова: управління, конкурентоспроможність, управління конкурентоспроможністю, критерії конкурентоспроможності, будівельні організації

JEL classification: L20; M14; O31

DOI: <https://doi.org/10.31649/ins.2023.1.213.221>**1. ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ У ЗАГАЛЬНОМУ ВИГЛЯДІ ТА ЇЇ ЗВ'ЯЗОК ІЗ ВАЖЛИВИМИ НАУКОВИМИ ЧИ ПРАКТИЧНИМИ ЗАВДАННЯМИ**

Конкуренція, що характеризується здатністю учасників конкурентної боротьби використовувати свої переваги для забезпечення стійкості на ринку є рушійною силою будь-якої галузі економіки й будівельної зокрема. За сучасних умов одним із головних завдань діяльності суб'єктів господарювання є досягнення визначених конкурентних переваг, які є результатом постійних і ефективних управлінських зусиль менеджменту компанії. До початку повномасштабної військової агресії умови, за яких здійснювали свою діяльність українські підприємства будівельної галузі, характеризувалися високим рівнем

конкуренції. Це змушувало компанії шукати нові ключові фактори успіху, джерела економії ресурсів та постійно підвищувати якість усіх будівельних процесів. Наразі у військових умовах та у повоєнний період пошук шляхів підвищення конкурентоспроможності стає ще більш важливим, оскільки збільшилися ризики та невизначеність у діяльності будівельних організацій, а економічна рецесія вимагатиме більш ретельного пошуку резервів підвищення ефективності діяльності, які сприятимуть стійкості компаній у конкурентній боротьбі. У зв'язку із цим питання управління конкурентоспроможністю для підприємств будівельної галузі є вкрай актуальною проблемою.

2. АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ ТА ПУБЛІКАЦІЙ

Проблематика управління конкурентоспроможністю не є принципово новою для науки, оскільки конкуренція завжди була та й залишається важливою складовою економіки будь-якої держави, а отже була предметом досліджень багатьох науковців. Зокрема, загальні питання управління конкурентоспроможності розглядалися у наукових працях А. Сміта, І. Ансофа, Г. Аселя, Ж.-Ж. Ламбена, Ф. Самуельсона, Ф. Котлера, М. Портера, Г. Мінцберга, А. Томпсона, А. Маршалла, Дж. Гібсона, Дмитрієва І.А. Кирчата І.М. Шершенюк О.М. Кузьміна О.Є., Мельник О.Г., Романко О.П., Котлика А. В., Шершньової З.Є. Янкового О.В., Лупак Р. Л., Васильціва Т. Г., Партута Т. О., Фесенко Т. В., Мохненко А. С. тощо. У роботах цих авторів чітко означено поняття конкурентоспроможності, її рівні, концепції, методологія управління конкурентними перевагами. Проте, незважаючи на значні теоретичні здобутки з питань управління конкурентоспроможністю підприємств, багато аспектів й надалі потребують подальшого дослідження. Зокрема, це стосується особливостей управління конкурентоспроможністю підприємств будівельної галузі.

3. ФОРМУЛЮВАННЯ ЦІЛЕЙ СТАТТІ

Метою статті є дослідження та узагальнення теоретичних положень, аналіз стану будівельної галузі України й визначення джерел та чинників підвищення конкурентоспроможності будівельних компаній.

4. ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ З ПОВНИМ ОБГРУНТУВАННЯМ ОТРИМАНІХ НАУКОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ

Термін «конкуренція» з латині означає: змагання, суперництво. Економічна наука не має точної інформації про те, хто та коли вперше ввів у науковий обіг термін «конкуренція». Завдяки багаторічним дослідженням представників класичної політичної економії було розроблено принципи досконалої конкуренції. Принцип абсолютних переваг був сформульований А.

Смітом, який першим довів, що конкуренція, урівнюючи норми прибутку, призводить до оптимального розподілу праці та капіталу [1].

Однією із основних категорій, на якій ґрунтується конкурентна боротьба, є категорія «конкурентоспроможності». Аналіз останніх досліджень вкотре довів неоднозначність поглядів у трактуванні цієї категорії. Найчастіше автори визначають конкурентоспроможність підприємства як здатність закріпитись та зберегти позиції на певному ринку. Варто зауважити, що така позиція є досить вузькою, оскільки розглядає лише один аспект діяльності підприємства, який не завжди пов'язаний саме із його конкурентоспроможністю, а може сформуватись за рахунок унікальності чи життєвої потреби у певній продукції (послугах тощо).

Автори Єрмак А.В., Радева М.М. та інші, пропонуючи визначення конкурентоспроможності підприємства, деталізують такі характеристики: низька ціна, вищий рівень обслуговування, якості, наявність ефекту масштабу тощо. Варто зауважити, що авторами вказується дуже обмежений перелік конкурентних переваг, адже вони можуть формуватись в усіх сферах діяльності підприємства (фінансовій, технологічній, кадровій, соціальній, ринковій, географічній тощо) [2].

Досить всебічно розглянута категорія конкурентоспроможності у роботі [3], а саме, як рівень компетенції підприємства порівняно з іншими підприємствами-конкурентами у створенні та використанні виробничого потенціалу певної спрямованості, а також його окремих складових: технології, ресурсів, менеджменту, навичок та освіти персоналу, що виявляється в таких результативних показниках, як якість продукції, прибутковість і продуктивність.

Розділяємо точку зору авторів С. М. Шкарлет, Л. С. Ладонько, Т. І. Корж, що підприємницька сутність конкурентоспроможності полягає у здатності економічної системи створювати, виробляти і продавати споживчі блага, цінові та нецінові якості яких більш привабливі, ніж в аналогічній продукції конкурентів. Конкурентоспроможність реалізується завдяки наявності конкурентних переваг та ґрунтується на них, які, у свою чергу,

визначаються як наявність певних характеристик та прояв факторів, що забезпечують підприємству або його продукції переваги на ринку перед конкурентами [4].

Варто також зазначити, що при визначенні та розумінні категорії конкурентоспроможності важливим є галузева належність підприємства, оскільки має бути враховано, які саме складові формують його конкурентні переваги. Стосовно підприємств будівельної галузі, то на нашу думку, слід керуватися процесним підходом до управління конкурентоспроможністю, адже найчастіше саме на ньому будується система менеджменту будівельних компаній.

У цьому контексті А.В. Котлик [5,6] пропонує застосовувати процесний підхід до управління конкурентоспроможністю підприємства, що означає: виділення бізнес-процесів як об'єктів аналізу й управління конкурентоспроможністю, оцінювання конкурентоспроможності підприємства в цілому на основі конкурентоспроможності його бізнес-процесів, а також орієнтацію управління конкурентоспроможністю підприємства на управління конкурентоспроможністю як кожного бізнес-процесу окремо, так і всіх бізнес процесів у комплексі. При цьому під конкурентоспроможністю за бізнес-процесами розуміється спроможність підприємства

ефективно виконувати свої функції в умовах конкуренції, сприяючи гармонійному задоволенню інтересів основних зацікавлених сторін, тобто первинних та вторинних клієнтів бізнес-процесу, персоналу, власників підприємства [5,6].

Будівельна галузь будь-якої країни є певним індикатором рівня розвитку її економіки, оскільки характеризує стан багатьох сфер господарювання, виступаючи для них матеріальною базою, створюючи необхідні матеріально-технічні передумови та забезпечуючи спорудження, ремонт і реконструкцію об'єктів промислового, інфраструктурного, житлового, соціального та іншого призначення.

Світова фінансово-економічна криза, яка почалася наприкінці 2019 – початку 2020 рр, та карантинні обмеження через COVID-19 мали значний вплив на розвиток вітчизняної будівельної галузі. У зв'язку із цим кардинально змінилися характеристики ведення бізнесу українських будівельних компаній. У той же час через досвід іноземних будівельних компаній можна стверджувати, що особливо дієвий фактор розвитку є залучення значних обсягів капітальних інвестицій у будівництво.

Аналіз динаміки показників розвитку підприємств будівельного бізнесу дозволить краще зрозуміти загальну картину стану розвитку галузі (таблиця 1).

Таблиця 1.

Динаміка показників розвитку підприємств будівельного бізнесу України за 2019-2021 рр

Показники	2019 р.	2020 р.	2021 р.	Темп зростання (2021/2019), %
Кількість будівельних підприємств, од.	56855	56926	56973	100,21
Обсяг виробленої будівельної продукції, млн. грн.	181697,9	202080,8	258073,6	142,03
Обсяг капітальних інвестицій у будівництво, млн грн	62346613	37980503	51832667	83,14
Загальна площа житлових будівель, прийнятих в експлуатацію, м ²	11029327	8451221	11433790	103,67
Співвідношення обсягів виконаних будівельних робіт до кількості будівельних підприємств, млн грн/підприємство	3,19	3,55	4,53	142,01
Фінансовий результат діяльності будівельних підприємств до оподаткування, які одержали прибуток, млн. грн.	24958,7	16418,9	3075,8 (січень-вересень)	-
Фінансовий результат діяльності будівельних підприємств до оподаткування, які одержали збиток, млн. грн.	8983,9	18466,7	1944,7 (січень-вересень)	-
Середньооблікова кількість штатних працівників зайнятих у будівельній галузі, тис. осіб	193,73	195,82	218,74	112,91
Середньомісячна заробітна плата у розрахунку на одного штатного працівника зайнятого у будівельній галузі, грн.	9356,0	9832,0	11289,0	120,66

Джерело: складено на основі даних Державної служби статистики України [7]

З наведених вище показників розвитку підприємств будівельного бізнесу, можна зробити висновок, що не дивлячись на зростання кількості будівельних підприємств (100,21%), збільшення обсягів виробленої будівельної продукції (142,03%), зростання середньооблікової кількості штатних працівників (112,91%) та їхньої

середньомісячної заробітної плати (120,66%), можемо все ж констатувати погіршення показників розвитку, в першу чергу це стосувалось обсягу капітальних інвестицій (падіння становило 16,86%), а також зниження показників фінансових результатів діяльності. Все це свідчить про необхідність пошуку шляхів підвищення

конкурентоспроможності вітчизняних будівельних компаній.

На нашу думку, для того щоб системно та комплексно підійти до процесу управління конкурентоспроможністю будівельної організації, необхідно дотримуватися такої логіки:

- описати ключові бізнес-процеси з визначенням так званих «вузьких місць»;
- визначити критерії, за якими буде виконано оцінку конкурентоспроможності у порівнянні із найближчими конкурентами;
- виконати оцінку конкурентоспроможності за визначеними критеріями та оцінити її потенціал;
- охарактеризувати основні проблеми функціонування з урахуванням чинників внутрішнього та зовнішнього середовища;
- визначити мету та завдання підвищення конкурентоспроможності будівельної організації;
- обґрунтувати та описати конкурентні переваги за допомогою яких буде досягтися підвищення її конкурентоспроможності;
- розробити стратегічний план досягнення визначених конкурентних переваг;
- реалізувати обрану стратегію підвищення конкурентоспроможності та оцінити її ефективність.

Розглянемо більш детально наведені вище етапи управління конкурентоспроможністю підприємств будівельної галузі.

Як було зазначено вище, управління конкурентоспроможністю будівельною організацією доцільно здійснювати на основі процесного підходу, що передбачає ідентифікацію ключових бізнес-процесів компанії та визначення «вузьких» місць у їх проходженні. Найголовніша перевага процесного управління компанії – це орієнтир на результат при оптимальному способі його досягнення. Бізнес-процес компанії – це набір пов'язаних між собою дій і функцій, які необхідні для виробництва певного результату, що має цінність для зовнішнього або внутрішнього споживача. До таких бізнес-процесів, які варто ретельно дослідити та проаналізувати, слід віднести:

- ініціація проекту (розробка проектної документації, розробка технічного завдання, розробка та узгодження проекту будівництва, розробка бюджету проекту, залучення інвесторів тощо);

- організація будівництва (аналіз робочого проекту, підбір виконавців, отримання необхідних дозволів, налагодження процесів виробничих робіт тощо);

- матеріально-технічне забезпечення проекту (формування специфікації необхідних матеріально-технічних ресурсів, підбір постачальників, розробка кошторису, розміщення та оплата замовлень тощо);

- виконання будівельних (ремонтних) робіт;

- пусканалагоджувальні роботи (випробування об'єкту, приймання виконаних робіт, підготовка об'єкту до введення в експлуатацію, сервісне обслуговування об'єкта).

У кожному із наведених бізнес-процесів необхідно визначити, так звані, «вузькі місця» та усунути їх. Використання бізнес-процесів як об'єктів управління, дозволяє провести оптимізацію чи реорганізацію їх виконання з метою підвищення ефективності діяльності та визначення, у яких із них можуть бути отримані додаткові конкурентні переваги. Своєчасний аналіз бізнес-процесів компанії дозволяє уникнути фінансових втрат та критичних помилок в управлінні підприємством. Під час аналізу бізнес-процесів будівельної організації особливу увагу варто звернути на: дотримання термінів календарного планування проекту; аналіз плану-факту виконання робіт; аналіз матеріально-технічного забезпечення проекту; аналіз планових і фактичних витрат ресурсів; маржинальний аналіз проекту тощо.

Наступним етапом управління конкурентоспроможністю - визначення критеріїв оцінки конкурентоспроможності будівельної організації У таблиці 2 наведено структурований за функціональними ознаками перелік критеріїв, що може бути використаний для проведення якісної та кількісної оцінки конкурентоспроможності.

Перелік критеріїв не є вичерпним, кожна компанія добирає їх самостійно з урахування особливостей ринку, на якому вона здійснює свою діяльність, а також потенціалу основних гравців на ньому. Конкурентоспроможність підприємства не може бути виміряна одним статичним показником, оскільки сама категорія є латентним (складним атрибутивним, який не можливо кількісно виміряти в метричній шкалі) показником.

Критерії оцінки конкурентоспроможності будівельної компанії

Функціональна складова	Критерії
Операційна ➡	- фізичний та моральний стан засобів праці - якість предметів праці - виробничий та інноваційний потенціал компанії - прогресивність та якість технологічних процесів - ефективність використання основних та оборотних фондів - рівень продуктивності праці - умови праці та соціальна інфраструктура
Фінансова ➡	- фінансова стійкість компанії - рентабельність діяльності - маржинальність проектів - ефективність поточних витрат
Комерційна ➡	- ефективність маркетингових комунікацій - цінова політика - ринкова частка компанії - ефективність заходів зі стимулювання збуту
Управлінська ➡	- ефективність організаційної та виробничої структури компанії - кваліфікація персоналу - ефективність системи мотивації праці - ефективність системи менеджменту компанії
Іміджева ➡	- досвід та надійність компанії-забудовника - надійність та якість виконаних будівельних робіт - дотримання термінів виконання будівельних проектів - сервісне обслуговування будівельних проектів
Екологічна ➡	- екологічність використаних матеріалів - вплив діяльності компанії на навколишнє середовище - переробка та повторне використання відходів виробництва

Джерело: сформовано авторами

Виконати оцінку конкурентоспроможності будівельної організації за визначеними критеріями та оцінити її потенціал можливо із використанням широкого спектру якісних та кількісних методів. Найбільшого розповсюдження із них набули: експертні методи, засновані на аналізі порівняльних конкурентних переваг; моделі стратегічного аналізу (PEST-аналіз, SPACE-аналіз, SWOT-аналіз) матричні методи оцінки конкурентоспроможності (матриці BCG, General Electric/McKinsey, ADL тощо), а також індексні методи, що базуються на теорії ефективної конкуренції; метод, що ґрунтується на визначенні сили реактивної позиції; метод, що базується на теорії рівноваги фірми та галузі; а також метод інтегральної оцінки.

Потрібно також розуміти, що усі наведені методи не позбавлені недоліків та суб'єктивізму. Кількісні методи оцінювання конкурентоспроможності пов'язані, здебільшого, із розрахунком відносних величин, індексів, коефіцієнтів, що визначають рівень ключових показників за

окремими критеріями конкурентоспроможності, їхнім подальшим об'єднанням у групові та інтегральний показники. Вони допомагають оцінити реальні можливості організації у конкурентній боротьбі та ухвалити зважене управлінське рішення. Однак у деяких кількісних методах використовують вагові коефіцієнти, визначені експертами, тому ці методи, вочевидь, не позбавлені суб'єктивізму. Якісні методи оцінювання переважно мають низький ступінь математичної формалізації та пов'язані саме з експертними оцінками. Вони не дають можливості використовувати оцінку конкурентоспроможності організації в процесі аналізу, не вирізняються науковою суворістю, їм властива суб'єктивність й умовність. Утім, якісні методи достатньо гнучкі і дають змогу оцінити реальні факти, а не абстрактні цифри, якщо використовувати достовірну інформацію [8].

Отже, вибір методу оцінювання конкурентоспроможності буде залежати від можливості більш-менш об'єктивного оцінювання обраних критеріїв

конкурентоспроможності будівельної організації та доступності інформації щодо них.

Що стосується блоку визначення мети та постановки завдань підвищення конкурентоспроможності, то їх кожна будівельна компанія має сформулювати самостійно. Це може бути: зростання частки ринку, підвищення прибутковості діяльності, диверсифікація діяльності, покращення іміджу компанії та довіри споживачів тощо.

Визначення завдань відбувається не лише з урахуванням визначених цілей, але й за результатами аналізу внутрішнього та зовнішнього середовищ, особливо, що стосується ідентифікації проблем та загроз, з якими стикаються будівельні компанії, та які

негативним чином впливають на процес забезпечення їх конкурентоспроможності на ринку. Під час проведеного дослідження нами було виявлено низку проблем, що притаманні багатьом будівельним компаніям та які можуть негативно вплинути на їх конкурентоспроможність (таблиця 3).

Наведений перелік проблем та загроз, що мають негативний вплив на рівень конкурентоспроможності будівельних підприємств, не є вичерпним і вагомість окремих складових буде різною для різних компаній. Але, аналізуючи наведені фактори, будівельне підприємство зможе оцінити значущість їхнього впливу на рівень конкурентоспроможності та вжити відповідних заходів.

Таблиця 3

Внутрішні та зовнішні проблеми і загрози розвитку будівельних організацій

Внутрішнє середовище	Зовнішнє середовище
не ефективне планування діяльності та розподілу грошових потоків	економічна стагнація у галузі
руйнування будівельних об'єктів внаслідок повномасштабної військової агресії	зростання рівня інфляції
зростання вимог до якості продукції(робіт, послуг) і термінів здачі об'єктів замовникам	несприятливий правовий клімат, недосконалість правового механізму захисту інвесторів
уповільнення темпів конверсії оборотного капіталу	зниження рівня підприємницької активності
відсутність або низька питома вага впровадження інновацій	зниження рівня купівельної спроможності
зростання дебіторської заборгованості	відсутність державної підтримки інвесторів
техніко-технологічні відставання від передових світових технологій і техніки	зниження інтересу інвесторів до будівництва як інвестиційної діяльності
дефіцит якісної робочої сили, висока плінність кадрів	зниження попиту на житлову та комерційну нерухомість
неефективна система менеджменту, фрагментарне управління за відхиленнями	висока залежність від рішень місцевої влади, місцевої інфраструктури та основних підрядників
низька маркетингова активність або її відсутність	посилення інноваційної складової конкурентами

Джерело: сформовано авторами

Як відомо, об'єктом управління конкурентоспроможністю організації виступають конкурентні переваги підприємства. Система управління конкурентоспроможністю розглядається як комплексний підхід до створення, підтримки та розвитку конкурентних переваг підприємства, який реалізується через формування та забезпечення ефективного функціонування системи менеджменту конкурентними перевагами, що реалізується сукупністю взаємопов'язаних і взаємодіючих елементів, для спрямування та контролю діяльності організації стосовно конкурентоспроможності.

Конкурентні переваги є концентрованим проявом переваги над конкурентами в економічній, технічній, організаційних сферах діяльності підприємства. Конкурентну перевагу не можна ототожнювати із потенційними можливостями компанії. На відміну від можливостей - це факт, що фіксується в результаті реальних й очевидних переваг [9].

Формування конкурентних переваг будівельного підприємства повинно відбуватися за результатами систематичного, безперервного пошуку і вивчення передового досвіду конкурентів та гравців суміжних галузей (бенчмаркінгу), а також ретельного аналізу вимог споживачів.

На наш погляд, ключові фактори, що формують конкурентні переваги підприємств будівельної галузі, наразі такі:

- використання сучасних будівельних технологій та високоякісних матеріалів у будівництві;
- швидкість адаптації до змін в тенденціях будівництва та будівельних технологіях;
- постійний розвиток та актуалізація знань і навичок працівників;
- забезпечення безпеки працівників при виконанні будівельних робіт;
- ефективна система планування ресурсів, необхідних для забезпечення безперебійності діяльності;
- надання гарантованої якості будівельних послуг;
- диверсифікація діяльності (освоєння нових видів діяльності на основі досвіду взаємодії з учасниками ринку будівництва нерухомості, зокрема – вихід на нові ринки (котеджного будівництва, будівництва об'єктів соціальної інфраструктури тощо);
- гарантоване дотримання термінів виконання будівельних робіт;
- надійність та безпека будівель та інженерних споруд;
- впровадження інновацій, які дозволяють зменшити собівартість продукції (послуг) та формування конкурентної цінової політики;
- розвиток системи підтримки клієнтів та забезпечення постійного зворотного зв'язку;
- розробка та реалізація ефективної системи контролю якості будівельних процесів (об'єктів тощо);
- досягнення балансу інтересів усіх зацікавлених груп (стейкхолдерів) тощо.

Завершальними етапами управління конкурентоспроможністю будівельної організації є розробка стратегічного плану досягнення конкурентних переваг та заходів щодо його реалізації. Ці заходи можуть носити як оборонний, так і наступальний характер, залежно від засобів конкурентної боротьби, що використовуються у галузі, а також із врахуванням стадії життєвого циклу будівельної організації.

За умов реалій сьогодення особливу увагу при формуванні стратегічного плану досягнення конкурентних переваг будівельної компанії слід приділити

питанням енергоефективності будівельних об'єктів будь-якого призначення; будівництву в складних інженерно-геологічних умовах та геотехнічним аспектам проектування, будівництва та експлуатації споруд.

Реалізація стратегічного плану досягнення визначеного рівня конкурентоспроможності будівельної організації має бути органічно інтегрована у функціональні стратегії компанії, особливо це стосується інноваційної та науково-технічної стратегій розвитку, а також у загальну систему управління в частині чіткості розподілу функцій, підсилення контролю за виконанням, оптимізації процесів діяльності та у розробку механізмів мотивації, стимулювання праці працівників, що включає стабілізацію і розвиток кадрового потенціалу.

5. ВИСНОВКИ З ДАНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ РОЗВІДОК У ДАНОМУ НАПРЯМКУ

Конкуренція є одним із найвагоміших чинників, що впливає на діяльність підприємства, визначаючи умови його функціонування, а також виступає спонукальним мотивом для запровадження інновацій та пошуку джерел підвищення стійкості у конкурентному середовищі. Розглядаючи специфіку ведення діяльності підприємств у галузі будівництва, слід зауважити на наявність жорсткої конкуренції через збільшення кількості забудовників на ринку будівельних послуг у довоєнний час, руйнування будівельної інфраструктури під час повномасштабної військової агресії, а також зниження рівня фінансування та платоспроможності населення, створюють суттєві бар'єри для стійкого розвитку будівельних компаній. З огляду на це, кожна будівельна організація має сформувати комплексну систему управління конкурентоспроможністю, на основі процесного підходу та результатів конкурентного позиціонування, поетапна реалізація якої дозволить захистити й укріпити свої конкурентні позиції. Обов'язковою умовою успішної реалізації цієї системи є її інтеграція із базовими функціональними стратегіями розвитку будівельної організації.

Література

1. Конкуреноспроможність підприємства: навч. посіб. / Дмитрієв І.А. Кирчата І.М. Шершенюк О.М. - Харків, 2020 – 340с. URL : <https://fmab.khadi.kharkov.ua/>
2. Кузьмін О.Є. Конкуреноспроможність підприємства: планування та діагностика: /Монографія/ О.Є. Кузьмін, О.Г. Мельник, О.П. Романко; за заг. ред. д.е.н., проф. Кузьміна О.Є. – Івано-Франківськ: ІФНТУНГ, 2017. – 180 с. URL : <https://core.ac.uk/download/pdf/92533113.pdf>
3. Шершньова З.Є. Антикризове управління підприємством [Текст] навч. посіб. для студ. екон. спец. усіх форм навч. / З.Є. Шершньова [та ін.]; заг. ред. З.Є. Шершньова; Київський національний економічний ун-т ім. Вадима Гетьмана. — К.: КНЕУ, 2007. — 676 с.
4. Шкарлет С. М., Ладонько Л. С, Корж Т. І. Методологічні аспекти та методичні принципи оцінки конкуреноспроможності сироробних підприємств // Науковий вісник ЧДІЕУ № 3 (11), 2011, с. 153-161.
5. Котлик А. В. Категоріальний апарат та системні властивості конкуреноспроможності підприємства / А. В. Котлик // Формування ринкової економіки : зб. наук. праць : Спеціальний випуск «Економіка підприємства: теорія і практика». – Ч. 1. – К.: КНЕУ, 2008. – С. 314 – 320.
6. Котлик А. В. Концептуальні засади та принципи управління конкуреноспроможністю підприємства на основі системного та процесного підходів / А. В. Котлик // Вісник ДДМА. – 2007. – № 2Е (10). – С. 23 – 27.
7. Офіційний сайт Державної служби статистики України. Статистична інформація. URL: www.ukrstat.gov.ua.
8. Кваско А. В. Аналіз методів оцінки конкуреноспроможності підприємства // НАУКОВІ ЗАПИСКИ / SCIENTIFIC PAPERS. 2017 / 1 (54), с. 111-118. URL: <http://nz.uad.lviv.ua/static/media/1-54/14.pdf>
9. Конкуреноспроможність підприємства: оцінка рівня та напрями підвищення: [монографія / за заг. ред. О.Г. Янкового]. – Одеса: Атлант, - 2013. – 470 с.
10. Конкуреноспроможність підприємства: навч. посіб. / Лупак Р. Л., Васильців Т. Г.– Львів : Видавництво ЛКА, 2016. – 484 с.
11. Партута Т. О., Фесенко Т. В. Конкуреноспроможність підприємства та механізм її забезпечення. Інвестиції: практика та досвід. 2012. № 12. С. 91–96.
12. В. І. Дмитренко, Сучасні умови управління конкуреноспроможністю підприємств будівельної галузі. Ефективна економіка № 4, 2017. URL : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=8141>
13. Міненко С.І. Механізми управління конкуреноспроможністю аграрних підприємств України URL : https://khntusg.com.ua/wp-content/uploads/2020/12/dis_minenko-09.12.20.pdf
14. В. В. Лойко. М. В. Руденко, В. С. Руденко Динаміка розвитку будівельних підприємств України та міста Києва в контексті забезпечення економічної безпеки URL : http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/7_2020/15.pdf
15. О. В. Романенко, Л. М. Алавердян Огляд стану та оцінка потенціалу розвитку будівельної галузі України. URL : http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/4_2020/61.pdf
16. Мохненко, А. С. Економічна сутність конкуренції і конкуреноспроможності / А. С. Мохненко // Таврійський науковий вісник. – Херсон, 2010. – № 68. – С. 165-171. URL : <http://ekhssuir.kspu.edu/handle/123456789/7461>
17. Ліпич Л. Г. 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

References

1. Konkurentospromozhnist pidpriemstva: navch. posib. / Dmytriiiev I.A. Kyrchata I.M. Shersheniuk O.M. - Kharkiv, 2020 – 340s. URL : <https://fmab.khadi.kharkov.ua/>
2. Kuzmin O.Ie. Konkurentospromozhnist pidpriemstva: planuvannia ta diahnostryka: /Monohrafiia/ O.Ie. Kuzmin, O.H. Melnyk, O.P. Romanko; za zah. red. d.e.n., prof. Kuzmina O.Ie. – Ivano-Frankivsk: IFNTUNH, 2017. – 180 s. URL : <https://core.ac.uk/download/pdf/92533113.pdf>
3. Shershnova Z.Ie. Antykryzove upravlinnia pidpriemstvom [Tekst] navch. posib. dlia stud. ekon. spets. usikh form navch. / Z.Ie. Shershnova [ta in.]; zah. red. Z.Ie. Shershnova; Kyivskyi natsionalnyi ekonomichnyi un-t im. Vadyma Hetmana. — K.: KNEU, 2007. — 676 s.
4. S. M. Shkarlet, L. S. Ladonko, T. I. Korzh Metodolohichni aspekty ta metodychni pryntsyipy otsinky konkurentospromozhnosti syrorobnykh pidpriemstv // Naukovyi visnyk ChDIEU № 3 (11), 2011, s. 153-161. URL : <http://ir.stu.cn.ua/bitstream/handle/123456789/9075/153-161.pdf>
5. Kotlyk A. V. Katehorialnyi aparat ta systemni vlastyvyosti konkurentospromozhnosti pidpriemstva / A. V. Kotlyk // Formuvannia rynkovoї ekonomiky : zb. nauk. prats : Spetsialnyi vypusk «Ekonomika pidpriemstva: teoriia i praktyka». – Ch. 1. – K.: KNEU, 2008. – S. 314 – 320.

6. Kotlyk A. V. Kontseptualni zasady ta pryntsyipy upravlinnia konkurentospromozhnistiu pidpryiemstva na osnovi systemnoho ta protsesnoho pidkhodiv [Elektronnyi resurs] / A. V. Kotlyk // Visnyk DDMA. – 2007. – № 2E (10). – S. 23 – 27.
 7. Ofitsiynyi sait Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy. Statystychna informatsiia. URL: www.ukrstat.gov.ua.
 8. A. V. Kvasko Analiz metodiv otsinky konkurentospromozhnosti pidpryiemstva // NAUKOVI ZAPYSKY / SCIENTIFIC PAPERS * 2017 / 1 (54), s. 111-118.
 9. Konkurentospromozhnist pidpryiemstva: otsinka rivnia ta napriamy pidvyshchennia: [monohrafiia / za zah. red. O.H. Yankovoho]. – Odesa: Atlant, - 2013. – 470 s.
 10. Konkurentospromozhnist pidpryiemstva: navch. posib. / Lupak R. L., Vasylytsiv T. H.– Lviv : Vydavnytstvo LKA, 2016. – 484 s.
 11. Partuta T. O., Fesenko T. V. Konkurentospromozhnist pidpryiemstva ta mekhanizm yii zabezpechennia. Investytsii: praktyka ta dosvid. 2012. № 12. S. 91–96. URL : http://www.investplan.com.ua/pdf/12_2012/25.pdf
 12. V. I. Dmytrenko, Suchasni umovy upravlinnia konkurentospromozhnistiu pidpryiemstv budivelnoi haluzi. Efektyvna ekonomika № 4, 2017. URL : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=8141>
 13. Minenko S.I. Mekhanizmy upravlinnia konkurentospromozhnistiu ahrarnykh pidpryiemstv Ukrainy URL : https://khntusg.com.ua/wp-content/uploads/2020/12/dis_minenko-09.12.20.pdf
 14. V. V. Loiko. M. V. Rudenko, V. S. Rudenko Dynamika rozvytku budivelnykh pidpryiemstv Ukrainy ta mista Kyieva v konteksti zabezpechennia ekonomichnoi bezpeky URL : http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/7_2020/15.pdf
 15. O. V. Romanenko, L. M. Alaverdian Ohliad stanu ta otsinka potentsialu rozvytku budivelnoi haluzi Ukrainy. URL : http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/4_2020/61.pdf
 16. Mokhnenko, A. S. Ekonomichna sutnist konkurentsii i konkurentospromozhnosti / A. S. Mokhnenko // Tavriiskyi naukovyi visnyk. – Kherson, 2010. – № 68. – S. 165-171.
 17. Lypych L. H. Formuvannia stratehii rozvytku budivelnoho pidpryiemstva v umovakh investytsiinoi konkurentsii [Tekst] : monohrafiia / Liubov Hryhorivna Lypych, Ihor Viktorovych Chornukha, Iryna Oleksandrivna Tsybaliuk. – Lutsk : Vezha-Druk, 2015. – 212 s
-

Abstract

TYURINA Nila, NAZARCHUK Tatiana, BAKAY Anton Management of the competitiveness of construction organizations

The article substantiates the need for systematic management of the competitiveness of construction organizations. The theoretical provisions of competitiveness management as a methodology for managing the competitive advantages of the enterprise are summarized. It was found that when defining and understanding the category of competitiveness, it is important to take into account the industry affiliation of the enterprise. The expediency of applying a process approach to managing the competitiveness of construction organizations is substantiated. An analysis of the indicators of the development of enterprises in the construction business of Ukraine was carried out. Internal and external problems and threats to the development of construction organizations are identified. Theoretical-methodical and applied recommendations on the formation of stages of managing the competitiveness of enterprises in the construction industry have been developed. The criteria for assessing the competitiveness of a construction company are structured. Factors shaping the competitive advantages of construction enterprises and organizational measures aimed at increasing their competitiveness are determined.

Keywords: competitiveness, management, competitiveness management, competitiveness criteria, construction organizations

Стаття надійшла до редакції 22.02.2023 р.

Бібліографічний опис статті:

Тюріна Н., Назарчук Т., Бакай А.. Управління конкурентоспроможністю будівельних організацій. *Innovation and Sustainability*. 2023. № 1. С.213-221.

Tyurina N., Nazarchuk T., Bakay A. (2023) Management of the competitiveness of construction organizations. *Innovation and Sustainability*, № 1, pp. 213-221.