

АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Специфічні риси будівельної галузі обумовлюють необхідність пошуку методів підвищення конкурентоспроможності будівельного підприємства розширенням та поглибленням методики загального та універсального характеру для будь-яких підприємств.

Підвищення конкурентоспроможності сприятиме зростанню рентабельності (прибутковості) будівельного підприємства та значною мірою залежить від ефективності розробки управлінських рішень, що мають бути спрямованими на правильне визначення оптимальної кількості використовуваних ресурсів; збільшення обсягу будівельно-монтажних робіт відповідної якості; застосування сучасних методів організації виробництва і праці; впровадження та освоєння нової, більш прогресивної техніки; підвищення продуктивності праці та посилення режиму економії у витрачанні матеріальних, трудових і фінансових ресурсів.

Варто відмітити думку фахівців, що «на сучасному етапі досить складно говорити про конкурентоспроможність цієї галузі і ... на глобальному рівні галузь будівництва України значно відстає через брак необхідних фінансових та організаційних перетворень [1, с.68].

Як відомо, конкурентоспроможність підприємства є комплексною категорією, оскільки визначає його місце порівняно з іншими підприємствами і враховує дію багатьох факторів та оцінюється за різними показниками. Також і конкурентоспроможність будівельної продукції залежить не лише від результатів діяльності підприємства (внутрішніх факторів). Її формування відбувається під впливом рівня інфляції, зміни цін та тарифів, тобто зовнішніх факторів. Вплив зовнішніх чинників не може бути значно зміненим, проте підприємства можуть розробити заходи адаптації для максимально ефективного використання сформованої ситуації [2, с.164].

Вважаємо, що для об'єктивної оцінки конкурентоспроможності будівельної продукції необхідно використовувати ті ж критерії, якими оперує споживач, тобто замовник. Отже, одним із завдань постає визначення переліку параметрів, що існують з погляду покупців будівельної продукції. Підтримуємо думку науковців [3, с.70], які пропонують наступні параметри:

- 1) ціна продукції та послуг. Конкурентоспроможність підприємства за даним критерієм можна оцінити за допомогою показника, що характеризує співвідношення середніх цін пропозиції і внутрішньої ціни підприємства;
- 2) якість як комплексний показник, що характеризує ефективність різних сторін діяльності підприємства. Система компонентів, що визначають якість кінцевої будівельної продукції, включає: якість праці, якість проекту, якість техніки та технології;
- 3) собівартість будівельно-монтажних робіт. Це всі витрати, які несуть будівельні підприємства на виконання робіт відповідно до укладених договорів;
- 4) час. Визначення строків введення об'єкта в експлуатацію. Усунення простоїв, які можуть виникати як з вини замовника (несвоєчасне забезпечення проектною документацією, неплатежі тощо), так із вини підрядника (через погану організацію провадження робіт, перебої з поставками будматеріалів, поломки техніки, низьку культуру управління).

Підкреслимо, що серед внутрішніх факторів, які визначають результати діяльності будівельних компаній, варто відзначити динаміку витрат, співвідношення видів діяльності, управління фінансовим і трудовим потенціалом, процеси логістики, загальну структуру бізнес-процесів, контрактні відносини, політику використання прибутку тощо, а серед зовнішніх факторів – загальні соціально-економічні фактори, що визначаються результатами нормотворчої та безпосередньо регулятивної і контрольної діяльності органів влади на всіх рівнях.

Слід відмітити спрямованість сучасних розробок науковців на пошук напрямків підвищення конкурентоспроможності підприємств будівельного сектору, зокрема проведення досліджень з використанням методу PEST-аналізу. На нашу думку, потребують уваги наступні проекти [4], реалізація яких сприятиме підвищенню рівня конкурентоспроможності підприємств будівельної галузі України:

1). Проекти автоматизації процесів контролю та управління за будівельними проектами.

2). Проекти автоматизації підприємств (оновлення існуючого технічного фонду, інвестиційні проекти тощо).

3). Проекти організації співпраці з освітніми закладами та проекти внутрішнього навчання персоналу (організація курсів, професійні школи, проекти підвищення професійного рівня існуючих спеціалістів, автоматизація оцінки та спрощення системи пошуку, набору кадрів).

4). Проекти об'єднання у спілки для підтримки та взаємодопомоги підприємців галузі, організації контролю за недобросовісними учасниками ринку.

5). Проекти впровадження контролю якості будівельних матеріалів та виконанням робіт.

6). Проекти інвестування у сферу виготовлення вітчизняних будівельних матеріалів та комплектуючих.

Вищезначені проекти мають бути гнучкими, відкритими до зміни в залежності від ситуації на ринку. Ефективність їх реалізації залежить від постійного моніторингу ситуації на ринку та вміння швидко адаптуватись до змін. Важливими для ефективної реалізації проектів розвитку є постійний аналіз та спостереження за змінами в середовищі та галузі.

Стверджуючи, що стратегічне управління розвитком конкурентоспроможності будівельного підприємства стосується такої важливої сфери управлінської діяльності, як аналіз дії факторів зовнішнього середовища, зокрема у формуванні достатнього рівня конкурентних переваг та ефективної системи реагування на інфляційні процеси шляхом адаптації цінової політики підприємства до ринкових вимог, постає потреба в удосконаленні методики управлінського та стратегічного аналізу. Подальшого дослідження потребують питання розробки стратегічних пріоритетів щодо розвитку персоналу та виконуваних будівельних робіт в узгодженні з стратегією України в частині досягнення потенціалу енергозбереження будівництва за рахунок технічних (технологічних) факторів.

Список використаних джерел

1. Латишева О.В., Сайко А.Д. Будівельна галузь України: сучасний стан та її роль у забезпеченні сталого розвитку національної економіки. *Економічний вісник Донбасу*. 2019. № 2(56). С.66-73.
2. Пандас А.В., Пислиця О.В. Економічне обґрунтування росту рентабельності будівельного підприємства. *Приазовський економічний вісник*. 2019. Випуск 6 (17). С. 163-166.
3. Савенко В.І., Нестеренко І.С., Ключова В.В. Управління конкурентоспроможністю підприємства в сучасних умовах господарювання. *Шляхи підвищення ефективності будівництва в умовах формування ринкових відносин*. 2019. Випуск 42.С.66-76.
4. Лучко Г. Й., Когут І. В. Актуальні проекти стратегічного розвитку будівельної галузі України. *Ефективна економіка*. 2020. № 8. – URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=8108> (дата звернення: 04.05.2021).