

ОЦІНЮВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ НА ПРИКЛАДІ ТОВ «КОРСА»

Вінницький національний технічний університет

Анотація

У доповіді розглядається питання конкурентоспроможності будівельних підприємств, аналізуються ключові фактори, що впливають на ринкові позиції компаній. Особливу увагу приділено оцінюванню конкурентоспроможності ТОВ «КОРСА» – провідного виробника металопластикових вікон в Україні. Визначено сильні та слабкі сторони компанії, проведено SWOT-аналіз і надано рекомендації щодо підвищення її конкурентних переваг.

Ключові слова: конкурентоспроможність, будівельні підприємства, SWOT-аналіз, маркетингова стратегія, виробничі технології.

Abstract

The report examines the issue of competitiveness of construction companies, analyzes key factors affecting the market positions of companies. Particular attention is paid to assessing the competitiveness of LLC «KORSA» - the leading manufacturer of metal-plastic windows in Ukraine. The company's strengths and weaknesses are identified, a SWOT analysis is conducted, and recommendations are provided to increase its competitive advantages.

Keywords: competitiveness, construction companies, SWOT analysis, marketing strategy, production technologies.

Вступ

Конкурентоспроможність будівельних підприємств є важливим фактором їхнього успішного функціонування на ринку. В умовах високої конкуренції компанії повинні постійно вдосконалювати свою продукцію, впроваджувати інноваційні технології та покращувати якість послуг. У даній доповіді буде розглянуто оцінювання конкурентоспроможності будівельних підприємств на прикладі ТОВ «КОРСА» – провідного виробника віконних конструкцій в Україні.

Результати дослідження

Конкурентоспроможність підприємства визначається його здатністю забезпечувати високу якість продукції, ефективно управляти ресурсами та пропонувати вигідні умови співпраці клієнтам. Основні фактори, що впливають на конкурентоспроможність:

- якість продукції та послуг;
- впровадження інноваційних технологій;
- рівень автоматизації виробництва;
- маркетингова стратегія;
- фінансовий стан компанії;
- репутація на ринку [1].

ТОВ «КОРСА» – українська компанія, яка спеціалізується на виробництві металопластикових вікон та дверей. Заснована у 1998 році, компанія зарекомендувала себе як надійний виробник якісної продукції. Підприємство використовує сучасні виробничі технології, що дозволяє досягти високої точності та довговічності продукції.

Компанія використовує профілі REHAU та фурнітуру Winkhaus, що забезпечує високу якість та надійність продукції. Завдяки автоматизованим процесам виробництва, забезпечується точність виготовлення та зменшуються ризики браку. Крім того, компанія має широку дилерську мережу по всій Україні, що сприяє зручності замовлення та доставки продукції. Додатковою перевагою є гарантійне та сервісне обслуговування, яке дозволяє споживачам отримувати технічну підтримку після встановлення продукції [2].

Оцінювання конкурентоспроможності здійснюється шляхом комплексного аналізу ключових показників діяльності компанії. Для цього використовуються кілька методів.

Перший метод порівняльний аналіз (benchmarking) дозволяє оцінити позиції підприємства відносно конкурентів, аналізуючи якісні та кількісні характеристики продукції, рівень обслуговування, технологічний рівень виробництва та ефективність маркетингових стратегій.

Другий метод - SWOT-аналіз. Він допомагає визначити внутрішні сильні та слабкі сторони компанії, а також зовнішні можливості та загрози. Це дозволяє виявити основні напрями розвитку та адаптації до ринкових умов.

Третім важливим методом є аналіз фінансових показників, який включає оцінку рентабельності, ліквідності та оборотності активів. Дослідження фінансових показників дає змогу зрозуміти стійкість компанії на ринку та її здатність до подальшого розвитку.

Додатково проводяться опитування споживачів щодо рівня задоволеності продукцією та послугами, що допомагає оцінити сприйняття бренду та визначити напрями для покращення обслуговування клієнтів [3].

Скористаємося 2 методом, тобто проведемо SWOT-аналіз ТОВ «КОРСА» (табл. 1).

Таблиця 1 - SWOT-аналіз ТОВ «КОРСА»

Сильні сторони	Можливості
- висока якість продукції (використання німецьких профілів REHAU та меблів Winkhaus забезпечує довговічність і надійність вікон); - сучасне виробництво (автоматизовані технологічні процеси зменшують відсоток браку та покращують точність виготовлення); - сильна дилерська мережа (компанія має представництва по всій Україні, що забезпечує зручність для клієнтів); - гарантійне та післягарантійне обслуговування (високий рівень обслуговування створює додаткову довіру споживачів); - енергоефективність продукції (відповідність сучасним екологічним стандартам робить продукцію популярною серед споживачів); - досвід на ринку (більше 25 років роботи у виробництві вікон дозволяє компанії ефективно конкурувати).	- укріплення на міжнародних ринках (розширення діяльності на європейські країни дозволяє компанії збільшити обсяг продажів); - інновації та розвиток «розумних» вікон (інтеграція IoT-рішень допоможе привабити нових клієнтів); - співпраця з будівельними компаніями (розширення партнерської мережі для масштабних проектів сприятиме збільшенню замовлень); - розширення асортименту (додавання нових продуктів, наприклад, алюмінієвих вікон або фасадних конструкцій, може підвищити прибутки); - зростаючий попит на енергоефективні технології (державні програми з енергозбереження стимулюють попит на якісні вікна).
Слабкі сторони	Загрози
- висока вартість продукції; - залежність від постачальників (імпортуються матеріали для виробництва, що може спричинити перебої в постачанні або зростання собівартості); - складність якості обслуговування в різних регіонах (в прикордонних регіонах рівень обслуговування може відрізнятися через загрозу обстрілів).	- посилення конкуренції (на ринку з'являються нові гравці, які можуть запропонувати нижчі ціни); - економічна нестабільність (можливість появи кризових явищ в економіці може погіршити купівельну спроможність клієнтів); - зміни в законодавстві та сертифікаційних вимогах (необхідно постійно адаптуватися до нових норм); - зростання вартості сировини та логістичних витрат (тенденція до подорожчання продукції); - зниження попиту через економічну кризу (спад у сфері будівельних матеріалів і конструкцій може негативно вплинути на обсяг замовлень).

Згідно з проведеним аналізом, конкурентні переваги компанії «КОРСА» включають:

- високу якість продукції та широкий асортимент;
- використання передових технологій та автоматизацію виробництва;
- ефективну маркетингову стратегію та сильний бренд;
- доступність продукції завдяки розгалуженій дилерській мережі;
- учасник державної програми е-відновлення;
- висококваліфіковані працівники виробництва та менеджменту;
- стабільність та адаптаційна здатність до мінливих умов зовнішнього середовища;
- використання якісних матеріалів європейських країн-виробників;
- офіційне представництво за кордоном.

Однак серед потенційних загроз можна відзначити: високу конкуренцію на ринку металопластикових вікон, економічну нестабільність та коливання цін на сировину, можливі труднощі з логістикою та постачанням матеріалів.

Для зміцнення позицій на ринку ТОВ «КОРСА» варто продовжувати впровадження інноваційних технологій для підвищення якості продукції, розширювати асортимент та укріплювати позиції на міжнародних ринках, покращувати маркетингову стратегію, особливо в онлайн-просторі та розвивати партнерські відносини з будівельними компаніями та державними структурами.

Висновки

ТОВ «КОРСА» є одним із лідерів ринку металопластикових вікон в Україні завдяки високій якості продукції, сучасним виробничим технологіям та ефективній маркетинговій політиці. Проте, для подальшого розвитку компанії необхідно продовжувати інноваційні розробки, зміцнювати конкурентні позиції та успішно адаптуватися до змін у ринковому середовищі.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Паламарчук, О., & Петришина, С. (2023). АНАЛІЗ ФАКТОРІВ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ. *Економіка та суспільство*, (57). <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-57-99>
2. PAKLINE GROUP. КОРСА. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://pakline-group.com.ua/about/korsa> (дата звернення: 20.03.2025)
3. Окландер Т., Саламаха П. Методи визначення конкурентоспроможності будівельних підприємств. *Економічний простір* №195. DOI: <https://doi.org/10.30838/EP.195.42-46>

Краєвський Андрій Володимирович – аспірант, Факультет менеджменту та інформаційної безпеки, Вінницький національний технічний університет, м. Вінниця

Науковий керівник: **Єніфанова Ірина Юрійвна** – доктор економічних наук, професор, професор кафедри фінансів та інноваційного менеджменту, Вінницький національний технічний університет, м. Вінниця. e-mail: