

УДК 338.4:69

DOI: <https://doi.org/10.30838/EP.195.42-46>**Окландер Т.О.**

доктор економічних наук

Одеська державна академія будівництва та архітектури

Oklander Tatiana

PhD in Econ. Sc.

Odesa State Academy of Construction and Architecture

<https://orcid.org/0000-0003-3955-9808>**Саламаха П.І.**

Одеська державна академія будівництва та архітектури

Salamakha Pavlo

Odesa State Academy of Construction and Architecture

<https://orcid.org/0009-0000-6782-5558>

МЕТОДИ ВИЗНАЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Стаття присвячена дослідженню конкурентоспроможності потенціалу будівельних підприємств та методів його оцінки. В умовах глобальної конкуренції визначення конкурентоспроможності стає критичним для забезпечення фінансової стійкості будівельних підприємств. Основними показниками конкурентоспроможності є якість продукції, управління ресурсами, інноваційні рішення та адаптивність до змін. Досліджено вплив зовнішніх (ринкова кон'юнктура, державне регулювання) та внутрішніх (ефективність управління, якість виробництва) факторів на позиції підприємств на ринку. З метою оцінки конкурентоспроможності розглянуто ключові методи: SWOT-аналіз, бенчмаркінг, модель Портера, аналіз життєвого циклу продукції та оцінку фінансової ефективності. Виявлено, що для комплексної оцінки конкурентоспроможності будівельних підприємств необхідно комбінувати кілька підходів, що дозволить підприємствам ефективніше адаптуватися до ринкових викликів і забезпечити довгострокову конкурентну перевагу.

Ключові слова: конкурентоспроможність, будівельні підприємства, фактори впливу на конкурентоспроможність, методи оцінки конкурентоспроможності, особливості функціонування будівельних підприємств, фінансова стійкість.

METHODS OF DETERMINING THE COMPETITIVENESS OF CONSTRUCTION ENTERPRISES

This article analyzes the competitiveness potential of construction companies and methods for its assessment. Defining competitiveness is crucial for ensuring the resilience and success of construction companies in the global market. Competitiveness is characterized by a company's ability to sustain advantages over rivals in producing goods and services that satisfy market demands, emphasizing quality, cost efficiency, and timely delivery. For construction enterprises, competitiveness involves delivering high-quality products and services on schedule and at competitive prices. The competitive capacity of construction companies is complex, depending on various factors like product quality, resource management, process innovation, and adaptability to change. In a highly competitive construction market, assessing a company's potential to attain competitive advantages becomes a core element of strategic planning and business stability. The study considers the influence of external factors, such as market conditions, regulatory policies, and technological advancements, on the competitiveness of construction firms, alongside internal factors like resource management and production quality. Prior research indicates that the construction market undergoes constant environmental shifts, fluctuating consumer demand, and rising risks, requiring companies to uphold economic security and financial stability - especially critical during wartime. Managing competitiveness and potential enables companies to maintain and strengthen market positions amid unpredictability. The article also examines several methods for evaluating competitiveness, recognizing that the unique characteristics of the construction sector require a combined approach. These methods include SWOT analysis, benchmarking, Porter's Five Forces model, product life cycle analysis, and financial efficiency evaluation. SWOT analysis is valuable for an initial assessment of competitiveness, identifying critical internal and external factors. Benchmarking provides comparisons in specific areas like innovation and financial performance, offering insights into improvements. Porter's model helps understand market dynamics, essential for

strategic planning. Product life cycle analysis can benefit long-term project assessment but is limited in evaluating overall company activity. Financial efficiency evaluation is important for measuring financial stability, particularly during large projects, though it does not capture intangible assets and innovation metrics. For construction firms, competitiveness is achieved through project-based strategies aimed at productivity, cost reduction, quality, and innovation. Adapting global best practices and technologies to local conditions is vital for competitiveness in modern construction. Comprehensive assessment requires analyzing market conditions and internal capabilities for sustainable growth. Competitiveness factors include quality, cost, innovation, and service, each crucial for influencing market position. High quality, achieved by meeting client expectations, impacts all operational areas, from design to project completion, fostering client satisfaction and loyalty. Additionally, factors like marketing, resource management, and strategic planning are essential to business success. Construction companies that integrate these aspects are better positioned for sustainable development in a competitive environment.

Keywords: competitiveness, construction enterprises, factors affecting competitiveness, methods of assessing competitiveness, peculiarities of the functioning of construction enterprises, financial stability.

JEL classification: L74, L25, M11, D24

Постановка проблеми. Визначення конкурентоспроможності в контексті будівельних підприємств та управління нею є ключовим аспектом успіху в глобальному ринковому середовищі. Конкурентоспроможність зазвичай визначається як здатність підприємства досягати та підтримувати переваги над конкурентами у виробництві товарів та послуг, що задовольняють потреби ринку. Для будівельних підприємств це означає здатність виготовляти якісні будівельні продукти та послуги вчасно та за конкурентоспроможними цінами.

Конкурентоспроможність будівельного підприємства є комплексним явищем, яке залежить від багатьох факторів, включаючи якість продукції, ефективність управління ресурсами, інноваційність процесів та здатність адаптуватися до нових умов. Зважаючи на високий рівень конкуренції у будівельній галузі, визначення потенціалу підприємства для досягнення конкурентних переваг стає необхідною передумовою для стратегічного планування та забезпечення стійкості підприємства в довгостроковій перспективі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Науковці Діденко О.Є. та Жураківський П.І. влучно відмітили, що «стан ринку характеризується постійними змінами у зовнішньому середовищі, мінливістю споживчого попиту, наявністю великої кількості підприємств різних форм власності, підвищенням невизначеності та ризику тощо» [1]. Дослідження ключових факторів для вимірювання регіональної конкурентоспроможності є важливим науковим питанням, яке розглядалося у працях багатьох науковців [2,3,4]. Окремі аспекти формування конкурентоспроможності та фактори, які впливають на потенціал підприємств, досліджено як вітчизняними, так і зарубіжними авторами [5,6,7]. Для підприємств дуже важливо постійно підтримувати свою економічну безпеку, фінансову стабільність. Особливо це актуально для функціонування в воєнний час, коли зміни миттєві та непередбачувані. Управління конкурентоспроможністю та потенціалом підприємства має надати можливість підприємству зберегти та зміцнити позиції на ринку. Зовнішні фактори, такі як ринкова кон'юнктура, регулююча політика та технологічні інновації, суттєво впливають на конкурентоспроможність будівельних підприємств. Однак внутрішні фактори, такі як управління

ресурсами, якість та ефективність виробництва, також грають ключову роль у досягненні конкурентних переваг [8].

Однак слід відмітити, що будівельні підприємства мають певні особливості функціонування та потребують теоретично-методичних досліджень щодо виявлення ключових факторів та методики оцінки конкурентоспроможності.

Є досить багато методів дослідження конкурентоспроможності, але підприємства будівельної галузі мають певні особливості функціонування та неможливо в оцінці їх конкурентоспроможності використовувати тільки одну методику.

Мета статті: дослідження переваг та недоліків методики оцінки конкурентоспроможності потенціалу будівельного підприємства, визначення найбільш доцільних.

Виклад основних результатів дослідження. Для підприємств будівельної галузі, конкурентоспроможність може бути досягнута завдяки розробці стратегій, основаних на проектному підході та спрямованих на збільшення продуктивності та зменшення витрат, а також на підвищення якості та інноваційності своїх рішень. Важливо також вивчити та адаптувати до місцевих умов найкращі світові практики та технології, щоб залишатися конкурентоспроможними в сучасному світі будівництва. Також ефективне управління конкурентоспроможністю базується на стратегічних рішеннях, які в свою чергу, мають за основу результати комплексної діагностики.

Загалом, визначення конкурентоспроможності в будівельній галузі включає в себе комплексний аналіз ринкових умов та внутрішніх можливостей, який спрямований на забезпечення стійкого росту та успіху в цій галузі. Основні складові конкурентоспроможності визначають успіх будь-якого підприємства в сучасному бізнесі. Ці складові включають якість, вартість, інновації, та сервіс, і кожна позиція відіграє ключову роль у впливі на конкурентоспроможність (рис.1).

Якість є невід'ємною частиною успішного підприємства. Вона визначається як ступінь відповідності продукту або послуги вимогам та очікуванням клієнтів. Висока якість сприяє задоволенню клієнтів, рекомендаціям і збільшенню лояльності.

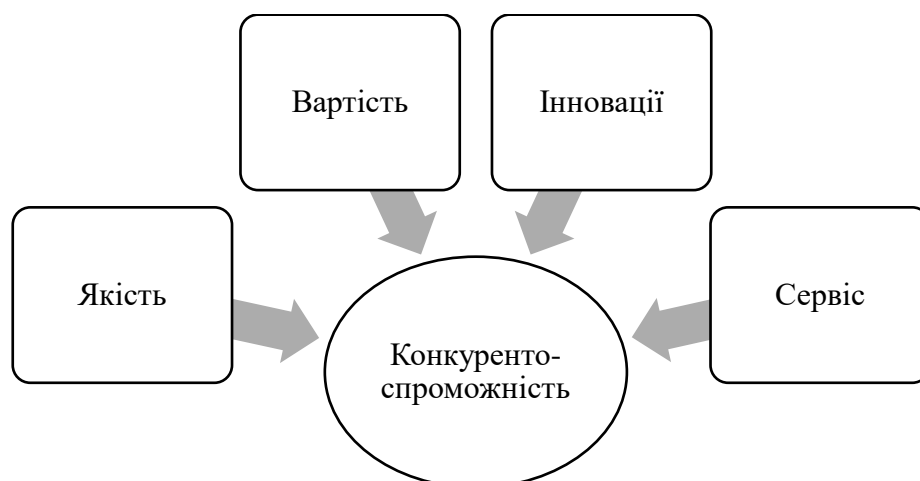


Рис. 1. Основні складові конкурентоспроможності підприємств
Джерело: розроблено авторами

Вона впливає на всі аспекти діяльності компанії, починаючи від планування та проектування, до виконання робіт та обслуговування готових об'єктів. Високий рівень якості дозволяє забезпечити довговічність та надійність споруд, що, у свою чергу, підвищує довіру клієнтів та репутацію компанії на ринку.

Щоб досягти високих стандартів якості, будівельне підприємство має дотримуватися ключових принципів, які пов'язані з використанням якісних матеріалів та сучасних технологій. Це дозволяє зменшити ймовірність дефектів та збільшити термін експлуатації будівель, але має досить значний вплив на вартість виконання робіт та послуг. Також важливим аспектом є професіоналізм та компетентність працівників будівельної компанії. Регулярне навчання та підвищення кваліфікації персоналу забезпечить високу якість виконання будівельних робіт та відповідність проектним вимогам. Контроль якості на всіх етапах будівництва, який містить інспекції, тестування та перевірки, дозволяє виявити та виправити можливі помилки ще до завершення проекту є критично важливим.

Окрім того, будівельне підприємство має забезпечувати прозору та відкриту комунікацію з клієнтами. Надання повної інформації про хід робіт, своєчасне повідомлення про можливі затримки чи зміни у проекті, а також готовність реагувати на запити та побажання клієнтів сприяють зміцненню довіри та довгостроковим партнерським відносинам.

Загалом, висока якість у будівництві є результатом комплексного підходу, який включає використання першових матеріалів і технологій, професійну підготовку персоналу, суворий контроль якості та ефективну комунікацію з клієнтами. Лише дотримуючись цих принципів, будівельне підприємство може досягти успіху та забезпечити стійкий розвиток на ринку.

Вартість - це баланс між якістю і ціною. Вона визначає, наскільки ефективно підприємство виробляє свої товари або послуги відносно їх ціни. Конкурен-тоспроможність вимагає оптимізації виробничих процесів та зниження витрат.

Інновації - це важлива складова для забезпечення

конкурен-тоспроможності у довгостроковій перспективі. Підприємства, що впроваджують нові технології, дизайн або процеси, зазвичай мають перевагу над конкурентами.

Сервіс - це спосіб, яким підприємство взаємодіє з клієнтами. Гарний сервіс, включаючи швидку реакцію на запити та вирішення проблем, робить позитивний вплив на конкурентоспроможність.

Крім цього, інші фактори, такі як маркетинг, управління ресурсами і стратегічне планування, також важливі для успіху. Загалом, підприємства, які вдаються у поєднанні цих складових, здатні забезпечити свою конкурентоспроможність та стабільний розвиток у сучасному конкурентному бізнес-середовищі. Великого значення в умовах воєнного стану набуває цифровізація процесів виробництва та просування товарів та послуг [9, 10].

Також дуже актуальною для підприємств будівельної галузі є співпраця в ланцюгу постачання з надійними постачальниками. Перебої в термінах поставок, якості продукції або неналежному зберіганні продукції є підставою для втрати конкурентоспроможності будівельної продукції.

Дослідження конкурентоспроможності потенціалу будівельного підприємства дозволяє виявити слабкі місця та розробити рекомендації для підвищення ефективності його діяльності. Наприклад, підприємства, які активно інвестують у технологічні інновації та підвищення кваліфікації персоналу, здатні швидше адаптуватися до вимог ринку, покращувати якість продукції та оптимізувати витрати, що дозволяє їм досягати високих конкурентних позицій. Існує кілька методів визначення конкурентоспроможності підприємств, які можуть відрізнитися залежно від підходів, які застосовуються для аналізу ресурсів, ринкових умов, внутрішніх можливостей і стратегічних цілей. Основні методи, які використовуються для оцінки конкурентоспроможності підприємств, їх порівняння та визначення найбільш доцільних для будівельних підприємств наведено в таблиці 1.

Таблиця 1

Основні методи визначення конкурентоспроможності на будівельних підприємствах

Метод	Врахування внутрішніх ресурсів	Врахування ринкових умов	Об'єктивність	Кількісні показники	Придатність для будівельних підприємств
SWOT-аналіз	Так	Так	Суб'єктивний	Ні	Висока
Бенчмаркінг	Частково	Так	Залежить від даних	Частково	Висока
Аналіз п'яти сил Портера	Ні	Так	Об'єктивний	Ні	Висока
Життєвий цикл продукту	Частково	Ні	Суб'єктивний	Ні	Середня
Фінансова ефективність	Так	Ні	Об'єктивний	Так	Висока

Джерело: розроблено авторами

Так, слід відмітити, що SWOT-аналіз підходить для початкової оцінки конкурентоспроможності будівельного підприємства, щоб виявити ключові фактори, на які варто звернути увагу. Також недоліками є відсутність кількісних показників та суб'єктивність [11].

Бенчмаркінг корисний для оцінки конкретних аспектів діяльності, наприклад, інновацій або фінансової ефективності, що може допомогти підприємству розробити стратегію вдосконалення. Але результати сильно залежать від доступності та точності інформації про конкурента. Також слід відмітити складність проведення такого дослідження [12].

Аналіз Портера може допомогти будівельним компаніям зрозуміти ринкові умови, загрози нових гравців або альтернативних матеріалів, що особливо важливо для стратегічного планування. Однак не враховує стан та наявність внутрішніх ресурсів [11].

Метод життєвого циклу продукції може бути корисним для аналізу довгострокових проектів або будівельних рішень, але обмежено застосовується до всієї діяльності підприємства [13].

Метод оцінки фінансової ефективності підходить

для оцінки фінансової стійкості, що є важливим показником для будівельних підприємств, особливо на етапі виконання великих проектів. Однак не враховує нематеріальні активи та інноваційні показники, вплив зовнішніх ринкових факторів [14].

Висновки. Загальна конкурентоспроможність будівельних підприємств залежить від взаємодії цих внутрішніх та зовнішніх факторів. Підприємства, які здатні адаптуватися до змін і вдосконалювати свої процеси, зазвичай мають кращі шанси на успіх у конкурентному середовищі будівництва.

Визначення та оцінка конкурентоспроможності потенціалу є основою для розробки стратегії розвитку будівельного підприємства. Цей підхід дозволяє не тільки розуміти поточний стан підприємства, а й прогнозувати його позицію на ринку та розробляти ефективні механізми для досягнення довгострокової конкурентної переваги. Тому підприємства, що систематично займаються оцінкою свого потенціалу, мають більші шанси на стійкий розвиток у динамічному ринковому середовищі.

Список використаних джерел:

1. Діденко О.Є., Жураківський П.І. (2017). Модель управління конкурентоспроможністю підприємства. Ефективна економіка. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5590>
2. Kouskoura, A.; Kalliontzi, E.; Skalkos, D.; Bakouros, I. (2024). Assessing the Key Factors Measuring Regional Competitiveness. Sustainability, Vol. 16. Iss. 6. 2574. DOI: <https://doi.org/10.3390/su16062574>
3. Hoinaru, R.; Năstase, M. A (2019). Balanced Approach: Brexit from Political and Business Perspectives. Proc. Int. Conf. Bus. Excell, No. 13. Pp. 804-816.
4. Лапчук Я.С.; Дуб М.Г. (2024). Теоретико-методичні аспекти формування механізму управління маркетинговими комунікаціями підприємств в умовах цифровізації. Маркетинг і цифрові технології, Вип. 8. № 1. С. 109-122. URL: <https://www.mdt-opu.com.ua/index.php/mdt/article/view/351>
5. Ordóñez de Pablos, P. (2024). "Editorial: Digital technologies, innovation and competitiveness: shaping the future of economies and societies", Journal of Science and Technology Policy Management, Vol. 15 No. 4, Pp. 657-662. DOI: <https://doi.org/10.1108/JSTPM-07-2024-227>
6. Нечипоренко В.В., Шумкова О.В., Шумкова В.І. (2024). Інноваційний маркетинговий менеджмент конкурентоспроможності продукції соціально-відповідального підприємства. Східна Європа: економіка, бізнес та управління, Вип. 1(42). С. 120-125
7. Райко Д.В., Конохова З.П. (2024). Роль інформаційних технологій у підвищенні конкурентоспроможності малих та середніх підприємств в умовах цифрової економіки. Ефективна економіка : електрон. Журнал, № 6. URL: <https://www.nayka.com.ua/index.php/ee/article/view/3986/4021>
8. Березіна Л.М., Вараксіна О.В., Олійник А.С., Рак А.Г. (2021). Теоретико-методологічні основи управління конкурентоспроможністю підприємства. Агросвіт. № 21-22. С. 35-42. DOI: 10.32702/2306-6792.2021.21-22.35
9. Котельникова Ю. (2022). Підвищення конкурентоспроможності підприємств в умовах цифровізації.

Innovation and Sustainability, No. 4. Pp. 101-108. DOI: <https://doi.org/10.31649/ins.2022.4.101.108>

10. Краус Н.М., Голобородько О.П., Краус К.М. (2018). Цифрова економіка: тренди та перспективи авангардного характеру розвитку. Ефективна економіка, № 1. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6047>.
11. Буряковська Г.С. (2018). Конкурентоспроможність підприємств: навч. посібник. Київ: Центр учбової літератури. 432 с.
12. Іваненко М.П., Стороженко О.І. (2020). Бенчмаркінг як інструмент оцінки конкурентоспроможності підприємств. Економіка і час, № 3. С. 45-54.
13. Мельник Л.Г. (2019). Життєвий цикл продукції у будівельній галузі: економічні аспекти. Науковий журнал. № 2. С. 67-74.
14. Смирнов К.В. (2021). Фінансова ефективність будівельних підприємств: методи оцінки. Економіка підприємства, № 6. С. 82-90.

References:

1. Didenko, O. Y., & Zhurakivskiy, P. I. (2017). Model upravlinnia konkurentospromozhnistiu pidpriemstva [Model of managing enterprise competitiveness]. *Efektivna ekonomika*. Retrieved from: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5590..> [in Ukrainian].
2. Kouskoura, A., Kalliontzi, E., Skalkos, D., & Bakouros, I. (2024). Assessing the key factors measuring regional competitiveness. *Sustainability*, Vol. 16. Iss. 6. 2574. DOI: <https://doi.org/10.3390/su16062574>
3. Hoinaru, R., & Năstase, M. (2019). A balanced approach: Brexit from political and business perspectives. *Proceedings of the International Conference on Business Excellence*, No. 13. Pp. 804–816.
4. Lapchuk, Y.S., & Dub, M.G. (2024). Teoretyko-metodychni aspekty formuvannia mekhanizmu upravlinnia marketynhovymy komunikatsiiamy pidpriemstv v umovakh tsyfrovizatsii. [Theoretical and methodological aspects of forming the mechanism for managing marketing communications of enterprises in digitalization conditions]. *Marketing and Digital Technologies*, Vol. 8. No. 1. Pp. 109-122. Retrieved from: <https://www.mdt-opu.com.ua/index.php/mdt/article/view/351>. [in Ukrainian].
5. Ordóñez de Pablos, P. (2024). Editorial: Digital technologies, innovation, and competitiveness: Shaping the future of economies and societies. *Journal of Science and Technology Policy Management*, Vol. 15. No. 4. Pp. 657-662. DOI: <https://doi.org/10.1108/JSTPM-07-2024-227>
6. Nechyporenko, V.V., Shumkova, O.V., & Shumkova, V.I. (2024). Innovatsiinyi marketynhovyi menedzhment konkurentospromozhnosti produktsii sotsialno-vidpovidalnoho pidpriemstva. [Innovative marketing management of product competitiveness in a socially responsible enterprise]. *Skhidna Yevropa: Ekonomika, Biznes ta Upravlinnia*, Vol. 1. No. 42. Pp. 120-125. [in Ukrainian].
7. Raiko, D.V., & Konokhova, Z.P. (2024). Rol informatsiinykh tekhnolohii u pidvyshchenni konkurentospromozhnosti malyykh ta serednykh pidpriemstv v umovakh tsyfrovoy ekonomikys. [Role of information technologies in increasing the competitiveness of small and medium enterprises in the digital economy]. *Efektivna ekonomika*. Retrieved from: <https://www.nayka.com.ua/index.php/ee/article/view/3986/4021>. [in Ukrainian].
8. Berezina, L.M., Varaksina, O.V., Oliinyk, A.S., & Rak, A.G. (2021). Teoretyko-metodolohichni osnovy upravlinnia konkurentospromozhnistiu pidpriemstva. [Theoretical and methodological foundations of enterprise competitiveness management]. *Agrosvit*, No. 21-22, Pp. 35–42. DOI: <https://doi.org/10.32702/2306-6792.2021.21-22.35>. [in Ukrainian].
9. Kotelnikova, Y. (2022). Pidvyshchennia konkurentospromozhnosti pidpriemstv v umovakh tsyfrovizatsii. [Enhancing the competitiveness of enterprises in digitalization conditions]. *Innovation and Sustainability*, No. 4. Pp. 101–108. DOI: <https://doi.org/10.31649/ins.2022.4.101.108>. [in Ukrainian].
10. Kraus, N. M., Holoborodko, O. P., & Kraus, K. M. (2018). Tsyfrova ekonomika: trendy ta perspektyvy avangardnoho kharakteru rozvytku. [Digital economy: Trends and perspectives of avant-garde development]. *Efficient Economy*, No. 1. Retrieved from: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6047>. [in Ukrainian].
11. Buriakovska, H. S. (2018). Konkurentospromozhnist pidpriemstv: navchalnyi posibnyk [Competitiveness of enterprises: A textbook]. Kyiv: Tsentr uchbovoi literatury. [in Ukrainian].
12. Ivanenko, M. P., & Storozhenko, O. I. (2020). Benchmarkinh yak instrument otsinky konkurentospromozhnosti pidpriemstv . [Benchmarking as a tool for assessing enterprise competitiveness]. *Ekonomika i Chas*, No. 3. Pp. 45-54.
13. Melnyk, L. G. (2019). Zhyttievyi tsykl produktsii u budivel'ni haluzi: ekonomichni aspekty. [Product life cycle in the construction industry: Economic aspects]. *Naukovyi Zhurnal*, No. 2. Pp. 67-74. [in Ukrainian].
14. Smynov, K.V. (2021). Finansova efektyvnist budivelnykh pidpriemstv: metody otsinky. [Financial efficiency of construction enterprises: Assessment methods]. *Ekonomika Pidpriemstva*, No. 6. Pp. 82-90. [in Ukrainian].