

УДК 338.69

Дискіна А. А.  
Скіцан Г. О.

Одеський національний політехнічний університет

### ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ЩОДО ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ БУДІВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

У статті запропонована модель безпосереднього інвестиційного конкурентного середовища будівельних підприємств. Розглянуті як внутрішні, так і зовнішні фактори, які впливають на підвищення конкурентоспроможності будівельного підприємства. Окреслені основні найбільш пріоритетні напрямки розбудови продуктивних відносин будівельного підприємства як основи ефективного управління конкурентоспроможністю підприємства. Досліджено, що для будівельного підприємства найбільш ефективним способом отримання конкурентних переваг на ринку в сучасних умовах є скорочення витрат та запропонована концепція низько витратної стратегії для будівельного підприємства. Уточнені основні напрямки розвитку будівельного підприємства, а саме необхідно проводити вдосконалення роботи як на рівні підприємства, так і на регіональному та загальнодержавному рівнях.

**Ключові слова:** будівельне підприємство, конкурентоспроможність, сили конкуренції, конкурентне середовище, низько витратна стратегія.

**Постановка проблеми.** Однією з ключових теоретичних та прикладних проблем сучасної економічної науки управління підприємством є проблема забезпечення їх конкурентоспроможності не лише в поточній ситуації, а й протягом тривалого часу. В сучасних умовах господарювання здійснення успішної конкурентної боротьби є одним з головних завдань будь-якого підприємства. Зважаючи на специфіку будівництва, інвестиційний чинник є рушійною силою та метою конкуренції, він має визначальний вплив на розвиток кожного окремого підприємства. Обсяг забезпечення підприємств інвестиціями обумовлює рівень конкурентоспроможності кожного з них. Стратегічний успіх будівельного підприємства в умовах конкурентного ринку залежить від здатності його управлінського персоналу швидко адаптуватись до мінливих умов, приймаючи відповідні рішення, та залучати достатні інвестиційні ресурси для реалізації будівельних проектів та подальшого

розвитку. За таких умов важливим напрямом ефективною діяльністю стає формування їх конкурентоспроможності в умовах кризи.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженням факторів розвитку будівельних підприємств та підвищенню їх конкурентоспроможності присвячені численні праці як вітчизняних так і зарубіжних науковців. Так, у своїх працях Г.Л. Ступнікер, К.О. Спірідонова, Ю.Л. Киричук з позицій факторного аналізу досліджують чинники впливу на діяльність будівельних підприємств України, зокрема, тих, що обумовлюють зростання виробничої активності будівельних підприємств України [1, с. 234–241]. Орловська Ю.В. при проведенні аналізу тенденцій розвитку акцентує увагу на питаннях економічної безпеки будівельних підприємств [2, с. 251–255]. Однак, незважаючи на високий рівень наукових доробків вищезазначених авторів недостатньо уваги приділено формуванню конкурентоспроможності будівельних підприємств

в умовах обмежених обсягів інвестицій, які визначають їх подальше функціонування.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Будівельна галузь будь-якої країни є своєрідним показником рівня розвитку її економіки, оскільки визначає стан багатьох сфер, для яких виступає матеріальною базою, створюючи необхідні матеріально-технічні передумови та забезпечуючи спорудження, ремонт і реконструкцію об'єктів виробничого та невиробничого призначення. У взаємодії з іншими видами економічної діяльності будівництво формує будівельний комплекс, складовою якого воно являється. Нині ситуація в галузі є близькою до кризової – низький рівень виробництва, великий відсоток зношення основних засобів, нестача фінансування та значні обсяги незавершеного будівництва – це лише частина проблем, що свідчить про необхідність реформування вітчизняної будівельної сфери. За таких обставин вирішального значення набуває теоретичне узагальнення проблем формування конкурентоспроможності будівельного підприємства за ринкових умов.

**Мета статті.** Метою даної статті є обґрунтування напрямків підвищення конкурентоспроможності будівельних підприємств.

**Виклад основного матеріалу.** Вихідними умовами формування конкурентоспроможності будь-якого підприємства та передумовою його розвитку є наявні матеріально-фінансові ресурси, а також інвестиційний капітал, що вкладається в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності. З цієї позиції, інвестиційний капітал (ресурси) можна представити, як усі матеріальні та фінансові ресурси, інтелектуальні цінності (у вартісному виразі), що потрібно вкласти в об'єкти підприємницької та іншої діяльності з метою забезпечення подальшого розвитку [3, с. 247].

Будівельна галузь є однією з найважливіших галузей національної економіки, від якої залежить ефективність функціонування всієї системи господарювання в країні. Важливість цієї галузі для економіки будь-якої країни можна пояснити таким чином: капітальне будівництво створює велику кількість робочих місць і споживає продукцію багатьох галузей національної економіки.

Специфіка будівельної продукції як інвестиційного товару складається з капітало- і матеріалоємності, тривалості будівництва й експлуатації та інших моментів. Для отримання таких масштабних проектів потрібно спиратися на критерії, які пропонує замовник, визначити перелік техніко-експлуатаційних та економічних параметрів, суттєвих з точки зору покупців будівельних робіт. У процесі купівлі споживач обирає товар, встановлює певні його ознаки, аналізує його якісні та вартісні характеристики, які визначають перевагу даного товару порівняно з аналогічними товарами конкурентів [4].

Кризовий стан будівельної галузі потребує нових підходів щодо функціонування будівельних організацій в ринкових умовах, підвищення ефективності управління та конкурентоспроможності будівельних підприємств, розробки системи інвестування будівництва в цілому та інвестування житлового будівництва, зокрема, формування законодавчої бази здійснення будівельної діяльності й забудови територій.

Найбільш визнаною, класичною моделлю діагностики основних чинників конкуренції, що впливають на ринок та визначення характеру конкурентної боротьби є модель, запропонована

М. Портером (1980 р.) згідно якої конкурентне середовище формується під впливом таких п'яти конкурентних сил, як:

- суперництво між існуючими конкурентами в межах однієї галузі;
- конкуренція, яку створюють товари-замінники, що виробляються підприємствами інших галузей;
- потенційна загроза появи в галузі нових підприємств-конкурентів;
- економічні та торгівельні можливості поставальників;
- економічні та купівельні можливості покупців продукції підприємства.

Наявність п'яти конкурентних чинників пояснюють той факт, що конкуренція в галузі не обмежується лише суперництвом та взаємодією між підприємствами, що існують на ринку на даний момент [5, с. 22].

Значення і сила впливу кожного з факторів інвестиційної конкуренції змінюється і визначає ціни, витрати, розміри капіталовкладень у виробництво, збут продукції і прибутковість діяльності підприємства. Будівельні підприємства, намагаючись використати сприятливу для них ринкову ситуацію, знижують свій прибуток для підтримки конкурентних переваг, збільшуючи при цьому витрати на нововведення, рекламу, збут продукції, зниження ціни на неї тощо.

Державна політика у сфері регулювання інвестиційної конкуренції. Крім перерахованих у моделі М. Портера виділяють також шостий чинник – вплив держави на формування конкурентних переваг та забезпечення конкурентоспроможності підприємства, який здійснюється через реалізацію державної політики регулювання конкуренції.

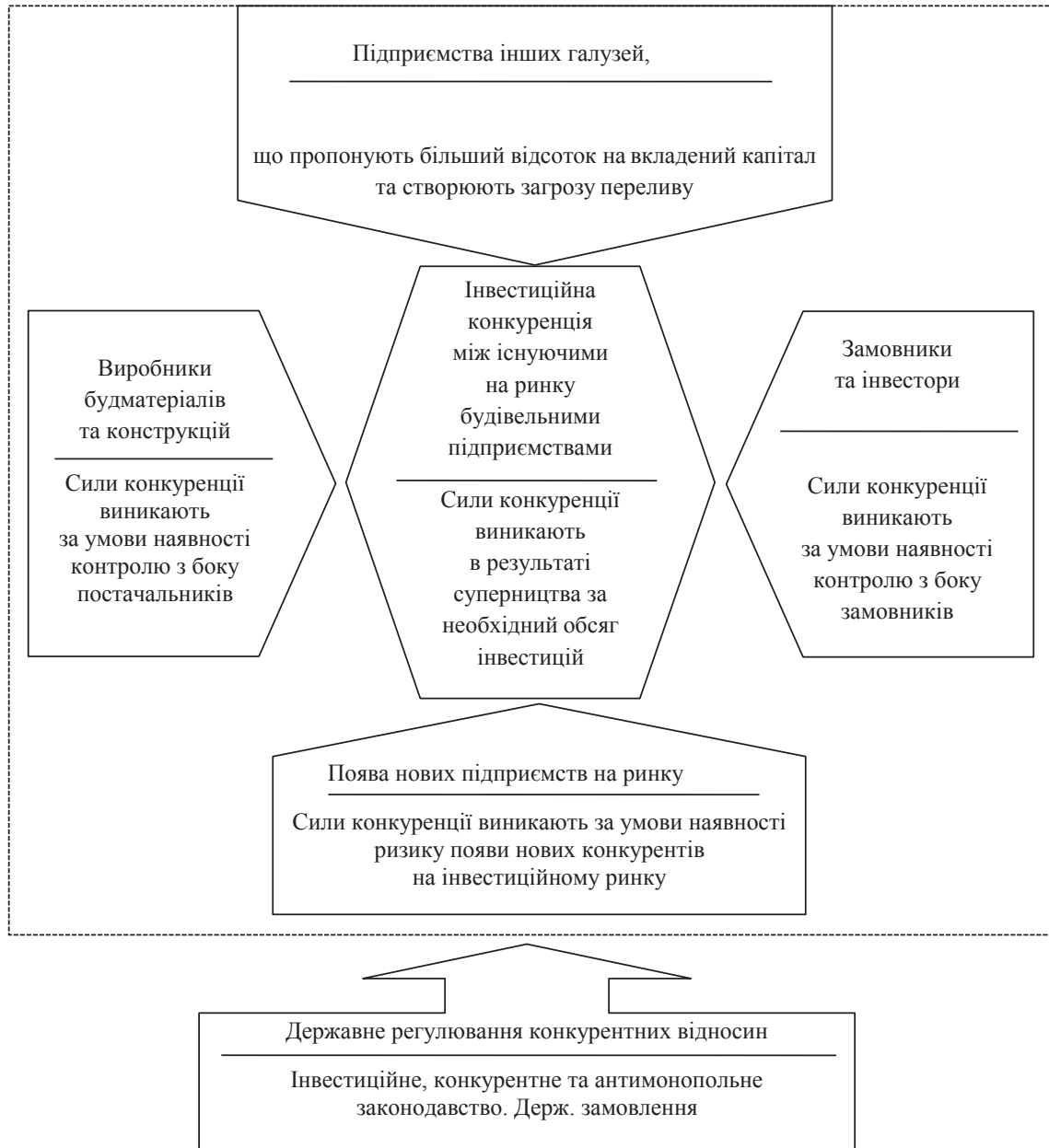
Зважаючи на особливості функціонування будівельної сфери пропонуємо власне бачення сил інвестиційного конкурентного середовища будівельних підприємств, що відіграють різну роль залежно від обставин (рис. 1).

Відповідний вплив держава здійснює і у сфері інвестиційної конкуренції, визначаючи на законодавчій основі правила поведінки інвесторів та інших учасників інвестиційного ринку, умови ведення підрядних торгів та реалізацію державних замовлень на будівництво об'єктів.

Державна політика регулювання конкуренції спрямована на забезпечення дотримання умов чесної конкуренції на внутрішніх і міжнародних ринках.

Для стимулювання інвестиційного попиту товаровиробників і розвитку інвестиційної конкуренції між ними держава застосовує систему заходів антимонопольного регулювання.

Поняття конкурентоспроможності продукції та послуг, в т. ч. вітчизняного будівельного комплексу, характеризує ступінь їх можливостей задовольняти вимоги споживачів. Споживчі властивості конкурентоспроможного товару, послуги мають відповідати аналогам або їх перевищувати, та мати ціну яка б задовольняла споживача. Стратегія забезпечення конкурентоспроможності зазвичай орієнтується на низькі ціни та на високу якість продукції послуг. Розрізняють конкурентні переваги двох рівнів – низькі та високі. Переваги першого порядку зумовлені можливістю використання дешевих, ніж у конкурентів, засобів і предметів праці, робочої сили, а також сприятливого співвідношення курсів валют. До переваг високого порядку належать техніко-технологічна унікальність продукції та послуг, їх наукоємність, висока якість і ефективність використання виробу або послуги споживачем, імідж



**Рис. 1. Модель безпосереднього інвестиційного конкурентного середовища будівельних підприємств**

Джерело: власна розробка авторів

виробника, висока кваліфікація виконавців. Вони вимагають значних матеріальних та інтелектуальних вкладень і складають основу конкурентоспроможності продукту, послуги.

Зважаючи на специфіку будівництва, достатність інвестицій чи їх брак є визначальним фактором подальшого розвитку підприємств. Тому, досліджуючи конкурентне середовище та умови діяльності будівельних підприємств особливої уваги потребують інвестиційні процеси, що відбуваються в країні, регіоні та галузі, де функціонує те чи інше підприємство.

Можна відзначити найбільш пріоритетні напрямки розбудови виробничих відносин будівельного підприємства зі споживачами, як основа ефективного управління конкурентоспроможністю підприємства:

1. Впровадження знижок на значні обсяги продукції, яка купується, а також перегляд існуючої

системи знижок в бік лояльності для постійних партнерів.

2. Суворий контроль за дотриманням термінів виробництва та доставки продукції споживачеві.

3. Удосконалення технологічних та дизайнерських рішень щодо продукції.

4. Розробка заходів для підвищення якості доставки, схоронності упакування та продукції.

5. Впровадження системи до- та післяпродажного обслуговування.

6. Впровадження системи контролю всіх робочих процесів та термінів, в тому числі у роботі з поверненими товарами.

7. Контроль професійних якостей, компетентності персоналу служби збуту виробника продукції, з яким контактує потенційний споживач чи покупець.

8. Активізація рекламних та PR-заходів щодо інформування споживачів відносно існуючого

асортименту та появи новітніх продуктів, створення іміджу виробника. Удосконалення інформаційної наповненості рекламних звернень, а також інформативності сайтів в мережі Інтернет [6, с. 121].

Стрімке посилення конкурентних позицій на ринку не можливе без ретельно розробленої організаційно-економічної моделі щодо стратегічного управління конкурентоспроможністю, яка заснована на комплексному механізмі реалізації конкурентних переваг.

Основною метою підвищення конкурентоспроможності підприємства є максимальне збільшення показників прибутковості та мінімізація витрат, за рахунок раціонального розподілу прав та обов'язків між підрозділами. Покращення фінансових результатів можна досягти за допомогою налагодження тісних зв'язків із посередниками, реалізації політики стратегії низьких витрат, соціального та організаційно-технічного розвитку, впровадження в свою діяльність інноваційних технологій, розробка низьковитратних та високорентабельних заходів і т.д. [7, с. 87].

На підвищення конкурентоспроможності будівельної компанії впливають як внутрішні, так і зовнішні фактори. Зовнішні фактори це ті, на які не може вплинути організація, внутрішні – залежать від підприємства.

До числа зовнішніх факторів відносять:

- ринкові ціни на сировину та матеріали;
- нестабільність експортного та митного законодавства;
- корупція, бюрократичні затримки при передачі будівельного об'єкта на баланс міста;
- обмежений доступ будівельних компаній до кредитних ресурсів;
- кліматичні умови (особливий вплив на підприємства, які виконують функції генпідрядника та субпідрядника);
- високі вимоги до якості продукції і термінів здачі об'єкта замовнику;

- несприятливий правовий клімат, недосконалість правового механізму захисту інвестора;
- низька платоспроможність населення і т.д.

До числа внутрішніх факторів належать:

- раціональне використання основних фондів, сировини, матеріалів, фінансових засобів;
- удосконалення рівня організації праці;
- здійснювання ефективного збуту продукції, завойовування нових ринків, стимулювання здійснення продажу, вживання маркетингових заходів;
- фінансове забезпечення, можливість додаткових інвестицій та доступ до фінансових ресурсів;
- потреба у використанні інноваційних технологій і т.д.

Отже, одним з пріоритетних напрямів досягнення підвищення ефективності діяльності підприємств будівельної промисловості є виявлення та використання внутрішніх резервів. При цьому внутрішні резерви – невикористані можливості зниження поточних витрат підвищення застосування основних фондів, матеріальних, трудових і фінансових ресурсів при даному рівні розвитку продуктивних сил і виробничих відносин.

Таким чином, дані заходи щодо підвищення конкурентоспроможності мають бути визначальними, і саме на них мають бути направлені зусилля стратегічного управління конкурентоспроможності паралельно з поліпшенням кількісних показників ефективності використання ресурсного потенціалу, рентабельності, фінансового стану, основних показників конкурентоспроможності підприємства.

Для підприємства, яке надає послуги у будівельній сфері, найбільш прийнятним з погляду формування стратегічного управління конкурентоспроможністю за рахунок специфіки стану конкуренції в галузі, буде використання стратегії низько витратного підприємства. Дана стратегія управління буде вигідною при врахуванні сучасних реалій ціноутворення в будівництві. Розглянемо можливість скорочення витрат, згідно даної стратегії для того, щоб побачити її унікальність (рис. 2).

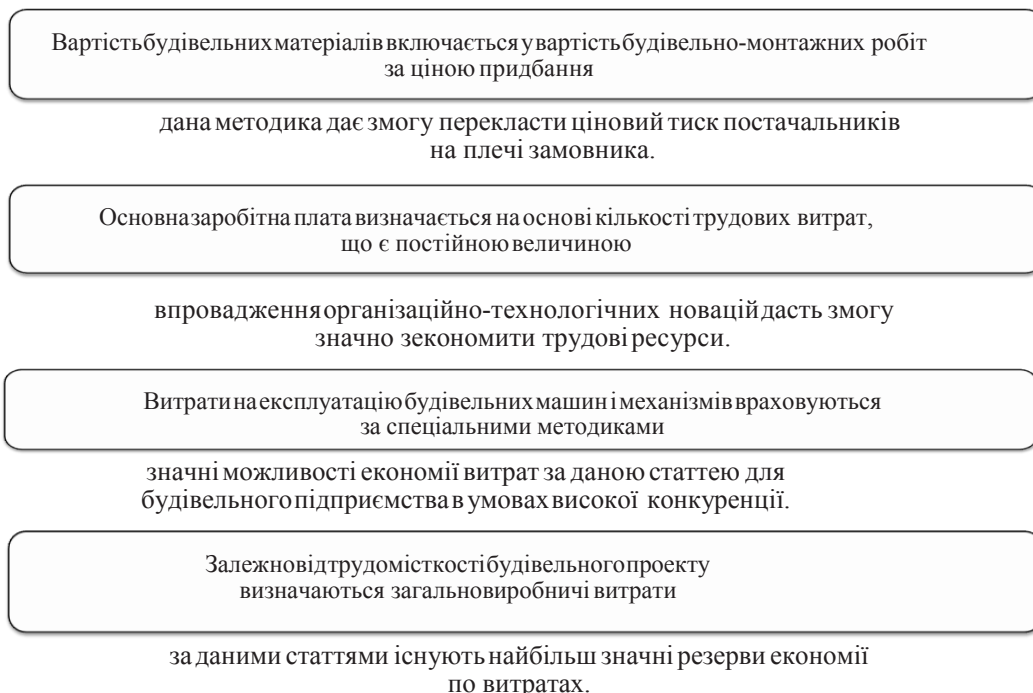


Рис. 2. Концепція низько витратної стратегії для будівельного підприємства

Джерело: власна розробка авторів

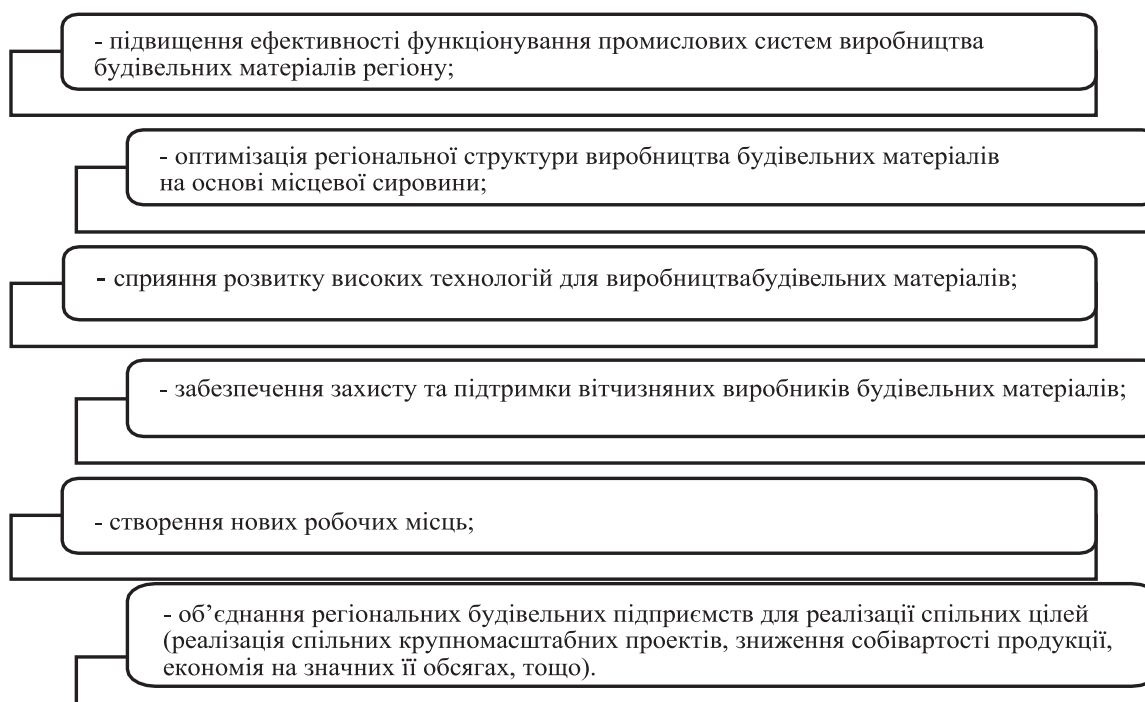


Рис. 3. Основні напрями розвитку будівельного підприємства

Джерело: сформовано автором на основі [1, с. 236]

Таким чином, для будівельного підприємства найбільш ефективним способом отримання конкурентних переваг на ринку в сучасних умовах є скорочення витрат.

В результаті проведення багатьох досліджень, було виявлено, що підвищення конкурентоспроможності будівельних підприємств залежить від чинників, які знаходяться на трьох рівнях, а саме: макро-, мезо-, мікро-. Для підвищення ефективності функціонування економіки регіону та держави в цілому, необхідно проводити вдосконалення як на рівні підприємства, так і на регіональному та загальнодержавному рівнях. Пріоритетні напрями розвитку виробництва будівельних матеріалів на цих трьох рівнях повинні бути наступними (рис. 3).

Відтак, в контексті визначених пріоритетних напрямків, в межах трьох рівнів розвитку, підприємство матиме всі шанси для ефективного господарювання на вітчизняному ринку та укріплення своїх конкурентних позицій.

Висновки та пропозиції. Від так, для ефективного функціонування підприємства, у тому числі будівельного, необхідно постійно працювати над факторами підвищення конкурентоспроможності. Проаналізувавши ці фактори, можна зробити висновок, що найбільшу частку займають зовнішні фактори. На жаль, на цю категорію факторів будівельне підприємство не може впливати, лише пристосовуватися до їх умов. Наприклад,

несприятливий правовий клімат, недосконалість правового механізму захисту інвестора, тобто відсутня законодавча база, що захищає права громадян, які купують права на майбутні квартири, відсутній реєстр майбутніх квартир.

Щодо внутрішніх факторів, то насамперед, система управління повинна бути здатною на практиці реалізувати проведену стратегію конкуренції, тобто обґрунтувати, запропонувати і впровадити стратегічні задуми в повсякденну практику. При цьому, необхідно правильно вибрати місце, час, ключові напрями дій, які забезпечать конкурентні переваги. Для підприємства, яке надає послуги у будівельній сфері, найбільш прийнятним з погляду формування стратегічного управління конкурентоспроможністю за рахунок специфіки стану конкуренції в галузі, буде використання стратегії низько витратного підприємства, яка буде вигідною при врахуванні сучасних реалій ціноутворення в будівництві.

Варто зазначити, що для реалізації заходів щодо підвищення конкурентоспроможності, необхідно, аби будівельне підприємство максимально використовувало ринкову ситуацію у власних інтересах. Це забезпечить максимальні конкурентні переваги та закріпить позицію підприємства на ринку.

Отже, в подальших дослідженнях авторами буде розглянуто методіку оцінки конкурентоспроможності будівельних підприємств з урахуванням факторів впливу.

#### Список використаних джерел:

1. Ступнікер Г.Л. Аналіз чинників впливу на діяльність будівельних підприємств у регіональному аспекті. *Економічний простір*. 2014. № 83. С. 234–241.
2. Орловська Ю.В. Аналіз стану та тенденцій розвитку будівельних підприємств у контексті дослідження їх економічної безпеки. *Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності*. 2013. Вип. 1. Т. 1. С. 251–255.
3. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия. СПб. : Питер Ком, 1999. 63 с.
4. Державний комітет статистики України. Введення в експлуатацію житла за видами житлових будівель. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 11.05.2019).
5. Портер М. Стратегія конкуренції. Київ : Основи, 1998. 390 с.

6. Лошенко І.Р. Маркетингове управління конкурентоспроможністю торговельного підприємства. *Економічні науки*. 2011. Вип. 4(14). С. 194–203.
7. Диска А.А., Чучуменко Р.О. Інноваційно-інвестиційна діяльність, як основа підвищення конкурентоспроможності промислових підприємств. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету*. 2015. № 12. С. 86–89.

#### References:

1. Stupnik G.L. (2014). Analiz chynnykiv vplyvu na diialnist budivelnykh pidpriemstv u rehionalnomu aspekti. [Analysis of the factors influencing the activity of construction enterprises in the regional aspect]. *Economic space*, no. 83, pp. 234–241.
2. Orlovskaya Yu.V. (2013). Analiz stanu ta tendentsii rozvytku budivelnykh pidpriemstv u konteksti doslidzhennia yikh ekonomichnoi bezpeky. [Analysis of the state and trends of development of construction enterprises in the context of studying their economic security]. *Theoretical and practical aspects of economics and intellectual property*, vol. 1, no. 1, pp. 251–255.
3. Ansoff I. (1999). *Novaya korporativnaya strategiya* [New Corporate Strategy]. SPb. : Peter Kom, p. 63.
4. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2019). Vvedennia v ekspluatatsiiu zhytla za vydamy zhytlovykh budivel [Putting into operation of housing by types of residential buildings]. Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (accessed 11 May 2019).
5. Porter M. (1998). *Stratehiia konkurentsii* [Competition Strategy]. Kyiv : Fundamentals, p. 390.
6. Loshenyuk I.R. (2011). Marketynhove upravlinnia konkurentospromozhnistiu torhovelnoho pidpriemstva. [Marketing management of the competitiveness of the trade enterprise]. *Economic Sciences*, vol. 4(14), pp. 194–203.
7. Dyskina A.A., Chuchumenko R. (2015). Innovatsiino-investytsiina diialnist, yak osnova pidvyshchennia konkurentospromozhnosti promyslovykh pidpriemstv. [Innovative-investment activity as the basis for increasing the competitiveness of industrial enterprises]. *Scientific Herald of the International Humanitarian University*, no. 12, pp. 86–89.

Дыскина А. А.

Скицан А. А.

Одесский национальный политехнический университет

### ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ПОВЫШЕНИЮ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СТРОИТЕЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

#### Резюме

В статье предложена модель непосредственной инвестиционной конкурентной среды строительных предприятий. Рассмотрены как внутренние, так и внешние факторы, влияющие на повышение конкурентоспособности строительного предприятия. Очерчены основные наиболее приоритетные направления развития продуктивных отношений строительного предприятия, как основы эффективного управления конкурентоспособностью предприятия. Доказано, что для строительного предприятия наиболее эффективным способом получения конкурентных преимуществ на рынке в современных условиях является сокращение расходов и предложена концепция низко затратной стратегии для строительного предприятия. Уточнены основные направления развития строительного предприятия, а именно необходимо совершенствовать работу как на уровне предприятия, так и на региональном и общегосударственном уровнях. **Ключевые слова:** строительное предприятие, конкурентоспособность, силы конкуренции, конкурентная среда, низко затратная стратегия.

Dyskina Anastasiia

Skitsan Anna

Odessa National Polytechnic University

### THEORETICAL APPROACHES TO INCREASE THE COMPETITIVENESS OF A CONSTRUCTION ENTERPRISE

#### Summary

The crisis situation in the construction industry requires new approaches to the functioning of construction organizations in market conditions, improving the management efficiency and competitiveness of construction companies, developing a system for investing in construction in general, and investing in housing construction, in particular, the formation of a legislative framework for the construction and development of territories. Increasing the competitiveness of a construction company is influenced by both internal and external factors. External factors are those that can not be drowned by the organization, internal – depends on the enterprise. Among the external factors include: – market prices for raw materials and materials; – instability of export and customs legislation; – low solvency of the population, etc. Among the internal factors include: – rational use of fixed assets, raw materials, materials, financial resources; – improvement of the level of organization of work; – the need for the use of innovative technologies, etc. Consequently, the identification and use of internal reserves is one of the priority directions of achieving an increase in the efficiency of the activity of the construction industry enterprises. At the same time, internal reserves – unused opportunities for reducing current costs increase the use of fixed assets, material, labor and financial resources at a given level of development of productive forces and industrial relations. Thus, these measures to enhance competitiveness must be decisive and it is up to them to target the strategic competitiveness management efforts along with the improvement of the quantitative indicators of the efficiency of the use of the resource potential, profitability, financial status, and the main indicators of competitiveness of the enterprise. It should be noted that in order to implement measures for increasing competitiveness, it is necessary that the construction company maximally use the market situation in its own interests. This will provide maximum competitive advantages and consolidate the position of the company in the market.

**Keywords:** construction enterprise, competitiveness, competitive forces, competitive environment, low cost strategy.