

ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
МІСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА імені О. М. БЕКЕТОВА
МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

Кваліфікаційна наукова
праці на правах рукопису

ЦИГЕНКО АННА ЮРІЇВНА

УДК 658:338.1

ДИСЕРТАЦІЯ


ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Спеціальність 051 – Економіка

Галузь знань 05 – Соціальні та поведінкові науки

Подається на здобуття наукового ступеня доктора філософії

Дисертація містить результати власних досліджень. Використання ідей, результатів і текстів інших авторів мають посилання на відповідне джерело


_____ А. Ю. Цигенко

Науковий керівник: кандидат економічних наук, доцент О.І. Угоднікова

Харків – 2023

АНОТАЦІЯ

Цигенко А. Ю. *Організаційно-економічне забезпечення конкурентоспроможності будівельних підприємств.* – Кваліфікаційна наукова праця на правах рукопису.

Дисертація на здобуття наукового ступеня доктора філософії за спеціальністю 051 – Економіка. – Харківський національний університет міського господарства імені О.М. Бекетова, Харків, 2023.

Дисертаційне дослідження присвячене аналізу механізмів підвищення конкурентоспроможності будівельних підприємств з урахуванням тенденцій та вимог до галузі. Проведено обґрунтування теоретико-методичних концепцій характеристики поняття конкурентоспроможності та організаційно-економічного механізму її забезпечення. Визначення специфічних характеристик та особливостей розвитку будівельної галузі дозволило врахувати специфіку будівництва у проведеному дослідженні теоретико-методичних концепцій та запропонувати шляхи підвищення конкурентоспроможності на основі аналізу діяльності будівельних підприємств.

Актуальність дисертаційного дослідження визначена важливою роллю будівельної галузі у розвитку економіки, оскільки будівництво є мультиплікатором економічного розвитку, забезпечуючи зростання супутніх галузей народного господарства. Будівельна галузь створює матеріально-технічне та інфраструктурне забезпечення розвитку інших галузей економіки, отже є локомотивом народного господарства. Крім того, враховуючи наслідки повномасштабної військової агресії російської федерації проти України доцільно визначити, що будівництво є основою формування майбутньої інвестиційної привабливості в країні та дозволить забезпечити зростання інших галузей економіки, зростання ВВП та відновлення зруйнованої житлової, промислової, комерційної нерухомості та інфраструктури. Галузь

має важливе соціальне значення, що, в першу чергу, стосується відновлення зруйнованого житла та розміщення вимушено переміщених осіб на постійне місце проживання. Будівельна галузь матиме пріоритети для залучення внутрішніх та зовнішніх інвестицій у рамках післявоєнної відбудови. До того ж, у зв'язку із високою працездатністю будівельного виробництва, доцільно говорити про потенціал галузі до створення нових робочих місць та вирішення проблем безробіття. Отже, питання забезпечення конкурентоспроможності підприємств будівельної галузі має актуальність та велике практичне значення.

Аналіз методичних підходів визначення механізмів конкурентоспроможності будівельних підприємств дозволив визначити поліфункціональність галузі, зокрема, її роль у економічному, соціальному, екологічному, технологічному та інвестиційному розвитку країни. Зазначено, що поліфункціональність будівельної галузі визначає багатоаспектність впливів факторів зовнішнього та внутрішнього середовища на забезпечення конкурентоспроможності будівельних підприємств, що визначає вимоги до систематизації та комплексного підходу до структуризації факторів впливу на формування та розвиток конкурентоспроможності.

Проведено класифікацію механізмів забезпечення конкурентоспроможності будівельних підприємств та визначено концептуальні підходи до процесів формування організаційно-економічних механізмів управління конкурентними перевагами, що дозволило сформуванню системи запитів до розробки комплексу механізмів забезпечення конкурентоспроможності з урахуванням сучасних трендів та тенденцій розвитку економіки в цілому, та будівельного ринку, зокрема, визначити пріоритети суспільно-політичного та соціально-економічного розвитку, а також запити та вимоги до формування конкурентних переваг з урахуванням євроінтеграційного вектору національної економічної системи.

Проведення аналізу трендів та тенденцій розвитку будівельної галузі та аналізу фінансово-господарської діяльності провідних вітчизняних

будівельних підприємств визначено, що економічні системи, що функціонують в умовах зовнішніх викликів та впливів, перебувають у стадіях постійних трансформацій. Зміни основних фінансово-економічних показників будівельного ринку можуть першими вказувати на кризові тенденції, що очікують економічну систему у найближчий час, та, відповідно, будівельні індекси першими поживаються під час виходу із кризи. Окрім безпосереднього визначення перспектив розвитку економічних систем за результатами аналізу тенденцій фінансово-економічної діяльності будівельних підприємств, саме будівельна галузь шляхом впровадження ефективних управлінських впливів може стати локомотивом розвитку економіки в кризових ситуаціях за умови забезпечення її конкурентоспроможності.

Пропозиції щодо розробки концептуальних підходів до формування організаційно-економічного забезпечення конкурентоспроможності суб'єктів господарювання на будівельних підприємствах дозволили сформувати трирівневу систему факторно-аналітичного забезпечення конкурентоспроможності будівельних підприємств шляхом визначення взаємозв'язків операційних та результуючих показників забезпечення конкурентоспроможності. Трирівнева система факторно-аналітичного забезпечення конкурентоспроможності будівельних підприємств дозволяє забезпечити кількісну оцінку факторів конкурентоспроможності з урахуванням їх поділу на блоки. На основі систематизації факторів впливу, визначення причинно-наслідкових зв'язків факторів та їх вагових коефіцієнтів впливу запропонована система оцінки, що базується на розрахунку інтегрального критерію оцінки конкурентоспроможності будівельного підприємства. Факторно-аналітична сукупність є основою формування інформаційно-аналітичного забезпечення оцінки конкурентоспроможності будівельних підприємств. Відповідно до розробленої факторно-аналітичної сукупності забезпечення конкурентоспроможності та моделі взаємозв'язків факторів було визначено послідовність управлінських дій, які необхідні для забезпечення процесів оцінки конкурентоспроможності та формування

управлінських впливів для трансформації системи з метою підвищення конкурентоспроможності будівельного підприємства. Відповідно, у результаті проведеного аналізу було розроблено алгоритм реалізації методики оцінки та управління конкурентоспроможністю будівельних підприємств.

Визначено можливості співставлення ділового економічного циклу із життєвим циклом будівельного проєкту, що дозволило визначити сукупність впливу зовнішніх факторів на формування конкурентоспроможності будівельного підприємства в умовах різних стадій ділового циклу, а також на різних життєвих стадіях будівництва. Циклічність процесів забезпечення конкурентоспроможності є основою побудови запропонованої у дисертаційному дослідженні методики оцінки та підвищення конкурентоспроможності будівельного підприємства, оскільки в умовах конкурентного ринку та розробки нових технологій, а також постійно зростаючих потреб споживачів лише систематичне та безперервне удосконалення може забезпечити конкурентоспроможність підприємства.

Пропонується застосувати для процесів забезпечення моніторингу рівня конкурентоспроможності у ході реалізації методики, що розроблена у дослідженні, просторову модель безперервного удосконалення «Спіраль Джурана», що передбачає забезпечення якісного розвитку системи та попередження процесів регресії.

Для організації процесу забезпечення конкурентоспроможності будівельних підприємств запропонована сукупність запитів організаційно-управлінської структури до системи підтримки управлінських рішень.

Ключові слова: будівельні підприємства, конкурентоспроможність, конкурентоспроможність підприємств, конкурентоспроможність будівельного підприємства, організаційно-економічний механізм, будівельна галузь, будівельний ринок

ABSTRACT

Tsyhenko Anna. *Organizational and economic support of the competitiveness of construction enterprises*. – Qualifying scientific work on manuscript rights.

Dissertation for obtaining the scientific degree of Doctor of Philosophy in specialty 051 – Economics. – O. M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv, 2023.

The dissertation study is dedicated to analyzing the mechanisms for enhancing the competitiveness of construction enterprises, taking into consideration industry trends and requirements. The dissertation substantiates theoretical and methodological concepts related to competitiveness and the organizational and economic mechanisms necessary for its provision. It identifies specific characteristics and features of the construction industry's development, allowing for the incorporation of industry-specific aspects into the theoretical and methodological framework and proposing strategies for enhancing competitiveness based on an analysis of construction enterprises' activities.

The relevance of this dissertation research stems from the vital role of the construction industry in economic development. Construction serves as a catalyst for economic growth, fostering the development of related sectors within the national economy. It provides essential material, technical, and infrastructural support for other economic sectors, positioning itself as the driving force behind the national economy. Furthermore, considering the aftermath of the extensive military aggression carried out by the Russian Federation against Ukraine, it is rational to assert that construction forms the foundation for future investment attractiveness in the country. It will facilitate the resurgence of various economic sectors, the growth of GDP, and the reconstruction of devastated residential, industrial, commercial real estate, and infrastructure. Additionally, the industry holds significant social importance, particularly in terms of restoring housing and resettling forcibly

displaced individuals. The construction sector will take precedence in attracting both domestic and foreign investments during post-war reconstruction. Moreover, given the high labor intensity of construction, it holds the potential for generating new employment opportunities and addressing unemployment issues. Consequently, ensuring the competitiveness of the construction industry is both relevant and of substantial practical significance.

The analysis of methodological approaches used to determine the competitiveness mechanisms of construction enterprises reveals the industry's multifunctionality, specifically its role in economic, social, ecological, technological, and investment development within the country. It is evident that the construction industry's multifunctionality leads to diverse impacts from external and internal environmental factors, affecting the sustainability of construction enterprises. This, in turn, underscores the necessity for systematic and comprehensive structuring of factors influencing sustainability formation and development.

The classification of mechanisms to ensure the sustainability of construction enterprises has been conducted, and conceptual approaches to the development of organizational and economic mechanisms for managing competitive advantages have been refined. This allowed for the creation of a system of guidelines for developing a set of sustainability mechanisms, considering contemporary economic and construction market trends. It also enables the determination of priorities for socio-political and socio-economic development, as well as requirements for building competitive advantages, in alignment with the European integration direction of the national economic system.

An analysis of trends in the construction industry's development and an evaluation of the financial and economic performance of leading domestic construction companies have revealed that economic systems operating in the face of external challenges and influences are constantly evolving. Changes in key financial and economic indicators within the construction market can serve as early indicators of impending economic crises. Conversely, these indicators can be the

first to recover during a post-crisis period. Additionally, aside from predicting the prospects for economic system development based on the analysis of financial and economic trends in construction companies, the construction industry itself, through effective management practices, can serve as a driving force for economic development during crisis situations, provided that its competitiveness is maintained.

The development of conceptual approaches to creating organizational and economic support for business entities' competitiveness in construction enterprises has led to the formation of a three-level system of factor-analytical support for construction companies' competitiveness. This system identifies the interrelationships between operational and resultant indicators of competitiveness support and allows for a quantitative assessment of competitiveness factors by categorizing them into blocks. By systematically organizing influencing factors, establishing cause-and-effect relationships, and assigning weighting coefficients to these factors, a comprehensive assessment system for a construction enterprise's competitiveness is proposed. This factor-analytical framework serves as the foundation for creating information-analytical support for evaluating the competitiveness of construction enterprises. Following the developed factor-analytic set for ensuring competitiveness and the model outlining the relationships between these factors, a series of management actions have been defined. These actions are essential for evaluating competitiveness and implementing managerial strategies aimed at transforming the system to enhance a construction enterprise's competitiveness. Consequently, this analysis has led to the development of an algorithm for implementing the methodology for assessing and managing the competitiveness of construction enterprises.

The possibilities of comparing the business economic cycle with the life cycle of a construction project were determined, which allowed to determine the totality of the influence of external factors on the formation of the competitiveness of a construction enterprise in the conditions of different stages of the business cycle, as well as at different life stages of construction. The cyclicity of the processes of

ensuring competitiveness is the basis of the construction of the methodology for evaluating and increasing the competitiveness of the construction enterprise proposed in the dissertation research, because in the conditions of the competitive market and the development of new technologies, as well as the constantly growing needs of consumers, only systematic and continuous improvement can ensure the competitiveness of the enterprise.

It is proposed to apply the spatial model of continuous improvement «Juran's Spiral» for the processes of monitoring the level of competitiveness during the implementation of the methodology developed in the study, which provides for the provision of quality development of the system and the prevention of regression processes.

To organize the process of ensuring the competitiveness of construction enterprises, a set of requests from the organizational and management structure to the management decision support system is proposed.

Key words: building enterprises, competitiveness, competitiveness of enterprises, organizational and economic mechanism, building industry, building construction market

СПИСОК ОПУБЛІКОВАНИХ ПРАЦЬ ЗА ТЕМОЮ ДИСЕРТАЦІЇ

Статті у наукових фахових виданнях України

1. Угоднікова О. І., Цигенко А. Ю. Ретроспектива розвитку поняття конкурентоспроможності. *Причорноморські економічні студії*. – 2019 – №40\2019. С. 151 –155 (особистий внесок здобувача: сформовано характеристику підходів до визначення поняття конкурентоспроможності, виділено властивості конкурентоспроможності будівельних підприємств).
2. A. Tsyhenko. Assessment of enterprise's competitiveness. *International scientific journal "Internauka". Series: "Economic Sciences"*. – 2022. – №3. P. 15-20
3. Цигенко, А. Ю. Факторний аналіз забезпечення конкурентоспроможності будівельних підприємств в умовах нових викликів. *Комунальне господарство міст*. – 2022. №5(172), С. 12–16.
4. Цигенко, А. Ю. Моделювання процесів оцінки конкурентоспроможності будівельних підприємств. *Наука і техніка сьогодні*. – 2023. № 9(23), С.240-248

Статті в іноземних виданнях

5. A. Tsyhenko. Competitiveness in world construction markets: trends and prospects. *Věda a perspektivy* – 2022 – №1 (8), p. 52-59

Наукові публікації апробаційного характеру:

6. Anna Tsyhenko, Olena Uhodnikova, Olena Iliencko. Specific aspects of competitiveness of enterprise increasing. *Young Researchers in the Global World: Vistas and Challenges: Book of Papers of the International Forum for Young Researchers, Kharkiv, 11 April 2019*. P. 142–143.
7. Угоднікова О. І., Цигенко А. Ю. Роль конкурентоспроможності будівельних підприємств у розвитку міста. *Стратегія розвитку міст: молодь і майбутнє (інноваційний ліфт): Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (квітень-травень 2019 року)*. – Харків: Харківський національний університет міського господарства імені О.Б. Бекетова, 2019.С. 340-341

ЗМІСТ

УМОВНІ ПОЗНАЧЕННЯ	13
ВСТУП	14
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ	
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ ТА	
ШЛЯХИ ЇХ ПІДВИЩЕННЯ	23
1.1 Теоретичне підґрунтя формування конкурентоспроможності	
будівельних підприємств	23
1.2 Поліфункціональність та класифікаційні підходи до визначення	
механізмів конкурентоспроможності будівельних підприємств	39
1.3 Концептуальні підходи до процесів формування організаційно-	
економічних факторів управління конкурентними перевагами	60
ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 1	73
РОЗДІЛ 2 АНАЛІЗ ТРЕДІВ ТА ТЕНДЕНЦІЙ РОЗВИТКУ БУДІВЕЛЬНОЇ	
ГАЛУЗІ	75
2.1 Галузь будівництва в умовах глобальних викликів: тенденції та	
перспективи	75
2.2 Тренди розвитку будівельного ринку України: післявоєнні	
перспективи	106
2.3 Аналіз фінансово-господарської діяльності суб'єктів господарювання у	
галузі будівництва	131
ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 2	151
РОЗДІЛ 3 КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ	
ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ	
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ	155
3.1 Система факторно-аналітичного забезпечення конкурентоспроможності	
будівельних підприємств	155
3.2 Методичне забезпечення процесів оцінки конкурентоспроможності	
будівельних підприємств	179

3.3 Організаційні механізми впровадження методики оцінки конкурентоспроможності будівельних підприємств	193
ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 3	204
ВИСНОВКИ.....	208
ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	211
ДОДАТКИ	233

УМОВНІ ПОЗНАЧЕННЯ

ДБН – державні будівельні норми

ЄС – Європейський Союз

ПрАТ – приватне акціонерне товариство

ХК – холдингова компанія

ДБК – домобудівельний комбінат

ОЗ – основні засоби

ВСТУП

Актуальність теми. Сучасні ринкові умови, характеризовані високою конкурентною боротьбою, швидкими технологічними змінами та нестабільністю економічного середовища, ставлять перед будівельними підприємствами низку викликів та завдань. Одним із головних завдань для будівельних підприємств є забезпечення конкурентоспроможності, що стає вирішальним фактором їх успішного функціонування та розвитку. Наслідки повномасштабної військової агресії російської федерації проти України визначають нові вимоги та завдання до економіки в цілому, та, галузі будівництва зокрема. У результаті активних наземних бойових дій та ракетних обстрілів зруйновано або пошкоджено 74,1 млн кв. м житлової нерухомості, тобто 7% від наявного житлового фонду, про що свідчать результати аналізу статистики, оприлюднені компанією Ernst & Young. Загальна сума збитків, нанесених Україні, становить у 150,5 млрд. доларів США, серед яких втрати житлової нерухомості становлять 55,9 млрд. доларів США. Враховуючи нові виклики та глобальні світові тенденції актуальність дослідження забезпечення конкурентоспроможності будівельних підприємств набуває особливого значення. За даними Всесвітньої організації будівельної індустрії (WBCSD), будівельна галузь складає 40% світового споживання енергії, 36% викидів CO₂. У той же час, будівельні підприємства є важливими генераторами робочих місць та джерелами доходу для національних економік. Таким чином, забезпечення конкурентоспроможності будівельних підприємств впливає на економічний, екологічний та соціальний розвиток країни. Незважаючи на важливість конкурентоспроможності будівельних підприємств, динамічність та складність сучасного бізнес-середовища роблять завдання її забезпечення надзвичайно складними. Будівельні підприємства здійснюють свою діяльність, враховуючи низку факторів, зокрема, високу конкуренцію, швидкий розвиток технологій, зміни в законодавстві, нестабільність цін на ресурси та багато інших. Дослідження спрямоване на аналіз існуючих моделей

та підходів забезпечення конкурентоспроможності, враховуючи специфіку будівельної галузі України та світу, а також розроблення нових інструментів та рекомендацій для підвищення конкурентоспроможності будівельних підприємств.

Аналіз наукових досліджень і публікацій систематизований у дисертаційній роботі дозволяє виділити сукупність наукових досліджень, спрямованих на розробку теоретико-методичних концепцій забезпечення конкурентоспроможності будівельних підприємств, зокрема, Ткаченко А. М., Колесник Є. О. у своєму дослідженні «Методи оцінки конкурентоспроможності підприємства» визначали базові концепції забезпечення конкурентоспроможності у відповідності до специфіку розвитку мікроекономічних систем та відповідних галузей народного господарства [21]. Теоретико-методичні підходи до визначення конкурентоспроможності будівельних підприємств з урахуванням їх специфіки акумульована та проаналізовані у дослідженні Мамонова К.А. та Пруненка Д.О. [23]. У роботі Світличної Т.І. проведено оцінку конкурентоспроможності будівельних підприємств, визначено теоретичні аспекти та окремі елементи організаційного забезпечення [26]. Теоретико-методичний аналіз конкурентоспроможності в будівництві з урахуванням проблем та перспектив економічних систем на національному та глобальному рівнях представлений у дослідженні Дмитренка В. І. [27].

Забезпечення конкурентоспроможності в умовах турбулентної трансформації зовнішнього середовища та необхідності забезпечення оперативного та раціонального реагування шляхом корегування процесів у внутрішньому середовищі визначають увагу до досліджень, пов'язаних із впливами зовнішніх чинників на операційну діяльність будівельних підприємств та стратегічний вектор їх розвитку. Стан, проблеми та шляхи їх вирішення щодо формування конкурентного середовища будівельними підприємствами розроблено у дослідженні Бабаєва В. М., Торкатюка В. І., Шутенка Л. М. [29]. Інтеграція факторного та проєктно-орієнтованого підходу

до оцінки конкурентоспроможності будівельних підприємств з урахуванням зовнішніх чинників проаналізовано у роботі Медяник О. І. [30]. Доцільно звернутися до результатів дослідження старегії формування господарсько-комерційної діяльності будівельного підприємства на основі контролінгу, що визначає підходи до системи управління, моніторингу та контролю факторів забезпечення конкурентоспроможності в системі ералізації бізнес-процесів, розроблених у дослідженні Стадника Г.В. [32]. Трансформація бізнес-процесів та операційної системи будівельного підприємства також досліджувалася Рижаковою Г. С. та Геращенко О.П. [36].

Шляхи підвищення конкурентоспроможності будівельних підприємств у зв'язку з високою практичною значущістю питання, розроблялися у наукових дослідженнях багатьох науковців, зокрема, Мамонов К., Єсіна В., Матвєєва Н., Славута О., Троян В. [38] (проаналізовано економічні фактори забезпечення конкурентоспроможності будівельних підприємств), Крикун К. В., Оліферук С. Л., Рязанов А. С., Сердюченко Н. Б. [39] (проаналізовано організаційні фактори забезпечення конкурентоспроможності будівельних підприємств), Чуприна Х., Іщенко Т., Савчук Т., Дикий О., Поколенко В., Веремєєва Т. (проаналізовано економіко-управлінські фактори забезпечення конкурентоспроможності будівельних підприємств) [40], Ачкасов А., Мамонов К., Грицьков Є., Пруненко Д., Величко В. (проаналізовано вплив стейкхолдерів на забезпечення конкурентоспроможності будівельних підприємств через раціоналізацію прийняття управлінських рішень) [41], В. В. Смачило, Л.Л. Калініченко, (розроблено процедура формування комунікативної політики підприємства зі стейкхолдерами) [136], Кондратенко Н.О., Волкова М. В. (розроблено алгоритм використання сучасних технологій управління у промисловості і будівництві) [141], Угоднікова О. І. (проаналізовано організаційно-економічний механізм формування і використання потенціалу розвитку будівельного підприємства) [52].

Важливим є акумулювання міжнародного досвіду, зокрема європейського, у системі забезпечення конкурентоспроможності будівельних

підприємств, що визначається євроінтеграційним вектором розвитку національної економіки, зокрема, цікавою є дослідження Соболевої Г.Г. «Методи оцінки конкурентоспроможності підприємства. Східна Європа: економіка, бізнес та управління» [44]. У дослідженні проаналізовано роботи зарубіжних науковців щодо визначення класичних підходів до теоретико-методичного забезпечення процесів конкурентоспроможності, визначення глобальних викликів та перспектив, зокрема, М. Портер [37], П. Друкер [58], К. Крістенсен [59], Д. Рокфеллер [60], В. Баффет [61], Р. Талер [63], Р. Румль [44] та інших авторів.

Проблеми та потенціал відновлення підприємств будівельної сфери через російське вторгнення в Україну в своїх дослідженнях висвітлили Смачило В. В., Димченко О. В., Рудаченко О. О., Хайло Я. М. [142]

Також, у дисертаційному дослідженні проаналізовано нормативно-правові документи щодо регулювання процесів забезпечення конкурентоспроможності та діяльності будівельних підприємств, статистичні дані, наукову періодику.

Зв'язок роботи з науковими програмами, планами, темами. Дисертаційну роботу виконано на кафедрі економіки та маркетингу Харківського національного університету міського господарства імені О.М. Бекетова у межах держбюджетних тем МОН України: «Економічний розвиток: макро-, мезо-, мікрорівень. Етап 4. Актуальні проблеми сталого економічного розвитку» (номер державної реєстрації: 0120U104501) та «Аналіз перспективних напрямів інноваційного розвитку послуг водопостачання і водовідведення» (номер державної реєстрації: 0123U101633). Внесок здобувача полягає у розробці концептуальних засад управління конкурентоспроможністю будівельних підприємств.

Мета і завдання дослідження. Метою дисертаційного дослідження є формування організаційно-економічного забезпечення конкурентоспроможності будівельних підприємств з урахуванням специфіки будівельного ринку, сучасних викликів і перспектив розвитку економіки.

Відповідно до мети дисертаційного дослідження виконано наступні завдання:

- проаналізувати теоретико-методичні підходи до визначення поняття конкурентоспроможності будівельних підприємств;

- систематизувати класифікаційні підходи до структуризації механізмів забезпечення конкурентоспроможності з урахуванням специфіки будівельних підприємств;

- узагальнити концептуальні підходи до процесів формування організаційно-економічних механізмів управління конкурентними перевагами будівельних підприємств;

- проаналізувати глобальні виклики та тенденції розвитку будівельної галузі, результати фінансово-господарської діяльності суб'єктів господарювання у галузі будівництва;

- оцінити вимоги до галузі та перспективи розвитку у системі післявоєнної відбудови;

- систематизувати факторно-аналітичне забезпечення конкурентоспроможності будівельних підприємств;

- запропонувати методіку комплексної оцінки інтегрального показника конкурентоспроможності будівельного підприємства на основі використання розробленої сукупності інформаційно-аналітичного забезпечення;

- розробити організаційні алгоритми впровадження методіки оцінки конкурентоспроможності будівельних підприємств.

Об'єктом дослідження є конкурентоспроможність будівельних підприємств.

Предмет дослідження – теоретико-методичні положення та практичні рекомендації щодо організаційно-економічного забезпечення конкурентоспроможності будівельних підприємств.

Методи дослідження. У дисертаційному дослідженні було використано методи теоретико-методичного аналізу, зокрема, проведено аналіз наукових праць, теоретичних моделей, існуючих концепцій та підходів до оцінки

конкурентоспроможності підприємств в будівельній галузі. Акумуляовано підходи до класифікації механізмів організаційно-економічного забезпечення конкурентоспроможності будівельних підприємств. Шляхом використання методів порівняння та групування проаналізовано методичні підходи до забезпечення конкурентоспроможності будівельних підприємств. Використання методів аналізу статистичних даних дозволили визначити основні тренди та тенденції розвитку будівельного сектору. Було застосовано фінансовий аналіз з метою визначення поточного стану будівельних підприємств шляхом виявлення проблемних аспектів фінансово-економічної діяльності, вплив економічних, соціальних та технологічних змін. Для підтвердження запропонованих у дисертаційному дослідженні гіпотез та висновків, використано методи статистичного аналізу даних, зокрема, кореляційний аналіз, регресійний аналіз, аналіз варіації, для визначення зв'язків та закономірностей впливу сукупностей факторів на формування конкурентоспроможності будівельних підприємств. Шляхом використання методів економіко-математичного моделювання, Т-коефіцієнту п'ятифакторної моделі, моделі Джурана, методів кореляційного аналізу, систематизації та структуризації причинно-наслідкових зв'язків розроблено систему факторно-аналітичного забезпечення конкурентоспроможності будівельних підприємств, методичні підходи до оцінки конкурентоспроможності будівельних підприємств, організаційно-економічні механізми забезпечення конкурентоспроможності підприємства на будівельному ринку.

Наукова новизна отриманих результатів полягає в наступному:

удосконалено:

- трирівневу блокову систему факторно-аналітичного забезпечення конкурентоспроможності будівельних підприємств, що дозволяє забезпечити кількісну оцінку факторів конкурентоспроможності та визначити інтегральний результат безпосередньо рівня конкурентоспроможності будівельного підприємства шляхом розрахунку запропонованого інтегрального критерію

оцінки конкурентоспроможності будівельного підприємства, що на відміну від існуючих систем дає змогу системно та комплексно підійти до оцінки факторно-аналітичного забезпечення конкурентоспроможності будівельних підприємств;

- модель взаємозв'язків факторно-аналітичної сукупності забезпечення конкурентоспроможності будівельних підприємств, розроблену на основі аналізу факторів впливу на забезпечення конкурентоспроможності, що базується на треступеневій системі групування та визначає інформаційно-аналітичне підґрунтя методики проведення оцінки конкурентоспроможності;

- алгоритм оцінки та організаційно-економічного забезпечення конкурентоспроможності будівельних підприємств, розроблений на основі аналізу факторів впливу на формування та підвищення конкурентоспроможності, що дозволяє забезпечити систематизацію організаційно-управлінських впливів на існуючу економічну систему з метою її якісної трансформації та переходу у новий стан відповідно до цілей та завдань підвищення конкурентоспроможності;

набули подальшого розвитку:

- систему взаємодії ділових та виробничих циклів будівельних підприємств, що визначило доцільність розгляду процесу забезпечення конкурентоспроможності як циклічного, оскільки зі зміною циклів ділової активності та попаданням різних стадій будівельного проєкту на період певного економічного циклу формуються нові вимоги та зовнішні умови забезпечення конкурентоспроможності, що на відміну від існуючих систем дає змогу системно та комплексно підійти до дослідження взаємодії ділових та виробничих циклів будівельних підприємств;

- теоретико-методичні положення та концептуальні засади визначення підходів до реалізації організаційно-економічних механізмів формування та реалізації конкурентоспроможності будівельних підприємств;

- процеси забезпечення моніторингу рівня конкурентоспроможності будівельних підприємств шляхом використання просторової моделі

безперервного удосконалення циклічного моніторингу конкурентоспроможності «Спіраль Джурана».

Практичне значення одержаних результатів полягає у формуванні концептуальних підходів до практичного впровадження організаційно-економічного забезпечення підвищення конкурентоспроможності будівельних підприємств, шляхом оцінки інтегрального коефіцієнта конкурентоспроможності та визначення організаційних заходів щодо трансформації управлінських процесів з метою забезпечення конкурентоспроможності та її подальшого зростання.

Практичні розробки дисертаційного дослідження використані у практичній діяльності ОАО «Провідні будівельні технології», що підтверджено у акті впровадження (№23-01 від 25.09.2023 р.), ТОВ «Авуар», що підтверджено у акті впровадження (№16-01 від 02.10.2023 р.), зокрема імплементовано; ГО «Надихай», що підтверджено у акті впровадження (№03-01 від 29.09.2023 р.), ТОВ «СмартБізнесСолюшн», що підтверджено у акті впровадження (№3-01 від 02.10.2023 р.).

Теоретико-методичні розробки дослідження використовуються у навчальному процесі Харківського національного університету міського господарства імені О.М. Бекетова в тій частині, що пов'язана із концептуальними підходами до впровадження організаційно-економічних забезпечення конкурентоспроможності будівельних підприємств дисциплін бакалаврського рівня спеціальності Економіка (довідка від 25.09.2023 р. №05-538/01).

Особистий внесок здобувача. Теоретико-методичні засади, концептуальні положення, практичні рекомендації, висновки та пропозиції, розроблені та доведені у дисертаційному дослідженні досягнуті здобувачем самостійно та частково висвітлені у шести одноосібних публікаціях та одній з у співавторстві з науковим керівником Угодніковою О.І.

Апробація результатів дисертації. Основні ідеї та концептуальні положення результатів дисертаційного дослідження апробовано на наукових

конференціях, семінарах та конгресах, зокрема: Міжнародного форуму «Молоді дослідники у глобалізованому світі: перспективи та виклики», який відбувся у квітні 2019 року, Міжнародної науково-практичної конференції «Стратегія розвитку міст: молодь і майбутнє (інноваційний ліфт)», яка відбулася у квітні 2020 року.

Публікації. Основні положення дисертаційного дослідження опубліковані у 7 наукових працях загальним обсягом 12 друк. арк., у тому числі 4 – статтях у наукових фахових виданнях України з економіки, 1 – статтях в іноземному виданні та 2 тезах конференцій.

Структура і обсяг дисертації. Дисертаційна робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел, додатків. Основний текст складає – 232 сторінки. Дисертація містить 53 рисунки 21 таблиці, 13 додатків на 57 сторінках. Список використаних джерел містить 160 найменувань.

РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ ТА ШЛЯХИ ЇХ ПІДВИЩЕННЯ

1.1 Теоретичне підґрунтя формування конкурентоспроможності будівельних підприємств

За сучасних умов розвитку ринкових відносин та інтеграційних процесів, коли кожний виробник продукції чи постачальник послуг знаходиться у посиленій конкурентній боротьбі, повсякчас постає питання виживання та розвитку підприємства. За рахунок членства України у Світовій організації торгівлі, збільшуються можливості промислових, переробних та сільськогосподарських підприємств в освоєнні нових ринків збуту поряд із посиленням конкуренції та розширенням конкурентного середовища.

Розвиток конкурентного середовища сприяє прогресу підприємництва, де основна увага приділяється конкурентоспроможності, новим технологіям, інноваціям тощо. Тому для забезпечення конкурентоспроможності підприємства необхідно проводити постійний аналіз кон'юнктури ринку з урахуванням функціонування підприємств-конкурентів та використовувати нові технології та інноваційні підходи у господарській діяльності.

Питанню конкуренції та конкурентоспроможності в економічній теорії присвячено багато наукових праць як вітчизняних, так і зарубіжних вчених. Зокрема, цій проблематиці присвячені праці таких вчених, як А.Сміт, Д. Рікардо, М. Портер, А. Маршал, І. Е. Чемберлін, Дж. Робінсон, Ансофф, Г. Л. Азоев, Р. А. Фатхутдінов, І. З. Должанський, Т. О. Загорна, Г.М. Скудар, Н.І. Перцовський, та ін.

Однак, відсутній єдиний комплексний методологічний підхід до забезпечення конкурентоспроможності та недостатньо досліджений інструментарій її формування. Зважаючи на те, що поняття конкуренція є однопорядковим терміном на ряду з конкурентоспроможністю і являється

безпосереднім фактором впливу на неї доцільно розглянути різні підходи визначення поняття конкуренція.

Адам Сміт ще у середині XVIII сторіччя пояснив суть конкуренції як суперництва, яке, в свою чергу, урівнюючи норми прибутку, приводить до оптимального розподілу праці і капіталу. А. Сміт стверджував, що ціни підвищуються за умови скорочення пропозиції, а зменшуються у випадку надлишку пропозиції, тому конкуренція є фактором розвитку країни в цілому [2]. В процесі еволюції економіки частина результатів роботи науковця втратила свою актуальність, однак його концепція щодо збалансованого ціноутворення, спричиненого впливом конкуренції досі залишається фундаментальною для розуміння взаємовідносин конкуруючих суб'єктів.

Дж. С. Мілль – вчений, який також здійснив вагомий внесок в розвиток теорії конкуренції, вважав, що вона є єдиним регулятором ренти, прибутків, заробітної плати та ціни [4]. Дж. С. Міллем введені такі поняття, як «альтернативні витрати», «економія на масштабах», «цінова еластичність попиту», розроблене рівняння міжнародного попиту.

Портер М. небезпідставно вважає, що через взаємозв'язок в якому перебувають товари, підприємства, галузі та країни відокремлення їх одна від одної майже неможлива. Автор виділив п'ять основних сил конкуренції:

- можливість появи нових гравців;
- здатність покупців торгуватися;
- аналіз ринкової влади постачальників;
- можливість виникнення товарів замінників;
- рівень конкурентної боротьби.

К.Р. Макконелл і С.Л. Брю представляють конкуренцію, як можливість покупців і продавців незалежно і вільно існувати на ринку та мати право вибору на вхід чи вихід з ринку [5]. Автори продовжили теорію «невидимої руки» А.Сміта та визначили позитивні і негативні її моменти.

В рамках теорії конкурентних переваг Д. Кэмпбелл, Дж. Стоунхаус і Б. Х'юстон, вважають, що підприємство може мати переваги за рахунок прибутку більшого за прибуток конкурентів. Таким чином більш високі фінансові показники відкривають можливість інвестувати нерозподілений прибуток у майбутні проекти, утримуючи, таким чином, лідерство на ринку даної галузі. Якщо підприємству вдається підтримувати більші фінансові показники протягом тривалого проміжку часу, то можна говорити про стійку конкурентну перевагу. Але цю перевагу можна втратити, за рахунок неправильного розподілу прибутку. [6, с.32].

Розвиток економічної системи країн Західної Європи та США у XIX столітті супроводжувався активізацією процесів централізації, тому вільне цінове регулювання було обране як центральна категорія представниками неокласичної школи політекономії. В свою чергу А. Маршал у своїх дослідженнях на основі постулатів класичної школи економіки обґрунтував механізм автоматичного встановлення рівноваги на ринку за допомогою досконалої (чистої) конкуренції і дії законів граничної корисності та граничної продуктивності.

На думку Дж. Стіглера досконала конкуренція можлива лише за умови функціонування невизначено великої кількості конкурентів в рамках досконалого ринку. Проте саме явище конкуренції не може бути необхідною умовою існування такого ринку, через теоретично ймовірну здатність монополій проявляти основні характерні риси досконалого ринку – абсолютну поінформованість продавця щодо попиту, пропозиції та цін [7].

З кінця XIX до середини XX ст. за рахунок змін товаро відносин на більшості ринків світу, модель досконалої конкуренції піддавалася критиці більшістю економістів того часу: Й. Шумпетер, Ф. А. Хайек, Дж. М. Кейнс, П. Сраффі, Дж. Робінсон та Е. Чемберлен. Представники неокласичної школи та неолібералістичного напрямку довели не реалістичність теорії досконалої конкуренції, створили теорію «недосконалої конкуренції» та теорію «монополістичної конкуренції», розробили класифікацію ринкових структур.

Так, Е. Чемберлен процес синтезу конкуренції і монополії, результатом якого є монополістична конкуренція розкриває у своїй праці «Теорія монополістичної конкуренції». Автор розглядає суть монополії, як можливість контролю пропозиції, але в такому випадку кожен продавець може бути монополістом за рахунок диференціації товарів та наявності певних різних ознак товарів від товару конкурента. В такому разі покупці віддають перевагу не продавцю, а певним ознакам його товару [8, стр. 93]. Таким чином, намагаючись охарактеризувати результати своїх досліджень, американський економіст ввів поняття монополістичної конкуренції (Monopolistic competition).

У своєму дослідженні Брінь П. В. вважає, що конкурентоспроможність це інтегральний, відносний показник підприємства, який дає змогу виявити поточний стан підприємства за окремими характеристиками та окреслює рівень конкурентної переваги над ними (або ж навпаки) за різними чинниками у необхідний для дослідження проміжок часу [18].

Конкурентоспроможність є однією з основних категорій, що широко використовується в теорії та практиці економічних наук, виступає багатоаспектним поняттям, що в перекладі з латинської мови означає суперництво, боротьбу за досягнення найкращих результатів [1, с. 28].

Давид Рікардо розвинув ідеї про роль конкурентоспроможності свого попередника, стверджуючи, що за умови вільної конкуренції інтереси окремого індивіда й суспільства однакові, а в режимі вільної конкуренції може відповідати інтересам нації. Автор побудував комплексну теоретичну модель досконалої конкуренції, та описав систему її роботи в довгостроковій перспективі [3].

Скудар Г.М. продовжив думку М. Портера, стверджуючи, що конкурентоспроможність – це багатостороння економічна категорія, яка може розглядатися на рівні товару, товаровиробника, галузі, країни. Він обґрунтовує те, що конкурентоспроможність обумовлена економічними, соціальними та політичними факторами позиції країни або товаровиробника на внутрішньому

та зовнішньому ринках [9, с. 31]. В умовах глобальної економіки конкурентоспроможність може визначатися також як здатність країни або підприємства протистояти міжнародній конкуренції на власному ринку й ринках інших країн.

Оскільки конкурентоспроможність визначає здатність витримувати конкуренцію у порівнянні з аналогічними об'єктами на даному ринку, дослідники Піддубний І. О., Піддубна А. І. сформулювали своє бачення конкурентоспроможності – це потенціальна або реалізована здатність економічного суб'єкта до функціонування у релевантному зовнішньому середовищі, яка ґрунтується на конкурентних перевагах і відображає його позицію відносно конкурентів [12, с. 83]. Достатньо доречно вчені концентрують увагу на такій властивості зовнішнього середовища, як «релевантність» при визначенні конкурентоспроможності, оскільки в такий спосіб можна підкреслити значення досліджуваного поняття та його адаптаційні складові – можлива зміна пропозиції товару, цін, каналів збуту тощо.

Цибульська Е.І. під конкурентоспроможністю розуміє здатність у поточному періоді чи в довгостроковій перспективі забезпечувати собі ефективність виробництва та вигідність реалізації своїх товарі більшу ніж у конкурентів [13].

Професором Джеджулою В. В. та доцентом Єпіфановою І. Ю. визначено, що конкурентоспроможність підприємства – це не лише узагальнене відображення складових підприємства, що дає можливість ідентифікувати здатність суб'єкта господарського діяльності ефективно використовувати наявні ресурси та можливості, а його спроможність бути результативнішим за інших підприємства в галузі [10].

На думку Л. М. Яремченко конкурентоспроможність підприємства – це його можливість прогнозувати цінову політику, адаптуватися до змін ринкової кон'юнктури, змін у законодавстві чи податковій системі, можливість знаходити нові джерела фінансування, оптимізувати та ефективно

використовувати сировинні ресурси, займатися підбором висококваліфікованого персоналу і багато інших аспектів, що сприяють успіху компанії [14].

Брітченко І. Г. вважає, що конкурентоспроможність підприємства відображає сукупність переваг, що вказують на сутність задоволення конкурентної потреби стосовно аналогічної продукції інших підприємств. Конкурентоспроможність продукції на їх думку повинна бути ключовим аспектом прийняття рішень щодо розширення та створення нових виробничих потужностей, розробки маркетингових прогнозів, в свою чергу аналіз конкурентоспроможності необхідно проводити безперервно та систематично [15].

Багацька Н. М. трактує конкурентоспроможність підприємства, як є сукупністю взаємозалежних чинників, що сприяють покращенню його позиції на ринку, а також підтримка і розвиток конкурентних переваг з подальшим створенням нових. Ця порівняльна характеристика підприємства, відображає різницю між рівнем ефективності використання ресурсів у порівнянні з аналогічними показниками інших конкурентних підприємств [17].

На думку Ж. В. Крючкової конкурентоспроможність підприємства являє собою комплексну систему характеристик підприємства, які онкретизують його потенціал та можливість випускати з подальшою реалізацією конкурентну продукцію. Процес підвищення конкурентоспроможності вимагає приймати до уваги специфіку взаємозв'язків як між елементами підприємства, так і з його середовищем, який несе за собою комплекс з прийняття рішень по досягненню поставлених цілей [19].

Під поняттям конкурентоспроможності підприємства О. П. Красняк розглядає реальні та потенційні можливості підприємства просувати свою продукцію, яка наданому сегменті ринку є більш пріоритетною для споживача, за умови ведення ефективної фінансово-господарської діяльності [16].

Проаналізувавши ряд визначень поняття конкурентоспроможність ми згрупували їх у 5 основних груп, та зазначили основні характеристики кожного з підходів у таблиці наведеній нижче – таблиця 1.1.

Таблиця 1.1

Характеристика підходів до визначення поняття конкурентоспроможності підприємства

Підхід	Автори	Характеристика
аналоговий	«European managment forum»; Скударь Г.М.; Мескон М.Х., Альберт М., Хедоурі Ф.; Василенко В.О.; Стівенсон В.; Портер М.[3]; Єрмолов М.О.; Васильєва З.А	Реальна або потенційна можливість підприємства проектувати, виробляти та збувати за існуючих умов товари, за рахунок своїх компетентностей, привабливіші ніж у їх конкурентів.
комплексний	Маренич А.; Енциклопедія бізнесмена, менеджера, економіста; Шершеньова З.С., Оборська С.В.; Качалина Л.Н.; Яновський А.; Калашникова Л.М.; Беленький П.Ю.; Багацька Н. М.; Крючкова Ж. В.	комплексна порівняльна характеристика підприємства, яка відображає дієвість всього комплексу механізмів господарювання, і до дослідження проблем його забезпечення потрібно підходити комплексно з урахуванням усіх факторів і механізмів, що дозволяють визначити сильні сторони підприємства у конкурентній боротьбі та знайти способи досягнення переваг перед конкурентами
прибутковий	Корнєєва І.В.; Покропивний С.Ф.; Канінський П.К.;	здатність успішно оперувати на конкурентному ринку, здійснювати ефективну господарську діяльність та отримання певної норми прибутку за рахунок задоволення сукупних вимог споживача
якісний	Зав'ялов П.С., Скударь Г.М.; Лозовський Л.Ш., Райзберг Б.А.; Кіперман Г.Я.; Багацька Н. М.	здатність компанії за рахунок більш високої якості продукції, доступних цін, привабливості для споживача протидіяти на ринку іншим виробникам.

Продовження табл. 1.1

системний	Іванов Ю.Б.; Круглов М.І.; Бондаренко А.Л.; Бланк І.А.; Перцовський М.І.; Яремченко Л. М.	система, що складається з безперервно взаємодіючих факторів і характеризує ступінь реалізації потенційних можливостей підприємства та впливають на результати суперництва з іншими підприємствами на споживчому ринку
-----------	--	---

* Джерело: розроблено авторкою

На основі проведеного вище огляду сутності поняття «конкурентоспроможності», можна відзначити, що всі наведені поняття носять скоріше системно-описовий характер і не враховують наступні аспекти:

- динаміку показника конкурентоспроможності;
- взаємозв'язок між поняттям конкурентоспроможність продукції і конкурентоспроможність підприємства;
- можливість управління показником конкурентоспроможності і здатність виробника продукції адаптувати її до зовнішніх умов.

Для подальшого дослідження поняття конкурентоспроможності будівельних підприємств, необхідно звернутися до загальної характеристики поняття будівельного підприємства, що представляє собою діяльність суб'єкту господарювання пов'язаної з будівництвом, реконструкцією, ремонтом та іншими будівельними роботами.

Лич В. М. та Куценко А. С. визначають конкурентоспроможність будівельного підприємства як можливість використовувати свої конкурентні переваги в існуючих умовах в усьому ланцюгу створення цінностей, займаючи при цьому найвигідніше положення на ринку та забезпечувати формування та максимальне задоволення потреб споживачів у якісних будівельно-монтажних роботах та будівельній продукції, при цьому використовуючи оптимально наявні ресурси [11].

Проведений аналіз поняття конкурентоспроможності підприємств та аналіз поняття конкурентоспроможності будівельних підприємств дає можливість сформулювати узагальнююче визначення поняттю конкурентоспроможності будівельних підприємств у вигляді здатності підприємства будівельної галузі зберігати і посилювати своє позиціонування на ринку в умовах жорсткої конкуренції, використовуючи свої ресурси, розвиваючи та впроваджуючи інновації та підтримуючи свій рівень бренду.

Аналіз теоретико-методичних підходів до визначення поняття конкурентоспроможності дозволяє виявити основні властивості даного поняття з урахуванням специфіки будівельної галузі, які зображено на рисунку – рис. 1.1.

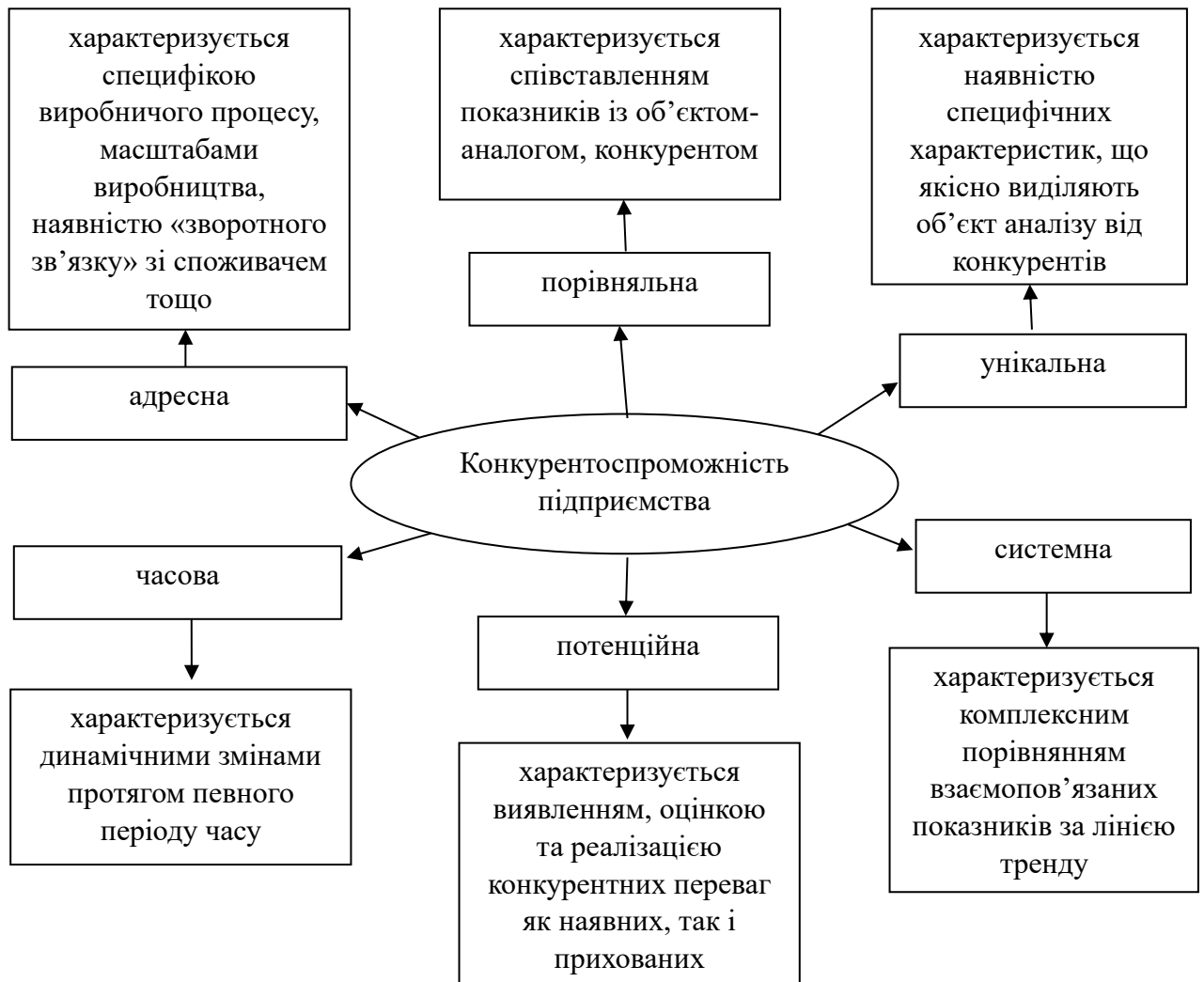


Рисунок 1.1 – Властивості конкурентоспроможності будівельних підприємств

* Джерело: розроблено авторкою

Порівняльна властивість означає, що конкурентоспроможність не є явищем, притаманним певному об'єкту, вона не впливає з його внутрішньої природи, а проявляється тільки за умов порівняння даного об'єкта з іншими, її можна оцінити порівнянням найбільш суттєвих показників діяльності підприємств однієї галузі, а результатом цього порівняння є визначення рівня конкурентоспроможності [20].

Часова властивість означає, що досягнутий в окремий проміжок часу рівень конкурентоспроможності підприємства не може розглядатися як довгострокова характеристика його ринкової позиції незалежно від ефективності діяльності, рішучі та активні дії суперників можуть привести до втрати досягнутої позиції та зниження рівня конкурентоспроможності [20].

Потенційна передбачає виявлення потенціалу власних виробничих, технологічних, кваліфікаційних переваг перед конкурентом та застосування їх для покращення якості та привабливості продукції.

Унікальна властивість формує конкурентну перевагу підприємства за рахунок унікальної продукції, додаткового спектру послуг, оригінальної технології виробництва, ресурсо-ефективності продукції та інших чинників.

Системна передбачає аналіз максимального обсягу чинників та умов, що формують конкурентоспроможність підприємства, а також взаємозв'язки між ними та взаємовпливи.

Адресна властивість означає, що існуючий рівень конкурентоспроможності завжди визначається вектором спрямованості діяльності підприємства на споживача, зворотнім зв'язком із ним, ступенем його задоволеності товаром або наданою послугою.

Забезпечення конкурентоспроможності будівельних підприємств є важливим завданням у світі, де спостерігається зростання попиту на будівельні послуги та продукцію. Загальна тенденція полягає в тому, що будівельні підприємства постійно прагнуть до підвищення якості своїх послуг та продукції, зменшення витрат та оптимізації виробничих процесів. Однією з тенденцій є використання новітніх технологій та інноваційних рішень в

будівельній галузі. Будівельні підприємства активно впроваджують цифрові технології, які дозволяють оптимізувати виробничі процеси та зменшити витрати. Також використання новітніх матеріалів та конструкцій дозволяє підвищити якість та тривалість будівельних об'єктів. Іншою тенденцією є впровадження принципів сталого розвитку в будівельну галузь. Будівельні підприємства звертають увагу на екологічність будівельних матеріалів та технологій, а також на зменшення енергоспоживання будівель. Також у світі спостерігається тенденція до збільшення обсягів будівельної продукції, що виготовляється з використанням промислових методів. Це дозволяє знизити вартість виробництва та забезпечити високу якість продукції [22].

Формування та розвиток конкурентного середовища має важливе значення у процесах економічного розвитку на макроекономічному та мікроекономічному рівнях. Аналізуючи роль конкуренції в економічних системах доцільно визначити базові функції конкуренції як ринкової категорії, зокрема:

- визначення та формування ринкових переваг відповідно до запитів ринку,
- визначення особливостей формування та реалізації потреб споживачів з урахуванням спеціалізації ринку,
- формування конкурентних цін за рахунок відкритості та доступності до ринку різних гравців, що дозволяє забезпечити саморегулювання цінової політики та її максимально ефективну реалізацію,
- саморегулювання внутрішньої політики компаній, спрямованої на вибір чи трансформацію форм власності та господарювання, їх специфіки з метою відбору найбільш ефективних механізмів організації економічної діяльності,
- максимально ефективне забезпечення потреб споживачів,
- раціоналізації процесів розподілу доходів та прибутку, як у рамках галузевого, територіального, адміністративного та інших поділів, так і в середині компанії у системі реалізації внутрішньокорпоративної політики,

- стимулювання збуту, що пов'язано із результативністю економічної діяльності на ринку,
- забезпечення інноваційного розвитку шляхом впровадження сучасних технологій, спрямованих на підвищення ефективності та результативності технічних процесів, операційної діяльності, реалізації функції управління та інших напрямів діяльності,
- забезпечення фінансової стабільності роботи підприємства шляхом раціоналізації концептуальних підходів до формування фінансово-економічної внутрішньокорпоративної політики підприємства,
- забезпечення ліквідності виробництва, що є важливим фактором утримання конкурентних позицій на ринку, особливо в умовах невизначеності та високих ступенів ризиків для ведення бізнесу, що є особливо актуальним в умовах посткарантинного періоду та набуло особливого практичного значення із початком повномасштабного військового вторгнення та матиме актуальність в умовах післявоєнної відбудови,
- формування передумов для забезпечення амортизаційних відрахувань для оновлення, модернізації матеріально-технічної бази, формування інноваційної бази основних фондів, що спрямоване, в тому числі, на формування основного капіталу підприємства, що має високу актуальність для будівельних підприємств,
- забезпечення продуманої політики формування кадрового потенціалу, пошуку, відбору, оцінки кандидатів на роботу на управлінсько-адміністративних посадах, посадах, що пов'язані із техніко-технологічним забезпечення операційних процесів, заповнення вакансій робочих спеціальностей та обслуговуючого персоналу,
- мотиваційна складова забезпечення продуктивності праці, що важливим елементом результативності діяльності всього підприємства,
- визначення спрямування на пріоритетність показників роботи підприємства, що характеризують його результативність, наприклад, рентабельність, прибутковість тощо.

Отже, аналізуючи функції конкуренції доцільно визначити, що функціональне забезпечення конкуренції може бути представлене наступними групами – рис. 1.2

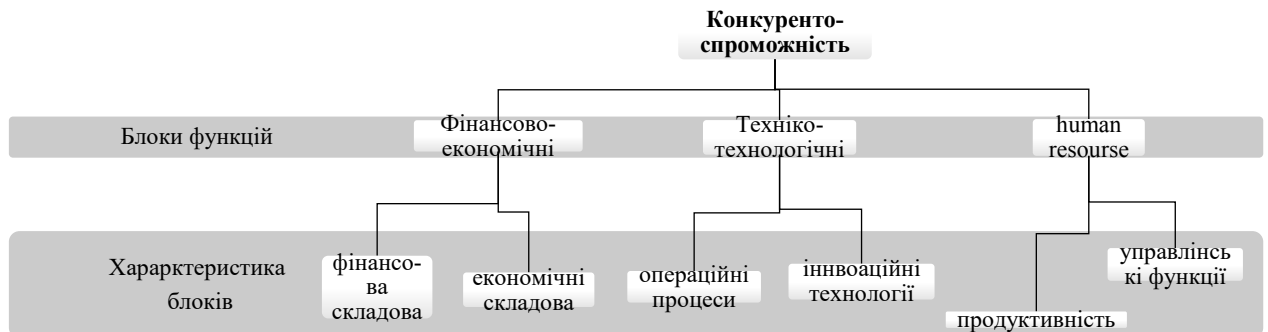


Рис. 1.2 – Узагальнення підходів до визначення функцій конкурентоспроможності

* Джерело: розроблено авторкою

Важливим етапом формування організаційно-економічних підходів забезпечення конкурентоспроможності є визначення особливостей галузі для розуміння її ключових пріоритетів та специфічних характеристик діяльності. Аналізуючи функції конкурентоспроможності доцільно визначити специфічні характеристики реалізації функцій конкурентоспроможності у галузі будівництва.

Галузь будівництва має специфічну характеристику, що пов'язана із довгостроковістю виробничого процесу. Продовження процесу будівництва у часі впливає на необхідність забезпечення фінансових показників, які пов'язані із процесами уникнення ризиків та мінімізації їх наслідків, забезпечення фінансової стабільності діяльності підприємства, незважаючи на вплив зовнішніх факторів, які важко прогнозувати у довгострокових періодах [23].

Будівельний процес пов'язаний із особливою системою залучення фінансування для реалізації проектів. Загалом, найбільш поширеним видом залучення фінансування є продаж нерухомості на етапі початку будівництва чи початку проектування. Такий метод також має певні ризики, оскільки у

довгостроковому періоді важко прогнозувати зовнішні впливи на процеси будівництва, коливання курсів валют, інфляційні процеси тощо [24]. Отже, питання фінансової стабільності, ліквідності та фінансової незалежності будівельних підприємств мають важливе значення при формуванні та забезпеченні конкурентоспроможності.

Фінансовий стан будівельних підприємств характеризується великою долею основних засобів у структурі фінансових активів підприємства, що визначено специфікою будівельного виробництва. Також, важливо зазначити, що особливістю фінансової діяльності та операційних процесів є наявність у структурі балансу значних обсягів оборотних активів, що обумовлене технічною складовою операційного процесу будівельного виробництва. Отже, забезпечення конкурентоспроможності має враховувати процеси формування та оновлення основного капіталу, а також раціоналізації оборотного капіталу, враховуючи нагальні операційні потреби з урахуванням гармонізації співвідношення із процесами управління фінансовими ризиками [25].

Будівельне виробництво має велику інноваційну складову. Забезпечення конкурентоспроможності у будівництві не може бути ефективним без визначення процесів впровадження нових технологій у різні етапи будівельних процесів: передпроектні та проектні роботи, підготовчі роботи, складні будівельні операції, процеси забезпечення, обслуговування, використання машин та механізмів, логістичні процеси, процеси введення в експлуатацію із забезпеченням відповідних техніко-експлуатаційних характеристик, процеси маркетингового аналізу та управлінська складові тощо [26].

У будівельних процесах задіяна велика кількість людських ресурсів. Загалом, людські ресурси у сфері будівництва, як і більшості галузей народного господарства можна поділити на адміністративно-управлінський, обслуговуючий та виробничий персонал. Важливим елементом забезпечення конкурентоспроможності є процеси відбору персоналу та забезпечення персоналом операційних процесів. Важливо враховувати процеси забезпечення продуктивності персоналу, адже багато процесів залежать саме

від кваліфікації та якісних показників використання людських ресурсів. Високий ступень людиноємності у операційних процесах визначає пріоритетність пошуку ефективних шляхів використання людських ресурсів для забезпечення конкурентоспроможності [27].

Важливо зазначити, що оцінка конкурентоспроможності повинна базуватися також на результируючих факторах, оскільки саме завдяки їм можна оцінити результативність діяльності підприємства, відповідно визначити місце та роль підприємства на ринку [28]. Для галузі будівництва характерною є не лише кількісна оцінка показників доходності та прибутковості, але і оцінка раціональності розподілу, зокрема, визначення показників рентабельності, інвестиційної активності, створення та використання амортизаційних фондів, фондів розвитку у структурі фінансового управління тощо.



Рис. 1.3 – Специфічні умови формування конкурентоспроможності будівельних підприємств

* Джерело: розроблено автором

Акумулюючи розгляд специфічних особливостей формування функцій конкурентоспроможності з урахуванням специфіки галузі будівництва, доцільно виділити характеристики функцій, які притаманні саме будівельному виробництві – рис. 1.3.

Дослідження конкурентоспроможності на всіх рівнях допомагає ефективно керувати господарською діяльністю, розробляти стратегії та політику, які сприяють розвитку підприємств та економіки в цілому. Конкурентоспроможність є ключовим фактором для сталого успіху та росту в умовах глобального ринку, тому доцільно розглянути три основні рівні конкурентоспроможності будівельних підприємств – рис. 1.4.

Глобальний рівень	Національний рівень	Рівень суб'єктів господарювання (будівельні підприємства)
<ul style="list-style-type: none"> • Світові асоціації будівельних підприємств: <ul style="list-style-type: none"> - інтеграція та представництво інтересів галузі на міжнародному рівні; - розвиток стандартів та рекомендацій для підприємств; - забезпечення доступу до глобальних ринків і ресурсів. • Дослідницькі центри і університети: <ul style="list-style-type: none"> - вивчення глобальних тенденцій у будівельній галузі; - розробка інновацій та передача знань підприємствам. 	<ul style="list-style-type: none"> • Міністерство будівництва, архітектури та житлово-комунального господарства: <ul style="list-style-type: none"> - розробка політики та нормативно-правового регулювання галузі; - сприяння розвитку інфраструктури. • Національні асоціації будівельних підприємств: <ul style="list-style-type: none"> - координація діяльності галузі на рівні країни; - підтримка інновацій та навчання для підприємств. • Наукові установи та університети: <ul style="list-style-type: none"> - дослідження і розробка технологій та підготовка кваліфікованих кадрів. 	<ul style="list-style-type: none"> • Стратегічне управління: <ul style="list-style-type: none"> - визначення місії, цілей і стратегії підприємства; - аналіз глобальних та національних тенденцій. • Операційне управління: <ul style="list-style-type: none"> - планування та контроль виробництва та будівництва; - оптимізація процесів та ресурсів. • Управління якістю та безпекою: <ul style="list-style-type: none"> - забезпечення відповідності стандартам та нормам; - запобігання аваріям та травмам на робочому місці. • Фінансове управління: <ul style="list-style-type: none"> - бюджетування та фінансовий контроль; - шукач питомих витрат та забезпечення фінансової стійкості. • Управління людськими ресурсами: <ul style="list-style-type: none"> - рекрутинг, навчання та розвиток персоналу; - стимулювання робочої сили та підтримка корпоративної культури. • Маркетинг та продажі: <ul style="list-style-type: none"> - маркетингові дослідження та розвиток ринкових стратегій; - продаж та взаємодія з клієнтами. • Інновації та дослідження і розробки: <ul style="list-style-type: none"> - постійна робота над новими технологіями та матеріалами.

Рис. 1.4 – Схема процесів структуризації конкурентоспроможності будівельних підприємств на різних рівнях

* Джерело: розроблено автором

Представлена схема показує ієрархію і взаємозв'язок між різними рівнями управління та функціями, необхідними для забезпечення конкурентоспроможності будівельних підприємств на глобальному, національному та корпоративному рівнях.

Висновки до підрозділу 1.1. У підрозділі було розглянуто сучасні підходи до визначення поняття конкурентоспроможності. Проаналізовані підходи згруповано у 5 основних груп та зазначено основні характеристики кожного з підходів у таблиці. У результаті проведеного аналізу визначено основні властивості конкурентоспроможності, що здійснює безпосередній вплив на реалізацію процесів управління будівельними підприємствами.

Проаналізувавши функції конкуренції було визначено, що функціональне забезпечення конкуренції може бути представлене трьома групами: фінансово-економічні, техніко-технологічні та human resource.

Зважаючи на специфіку будівельної галузі, виокремлено особливі умови формування конкурентоспроможності саме будівельних підприємств у розрізі трьох груп узагальнених підходів до визначення функцій конкурентоспроможності.

1.2 Поліфункціональність та класифікаційні підходи до визначення механізмів конкурентоспроможності будівельних підприємств

У сучасних умовах господарювання конкурентна боротьба на будівельних ринках стає все більш загостреною, що потребує підвищення економічної ефективності та соціальної доцільності використання потенціалу економічних систем і виявлення їх конкурентних переваг. Однак, розвиток будівельної галузі також викликає позитивні зміни в інших галузях, поживляє ділову активність, інвестиційну привабливість, що має велике практичне значення в умовах викликів для України, пов'язаних із повномасштабною військовою агресією та пріоритетами післявоєнної відбудови. Систематизація

підходів до концептуального визначення процесів забезпечення конкурентоспроможності на будівельних ринках сприяє формуванню ринкового середовища та зростанню конкуренції, що є важливим для розв'язання соціально-економічних проблем. Зокрема, це може сприяти створенню нових робочих місць, зростанню матеріального добробуту населення, рівню життя людей, залучення інвестицій у післявоєнну відбудову та трансформацію процесів забезпечення життєдіяльності шляхом застосування у відновленні та побудові нових об'єктів нерухомості на основі європейських вимог та стандартів [21, с. 113].

Аналізуючи функції конкурентоспроможності для економіки, доцільно проаналізувати її переваги. Історично капіталістичні системи, які характеризуються відкритими ринками та прозорою конкуренцією визначили переваги на іншими економічними системами, зокрема, адміністративно-командною, в основі якої лежала не відкрита конкуренція, а планова економіка із відсутністю підходів до саморегулювання та самозабезпечення процесів розвитку. Аналізуючи конкретні переваги конкурентоспроможності в економіці доцільно виділити наступні:

- конкурентна ринкова модель забезпечує відбір та «виживання» на ринку найсильніших гравців, які здатні формувати вигідні та цікаві для споживачів пропозиції, забезпечуючи їх належним рівнем організації виробничих процесів, процесів управління, фінансово-економічних показників тощо [29].

- конкурентна ринкова модель визначає можливості до формування гнучкої цінової політики та виведення на ринок товарів із оптимальним співвідношенням ціни та якості [29],

- конкурентна ринкова модель визначає процеси саморегулювання ринку як пріоритетні, отже, у разі наявності певних проблем механізми саморегулювання дозволяють їх уникати або мінімізувати [30],

- конкурентна ринкова модель є рушієм науково-технічного прогресу, адже в умовах відкритої конкуренції бізнес повинен шукати можливості до

підвищення ефективності, раціоналізації виробничих процесів, забезпечення високої якості тощо [30],

- конкурентна ринкова модель визначає процеси саморозвитку та мотивації персоналу як необхідну складову корпоративного управління, адже забезпечення конкурентоспроможності неможливе без забезпечення високої продуктивності та зацікавленості персоналу у результатах роботи підприємства [31].

Серед особливостей переваг конкуренції на будівельному ринку доцільно визначити наступні. Конкуренції серед будівельних підприємств здійснює вплив на супутні галузі виробництва, зокрема, підприємства, як можна назвати як елементами будівельної галузі, так і її постачальниками. Тобто, конкуренція у будівництві забезпечує реалізацію ліберальних механізмів регулювання цінової політики у галузі будівельних матеріалів та послуг. Конкуренція між різними компаніями, що працюють у галузі будівництва, стимулює їх до зниження цін, що сприяє зниженню загальних витрат на будівництво, відповідно підвищує соціальну доступність нерухомості як для населення, так і для бізнесу, що є основою формування економічної та ділової активності. Конкуренція забезпечує високу якість будівельних матеріалів та будівельного виробництва, що є важливими завданням для задоволення потреб споживачів та збереження своїх конкурентних позицій на ринку. Конкуренція забезпечує стимулювання впровадження техніко-технологічних та організаційно-економічних інновацій у галузі будівництва та на окремих будівельних підприємствах. Саме конкурентні запити стимулюють ринок до розробки та провадження нових технологій та методів будівництва, спрямованих на забезпечення [32-33]: раціоналізації процесів виробництва, зниження собівартості, створення строків виконання будівельних робіт, підвищення якості будівельних процесів та готової продукції, забезпечення інноваційних рішень, цифровізації процесів будівництва, що забезпечує точність та прискорює робочі операції тощо. В умовах витоку робочої сили за кордон та конкуренції на ринку праці,

конкуренція серед будівельних підприємств забезпечує реалізацію механізмів підтримки системи HR-забезпечення, тобто, залучення кваліфікованих кадрів як робітничих спеціальностей, так і у систему управління та розробки і впровадження інновацій. Ця функція конкуренції у будівельній галузі є важливою, оскільки будівництво є працездатною галуззю, відповідно потребує залучення великої кількості працівників на підприємства будівництва. Конкурентні переваги будівельного підприємства можуть бути забезпечені лише реалізацією комплексних підходів до формування та розвитку процесів управління персоналом, зокрема: забезпечення ефективності процесів відбору працівників, навчання, в тому числі реалізації конкуренції «навчання протягом життя», підвищення кваліфікації чи перекваліфікації, розробки та впровадження систем мотивації, оплати праці, соціального захисту, стимулювання впровадження ідей інноваційного розвитку, що дозволяє підвищувати якість будівельних послуг та підтримувати конкурентну позицію на ринку [34-35].

Отже, акумулюючи підходи авторів до визначення функцій конкурентоспроможності у галузі будівництва, доцільно представити їх у вигляді узагальнюючої схеми – рис. 1.5

Отже, аналіз функцій конкурентоспроможності дозволив визначити багатофакторність та багатозадачність функцій з урахуванням специфіки будівельного виробництва, що формує додаткові запити до пошуку шляхів організаційно-економічного забезпечення процесів забезпечення конкурентоспроможності на ринку будівництва.

Забезпечення стратегічного розвитку будівельних підприємств визначається раціоналізацією управлінських процесів, спрямованих на формування комплексної системи ефективної реалізації функцій будівельного підприємства. Багатофункціональність діяльності будівельних підприємств викликають необхідність пошуку комплексних методів управління, здатних охопити низку внутрішніх та зовнішніх факторів. Саме комплексність реалізації функцій будівельним підприємством на рівні системи управління

визначає спроможність суб'єкта господарювання до формування та реалізації умов конкурентоспроможності, оскільки поліфункціональність визначає можливості будівельних підприємств до задоволення потреб різних сегментів ринку, отже можливості до охоплення більш широких сегментів та цільової аудиторії.



Рис. 1.5 – Сукупність функції конкурентоспроможності у галузі будівництва

** Джерело (розроблено автором на основі аналізу [36-40])*

Поліфункціональність та конкурентоспроможність є двома важливими аспектами, які взаємодіють у багатьох сферах, таких як бізнес, наука,

технології та інші, зокрема, аспекти взаємодії поліфункціональності та конкурентоспроможності можна представити наступними характеристиками:

1. Поліфункціональність підприємства полягає у здатності виконувати різні функції або завдання з урахуванням запитів бізнесу, що може включати в себе розробку продуктів або послуг, проведення досліджень та розвитку, управління виробництвом, маркетинг, обслуговування клієнтів, операційні процеси та технологічні процеси тощо. Поліфункціональні компанії мають більше можливостей адаптуватися до змін зовнішнього середовища у ринкових умовах, виходити на нові ринки та реагувати на кон'юнктуру ринку у зв'язку з тим, що апріорі виконують більшу кількість функцій та мають організаційні механізми до їх більш гнучкого поєднання. Оскільки будівельна галузь є досить комплексною, багато будівельних підприємств намагаються бути поліфункціональними, щоб забезпечити повний спектр послуг для клієнтів. Зокрема: проектування та розробка проектних рішень шляхом використання власних архітектурно-проектувальних відділів, інженерів та дизайнерів, що дозволяє комплексно вирішувати складні завдання з дизайну, інженерії та планування. Будівництво та монтаж різних типів об'єктів, від житлових будинків до комерційних споруд, проведення монтажних робіт, включаючи проведення комунікацій, що забезпечує комплексний підхід при будівництві, дозволяє не використовувати підрядні організації, отже забезпечує повний контроль якості операційних процесів та результатів. Будівельні підприємства можуть виконувати ремонтні та реконструкційні роботи для покращення та модернізації існуючих будівель та споруд, що має особливу актуальність в умовах суспільних запитів у рамках відбудови об'єктів нерухомості, що постраждали внаслідок повномасштабної військової агресії російської федерації проти України. Поліфункціональність будівельних підприємств може також охоплювати управління будівельними проектами: планування, координацію, контроль бюджету та термінів, консалтинг та інжиніринг, наукові дослідження та інноваційну діяльність. Деякі будівельні підприємства надають послуги з обслуговування та управління нерухомістю,

такі як технічний огляд, ремонтні роботи та управління інфраструктурою. Отже, поліфункціональність дозволяє будівельним підприємствам більш гнучко реагувати на запити та потреби клієнтів та ринкові умови, що може сприяти підвищенню їх конкурентоспроможності та стабільному функціонуванню на ринку будівельних послуг [41-42].

2. Конкурентоспроможність передбачає здатність підприємства зберігати або займати сильне положення на ринку в порівнянні з конкурентами завдяки низькій собівартості виробництва, високій якості продукту, інноваціям, ефективному маркетингу, системі управління тощо. Поліфункціональні компанії можуть пропонувати більший спектр продуктів або послуг, що дозволяє: відповідати на різні запити споживачів, підвищуючи при цьому їх задоволеність та лояльність; впроваджувати нові ідеї та інновації у різних напрямках своєї діяльності, що сприяє підвищенню якості продуктів та послуг, а також вдосконаленню операційних процесів та процесів управління; гнучкість у реагуванні на зміни на ринку; можуть переключати свої ресурси на різні напрямки діяльності в залежності від потреб і умов; конкурувати на різних ринках та в різних сегментах, забезпечуючи стабільний потік прибутку [43].

Загалом, взаємозв'язок між поліфункціональністю та конкурентоспроможністю полягає в тому, що поліфункціональні компанії мають більше можливостей для адаптації до змін у внутрішньому та зовнішньому середовищі, що сприяє підвищенню їх конкурентоспроможності. Аналіз двох понять дозволив визначити структуру впливу поліфункціональності на забезпечення конкурентоспроможності та розробити матрицю систематизації функцій будівельними підприємствами як елементу підвищення конкурентоспроможності – таблиця 1.2

Загальна аналізована матриця систематизації функцій будівельними підприємствами як елементу підвищення конкурентоспроможності відображає комплексний характер функціональної діяльності підприємств у будівельній галузі. Кожна група функцій, від проектування та будівництва до експлуатації

та інновацій, впливає на всі аспекти роботи підприємства, сприяючи підвищенню його конкурентоспроможності. Стратегічне управління інноваціями та впровадження передових технологій доповнюють операційну діяльність, покращуючи ефективність, якість та стійкість будівельних проектів.

Таблиця 1.2

Матриця систематизації функцій будівельними підприємствами як елементу підвищення конкурентоспроможності

Група функцій	Структурні елементи	Рівень реалізації	Вплив на конкурентоспроможність
1	2	3	4
Організаційні	<p>Створення структури підприємства та визначення функціональних підрозділів.</p> <p>Встановлення ланцюга керування та системи відповідальності.</p> <p>Формування робочих груп та команд для конкретних будівельних проектів.</p> <p>Забезпечення взаємодії та співпраці між різними підрозділами та робочими групами.</p> <p>Вирішення конфліктів та забезпечення гармонійної роботи всієї команди.</p> <p>Забезпечення зв'язку між різними рівнями управління та підрозділами.</p>	Операційний	<p>Правильно структуроване підприємство та чітко визначені функціональні підрозділи сприяють ефективності та координації робіт, що допомагає забезпечити оптимальний розподіл завдань та ресурсів, що може підвищити продуктивність і знизити затрати. Ефективна взаємодія та співпраця між підрозділами та групами допомагають уникати дублювання зусиль, покращує обмін інформацією та сприяє швидкому вирішенню завдань. Забезпечення ефективного зв'язку між різними рівнями управління та підрозділами допомагає забезпечити чіткість цілей, вирішувати проблеми та підтримувати єдність в стратегічних напрямках.</p>
Будівництво	<p>Земельні роботи та підготовка будівельної площадки.</p> <p>Будівництво та монтаж основних конструкцій.</p> <p>Електромонтажні роботи.</p> <p>Водопостачання та каналізація.</p> <p>Опалення, вентиляція та кондиціонування повітря.</p>	Операційний	<p>Відповідно до місцевого середовища та вимог ринку, правильна підготовка може зробити об'єкт більш атрактивним для клієнтів та забезпечити його успішну реалізацію. Якісне будівництво та монтаж основних конструкцій є важливим для забезпечення надійності та безпеки об'єкта. Кожна з цих будівельних функцій впливає на якість, безпеку, функціональність та вартість об'єкта.</p>

Продовження табл. 1.2

1	2	3	4
Проектувальні	<p>Архітектурне проектування. Інженерне проектування (структури, електроенергія, водопостачання, опалення тощо). Проектування систем безпеки та комунікацій. Дизайн і внутрішній оздоблення.</p>	Операційний	<p>Актуальний та інноваційний архітектурний підхід може виділити підприємство серед конкурентів та збільшити його привабливість на ринку. Ефективна організація технічних систем може покращити ефективність використання ресурсів та знизити експлуатаційні витрати. Включення сучасних технологій та рішень для систем безпеки та комунікацій може підвищити рівень безпеки для мешканців. Відповідний і стильний дизайн може створити позитивне враження, повернути цільову аудиторію та підвищити цінність об'єкту.</p>
Введення в експлуатацію	<p>Технічний огляд та планове обслуговування будівель. Управління комерційною нерухомістю. Управління інфраструктурою та системами забезпечення.</p>	Операційний	<p>Регулярний моніторинг та попередження можливих проблем дозволяють підтримувати високу якість та забезпечувати безпеку користувачів. Відповідне управління інфраструктурою та системами забезпечення, такими як водопостачання, енергетика, безпека, вентиляція тощо, може забезпечити ефективну та надійну роботу об'єктів. Забезпечення неперебійної роботи та вдосконалення систем може зменшити витрати та покращити досвід користувачів.</p>
Технічні	<p>Вивчення та аналіз можливостей нових будівельних технологій, матеріалів та методів. Розробка і вдосконалення конструкцій, які враховують ефективність, стійкість та стандарти безпеки. Складання технічних специфікацій, креслень та іншої документації для забезпечення виготовлення та монтажу конструкцій. Підготовка звітів про технічний стан, виконання робіт та контроль якості.</p>	Операційний, стратегічний	<p>Застосування сучасних технологій та матеріалів може збільшити ефективність робіт, знизити витрати на енергію та забезпечити виконання екологічних та стандартів безпеки. Підготовка звітів та контроль якості дозволяють забезпечити відповідність робіт стандартам, ефективність виконання та безпеку. Врахування інноваційних підходів може зробити підприємство більш привабливим для клієнтів.</p>

Продовження табл. 1.2

1	2	3	4
Економічні	<p>Розробка фінансових стратегій та планів, включаючи розподіл коштів на будівельні проекти, інвестиції та операційні витрати.</p> <p>Фінансовий аналіз результатів діяльності для виявлення ефективності, прогалин та можливостей для оптимізації.</p> <p>Розробка бюджетів для кожного будівельного проекту та загального фінансового плану.</p> <p>Моніторинг витрат та відстеження відповідності фактичних витрат запланованим бюджетам.</p> <p>Збір та обробка фінансової інформації про доходи, витрати та інші фінансові показники.</p> <p>Підготовка фінансової звітності для внутрішнього управління та для зовнішніх зацікавлених сторін.</p>	Операційний, стратегічний	<p>Правильно сплановані фінансові дії допомагають забезпечити ефективне використання ресурсів та максимізувати вибіркові переваги підприємства. Моніторинг витрат дозволяє вчасно виявляти відхилення від запланованих бюджетів та приймати належні корективи. Підготовка фінансової звітності для внутрішнього управління та зовнішніх зацікавлених сторін (інвестори, банки, регулятори) допомагає забезпечити прозорість та довіру до фінансових даних підприємства.</p>
Інноваційні	<p>Впровадження нових будівельних технологій.</p> <p>Дослідження ефективних та стійких матеріалів.</p> <p>Розвиток енергоефективних рішень та зелених технологій.</p>	Стратегічний	<p>Використання передових методів, впровадження нових будівельних технологій, дослідження стійких матеріалів та розвиток енергоефективних та екологічних рішень сприяють підвищенню якості та тривалості експлуатації будівельних об'єктів, підвищенню репутації підприємства на ринку.</p>

* Джерело: розроблено авторкою на основі аналізу джерел [43-45]

Крім того, організаційна структура та управлінські функції допомагають забезпечити координацію та співпрацю всередині підприємства, сприяючи виграшу в часі та ресурсах. Враховуючи взаємозв'язок між всіма групами функцій, можна визначити, що інтегрований підхід до їх реалізації є ключовим фактором у забезпеченні успішної діяльності будівельного підприємства на ринку, підвищенні якості послуг та збільшенні його конкурентних переваг.

Аналіз елементів формування конкурентоспроможності дозволяє сформувати систему запитів до будівельних підприємств, що можуть впливати на вибір концепцій забезпечення конкурентоспроможності у залежності від особливостей діяльності підприємства. Система групи показників, що можуть впливати на вибір концептуальних підходів до забезпечення конкурентоспроможності будівельних підприємств, зведені до таблиці 1.3

Дослідження показало, що ефективний вибір концептуальних підходів до забезпечення конкурентоспроможності повинен базуватися на врахуванні всіх цих аспектів. Важливо зазначити, що немає універсального рецепту успіху для будь-якого підприємства, і вибір певних показників може залежати від конкретних умов ринку та стратегічних цілей компанії. Врахування вищезгаданих показників дозволяє будівельним підприємствам покращити свою конкурентоспроможність, залучати більше клієнтів, підвищувати якість робіт та продукції, ефективно використовувати ресурси, підвищувати ефективність управління та забезпечувати стабільну фінансову позицію.

Таблиця 1.3

Система групи показників впливу на вибір концептуальних підходів до забезпечення конкурентоспроможності будівельних підприємств (розроблено авторкою)

Групи показників	Описання	Рівень впливу
1	2	3
Системи безпеки	Споживачі надають перевагу будівельним підприємствам, які демонструють високий рівень відповідальності за безпеку своїх мешканців. Забезпечення безпеки мешканців сприяє підвищенню довіри до компанії, що може призвести до більшої кількості клієнтів та позитивного іміджу, що особливо важливо в умовах високих вимог до безпеки проживання у зв'язку із повномасштабною військовою агресією.	Безпека мешканців є однією з головних вимог регуляторних органів і владних структур. Підприємства, які дотримуються вимог безпеки, уникнуть проблем зі скаргами або навіть закриттям об'єктів через порушення нормативів. Безпека мешканців має пріоритет в умовах актуальності питань цивільного захисту.

Продовження табл. 1.3

1	2	3
Спеціалізація	Ступінь унікальності послуги чи товару, який компанія виводить на ринок. Для будівельного ринку може полягати не тільки в переліку позицій, але і у специфіці виробничих процесів, технологічних інновацій тощо.	В умовах регіонального поділу українського будівельного ринку така специфіка не матиме вирішального значення, проте для ринків з високою конкуренцією може мати вирішальне значення при охопленні сегменту, на якому не працюють інші конкуренти.
Наявність бренду	Брендоване підприємство здатне створити собі перевагу на ринку, яка дозволяє залучати більше клієнтів, ніж у конкурентів. Завдяки впізнаваності бренду і його позитивному сприйняттю клієнтами, підприємство може збільшити свою ринкову частку і збільшити прибутковість.	Бренд будівельного підприємства впливає на його конкурентоспроможність, створюючи позитивне сприйняття серед споживачів, привертаючи талановитих фахівців, стимулюючи інновації та розвиток, а також забезпечуючи конкурентні переваги на ринку.
Форми маркетингових комунікацій	Маркетингові комунікації впливають на конкурентоспроможність будівельних підприємств, оскільки вони створюють і управляють сприятливим іміджем компанії та сприяють залученню клієнтів.	Завдяки маркетинговим комунікаціям, підприємство може швидко реагувати на зміни відгуків клієнтів і ринкові тенденції. Активна присутність в медіа і соціальних мережах дозволяє компанії швидко реагувати на питання та звернення клієнтів, що зміцнює їхню лояльність.
Канали розподілу	Вибір ефективних каналів розподілу дозволяє забезпечити зручний доступ клієнтів до продукції підприємства. Це може означати розташування пунктів продажу в стратегічних місцях, розвиток онлайн-продажів або співпрацю зі спеціалізованими дилерами. Зручний доступ до продукції збільшує ймовірність, що споживачі оберуть продукцію даної компанії, а не конкурентів.	Ефективний вибір каналів розподілу допомагає підприємству розширити своє покриття ринку і збільшити свою ринкову присутність, що означає, що продукція компанії стає доступною для більш широкої аудиторії клієнтів, що збільшує потенційний обсяг продажів.
Показники рентабельності	Рентабельність виробництва є критичним фактором, що впливає на конкурентоспроможність будівельних підприємств. Рентабельність виступає як показник ефективності діяльності компанії, який показує, наскільки успішно підприємство використовує свої ресурси для отримання прибутку.	Рентабельність дозволяє підприємствам зберігати стабільні фінансові показники та забезпечувати достатні ресурси для здійснення інвестицій, розвитку та розширення бізнесу. Компанії зі стабільною фінансовою позицією можуть легше витримувати економічні труднощі і конкуренцію на ринку.

Продовження табл. 1.3

1	2	3
Якість продукції	Якість продукції безпосередньо відображає рівень задоволення потреб та очікувань клієнтів. Споживачі більш схильні обирати підприємства, які відомі своїм досвідом та доброю репутацією у наданні якісних будівельних послуг та робіт.	Висока якість продукції допомагає будівельним підприємствам стати конкурентноспроможними. Компанії, які можуть запропонувати вищий стандарт якості, зазвичай здатні привертати більше клієнтів і зберігати їх довіру.
Технологізація	Використання передових будівельних технологій, автоматизованих систем і обладнання дозволяє підприємствам підвищити продуктивність праці, знизити трудомісткість робіт та прискорити виконання проектів, що дозволяє збільшити обсяг виробництва та знизити витрати.	Технологізація допомагає підприємствам покращити продуктивність, якість робіт, ефективність та знизити витрати, що дозволяє стати більш конкурентноспроможними на ринку будівельних послуг та забезпечити успіх у сучасних умовах індустрії.
Організаційна складова	Якісна організація та ефективне управління внутрішніми процесами компанії допомагають досягати успішних результатів і зберігати переваги перед конкурентами. Організаційна структура і система управління проектами впливають на швидкість і точність виконання проектів. Ефективне планування, контроль і координація проектних робіт дозволяють вчасно завершувати проекти, що забезпечує задоволення клієнтів та добру репутацію.	Організаційна складова дозволяє будівельним підприємствам здійснювати ефективне управління, покращувати якість робіт, знижувати витрати, бути адаптивними та створювати конкурентні переваги на ринку.
Відносини зі стейкхолдерами	Взаємодія з клієнтами на побудові партнерських стосунків та забезпечення якісного обслуговування сприяє задоволенню клієнтів. Задоволені клієнти частіше повертаються і рекомендують компанію іншим, що збільшує кількість замовлень та репутацію підприємства. Підтримка та задоволення співробітників є важливою для збереження кваліфікованого персоналу. Лояльність співробітників забезпечує стабільну робочу силу та знижує витрати на пошук і підготовку нових працівників.	Позитивні взаємини з інвесторами допомагають залучати додаткові інвестиції та фінансову підтримку. Забезпечення надійної співпраці з інвесторами може допомогти підприємству розвиватися та реалізовувати нові проекти.

Продовження табл. 1.3

1	2	3
Комплексність підходу до будівництва	Врахування аспектів благоустрою в проектах будівництва допомагає підприємству створити комфортне та приємне середовище для мешканців або користувачів. Гармонійне озеленення, добре обладнані громадські майданчики, паркові зони та інші елементи благоустрою можуть зробити будівельний об'єкт більш привабливим для потенційних клієнтів та жителів. Розвинута інфраструктура навколо будівельного об'єкту має велике значення для його привабливості. Доступність до транспортних вулиць, громадських служб, шкіл, магазинів і інших закладів забезпечує зручне та комфортне проживання або роботу в цьому районі.	Рівень благоустрою, комплексність забезпечення соціальною, торгівельною та іншою інфраструктурою при будівництві мікрорайонів або житлових комплексів, озеленення, сучасні технології при введенні в експлуатацію, дорожнє покриття тощо.
Цінова політика	Правильно обрана цінова політика залежить від багатьох факторів, таких як позиціонування на ринку, тип продукції, споживачів та конкурентів, тому важливо ретельно аналізувати ринкові умови і розробляти відповідну стратегію.	Визначення вірної цінової стратегії може вирішально вплинути на здатність компанії залучати клієнтів, зберігати ринкові позиції та забезпечувати стабільний прибуток.
Якість обслуговування	Якість обслуговування споживачів є критичним фактором, який має значний вплив на конкурентоспроможність будівельних підприємств. Задоволеність споживачів стають фактором, коли споживачі рекомендують компанію і повертаються з новими замовленнями, що особливо актуально в умовах суттєвого впливу відгуків на ринку будівництва.	Якість обслуговування відіграє важливу роль у задоволенні потреб і очікувань клієнтів. Якщо підприємство забезпечує високий рівень обслуговування, клієнти будуть більш задоволені своїм досвідом, що збільшує ймовірність повторних замовлень та позитивних відгуків.

Існує багато наукових праць до класифікації підходів щодо забезпечення конкурентоспроможності будівельних підприємств. Доцільно виділити декілька ключових підходів до формування класифікації факторів конкурентоспроможності у сфері будівництва [46-48]:

- Перший підхід ґрунтується на аналізі основних складових, які впливають на конкурентоспроможність підприємства, що може включати різні аспекти, наприклад: якість продукції, наявність власного бренду, впровадження маркетингових стратегій, технічний рівень та інші фактори, які допомагають підприємству вирізнитися на ринку.

- Другий підхід фокусується на групуванні конкретних факторів конкурентоспроможності відповідно до їх впливу на різні аспекти діяльності підприємства, тобто підходи, спрямовані на вдосконалення організаційної структури, забезпечення прибутковості, сприяння інноваційному розвитку тощо.

- Третій підхід може включати розділення факторів конкурентоспроможності в залежності від їхнього впливу на зовнішнє оточення підприємства.

Отже, існує декілька основних підходів до класифікації факторів конкурентоспроможності, що доцільно представити схематично – рис. 1.6.

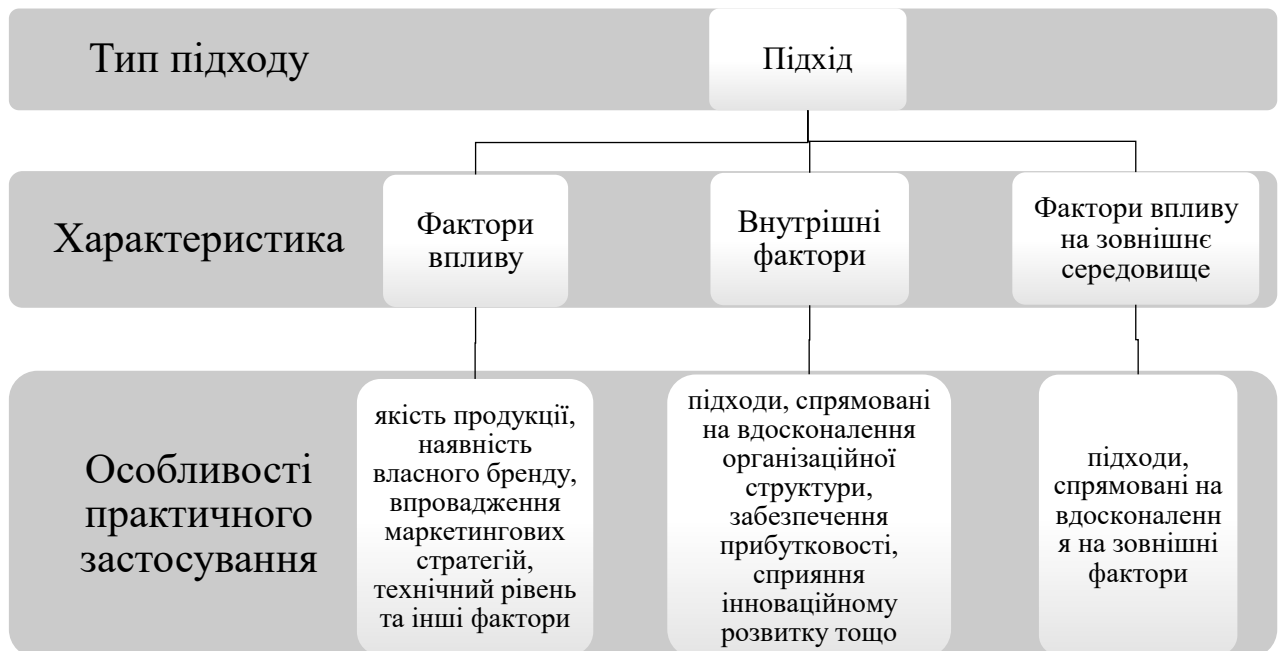


Рисунок 1.6 – Підходи до класифікації факторів конкурентоспроможності

* Джерело: розроблено авторкою

Визначимо низку ознак, що можуть характеризувати конкурентні переваги будівельних підприємств на відкритому ринку [49]:

- поглинання великих частин ринку, що дозволяє
 - а) збільшити кількість покупців та потенційних покупців,
 - б) прийняття лідерської стратегії;
 - в) здатність підприємства реагувати на ринкові зміни ефективніше, ніж конкуренти;
 - г) вигідне положення підприємства на ринку;
 - д) висока диференціація товарів підприємства;
 - є) фокусування підприємства на швидко зростаючих сегментах ринку;
 - ж) знижені витрати підприємства порівняно з конкурентами;
 - з) вищий рівень прибутку порівняно з ринковим середнім;
 - к) високий рівень технологічних і інноваційних переваг на підприємстві;
 - л) високий рівень управління та маркетингу.

Доцільно також виділити індикатори, які можуть вказувати на слабкості підприємства в конкурентному середовищі [50]:

- нераціональні витрати;
- низька якість кінцевої продукції та операційних процесів будівництва;
- обмежений вплив на будівельний ринок;
- захоплення конкурентами частки ринку підприємства;
- низькі темпи зростання доходів порівняно з ринковим середнім доходом або їх зниження;
- обмежені фінансові ресурси;
- неспроможність підприємства протистояти загрозі виходу з ринку;
- низька або падаюча репутація підприємства;
- посилення конкурентної позиції підприємства у перспективних галузях;
- недостатність навичок та досвіду в ключових сферах;
- позиція підприємства у менш конкурентоспроможній стратегічній групі на ринку та інші.

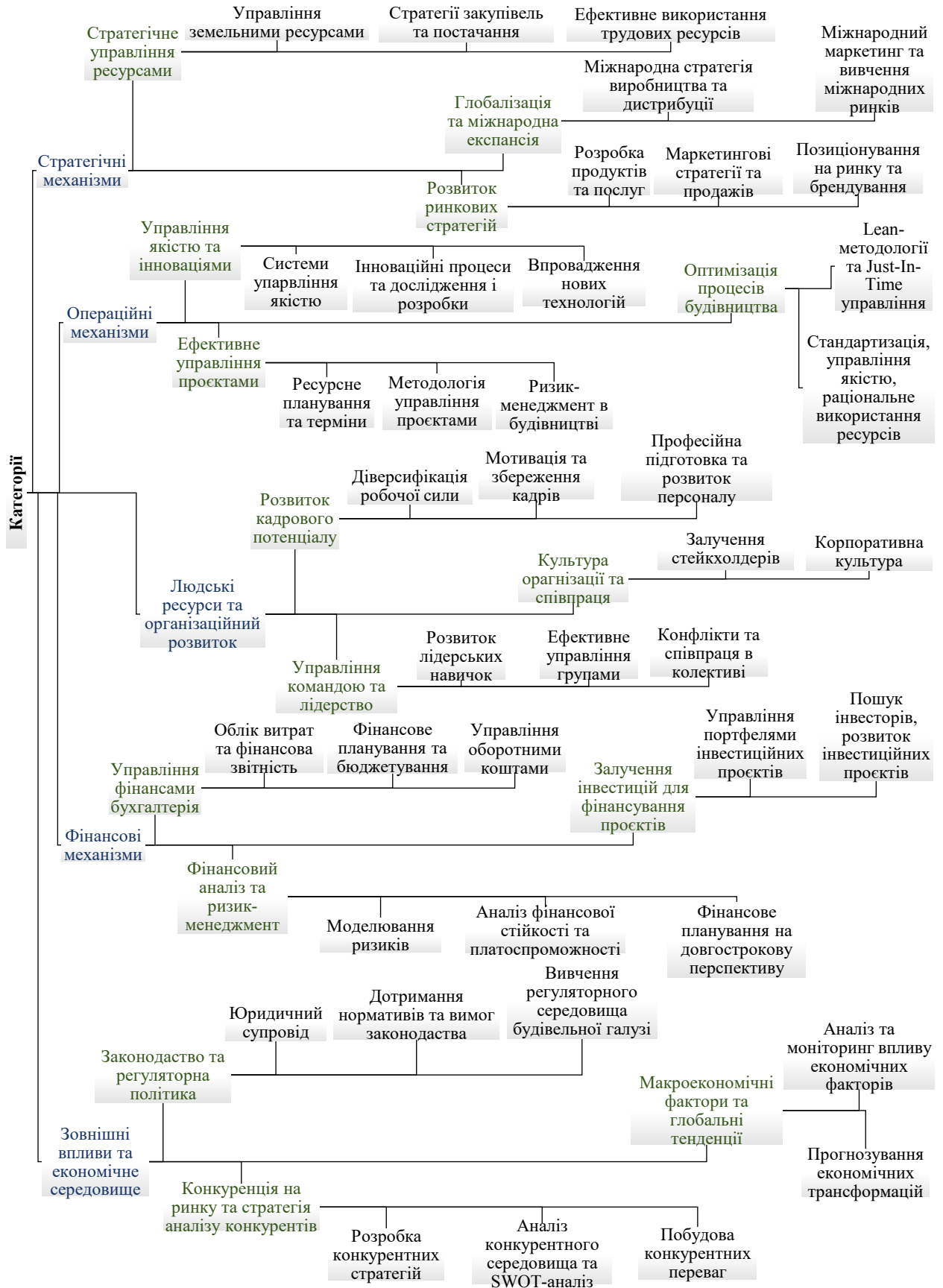


Рисунок 1.7 – Структурно-ієрархічна схеми класифікації факторів забезпечення конкурентоспроможності будівельних підприємств

** Джерел: розроблено авторкою на основі аналізу джерел [51-53]*

Отже, аналізуючи підходи до класифікації факторів забезпечення конкурентоспроможності, індикатори, «сильні та «слабкі» місця, доцільно представити структурно-ієрархічну схему класифікації факторів забезпечення конкурентоспроможності будівельних підприємств – рис. 1.7.

Розроблена схема для вибору механізмів забезпечення конкурентоспроможності підприємства включає важливі категорії, які можуть бути вирішальними для успішного управління в сучасному будівельному бізнесі.

Стратегічні механізми визначають загальні цілі підприємства та його місце на ринку. Вибір правильної стратегії важливий для досягнення конкурентних переваг.

Операційні механізми допомагають управляти виробництвом та процесами. Ефективні операційні механізми забезпечують якість та ефективність виробництва.

Людські ресурси та організаційний розвиток включають в себе критерії, пов'язані з управлінням персоналом, навчанням, розвитком кадрів та створенням корпоративної культури.

Фінансові механізми стосуються фінансового забезпечення підприємства. Ефективне управління фінансами може визначати можливість інвестицій та розвитку.

Зовнішні впливи та економічне середовище враховують зовнішні фактори, які можуть вплинути на конкурентоспроможність, такі як політичні, економічні та соціокультурні зміни.

Застосування цих категорій дозволяє підприємству систематично аналізувати свою конкурентоспроможність і розробляти відповідні стратегії для забезпечення сталого розвитку та успіху на ринку будівельної галузі. Важливо враховувати взаємозв'язок цих категорій та постійно оновлювати методику відповідно до змін у бізнес-середовищі.

Доцільно визначити послідовність впровадження факторів конкурентоспроможності будівельних підприємств [54-56]:

1. Розробка конкретних стратегій і планів дій:

- Створення конкретних дорожніх карт для реалізації механізмів
- Управління і моніторинг виконання стратегічних завдань

2. Постійне вдосконалення та адаптація:

- Зворотний зв'язок та коригування стратегій
- Аналіз результатів та пошук можливостей для покращення

3. Залучення стейкхолдерів і комунікація

- Взаємодія з інвесторами, клієнтами, громадськістю та іншими стейкхолдерами

- Впровадження прозорості та відкритої комунікації

Ієрархічна схема відображає різноманітні аспекти, які впливають на конкурентоспроможність будівельних підприємств, та допомагає систематизувати різні фактори та стратегії, які можуть бути використані для забезпечення їхнього успіху. Вона також враховує специфіку будівельної галузі та важливість взаємодії з іншими галузями економіки та стейкхолдерами.

У сучасному світі будівельна галузь зазнає постійних змін та викликів, що вимагають від підприємств цієї сфери постійного підвищення своєї конкурентоспроможності. Забезпечення конкурентоспроможності стало важливим завданням для будь-якої будівельної компанії, і вимагає системного підходу та виважених стратегій. У цьому контексті, наведена нижче таблиця (табл. 1.4) представляє комплексний огляд стратегій, які можуть бути використані будівельними підприємствами для забезпечення їхньої конкурентоспроможності.

Отже, вивчення різних стратегій конкурентоспроможності показало, що немає універсального підходу. Кожна з них має свої переваги та недоліки, і вибір конкретної стратегії повинен враховувати специфіку підприємства та ринкових умов.

Таблиця 1.4

Стратегії забезпечення конкурентоспроможності підприємств [57-61]

Назва стратегії	Характеристика	Розробники	Переваги	Недоліки	Особливості в будівельній галузі
1	2	3	4	5	6
Стратегія лідерства за витратами	Зниження витрат на виробництво та цін на товари.	Майкл Портер	- Низькі ціни привертають більше клієнтів - Ефективне використання ресурсів		Постійний контроль над витратами та оптимізація бюджету
Стратегія широкої диференціації	Специфічні риси товару, які відрізняють його від конкурентів.		- Високий статус і репутація бренду - Висока прибутковість	- Великі витрати на дослідження та розробку - Обмежена цільова аудиторія	Розробка унікальних будівельних проектів та послуг
Стратегія оптимальних витрат	Вища цінність за ту ж ціну завдяки диференціації.		- Висока якість за доступною ціною - Збереження високої прибутковості	- Потребує великих інвестицій у дослідження та інновації. - Переваги можуть зникнути з часом	Постійне вдосконалення будівельних технологій та процесів
Стратегія ринкової ніші низькі витрати	Спеціалізація на вузькій ринковій ніші з низькими витратами.		- Захоплення нішового ринку. - Можливість конкурувати з малими витратами.	Обмежений потенціал росту. - Залежність від нішового ринку	Виробництво будівельних рішень економ класу для вузької аудиторії
Стратегія інноваційного лідерства	Вимагає активного інвестування в дослідження та розробку нових продуктів або послуг для постійного впровадження інновацій і здатність виходити на ринок	Пітер Друкер, Клейтон Крістенсен	Здатність зайняти лідерську позицію в галузі завдяки новаторству. - Можливість залучити технологічно орієнтованих клієнтів	Високі витрати на дослідження та розробку - Ризик неуспішних інновацій і втрати інвестицій	Потребує постійного інвестування в дослідження та розробку нових інновацій

Продовження табл. 1.4

1	2	3	4	5	6
Стратегія ринкової ніші диференціація	Спеціалізація на вузькій ринковій ніші з унікальними продуктами.		- Висока цінність для цільової аудиторії - Формування лояльності постійних клієнтів	- Високі витрати на дослідження та розробку - Ризик, що потреби цільової аудиторії зміняться	Розробка і будівництво унікальних будівельних об'єктів
Стратегія росту за допомогою фузій і поглинань	Розширення присутності на ринку шляхом придбання інших підприємств або фузій з ними	Джон Д. Рокфеллер Уоррен Баффет	- Збільшення розмірів компанії і ринкової частки - Здатність отримати доступ до нових ринків і ресурсів	- Високі витрати та ризики, пов'язані з поглинаннями - Потребує детального управління і інтеграції придбаних компаній	Важливо обирати правильні цільові компанії для придбання та ефективно інтегрувати їх у власну діяльність

Важливо враховувати особливості будівельної галузі при виборі та впровадженні стратегії. Наприклад, зважати на витрати на матеріали, робочу силу, технології та регулюючі стандарти. Будівельні підприємства повинні регулярно оцінювати та переглядати свої стратегії, оскільки умови ринку та конкуренція постійно змінюються. Наявність вибору різних стратегій дозволяє адаптуватися до нових умов. Кожна стратегія має свої обрані переваги, і часто підприємства успішно використовують комбінацію декількох стратегій для досягнення кращого результату.

Висновки до підрозділу 1.2. У даному підрозділі дисертаційного дослідження розглянуто питання конкурентоспроможності будівельних підприємств та їх факторів забезпечення. На основі аналізу сучасних підходів до визначення конкурентоспроможності та наукових робіт видатних економістів було розроблено класифікацію факторів забезпечення конкурентоспроможності будівельних підприємств. Класифікація представлена у вигляді структурно-ієрархічної схеми класифікації факторів забезпечення конкурентоспроможності будівельних підприємств, що дозволяє

систематизувати основні фактори забезпечення конкурентоспроможності у будівельній галузі. Роботи науковців, які являються авторами ключових концепцій та стратегій, пов'язаних з конкурентоспроможністю, були представлені у таблиці, де були описані їхні внески у вивченні цієї теми. Такі відомі економісти як Майкл Портер, Пітер Друкер, Клейтон Крістенсен та інші внесли значний вклад у розвиток стратегічного управління та конкурентоспроможності. Кожна з розглянутих стратегій, таких як стратегія лідерства за витратами, стратегія широкої диференціації, стратегія оптимальних витрат, стратегія ринкової ніші та стратегія інноваційного лідерства, має свої унікальні характеристики, переваги та недоліки. Їх вибір і впровадження в будівельній галузі вимагає уважної аналітики та адаптації до конкретних умов і особливостей ринку. Слід відзначити, що будівельна галузь має свої особливості та вимоги, які можуть впливати на ефективність застосування різних конкурентних стратегій. У цілому, розроблена класифікація та аналіз конкурентних стратегій створюють основу для подальших досліджень та розвитку стратегічного управління в будівельній галузі. Розуміння різних факторів та їх відповідність конкретним ситуаціям дозволить підприємствам досягти стійкої конкурентоспроможності та успішно функціонувати на ринку будівельних послуг.

1.3 Концептуальні підходи до процесів формування організаційно-економічних факторів управління конкурентними перевагами

Сучасна глобальна економіка, в умовах постійних змін і викликів, вимагає від підприємств активного та ефективного управління для досягнення конкурентних переваг. Однією з ключових складових конкурентоспроможності є здатність підприємства формувати та управляти конкурентними перевагами, які дозволяють йому виживати та процвітати на ринку. У даному підрозділі дисертації розглядається концептуальний аспект процесів формування організаційно-економічних факторів управління конкурентними перевагами. Він є ключовим для розуміння та практичного

застосування стратегій та методів, спрямованих на забезпечення конкурентоспроможності будівельних підприємств. Проведено аналіз сучасних теоретичних та методологічних підходів до розуміння концепції конкурентних переваг, вивчено основні концептуальні моделі та стратегічні підходи, що визначають формування організаційно-економічних факторів управління конкурентними перевагами підприємств в будівельній галузі.

Організаційно-економічні фактори управління є сукупністю системних, методологічних, операційних та стратегічних рішень і дій, спрямованих на досягнення поставлених цілей та завдань підприємства або організації в умовах конкурентної діяльності та забезпечення його конкурентоспроможності на ринку [62].

Організаційно-економічні фактори є комплексними інструментами, які поєднують в собі різні аспекти управління, включаючи стратегічне, тактичне і оперативне управління, фінанси, маркетинг, персонал та інші функціональні галузі. Вони розробляються з метою досягнення стратегічних та операційних цілей організації, включаючи збільшення прибутковості, зниження витрат, ринковий рост, підвищення якості продукції чи послуг тощо. Організаційно-економічні фактори повинні враховувати змінність та конкурентний характер бізнес-середовища, бути гнучкими та адаптивними до змін у ринкових умовах. У сучасному світі організаційно-економічні фактори все частіше включають інноваційні рішення та використання передових технологій з метою підвищення конкурентоспроможності. Організаційно-економічні фактори включають в себе розробку та впровадження стратегій, а також системи моніторингу та контролю за їх виконанням, є ключовими інструментами, які дозволяють підприємствам та організаціям досягати конкурентних переваг, пристосовуватися до змін у бізнес-середовищі та забезпечувати стійкий розвиток. Вони враховують системність, інтегрованість та стратегічність управління, допомагають враховувати конкурентну динаміку та сприяють досягненню успіху в сучасному економічному середовищі [63].

Організаційно-економічні фактори управління конкурентоспроможністю мають свою специфіку, оскільки їхнє головне завдання - забезпечити підприємству або організації конкурентну перевагу на ринку порівняно з іншими учасниками, отже, доцільно виділити специфічні характеристики організаційно-економічних факторів управління конкурентоспроможністю:

- орієнтовані на розробку та впровадження стратегій, спрямованих на досягнення конкурентних переваг, враховуючи довгостроковий характер цих стратегій та їх відповідність місії та цілям організації [64];

- враховують всі аспекти діяльності підприємства, включаючи стратегічне планування, маркетинг, фінанси, операційний управління та інші функціональні галузі, створюючи інтегровану систему управління, спрямовану на досягнення конкурентних цілей [64];

- гнучкі та адаптивні до змін у зовнішньому та внутрішньому середовищі, допомагають організації швидко реагувати на зміни ринкових умов, конкуренції та відповідати технологічному прогресу [65];

- орієнтовані на досягнення конкретних результатів, таких як збільшення прибутковості, ринкова частка, підвищення якості продукції чи послуг, залучення нових клієнтів тощо, включають системи моніторингу та вимірювання результатів [65];

- сприяють розвитку інноваційних підходів та технологій, які можуть стати джерелом конкурентних переваг, сприяють створенню інноваційної культури та інфраструктури підприємства [65];

- спрямовані на оптимізацію витрат та ресурсів для досягнення конкурентних переваг, враховують фінансову ефективність та ефективність управління ресурсами [66];

- враховують ключову роль людських ресурсів у досягненні конкурентних переваг, сприяють навчанню та розвитку персоналу, створенню стимулюючих систем оплати праці та мотивації, а також формуванню

ефективних команд, які спрямовані на досягнення загальних конкурентних цілей [66];

- включають системи моніторингу та контролю за конкурентоспроможністю, що дозволяє оцінювати досягнення цілей та вчасно коригувати стратегії та дії для забезпечення конкурентних переваг [46].

Специфіка організаційно-економічних факторів управління конкурентоспроможністю полягає в їхній орієнтованості на досягнення та збереження конкурентних переваг в умовах постійної зміни та конкуренції. Ці фактори створюють систему управління, яка дозволяє організації ефективно відповідати на виклики та можливості ринку, забезпечуючи її стійкий успіх і процвітання.

Сучасні теоретичні підходи до розуміння концепції конкурентних переваг розвиваються в контексті зростаючої складності бізнес-середовища та змін в суспільстві і технологіях. Майкл Портер і його концепція «П'ять сил конкуренції» (Five Forces Analysis) вказує на важливість вивчення взаємодії конкурентів, постачальників, покупців, продуктів-замінників і загроз зовнішнього середовища для розуміння конкурентних переваг [57].

Конкурентна перевага – це сукупність унікальних сильних сторін підприємства, що відрізняють його серед конкурентів даючи компенту перевагу приваблюючи тим самим споживача.

За визначенням Гарі Гемеля у його концепції «Теорія ресурсів і можливостей» (Resource-Based View, RBV): ресурси та здатності є ключовими джерелами конкурентних переваг. Внутрішні ресурси організації можуть бути більш важливими, ніж зовнішні умови [62].

Клейтон Крістенсен у своїй концепції «Дісруптивні інновації» (Disruptive Innovation) виначав, що нові технології та інновації можуть змінити структуру та «правила гри» на ринку, дозволяючи маленьким компаніям конкурувати з великими гравцями [59].

Концепція «Стратегія споживчої поведінки» (Consumer Behavior Theory of Strategy) аналізує вплив споживчої поведінки на формування конкурентних переваг, враховуючи фактори, які визначають вибір споживачів [63].

Річард Румельт розвиває ідею, що організації повинні створювати збалансовані стратегії, враховуючи фінансові та нефінансові показники, щоб досягти конкурентних переваг, сформувавши свої ідеї в концепцію «Теорія збалансованих стратегій» (Balanced Scorecard Approach) [64].

Адам Бранденбург та Баррі Налбуфф (у дослідженні «Коопетиція» (Coopetition)) вказують на те, що конкуруючі організації можуть одночасно співпрацювати в певних аспектах, щоб досягти спільних цілей, що сприяє формуванню конкурентних переваг [65].

У світі швидких технологічних змін концепція Мета Крістана, Хесса Томаса, Олександра Бенліана «Цифрова трансформація» (Digital Transformation) досліджує, як використання цифрових технологій може стати джерелом конкурентних переваг підприємства [66].

Отже, проаналізовані теоретичні підходи відображають різноманітні аспекти концепцій конкурентних переваг та спрямовані на розуміння та підвищення конкурентоспроможності підприємств у сучасному бізнес-середовищі.

Визначимо методичні підходи до розуміння концепції організаційно-економічного забезпечення конкурентоспроможності – табл. 1.5

Дослідження показало, що існують різні методичні підходи до розуміння концепції організаційно-економічного забезпечення конкурентоспроможності. Низка методичних підходів враховують різні аспекти конкурентоспроможності, що вказує на необхідність інтегративного підходу до розуміння цієї концепції. Важливо враховувати як зовнішні, так і внутрішні чинники, а також ресурси та здатності організації. Концепція конкурентоспроможності залишається актуальною у сучасному бізнес-середовищі, де компанії стикаються зі зростаючою конкуренцією та швидкими

змінами. Розуміння методичних підходів є важливим для розвитку стратегій та прийняття управлінських рішень.

Таблиця 1.5

Методичні підходи до розуміння концепції організаційно-економічного забезпечення конкурентоспроможності [57; 59; 62-66]

Підхід	Автор(и)	Основні аспекти
П'ять сил конкуренції	Майкл Портер	Аналіз взаємодії сил, що впливають на конкурентну ситуацію на ринку.
Теорія ресурсів і можливостей	Гарі Гемель	Визначення внутрішніх ресурсів як джерела конкурентних переваг.
Дісруптивні інновації	Клейтон Крістенсен	Вивчення впливу нових технологій на ринкову динаміку.
Стратегія споживчої поведінки	Вільям Ойксгем	Аналіз впливу споживчої поведінки на стратегії організацій.
Теорія збалансованих стратегій	Річард Румельт	Розробка збалансованих стратегій для досягнення конкурентних переваг.
Коопетиція	Адам Бранденбург та Баррі Налбуфф	Вивчення можливостей співпраці конкуруючих організацій.
Digital Трансформація	Александр Ману, Мікаель Вей.	Фокусується на цифровій трансформації та впровадженні цифрових технологій для підвищення конкурентоспроможності та інновацій
Спіраль Джурана	Джозеф Джуран	Джуран вніс вагому теоретичну та практичну інформацію в якості і продуктивності, що впливає на конкурентоспроможність підприємства

Отже, дослідження методичних підходів до розуміння концепції організаційно-економічного забезпечення конкурентоспроможності підкреслює важливість комплексного підходу та практичної застосовності цих підходів для успішного функціонування організацій у сучасному бізнес-середовищі. Враховуючи основні аспекти кожного з підходів у подальшому науковому дослідженні обрано використовувати підхід Джозефа Джурана.

За результатами аналізу доцільно звернутися до питання визначення концептуальних моделей та стратегічних підходів, що визначають формування організаційно-економічних факторів управління конкурентними перевагами підприємств в будівельній галузі - табл. 1.6

Таблиця 1.6

Визначення концептуальних моделей формування організаційно-економічних факторів управління конкурентними перевагами підприємств в будівельній галузі [67-70]

Назва моделі	Коротка характеристика	Особливості моделювання	Переваги	Недоліки	Структурні елементи моделі
1	2	3	4	5	6
Модель портфеля проектів	Вибір та управління портфелем будівельних проектів	Визначення перспективних проектів, балансування ризику та прибутковості	Підвищення ефективності роботи з проектами	Залежність від ринкової ситуації	Визначення критеріїв відбору проектів, система моніторингу та оцінки
Модель інноваційного розвитку	Впровадження нових технологій та методів	Постійне оновлення та розробка інноваційних рішень	Забезпечення конкурентних переваг через інновації	Високі витрати на дослідження та розробку	Дослідницькі відділи, інноваційні проекти, програми розвитку
Модель інтеграції поставок	Співпраця з постачальниками та партнерами	Забезпечення надійних поставок матеріалів та послуг	Зменшення витрат та підвищення якості виконання робіт	Потребує вибору надійних постачальників	Стратегічні партнерства, система поставок та контролю якості
Стратегія сталого розвитку	Збалансований підхід до економічної, екологічної та соціальної відповідальності	Дотримання сталого розвитку в усіх сферах діяльності	Підвищення репутації та привабливості для інвесторів	Потребує додаткових зусиль у впровадженні сталості	Внутрішні стандарти, оцінка впливу на довкілля, програми соціальної відповідальності
Стратегія глобалізації	Розширення географії проектів та адаптація до різних регуляторних середовищ	Виходження на міжнародні ринки та адаптація до них	Доступ до нових ринків та можливість росту	Великі ризики при входженні на іноземні ринки	Міжнародна стратегія розвитку, аналіз ризиків, міжнародні партнерства
Модель цифрової трансформації	Використання цифрових технологій у будівельному процесі	Оптимізація процесів та підвищення ефективності	Зменшення витрат та підвищення якості робіт	Потребує інвестицій у нові технології	Впровадження Інтернету речей, використання штучного інтелекту та блокчейн

Отже, аналізуючи визначені у таблиці моделі доцільно зробити висновки стосовно кожної з них. Модель портфеля проектів спрямована на вибір та управління портфелем будівельних проектів, що дозволяє підприємствам визначати перспективні проекти, балансувати ризик та прибутковість. Вона

допомагає підприємствам підвищити ефективність управління проектами, але вимагає постійного аналізу ринкових умов. Модель інтеграції поставок акцентує на співпраці з постачальниками та партнерами з метою забезпечення надійних поставок матеріалів та послуг. Вона допомагає зменшити витрати та підвищити якість робіт, але вимагає вибору надійних постачальників. Модель інноваційного розвитку підкреслює важливість впровадження нових технологій та методів у будівельному секторі. Вона допомагає підприємствам забезпечити конкурентні переваги через інновації, але потребує значних витрат на дослідження та розробку. Стратегія сталого розвитку включає в себе баланс між економічною, екологічною та соціальною відповідальністю підприємства. Вона допомагає підприємствам підвищити свою репутацію та стати привабливими для інвесторів, але вимагає дотримання сталих принципів. Стратегія глобалізації передбачає розширення географії проектів та адаптацію до різних регуляторних середовищ. Вона дозволяє підприємствам отримати доступ до нових ринків, але при цьому пов'язана з великими ризиками та потребує адаптації до різних умов. Модель цифрової трансформації використовує цифрові технології у будівельному процесі для оптимізації та підвищення ефективності. Вона допомагає зменшити витрати та підвищити якість робіт, але потребує інвестицій у нові технології.

Кожна з цих моделей та стратегій має свої переваги та недоліки і може бути використана в залежності від конкретних умов та цілей підприємства в будівельній галузі. Ефективне використання цих підходів може сприяти підвищенню конкурентоспроможності підприємства на ринку будівельних послуг. Отже, у дослідженні доцільно запропонувати інноваційну модель організаційно-економічного забезпечення конкурентоспроможності будівельних підприємств, розроблену на основі проведеного аналізу, з урахуванням усіх недоліків та їх мінімізацією.

Враховуючи сукупність запропонованих для аналізу стратегій, доцільно розробити алгоритм процесу вибору конкурентної стратегії на основі методу дерева рішень, що може бути наступним:

Крок 1: Визначення цілей та завдань підприємства в контексті його галузі та ринкових умов:

Визначення цілей та завдань підприємства в контексті його галузі та ринкових умов полягає у процесі визначення конкретних напрямків і завдань, які підприємство повинно взяти на себе з урахуванням особливостей своєї галузі та змін в ринковому середовищі.

1.1 Аналіз галузі та ринку:

- визначення основних характеристик галузі, таких як розмір, ріст, циклічність та тенденції;
- аналіз конкурентів та їхніх стратегій;
- виявлення сильних і слабких сторін галузі та можливостей і загроз для підприємства;

1.2 Визначення місії та цілей:

- встановлення місії підприємства, тобто його основної функції та цінностей;
- формулювання стратегічних цілей, які повинні відповідати місії та враховувати особливості галузі та ринку;

1.3. Аналіз SWOT:

- визначення внутрішніх сильних і слабких сторін підприємства;
- виявлення можливостей і загроз, що виникають з зовнішнього середовища;
- вивчення, як ці фактори впливають на визначені цілі.

1.4 Формулювання завдань:

- розробка конкретних завдань, що спрямовані на досягнення поставлених цілей: завдання повинні бути вимірюваними, досяжними, реалістичними та має бути визначений час їхнього виконання (SMART-критерії).

Крок 2: Визначення альтернативних стратегій:

Можливі альтернативні конкурентні стратегії, які можуть бути використані підприємством.

2.1 Аналіз внутрішнього середовища підприємства:

- визначення основних ресурсів, якими володіє підприємство (фінанси, технічне обладнання, людський капітал і т. д.);
- оцінка сильних і слабких сторін підприємства, які можуть вплинути на вибір стратегій;

2.2 Аналіз зовнішнього середовища:

- вивчення ринку та конкурентів (їхніх стратегій, ресурсів, реакції на зміни тощо);
- виявлення можливостей та загроз зовнішнього середовища, які впливають на підприємство;

2.3 Формулювання альтернативних стратегій:

- створення набору можливих стратегій, які можуть бути використані підприємством для досягнення своїх цілей;
- кожна стратегія повинна бути конкретно описана та включати в себе цільові показники та способи їх досягнення;

Крок 3: Визначення критеріїв і ваг значимості:

Критерії, за якими будуть оцінюватися альтернативні стратегії. Критерії можуть включати витрати, ризики, прибутковість, терміни реалізації, інноваційний потенціал, споживчу цінність, тощо. Також необхідно визначити ваги значимості кожного з цих критеріїв.

3.1 Визначення списку критеріїв:

- аналіз внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства, а також цілей, які підприємство прагне досягти;
- вибір факторів, які найбільше впливають на досягнення цих цілей та на вибір стратегії;

3.2 Визначення ваг значимості кожного критерію:

- розробка шкали, яка відображає важливість кожного критерію для підприємства;
- обговорення з ключовими стейкхолдерами визначення ваги кожного критерію;

3.3 Визначення методу оцінки:

- аналіз альтернативних стратегій для кожного критерію;
- вибір методів ранжування показників,

3.4 Збір та аналіз інформації:

- відбір інформації для оцінки альтернативних стратегій відповідно до кожного критерію;

- застосування методики оцінки інформації для кожної стратегії;

3.5 Розрахунок вагового коефіцієнта:

- розрахунок вагового коефіцієнта для кожного критерію, помноживши вагу значимості на результат оцінки критерію для кожної альтернативи.

3.6 Підсумкова оцінка альтернативних стратегій:

- підсумок ваги коефіцієнтів для кожної альтернативної стратегії, щоб отримати загальний бал для ранжування.

- вибір альтернативної стратегії з найвищим рейтингом як оптимальної.

3.7 Врахування обмежень та умов:

- визначення можливих обмежень, які можуть вплинути на вибір стратегії (фінансові обмеження, ресурси, терміни тощо).

Крок 4: Оцінка альтернативних стратегій

Проведення оцінки кожної альтернативної стратегії відповідно до визначених критеріїв та їх ваг значимості, що може включати збір та аналіз даних, експертні оцінки, моделювання тощо.

- використання критеріїв для оцінки кожної альтернативної стратегії (наприклад, вартість реалізації, ризику, потенційні вигоди тощо);

- визначення потенційно найкращої стратегії на основі результатів оцінки.

Крок 5: Вибір стратегії:

За допомогою методу дерева рішень, визначте оптимальну стратегію, яка максимізує відповідність визначеним цілям та критеріям успішності.

5.1 Аналіз результатів оцінки:

- оцінка результатів для кожної альтернативи стратегії;

5.2 Порівняння альтернатив:

- порівняння результатів оцінки та рангів для різних альтернатив стратегій;
- визначення, які альтернативи виявилися більш перспективними та відповідають поставленим цілям і завданням;

5.3 Врахування стратегічних цілей:

- визначити чи обрана стратегія відповідає стратегічним цілям підприємства;
- визначити, як вибрана стратегія допоможе досягнути цих цілей;

5.4 Оцінка ризиків та можливостей:

- визначення потенційних ризиків та можливостей, пов'язаних з кожною обраною стратегією;
- оцінка системи управління ризиками та використанням потенційних можливостей.

5.5 Залучення зацікавлених сторін:

- проведення консультацій з ключовими зацікавленими сторонами, такими як топ-менеджмент, фахівці, акціонери тощо.
- акумулювання рекомендацій стейкхолдерів при виборі стратегії;

5.6 Прийняття рішення;

5.7 Розробка деталей стратегії:

- розробка докладного плану дій для реалізації стратегії;
- визначення кроків, які потрібно буде виконати, щоб реалізувати обрану стратегію;

5.8 Моніторинг та коригування:

- здійснення постійного моніторингу результатів та коригування, якщо ситуація вимагає змін.

Вибір конкурентної стратегії підприємства може бути здійснений на основі системи критеріїв, які враховують різні змінні фактори, що впливають на конкурентоспроможність. Завдяки проведеному аналізу доцільно представити сукупність критеріїв, які можуть бути використані для розробки

методики вибору механізмів забезпечення конкурентоспроможності підприємства – рис. 1.8

Запропоновані критерії можна використовувати для оцінки та порівняння різних конкурентних стратегій підприємства, щоб знайти оптимальний варіант, який враховує усі змінні фактори та сприяє досягненню стратегічних цілей.

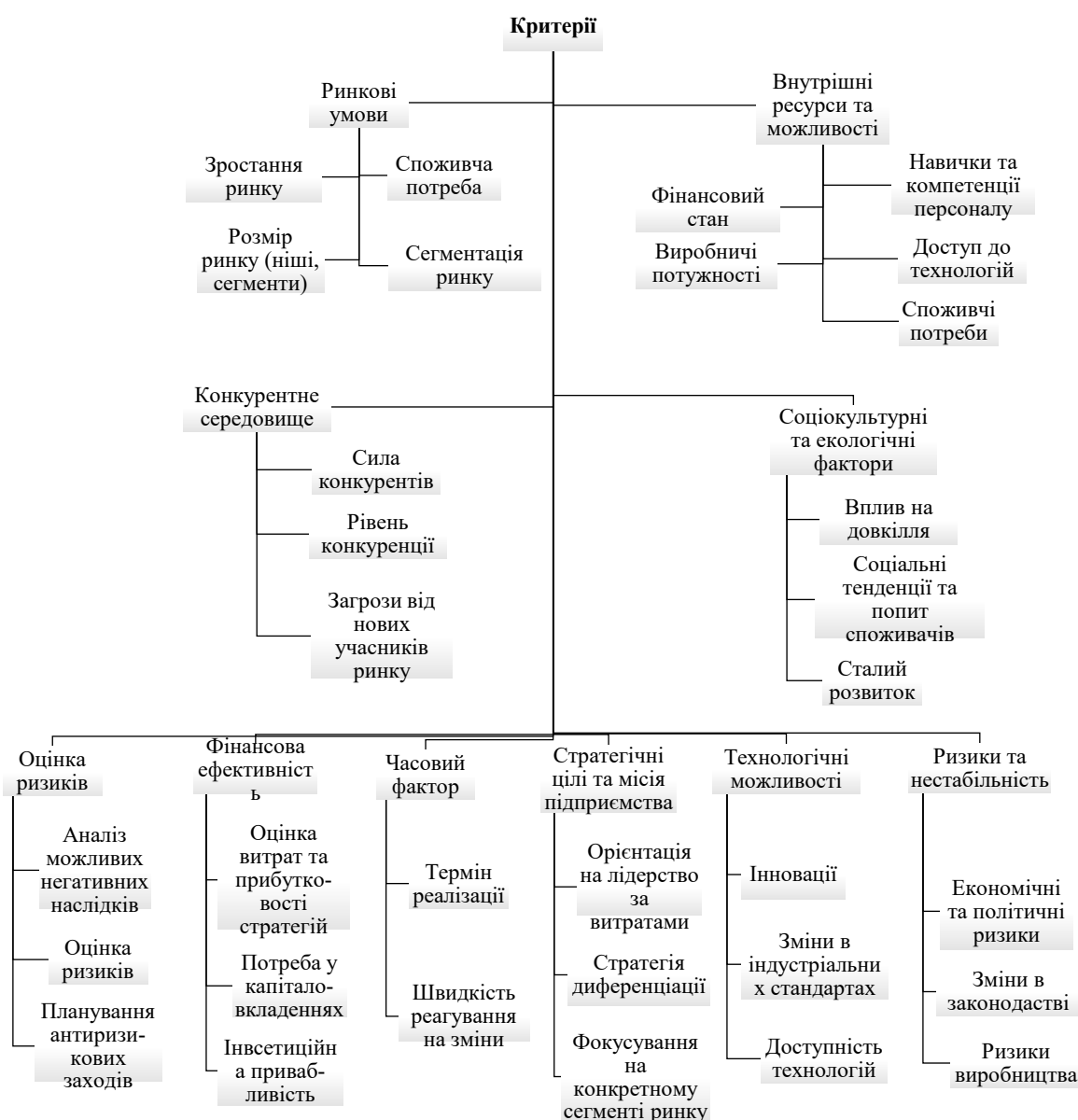


Рис. 1.8 - Сукупність критеріїв для розробки методики вибору механізмів забезпечення конкурентоспроможності підприємства

* Джерело: розроблено авторкою на основі аналізу джерел [71-75]

Висновки до підрозділу 1.3. Процес вибору стратегії конкурентоспроможності підприємства вимагає глибокого аналізу та обґрунтування рішень. Одним із ключових аспектів є врахування різних факторів, що впливають на конкурентоспроможність підприємства. Розглядаючи критерії вибору конкурентної стратегії, відзначається, що ринкові умови, внутрішні ресурси, конкурентне середовище та стратегічні цілі відіграють важливу роль у процесі прийняття рішення. Крім того, необхідно враховувати ризики, соціокультурні та екологічні фактори, технологічні можливості, фінансову ефективність, часовий фактор і оцінювати ризики для кожної альтернативної стратегії. Розроблений у дослідженні алгоритм допоможе підприємству систематично оцінити всі аспекти вибору конкурентної стратегії та прийняти управлінське рішення на основі релевантної інформації. Зважаючи на постійні зміни на ринку та внутрішні виклики, важливо також забезпечити механізми адаптації та моніторингу для ефективної реалізації стратегії та досягнення стратегічних цілей підприємства.

ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 1

У першому розділі дисертаційного дослідження проведено аналіз теоретичних аспектів, пов'язаних з конкурентоспроможністю будівельних підприємств. Дослідження спрямоване на розуміння сутності та системності поняття в контексті сучасних умов, а також на визначення основних факторів та чинників, що впливають на конкурентоспроможність у будівельній галузі. Визначено, що конкурентоспроможність – це складний та багатфакторний процес, що вимагає урахування різноманітних аспектів, включаючи економічні, технічні, соціальні та стратегічні фактори. Стратегічне управління важливо для досягнення конкурентних переваг. Ефективне визначення стратегії та її реалізація дозволяють підприємствам адаптуватися до змін у середовищі та досягати успіху на ринку. Технологічний прогрес і інновації є ключовими для підвищення конкурентоспроможності. Використання новітніх технологій та інноваційних підходів може підвищити продуктивність та якість

робіт у будівельній галузі. Будівельні підприємства повинні активно вести маркетингову діяльність та дбати про свою репутацію, щоб залучати клієнтів та партнерів. Розуміння правового середовища та дотримання вимог є важливими аспектами забезпечення конкурентоспроможності.

Проведено аналіз поліфункціональності конкурентоспроможності та класифікаційних підходів до визначення механізмів конкурентоспроможності будівельних підприємств. Визначивши базові функції конкуренції та розглянувши специфічні умови формування конкурентоспроможності у будівельній галузі, розроблено систематизовану матрицю, що відображає сукупність функцій конкурентоспроможності у галузі будівництва, дозволяє виявити ключові аспекти та взаємозв'язки між функціями конкурентоспроможності та є важливим інструментом для аналізу та планування дій для підвищення конкурентоспроможності будівельних підприємств. Розуміння поліфункціональності конкурентоспроможності та застосування класифікаційних підходів дає можливість краще розуміти і аналізувати фактори, що впливають на конкурентоспроможність будівельних підприємств. Крім того, використання розробленої матриці функцій може слугувати як базис для подальших досліджень у цій області та для розробки конкретних стратегій та механізмів забезпечення конкурентоспроможності. Доцільність визначення алгоритму впровадження механізмів конкурентоспроможності будівельних підприємств, а також структурно-ієрархічних схем класифікації механізмів забезпечення конкурентоспроможності створює основу для розробки практичних рекомендацій, спрямованих на підвищення конкурентоспроможності в будівельній галузі. Такий підхід допомагає обґрунтовувати та впроваджувати ефективні заходи для досягнення конкурентних переваг та забезпечення стійкості будівельних підприємств на ринку.

РОЗДІЛ 2 АНАЛІЗ ТРЕДІВ ТА ТЕНДЕНЦІЙ РОЗВИТКУ БУДІВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ

2.1 Галузь будівництва в умовах глобальних викликів: тенденції та перспективи

Економічні системи розвиваються в умовах глобальних викликів, що пов'язано із безпосереднім впливом на них оточуючого середовища. Внутрішні та зовнішні фактори економічних систем формують умови, в яких функціонує система, та визначають нові вимоги до її трансформації. Забезпечення трансформаційних процесів економічних систем в умовах нестабільності зовнішнього середовища, після карантинного відновлення, в умовах воєнного стану та подальшої післявоєнної відбудови потребує акумулювання внутрішніх резервів для забезпечення сталого розвитку системи. Таким чином, важливим аспектом дослідження економічних систем є аналіз стану та перспектив зміни зовнішніх факторів та їх впливу на фінансово-господарську діяльність галузі, а також дослідження потенціалу внутрішніх факторів через наявні та резервні ресурси.

Основними зовнішніми факторами впливу на економічні системи доцільно визначити наступні [76-82]:

- виклики післявоєнного відновлення житлової, промислової, комерційної нерухомості, матеріально-технічної бази та інфраструктури,
- соціальні виклики,
- рівень життя та доходів населення,
- стан економічного розвитку на макро-, мезо- та макрорівнях,
- забезпечення факторів інвестиційної привабливості,
- процеси міграції, внутрішньо переміщення осіб та проблеми біженців, проблеми природного приросту/скорочення населення як фактор впливу на забезпечення підприємств робочою силою,
- питання транспортної доступності та мобільності,

- політичні фактори,
- коливання курсів валют,
- проблеми військової безпеки, міжнародного тероризму та забезпечення безпеки населення,
- інформаційна безпека економічних процесів,
- екологічні норми та стандарти, екологічні проблеми,
- законодавчі системи та їх впливи,
- політика лобіювання та її наслідки,
- розвиток монополістичних та олігархічних систем економічного розвитку,
- питання якості підготовки фахівців для різних галузей економічної діяльності,
- умови ведення зовнішньої торгівлі, умови входження на нові ринки, бар'єри входження на ринок, санкції чи економічні війни,
- надзвичайні ситуації техногенного характеру, пандемії та інші форс-мажорні обставини.

Отже, формулювання зовнішніх чинників впливу на забезпечення економічного розвитку формулює основні вимоги до внутрішніх факторів розвитку суб'єктів господарської діяльності. Таким чином, можна визначити, що зовнішні фактори впливу є своєрідними критеріями, відповідність яких мають забезпечувати внутрішні фактори розвитку економічних суб'єктів. Відповідність зовнішнім вимогам (потребам відбудови, очікуванням споживачів, нормам та стандартам, вимогам законодавства, тенденціям та трендам) визначає конкурентоспроможність на ринку, а показниками, що дозволяють оцінити конкурентоспроможність є кількісні та якісні показники саме результативності внутрішніх факторів. Схематично запропонований автором підхід до визначення особливостей формування конкурентоспроможності підприємства через взаємозв'язок внутрішніх та зовнішніх факторів можна представити у вигляді наступної схеми – рис. 2.1

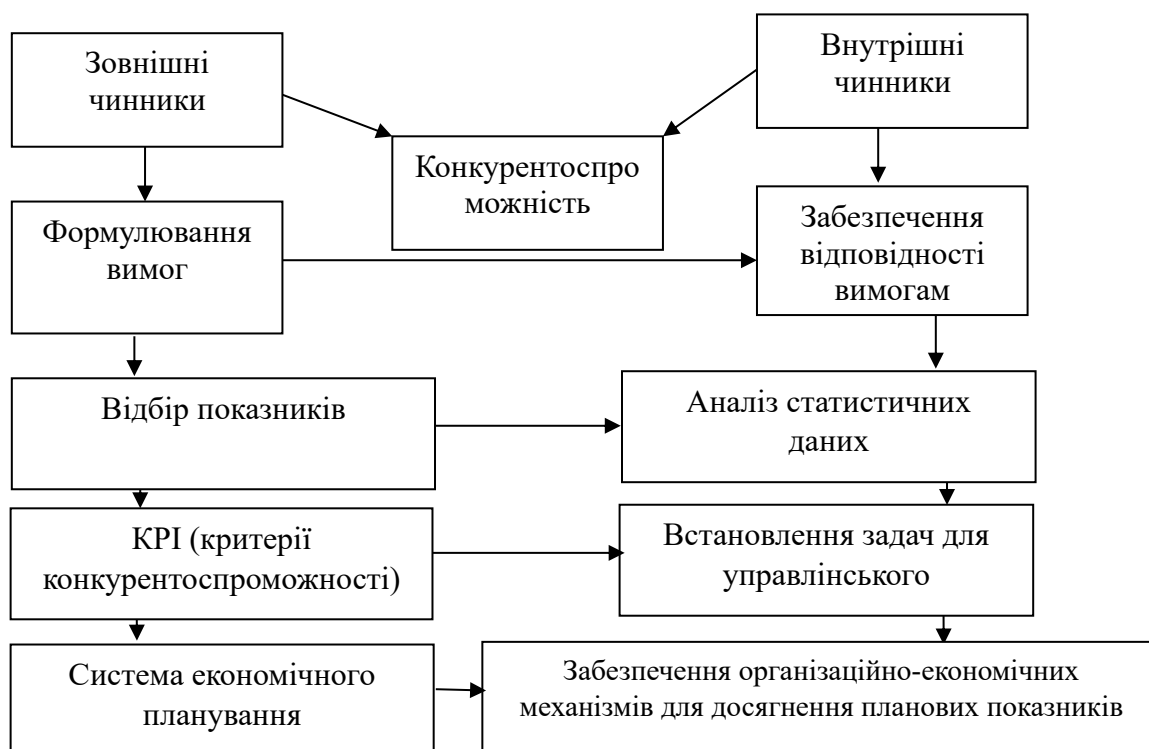


Рис. 2.1 - Визначення особливостей формування конкурентоспроможності підприємства через взаємозв'язок внутрішніх та зовнішніх факторів

Для подальшого аналізу доцільно провести діагностику та визначити тенденції розвитку економічних систем та вплив зовнішніх факторів на ці тенденції.

Об'єктом аналізу у розділі обрано будівельну галузь. Будівництво є одним із мультиплікаторів економіки, адже розвиток будівельної галузі створює додаткові можливості для розвитку супутніх галузей економіки (будівельні матеріали та вироби, транспорт, електроенергетичний сектор тощо), та забезпечує економіку одним зі найважливіших елементів для розвитку – матеріально-технічною базою. В умовах введення в Україні воєнного стану у зв'язку із повномасштабною агресією російської федерації актуальність питання забезпечення конкурентоспроможності будівельної галузі у нових зовнішніх умовах та за нових вимог суспільства зростає. Станом на липень 2022 року інфраструктурні витрати України у результаті

повномасштабної військової агресії становлять близько 120 млрд доларів, з урахуванням руйнувань військової інфраструктури та інших цивільних витрат, шкода розраховується у обсязі понад 270 млрд доларів. Через застосунок «Дія» Міністерством цифрової трансформації України було розроблено додатковий модуль, що дозволяє автоматизувати формування реєстру втраченого майна. Втрати ВВП становлять понад 290 млрд доларів США, що визначаються зниженням надходжень державного бюджету та бюджетів різних рівнів через руйнування промислової інфраструктури, скороченням бізнес-операцій, зниженням обсягів надходжень інвестицій. Отже, загальні розрахунки одноразових втрат у результаті руйнувань через повномасштабну військову агресію становить 564,9 млрд доларів. Отже, актуальність питань розвитку будівельної галузі має значення не лише в аспекті окремого сектору економіки, але і забезпечення післявоєнної відбудови та економічного зростання в цілому для території, регіону, країни.

Глобальні тенденції будівельного ринку завжди є відображенням кон'юнктури світових ринків. Представимо схематично фази життєвого циклу на ринку – рис. 2.2

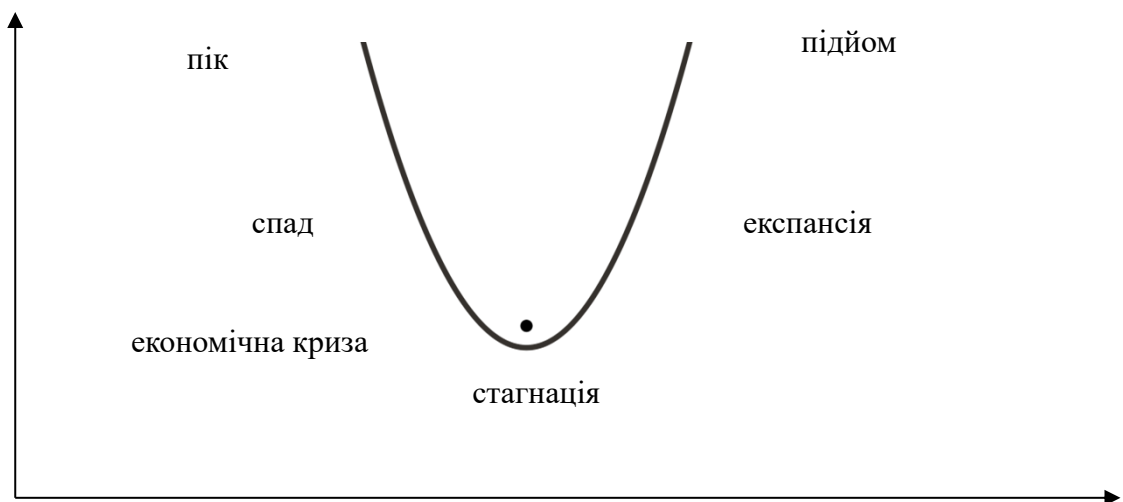


Рис. 2.2 – Фази економічного циклу [83]

На фазі підйому ринку будівельна галузь працює у стабільному режимі, будівельні підприємства можуть відповідати за власними зобов'язаннями як короткострокового, так і довгострокового періодів, відповідно аналогічна ситуація складається у постачальників та підрядників чи субпідрядників будівельних підприємств, що забезпечує стабільний фінансовий стан та реалізацію запланованих проєктів. У цей час підприємствам доцільно формувати запаси, амортизаційні фонди та наповнювати фонди розвитку, адже наступною фазою є фаза спаду. Оскільки економічна система є інертною, то суб'єкти господарської діяльності не відразу відчують у своїй діяльності результати даної фази. Обсяги замовлень та фінансування поступово скорочуються, як правило, починає зростати вартість матеріалів та ресурсів. Отже, якщо будівельне підприємство на встигає зробити виробничі запаси за старими цінами до фази спаду, а також акумулювати у вигляді амортизаційних фондів та фондів розвитку певний фінансовий люфт, суб'єкт господарювання опиняється не готовий до переходу у фаху економічної кризи. Економічна криза характеризується зупинкою реалізації більшості проєктів, скороченням або відсутністю нових замовлень, перебоями із поставками ресурсів та коливанням їх вартості, фінансовими проблемами замовників, підрядників та субпідрядників. Відповідно, підприємства, що не мають фінансового запасу можуть опинитися на межі банкрутства та припинення своєю діяльності. Піком економічної кризи є стагнація, яка характеризується найбільшим зниженням ділової активності та негативними показниками кон'юнктури ринку. Для будівельних підприємств, які для інших суб'єктів господарської діяльності єдиним виходом у цій ситуації є скорочення виробничих та невиробничих витрат, можливо пошук альтернативних видів діяльності на період стагнації – ремонтні роботи, робота із об'єктами соціального призначення, консалтинг, продаж будівельних матеріалів у разі наявності їх на складах при закупці за до кризовою вартістю. Відповідно, ті підприємства, які мають фінансові запаси та резерви можуть перейти від фази стагнації до фази експансії – поступового зростання показників ділової активності, кон'юнктури

ринку та інвестиційної активності. Важливо зазначити, що будівельна галузь завжди є флагманом процесів експансії, адже свідченням початку виходу економіки із кризи є нарощування обсягів будівельних робіт. Таким чином, будівництво не лише має переваги у системі різних фаз життєвого циклу, оскільки першими починає активну роботу після стагнації, але і забезпечує вивід із кризи інших галузей народного господарства, забезпечуючи роботою супутні галузі та матеріально-технічною базою для нарощування виробничих потужностей для інших галузей [84].

Важливо зазначити, що в умовах кризи воєнного стану, переорієнтування економіки на військові потреби та післявоєнної відбудови можна визначити пришвидшення економічних циклів, та формування цих циклів у залежності від строків та масштабів військових дій.

Авторкою розроблено схему формування циклічних етапів економічного розвитку в умовах воєнного стану, представлений на рис. 2.3



Рис. 2.3 – Фази економічного циклу в умовах воєнного стану та післявоєнної відбудови (розроблено авторкою)

Авторкою визначається, що економіка, оскільки вона є системою інертною, на етапі початку війни продовжує своє функціонування на певному високому рівні. Потім економіка частково переорієнтовується на військові потреби, частково знижується через зниження попиту на продукцію

невійськового характеру, згодом зниження економічних показників пов'язується із призупинкою бізнес-процесів, в тому числі через руйнування інфраструктури. Це призводить до загального економічного спаду, що є максимально високим на момент завершення війни до початку післявоєнної відбудови. Початок післявоєнної відбудови передбачає значні інвестиційні вливання, в першу чергу, у будівельну галузь, що передбачає відновлення інфраструктури та розвиток бізнес-процесів, що, відповідно, призводить до післявоєнного відновлення економіки та, відповідно, виходу економічної системи на новий економічний цикл, який вже пов'язаний не з військовими діями, а з іншими зовнішніми та внутрішніми факторами розвитку економіки.

У дослідженні запропоновано на основі проведення аналізу причин та наслідків світових економічних криз, визначити роль будівельної галузі у глобальних економічних процесах. Результати дослідження та висновки, які запропоновані авторкою, представлені у табл. 2.1

Таблиця 2.1

Роль будівельної галузі у виході світової економіки із економічних криз: ретроспективний аналіз (розроблено автором)

Криза	Роки	Наслідки	Роль будівництва
1	2	3	4
Економічна криза початку ХХ ст. [10]	1900-1903	Розвиток монополій та скорочення кількості малих підприємств. Переформатування структури капіталу та концентрації виробництва	В умовах виходу на ринок масштабних виробництв та акумулювання основного капіталу у руках монополій будівельна галузь починає активне створення матеріально-технічної бази для промисловості в умовах індустріальної революції, технологізація, починається масове будівництво житла економ класу для робітників, які заселяють міста через міграцію від сіл, де скорочується потреба у робочій силі та формуються перші житлові райони у результаті урбанізації

Продовження табл. 2.1

1	2	3	4
«Ножиці цін» [11]	1923	Дисбаланс цін між промисловою та сільськогосподарською продукцією, викликаний революцією у Російській імперії та подальшим впровадженням нової економічної політики	Перехід до мирного життя та відбудова повоєнного часу активізували не лише економічні процеси, але і соціальний розвиток
Велика депресія [12]	1929-1939	Обвал фондових ринків викликав зниження попиту на промислову та сільськогосподарську продукції від 40 до 60% у різних країнах світу, викликаний перевиробництвом, появою нових товарів та незначним обсягом грошової маси, що призвело до необґрунтованого падіння цін на ринках. Будівництво майже припинилося.	Новий економічний курс Рузвельта, який вивів економіку США, а потім і світову економіку з кризи, визначав у пріоритеті надання надзвичайної державної допомоги на будівництво та ремонт магістралей, громадських будівель інших будівель установ та комунальних служб
Азійська фінансова криза [13]	1997-1998	Спричинена криза було надмірно швидкими темпами росту економіки країн «азійських тигрів», що призвело до масового притоку інвестицій у ці країни, які вони не змогли освоїти, що стало наслідком зростання державного та корпоративного боргу	Інвестиційна активність «азійських тигрів» призвела до буму на ринку нерухомості, який був найбільш стабільним для вкладання коштів в умовах перенавантаження економіки
Світова фінансова криза [14]	2008-2011	Дисбаланс світової торгівлі та структури капіталу призвів економічного дисбалансу товарів на світових ринках, скорочення кількості середнього класу та збагачення 1% найбагатших людей планети	Оскільки будівельна галузь, в першу чергу, орієнтована на представників середнього класу, будівництву довелося переглянути власну структуру будівельних послуг

Продовження табл. 2.1

1	2	3	4
Валютна криза, викликана проведенням АТО [15]	2014-2015	Криза спричинена призупинення ділової активності у зв'язку із загрозою повномасштабної війни у 2014 році на східному кордоні України. Ринок нерухомості у період загострення конфлікту відзначався суттєвим зниженням вартості нерухомості та зниженням кількості операцій у цій сфері	Після переходу воєнних дій із активної фази у фазу гібридної війни, ринок будівництва почав активно відновлюватися, а ціни на нерухомість суттєво збільшилися, майже досягнувши докризового періоду
Коронавірус на рецесія [16]	2020	Пандемія корона вірусу вперше за історію людства призвела до тотального нокдауну у більшості країн світу, що стало наслідком збільшення безробіття, банкрутства суб'єктів господарювання, зупинкою та замороженням ряду будівельних проєктів	Вже у 2021 році, хоча проблема можливості введення карантинних обмежень досі не вирішена, проте вже зараз спостерігається тенденція відтермінованого попиту, в тому числі, на об'єкти будівельної галузі. Вартість нерухомості суттєво зросла
Криза в Європі, що пов'язана із повномасштабною військовою агресією російської федерації в Україні	2022 рік	Вперше з початку Другої світової війни розпочалася повномасштабна військова агресія на території Європи, що призвела до найбільшої з часів 1939 року кризи біженців, зростанням цін на продовольчі товари, продовольчою кризою, підвищенням цін на енергоносії, транспортні перевезення. Руйнування інфраструктури та нерухомості на загальну вартість понад 564,9 млрд. доларів США.	Частково проаналізовано перспективні втрати економіки у результаті військових дій. У зв'язку із продовженням повномасштабної агресії результати кризи можна буде проаналізувати пізніше

Отже, аналізуючи ретроспективу фаз економічних циклів на глобальному рівні, було зроблено висновок про роль будівельної галузі у відновлення економіки після значного спаду, рецесії та стагнації, а також в умовах післявоєнної відбудови. Доцільно проаналізувати тенденції розвитку будівельної галузі на світових ринках з метою підтвердження викладеної вище гіпотези.

Остання глобальна економічна криза, яка була спричинена пандемією, нанесла суттєвих збитків всім галузям економіки. Будівництво не стало лідируючою галуззю за фінансовими втратами, проте ринок житлової, промислової та комерційної нерухомості майже зупинився. Поступово економіка виходить із дна економічної кризи, хоча нестача інформації щодо можливих перспектив подальшого розвитку захворюваності в світі, не дають економістам можливості остаточно говорити про завершення чергової кризи економічного циклу. Крім цього, варто зазначити, що остання криза, яка значно вплинула не лише на економіку, але і на соціальні показники життя населення та пріоритети, може сприяти пере структуризації будівельної галузі. Мається на увазі, що в умовах пандемії більшість населення перейшло до здійснення покупок через мережу Інтернет, що визначає перспективи до зниження попиту на комерційну нерухомість, дистанційна робота та навчання дали можливість зрозуміти, що людина може заробляти із будь-якої точки світу без прив'язки до великих міст-мегаполісів, де, в першу чергу, будувалися житлові площі для трудових мігрантів, скорочення промислового виробництва та покращення екологічних умов визначило як одну із перспектив для людства систему раціонального споживання. Ці тенденції можуть суттєво вплинути на структуру будівельного ринку. Другим фактором впливу на розвиток будівельної галузі стало введення воєнного стану в Україні. В результаті повномасштабної військової агресії серед вимушено переміщених осіб опинилося понад 8 млн осіб, що визначило проблему пошуку місць перебування біженців та вимушено переміщених осіб, як на території України,

де не проводяться активні наземні бойові дії, так і на території Європейських держав, які прийняли біженців для тимчасового прихистку.

Аналітиками на основі аналізу даних статистики щодо обсягів будівельного виробництва у світі було прогнозовано подальші тенденції у галузі – рис. 2.3

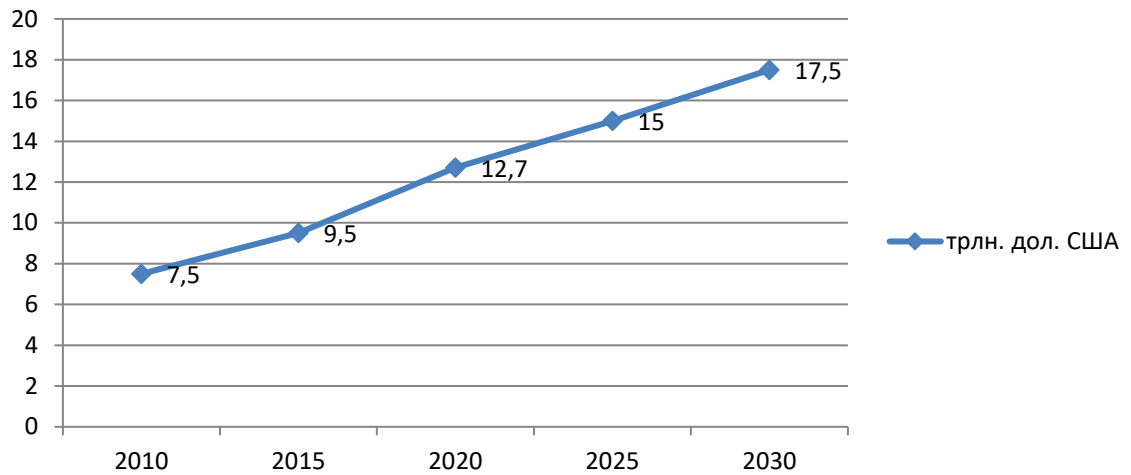


Рис. 2.4 – Експертна оцінка тенденцій обсягів світового будівельного виробництва, за прогнозами експертів Oxford Economics [92]

Із даних діаграми рис 2.4 видно стійку тенденцію до зростання обсягів будівельного виробництва у світі. Пандемічний 2020 рік, як було сказано вище, вплинув не на загальну тенденцію до зростання, а лише створив умови для відтермінованого попиту за прогнозами експертів. Військові дії в Україні також підтверджують гіпотезу про відтермінування попиту на будівельну продукцію у системі післявоєнної відбудови. Хоча офіційно статистичні дані зможуть підтвердити цю гіпотезу лише за п'ять років, проте у 2021 році вже спостерігається відновлення попиту на нерухомість у більшості регіонів світу. За статистичними даними у січні 2022 року було збільшено обсяги обсяг виконаних будівельних робіт підприємства у межах України на 2,8% в порівнянні із січнем 2021 року [85]. Крім того, як галузь-мультиплікатор, що першою починає показувати позитивні фінансово-економічні результати діяльності, відновлений попит на будівельну продукцію може свідчити про

вихід світових економічних систем із кризи. У червня 2022 року галузь будівництва почала поступово відновлюватися. На рис. 2.5 пердставлено картоїд відновлення обсягів будівництва за регіонами України.

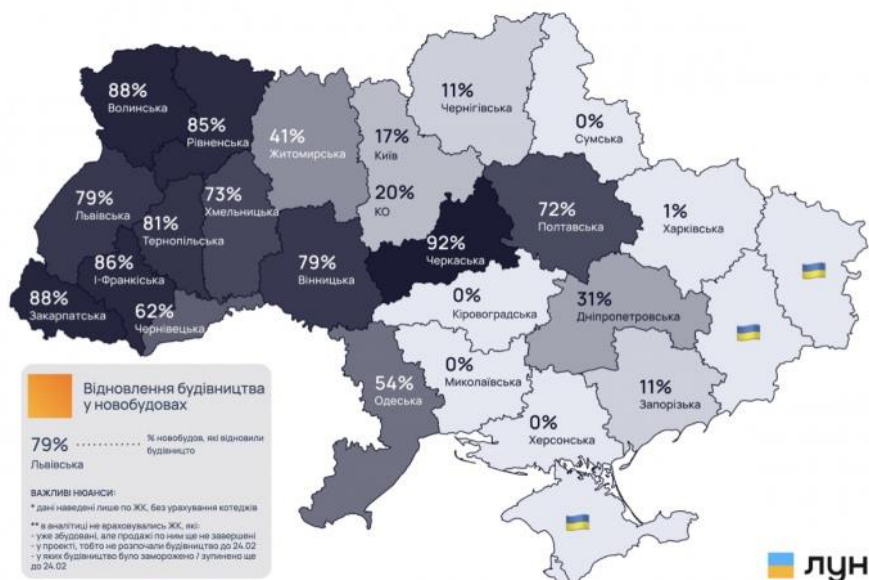


Рис. 2.5 – Картоїд обсягів відновлення будівництва за регіонами України станом на червень 2022 року [126]

Середній показник відновлення будівництва по Україні становить 50%. Найвищі показники характерні для західних областей України, де не проводяться активні наземні бойові дії. Найвищі показники у Закарпатській (88% від довоєнних показників будівництва), Волинській (88%), Івано-Франківській (86%), рівненській (85%). Найнижчими є показники Херсонській (через окупацію та бої в області), Миколаївській, Сумській, Кіровоградській областях, де будівництво не було відновлене взагалі. Показники по Донецькій та Луганській областях не враховуються через ведення активних наземних бойових дій на більшій частині областей. Низькими є показники відновлення обсягів будівництва у Харківській області (1%), що пояснюється постійними обстрілами міста Харкова, що є основним центром будівельного виробництва. Лише на 11 % у порівнянні із довоєнними показниками відновилися обсяги будівництва у Запорізькій області, що частково окупована. Отже, можна

констатувати той факт, що відновлення та відбудова почалися ще до початку завершення бойових дій, що свідчить про підтвердження гіпотези відтермінованого попиту та необхідності відновлення нерухомості та інфраструктури, що була зруйнована військовими діями.

Варто визначити той факт, що обсяги будівельного виробництва зростають у долі світового ВВП, що свідчить про високу роль галузі будівництва у виході із економічної кризи – рис.2 6

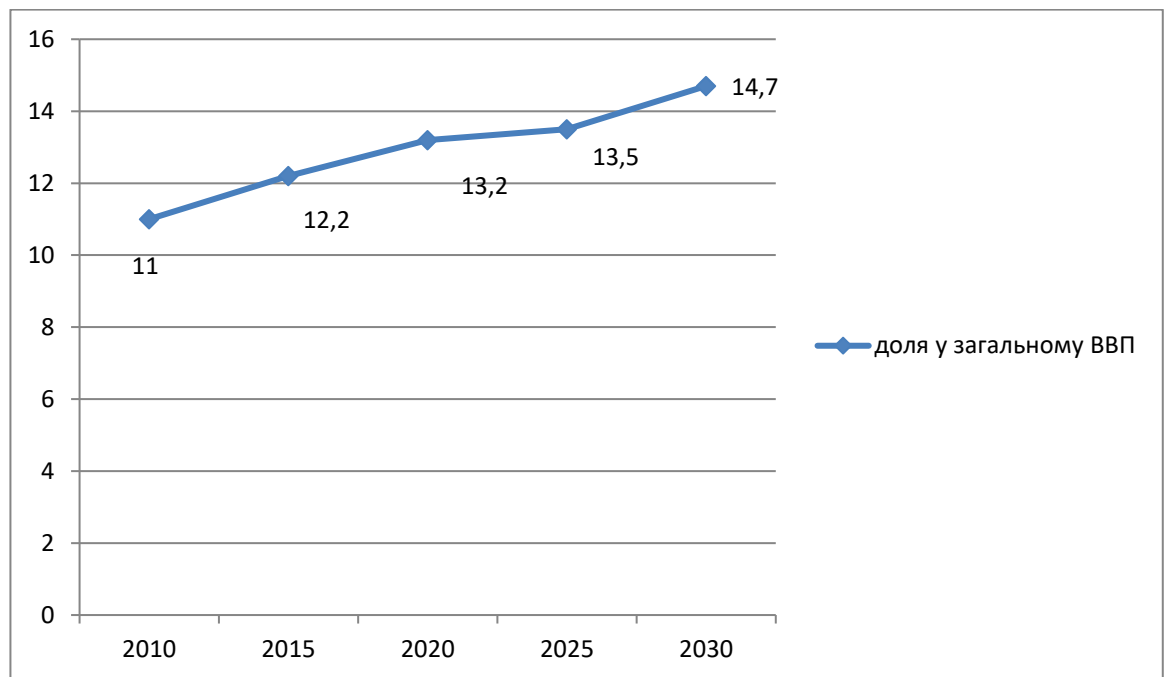
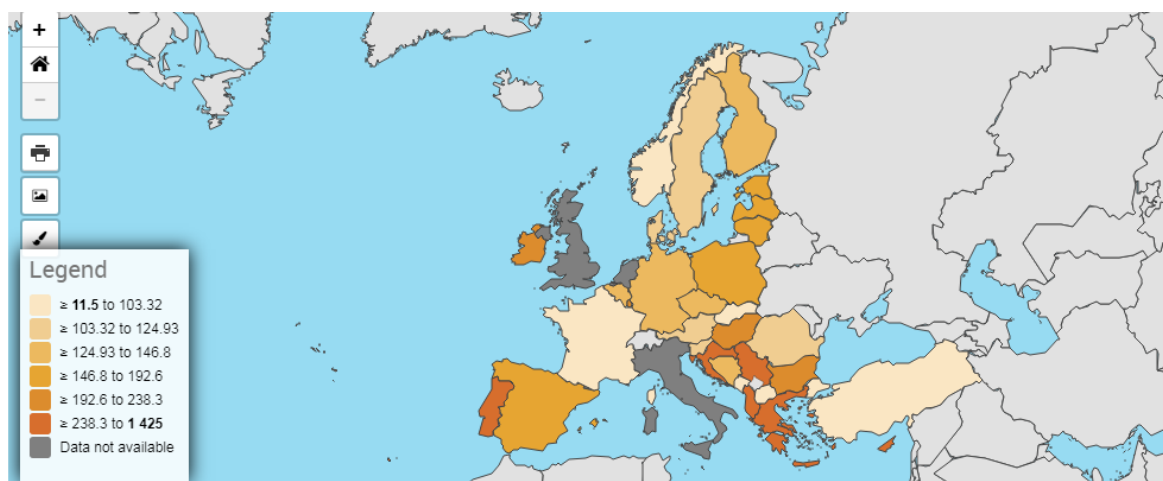


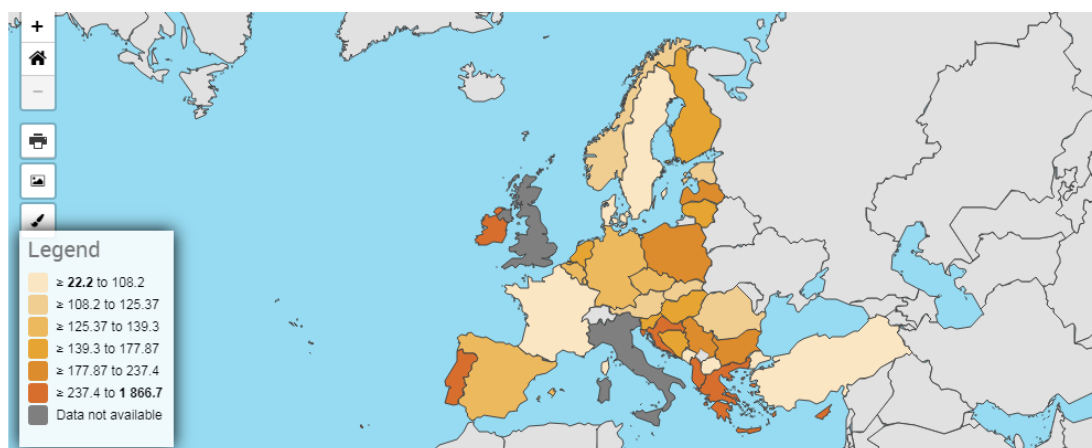
Рис. 2.6 – Доля будівельної галузі у світовому ВВП, %. прогноз експертів Global Construction [93]

З 2010 року доля будівельного виробництва у загальному ВВП світу зростає. Стійка тенденція до зростання у структурі ВВП за свідченнями експертів має продовжитися у найближчі десять років. Це виведе будівництво на нові фінансово-економічні позиції, та пожвавить розвиток інших галузей економіки. Статистичні дані 2010-2020 років вказують, що зростання будівельної галузі призводить до переходу економічних систем від кризових явищ до нових експансій та піків. Отже, підтверджено гіпотезу про вплив процесів розвитку будівельної галузі на фази життєвого циклу економічних систем.

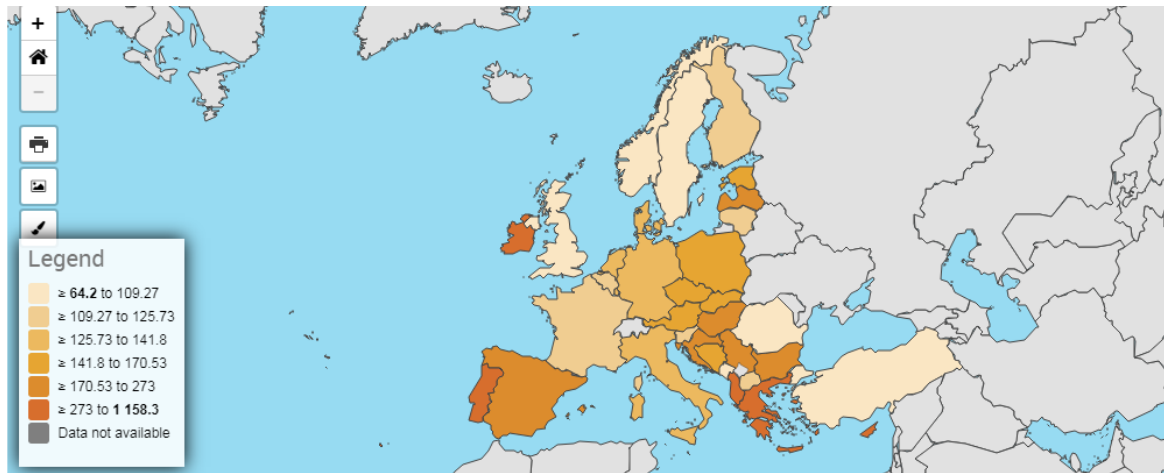
Розвиток галузі будівництва можна визначити шляхом аналізу показника індексу виданих дозволів на будівництво, що є репрезентативним показником ділової активності. Зокрема, Європейським Союзом проводиться моніторинг даного показника, що визначає не лише увагу європейських інституцій до розвитку галузі будівництва, але і відображає взаємозв'язки будівельного сектору із процесами активізації ділової активності національних економічних систем. Наглядно продемонструвати розподіл показника індексу виданих дозволів на нове будівництво (житлові приміщення) у загальній структурі та показника індексу корисної площі (дозволів на будівництво всіх типів будівель: житлові, комерційні, промислові відповідно до Класифікатора типів будівель ЄС) можна на прикладі картоїду – рис. 2.7



2021 рік



2020 рік



2019 рік

Рис. 2.7 – Показники Індексів виданих дозволів на нове будівництво та Індексів корисної площі країн ЄС у 2019-2021 рр. [94]

Аналіз даних індексів дозволив визначити, що найбільш активно будівельна галузь розвивається у Іспанії, Португалії, Греції, Хорватії та Фінляндії. Таку тенденцію можна пояснити активним продажем нерухомості у туристичних районах, що є тенденцією у більшості європейських країн. В умовах пандемії та коронавірусних локдаунів представники середнього класу та багаті люди намагаються вкласти свої заощадження у найбільш стабільні види вкладів – нерухомість. Крім того, обмеження у пересуванні, проблеми розвитку туристичної сфери значно активізували бізнес у сфері продажів нерухомості у курортних зонах, а також продажу нерухомості у приміській зоні, де можна перебувати у період пандемії без значних обмежень у виході на вулиці та веденні традиційного для людей способу життя.

Для проведення подальшого аналізу були акумульовані дані Євростату щодо обсягів виконаних будівельних робіт за країнами ЄС з 2005 по 2021 рр. У роботі було розраховано середні арифметичні показники за країнами ЄС з метою визначення тенденцій розвитку будівництва протягом останніх 16 років. Результати аналізу представлені на рис. 2.8

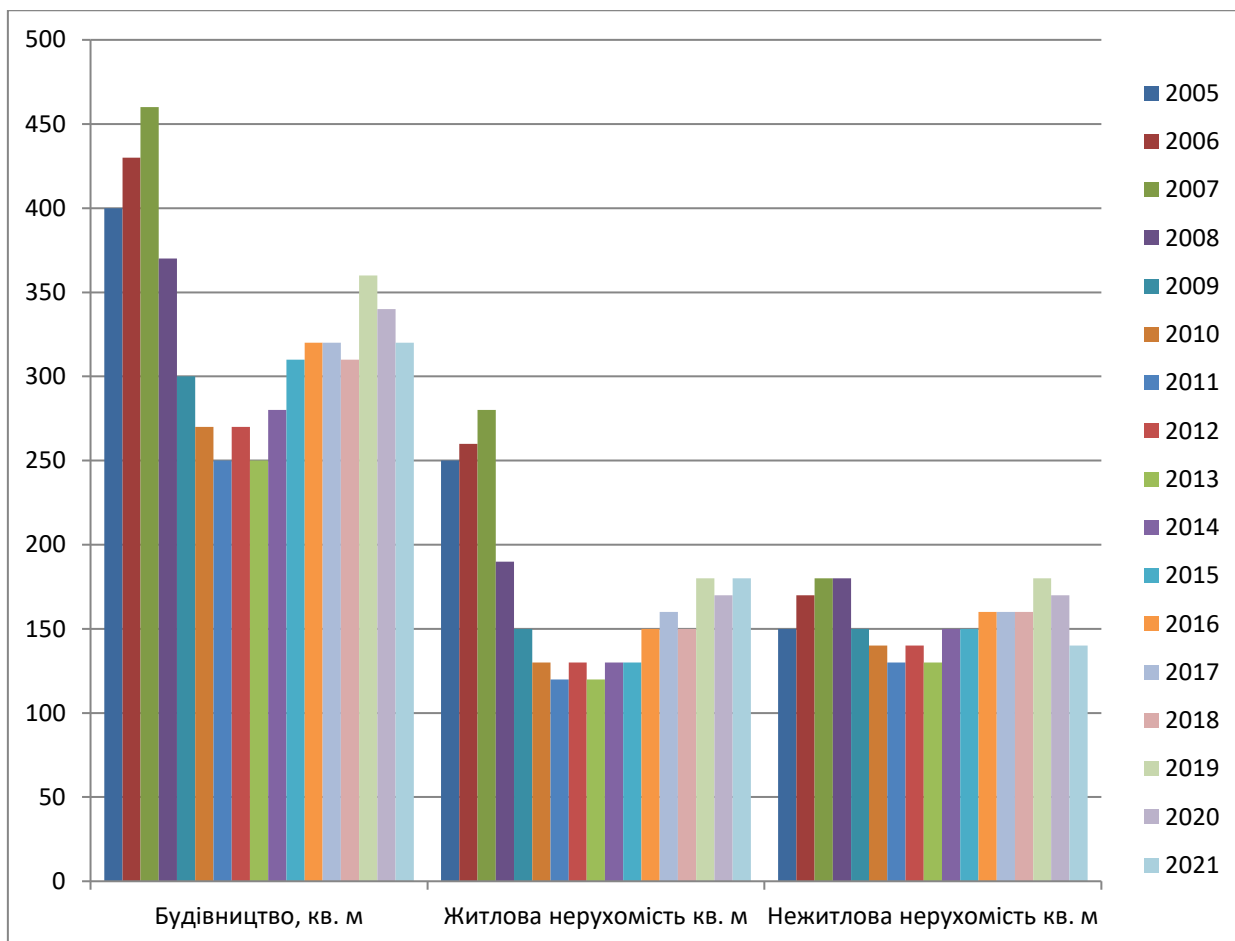


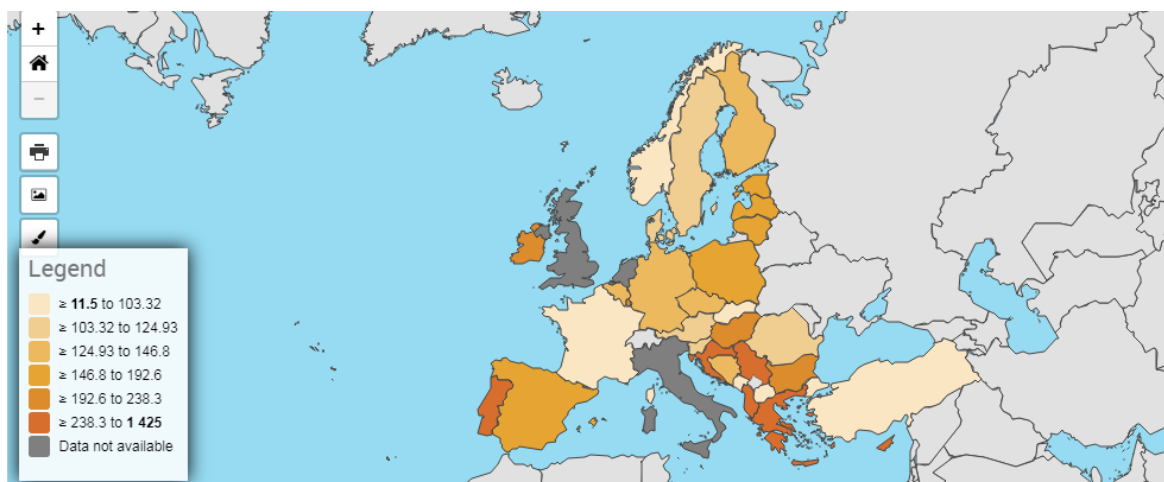
Рис. 2.8 – Тенденції розвитку будівництва у країнах ЄС, 2005-2021 рр.
[94]

Отже, тенденції вказують на пряму залежність розвитку будівельної галузі із кризовими явищами в економіці. Зокрема, наглядним прикладом є скорочення обсягів виконаних будівельних робіт як на ринку житлової, так і на ринку комерційної та промислової нерухомості, під час економічної кризи 2008 року. Відновлення будівельного ринку відбулося у 2012 році, що зокрема можна пов'язати як із виходом ЄС із кризи та відновленням обсягів докризового будівництва, так і проведенням чемпіонату Євро-2012, що відобразилося на загальноєвропейських показниках будівництва, адже приймаючі країни не мали достатньої кількості засобів розміщення та комерційної нерухомості для проведення чемпіонату. У період карантину також спостерігалось зниження обсягів будівельного виробництва, що, зокрема, пов'язано із практично нульовими показниками ділової активності,

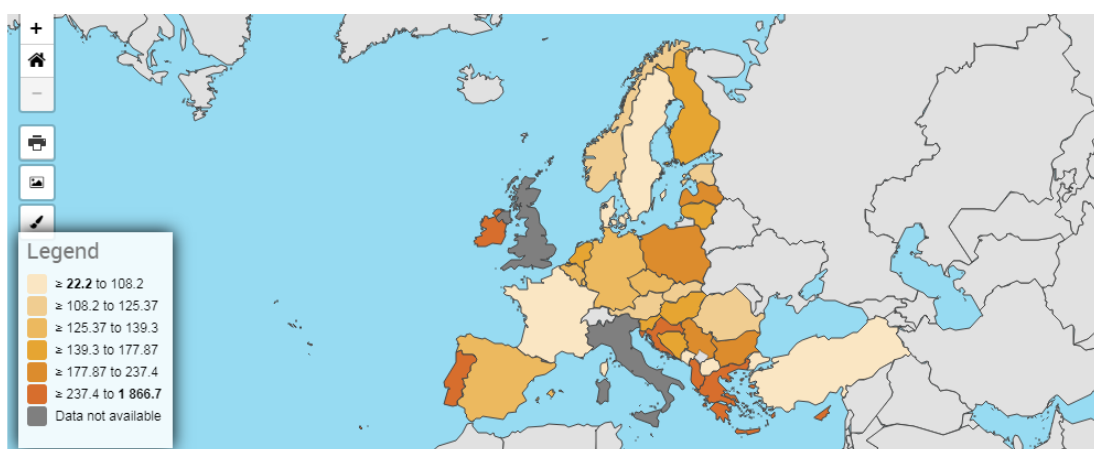
проте у 2021 році показники будівництва почали поступово відновлюватися, хоча і не досягли докарантинного періоду. Найнижчі показники спостерігаються у секторі комерційної нерухомості, що пов'язано із зниженням ділової активності, банкрутством ряду компаній та зниженням попиту на комерційну нерухомість. У 2022-2023 році прогнозується зростання попиту на нерухомість в Європі, що пов'язано із великим потоками біженців та необхідністю поселення зростаючої кількості населення, в тому числі тих осіб, що мігрували за кордон через військовий конфлікт в Україні на довгостроковий період або постійне місце проживання. До таких осіб можна віднести вимушено переміщених осіб з України, осіб, які покинули територію російської федерації через несприятливий інвестиційний клімат, що став результатом введених санкцій та прямого адміністративного впливу влади на бізнес, осіб із сусідніх із російською федерацією держав (Білорусь, Латвія, Литва, Естонія, Польща, Фінляндія), що можуть переміщуватися через потенційну військову загрозу, яка надходить від російської федерації.

Важливим аспектом забезпечення конкурентоспроможності будівельного сектору є вартість нерухомості. Проведемо аналіз тенденцій зміни вартості нерухомості у провідних країнах ЄС – результати представлені на рис. 2.9.

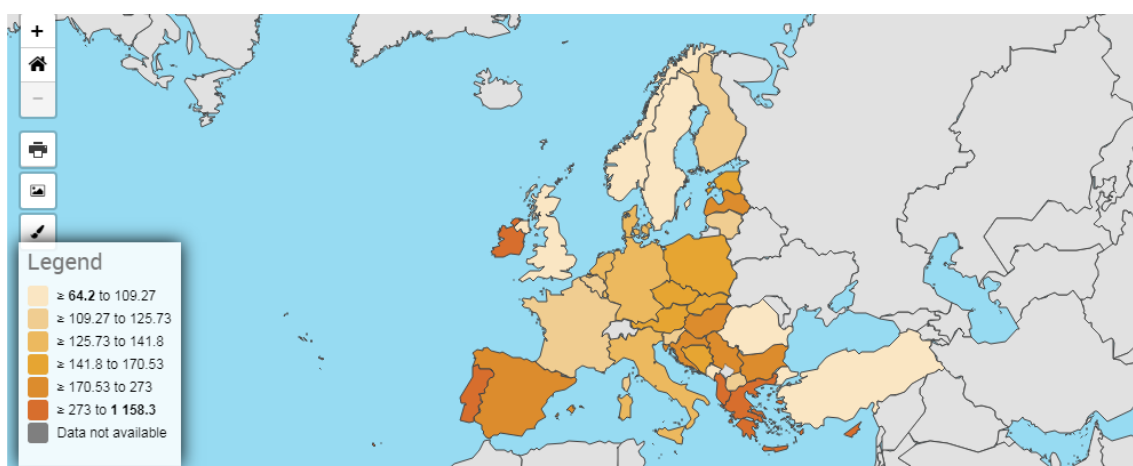
Проведений аналіз показав, що індекс вартості житла має пряму залежність до індексу виданих дозволів на нове будівництво. Відповідно, статистичними даними підтверджуємо гіпотезу про те, що нерухомість, яка користується найбільшим попитом має вищу вартість, ніж нерухомість, попит на яку є нижчим. Доцільно зазначити, що така взаємозалежність буде характерна лише для масового сектору житлової та комерційної нерухомості. У ряду випадків із продажем елітної нерухомості, ексклюзивних торгових пропозицій, що мають певну унікальність, промислових об'єктів нерухомості така залежність не буде вірною. Адже вартість нерухомості, що має певну унікальність завжди буде вище ринкової, а її цільовою аудиторією буде вузький прошарок споживачів



2021 рік



2020 рік



2019 рік

Рис. 2.9 – Індекс вартості нового будівництва у країнах ЄС у 2019-2021 рр.

[94]

. Отже, за результатами статистики найвища вартість нерухомості у Іспанії, Португалії, Греції, Хорватії та Фінляндії, що відповідає індексу виданих дозволів на будівництво. Даний аналіз допомагає визначити залежність показників обсягів будівництва та попиту на кінцевий продукт будівельного ринку, що відповідно формує ціну у залежності від попиту на ту чи іншу будівельну продукцію. Ця взаємозалежність буде врахована у подальшому дослідженні.

Продовжуючи аналіз трендів розвитку будівельної галузі з метою пошуку ефективних механізмів підвищення конкурентоспроможності будівельних підприємств, доцільно визначити будівельні компанії-лідери на світових ринках будівництва. Варто зазначити, що країни ЄС не є лідерами розвитку будівельного ринку, їх випереджають такі країни, як КНР, США, Японія. Ці країни активно розвивають економіку, відповідно створюючи умови для розвитку різних галузей економіки: матеріально-технічне забезпечення, промислову та комерційну нерухомість, житлову нерухомість для персоналу компаній, що розширюються. Крім цього, варто зазначити, що США, КНР та Японія, які є лідерами світового будівельного ринку у меншій мірі, ніж європейські країни зазнали економічних втрат від початку повномасштабного військового конфлікту в центрі Європи, в тому числі щодо коливань цін на нерухомість та рівень доходів населення.

Проаналізуємо доходи найбільших будівельних компаній світу відповідно до їх національної приналежності – рис. 2.10

Як бачимо, за результатами аналізу статистичних даних, найбільші доходи від будівельної галузі отримують підприємства Китайської Народної Республіки, при чому відрив від доходів другої у рейтингу країни – США, майже втричі більший. Економіка КНР бурхливо розвивається, впроваджуються великі інфраструктурні проєкти, кількість населення країни створює значний попит на житлову нерухомість, проте доцільно також проаналізувати експортні позиції країн у будівельній галузі. так, за даними статистики рис 2.8 видно, що у ТОП країн за доходами від будівельної

діяльності входять країни зі значною площею та кількістю анселення КНР (1 місце), США (2 місце), Туреччина (7 місце), Австралія (11 місце), Індія (13 місце), Канада (15 місце), Російська Федерація (17 місце, проте тенденція до зниження показника буде активною у зв'язку із введенням санкцій та обмеженням можливостей для ведення бізнесу за кордоном для російських агентів), Бразилія (18 місце). Проте у рейтингу ТОП країн є і країни, які мають незначну площу та кількість населення, проте навіть випереджають більші країни за доходами у галузі будівництва. Це визначає експортну орієнтованість будівельних підприємств таких країн як Франція, Єгипет, Люксембург, Бельгія, Тайвань, Ліван, Данія, Ізраїль, які потрапили до даного рейтингу в першу чергу, за рахунок експортування будівельних послуг в сусідні країни.

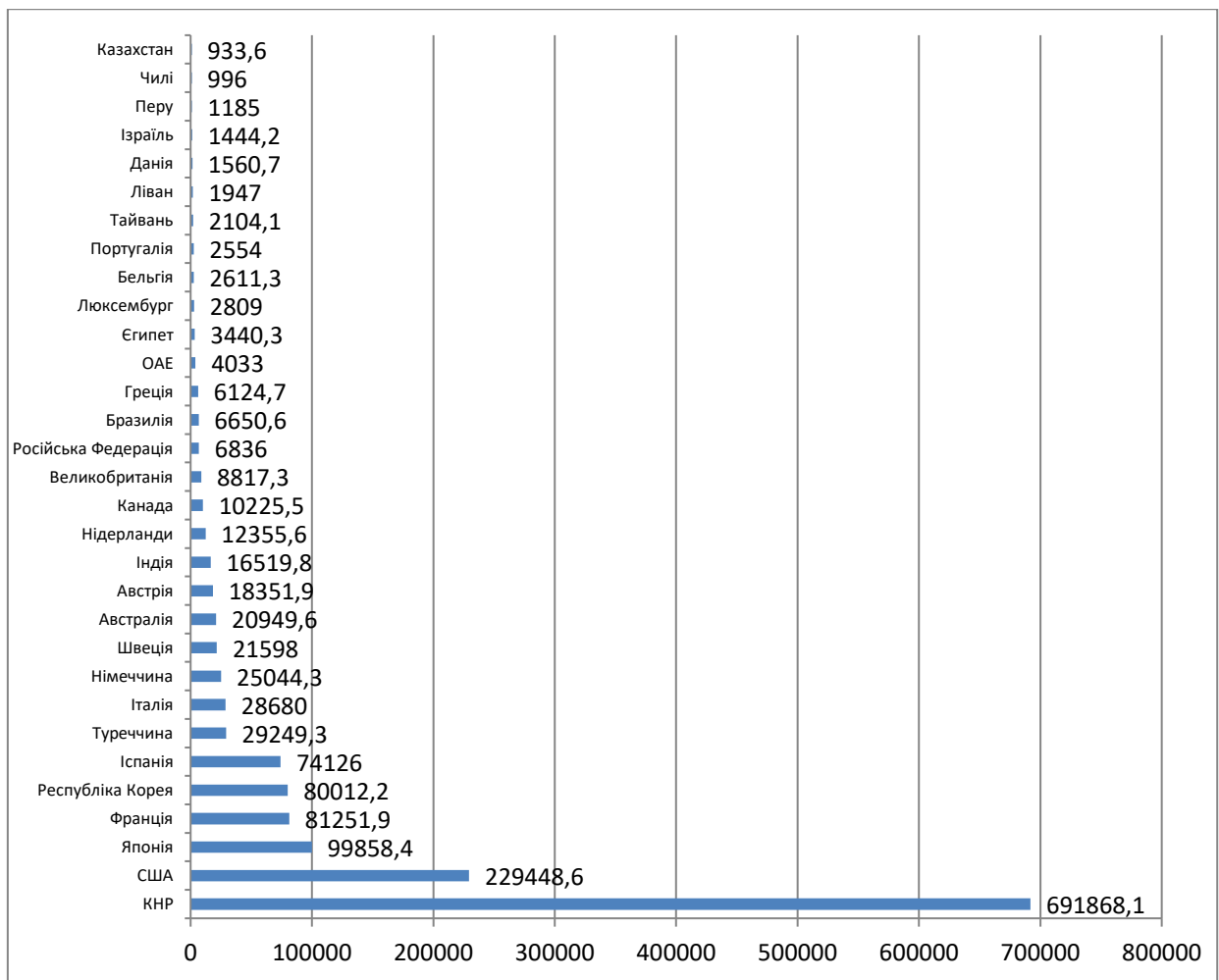


Рис. 2.10 - Доходи найбільших будівельних компаній світу відповідно до їх національної приналежності, млн. дол. США, 2021 рік [95]

Визначимо співвідношення експортних доходів провідних будівельних підприємств світу у порівнянні до доходів від продажів нерухомості на національних ринках – рис. 2.11

Як бачимо за результатами аналізу статистики, до кризового 2008 року більшими темпами зростали доходи від експортних операцій будівельних підприємств. Відкриті кордони, глобалізаційна економічна політика, ліберальна інвестиційна політика урядів сприяли розвитку експортних операцій та виходу на світові будівельні ринки найбільш потужних будівельних компаній. Такі тенденції сприяли підвищенню якості надання послуг та оптимізації цінової політики на нерухомість, оскільки більш конкурентні підприємства приходили на ринки із вигідними торговими пропозиціями. Проте, робота міжнародних ринків має нестабільний характер, оскільки більше реагує на виклики зовнішнього середовища, так у 2008 році це була світова економічна криза, яка знизила приріст експортних операцій до 0,4%. відновлення ринку спостерігалось лише у 2018 році (7,8%), проте пандемічна криза знову знизила позиції будівельних підприємств як на національних, так і на міжнародних ринках.

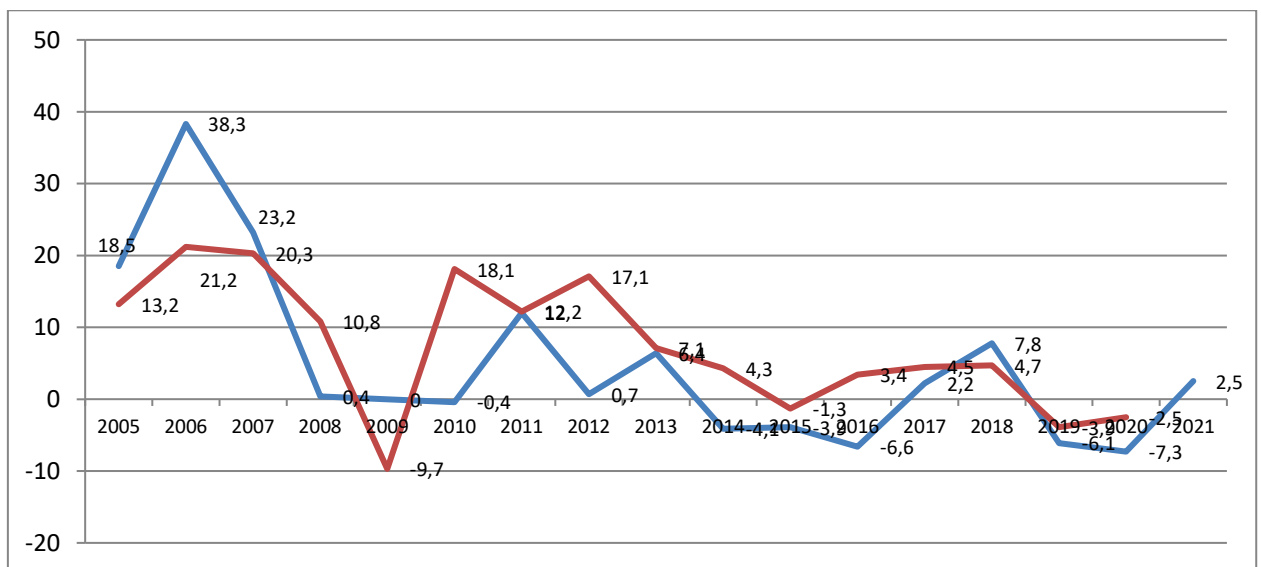


Рис. 2.11 – Динаміка співвідношення національних та експортних доходів будівельної галузі у світі, 2005-2021 рр. [96]

За свідченнями експертів Oxford Economics експортні доходи від будівельних робіт можуть продовжити своє зниження, проте доцільно окремо розглядати ринки різних регіонів світу, адже частина ринків має тенденції до зростання, інші перебувають у кризі. За прогнозами експертів зростання демонструватимуть ринки Китаю, Індії, Індонезії, Мексики, Канади та Великобританії. Представити розподіл доходів від будівельної галузі за регіонами світу можна за допомогою наступної діаграми – рис. 2.12

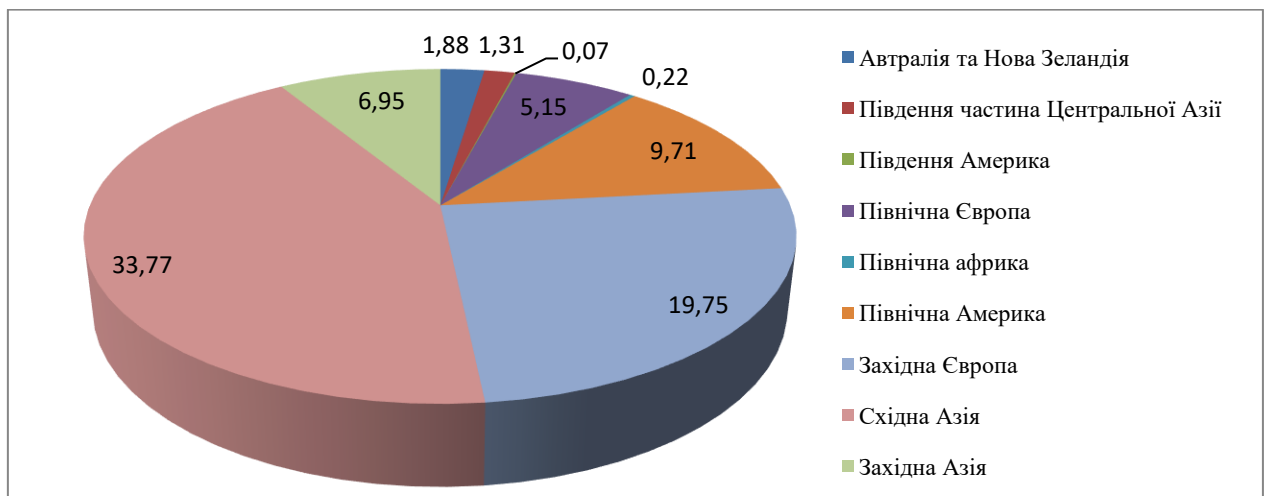


Рис. 2.12 – Доля регіональних будівельних ринків за обсягами доходів будівельних компаній, % 2021 р. [96]

Отже, аналіз статистики показав, що найбільші доходи та перспективи розвитку на ринках Східної Азії (понад третина ринку), наступним за показниками визначено ринки Західної Європи (майже 20% доходів) та Північної Америки (понад 9% ринку). Висунемо гіпотезу, що в умовах високої споживчої активності та високого рівня доходів світові компанії переходять із національних ринків на експорт будівельних послуг. Для підтвердження даної гіпотези визначимо ТОП світових будівельних компаній за показниками доходів – рис. 2.13

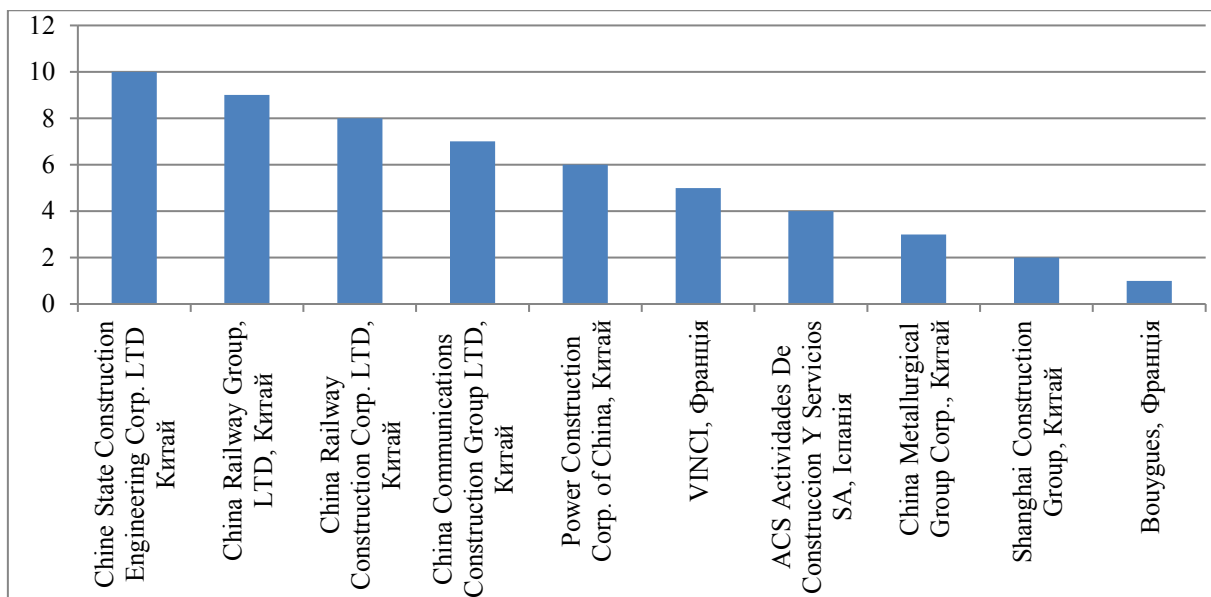


Рис. 2.13 – Позиції ТОП будівельних компаній за рівнем доходів у світовому рейтингу, місце у рейтингу 2021 р. [97]

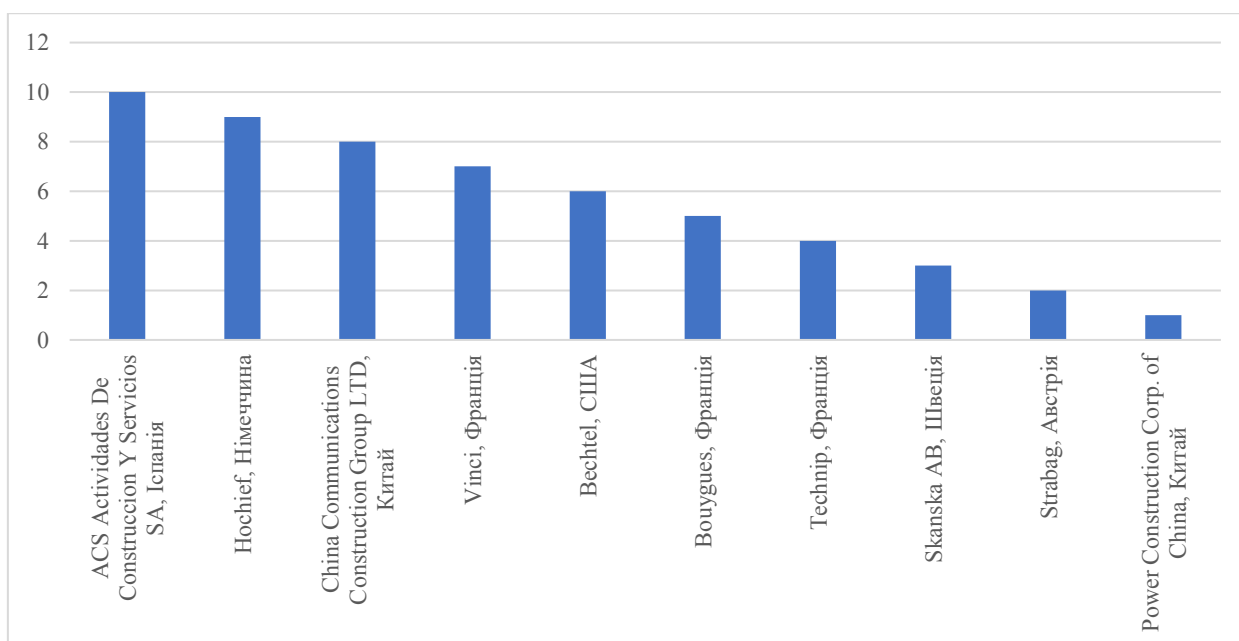


Рис. 2.14 – ТОП компаній експортерів будівельних послуг, 2021 р. [97]

Як бачимо за результатами аналізу, провідні будівельні компанії світу розташовані у КНР. Цей ринок має найбільші доходи та найбільший потенціал для подальшого розвитку. Проте, китайські будівельні компанії активно виходять і на інші ринки. Аналіз долі ринку експорту будівельних послуг у світі можна проаналізувати шляхом оцінки наступних даних статистики – рис. 2.14

Аналізуючи перелік компаній за доходами та охопленням долі експортного ринку будівельних послуг, авторкою було визначено, що основні доходи отримують корпорації КНР, які працюють у рамках масштабних національних будівельних проєктів. Країна не допускає до будівництва інші компанії, виходить на міжнародні ринки та співфінансує будівельні проєкти лише у разі повного залучення до реалізації проєкту китайський бізнес. Така концепція значно сприяє забезпеченню фінансової стабільності будівельних компаній КНР, а політика експансії на світових ринках визначає вигідні потенційні можливості для китайських забудовників. Проте, серед ТОП-будівельних компаній світу, які займають найбільшу долю світового ринку будівництва лише три дві китайські компанії. Найбільша кількість компаній-збудовників представляють Західну Європу. Для визначення ключових показників конкурентоспроможності провідних європейських компаній було проаналізовано сайти компаній, реалізовані ними проєкти та торгові пропозиції, де компанії позиціонують свої переваги перед іншими. Зокрема у результаті аналізу було акумульовано наступні переваги, що забезпечують конкурентоспроможність провідних європейських компаній [98, 99, 100, 101]:

- компанії-збудовники мають власний бренд, який створений та перевірений на ринку роками,
- компанії мають потужну матеріально-технічну базу, що свідчить про можливість виконання будівельних проєктів без залучення сторонніх організацій та субпідрядників,
 - компанія забезпечують високу якість будівництва,
 - компанії відповідають світовим екологічним трендам,
 - компанії мають розгалужену мережу партнерів,
 - компанії застосовують сучасні технології будівництва, що забезпечують економічність будівництва, раціональність та економічність експлуатації,
- компанії забезпечують процеси пошуку та реалізації людського потенціалу,

- компанії співпрацюють із науково-дослідними установами з метою розробки та випробування нових технологій.

Вихід на світові ринки окрім безпосередньо економічних факторів має політичне підґрунтя. Реалізація великих будівельних проєктів іноземними підрядниками визначає можливості налагодження міжнародних відносин через забезпечення конкуренції на світових ринках, що визначається не лише економічними факторами, але і доступом підрядників до виходів на іноземні ринки. Для вітчизняних будівельних ринків питання економічних конкурентних переваг є вирішальними, проте, формування цих переваг дуже часто також тісно пов'язане із політичними факторами.

Доцільно звернутися до рейтингу світових лідерів будівельного ринку за версією журналу «Forbs», який є визнаним періодичним виданням, що представляє бізнес-тенденції та проводить бізнес-аналітику. Світові компанії, які є лідерами будівельного ринку, мають високі прибутки, історію свого позиціонування на ринку, і займають значну долю економіки країн, в яких вони розташовані.

На першому місці у рейтингу журналу розташувалася компанія Laing O'Rourke (Великобританія), заснована у 1978 році. Серед масштабних проєктів компанії термінали аеропорту Хітроу (Лондон), пляжні комплекси Абу-Дабі, реконструкція Сіднейської опери та центральних станцій метро та інші. Компанія позиціонує себе як експерта у складних будівельних проєктах, визначає своєю перевагою значний досвід реалізації складних будівельних проєктів. Працює на ринках Великобританія, Близького Сходу, Австралії [102].

Друге місце у списку журналу посідає компанія Royal BAM Group (Нідерланди), заснована ще у 1886 році. Спеціалізується компанія не лише на будівництві нерухомості, але і активно працює із транспортною інфраструктурою, адже першочергово вона створювалася як будівельна компанія на ринку залізничного будівництва, потім розширивши спектр своїх послуг та відійшовши від вузької спеціалізації. Їх конкурентною перевагою є

робота у рамках Концепції ООН сталого розвитку та формат СМАРТ-сіті, тобто застосування інноваційних технологій будівництва, які мають у пріоритеті еко-концепції. Компанія має використовувати широкий спектр цифрових технологій. Окремо виділено роботу із залученням інвестицій для будівництва. Найбільш видатними об'єктами компанії є стадіон «Амстердам-Арена», житлові комплекси, що розмістили майже 30 тисяч осіб переважно у Нідерландах, Німеччині, Великобританії [103].

Третє місце у рейтингу «Forbs» посідає будівельна компанія Kiewit Corporation (США, штат Небраска), заснована у 2004 році. Пріоритетом компанії є інновації, що реалізуються завдяки ефективному використанню інтелектуального потенціалу людських ресурсів. Унікальна специфіка компанії полягає в тому, що всі її працівники є її власниками. Компанія має статус акціонерного товариства, а акції поділені між її працівниками. відповідно кожен працівник має особисту зацікавленість у розвитку та процвітанні бізнесу, вкладаючи максимум зусиль не лише в виконання операційних процесів, але і в розробці інновацій для підвищення рівня інноваційного технологічного розвитку для забезпечення стратегічної перспективи. Спеціалізується на будівництві споруд та об'єктів нерухомості у нафтовій, хімічній та газовій сферах. Доходи компанії у 2020 році склали 12,5 млрд. доларів США, а кількість працюючих сягнула 27 тисяч осіб [104].

Четверте місце рейтингу належить французькій Bouygues Construction, заснована у 1952 році. Компанія на своєму офіційному сайті називає себе лідером сталого будівництва, маючи на увазі застосування технологій, що дозволяють кінцевим об'єктам нерухомості дотримуватися вимог та цілей сталого розвитку. Компанія спеціалізується не лише на будівництві, але і посідає лідируючі позиції у сфері телекомунікації. Її дочірнім підприємством є Colas Group, що спеціалізується на будівництві залізничної інфраструктури [101].

П'ятірку лідерів за результатами рейтингу журналу «Forbs» замикає британська компанія Balfour Beatty, заснована у 1909 році в Лондоні. Компанія

реалізує будівельні проекти у понад 80 країнах світу. Серед її проектів будівництво високошвидкісної залізничної магістралі у Лондоні, тунель під річкою Тезма, M+ музей у Гонконзі, автостради у Техасі, станції метрополітену у Лондоні. Компанія спеціалізується на проектах, що мають високу технологічність та інженерну складність [105].

Шведська будівельна компанія Skanska заснована у 1887 році, що реалізує проекти по всьому світу. Група компаній окремо представляє свої проекти у Європі та США. Позиціонує себе як багатофункціональна компанія, що працює на ринку комерційної нерухомості, обкатів промисловості та споруд, а тож житлового будівництва. В основу управління компанією покладені чіткі пріоритети на фінансову аналітику, ефективність корпоративного управління та стабільність розвитку компанії шляхом раціональної політики використання людських ресурсів [108].

У 1874 році була створена одна із найстаріших компаній у списку журналу – будівельна компанія Hochtief, що спеціалізується на будівництві та розвитку інфраструктурних об'єктів. Для країн ЄС компанія має лідируючі позиції у будівництві комерційної нерухомості, а на ринку США компанія представлена дочірнім підприємством Turner, що має специфіку саме інфраструктурного будівництва. Варто зазначити, що всі аналізовані компанії мають статус акціонерних товариств, більшість має високий ступінь іноземних інвестицій у своїй структурі. Зокрема, контрольний пакет акцій німецької компанії належить Grupo ACS (іспанському підряднику) [107].

Світовим лідером інфраструктурного будівництва є американська компанія Bechtel, що спеціалізується не лише на будівництві, але і інженерії та проектному менеджменті. Відповідно, компанія працює у системі проектного управління за стандартами PMBok. Силами компанії виконані роботи по всьому світу [107]. На рис. 2.15 представлені офіси компанії та її реалізовані проекти.



Рис. 2.15 – Об’єкти та офіси компанії Bechtel [32]

Основним пріоритетом компанії є відповідність концепції сталого розвитку [107].

На передостанньому місці у ТОП-10 світових лідерів будівельного ринку за версією журналу виходить компанія Grupo ACS, заснована в Іспанії в 1997 році шляхом злиття двох потужних будівельних корпорацій. Капіталізація компанії становить 11, 2 млрд. доларів США. Компанією побудовані технічно складні проекти хмарочосів Torre de Cristal та Torre Espacio в Іспанії, проводяться роботи з інфраструктурного будівництва, наприклад, португальське водосховище Alqueva [98]. Об’єкти компанії представлені на рис. 2.16



Рис. 2.16 – Об’єкти будівництва компанії Grupo ACS [98]

ТОП-10 будівельних компаній замикає французька компанія Vinci, заснована у 1899 році. Компанія вважається наймасштабнішою у світі, що стало можливим завдяки вдалій корпоративній політиці. Компанія високотехнологічна, реалізовує такі проєкти як Гаріп Дем (південна Африка), «Стад де Франс» (національний стадіон Франції), магістралі між штатами Атланта та Джорджія тощо [100]

Отже, аналіз ТОП-компаній рейтингу журналу «Forbs» дозволив визначити основні конкурентні переваги, які дозволяють цим компаніям завоювати та утримувати великі долі будівельного ринку по всьому світу, зокрема:

- висока технологічність,
- відповідність цілям сталого розвитку, екологічність,
- орієнтація на інновації шляхом побудови ефективної системи управління людськими ресурсами, здатними створювати та впроваджувати інноваційні підходи,
- раціональна інвестиційна політика,
- обов'язкова участь іноземних стейкхолдерів у капіталізації корпорацій,
- формування бренду корпорації на ринку,
- вибір високотехнологічної ніші будівельного ринку, малодоступної для конкурентів через необхідність використання передових технологій, яких немає у арсеналі їх технологічного оснащення,
- цифровізація всіх процесів будівництва та управління,
- орієнтація на побудову ефективної корпоративної системи.

Окрім конкурентних переваг, доцільно виділити проблеми, які є типовими для будівельних підприємств і подолання яких тісно пов'язане із умовами забезпечення внутрішніх показників конкурентоспроможності, а саме наступні проблеми:

- зовнішні політичні та воєнні виклики, що впливають на інвестиційну привабливість,
- недостатнє фінансування реалізації будівельних проєктів,

- низький рівень управління, неефективний стратегічний та операційний менеджмент,
- технологічні відсталість,
- дефіцит виробничих потужностей,
- недозавантаженість виробничих потужностей, що призводить до збитків під час простоїв, наприклад, в умовах економічних криз, зниження обсягів будівельного виробництва у період локдауну та інші фактори,
- простої галузі через воєнні дії.

Отже, провівши аналіз провідних будівельних компаній світу, тенденцій розвитку будівельної галузі та трендів, можна визначити пріоритетність для забезпечення конкурентоспроможності на ринку будівництва використання сучасних інноваційних технологій, що можливе за рахунок високої капіталізації та інтелектуального потенціалу будівельного підприємства, створення відповідного бренду на ринку та позиціонування себе у високотехнологічних будівельних нішах, диверсифікація виробництва шляхом реалізації проєктів у комерційному, промисловому, житловому будівництві, зведення об'єктів інфраструктурного забезпечення, робота у сфері дорожнього будівництва. Особливо актуальним є визначення шляхів забезпечення конкурентоспроможності будівельних підприємств в умовах кризи, викликаній воєнними діями, та потенціалу післявоєнної відбудови.

Висновки до підрозділу 2.1. У підрозділі було проаналізовано світові тренди та тенденції розвитку будівельної галузі. Було визначено, що умови функціонування будівельних компаній формують внутрішні та зовнішні чинники трансформацій економічних систем.

Основними зовнішніми факторами впливу були визначені військові конфлікти та їх наслідки, соціальні виклики, рівень життя та доходів населення, стан економічного розвитку на макро-, мезо- та макрорівнях, забезпечення факторів інвестиційної привабливості, питання транспортної доступності та мобільності, політичні фактори, коливання курсів валют, проблеми міжнародної архітектури безпеки населення, інформаційна безпека

економічних процесів, екологічні норми та стандарти, екологічні проблеми, законодавчі системи та їх впливи, політика лобіювання та її наслідки, розвиток монополістичних та олігархічних систем економічного розвитку, питання якості підготовки фахівців для різних галузей економічної діяльності, процеси міграції, біженства, природного приросту/скорочення населення як фактор впливу на забезпечення підприємств робочою силою, умови ведення зовнішньої торгівлі, умови входження на нові ринки, бар'єри входження на ринок, санкції чи економічні війни або військові конфлікти, надзвичайні ситуації техногенного характеру, пандемії та інші форс-мажорні обставини.

Визначено, що глобальні тенденції будівельного ринку завжди є відображенням кон'юнктури світових ринків. У дослідженні запропоновано на основі проведення аналізу причин та наслідків світових економічних криз, визначити роль будівельної галузі у глобальних економічних процесах з урахуванням фаз життєвого циклу. Запропоновано трансформацію класичної системи життєвих циклів будівельного виробництва шляхом визначення етапів життєвого циклу в умовах воєнних конфліктів. Роль будівельної галузі у відновленні економіки після значного спаду, рецесії та стагнації, післявоєнної відбудови є провідною, адже будівельна галузь є мультиплікатором, що першою починає показувати позитивні фінансово-економічні результати діяльності, відновлений попит на будівельну продукцію може свідчити про вихід світових економічних систем із кризи, початком відновлення економіки після військового конфлікту. Для визначення перспектив виходу зі світової кризи, викликані пандемією та повномасштабною військовою агресією російської федерації у центрі Європи, проаналізовано тенденції будівельного виробництва у світі. Пандемічний 2020 рік, як було сказано вище, вплинув не на загальну тенденцію до зростання, а лише створив умови для відтермінованого попиту за прогнозами експертів. Хоча офіційно статистичні дані зможуть підтвердити цю гіпотезу лише за п'ять років, проте у 2021 році вже спостерігається. Відтермінований попит буде характерним і для відновлення післявоєнної України, в тому числі і

пожвавлення будівництва в Європі через переміщення населення та бізнесу у райони, де не ведуться активні бойові дії, та ті, що є менш постраждалими від них.

Важливим аспектом забезпечення конкурентоспроможності будівельного сектору є вартість нерухомості. Проведений аналіз показав, що індекс вартості житла має пряму залежність до індексу виданих дозволів на нове будівництво. Відповідно, статистичними даними підтверджуємо гіпотезу про те, що нерухомість, яка користується найбільшим попитом має вищу вартість, ніж нерухомість, попит на яку є нижчим. Доцільно зазначити, що така взаємозалежність буде характерна лише для масового сектору житлової та комерційної нерухомості. Аналіз показав залежність показників обсягів будівництва та попиту на кінцевий продукт будівельного ринку, що відповідно формує ціну у залежності від попиту на ту чи іншу будівельну продукцію. Ця взаємозалежність буде врахована у подальшому дослідженні.

У рейтингу ТОП країн за обсягами доходів від будівельного виробництва є країни, які мають незначну площу та кількість населення, що визначає експортну орієнтованість будівельних підприємств за рахунок експортування будівельних послуг в сусідні країни. Проте, робота міжнародних ринків має нестабільний характер, оскільки більше реагує на виклики зовнішнього середовища. Особливо актуальним є визначення шляхів забезпечення конкурентоспроможності будівельних підприємств в умовах кризи, викликаній воєнними діями, та потенціалу післявоєнної відбудови.

2.2 Тренди розвитку будівельного ринку України: післявоєнні перспективи

Будівельний ринок є мультиплікатором розвитку економіки. Економічні системи, що функціонують в умовах зовнішніх викликів та впливів, перебувають у стадіях постійних трансформацій. Зміни основних фінансово-економічних показників будівельного ринку можуть першими вказувати на кризові тенденції, що очікують економічну систему у

найближчий час, та, відповідно, будівельні індекси першими поживаються під час виходу із кризи. Окрім безпосереднього визначення перспектив розвитку економічних систем за результатами аналізу тенденцій фінансово-економічної діяльності будівельних підприємств, саме будівельна галузь шляхом впровадження ефективних управлінських впливів може стати локомотивом розвитку економіки за умови забезпечення її конкурентоспроможності. У період початку повномасштабної військової агресії російської федерації проти України галузь будівництва була повністю призупинена. Із червня 2022 року почали з'являтися перші статистичні дані щодо відновлення обсягів довоєнних будівельних робіт у порівнянні із показниками 23 лютого 2022 року. Отже, доцільно проаналізувати тенденції та тренди розвитку будівельного сектору, їх причини та вплив на економічні процеси. Аналіз статистичних даних проводився станом на грудень 2021 року. У період після 24 лютого 2022 року аналітичний аналіз проводити неможливо через відсутність у повному обсязі статистичних даних. Отже, авторкою проводиться прогнозування можливостей розвитку будівельної галузі в умовах воєнного стану та післявоєнної відбудови на основі аналізу потенціалу галузі на момент 2022 року.

За результатами аналізу акумульованих у статистичному бюлетені РАУ «Огляд розвитку будівельної галузі України» даних було визначено, що у 2021 році на будівельному ринку спостерігається незначне зростання (2%) відповідно до попереднього періоду. В умовах карантинних обмежень та введення жорсткого локдауну бізнес-процеси були майже повністю призупинені. При цьому, будівельний ринок, хоча і скоротив свої темпи зростання, проте проводжував роботу. Найбільш швидкими темпами в Україні розвивається ринок житлової нерухомості, його зростання у 2021 року до періоду 2020 року склало 16,4 %. При цьому, врато зазначити, що у 2021 році темпи зведення комерційної нерухомості знизилися, встановивши від'ємний показник 4,9 % до 2020 року. Це стало результатом суттєвого скорочення фінансово-економічної та підприємницької активності інших галузей

економіки, в першу чергу, торгівлі та сфери послуг. Кризові явища, що були спричинені простоями підприємств цих галузей негативно вплинули на показники їх доходності, частина підприємства збанкрутіла, не маючи значних фінансових запасів для здійснення виплат за короткостроковими зобов'язаннями. Відповідно, попит на комерційну нерухомість (як оренду, так і на покупку) знизився. Також, знизилися показники введення в експлуатацію інфраструктурних будівельних об'єктів (до $-2,8\%$ у 2021 році у порівнянні із 2020 роком), що також пов'язано із пандемічною кризою в економіці. Вихід із пандемічної кризи безпосередньо будівельного ринку спостерігався у вересні 2020 року. Таким чином, будівельний ринок зміг уникнути падіння, як це показали ринки інших галузей народного господарства. У 2020 році приріст будівельного ринку склав 4% до 2019 року. У 2020 році цей показник включав, у першу чергу, високі показники зростання комерційного будівництва ($14,8\%$), проте значне скорочення спостерігалось у обсягах житлового будівництва ($-18,5\%$). Отже, аналізуючи вплив пандемії та локдауну на розвиток будівельного ринку можна зазначити наступне [108]. У період високої підприємницької активності різних галузей економіки, в першу чергу, торгівлі та сфери послуг, значний приріст галузі будівництва визначався високим попитом на комерційну нерухомість. Із пандемічною кризою та скороченням основних фінансово-економічних результатів бізнесу, будівельний ринок знизив своє зростання та переформатувався. У 2021 році основними були саме об'єкти житлового будівництва. Це пояснюється високими ризиками інвестування у високоприбуткові галузі із низькими бар'єрами входження на ринок – сфера послуг, торгівлі, та необхідністю збереження грошових накопичень через інвестування у менш ризиковані об'єкти – житлову нерухомість.

Для проведення подальшого аналізу розподілу обсягів виробленої будівельної продукції за характером будівництва – табл. 2.2

Таблиця 2.2

Розподіл обсягів виробленої будівельної продукції за характером будівництва 2013-2020 рр.,% [109]

Рік	Усього	Нове будівництво	Ремонт (капітальний та поточний)	Реконструкція та технічне переоснащення
2013	100	81,2	18,8	х
2014	100	82,4	17,6	х
2015	100	80,1	19,9	х
2016	100	80,9	19,1	х
2017	100	73,2	26,8	х
2018	100	72,8	27,2	х
2019	100	74,2	25,8	х
2020	100	36,0	36,9	27,1

Як бачимо за результатами аналізу статистичних даних, у структурі будівельного ринку переживає нове будівництво (що становить в середньому 77,8%). Другим показником є обсяги проведених капітальних та поточних ремонтів. Проте, у 2020 році, що пов'язано знову ж таки із пандемічними обмеженнями та кризою економіки, викликаною простоями, показники нового будівництва, ремонту та реконструкції мають майже однакові відсотки у структурі будівельного виробництва. Аналіз даних статистики дозволив виділити наступне: будівельний ринок має високу залежність від зовнішніх факторів. Це пов'язано із високим ступенем залучення інвестицій у галузь, адже реалізація будівельних проєктів відбувається лише на основі залучення інвестицій від замовників чи генеральних підрядних організацій до безпосередніх виконавців, шляхом револьверного фінансування, пайовими методами, шляхом створення акціонерних товариств та реалізації залученого до них капіталу. Роль та вплив зовнішніх факторів на формування конкурентоспроможності будівельних підприємств буде використано для подальшого дослідження. Доцільно зазначити, що за прогнозами на 2022-2023 роки у структурі будівельного виробництва переважатиме будівництво житлової нерухомості, ремонтні та роботи з реконструкції житлового фонду

та інфраструктури, що пов'язано із втратами економіки у зв'язку із військовими діями.

Аналіз внутрішніх факторів розвитку будівельного ринку визначив необхідність звернутися до загальної характеристики будівельних підприємств. До початку війни в Україні налічувалося 26,9 тисяч будівельних підприємств, що мають статус юридичних осіб, що налічували понад 268 тисяч найманих працівників; та фізичних осіб-підприємців у сфері будівництва 22,9 тис., що об'єднали 17,1 тисячу найманих осіб. Отже, будівельна галузь об'єднує 3,6 % у загальній структурі найманих працівників в Україні (що становить у натуральних цифрах 312,3 тис осіб). Незважаючи на те, що ця цифра є доволі великою для галузей народного господарства в Україні, ми значно відстаємо від аналогічних показників країн ЄС, де кількість працівників будівельного ринку у структурі зайнятості становить в середньому 5,5% [110]. Варто зазначити, що зростання потреб у будівельній продукції призведе до нарощування обсягів інвестицій у будівельну галузь та зростання кількості зайнятих у цій сфері, що є важливим соціальним показником в умовах високого рівня безробіття.

За результатами аналізу вакансій будівельного ринку було визначено, що середня заробітна плата, яка пропонується роботодавцями для фахівців будівельних професій становить 27 300 грн. (станом на жовтень 2021 року). Цей показник є 5 показником за рівнем заробітної плати серед інших галузей народного господарства [111]. За аналогічними показниками 2019 року будівництво посідало лише 8 місце серед інших галузей народного господарства (із середнім рівнем заробітної плати 9 554 грн.) [110]. Відповідно, можна сказати, що рівень оплати праці в галузі зростає вище середніх показників економіки України, проте необхідно також враховувати, що у галузі спостерігаються затримки заробітної плати. Зокрема, станом на 01.12.2020 заборгованість становила 63,7 млн. грн. (із загальної заборгованості по Україні у 3,4 млрд. грн.) [110]. У період з початку повномасштабної військової агресії, рівень заробітної плати скорився, що може бути додатковим

фактором конкурентоспроможності для залучення фахівців до будівельної галузі.

Інвестиційну складову галузі будівництва доцільно поділити на наступні категорії інвесторів:

- фізичні особи,
- приватний сектор,
- публічний сектор,
- місцеві бюджети,
- іноземні інвестори.

Важливим аспектом розвитку будівельного ринку є створення сприятливих можливостей для будівельних підприємств як на рівні законодавчого забезпечення діяльності будівельної галузі, так і шляхом спрямування інвестицій на розвиток інфраструктурних будівельних проєктів, будівництва житлової нерухомості соціального призначення, інші будівельні проєкти державного чи регіонального рівня. У Державному бюджеті України на 2021 рік було закладено 85,2 млрд. грн. інвестицій у різні проєкти будівельного спрямування, зокрема – рис. 2.17

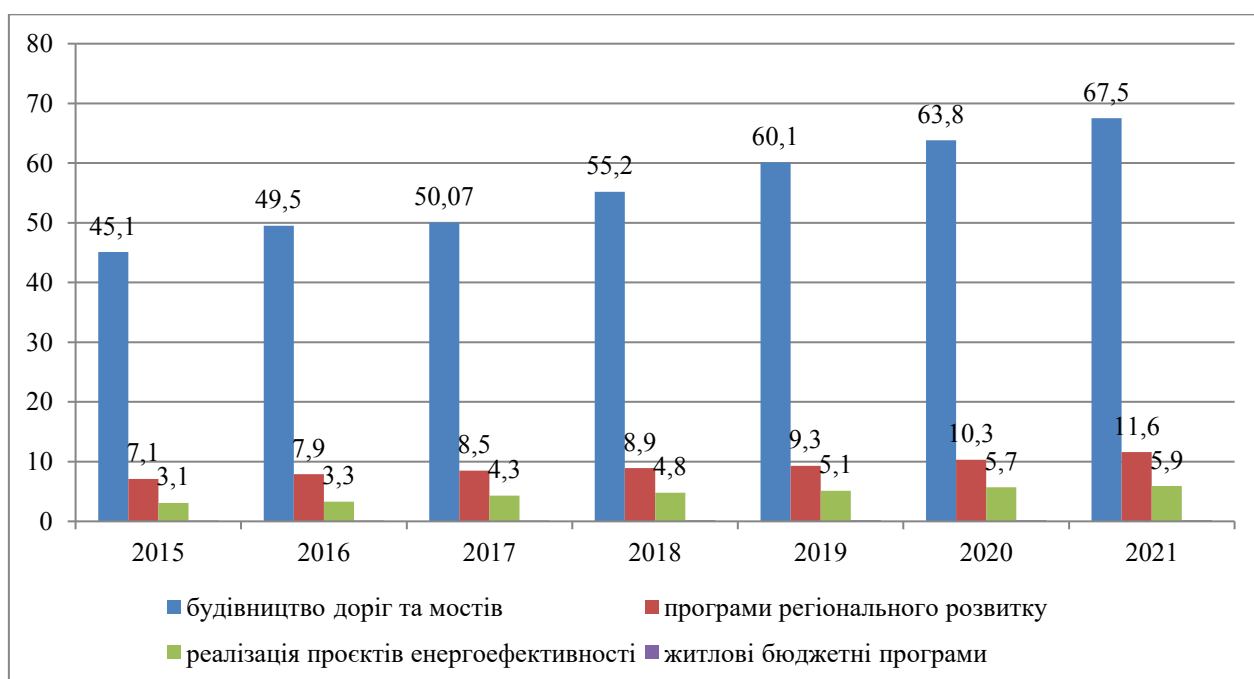


Рис. 2.17 – Обсяги інвестицій у будівельні проєкти на державному рівні, 2015-2021 рр., млрд. грн. [112]

Варто зазначити, що за свідченнями Міністерства розвитку громад та територій України «майже 1,5 млрд грн виділено з резервного фонду Держбюджету на відновлення критичної інфраструктури громад» [127]. Також, шляхом внесення змін до Порядку виконання повноважень Державною казначейською службою в особливому режимі в умовах воєнного стану уряд розширив перелік пріоритетних видатків бюджетів в умовах воєнного стану. «Розширено перелік видатків, за якими відкриття асигнувань із загального фонду державного бюджету здійснюється у першочерговому порядку, а також уточнений та розширений перелік видатків другої черги, за якими здійснюються платежі за дорученнями клієнтів з урахуванням ресурсної забезпеченості єдиного казначейського рахунка» [127]:

- оплати видатків із благоустрою населених пунктів [127];
- виконання ремонтно-будівельних робіт з реконструкції та капітального ремонту приміщень для розміщення внутрішньо переміщених (евакуйованих) осіб [127];
- придбання господарських, будівельних товарів та інвентарю для проведення ремонтно-реставраційних робіт та ліквідації аварійного стану на пам'ятках культурної спадщини та пам'ятках архітектури господарським способом тощо [127].

Як бачимо за результатами аналізу інвестицій з боку держави у будівельну галузь, вони мали щорічні тенденції до зростання у довоєнний період, та, відповідно, значно зростуть у період післявоєнної відбудови. Проте, ці показники спостерігаються без індексації, отже не можна говорити, що спостерігається щорічний реальний приріст фінансування будівельної галузі протягом останніх шести років. Найменші показники інвестування мають житлові програми, що негативно відображається на показниках рівня забезпеченості житлом анселення, що будуть аналізувати далі. Низькими є показники фінансування будівельних проєктів регіонального розвитку, що є негативною тенденцією в умовах реформи децентралізації. Низькими залишаються показники впровадження енергоефективних проєктів у

будівництво, що визначає низький рівень технологічного розвитку будівельних процесів, відсутність філософії екологічного будівництва, підвищення витрат експлуатації кінцевих об'єктів будівництва. Ці фактори визначають негативні тенденції підвищення конкурентоспроможності будівельних підприємств, адже саме ці аспекти були визначені як ключові для формування потужного будівельного бренду, що здатний конкурувати на світових будівельних ринках. Найвищі показники інвестування відносяться до статті будівництва доріг та мостів, адже, по-перше, це є пріоритетним завданням держави. По-друге, ці будівельні проекти мають високу вартість та потребують великих вкладень при реалізації проекту. Аналіз світового досвіду будівництва, проведений у попередньому розділі, показав, що саме високотехнологічні будівельні проекти, що мають високу специфікацію (як, наприклад, будівництво доріг та мостів) визначають додаткові умови підвищення конкурентоспроможності провідних будівельних брендів. У період післявоєнної відбудови мають зберегтися тенденції пріоритетного фінансування робіт по будівництву та відновленню критичною інфраструктури, житлового будівництва.

Загалом, можна сказати, що підтримка державою будівельної галузі у розрізі надання фінансування на реалізацію державних та регіональних будівельних проектів є низькою. Про це свідчать показники долі фінансування будівництва у бюджетах різних країн світу – рис. 2.18

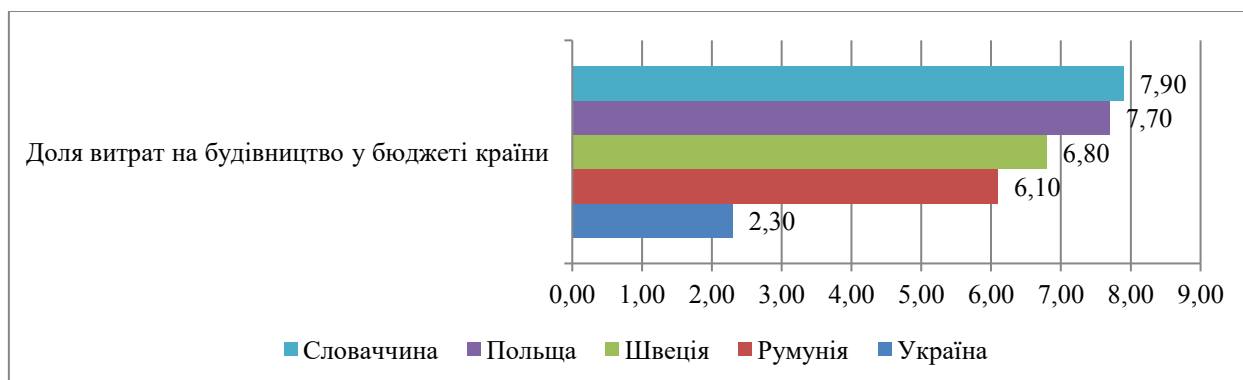


Рис. 2.18 – Доля витрат на будівництво у бюджеті країни у 2021 року, % [113]

За результатами діаграми рис. 2.16 видно, що держава не здійснює належної підтримки будівельній галузі та не є важливим інвестором, яким вона виступає у інших європейських країнах. Крім цього, варто зазначити, що низький відсоток у структурі інвестицій у сферу будівництва у натуральних величинах буде мати набагато менші показники, адже бюджет України є меншим, за провідні європейські країни. Важливим іноземним інвестором для спільних проєктів з будівництва у рамках реалізації державної та регіональної політики є Німецьке товариство міжнародного співробітництва (GIZ), ЮНІСЕФ, Міжнародний банк реконструкції та розвитку, Європейський банк реконструкції та розвитку. Проте, співпраця з цими установами не дає можливості залучати великі кошти до реалізації будівельних проєктів з метою забезпечення територіального розвитку у зв'язку із відсутністю налагодженої системи взаємодії між органами державної влади, місцевим самоврядуванням, міжнародними фінансовими установами, будівельними підрядними організаціями [114, 115].

Окрім безпосередньо низького рівня фінансування державних та регіональних будівельних проєктів, доцільно визначити ряд проблемних аспектів, що пов'язані із недосконалою державною регуляторною політикою у сфері будівництва, зокрема:

- відсутність чітких та прозорих норм отримання дозвільних документів на проєктування, будівництво, введення в експлуатацію, отримання земельної ділянки тощо,

- відсутність державної реєстрації майнових прав співвласників об'єкту будівництва,

- відсутність чітких організаційно-фінансових норм, що регламентують введення в експлуатацію об'єкта будівництва,

- відсутність нормативного регулювання співфінансування будівництва у системі «держава- органи місцевого самоврядування – міжнародні фінансові установи – підрядники – стейкхолдери»,

- необхідність створення Єдиної цифрової державної системи у сфері будівництва з метою підвищення прозорості та доступності інформації, виведення з ринку недобросовісних конкурентів, зниження ризиків потенційних інвесторів, можливості відкритого діалогу бізнесу та влади у затвердженні нормативних документів у сфері регулювання будівельної галузі,

- підвищення прозорості процедури розміщення тимчасових споруд та регламентування введення в експлуатацію будівель та споруд, що були зведені без попередніх дозволів,

- забезпечення відповідності вітчизняних Державних будівельних норм (ДБН) до європейських стандартів (Єврокод), перехід до загальноприйнятого у ЄС декларативного принципу оцінки будівельних об'єктів,

- забезпечення проведення експертизи проектної документації, шляхом використання BIM-технологій,

- забезпечити уніфікацію контрактів з міжнародними фінансовими установами,

- розробка раціональних систем іпотечного кредитування.

Отже, результат аналізу взаємодії публічного сектору та будівельного ринку показав суттєві недоліки державної політики у забезпеченні конкурентоспроможності будівельних підприємств, що визначаються низьким рівнем фінансування будівельних проєктів на державному та регіональному рівні, що, відповідно, гальмує розвиток інших галузей економіки та соціальних факторів. Доцільно розглянути можливість удосконалення нормативно-правового забезпечення регулювання будівельного ринку з метою підвищення конкурентоспроможності вітчизняних будівельних підприємств через впровадження інноваційних технологій, підвищення рівня прозорості дозвільних процедур, забезпечення уніфікації вітчизняних стандартів (ДБН) відповідно до вимог країн ЄС.

Будівництво відіграє важливу роль у формуванні ВВП країни. Раціональний підхід до створення можливостей для розвитку будівельного

сектору, інвестування у будівництво об'єктів державного та регіонального значення має значну роль у зростанні ВВП країни. Проаналізуємо динаміку обсягів будівельного ринку та його долю у структурі ВВП України – табл. 2.3

Таблиця 2.3

Співвідношення обсягів будівельного ринку у структурі ВВП країни, 2005-2021 рр. [112]

Роки	Обсяги будівельного виробництва, млрд. грн.	ВВП, млрд. грн.	% у структурі ВВП країни
1	2	3	4
2005	42,9	1082,57	3,97
2010	61,7	1316,6	4,69
2015	62,9	1408,89	4,46
2016	58,6	1484,53	4,03
2017	51,1	1566,73	3,26
2018	57,5	1979,46	2,91
2019	73,7	2383,18	3,09
2020	105,7	2982,92	3,54
2021	109,8	3158,71	3,48

За результатами аналізу визначено тенденцію до зростання долі будівництва у структурі ВВП країни до 2016 року, потім спостерігається незначний спад, та продовження зростання з 2019 року. У 2020-2021 році показник долі будівництва у ВВП зростає, що тісно пов'язано із результатами локдауну, що викликав значне падіння обсягів виробництва, фінансових результатів сфери послуг та торгівлі, що дозволив будівельній галузі збільшити свої обсяги у структурі ВВП, адже будівельний ринок не призупинив повністю свою ділову активність в умовах карантину. Показники долі будівництва у ВВП країни у 2022-2023 роках мають перспективу стати найбільшими, що пов'язано із післявоєнною відбудовою, інвестиціями у

будівельну галузь, та значним падінням обсягів виробництва у інших галузях народного господарства як результат військових дій.

Доцільно визначити місце будівельної галузі у структурі інших галузей народного господарства. Структуризація за даними 2021 року представлена на рис. 2.19 (вихідні дані для розробки діаграми представлені у Додатку А, табл. 1)

Будівництво посідає п'яте місце у структурі доходів галузей народного господарства після промисловості, торгівлі, транспорту та сільського господарства. При цьому спостерігається тенденція до зростання обсягів будівництва у структурі доходів галузей народного господарства з 3,08 % до 4,38% протягом року, яка має поживитися у період післявоєнної відбудови.



Рис. 2.19 Структуризація галузей народного господарства України та місце будівництва у структурі, %, 2020-2021 рр. [112]

Важливим показником розвитку галузі є залучення капітальних інвестицій. Перспективи розвитку галузей народного господарства відповідно до структури інвестиційної діяльності представлені на рис. 2.20 (вихідні дані для розробки діаграми представлені у Додатку А, табл. 2)



Рис. 2.20 – Обсяги капітальних інвестицій у галузі народного господарства, % до загального обсягу капітальних інвестицій, 2020-2021 рр.

Як бачимо за даними діаграми рис. 2.20 обсяги капітальних інвестицій у будівельну галузь у структурі галузей народного господарства посідають шосте місце. При цьому, такі галузі як торгівля та адміністрування, які потребують у зв'язку зі своєю специфікою менших обсягів капітальних інвестицій, посідають вищі позиції. Хоча тенденція свідчить про зростання долі капітальних інвестицій у будівництво у структурі економіки, проте ці показники є недостатніми. Специфіка будівельної галузі визначає необхідність у залученні значних капітальних інвестицій з метою створення необхідної матеріально-технічної бази інноваційного будівництва, забезпечення фінансової стабільності шляхом акумулювання інвестицій, створення потенціалу для можливостей реалізації своїх зобов'язань у короткостроковому та довгостроковому періоді, що значно впливає на формування конкурентоспроможності будівельного підприємства. У період післявоєнної відбудови показники капітальних інвестицій у будівництво мають різко зрости.

Аналізуючи процеси розвитку будівельної галузі було проаналізовано стейкхолдерів, що представляють публічний сектор та міжнародні фінансові установи. Доцільно звернутися до приватного сектору будівельного ринку та його інвесторів.

Для визначення структури будівельного ринку доцільно проаналізувати індекси будівельної продукції, зведені до табл. 2.4

Таблиця 2.4

Індекси будівельної продукції, 2015-2021 рр.,% [113]

Рік	2015	2017	2018	2019	2020	2021
Усього	102,5	122,9	101,5	112,9	113,4	115,2
Будівлі	95,0	131,8	104,6	108,8	109,6	110,1
житлові	119,5	132,5	106,8	104,6	105,7	110,2
нежитлові	78,5	130,9	101,9	114,3	115,3	116,2
Інженерні споруди	106,4	117,6	99,4	115,7	118,2	116,5

За результатами аналізу структури будівельного ринку визначено, що найбільша питома вага у індексі будівельної продукції до 2019 року належала житловим будівлям. З 2019 року почала зростати кількість інженерних споруд та нежитлових приміщень у структурі будівельного ринку. Найвищі показники будівельного ринку зафіксовані у 2017 році. З 2019 року спостерігається тенденція до зростання, проте вона досі не досягла максимумів 2019 року.

Шляхом аналізу результатів військового конфлікту доцільно визначити потреби у будівництві, щоб визначити його перспективну структуру, для цього було проаналізовано офіційні дані щодо обсягів витрат у результаті військової агресії [52] – табл. 2.5

Необхідно зазначити, що потенційні потреби обсягів виконання будівельних робіт у результаті руйнувань через повномасштабну військову агресію змінюються кожного дня, але відповідно поточних показників можна припустити, що для відновлення зруйнованих та пошкоджених будівель країні необхідно сім років за умови наявності достатнього фінансування [128].

Таблиця 2.5

Потенційні потреби обсягів виконання будівельних робіт у результаті руйнувань через повномасштабну військову агресію станом на лютий 2023 року

Найменування будівельної продукції	Показники пошкоджень та руйнувань у натуральних одиницях, од	Показники руйнувань у грошових одиницях, млрд. грн.
Будівлі аеропортів	9	1,5
Сфера торгівлі	40277	2,59
Промисловий сектор	426	11,3
Релігійні установи	348	0,1
Спортивна культура	343	0,5
Культурна сфера	1800	1,4
Туристична сфера	164	0,1
Сфера освіти і науки	3170	8,94
Сфера соціальної підтримки	154	0,2
Сфера охорони здоров'я	1216	1,8
Житловий фонд	153862	53,62

Важливу соціальну роль у післявоєнній відбудові відіграє саме житлове будівництво. Воно має високі показники у структурі будівельних пропозицій, більшість великих будівельних компаній України мають спеціалізацію саме на ринку житлової нерухомості.

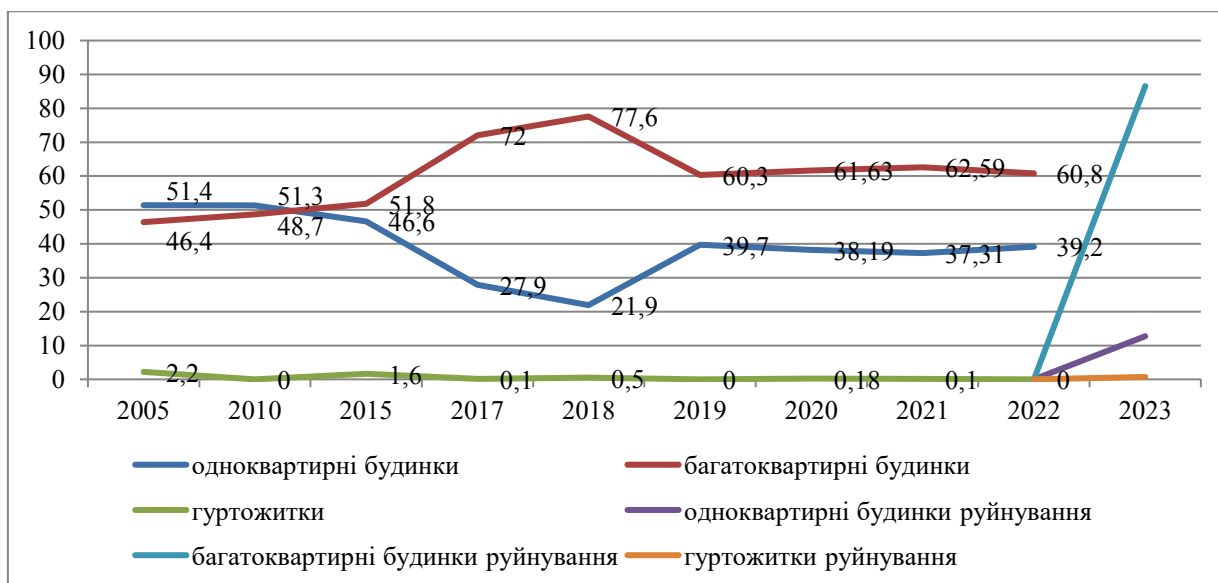


Рис. 2.21 – Структура житлового будівництва в Україні, 2005-2023 рр., %

Отже, доцільно окремо проаналізувати структуру та динаміку ринку житлової нерухомості. Вихідні дані для проведення аналізу представлені у Додатку А, табл. 3,4. Динаміка трансформації та структура житлового будівництва представлена на рис. 2.21

Відповідно до аналізу структури житлового будівництва визначено, що найбільшу питому вагу у будівництві посідають саме багатоквартирні будинки. Ця тенденція відповідає потребам населення у житловій нерухомості. Великий відсоток також становлять приватні одноквартирні будинки, що в умовах великих міграційних відтоків населення із сільської та селищної місцевості [116] свідчать про розвиток процесів агломераційного характеру. Кількість квадратних метрів нерухомості, введеної в експлуатацію у міській місцевості майже в 6 разів вище за кількість нерухомості, що введена в експлуатацію у сільській місцевості (статичні дані, що підтверджують твердження наведені у Додатку А, табл. 5). Проте, варто зазначити, про перспективність тенденцій зростання обсягів саме житлового будівництва багатопверхових будинків у великих бізнес-центрах, що пов'язано із необхідністю пошуку роботи у зв'язку із зростанням обсягів безробіття через військові дії та їх вплив на економіку. Відповідно, забезпечення конкурентоспроможності на ринку житлової нерухомості може включати як показники багатоквартирної забудови, так і приватного будівництва.

Проаналізуємо показники забезпечення житлом шляхом аналізу кількості квадратних метрів на 1000 осіб – рис. 2.22 (вихідні дані для аналізу розміщені у Додатку А, табл. 6)

На жаль у 2022 та 2023 році аналіз кількості квадратних метрів житлової площі на 1000 жителів в Україні не проводився через початок повномасштабної військової агресії росії, але однозначно можна зазначити, що за останні два роки показники забезпечення житлом населення України значно знизились, про що свідчать показники пошкоджень та руйнувань житлового фонду.



Рис. 2.22 – Кількість квадратних метрів житлової площі на 1000 жителів в Україні, 2005-2021 рр.

Як бачимо за результатами аналізу статистичних даних, найвища кількість квадратних метрів на людину в Україні спостерігалася у 2018 році, відповідно це є результатом аналізу індексу будівельної продукції (табл. 2.4.), який мав максимальні показники у 2017 році, що є результатом такого високого показника кількості квадратних метрів на людину у 2018 році. Далі цей показник почав знижуватися відповідно до зниження кількості виконаних будівельних робіт, в тому числі у кризу пандемічного періоду. У післявоєнний період показник значно скоротився у зв'язку із військовими руйнуваннями.

Для порівняння визначимо показники забезпеченості квадратними метрами житлової нерухомості у країнах-сусідах – рис. 2.23

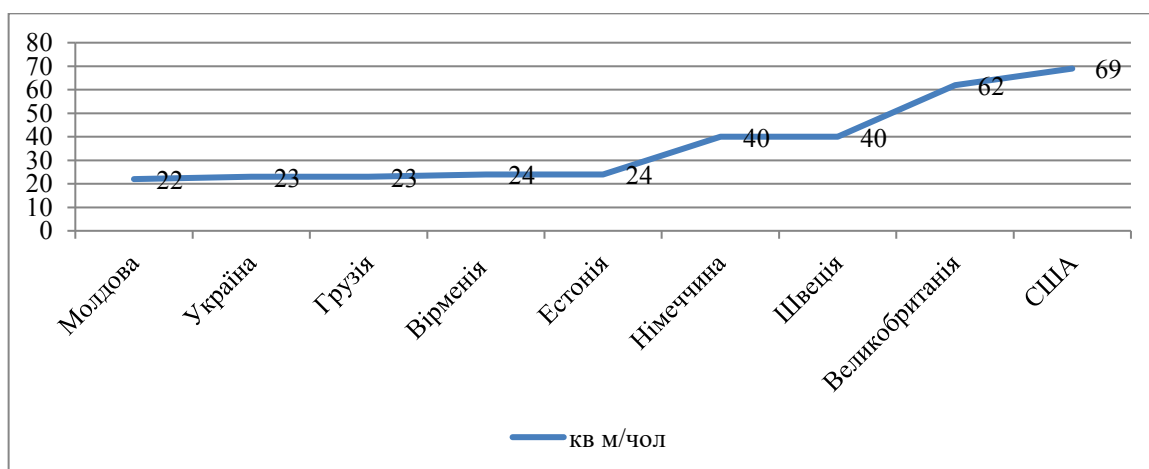


Рисунок 2.23 – Кількість квадратних метрів житлової площі у розрахунку на 1 особу у країнах світу, 2021 р.

За результатами аналізу діаграми рис. 2.23 видно, що Україна має доволі низькі показники забезпеченості населення житлом навіть у порівнянні із країнами пострадянського простору. Проблема особливо загострилася у післявоєнний період. Значне відставання (майже втричі) Україна має від провідних країн світу, що мають розвинену будівельну галузь та будівельні компанії, що конкурують по всьому світу (Німеччина, Швеція, Великобританія, США). Ці показники можна розглядати як негативні, що визначають низькі соціальні стандарти проживання українського населення, так, і визначити як високий потенціал для забезпечення зростання будівельної галузі у зв'язку із високим попитом на нерухомість всередині країни, що на сьогодні, на жаль, не підтверджений фінансовими можливостями населення, проте передбачає суттєві інвестиційні вливання у рамках проєктів післявоєнної відбудови.

Підтвердити високий потенціал до формування попиту на житлову нерухомість можна шляхом аналізу кількості осіб, що перебувають у черзі на отримання житлової площі. Дані показники зведені до діаграми рис. 2.24



Рисунок 2.24 – Кількість людей, що потребують поліпшення житлових умов та перебувають у черзі на соціальне житло, тис. осіб, 2005-2021 рр.

Важко відобразити показники потреби житла з початку повномасштабної військової агресії росії, оскільки є значні руйнування жилого фонду, також значна частина населення України стали внутрішньо-

переміщеними особами, і цей показник постійно змінюється, про що свідчить рис. 2.25.

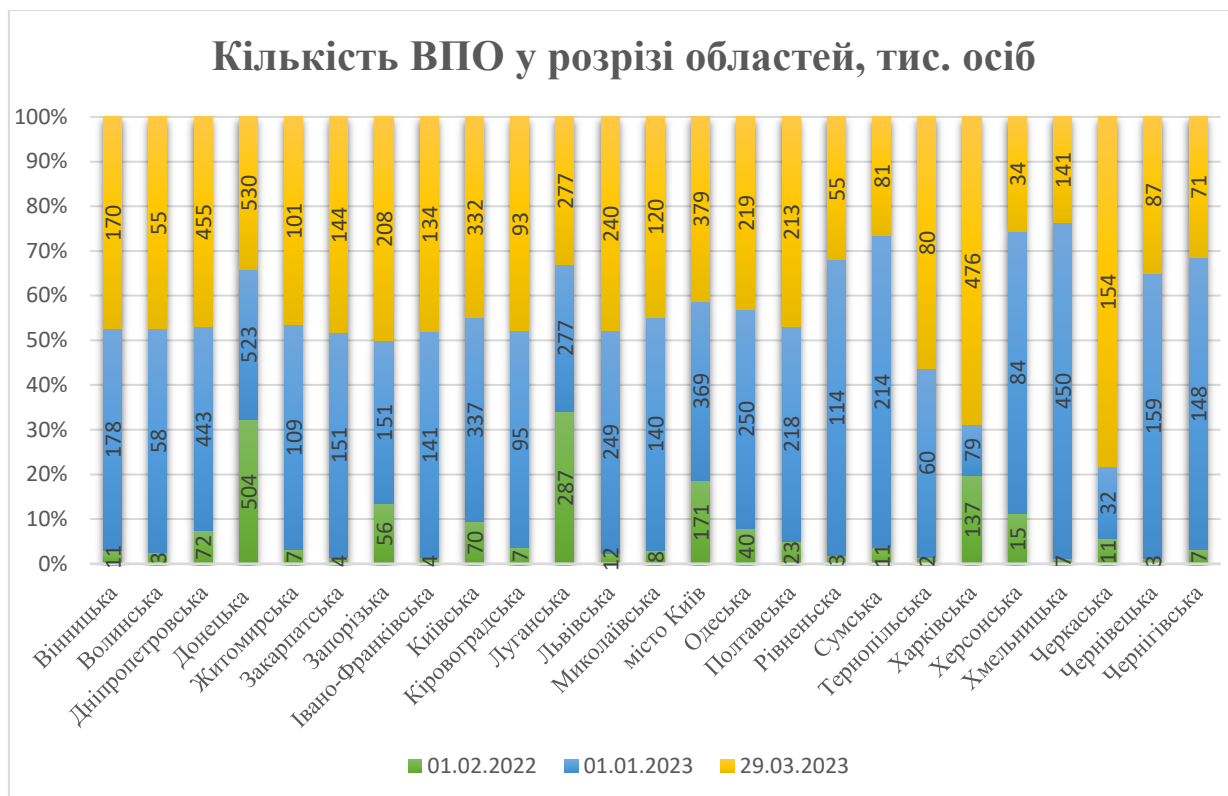


Рисунок 2.25 – Кількість ВПО у розрізі областей, тис. осіб [128,135]

Отже, необхідність у забезпеченні післявоєнної відбудови та високий попит на житлову нерухомість можуть забезпечити високі темпи економічного зростання будівельного ринку України, навіть без виходу на світові ринки, що потребує забезпечення вищого рівня конкурентоспроможності. Таким чином, можна констатувати високий потенціал для розвитку конкурентоспроможності будівельного ринку за умови забезпечення вищого рівня життя населення або впровадження ефективних програм іпотечного кредитування та соціального будівництва, освоєння інвестицій від міжнародних донорів.

За допомогою аналізу обсягів будівельного виробництва та проєкції даного показника на майбутнє спробуємо спрогнозувати перспективи розвитку будівельного ринку. Статистичні дані для аналізу представлені у табл. 2.6

Таблиця 2.6

Обсяги виробленої будівельної продукції, млн. грн.

Рік	Будівництво, всього	Будівлі	Споруди
2005	42918,1	19659,1	23259,0
2010	61671,7	26745,4	34926,3
2015	62937,2	28104,8	34832,4
2016	58586,2	28257,3	30328,9
2017	51108,7	24856,5	26252,2
2018	57515,0	28907,5	28607,5
2019	73726,9	38106,4	35620,5
2020	105682,8	52809,6	52873,2
2021	141213,1	66791,6	74421,5

Вихідні статичні дані для аналізу, представлені у табл. 2.6 дозволяють побачити, що протягом аналізованого періоду обсяг виконаних будівельних робіт виріс втричі. Проведемо математичне моделювання трьома способами за допомогою наступних рівнянь за формулою 2.1:

$$Y = 12544x - 3E+07, \quad (2.1)$$

Формула 2.1 визначає лінійну залежність та показує, що обсяги будівельної продукції постійно зростатимуть на 12544 млн. грн.

Проаналізуємо експоненціальну залежність обсягів виробленої будівельної продукції за формулою 2.2:

$$Y=2E-11e^{0134x} \quad (2.2)$$

Проаналізуємо поліноміальну залежність за допомогою формули 2.3:

$$Y = 2853,8 x^2 - 1E + 07x + 1E + 10 \quad (2.3)$$

$$y = 2E - 113e^{0,1345x}$$

$$R^2 = 0,7608$$

$$y = 2853,8x^2 - 1E+07x + 1E+10$$

$$R^2 = 0,9377$$

$$y = 12554x - 3E+07$$

$$R^2 = 0,7046$$

Найвищим є показник коефіцієнту детермінації R^2 (0,9377) для поліноміальної залежності, що визначає адекватність математичної моделі. Отже, розроблено на основі математичного моделювання лінії тренду прогноз обсягів будівельних робіт до 2025 року показує тенденції до подальшого зростання обсягів будівельних робіт. Наглядно тенденції зміни обсягів показника виробленої будівельної продукції на основі аналізу поліноміальної залежності можна представити у вигляді діаграми рис. 2.26

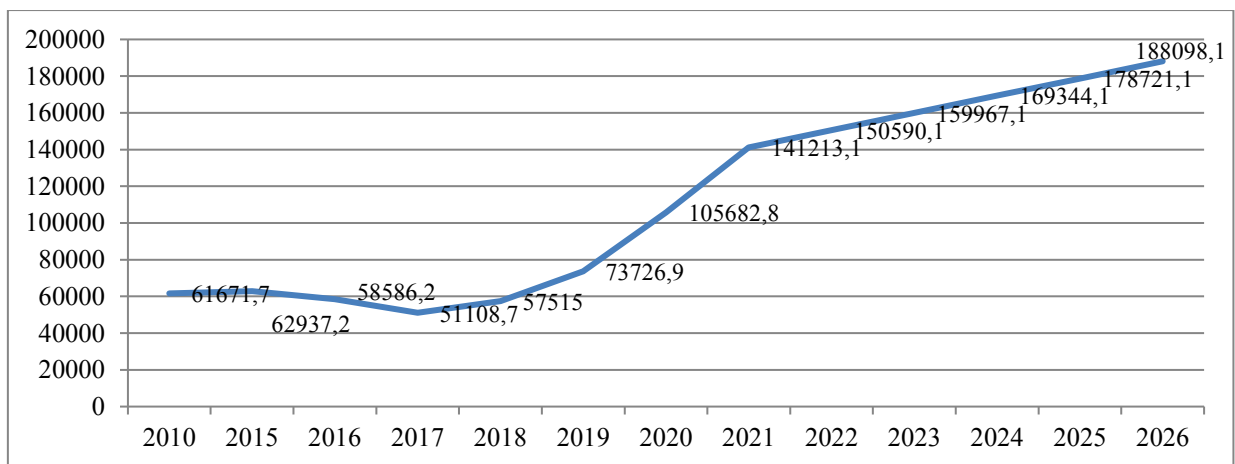


Рисунок 2.26 – Проекція показника обсягів будівельного виробництва до 2026 року, млн. грн.

Отже, шляхом математичного моделювання показника обсягів будівельного виробництва через визначення поліноміальної залежності було зроблено проекцію, що підтверджує подальше зростання будівельного ринку за умови зупинки активних бойових дій та початку післявоєнної відбудови, що передбачає залучення інвестицій у будівельну галузь. Проекція визначає

актуальність питання пошуку шляхів підвищення конкурентоспроможності будівельних підприємств в умовах зростаючої потреби у нарощуванні обсягів будівельного виробництва, що відкриває нові можливості та перспективи зростання долі та позиціонування підприємств на нових ринках.

З метою визначення стану та перспектив розвитку будівельної галузі, проаналізуємо фінансово-економічні показники галузі.

Основним показником фінансової результативності діяльності підприємства є отримання ним прибутку. Визначимо відсоток прибуткових та збиткових підприємств у будівельній галузі та порівняємо статистику галузі із іншими галузями народного господарства. Вихідні дані для аналізу представлені у Додатку А, табл. 7. Результати аналізу представлені на діаграмі – рис. 2.27



Рисунок 2.27 – Фінансова результативність діяльності суб'єктів господарювання, 2021 р., %[112]

Отже, за результатами аналізу статичних даних, що зведені до діаграми рис. 2.27 визначено високий ступінь збитковості підприємств, що в середньому становить 26% по різних галузях народного господарства. Такі високі показники збитковості можна пояснити як зовнішніми факторами, в

першу чергу результатами карантинних обмежень, так і внутрішніми факторами, що визначають низьку конкурентоспроможність вітчизняних підприємств. У галузі будівництва прибутковими є 76,8% підприємств, 26,2 % є збитковими, що можна вважати усередненим показником для економіки країни. Проте, оскільки криза, викликана пандемією, менше вплинула саме на галузь будівництва, отже доцільно визначити низьку конкурентоспроможність будівельних підприємств та актуальність питань пошуку шляхів її підвищення.

Будівельна галузь є мультиплікатором, який визначає процеси розвитку економіки. В умовах кризових явищ галузі будівництва та перспектив післявоєнної відбудови галузь першою починає поживавлення ділової та підприємницької активності. Отже, розвиток будівельного сектору має прямий вплив на економіку країни, відіграє важливу соціально-економічну роль, забезпечує нарощування матеріально-технічної бази та інфраструктурного потенціалу як окремих галузей народного господарства, так і держави та регіонів в цілому, забезпечує виведення країни із поствійськової кризи.

В Україні галузь будівництва розвивається хвилеподібними тенденціями. В умовах карантинних обмежень та введення жорсткого локдауну бізнес-процеси були майже повністю призупинені. Із початком повномасштабної військової агресії галузь будівництва зупинила свою роботу. При цьому, будівельний ринок, хоча і скоротив свої темпи зростання, проте провів роботу з червня 2022 року. У 2021 році найбільш швидкими темпами в Україні розвивається ринок житлової нерухомості, хоча до цього періоду активніше розвивалася саме комерційна забудова. Це можна пояснити кризою пост пандемічного періоду та відсутністю фінансових можливостей у бізнесу для інвестування у об'єкти будівництва. Розвиток житлового будівництва визначається меншими ризиками для інвесторів, які мають на меті вкладання грошей у довгостроковій перспективі, що особливо актуально в умовах економічної нестабільності інших галузей економіки. Розвиток

житлового будівництва та відновлення критичної інфраструктури є провідним для розвитку післявоєнної економіки та соціального забезпечення населення.

Висновки до підрозділу 2.2. Будівельна галузь об'єднує 3,6 % у загальній структурі найманих працівників в Україні (що становить у натуральних цифрах 312,3 тис осіб). Галузь посідає 5 місце за рівнем заробітної плати серед інших галузей народного господарства, а рівень заробітної плати підвищується темпами, що є вищими за середні по економіці. У післявоєнний період у зв'язку із скороченням бізнес-процесів, зростанням безробіття та зниженням рівня заробітних плат, будівельна галузь має важливі показники соціально-економічного розвитку. Ці тенденції свідчать про формування передумов для забезпечення будівельного сектору інтелектуальним капіталом та людськими ресурсами, що є одним із вирішальних факторів забезпечення конкурентоспроможності.

Важливим аспектом розвитку будівельного ринку є створення сприятливих можливостей для будівельних підприємств з боку держави. Визначено, що державні інвестиції у будівельну галузь мають щорічні тенденції до зростання. Проте, ці показники спостерігаються без індексації, отже не можна говорити, що спостерігається щорічний реальний приріст фінансування будівельної галузі протягом останніх шести років. Шляхом порівняльного аналізу із показниками державного інвестування у країнах ЄС визначено, що держава не здійснює належної підтримки будівельній галузі в Україні. Потребує доопрацювання система нормативно-правового забезпечення будівельної галузі, зокрема, у розрізі раціоналізації дозвільних процедур, регуляторної політики, організаційно-фінансових норм, нормативного регулювання співфінансування будівництва, процесів цифровізації з метою забезпечення прозорості та доступності інформації. Актуальним питанням підвищення конкурентоспроможності є забезпечення відповідності вітчизняних Державних будівельних норм (ДБН) до європейських стандартів (Єврокод), перехід до загальноприйнятого у ЄС декларативного принципу оцінки будівельних об'єктів, уніфікація контрактів

з міжнародними фінансовими установами. Роль держави має стати однією із вирішальних для забезпечення розвитку галузі будівництва у післявоєнній відбудові.

За результатами аналізу визначено хвилеподібну тенденцію долі будівництва у структурі ВВП країни. Будівництво посідає п'яте місце у структурі доходів галузей народного господарства після промисловості, торгівлі, транспорту та сільського господарства. При цьому спостерігається тенденція до зростання обсягів будівництва у структурі доходів галузей народного господарства з 3,08 % до 4,38% протягом року. Обсяги капітальних інвестицій у будівельну галузь у структурі галузей народного господарства посідають шосте місце, що є доволі низьким показником. Хвилеподібними є і показники структури будівельного ринку визначено, обсягів вироблення будівельної продукції. Відповідно до аналізу структури житлового будівництва визначено, що найбільшу питому вагу у будівництві посідають саме багатоквартирні будинки. Ця тенденція відповідає потребам населення у житловій нерухомості. Великий відсоток також становлять приватні одноквартирні будинки, що в умовах великих міграційних відтоків населення із сільської та селищної місцевості свідчать про розвиток процесів агломераційного характеру. Авторкою прогнозується зростання обсягу капітальних інвестицій, інвестицій у житлове будівництво та потреби у багатоквартирних будинках, що є результатом аналізу та проєкції потреб населення через руйнування у результаті повномасштабної військової агресії.

Показники забезпечення житлом населення у порівнянні із аналогічними показниками країн ЄС та пострадянського простору дозволили підтвердити високий потенціал до формування попиту на житлову нерухомість. За допомогою аналізу обсягів будівельного виробництва та проєкції даного показника на майбутнє шляхом поліноміальної залежності визначено тенденцію до подальшого зростання обсягів будівельних до 2025 року. Визначено високий ступінь збитковості будівельних підприємств, що в середньому становить 26% по різних.

Отже, у результаті аналізу визначено високий потенціал до розвитку галузі будівництва, що підтверджується високим попитом на будівельну продукцію, який зростає через руйнування у результаті повномасштабної військової агресії. Обмеження даного розвитку можуть бути лише в результаті низького рівня життя населення, що потребує асигнувань міжнародних організацій та виваженої політики держави по відновленню країни. Високі показники збитковості будівельних підприємств та хвилеподібні тенденції фінансово-економічної діяльності визначають актуальність пошуку шляхів підвищення конкурентоспроможності суб'єктів господарювання у будівельному секторі особливо в умовах післявоєнної відбудови.

2.3 Аналіз фінансово-господарської діяльності суб'єктів господарювання у галузі будівництва

Аналіз тенденцій, кон'юнктури та обсягів ринку визначає перспективи розвитку галузі у системі економічних відносин. Аналіз кожного окремого суб'єкту господарювання дозволяє визначити позиції на ринку, масштаби й рівень конкуренції в галузі та, відповідно оцінити конкурентоспроможність кожного окремого суб'єкту економічної діяльності. Тенденціями 90-х років ХХ століття у галузі будівництва став розпад великих будівельних підприємств (об'єднань, трестів, концернів), що не змогли витримати конкуренцію в нових ринкових умовах через відсутність гнучкої системи управління фінансово-економічними, операційними та стратегічними процесами. Ці тенденції сприяли збільшенню кількості будівельних підприємств на ринку, підвищенню конкуренції. Зокрема, у 2020 році в Україні зареєстровано 29,6 юридичних осіб – підприємств у галузі будівництва та 22,9 тис. фізичних осіб-підприємців (статистичні дані наведені у Додатку Б, табл. 1). Всього у галузі будівництва задіяно 3,6 % найманих працівників країни (що є значно нижчим показником, ніж в Європі, де аналогічний показник в середньому становить 5,5%). Протягом останніх десяти років обсяг виробленої будівельної продукції зріс у 3,29 рази. Проте, співвідношення обсягу

виробленої будівельної продукції до ВВП становить 3,5%, що є дуже низьким показником для країн ЄС [45]. Висока конкуренція на ринку через збільшення кількості підприємств все ж дозволила монополізувати великі ринки великих міст та окремих областей, де лідером ринку виступає одна велика компанія, що має потужний фінансовий потенціал, матеріально-технічну базу та налагоджені відносини співпраці із органами влади, що дозволяє цим підприємствам проходити складні дозвільні процедури на початку будівництва, технічний нагляд та введення готового будівельного об'єкту в експлуатацію. Таким чином, на сьогодні конкуренція у галузі має чітко розмежований регіональний характер із великими гравцями на ринку. Проте, для забезпечення дійсно ефективного розвитку галузі, підвищення інвестиційно-інноваційної складової, пошуку шляхів виходу на нові ринки, в тому числі за кордоном, доцільно визначити механізми забезпечення конкурентних переваг вітчизняних будівельних підприємств у мовах відкритого ринку. Повномасштабний військовий конфлікт та його результати у вигляді руйнувань можуть дещо підвищити конкурентність на регіональних будівельних ринках, оскільки до вже зайнявши свої ніші будівельних підприємств можуть додатися іноземні компанії, залучені до післявоєнної відбудови, що підвищує актуальність пошуку шляхів підвищення конкурентоспроможності національних будівельних компаній для забезпечення їх розвитку у стратегічній перспективі.

Основою оцінки конкурентоспроможності будівельних підприємств мають стати комплексні системи оцінки фінансово-економічного стану та результативності діяльності суб'єкта господарювання. Управлінська аналітика, аналіз статистичних даних, їх проєкції на короткострокову та довгострокову перспективи мають стати основною формування релевантної інформації для забезпечення прийняття управлінських рішень. Проведення аналізу фінансово-господарської діяльності будівельних підприємств було розроблено на основі порівняльної оцінки статистичних даних балансів та звітів про фінансові результати провідних будівельних підприємств різних

регіонів України у довоєнний період. З метою формування базису для проведення подальшого дослідження було обрано наступні будівельні підприємства: Приватне акціонерне товариство (далі ПрАТ) «Трест «Житлобуд-1», ПрАТ «ХК «Київміськбуд», ПрАТ «Трест «Одесоблбуд», ТОВ «Тернопільбуд», ТОВ «Запорізький ДБК».

Обґрунтування вибору суб'єктів господарської діяльності для проведення аналізу наступне:

- підприємства спеціалізуються переважно на житловому будівництві,
- підприємства провадять свою діяльність відповідно КВЕД 41.20 – Будівництво житлових і нежитлових будівель,
- підприємства засновані у період з 1944 по 1967 рр., отже мають схожий історичний шлях розвитку,
- підприємства мають значну матеріально-технічну базу,
- підприємствами введено в експлуатацію значну кількість будівельних об'єктів у різні історичні періоди, що дозволяє дослідити зміни у попиті на будівельну продукцію та модернізації технологій і технологічне переоснащення підприємств,
- підприємства є брендом у регіоні, де вони здійснюють свою діяльність,
- підприємства допомагають продемонструвати географію розвитку будівельної галузі.

Вихідні дані для проведення аналізу та подальшого дослідження представлені у фінансово-економічній звітності у додатках: Додаток В - фінансова звітність ПрАТ «Трест «Житлобуд-1», Додаток Г - фінансова звітність ПрАТ «ХК «Київміськбуд», Додаток Д - фінансова звітність ПрАТ Трест «Одесоблбуд», Додаток Е - фінансова звітність ТОВ «Тернопільбуд», Додаток Є - фінансова звітність ТОВ «Запорізький ДБК».

Аналіз тенденцій розвитку будівельних підприємств доцільно розпочати із аналізу структури капіталу. Важливим показником є доля власного та позикового капіталів, що визначає фінансові можливості та

фінансові ризики підприємства. В умовах фінансово-економічної нестабільності та хвилеподібних тенденціях попиту на продукцію підприємства підвищуються фінансові ризики при використанні позикових коштів. Проте, використання позикових коштів є одним із способів фінансування проєктів, в першу чергу, у галузі будівництва. Отже, доцільно проаналізувати структуру капіталу аналізованих підприємств, що представлено на рис. 2.28

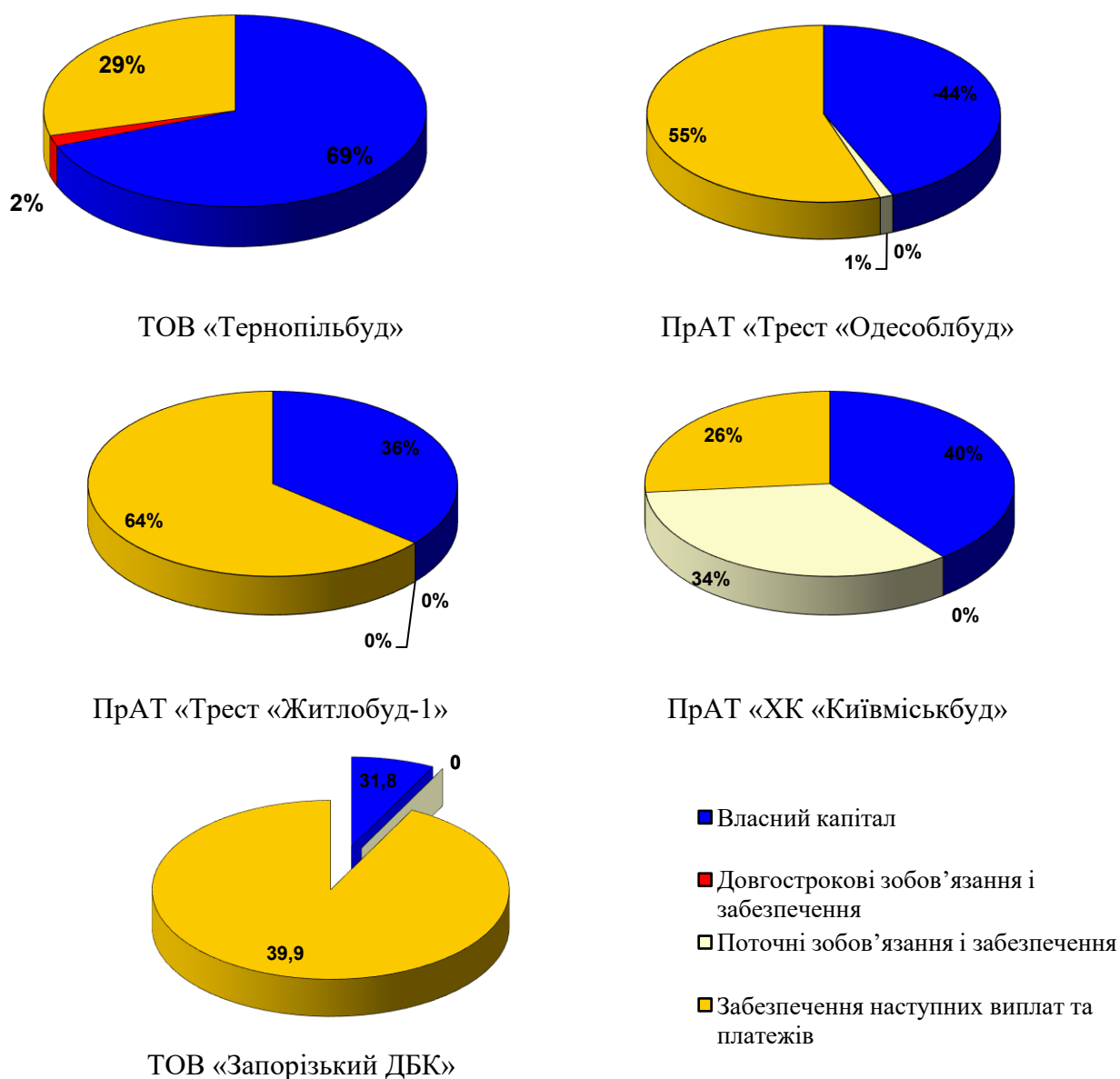


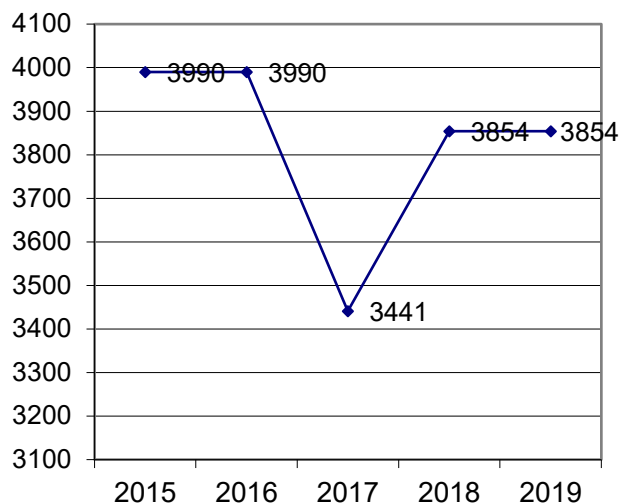
Рисунок 2.28 – Структура капіталу аналізованих будівельних підприємств

На діаграмі 2.28 було визначено структуру капіталу за п'ятьма аналізованими підприємствами, що дозволило визначити наступне. Власний капітал переважає у структурі ТОВ «Тернопільбуд», що визначає з одного боку низький ступінь фінансових ризиків підприємства, проте, свідчить про невеликі масштаби будівельних проєктів у порівнянні із іншими підприємствами, які залучають сторонні кошти для розвитку будівництва. Частка власного капіталу у інших підприємств становить від 44 % (ПрАТ «Трест «Одесоблбуд») до 8% (ТОВ «Запорізький ДБК»). Аналізуючи структуру капіталу варто розуміти, що конкурентоспроможність будівельного підприємств залежатиме від двох факторів.

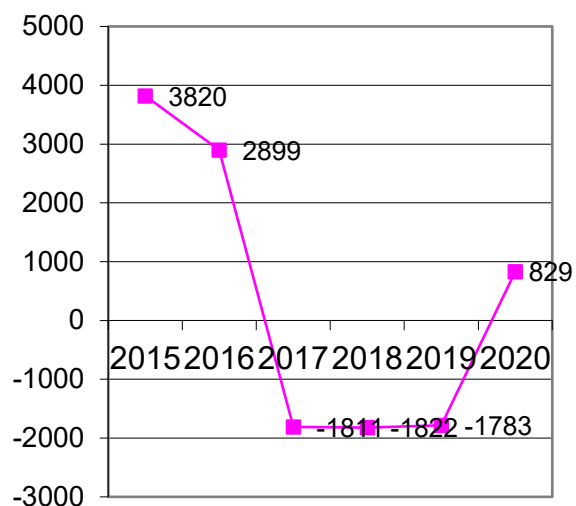
Перший – це фінансова стабільність підприємства, що гарантує інвесторам повернення власних коштів. Перевага власного капіталу визначає низьку схильність підприємства до банкрутства. Проте, у будівельній галузі відсутність інвестицій, що і визначають зобов'язання підприємства, свідчать про нераціональне використання власного потенціалу, адже реалізація будівельних проєктів може бути виконана лише шляхом залучення інвестицій для початку будівництва. Відповідно, інвестицій у будівельну галузь будуть ефективними у разі здатності підприємств відповідати по своїм зобов'язанням, що можна визначити шляхом більш детального аналізу капіталу будівельних підприємств.

Другим фактором конкурентоспроможності та інвестиційної привабливості підприємства є можливості для ефективного використання залученого капіталу, відповідно підвищення інвестицій у будівельні проєкти, що, наприклад, показує співвідношення власного та позикового капіталу ПрАТ «Трест «Житлобуд-1» та ПрАТ «ХК «Київміськбуд».

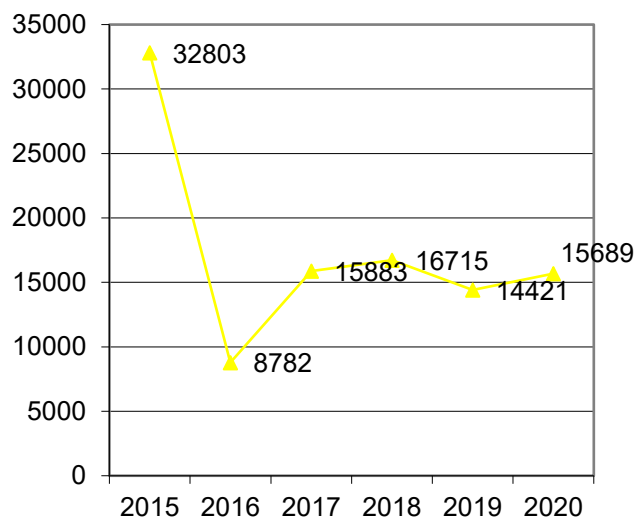
Для поглибленого аналізу доцільно проаналізувати структур капіталу аналізованих будівельних підприємств у динаміці, що представлено на рис. 2.29 та 2.30



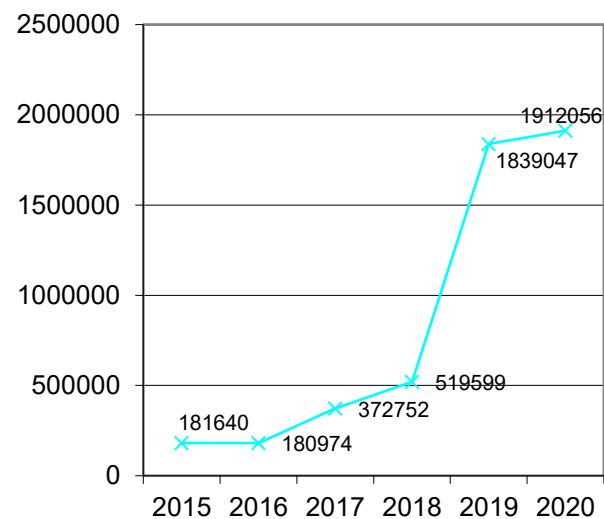
ТОВ «Тернопільбуд»



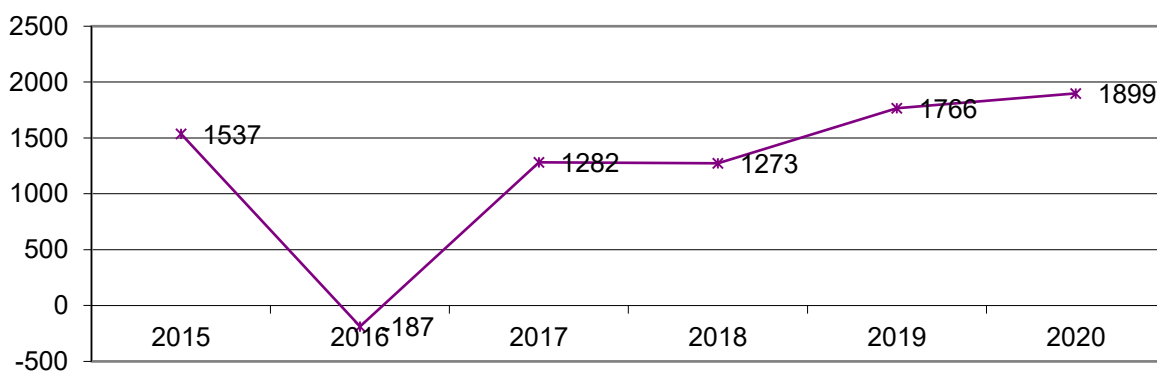
ПрАТ «Одесоблбуд»



ПрАТ «Трест «Житлобуд-1»

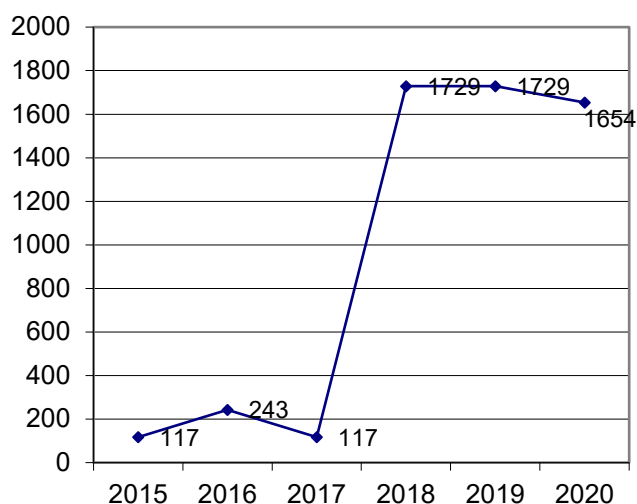


ПрАТ «ХК «Київміськбуд»

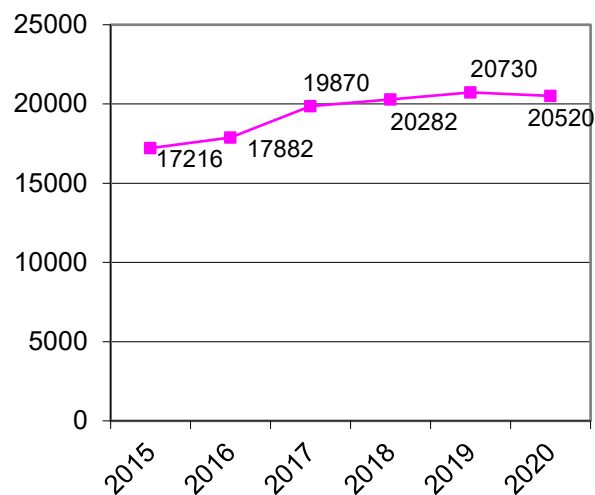


ТОВ «Запорізький ДБК»

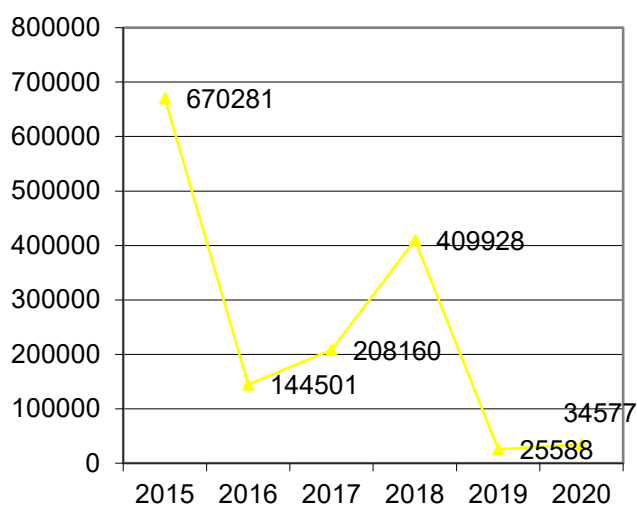
Рисунок 2.29 – Динаміка структури власного капіталу аналізованих будівельних підприємств, 2015-2020 рр., тис. грн.



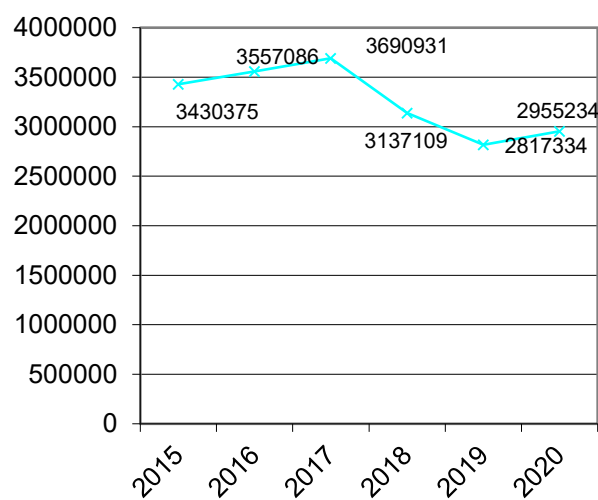
ТОВ «Тернопільбуд»



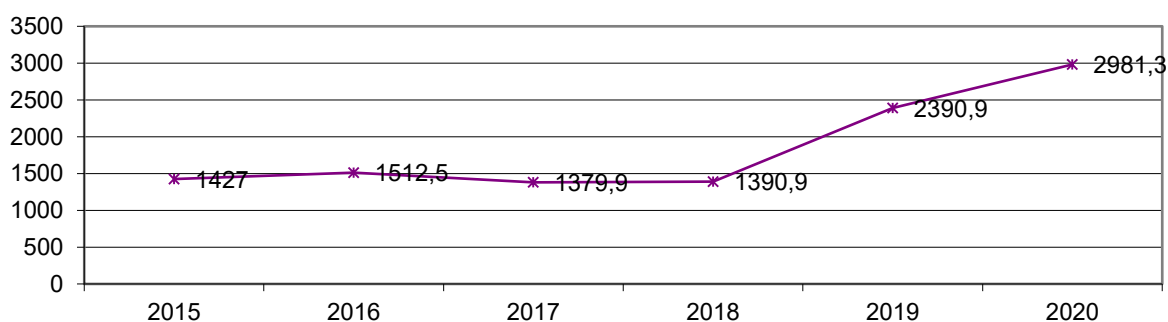
ПрАТ «Одесоблбуд»



ПрАТ «Трест «Житлобуд-1»



ПрАТ «ХК «Київміськбуд»



ТОВ «Запорізький ДБК»

Рисунок 2.30 – Динаміка структури запозиченого капіталу аналізованих будівельних підприємств, 2015-2020 рр., тис. грн.

Аналіз ТОВ «Тернопільбуд» дозволяє спостерігати зниження обсягів власного капіталу у структурі у 2017 року. Таке зниження пов'язано із підвищенням мінімальної заробітної плати до 3200 грн. у 2017 році, що спричинило зростання рівня інфляції на 8,1 % та, відповідно, необхідність підняття рівня заробітної плати для інших категорій працівників. Оскільки у структурі підприємства переважає власний капітал (69%), отже обсяги виробництва та розвиток виробничих процесів, що є мінімальними не дозволили залучити додаткові кошти для вирішення питання підвищення заробітних плат. Відповідно ці кошти були виділені зі структури власного капіталу, що і спричинило його суттєве зниження. Це суттєво знизило фінансову стійкість ТОВ «Тернопільбуд», проте з 2018 року почалося відновлення обсягів власного капіталу у структурі підприємства.

Аналогічне падіння обсягів власного капіталу у структурі спостерігається і на ПрАТ «Одесоблбуд» у 2019 та 2020 рр., що пов'язано із кризою викликаною пандемією. Таке падіння можна пояснити необхідністю фінансової відповідальності за короткостроковими та довгостроковими зобов'язаннями підприємства в умовах, коли спостерігалось значне падіння фінансово-економічних показників діяльності туристичних підприємств та підприємств сфери гостинності, попиту на нерухомість у курортних регіонах, що пов'язано кризою сфери туризму та відпочинку. За рахунок високого показника власного капіталу у структурі підприємству вдалося зберегти фінансову стабільність.

У 2016 році спостерігається скорочення долі власного капіталу у структурі ПрАТ «Трест «Житлобду-1» та ТОВ «Запорізький ДБК», що пояснюється зниженням вартості квадратних метрів нерухомості на ринку новобудов та вторинного житла у 2015-2018 рр. Проте, підприємства за рахунок високої інвестиційної активності змогли відновити показники власного капіталу та продовжити реалізацію запланованих та нових будівельних проєктів. Стабільними є показники долі власного капіталу у

структурі ПрАТ «ХК «Київміськбуд», що свідчить проф. високу фінансову стабільність підприємства в умовах зовнішніх викликів.

Отже, аналізу долі власного капіталу у структурі будівельного підприємства дозволив визначити, що високий відсоток власного капіталу підвищує фінансову стійкість підприємства, що є актуальним в умовах економічних викликів та трансформацій зовнішнього середовища. Проте, незбалансованість власного та позикового капіталу не дозволяє будівельному підприємству повноцінно реалізовувати власні можливості (матеріально-технічну базу, технологічну складову, людські ресурси) для максимально ефективного налагодження операційної діяльності та нарощування обсягів і масштабів будівельних проєктів.

З 2017 по 2020 роки в більшості підприємств спостерігається зростання у структурі капіталу запозичених коштів. Таку тенденцію можна пояснити рядом факторів: зростання рівня інфляції, підвищення рівня мінімальної заробітної плати, здорожчання енергоносіїв, коливання курсів валют призвели до необхідності залучати сторонні кошти для продовження реалізації будівельних проєктів як нових, так і тих, що потребували фінансування для завершення. Тенденція зростання обсягів запозиченого капіталу у структурі визначає провідну роль саме зовнішніх впливів на розвиток будівельної галузі. Зростання обсягів позикових коштів визначає раціоналізацію процесів капіталоутворення будівельних підприємств в умовах кризових явищ у національній економіці та післявоєнної відбудови.

Для більш поглибленого аналізу структури капіталу доцільно визначити коефіцієнт оборотності основного капіталу, що більш детально характеризує як фінансову стабільність підприємств, так і вплив структури капіталу на ступінь реалізації потенційних можливостей до проведення будівельних робіт.

Вихідні дані для аналізу представлені у фінансовій звітності – Додатки В–Є. Результати розрахунків представлені у табл. 2.7

Таблиця 2.7

Розрахунок коефіцієнта оборотності власного капіталу аналізованих
будівельних підприємств, 2015-2020 рр.

Аналізоване підприємство	Розрахунковий показник										
	2015	2016	2016/ 2015	2017	2017/ 2016	2018	2018/ 2017	2019	2019/ 2018	2020	2020/ 2019
ТОВ «Тернопільбуд»	-7,45	3,05	10,5	3,72	0,67	-6,07	-9,79	6,7	12,77	-18,76	-25,46
ПрАТ «Одесоблбуд»	0,65	0,57	-0,08	-6,37	-6,94	0,41	7,35	-1,44	-1,85	0,2	1,64
ПрАТ «Трест Житлобуд-1»	-4,65	14,04	18,69	5,03	-9,01	-5,28	-10,31	-34,88	-29,6	-1,33	33,55
ПрАТ «ХК Київміськбуд»	-25,5	-246,2	-220,7	2110,34	2356,54	-8,03	-2118,37	-7,24	0,79	-0,12	7,12
ТОВ «Запорізький ДБК»	3,02	0,85	-2,17	-0,1	-0,95	7,68	7,78	14,8	7,12	-40	-54,8

Розрахунок коефіцієнта оборотності власного капіталу аналізованих підприємств дозволив визначити хвилеподібні тенденції, що свідчить про низьку фінансову стабільність та недоліки у системі фінансового управління. Негативні показники коефіцієнту оборотності характерні для всіх підприємств у різні періоди. Такі тенденції характеризують нераціональні процеси формування структури капіталу аналізованих будівельних підприємств. Низька фінансова стабільність може стати негативним фактором впливу на конкурентоспроможність та функціонування будівельного підприємства в цілому в умовах простоїв під час воєнний дій та необхідності більш активного відновлення роботи у післявоєнний період.

Отже, результатами кризових явищ у системі фінансового управління аналізованих будівельних підприємств є нераціональна структура капіталу, що призводить або до високих фінансових ризиків через неспроможність відповідати за короткостроковими та довгостроковими зобов'язаннями, чи відсутність передумов для нарощування інвестиційної активності шляхом залучення фінансових коштів для масштабування будівельного бізнесу. Критичність ситуації підкреслюється негативними зовнішніми впливами, що є результатами економічних трансформацій через повномасштабну військову агресію.

Аналіз фінансової стійкості підприємства доцільно продовжити шляхом розрахунку коефіцієнта забезпечення власними засобами, що визначає можливості підприємства до фінансування оборотного капіталу за рахунок власних оборотних коштів [125]. Вихідні дані для розрахунку коефіцієнта представлені у Додатках В-Є, результати оцінки зведені до табл. 2.8

Таблиця 2.8

Розрахунок коефіцієнта забезпечення власними засобами аналізованих будівельних підприємств, 2015-2020 рр.

Аналізоване підприємство	2015	2016	2016/ 2015	2017	2017/ 2016	2018	2018/ 2017	2019	2019/ 2018	2020	2020/ 2019
ТОВ «Тернопільбуд»	0,83	0,77	-0,06	0,35	-0,42	0,42	0,07	0,72	0,3	0,64	-0,08
ПрАТ «Одесоблбуд»	-0,07	-0,11	-0,04	-0,06	0,05	-0,11	-0,05	-11,55	-11,44	-0,95	10,6
ПАТ «Трест «Житлобуд-1»	-0,1	-0,11	-0,01	-0,7	-0,59	0,12	0,82	0,2	0,08	0,3	0,1
ПАТ «Київміськбуд»	-0,1	-0,08	0,02	0,06	0,14	0,1	0,04	0,06	-0,04	-0,08	-0,14
ТОВ «Запорізький ДБК»	-3,13	-3,75	-0,62	-3,51	0,24	-6,05	-2,54	-7,34	-1,29	-6,08	1,26

Відповідно до методики розрахунку коефіцієнта забезпечення власними засобами визначено, що нормативне значення має становити 0,1 та більше [125]. ТОВ «Тернопільбуд» має протягом п'яти років показники, що відповідають нормативам. Відповідно підприємство має високу фінансову стійкість, що підтверджується також перевагою у структурі капіталі саме власного капіталу (69%). ПрАТ «Одесоблбуд» та ТОВ «Запорізький ДБК» мають показники, нижчі за нормативні, зокрема негативне значення, що визначає ризикованість банкрутства та неможливості підприємства відповідати за своїми зобов'язаннями, особливо в умовах нестабільності факторів зовнішнього середовища. Хвилеподібні тенденції мають підприємства ПрАТ «Трест «Житлобуд-1» та ПрАТ «ХК «Київміськбуд». Це пояснюється не лише процесами управління фінансовою стійкістю підприємств та впливом зовнішніх факторів. Підприємства мають значні обсяги будівництва, отже при формуванні інвестиційної складової нових будівельних проєктів чи портфелів проєктів, ці підприємства нарощують обсяги запозиченого капіталу, відповідно знижуючи власні показники

фінансової стабільності. Проте, це не свідчить про ризикованість банкрутства підприємства, що пояснюється високими обсягами будівельного виробництва, особливо в умовах післявоєнної відбудови та зростання обсягів виробництва.

Отже, аналіз структури капіталу та коефіцієнта забезпечення власними засобами дозволив визначити, що лише формування раціонального балансу власних та запозичених коштів може забезпечити фінансову стабільність та масштабування бізнесу у будівельній галузі. В цьому аспекті доцільно проаналізувати ефективність використання основних засобів аналізованих підприємств, що відповідно, визначають можливості до нарощування обсягів будівельного виробництва та пояснюють високу частку запозичених коштів у структурі капіталу. Вихідні дані для розрахунку представлені у Додатках В-Є, результати оцінки зведені до табл. 2.9

Таблиця 2.9.

Динаміка стану основних засобів аналізованих будівельних підприємств, 2015-2020 рр

Показники	2015-2016	2016-2017	2018-2019	2019-2020
ТОВ «Тернопільбуд»				
коефіцієнт оновлення ОЗ	0,2	-4,73	5,27	5,47
коефіцієнт зносу ОЗ	-0,01	-0,01	0,01	0,01
ПрАТ «Одесоблбуд»				
коефіцієнт оновлення ОЗ	5,71	-4,88	-0,08	-0,06
коефіцієнт зносу ОЗ	-0,01	0,03	0,11	0,11
ПрАТ «Трест «Житлобуд-1»				
коефіцієнт оновлення ОЗ	-0,21	0,12	0,02	0,01
коефіцієнт зносу ОЗ	0,06	0,01	-0,01	-0,11
ПрАТ «ХК «Київміськбуд»				
коефіцієнт оновлення ОЗ	0,11	0,12	-0,04	0,12
коефіцієнт зносу ОЗ	0,03	0,02	-0,14	0,01

Продовження табл. 2.9.

ТОВ «Запорізький ДБК»				
коефіцієнт оновлення ОЗ	-0,02	0,14	0,3	0,18
коефіцієнт зносу ОЗ	-0,01	0,02	0,02	0,01

Проаналізуємо розрахункові дані, зведені до табл. 2.9. Коефіцієнт оновлення основних засобів визначає ступінь модернізації та технологічну складову будівельного підприємства. Додатними є показники всіх підприємств, крім ПрАТ «Одесоблбуд». Найвищі показники оновлення демонструє ТОВ «Тернопільбуд», проте показники виражає співвідношення оновлення до обсягів наявних основних засобів. Відповідно обсяги основних засобів ПрАТ «Трест «Житлобуд-1» та ПрАТ «ХК «Київміськбуд» у натуральних показниках є значно вищими. При цьому, варто зазначити, що показники оновлення основних засобів є хвилеподібними по всім аналізованим підприємствам, що свідчить про відсутність чуткої стратегії модернізації та технічного переоснащення виробничих та управлінських процесів, які були визначені у попередніх підрозділах як основа формування конкурентоспроможності сучасного будівельного підприємства. Протилежним показником до оновлення основних засобів виступають показники їх зносу. Найвищі показники зносу розраховані на ПрАТ «Одесоблбуд».

Динаміка показників оновлення та зносу основних засобів має низькі тенденції із незначною амплітудою їх коливань. Це свідчить про відсутність інноваційних підходів до забезпечення технологічного переоснащення будівельних підприємств з метою підвищення їх конкурентоспроможності. Результати аналізу даного показника свідчать, що в умовах заходу на післявоєнний будівельний ринок іноземних компаній із високим ступенем технологічності виробництва, рівень конкурентоспроможності національних компаній значно знизиться. Зокрема, у 2017-2018 рр. ПрАТ «Одесоблбуд» показує від'ємні показники оновлення основних засобів, що свідчить про

технологічну застарілість, моральний та фізичний знос основних засобів, що є основою формування умов для ведення операційних процесів. Аналогічним є зниження коефіцієнту оновлення основних засобів і на ТОВ «Тернопільбуд» у аналогічний період. Такі тенденції свідчать про не лише внутрішні, але і зовнішні причини впливу на можливості підприємств до проведення оновлення. Зокрема, як було зазначено вище, результатом зниження основних фінансово-економічних показників, що забезпечують фінансову стійкість будівельних підприємств є етап зниження вартості нерухомості, що спостерігався з 2014 року, викликаний зовнішніми факторами. Тенденції зміни показників для ПрАТ «Київміськбуд» свідчать про проведення оновлення основних засобів, що є позитивною тенденцією, проте варто зазначити, що у 2018-2019 рр. підприємство знизило частку основних засобів, що є негативним фактором внутрішнього характеру та свідчить про намагання підприємства підвищити власну фінансову стійкість на протидію зовнішнім викликам та загрозам з метою підвищення власної конкурентоспроможності.

Баланс власного та позикового капіталу доцільно визначити шляхом розрахунку коефіцієнту фінансового левериджу – показника потенціалу підприємства до створення фінансових люфтів шляхом акумулювання позикового капіталу, що визначає фінансову стійкість суб'єкту господарювання шляхом підвищення рентабельності власного капіталу [51].

Таблиця 2.10

Коефіцієнт фінансового левериджу аналізованих підприємств,
2015-2020 рр.

Аналізоване підприємство	2015	2016	2016/ 2015	2017	2017/ 2016	2018	2018/ 2017	2019	2019/ 2018	2020	2020/ 2019
ТОВ «Тернопільбуд»	0,86	0,82	-0,04	0,51	-0,31	0,57	0,06	0,81	0,24	0,74	-0,07
ПрАТ «Одесоблбуд»	0,17	0,12	-0,05	-0,05	-0,17	-0,06	-0,01	-1,55	-1,49	-0,9	0,65
ПрАТ «Трест «Житлобуд-1»	0,08	0,01	-0,07	0,05	0,04	0,07	0,02	0,05	-0,02	0,03	-0,02
ПрАТ «ХК «Київміськбуд»	0,11	0,12	0,01	0,01	-0,11	0,01	0	0,15	0,14	0,12	-0,03
ТОВ «Запорізький ДБК	0,11	-0,11	-0,22	0,21	0,32	0,06	-0,15	0,04	-0,02	0,05	0,01

Відповідно до методики розрахунку нормативне значення аналізованого показника становить 0,5 та більше [51]. Отже, результати розрахунку свідчать, що ТОВ «Тернопільбуд» має нормативні показники коефіцієнту фінансового левериджу, тоді як інші аналізовані підприємства мають показник нижчу нормативного. Це свідчить, що доля власного капіталу у структурі аналізованих будівельних підприємств є недостатньою для забезпечення високої фінансової стійкості, відповідно це знижує конкурентоспроможність будівельних підприємств. Для фондоемних виробництв, до яких відноситься і будівельна галузь, частка власного капіталу у структурі капіталу підприємства має становити в середньому 40%, що забезпечує стабільну роботу підприємства в умовах нестабільності факторів зовнішнього середовища та військової агресії.

Для подальшого аналізу доцільно звернутися до динаміки показників ліквідності будівельних підприємств. Для аналізу пропонується провести розрахунки коефіцієнтів загальної, абсолютної та поточної ліквідності. Вихідні дані для розрахунку занесені до Додатків В-Є. Результати розрахунку зведені до табл. 2.11

Аналізовані будівельні підприємства, що мають високу та нормативну ліквідність - ТОВ «Тернопільбуд» та ПрАТ «Київміськбуд». Для ПрАТ «Трест «Житлобуд-1», ТОВ «Запорізький ДБК» та ПрАТ «Одесоблбуд» показники ліквідності є нижчими за нормативні. Оскільки ліквідність підприємства визначає можливість відповідати по власним зобов'язанням у короткостроковому та довгостроковому періодах, отже ПрАТ «Трест «Житлобуд-1», ТОВ «Запорізький ДБК» та ПрАТ «Одесоблбуд» мають низьку фінансову стійкість. Проте, варто зазначити, що підприємства мають стабільні показники ліквідності. Це свідчить про формування управлінських підходів до підвищення ліквідності даних підприємств.

Таблиця 2.11

Розрахунок показників ліквідності аналізованих будівельних підприємств,
2015-2020 рр.

Показник	Значення										
	2015	2016	2016/ 2015	2017	2017/ 2016	2018	2018/ 2017	2019	2019/ 2018	2020	2020/ 2019
ТОВ «Тернопільбуд»											
К _{зл}	0,23	0,26	0,03	0,3	0,04	0,2	-0,1	0,21	0,01	0,23	0,02
К _{ал}	1,4	1,7	0,3	1,8	0,1	0,9	-0,9	0,89	-0,01	0,8	-0,09
К _{пл}	0,2	-2,7	-2,9	-4,1	-1,4	-5,6	-1,5	-4	1,6	-3,9	0,1
ПрАТ «Одесоблбуд»											
К _{зл}	0,4	0,6	0,2	0,7	0,1	0,2	-0,5	0,33	0,13	0,5	0,17
К _{ал}	0,6	0,88	0,28	1,23	0,35	1,3	0,07	1,1	-0,2	0,9	-0,2
К _{пл}	0,4	0,83	0,43	0,33	-0,5	0,3	-0,03	0,09	-0,21	0,2	0,11
ПрАТ «Трест «Житлобуд-1»											
К _{зл}	0,22	0,52	0,3	0,23	-0,29	0,24	0,01	0,25	0,01	0,3	0,05
К _{ал}	0,7	0,8	0,1	0,8	0	0,7	-0,1	0,9	0,2	0,8	-0,1
К _{пл}	0,89	0,28	-0,61	0,78	0,5	0,9	0,12	0,9	0	0,9	0
ПрАТ «Київміськбуд»											
К _{зл}	0,77	0,29	-0,48	0,28	-0,01	0,14	-0,14	0,12	-0,02	0,15	0,03
К _{ал}	0,89	0,9	0,01	0,91	0,01	0,79	-0,12	0,8	0,01	0,83	0,03
К _{пл}	0,5	0,6	0,1	0,2	-0,4	0,9	0,7	0,8	-0,1	0,9	0,1
ТОВ «Запорізький ДБК»											
К _{зл}	0,05	0,33	0,28	0,53	0,2	0,82	0,29	0,8	-0,02	0,81	0,01
К _{ал}	0,65	0,7	0,05	0,7	0	0,1	-0,6	0,1	0	0,11	0,01
К _{пл}	0,7	0,4	-0,3	0,5	0,1	0,27	-0,23	0,3	0,03	0,33	0,03

Абсолютні показники ефективності для оцінки роботи підприємства пропонується визначити, враховуючи динаміку наступних показників його діяльності: рентабельності, доходів та чистого прибутку.

Оцінка динаміки чистого прибутку аналізованих підприємств може буде проведена за результатами, зведеними до табл. 2.12

Таблиця 2.12

Динаміка доходів та чистого прибутку аналізованих будівельних підприємств, 2015-2020 рр., тис. грн.

Аналізоване підприємство	2015	2016	2016/ 2015	2017	2017/ 2016	2018	2018/ 2017	2019	2019/ 2018	2020	2020/ 2019
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
ТОВ «Тернопільбуд»											
Дохід	3943	3186	-757	9894	6708	3943	-5951	2847	-1096	2928	81
Чистий прибуток	-539	-812	-273	423	1235	-539	-962	103	642	-1080	-1183
ПрАТ «Одесоблбуд»											
Дохід	6819	6474	-345	8561	2087	10341	1780	8561	-1780	-1811	-10372
Чистий прибуток	-592	-5566	-4974	-179	5387	878	1057	-179	-1057	-191	-12
ПрАТ «Трест «Житлобуд-1»											
Дохід	176665	210283	33618	252856	42573	318881	66025	31758	-287123	42338	10580
Чистий прибуток	-24021	-16637	7384	832	17469	7101	6269	11089	3988	12569	1480
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
ПрАТ «ХК «Київміськбуд»											
Дохід	2492391	2968034	475643	2475765	-492269	2050928	-424837	2261046	210118	2567899	306853
Чистий прибуток	11816	24965	13149	136142	111177	167832	31690	108851	-58981	109963	1112
ТОВ «Запорізький ДБК»											
Дохід	184,5	265,8	81,3	348,1	82,3	119,9	-228,2	219	99,1	613,2	394,2
Чистий прибуток	-104	-99,2	4,8	-58,1	41,1	138,9	197	0	-138,9	-11,1	-11,1

Аналіз доходів підприємств показав, що у 2016 році є тенденція до зниження доходів, що визначається умовами ціноутворення на ринку, спричиненими зовнішніми факторами впливу. Негативні показники зниження доходів характерні у цей період для всіх підприємств, крім ТОВ «Тернопільбуд», проте найнижчі доходи показало підприємство ПрАТ «Одесоблбуд». З 2018 року підприємства починають нарощувати обсяги доходів, що спостерігається хвилеподібними тенденціями і надалі, проте зниженими темпами, що пов'язано із кризовими явищами в економіці,

спричиненими пандемією. Доходи ПрАТ «Тест «Житлобуд-1», ПрАТ «ХК «Київміськбуд» та ТОВ «Запорізький ДБК» є стабільними та майже не трансформуються в умовах змін кон'юнктури ринку. Зниження доходів підприємств з 24 лютого 2022 року має компенсуватися приростом обсягів виробленої будівельної продукції під час післявоєнної відбудови.

Показники чистого прибутку також мають хвилеподібні тенденції. Стабільним чистий прибуток є на ТОВ «Запорізький ДБК» та ТОВ «Тернопільбуд». У 2016 році значно зростає чистий прибуток ПрАТ «Одесоблбуд», у 2017 році – ПрАТ «ХК «Київміськбуд», у 2018 році - у ПрАТ «Трест Житлобуд-1». Факторами, що впливають на зростання чистого приумку на аналізованих підприємствах є наступні:

- раціоналізація витрат (зокрема, за даними фінансової звітності у 2016 році ПрАТ «Одесоблбуд» скоротило собівартість на 774 тис. грн., адміністративні витрати на 200 тис. грн., що дозволило раціоналізувати фінансові процеси);

- зростання доходів від продажів нерухомості (наприклад, для ПрАТ «ХК «Київміськбуд» у 2017 році (доходи 2017 року становили 2050,928 тис. грн., доходи 2018 року становили 2492,391 тис. грн., тобто зросли на 441,463 тис. грн.),

- зростання обсягів будівництва нерухомості у зв'язку із зростанням попиту через воєнні руйнування.

Вихідні дані для оцінки рентабельності аналізованих підприємств представлені у Додатку В-Є. Результати розрахунку зведені до табл. 2.13

Отже, за результатами аналізу динаміки рентабельності будівельних підприємств визначено. Найвищу рентабельність має ТОВ «Запорізький ДБК». Тенденції зміни показника рентабельності у більшості підприємств є хвилеподібними, окремі ПрАТ «ХК Київміськбуд», що має стабільні показники рентабельності операційної діяльності.

Таблиця 2.13

Динаміка рентабельності операційної діяльності аналізованих
будівельних підприємств, 2015-2020 рр.

Аналізоване підприємство	2015	2016	2016/ 2015	2017	2017/ 2016	2018	2018/ 2017	2019	2019/ 2018	2020	2020/ 2019
ТОВ «Тернопільбуд»	-0,12	-0,11	0,01	0,06	0,17	-0,12	-0,18	0,03	0,15	-0,2	-0,23
ПрАТ «Одесоблбуд»	-0,01	0,02	0,03	-0,03	-0,05	0,15	0,18	-0,04	-0,19	-0,23	-0,19
ПрАТ «Трест Житлобуд-1»	-0,04	0,03	0,07	0,03	0	-0,04	-0,07	0,03	0,07	0,06	0,03
ПрАТ «ХК Київміськбуд»	0,01	0,01	0	0,06	0,05	0,12	0,06	0,5	0,38	0,5	0
ТОВ «Запорізький ДБК»	0,61	0,73	0,12	-0,15	-0,88	0,4	0,55	0,1	-0,3	-0,02	-0,12

Хвилеподібні тенденції показника рентабельності свідчать про відсутність управлінських впливів на забезпечення стратегічного вектору розвитку підприємства, формування сприятливих фінансових умов для подальшого розвитку, та, відповідно, знижують конкурентоспроможність аналізованих підприємств. Раціоналізація процесів управління фінансовими показниками є основною формування ефективної системи підвищення конкурентоспроможності будівельних підприємств, особливо в умовах зовнішніх викликів, зокрема військової агресії, що буде детально проаналізовано у подальшому дослідженні.

Висновки до підрозділу 2.3 Отже, аналіз долі власного капіталу у структурі будівельного підприємства дозволив визначити, що високий відсоток власного капіталу підвищує фінансову стійкість підприємства, що є актуальним в умовах економічних викликів та трансформацій зовнішнього середовища, військового конфлікту. Проте, незбалансованість власного та позикового капіталу не дозволяє будівельному підприємству повноцінно реалізовувати власні можливості (матеріально-технічну базу, технологічну складову, людські ресурси) для максимально ефективного налагодження

операційної діяльності та нарощування обсягів і масштабів будівельних проєктів, особливо в умовах післявоєнної відбудови.

Результатами кризових явищ у системі фінансового управління аналізованих будівельних підприємств є нераціональна структура капіталу, що призводить або до високих фінансових ризиків через неспроможність відповідати за короткостроковими та довгостроковими зобов'язаннями, чи відсутність передумов для нарощування інвестиційної активності шляхом залучення фінансових коштів для масштабування будівельного бізнесу, поглиблення цієї проблеми викликано вимушеним простоем через військові дії із лютого 2022 по червень 2022 року.

Динаміка показників оновлення та зносу основних засобів має низькі тенденції із незначною амплітудою їх коливань. Це свідчить про відсутність інноваційних підходів до забезпечення технологічного переоснащення будівельних підприємств з метою підвищення їх конкурентоспроможності, що особливо загостриться в умовах заходу на вітчизняні будівельні ринки іноземних компаній із високим рівнем технологічного оснащення, що є логічним фактором у системі післявоєнної відбудови.

Низький показник коефіцієнта фінансового левериджу, свідчить, що доля власного капіталу у структурі аналізованих будівельних підприємств є недостатньою для забезпечення високої фінансової стійкості, відповідно це знижує конкурентоспроможність будівельних підприємств. Для фондоемних виробництв, до яких відноситься і будівельна галузь, частка власного капіталу у структурі капіталу підприємства має становити в середньому 40%, що забезпечує стабільну роботу підприємства в умовах нестабільності факторів зовнішнього середовища.

Факторами, що впливають на зростання чистого прибутку на аналізованих підприємствах є раціоналізація витрат та зростання доходів від продажів нерухомості, що можливо лише в умовах зростання обсягів будівництва шляхом залучення ресурсів від міжнародних донорів через раціональну державну політику післявоєнної відбудови.

Хвилеподібні тенденції показника рентабельності свідчать про відсутність управлінських впливів на забезпечення стратегічного вектору розвитку підприємства, формування сприятливих фінансових умов для подальшого розвитку, та, відповідно, знижують конкурентоспроможність аналізованих підприємств. Раціоналізація процесів управління фінансовими показниками є основною формою формування ефективної системи підвищення конкурентоспроможності будівельних підприємств, особливо в умовах післявоєнної відбудови, що буде детально проаналізовано у подальшому дослідженні.

ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 2

У розділі було проаналізовано світові тренди та тенденції розвитку будівельної галузі. Було визначено, що умови функціонування будівельних компаній формують внутрішні та зовнішні чинники трансформацій економічних систем.

Визначено, що глобальні тенденції будівельного ринку завжди є відображенням кон'юнктури світових ринків. У дослідженні запропоновано на основі проведення аналізу причин та наслідків світових економічних криз, визначити роль будівельної галузі у глобальних економічних процесах з урахуванням фаз життєвого циклу. Розроблено схему економічного циклу у період військового конфлікту та післявоєнної відбудови для будівельної галузі. Роль будівельної галузі у відновлення економіки після значного спаду, рецесії та стагнації, військового конфлікту є провідною, адже будівельна галузь є мультиплікатором, що першою починає показувати позитивні фінансово-економічні результати діяльності, відновлений попит на будівельну продукцію може свідчити про вихід світових економічних систем із кризи.

В умовах карантинних обмежень та введення жорсткого локдауну бізнес-процеси були майже повністю призупинені, з 24 лютого 2022 року галузь перейшла на повний простій через повномасштабну військову агресію.

Розвиток житлового будівництва визначається меншими ризиками для інвесторів, які мають на меті вкладання грошей у довгостроковій перспективі, що особливо актуально в умовах економічної нестабільності інших галузей економіки. Прогнозується зростання обсягів житлового будівництва у післявоєнний період, що визначено високим рівнем попиту.

Важливим аспектом розвитку будівельного ринку є створення сприятливих можливостей для будівельних підприємств з боку держави та залучення інвестицій від міжнародних донорів. Щорічні тенденції до зростання державних інвестицій у будівельну галузь спостерігаються без індексації, тому не можна говорити, що спостерігається щорічний реальний приріст фінансування будівельної галузі протягом останніх шести років. Шляхом порівняльного аналізу із показниками державного інвестування у країнах ЄС визначено, що держава не здійснює належної підтримки будівельній галузі в Україні. Потребує доопрацювання система нормативно-правового забезпечення будівельної галузі, зокрема, у розрізі раціоналізації дозвільних процедур, регуляторної політики, організаційно-фінансових норм, нормативного регулювання співфінансування будівництва, процесів цифровізації з метою забезпечення прозорості та доступності інформації. Актуальним питанням підвищення конкурентоспроможності є забезпечення відповідності вітчизняних Державних будівельних норм (ДБН) до європейських стандартів (Єврокод), перехід до загальноприйнятого у ЄС декларативного принципу оцінки будівельних об'єктів, уніфікація контрактів з міжнародними фінансовими установами.

За результатами аналізу визначено хвилеподібну тенденцію доли будівництва у структурі ВВП країни. Будівництво посідає п'яте місце у структурі доходів галузей народного господарства після промисловості, торгівлі, транспорту та сільського господарства. Хвилеподібними є і показники структури будівельного ринку визначено, обсягів вироблення будівельної продукції. Відповідно до аналізу структури житлового будівництва визначено, що найбільшу питому вагу у будівництві посідають

саме багатоквартирні будинки. Ця тенденція відповідає потребам населення у житловій нерухомості. Великий відсоток також становлять приватні одноквартирні будинки, що в умовах великих міграційних відтоків населення із сільської та селищної місцевості свідчать про розвиток процесів агломераційного характеру. Прогнозується зростання долі будівництва у ВВП країни, зростання обсягів будівництва житлової нерухомості, в першу чергу, багатоквартирних будинків.

Показники забезпечення житлом населення у порівнянні із аналогічними показниками країн ЄС та пострадянського простору дозволили підтвердити високий потенціал до формування попиту на житлову нерухомість, особливо через велику кількість руйнувань після війни. За допомогою аналізу обсягів будівельного виробництва та проєкції даного показника на майбутнє шляхом поліноміальної залежності визначено тенденцію до подальшого зростання обсягів будівельних до 2025 року. Визначено високий ступінь збитковості будівельних підприємств, що в середньому становить 26% по різних.

Результатами кризових явищ у системі фінансового управління аналізованих будівельних підприємств є нераціональна структура капіталу, що призводить або до високих фінансових ризиків через неспроможність відповідати за короткостроковими та довгостроковими зобов'язаннями, чи відсутність передумов для нарощування інвестиційної активності шляхом залучення фінансових коштів для масштабування будівельного бізнесу, що є особливо гострою проблемою в умовах воєнного стану.

Динаміка показників оновлення та зносу основних засобів має низькі тенденції із незначною амплітудою їх коливань. Це свідчить про відсутність інноваційних підходів до забезпечення технологічного переоснащення будівельних підприємств з метою підвищення їх конкурентоспроможності, особливо в умовах залучення до післявоєнної відбудови міжнародних будівельних компаній, адже національний будівельний ринок не має такого потужного потенціалу, щоб максимально забезпечити післявоєнний попит.

Низький показник коефіцієнта фінансового левериджу, свідчить, що доля власного капіталу у структурі аналізованих будівельних підприємств є недостатньою для забезпечення високої фінансової стійкості, відповідно це знижує конкурентоспроможність будівельних підприємств. Для фондоемних виробництв, до яких відноситься і будівельна галузь, частка власного капіталу у структурі капіталу підприємства має становити в середньому 40%, що забезпечує стабільну роботу підприємства в умовах нестабільності факторів зовнішнього середовища.

Показники рентабельності свідчать про відсутність управлінських впливів на забезпечення стратегічного вектору розвитку підприємства, формування сприятливих фінансових умов для подальшого розвитку, та, відповідно, знижують конкурентоспроможність аналізованих підприємств. Раціоналізація процесів управління фінансовими показниками є основною формування ефективної системи підвищення конкурентоспроможності будівельних підприємств, особливо в умовах післявоєнної відбудови, що буде детально проаналізовано у подальшому дослідженні.

РОЗДІЛ 3 КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

3.1 Система факторно-аналітичного забезпечення конкурентоспроможності будівельних підприємств

В умовах трансформаційних процесів зовнішнього середовища та нових викликів до внутрішньої системи організації бізнес-процесів доцільно говорити про необхідність пошуку концептуальних підходів формування методичного забезпечення процесів підвищення конкурентоспроможності будівельних підприємств. Виходи на європейські ринки, виклики післявоєнної відбудови та нові тренди галузі визначають зміни запитів суспільства як до організації бізнес-процесів, так і до їх систематизації та узгодження із процесами суспільного розвитку. Як було зазначено у попередніх розділах дисертаційного дослідження, будівельна галузь є галуззю мультиплікатором, що пов'язана операційними зв'язками із рядом інших виробництв, забезпечує процеси матеріально-технічного забезпечення інших галузей народного господарства, отже методичні підходи до формування умов забезпечення конкурентоспроможного будівельного виробництва вимагають комплексного, системного підходу, здатного враховувати впливи низки факторів як зовнішнього, так і внутрішнього середовища. Отже, доцільно запропонувати сукупність факторно-аналітичного забезпечення конкурентоспроможності та визначити релевантність розробленої сукупності.

Сукупність факторів впливу на ті чи інші процеси у економічній системі, по суті, визначає умови формування існування та конкурентного виживання суб'єкту господарської діяльності. Формування бізнес-моделей конкурентоспроможності має визначати якомога більшу кількість факторів впливу, визначаючи релевантність таких факторів за ступенем їх впливу (потенційними результатами, наслідками) та вірогідністю настання таких факторів (якщо говорити про певні події чи тренди розвитку). Відповідно

одним із етапів побудови сукупності факторів має бути доведення їх релевантності для конкретного виду діяльності (галузі економіки). З іншого боку, окрім безпосередньо формування сукупності факторів впливу на конкурентоспроможність, доцільно розглянути систему аналітичного дослідження ваги впливів кожного фактору на конкурентоспроможність як окремо, так і в сукупності, розраховуючи синергетичний ефект. Отже, завдання побудови якісної сукупності факторно-аналітичного забезпечення є складним та мультифункціональним.

Формування сукупності факторно-аналітичної забезпечення конкурентоспроможності будівельних підприємств у дисертаційному дослідженні вирішено було провести використовуючи метод поділу від загального до частного. Попередній аналіз показав, що на конкурентоспроможність можуть впливати як фактори внутрішнього характеру, так і зміни зовнішнього середовища. Доцільно враховувати ці зміни, оскільки забезпечення конкурентоспроможності можливе лише в умовах відповідності запитам суспільного розвитку, а також тенденціям сьогодення. Показники проведеного аналізу доцільно виділити три блоки факторів забезпечення конкурентоспроможності:

- Фінансово-економічний блок,
- Техніко-технологічний блок,
- HR-блок.

Доцільно зазначити, що три блоки, за якими пропонується групувати фактори впливу на забезпечення конкурентоспроможності будівельних підприємств, є показниками базовими для забезпечення виробничих процесів. Ці показники кількісно описують процеси виробництва, наявний потенціал підприємства, виробничі потужності та людський капітал. Проте, необхідним є визначення зв'язку не тільки факторів забезпечення виробництва між собою, але і сформувані результуючі показники, які відображають якість впровадження та операційного управління факторами забезпечення конкурентоспроможності. Отже, авторкою визначено взаємозв'язки

операційних та результуючих показників забезпечення конкурентоспроможності будівельних підприємств, що лежать в основі побудови сукупності факторно-аналітичного забезпечення конкурентоспроможності рис. 3.1

Факторно-аналітична сукупність		
Показники діяльності - сукупність факторів операційної діяльності, що згруповані у окремі блоки для проведення оцінки та формування інтегральних показників забезпечення конкурентоспроможності	Впливи - управлінські заходи та трансформаційні процеси	Результуючі показники - параметри, що кількісно відображають результати операційної діяльності та є елементом системи оцінки конкурентоспроможності будівельних підприємств

Рисунок 3.1 – Взаємозв'язки операційних та результуючих показників забезпечення конкурентоспроможності будівельних підприємств (розроблено авторкою)

Отже, дворівнева структура представлена показниками, що кількісно описують операційну діяльність, зокрема, авторкою виділено економічний, техніко-технологій та HR-блоки показників, а також показниками, що параметрично описують результати діяльності підприємства, тобто ефективність операційної діяльності та показники, які відображають ефективність використання економічних, техніко-технологічних та HR-блоків показників.

Забезпечення конкурентоспроможності підприємства має базуватися на оцінці складових елементів структури конкурентоспроможності. Отже, доцільно визначити можливості кількісного описання, аналізу та характеристики розроблених факторів забезпечення конкурентоспроможності. Для розробки методики оцінки конкурентоспроможності будівельних підприємств пропонується формування трирівнева системи факторно-аналітичного забезпечення, що може бути представлена наступною схемою – рис. 3.2

	Зв'язки	1 рівень	Зв'язки	2 рівень	Зв'язки	3 рівень
Блоки факторів		Показники		Коефіцієнти		Параметри
Фінансово-економічні Техніко-технологічні HR Результуючі	Групування	Сукупність показників, що характеризують фактори забезпечення конкурентоспроможності	Обґрунтування	Сукупність коефіцієнтів, що кількісно описують показники забезпечення конкурентоспроможності	Оцінка	Сукупність параметрів для проведення кількісної оцінки конкурентоспроможності

Рисунок 3.2 – Трирівнева система факторно-аналітичного забезпечення конкурентоспроможності будівельних підприємств (розроблено авторкою)

Трирівнева система факторно-аналітичного забезпечення конкурентоспроможності будівельних підприємств дозволяє забезпечити кількісну оцінку факторів конкурентоспроможності з урахуванням їх поділу на блоки. Відповідно по кожному блоку формується узагальнюючий критерій для оцінки впливу і-го блоку, а їх сума дає інтегральний результат безпосередньо рівня конкурентоспроможності будівельного підприємства. Така система багатоступенева система оцінки дозволяє забезпечити якісний критичний аналіз результатів оцінки. Зокрема, спростити формування причинно-наслідкових зав'язків для розуміння конкретних факторів впливу та напрямків управлінських дій, які мають бути проведені за результатами оцінки конкурентоспроможності з метою її подальшої підвищення. Інтегральний критерій оцінки конкурентоспроможності будівельного підприємства можна представити наступною формулою – формула 3.1

$$I = \sum_{i=4}^n \frac{K_{i1}^n + K_{i2}^n + K_{i3}^n + K_{i4}^n}{4} \quad (3.1)$$

де, I – інтегральний критерій оцінки конкурентоспроможності будівельного підприємства;

n - порядковий номер об'єкту оцінки (будівельного підприємства);

i – i -тий блок аналізу конкурентоспроможності,

K_i - узагальнюючий критерій для оцінки впливу i -го блоку конкурентоспроможності

Отже, інтегральний критерій оцінки конкурентоспроможності визначається як середнє арифметичне узагальнюючих критеріїв (коефіцієнтів). Вагові впливи кожного розробленого у дослідженні блоку визначені як однакові, що доведено шляхом проведення кореляційно-регресійного аналізу взаємних впливів розробленої сукупності факторів. Інформаційна база проведеного кореляційно-регресійного аналізу та її результати представлені у додатках до дисертаційного дослідження – Додаток Ж. Проведений аналіз підтвердив рівноваговість блоків факторів, що були відібрані, тому у дослідженні запропоновано прийняти їх вплив як рівноцінний та розраховувати шляхом визначення середнього арифметичного узагальнюючих критеріїв до інтегрального критерію.

Дослідження проводиться за кожним розробленим блоком, а також на основі порівняльного аналізу підприємств-конкурентів. Як було визначено у попередніх розділах, поняття конкурентоспроможності є поняттям відносним, адже воно формується як на основі аналізу запитів суспільства до тих чи інших товарів та послуг, а також шляхом аналізу ринку конкурентів, адже як попит, так і пропозиція взаємно впливають на формування ринкових умов. Отже, аналіз конкурентоспроможності може бути проведений лише на основі порівняльного аналізу. Відповідно одним із етапів реалізації методики аналізу конкурентоспроможності будівельного підприємства можна визначити відбір конкурентів. Елементи порівняльного аналізу внесені у системі оцінки інтегрального критерію конкурентоспроможності будівельних підприємств, адже у формулі інтегрального критерію представлений аналіз за n -м

підприємством, отже, методика оцінки передбачає проведення порівняння отриманих результатів із конкурентами. У ході дослідження було запропоновано наступну методику визначення конкурентів для проведення подальшої оцінки:

- проведення аналізу наявних та потенційних ринків збуту, зокрема, аналіз споживачів, створення портрету цільової аудиторії для виділення сегменту ринку із визначенням соціальних параметрів, визначення територіального обмеження ринку;

- визначення конкурентів на регіональному ринку за географічним чинником,

- визначення потенційних конкурентів, які планують зайти на регіональний ринок, який аналізується,

- визначення перспектив виходу підприємством на нові ринки та проведення аналогічного пошуку конкурентів відповідно до запропонованих вище дій.

Визначення конкурентів для проведення порівняльного аналізу діяльності та результативності будівельних підприємств базується, в першу чергу, на регіональному аспекті. Це пов'язано з тим, що національний будівельний ринок характеризується високим ступенем монополізації регіональних ринків. Тобто, найбільші забудовники мають високі впливи на певну долю у регіональному ринку. Це відбувається за рахунок наявності матеріально-технічного забезпечення на певній географічно обмеженій території, налагодженою системи зв'язків, в тому числі з органами місцевої влади, що відіграє важливу роль при виділенні земельних ділянок під забудову, отримання дозвільних документів та введення об'єкту в експлуатацію, формування регіонального бренду. Ці фактори впливають саме на регіональний розподіл сфери впливів на розподіл ринків збуту у будівельній галузі України за регіональним принципом. Отже, цей принцип також було покладено в основу розробки пропозицій щодо визначення сукупності конкурентів для проведення аналізу. У роботі аналіз проводиться

за принципом визначення регіональних лідерів у різних точках України, що дозволяє забезпечити уніфікацію розробленої методики оцінки та підвищення конкурентоспроможності для більшості підприємств, що працюють на національному будівельному ринку.

Комплексність процесів оцінки забезпечується формування багаторівневої системи, зокрема введення у дослідження узагальнюючого критерії за блоками конкурентоспроможності будівельного підприємства. Узагальнюючий критерій пропонується розраховувати за наступною формулою – формула 3.2

$$J_j^n = \{K_1; K_2; K_3 \dots K_j\} \quad (3.2)$$

де K – коефіцієнт, що оцінює j -тий показник впливу на формування конкурентоспроможності;

n - порядковий номер об'єкту оцінки (будівельного підприємства);

j – j -тий показник впливу на формування конкурентоспроможності;

Оцінка кожного блоку проводиться за узагальнюючим критерієм, що представлений формулою 3.2. Для розрахунку узагальнюючих критеріїв блоків конкурентоспроможності доцільно провести структуризацію показників, які можуть кількісно описати ці блоки. Кожен показник має відповідати коефіцієнту оцінки, для того, щоб кількісно описати той чи інший фактор впливу, а також зробити можливим ввести у систему оцінки порівняльну характеристику шляхом введення відносних величин, що допомагають показати співвідношення параметрів, а не їх натуральний вимір. Відповідно у дисертаційному дослідженні запропоновано сукупність коефіцієнтів для оцінки показників конкурентоспроможності будівельних підприємств. Кожен коефіцієнт має класичні параметри, які були розроблені шляхом аналізу підприємницької діяльності та визначаються як стандартні при проведенні аналізу фінансово-господарської діяльності. Відповідно до запропонованої авторкою трирівневої системи факторно-аналітичного

забезпечення конкурентоспроможності будівельних підприємств було запропоновано наступну факторно-аналітичну сукупність – табл. 3.1

Таблиця 3.1

Факторно-аналітична сукупність забезпечення конкурентоспроможності будівельних підприємств [1-6]

Назва коефіцієнту	Формула розрахунку	Параметри
1	2	3
Економічний блок		
Коефіцієнт загальної ліквідності ($K_{зл}$)	$K_{зл} = O_a / Z_p$, де O_a - оборотні активи, грн.; Z_p - поточні зобов'язання, грн.	1,0 – 2,0
Коефіцієнт фінансової напруженості ($K_{фн}$)	$K_{фн} = 1 - Z_c / A$, де Z_c - сукупні зобов'язання, грн.; A - активи підприємства, грн.	<0,5
Коефіцієнт співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості (K_3)	$K_3 = 1 - D_3 / K_3$, де D_3 - дебіторська заборгованість, грн. K_3 - кредиторська заборгованість, грн.	<1
Коефіцієнт оборотності активів (K_{oa})	$K_{oa} = ЧД / A$, де ЧД - чистий дохід, грн.; A - активи, грн.	максимально
Коефіцієнт фінансової незалежності (ФН)	$ФН = ВК / ВБ$, Де ВК – сума власних коштів, грн. ВБ – валюта балансу, грн.	0,2-0,8
Коефіцієнт фінансового ризику (ФР)	$ФР = 1 - ПК / ВК$, Де ПК – позикові кошти, грн. ВК – сума власних коштів, грн.	<1
Техніко-технологічний блок		
Коефіцієнт фондоддачі ($Ф_в$)	$Ф_в = ВП / P_{оф}$, де ВП - обсяг випуску продукції, грн.; $P_{оф}$ - вартість основних виробничих фондів, грн.	максимально
Коефіцієнт оновлення основних фондів ($KO_{оф}$)	$KO_{оф} = V_{факт} / V_{max}$, де $V_{факт}$ - фактичний обсяг випуску продукції, од.; V_{max} – максимально допустима виробнича потужність, од.	максимально
Коефіцієнт фондоозброєності (ФО)	$ФО = СВ_{оф} / K_p$ де $СВ_{оф}$ - середньорічна вартість основних фондів, грн. K_p - кількість працівників, од.	максимально
Коефіцієнт завантаження основних виробничих фондів ($KZ_{оф}$)	$KZ_{оф} = Ф_о / ВП$, де $Ф_о$ - фактичний обсяг готової будівельної продукції, од.; ВП – максимально допустимі потужності виробництва, од.	>0,9

Продовження табл. 3.1

1	2	3
Коефіцієнт інноваційного зростання ($K_{із}$)	$K_{із} = V_{ід} / V_{заг}$ де $V_{ід}$ - витрати підприємства на інноваційну діяльність, грн. $V_{заг}$ - загальний обсяг витрат підприємства, грн.	>0,5
HR-блок		
Коефіцієнт продуктивності праці ($\Pi_{п}$)	$\Pi_{п} = V_{п} / Ч_{прац}$, де $V_{п}$ - випуск продукції, грн.; $Ч_{прац}$ - середньооблікова чисельність працівників, чол	максимально
Коефіцієнти інтенсивності руху кадрів ($I_{рх}$)	$I_{рх} = 1 - З вб / Ч ср$, де $З вб$ - кількість звільнених за власним бажанням, осіб; $Ч ср$ - середньооблікова чисельність працівників, осіб	<0,25
Коефіцієнт співвідношення управлінського та виробничого персоналу ($K_{ув}$)	$K_{ув} = 1 - У_{п} / V_{п}$, де $У_{п}$ - середньооблікова чисельність управлінського персоналу, чол.; $V_{п}$ - середньооблікова чисельність виробничого персоналу, чол.	<0,25
Коефіцієнт відповідності кваліфікації працівників рівню складності виконуваних робіт ($K_{к}$)	$K_{к} = T_{р} / T_{вр}$, де $T_{р}$ - середній тарифний розряд групи працівників, чол. $T_{вр}$ - середній тарифний розряд виконуваних робіт, чол.	>0,7
Коефіцієнт дисципліни ($K_{д}$)	$K_{д} = K_{н} / Ч_{в.л-г}$, співвідношення не виходів на роботу до загальної чисельності людино-годин за відповідний період	>0,9
Результуючий блок		
Коефіцієнт рентабельності продукції ($K_{рп}$)	$K_{рп} = ЧП / С$, де $ЧП$ - чистий прибуток, грн.; $С$ - собівартість продукції, грн.	>0
Коефіцієнт норми прибутку ($K_{нп}$)	$K_{нп} = ЧП / П$, де $ЧП$ - чистий прибуток, грн.; $П$ - продаж, грн.	4-7%
Коефіцієнт прибутковості активів ($K_{па}$)	$K_{па} = ЧП / А$, де $ЧП$ - чистий прибуток, грн.; $А$ - вартість активів, грн.	максимально
Коефіцієнт Бівера ($K_{б}$)	$K_{б} = 1 - (ЧП + А_{в} / ПК)$ Де $ЧП$ - чистий прибуток $А$ - амортизаційні відрахування; $ПК$ - позикові кошти	< 0,2
Т-коефіцієнт Альтмана ($T_{к}$)	$T_{к} = K_{1} + K_{2} + K_{3} + K_{4}$, де K_{1} – оборотний капітал/сума активів; K_{2} – прибуток від реалізації/сума активів; K_{3} – нерозподілений прибуток/сума активів; K_{4} – власний капітал/позиковий капітал.	> 0,3

Вибір коефіцієнтів для кількісної оцінки показників блоків забезпечення конкурентоспроможності був обґрунтований задачею максимально комплексного підходу до визначення факторів конкурентоспроможності будівельного підприємства з урахуванням специфіки галузі. Відбір коефіцієнтів проводився на основі аналізу літературних джерел, що презентували результати наукових досліджень, присвячених методологічній базі аналізу конкурентоспроможності. Було визначено сучасні тренди та тенденції розвитку будівельної галузі України, що дозволило виділити факторну сукупність відповідно до сучасних підходів та запитів економіки.

Для розрахунку інтегрального критерія конкурентоспроможності будівельного підприємства планується проведення оцінки узагальнюючих критеріїв з урахуванням максимізації показника для описання більш вигідних позицій конкурентного аналізу. Частина коефіцієнтів, які були відібрані для проведення оцінки тяжіють до мінімальних значень, наприклад, конкурентоспроможність підприємства буде вищою за умови мінімальних впливів ризиків на діяльність суб'єкта господарювання. Відповідна частина коефіцієнтів описана через формулу, що починається із віднімання від одиниці певного співвідношення. Це дозволить використовувати ці коефіцієнти у формулі розрахунку інтегрального критерію конкурентоспроможності, максимізація якого свідчатиме про вищі показники конкурентоспроможності підприємства.

Зокрема, до структури економічного блоку показників увійшли показники ліквідності, що характеризують можливості переведення активів у готівкову форму у мінімальні строки. В умовах фінансово-економічної нестабільності та зовнішніх викликів показники ліквідності є основою забезпечення фінансової стабільності підприємства, відповідно, визначають довіру споживачів до суб'єкта господарської діяльності, певні гарантії безпеки, що є в умовах воєнного стану та післявоєнної відбудови пріоритетними та суттєво впливають на формування конкурентоспроможності

будівельного підприємства. Узагальнюючим показником ліквідності можна визначити коефіцієнт загальної ліквідності, який визначає спроможність суб'єкту господарювання розраховуватися за поточними зобов'язаннями, отже, має важливе операційне значення.

Зворотнім до процесу забезпечення ліквідності підприємства є процеси фінансової напруженості, що, зокрема, характеризують залежність суб'єкта господарювання від зовнішнього фінансування. Відповідно, кількісно оцінити цю залежність можна використовуючи коефіцієнт фінансової напруженості, що визначає баланс між можливістю підприємства самостійно відповідати за своїми зобов'язаннями, та необхідністю пошуку зовнішніх джерел фінансування.

Важливим показником, що визначає фінансову стабільність роботи підприємства є аналіз співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованостей. Варто зазначити, що з урахуванням специфіки продажів у будівельній галузі, що визначає револьверне фінансування та інвестування у об'єкти ще на етапі початку будівництва, оцінка такого показника матиме певну специфіку, що визначає можливість збільшення обсягів кредиторських надходжень. Проте, важливим є збереження балансу кредиторської та дебіторської заборгованостей, отже для кількісної характеристики цього показника було запроваджено у методичку оцінки коефіцієнт співвідношення кредиторської та дебіторської заборгованостей.

Будівельні підприємства відносяться до категорії суб'єктів господарювання, які мають значну частку активів у структурі балансу, що є результатом специфічних характеристики виробничого процесу. Відповідно результативність участі активів у економічних процесах є одним із факторів забезпечення конкурентоспроможності, що особливо актуально саме для будівельного виробництва. Кількісну оцінку результативності використання активів запропоновано провести шляхом розрахунку коефіцієнту оборотності активів, який показує роль (рівень участі) активів у формуванні чистого доходу від реалізації готової будівельної продукції. Отже, цей показники

визначає вплив фактору результативності використання активів підприємства у порівнянні до чистих доходів, які воно отримує.

Для визначення ступені фінансової незалежності будівельних підприємств доцільно оцінити коефіцієнт фінансової незалежності. В умовах зовнішніх викликів та необхідності забезпечення масштабних будівельних процесів у рамках післявоєнної відбудови показники фінансової незалежності можуть забезпечити потенційні фінансові можливості для початку виконання будівельних робіт або їх продовження у разі перебоїв з фінансуванням або змін чи трансформацій зовнішнього середовища. З урахуванням специфіки будівельного виробництва, зокрема, залучення інвестиційних коштів на початкових етапах будівництва, доцільно визначити, що даний коефіцієнт може бути вищим за стандартні критерії для інших галузей народного господарства. Такий підхід був обраний авторкою шляхом аналізу світового досвіду застосування показника фінансової незалежності, що свідчить про його суттєві відхилення у фінансовому аналізі компаній провідних економік світу. Низькі показники коефіцієнта свідчать про обмеженість доступу до інвестицій, зокрема, у рамках післявоєнної відбудови, доцільно визначити високу роль саме залучення інвестицій у відновлення об'єктів нерухомості, що безпосередньо вплине на стандарти показника фінансової незалежності національних будівельних підприємств. Отже, аналіз фінансової незалежності доцільно проводити з урахуванням розуміння джерел зовнішніх інвестицій та їх ролі у процесах не тільки розвитку будівельної галузі, але і суспільного розвитку.

В умовах дії воєнного стану та післявоєнної відбудови важливим елементом стратегічного управління будівельними підприємствами є управління ризиками. Без застосування ефективної системи управління ризиками в сучасних умовах неможливо залучити інвесторів, замовників. Налагодити ефективну співпрацю із підрядними організаціями, постачальниками тощо. Отже, аналіз ризикованості бізнесу є однією із умов забезпечення конкурентоспроможності, що продиктовано сучасними

вимогами ринку та нестабільністю зовнішнього середовища. Оцінку ризикованості ведення бізнесу на ринку будівельних послуг пропонується оцінити за рахунок коефіцієнта фінансового ризику. Для формування конкурентоспроможності обрано стандартні показники коефіцієнта, прийняті у системі фінансового аналізу, менше одиниці. Зрозуміло, що в умовах воєнного стану цей показник може бути вищим, але саме для забезпечення конкурентоспроможності необхідно шукати організаційні механізми мінімізації ризиків для привертання уваги інвесторів та замовників до будівельного підприємства, мінімізуючи впливи негативних зовнішніх факторів за рахунок ефективної внутрішньої організації операційних процесів та стратегічного розвитку.

З урахуванням специфіки будівельного виробництва, що визначає наявність значної кількості основних та оборотних фондів у структурі балансу будівельних підприємств, авторкою було вирішено розглянути техніко-технологічний блок факторів з точки зору аналізу структури та результативності використання фондів будівельним підприємством, їх техніко-технологічного переоснащення, ступеня модернізації тощо. Отже, першим коефіцієнтом для оцінки показника аналізу фондів будівельного підприємства було визначено коефіцієнт фондівіддачі, що характеризує ефективність використання основних фондів, залучених у процес виробництва. Технологічну складову показника доцільно відобразити шляхом розрахунку коефіцієнту оновлення основних фондів, що визначає їх фізичний та моральний знос, а також систему заміни застарілих основних фондів для забезпечення ефективності виробничих процесів, якості готової продукції, та, відповідно, високої конкурентоспроможності підприємства. Показником ефективності використання наявних основних засобів підприємства є фондоозброєність, що розраховується шляхом використання однойменного коефіцієнту. Коефіцієнт фондоозброєності визначає ступінь забезпечення працівників технічними засобами, машинами і механізмами, інструментами тощо. У будівельній галузі із високим ступенем залучення людських ресурсів

важливим є визначення високого рівня фондоозброєності, що свідчить про сучасні підходи до забезпечення операційної діяльності будівельного виробництва. Інноваційні технології у будівництві мають бути застосовані не тільки на етапі проектування, але і безпосередньо на етапі виконання будівельних робіт. Якщо більшість будівельних підприємств приділяє високу увагу інноваційним підходам у проєктній діяльності, то сам будівельний процес часто залишається слабо оснащеним технологічними елементами. Отже, коефіцієнт фондоозброєності визначає технологічну інноваційну основу роботи будівельного підприємства, відповідно є важливим показником конкурентоспроможності з урахуванням вимог сучасних будівельних ринків та суспільних запитів.

Окрім доцільності визначення системи оновлення та модернізації основних фондів та впливу таких інноваційних технологічних рішень на забезпечення конкурентоспроможності, необхідно оцінити рівень ефективності використання наявних виробничих потужностей. Це показник кількісно описаний за допомогою розрахунку коефіцієнту завантаження основних виробничих фондів. Цей показник вказує як на ефективність операційних процесів, що є основою формування бази для забезпечення конкурентоспроможності, так і дає можливість потенційним інвесторам, замовникам, девелоперам визначити можливості підприємства до виконання взятих на себе виробничих зобов'язань, що є особливо важливо при формуванні іміджу та позицій на ринку для забудовників в умовах, коли частина забудовників не має необхідної потужності, що призводить до довгобудів та фінансового банкрутства підприємств, що не розраховали виробничі потужності для довгострокової перспективи існування на будівельному ринку.

Враховуючи євроінтеграційний вектор розвитку України доцільно говорити про важливість елемента інноваційної діяльності як фактору конкурентоспроможності. Впровадження інновацій у виробничий процес, що має супроводжуватися як на етапі розробки проєкту, виробництва, введення в

експлуатацію об'єкта будівництва, так і безпосередньо в процесі експлуатації. Зокрема, важливими елементами забезпечення інноваційного розвитку будівельної галузі є застосування інформаційних технологій, енергоефективності, раціонального споживання при будівництві та експлуатації об'єктів нерухомості. Ступінь застосування таких технологій запропоновано оцінити шляхом використання коефіцієнта інноваційної.

Формування конкурентоспроможності завжди передбачало роботу команди – колективу підприємства, що має злагоджену діяльність у системі організаційно-ієрархічного управління, спрямовану на результат, досягнення стратегічних цілей підприємства, шляхом використання високого ступеня компетенцій та фахових умінь і навиків висококваліфікованого колективу. Після початку повномасштабного військового вторгнення російської федерації в Україну понад 8 мільйонів українців були змушені виїхати та стати біженцями у різних країнах світу, в першу чергу країнах ЄС. Ця вимушена міграція значно скоротила потенціал ринку праці в Україні. Після завершення війни підприємства стикнуться із суттєвим дефіцитом робочої сили, що особливо буде відображатися на робітничих професіях, адже саме для працевлаштування за робітничими спеціальностями не обов'язковим є знання іноземної мови. Отже, у рамках підвищення кількості замовлень на будівельні проекти будівельні підприємства паралельно будуть потерпати від нестачі кваліфікованих кадрів, отже залучення фахівців до роботи, розвиток їх компетенцій, створення сприятливих соціально-психологічних умов, достойної оплати праці, мотивації – це одне із пріоритетних завдань для будівельних підприємств у період післявоєнної відбудови. Отже, ті підприємства, які зможуть забезпечити стабільність кадрової політики та залучити компетентних фахівців будуть мати високі конкурентні переваги, що, навіть, можуть стати вирішальними для забезпечення діяльності підприємства у стратегічній перспективі. Для аналізу блоків конкурентоспроможності, враховуючи актуальність та практичне значення, було виділено блок HR – людських ресурсів, спрямованих на якісну

характеристику та кількісну оцінку ступеня забезпечення виробничих процесів робочими кадрами та визнанням фахових компетенцій для забезпечення високих стандартів та сучасних підходів до будівництва. До коефіцієнтів для оцінки показників HR-блоку відноситься коефіцієнт продуктивності праці. Цей показник відображає якісні характеристики роботи працівників, їх віддачу на одиницю виробленої продукції (на умовну грошову одиницю від продажів). Цей показник є базовим у системі фінансово-господарського аналізу підприємств, відображаючи не лише результативність роботи працівників, але і, опосередковано, свідчаючи про створені умови для ефективного виробництва, ведення операційної діяльності. У разі, коли такі умови відсутні, наприклад, спостерігається нездоровий соціально-психологічний клімат у колективі, оплата праці працівників не є конкурентною, створюються передумови для перепарювання, наднормової роботи без відповідної оплати, не дотримуються норми охорони праці та безпеки на робочому місці тощо, такі фактори призводять до відтоку кадрів та постійної їх зміни – плинності. Для визначення таких тенденцій у роботі пропонується розрахувати коефіцієнт інтенсивності руху кадрів, що кількісно характеризує ступінь плинності кадрів, відповідно відсутність умов для забезпечення їх якісної роботи. Виробничі процеси характеризуються високим ступенем залучення робочої сили, саме представники робітничих професій забезпечують безпосередньо виготовлення продукції, яка, в свою чергу, забезпечує діяльність підприємства. Будівельна галузь характеризується високим ступенем залучення робочих до виконання операційних процесів. Для забезпечення операційних процесів формується штат адміністративно-управлінського персоналу. Від раціоналізації процесів побудови організаційно-ієрархічної системи управління залежать показники фінансової результативності. На виробітку кожного робочого відноситься оплата праці працівників адміністративно-управлінських відділів. Відповідно, чим нижче таке навантаження, тим вищі фінансові результати роботи підприємства. Встановлення співвідношення між робітниками та адміністративно-

управлінським персоналом кількісно характеризується коефіцієнтом співвідношення управлінського та виробничого персоналу. Зазначимо, що у результаті проведеного аналізу вітчизняних підприємств було визначено низьку ефективність даного співвідношення, що свідчить не лише про негативні чинники системи управління, але і про потенціал до можливої раціоналізації процесів управління та організаційної структури підприємства для підвищення його конкурентоспроможності. Одним із таких аспектів є формування кадрового забезпечення з високою кваліфікацією. Сьогоднішні умови будівельного ринку диктують нові вимоги, що пов'язані як із загальноекономічними трендами, так і специфікою розвитку будівельного виробництва. До загальноекономічних трендів розвитку будівельної галузі можна віднести наступні:

- застосування інформаційних технологій у процеси будівництва: проєктування, планування організацію роботи, моніторинг та контроль, введення в експлуатацію тощо,
- автоматизація операційних, управлінських та бізнес-процесів,
- мобільність систем комунікації,
- використання презентаційно-комунікаційних стратегій для просування підприємства в умовах високої конкуренції,
- можливість переведення частини робіт у дистанційний формат із віддаленою роботою працівників, в тому числі на умовах фрілансу, що дозволяє економити витрати на оренди додаткових офісних приміщень, комунальні витрати тощо,
- робота підприємств із системами віртуальної реальності, впровадження елементів робототехніки та наших процесів автоматизації,
- забезпечення кібербезпеки, безпеки інформації як базового ресурсу ведення фінансового-господарської діяльності,
- захист прав інтелектуальної власності на патенти та винаходи, ноу-хау, що дозволяють забезпечити інноваційність виробництва та значні переваги перед конкурентами.

Окремо доцільно визначити специфічні характеристики, які визначають тренди розвитку будівельної галузі:

- застосування 3-Д, 5-Д, 7-Д моделювання у процесах проєктування та подальшого технічного супроводу та технічного аудиту проведення будівельних робіт,

- пріоритетність застосування «розумних» технологій як у процесах виконання будівельних робіт, так і у процесі експлуатації об'єктів нерухомості,

- поширення BIM-технологій на більшість процесів операційного забезпечення,

- впровадження автоматизованих технологій планування та стратегічного управління розвитком будівельного підприємства,

- пошук ефективних алгоритмів нормативно-правового забезпечення процесів будівельного виробництва,

- забезпечення екологічності виробничих процесів, використання екологічних будівельних матеріалів, енергоефективних технологій будівництва, спрямованих як на захист довкілля, так і на підвищення іміджу компанії як повноцінного соціального партнера, так і на зниження собівартості будівельного виробництва шляхом використання енергоефективних технологій,

- лібералізація процесів технічного нагляду та технічного контролю шляхом введення на будівельний ринок незалежних громадських організацій, діяльність яких спрямована на проведення технологічного аудиту.

Отже, забезпечення інноваційних підходів до операційних процесів та системи управління є основою формування конкурентоспроможності будівельних підприємств, особливо з урахуванням можливостей для виходу на європейські ринки. Забезпечення інноваційного розвитку можливо лише в умовах формування висококомпетентного кадрового складу, отже цей показник пропонується ввести у факторно-аналітичну сукупність для проведення оцінки. Оцінка показника кваліфікації персоналу проводиться

шляхом використання коефіцієнту відповідності кваліфікації працівників рівню складності виконуваних робіт.

В умовах розширення масштабів виробництва важливою умовою забезпечення ефективності важливим завданням є побудова дисциплінованості виробничих процесів (вчасності виходів на роботу, відсутності простоїв, відсутності прогулів). Це показники пропонується кількісно оцінити коефіцієнтом дисциплінованості.

Аналіз блоку результуючих показників роботи підприємства дозволяє визначити ефективність операційної діяльності та виконання стратегічних завдань розвитку. Результуючий блок показників, з одної сторони, показує якість операційної діяльності, що забезпечує конкурентоспроможність, з іншого боку є віддзеркаленням результатів діяльності, що також є елементом формування конкурентоспроможності, і як показники оцінки діяльності, і як іміджева складова для покращення позицій на ринках збуту.

Першим показником для аналізу було обрано рентабельність продукції. Цей показник кількісно можна визначити за рахунок коефіцієнтів рентабельності продукції, що показує наскільки прибутковою є продукція, отже безпосередньо характеризує конкурентоспроможність підприємства та дає можливість шляхом аналізу додаткових факторів визначити подальші можливості до зростання конкурентоспроможності.

Доцільно визначити у якості фактора конкурентоспроможності прибуток підприємства, адже цей показники є одним із головних результуючих показників. Показник прибутку кількісно пропонується розрахувати шляхом визначення коефіцієнта норми прибутку, який можна охарактеризувати як маржу будівельного підприємства або назвати рентабельністю продажів.

Визначивши прибуток як один із елементів конкурентоспроможності, а формування активів як важливий чинник конкурентоспроможності з урахуванням специфіки будівельної галузі до факторно-аналітичної структури

було внесено коефіцієнт прибутковості активів, який визначає загальну суму прибутку на одну умовну одиницю вартості активів.

Для комплексного аналізу результуючих показників конкурентоспроможності було вирішено взяти моделі аналізу. Під час аналізу методичних підходів до формування процесів конкурентоспроможності шляхом акумулювання результатів літературного огляду було виділено ефективність застосування методики розрахунку коефіцієнта Бівера. Це коефіцієнт дозволяє кількісно оцінити співвідношення показників рентабельності активів, ліквідності підприємства та аналізу структури пасивів у балансі, зокрема частки позикових коштів, а також розрахунку чистого оборотного капіталу в активах. Цей скоригований аналіз дозволяє визначити перспективи банкрутства підприємства, отже формує уявлення про місце підприємства серед конкурентів, сталості його фінансово-економічного розвитку та перспективі стратегічного розвитку, що є основою забезпечення конкурентоспроможності.

Комплексною моделлю, що дозволяє кількісно оцінити результуючий блок факторів, визначено Т-коефіцієнт п'ятифакторної моделі, що має безумовно перевагу – простоту у застосуванні при її системності та комплексності. Модель дозволяє визначити фінансовий стан підприємства та прогнозувати його можливе банкрутство. Коефіцієнт Т-моделі Альтмана враховує показники, в першу чергу, активів підприємства та їх співвідношення у структурі капіталу, зокрема, суму активів, показники оборотного, власного та позикового капіталів, прибутку від реалізації продукції та нерозподіленого прибутку. Отже, як і модель Бівера, визначає системність підходу до оцінки результативності діяльності будівельного підприємства. Що дозволяє визначити позиції підприємства у порівнянні із конкурентами при проведенні порівняльного аналізу.

Наочно представити факторно-аналітичну структуру забезпечення конкурентоспроможності будівельних підприємств можна за допомогою наступної схеми – рис. 3.3

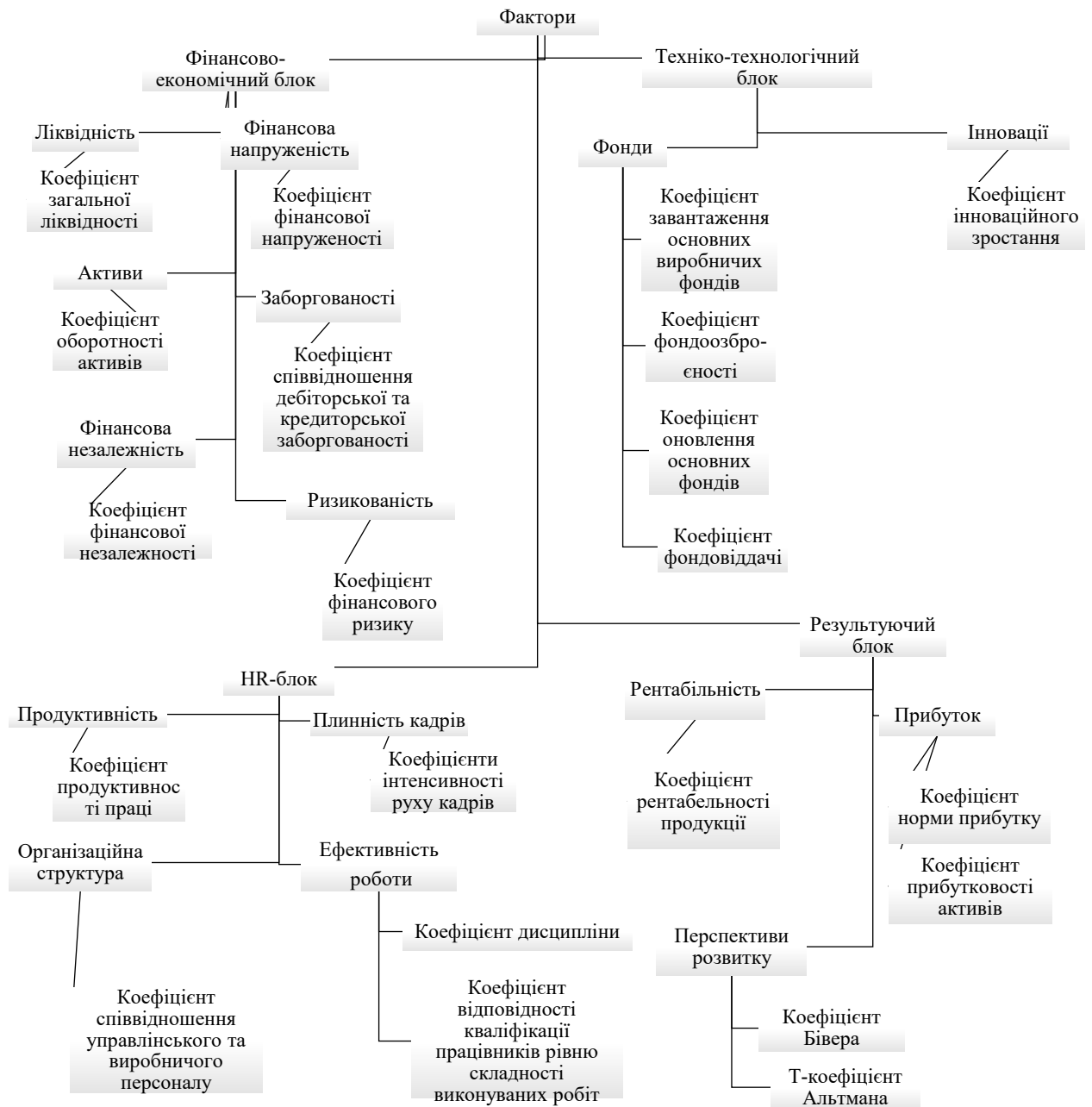


Рисунок 3.3 – Модель взаємозв'язків факторно-аналітичної сукупності забезпечення конкурентоспроможності будівельних підприємств (розроблено авторкою)

Отже, розроблена факторно-аналітична структура забезпечення конкурентоспроможності будівельних підприємств є комплексною та багатоаспектною, а також враховує специфіку будівельного виробництва, що

важливо при подальшій розробці методики проведення оцінки конкурентоспроможності будівельного підприємства. Факторно-аналітична сукупність є основою формування інформаційно-аналітичного забезпечення оцінки конкурентоспроможності будівельних підприємств. На рис. 3.3 представлена модель взаємозв'язків факторно-аналітичної сукупності забезпечення конкурентоспроможності будівельних підприємств, розроблена на основі аналізу факторів впливу на забезпечення конкурентоспроможності. У результаті дослідження було визначено сукупність факторів та обґрунтовано їх аналітичний зміст. Розроблена модель базується на триступеневій системі групування та визначає інформаційно-аналітичне підґрунтя методики проведення оцінки конкурентоспроможності, яка розробляється у ході дослідження. На першому ступені визначення система групування показників та, відповідно, напрямів аналізу конкурентоспроможності, що представлений блоками: економічним, техніко-технологічним, HR та результуючим. Другим ступенем представлені показники, що характеризують сукупність факторів кожного блоку. Третім ступенем виступають оціночні критерії, що представлені коефіцієнтами для розрахунків кількісних проявів якісних характеристик конкурентоспроможності будівельних підприємств.

Відповідно до розробленої факторно-аналітичної сукупності забезпечення конкурентоспроможності та моделі взаємозв'язків факторів було визначено послідовність управлінських дій, які необхідні для забезпечення процесів оцінки конкурентоспроможності та формування управлінських впливів для трансформації системи з метою підвищення конкурентоспроможності будівельного підприємства. Відповідно, у результаті проведеного аналізу було розроблено алгоритм реалізації методики оцінки та управління конкурентоспроможністю будівельних підприємств, який представлений на рис. 3.4



Рисунок 3.4 – Алгоритм реалізації методики оцінки та управління конкурентоспроможністю будівельних підприємств (розроблено авторкою)

Отже, на рис. 3.4 представлено алгоритм оцінки та управління конкурентоспроможністю будівельних підприємств, розроблений на основі попереднього аналізу факторів впливу на формування та підвищення конкурентоспроможності. Алгоритм дозволяє забезпечити систематизацію організаційно-управлінських впливів на існуючу економічну систему з метою її якісної трансформації та переходу у новий стан відповідно до цілей та завдань стратегічного розвитку, тобто підвищення конкурентоспроможності. Алгоритм включає у себе систему взаємопов'язаних дій, що можна укрупнено представити у вигляді наступних блоків завдань:

- проведення оцінки конкурентоспроможності будівельного підприємства шляхом акумулювання факторно-аналітичної сукупності показників впливів на конкурентоспроможність,

- формування управлінських впливів шляхом пошуку механізмів створення можливостей для підвищення конкурентоспроможності будівельного підприємства та їх організаційного забезпечення,

- реалізація та моніторингу ходу формування та підвищення конкурентоспроможності шляхом формування системи визначення відповідності планових та фактичних показників, автоматизація процесів моніторингу відповідно, проведення аналітичних досліджень та визначення результатів роботи із подальшою розробкою рекомендацій до максимізації результатів забезпечення конкурентоспроможності будівельного підприємства.

Отже, для подальшого аналізу буде розроблено методики забезпечення концептуальних підходів до вирішення завдань другого та третього блоку алгоритму реалізації методики оцінки та управління конкурентоспроможністю будівельних підприємств.

Висновки до підрозділу 3.1 Аналіз методичного забезпечення процесів формування конкурентоспроможності будівельних підприємств, що був проведений у попередньому розділі свідчить, що питання забезпечення конкурентоспроможності необхідно розглядати комплексно та системно. Також, важливим аспектом дослідження є визначення специфіки галузі, за якою проводиться оцінка. Проведене дослідження дозволило визначити тренди розвитку будівельного сектору, а також високу актуальність галузі у процесах післявоєнної відбудови, що визначило як додаткові вимоги із формування конкурентоспроможності будівництва у воєнний та післявоєнний час, так і нові перспективи для розвитку галузі, що будуть використані при розробці запропонованої авторкою моделі забезпечення конкурентоспроможності.

У підрозділі на основі проведеного попередньо аналізу методичного забезпечення процесів розвитку конкурентоспроможності, сформовано факторно-аналітичну структуру забезпечення конкурентоспроможності будівельних підприємств. Ця структура є інформаційним підґрунтям

впровадження методу оцінки конкурентоспроможності через моделювання взаємозв'язків різних факторів впливу. Розроблена модель базується на триступеневій системі групування та визначає інформаційно-аналітичне підґрунтя методики проведення оцінки конкурентоспроможності, яка розробляється у ході дослідження. На першому ступені визначення система групування показників та, відповідно, напрямів аналізу конкурентоспроможності, що представлений блоками: економічним, техніко-технологічним, HR та результуючим. Другим ступенем представлені показники, що характеризують сукупність факторів кожного блоку. Третім ступенем виступають оціночні критерії, що представлені коефіцієнтами для розрахунків кількісних проявів якісних характеристик конкурентоспроможності будівельних підприємств. Розроблена модель взаємозв'язків факторів стане основою подальшої розробки методики оцінки конкурентоспроможності будівельного підприємства.

3.2 Методичне забезпечення процесів оцінки конкурентоспроможності будівельних підприємств

Розроблена у дисертаційному дослідженні факторно-аналітична структура забезпечення конкурентоспроможності будівельних підприємств та сформована на її основі модель взаємозв'язків факторів є основою розробки методичних підходів до оцінки конкурентоспроможності. У результаті проведеного аналізу було визначено вимоги до розробки такої методики оцінки конкурентоспроможності будівельного підприємства, що має наступні елементи:

- комплексність формування підходів до оцінки конкурентоспроможності,

- простоту проведення оцінки шляхом використання статистичних даних результативності діяльності підприємства, що заносяться до бухгалтерського балансу, документів фінансової звітності та обліку робочого часу,

- універсальність розробленої системи оцінки для всіх категорій будівельних підприємств, що обумовлено врахуванням специфіки галузі будівництва при розробці системи оцінки,

- можливість обчислення результатів дослідження шляхом застосування простого програмного забезпечення, наприклад, MS Excel,

- доступність системи оцінки, що не вимагає додаткової підготовки фахівців для проведення таких обчислень та інтерпретації результатів оцінки,

- багатофакторність моделі, що визначає врахування різних елементів забезпечення конкурентоспроможності будівельного підприємства,

- аналіз проводиться шляхом порівняння, що є обов'язковою умовою для застосування розробленої моделі, чим забезпечується висока практична значущість отриманих результатів.

Для проведення подальшого аналізу було розраховано виведені у попередньому розділі інтегральний та узагальнюючі критерії для аналізованих у роботі будівельних підприємств. Розрахунок проводився у період з 2015 по 2020 рік, відповідно до періоду, у строках якого аналізувалася діяльність будівельних підприємств, що дозволяє не лише визначити конкурентоспроможність кожного аналізованого будівельного підприємства, але і простежити динаміку показника та зробити висновки щодо причинно-наслідкових зв'язків зміни показників конкурентоспроможності. Кожен окремий блок у аналізі шляхом розрахунку узагальнюючого критерія дозволяє виділити «слабкі місця» підприємства та спрямувати управлінські зусилля на подолання найслабкіших напрямів забезпечення конкурентоспроможності.

Вихідні дані для аналізу представлені в Додатку Ж. Результати розрахунків представлені у таблиці 3.2

Результати розрахунків інтегрального та узагальнюючих коефіцієнтів аналізованих будівельних підприємств

Назва підприємства	K _{ye}						K _{ytt}						K _{yhr}						K _{yp}						I					
	Рік	ТОВ «Гернопільбуд»	ПаАТ «Одесоблбуд»	ПрАТ «Трест «Житлобуд-1»	ПрАТ «ХК «Київміськбуд»	ПрАТ «Запорізький ДБК»	Рік	ТОВ «Гернопільбуд»	ПаАТ «Одесоблбуд»	ПрАТ «Трест «Житлобуд-1»	ПрАТ «ХК «Київміськбуд»	ПрАТ «Запорізький ДБК»	Рік	ТОВ «Гернопільбуд»	ПаАТ «Одесоблбуд»	ПрАТ «Трест «Житлобуд-1»	ПрАТ «ХК «Київміськбуд»	ПрАТ «Запорізький ДБК»	Рік	ТОВ «Гернопільбуд»	ПаАТ «Одесоблбуд»	ПрАТ «Трест «Житлобуд-1»	ПрАТ «ХК «Київміськбуд»	ПрАТ «Запорізький ДБК»	Рік	ТОВ «Гернопільбуд»	ПаАТ «Одесоблбуд»	ПрАТ «Трест «Житлобуд-1»	ПрАТ «ХК «Київміськбуд»	ПрАТ «Запорізький ДБК»
	2015	0,31	0,56	0,69	0,85	0,41	2015	0,27	0,45	0,7	0,82	0,87	2015	0,36	0,73	0,8	0,89	0,87	2015	0,22	0,61	0,77	0,86	2015	0,23	0,67	0,77	0,87	0,325	
	2016	0,33	0,58	0,7	0,87	0,43	2016	0,29	0,5	0,74	0,84	0,87	2016	0,38	0,75	0,8	0,87	0,87	2016	0,24	0,63	0,73	0,85	2016	0,25	0,71	0,8	0,9	0,315	
	2017	0,33	0,61	0,68	0,87	0,47	2017	0,29	0,47	0,78	0,79	0,83	2017	0,34	0,75	0,8	0,83	0,83	2017	0,3	0,65	0,73	0,83	2017	0,315	0,62	0,7475	0,83	0,3025	
	2018	0,32	0,63	0,65	0,84	0,19	2018	0,28	0,48	0,76	0,81	0,85	2018	0,39	0,72	0,77	0,85	0,85	2018	0,27	0,63	0,76	0,85	2018	0,315	0,615	0,735	0,8375	0,315	
	2019	0,3	0,67	0,61	0,89	0,25	2019	0,27	0,39	0,76	0,84	0,87	2019	0,27	0,39	0,76	0,84	0,87	2019	0,23	0,67	0,77	0,86	2019	0,285	0,625	0,7375	0,8675	0,315	
	2020	0,29	0,69	0,68	0,89	0,26	2020	0,27	0,37	0,8	0,82	0,87	2020	0,27	0,37	0,8	0,82	0,87	2020	0,25	0,71	0,8	0,86	2020	0,295	0,6275	0,7775	0,8725	0,325	

У таблиці представлені розраховані критерії для оцінки блоків конкурентоспроможності, зокрема:

K_{ye} – узагальнюючий критерій економічного блоку забезпечення конкурентоспроможності,

K_{ytr} – узагальнюючий критерій техніко-технологічного блоку забезпечення конкурентоспроможності,

K_{yhr} – узагальнюючий критерій HR-блоку забезпечення конкурентоспроможності,

K_{yp} – узагальнюючий критерій результуючого блоку забезпечення конкурентоспроможності,

I – інтегральний критерій забезпечення конкурентоспроможності.

Результати проведених розрахунків визначають низький рівень конкурентоспроможності двох будівельних підприємств, ТОВ «Тернопільбуд» (інтегральний критерій становить 0,295 станом на 2020 рік) та ТОВ «Запорізький ДБК» (інтегральний критерій становить 0,325 станом на 2020 рік). Найвищі показники конкурентоспроможності демонструє ПрАТ «ХК «Київміськбуд» (інтегральний критерій становить 0,872 станом на 2020 рік) та ПрАТ «Трест «Житлобуд-1» (інтегральний критерій становить 0,777 станом на 2020 рік).

Застосувавши трирівневу модель взаємозв'язків факторно-аналітичної сукупності забезпечення конкурентоспроможності будівельних підприємств було визначено найслабші напрямки розвитку конкурентоспроможності для кожного аналізованого підприємства шляхом розрахунку узагальнюючих критеріїв. Зокрема, для ТОВ «Тернопільбуд», ПаАТ «Одесоблбуд», ТОВ «Запорізький ДБК» це сукупність показників техніко-технологічного блоку, для ПрАТ «ХК «Київміськбуд» та ПрАТ «Трест «Житлобуд-1» це показники економічного блоку.

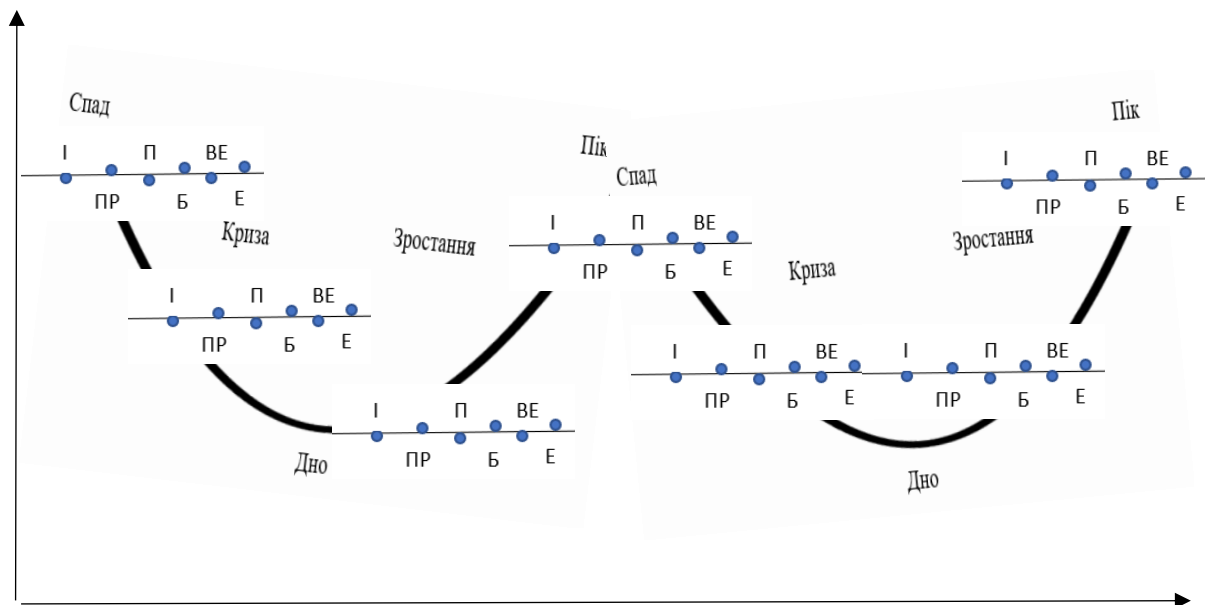
Важливо зазначити, що розроблена методика оцінки конкурентоспроможності не передбачає формування обмежувальних параметрів або стандартів. Оскільки дослідження проводиться шляхом

порівняльного аналізу конкурентних підприємств, то інтегральний критерій та узагальнюючі критерії порівнюються лише безпосередньо із конкурентними показниками. Для будівельного підприємства важливо визначити мету та окреслити наявних конкурентів для проведення якісного аналізу. Тому, не визначено граничних меж інтегрального критерію для оцінки, адже визначити його можна лише шляхом порівняльного аналізу.

Також, за результатами розрахунків моделі можна визначати вплив зовнішніх факторів на забезпечення конкурентоспроможності. Так, наприклад у після карантинний період спостерігалось зростання обсягів продажів житлової нерухомості, що було пов'язано із відтермінований попитом та необхідністю зробити інвестиції в умовах ризикованості деяких інших галузей народного господарства. Відповідно, у 2020 році спостерігається зростання результуючого блоку показників конкурентоспроможності будівельних підприємств, що є підтвердженням впливу зовнішніх факторів на зміну результатів оціночних розрахунків.

Проведення оцінки існуючих позицій підприємства для визначення ступеня конкурентоспроможності є лише частиною завдання щодо підвищення конкурентних переваг. Процес розвитку підприємства, забезпечення його конкурентних позицій є процесом циклічним. Економіка, які і будівельна галузь, як було доведено класиками економічної думки, має циклічний характер. Схема ділового циклу поділяється на періоди кризи, спаду виробництва, дна, зростання обсягів продажів, проходження піку та нового спаду. Будівельні підприємства, враховуючи специфіку мають розподіл на певні життєві етапи будівельного проєкту. Зокрема, будівельний проєкт можна поділити за етапами життєвого циклу на пошук інвестицій, передпроєктні роботи, розробку проєкту, узгодження, будівництво, введення об'єкту в експлуатацію та безпосередня експлуатація. Авторкою було визначено за доцільне порівняти можливості співставлення ділового економічного циклу із життєвим циклом будівельного проєкту. Така система дозволить визначити сукупність впливу зовнішніх факторів на формування

конкурентоспроможності будівельного підприємства в умовах різних стадій ділового циклу, а також на різних життєвих стадіях будівництва. Побудова подібної моделі дозволить визначити роль процесів циклічності у забезпеченні конкурентоспроможності та проаналізувати дуальність циклів: виробничого та циклу ділової активності, що забезпечить аналіз впливу як внутрішніх, так і зовнішніх факторів на розвиток конкурентоспроможності. Для наглядного представлення системи взаємодії ділових та виробничих циклів будівельних підприємств було розроблено наступну схему – рис. 3.5



- І – пошук інвестицій,
- ПР - передпроектні роботи,
- П – проектування,
- Б – будівництво,
- ВЕ – введення в експлуатацію,
- Е - експлуатація

Рисунок 3.5 – Системи взаємодії ділових та виробничих циклів будівельних підприємств (розроблено авторкою)

Як бачимо на схемі рис. 3.5 різні стадії життєвого циклу будівельних робіт можуть потрапляти у різні стадії циклів ділової активності. Ця специфіка

буде характерною лише для галузей народного господарства, які мають довгі виробничі цикли. Зокрема довжина виробничого циклу є однією із специфічних характеристик будівельного виробництва. Відповідно, з урахуванням нестабільності зовнішнього середовища та швидких трансформацій економічних систем під впливом зовнішніх факторів, зміна умов зовнішнього середовища може та скоріше за все буде відбуватися в рамках одного виробничого циклу реалізації одного будівельного проєкту. Відповідно, доцільно зазначити, що процес забезпечення конкурентоспроможності будівельних підприємств з урахуванням такої їх специфічної характеристики має бути циклічним. Формування конкурентоспроможності та утримання позицій на ринку пропонується проводити шляхом моніторингу рівня конкурентоспроможності будівельного підприємства у рамках одного виробничого циклу. Процес моніторингу відображає систематичність проведення оцінки за розробленою у дослідженні моделлю, а також гарантує швидке реагування на процеси зниження конкурентоспроможності у зв'язку зі змінами зовнішніх факторів. Аналіз конкурентоспроможності визначає необхідність постійного звертання до факторно-аналітичної сукупності та пошуку причинно-наслідкових зв'язків для прийняття відповідних корегуючих управлінських рішень.

Циклічність процесів забезпечення конкурентоспроможності є основою побудови запропонованої у дисертаційному дослідженні методики оцінки та підвищення конкурентоспроможності будівельного підприємства, оскільки в умовах конкурентного ринку та розробки нових технологій, а також постійно зростаючих потреб споживачів лише систематичне та безперервне удосконалення може забезпечити конкурентоспроможність підприємства.

Отже, доцільно проаналізувати можливість застосування циклічних методів моніторингу забезпечення конкурентоспроможності будівельних підприємств.

Дослідження методики оцінки якості, розробленої Джозефом Джераном, що була описана у попередніх розділах дисертаційної роботи,

визначає в основі побудови систем якості поняття циклічності. Отже, авторкою вирішено адаптувати методику Джозефа Джурана до побудови ефективної системи управління конкурентоспроможністю будівельних підприємств.

Представимо результати проведеної оцінки конкурентоспроможності аналізованих будівельних підприємств у вигляді динамічного графіку, який відображає зміни інтегральної критерії конкурентоспроможності за роками – рис. 3.6

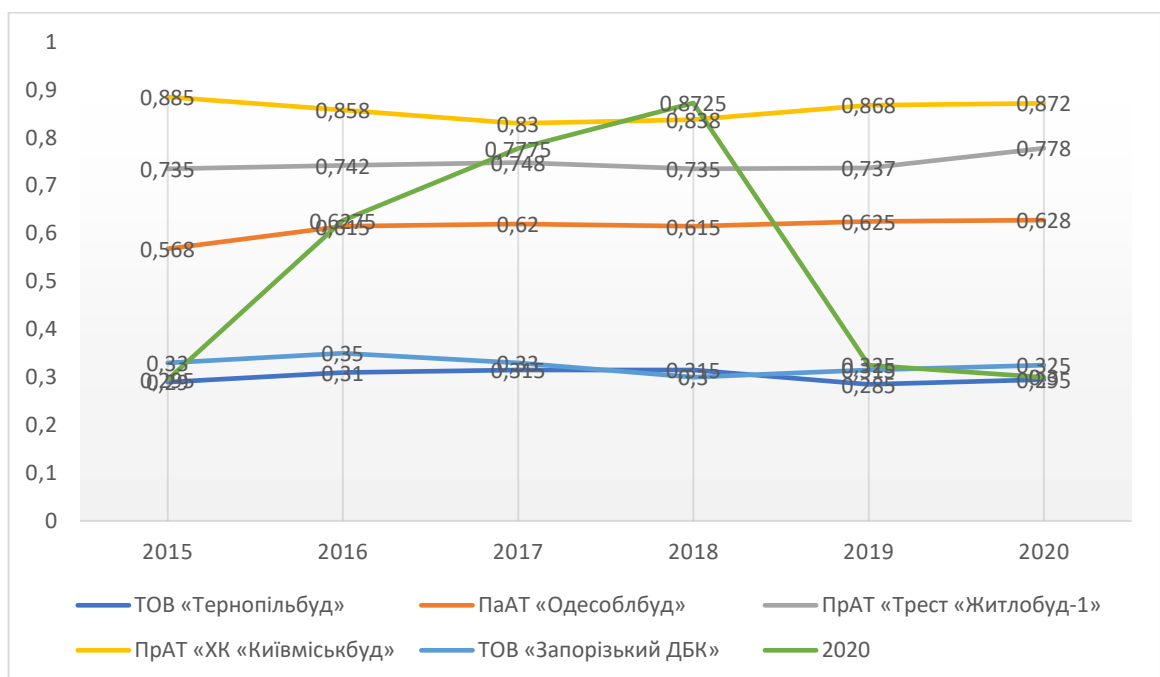


Рисунок 3.6 – Результати проведеної оцінки конкурентоспроможності аналізованих будівельних підприємств, 2015-2020 рр.

Діаграма, представлена на рис. 3.6 свідчить, що аналізовані будівельні підприємства не використовують систематичні підходи до забезпечення конкурентоспроможності. За результатами проведеної оцінки інтегральної критерію забезпечення конкурентоспроможності будівельних підприємств було визначення зниження критерії для всіх аналізованих будівельних підприємств у 2017. Також, за результатами аналізу спостерігаються скачко подібні тенденції до зміни рівня конкурентоспроможності аналізованих будівельних підприємств, що свідчить про відсутність процесів

управлінського забезпечення оцінки та формування передумов для підвищення конкурентоспроможності, а також відсутності моніторингу та систематичного порівняльного аналізу показників конкурентоспроможності у динаміці.

Авторкою пропонується застосувати для процесів забезпечення моніторингу рівня конкурентоспроможності у ході реалізації методики, що розроблена у дослідженні, використати просторову модель безперервного удосконалення «Спіраль Джурана». Модель була розроблена, як зазначалося вище, для забезпечення якості продукції підприємства, проте, доцільно виділити її переваги для застосування у забезпеченні конкурентоспроможності будівельних підприємств, а саме наступні переваги:

- модель дозволяє комплексно підходити до методики проведення оцінки показників результативності діяльності суб'єктів господарювання,
- модель є основою формування системи моніторингу показників результативності суб'єктів господарювання,
- модель є простою у застосуванні, не вимагає додаткових фінансових витрат, додаткових компетенцій персоналу для її застосування, додаткового програмного забезпечення тощо,
- модель визначає динаміку розвитку системи, отже є ефективною в умовах швидких трансформацій зовнішнього середовища,
- модель дозволяє визначити тренди розвитку суб'єкта господарювання, що є необхідним для подальшого моделювання процесів розвитку,
- модель є універсальною для показників, які постійно удосконалюються, що, зокрема, відноситься до конкурентоспроможності,
- модель є уніфікованою для різних галузей народного господарства, різного типу підприємств, різних форм власності, масштабів, специфіки процесів тощо.

Крім того, в ідеї моделі Джурана лежить гіпотеза, що управління якістю пов'язане із формуванням конкурентоспроможних та довгострокових

результатів, отже конкурентоспроможність є базовим показником при побудові спіралі Джурана, відповідно може бути використана для побудови методики циклічного моніторингу конкурентоспроможності. Методика циклічного моніторингу конкурентоспроможності полягає у виконанні наступних завдань:

- проведення оцінки конкурентоспроможності за методикою оцінки інтегрального критерію конкурентоспроможності до аналізованих будівельних підприємств у динаміці (за остання 5 років),

- проведення порівняльного аналізу результатів оцінки інтегрального критерію конкурентоспроможності аналізованих будівельних підприємств,

- побудова динамічної діаграми результатів розрахунків,

- накладання шаблону спіралі Джурана на результуючі показники оцінки інтегрального критерію конкурентоспроможності будівельних підприємств,

- визначення розривів у спіралі Джурана на пошук причинно-наслідкових зв'язків через аналіз узагальнюючих критеріїв по блокам конкурентоспроможності,

- визначення планових показників інтегрального критерію конкурентоспроможності шляхом проєкції тенденцій зростання через продовження рядів динаміки шляхом формування лінії тренду,

- повторне проведення оцінки конкурентоспроможності за методикою оцінки інтегрального критерію конкурентоспроможності до аналізованих будівельних підприємств у наступному часовому періоді з урахуванням вимоги систематичності проведення такої оцінки.

Спіраль Джурана полягає у побудові графіку на основі аналізу динаміки показника у певному часовому вимірі. Застосування спіралі Джурана доцільне в умовах застосування методики оцінки конкурентоспроможності, оскільки ця методика також передбачає аналіз інтегрального показника – інтегрального критерію конкурентоспроможності будівельного підприємства,

що проводиться у динаміці (у дисертаційному дослідженні для аналізу обрано період 5 років).

Для застосування спіралі Джурана доцільно представити її шаблон - рис. 3.7

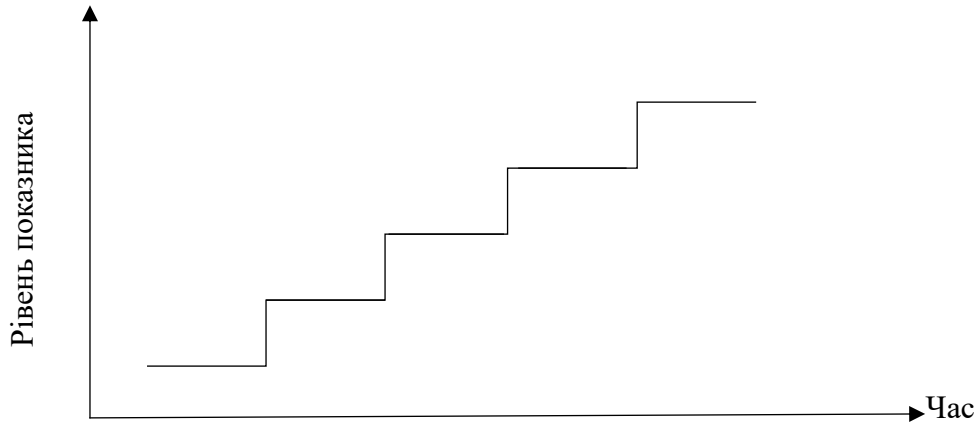


Рисунок 3.7 – Шаблон застосування спіралі Джурана для аналізованого показника

Для визначення можливості застосування спіралі Джурана та розробленої методики, наочно продемонструємо систему порівняння трендових критеріїв та розрахованого інтегрального критерію конкурентоспроможності будівельних підприємств. Результати накладання спіралі на показники інтегрального критерію конкурентоспроможності аналізованих будівельних підприємств представлені на рис. 3.8-3.12

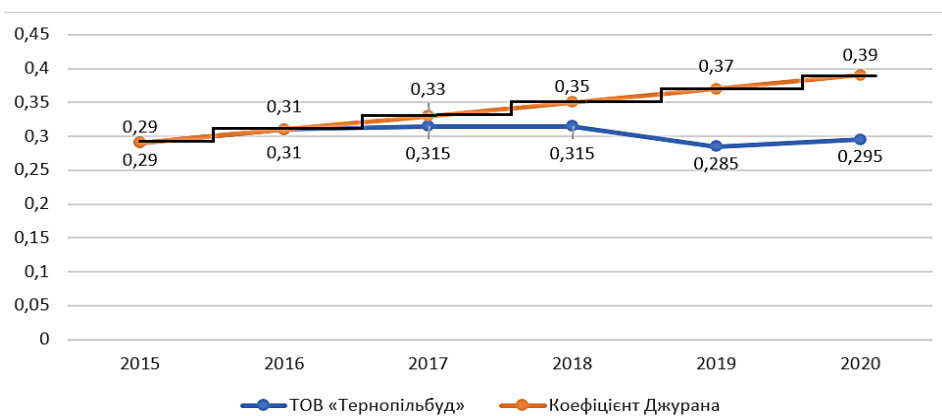


Рисунок 3.8 – Проекція побудови спіралі Джурана на результати оцінки інтегрального критерію конкурентоспроможності ТОВ «Тернопільбуд»

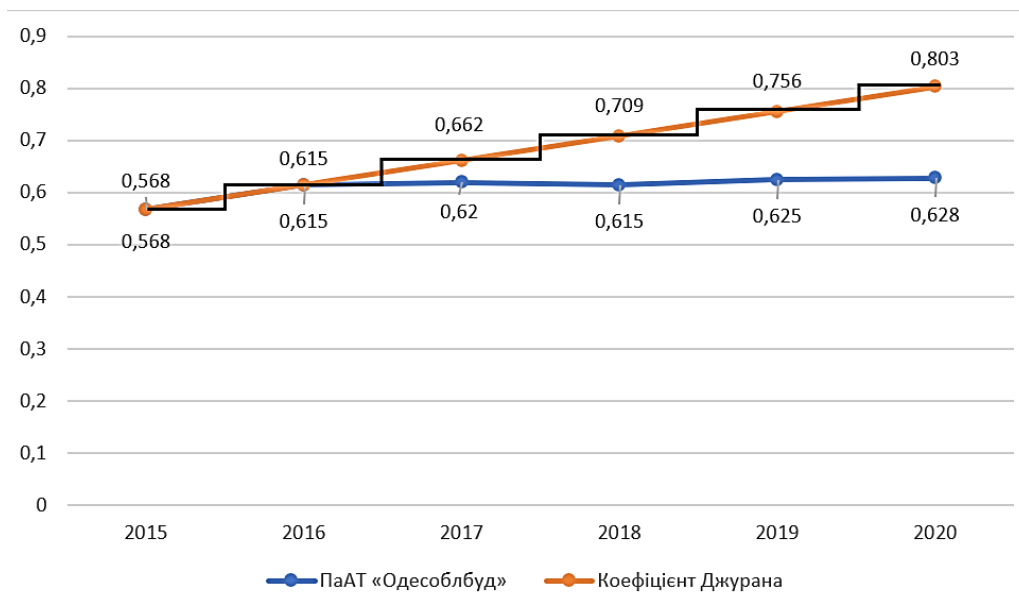


Рисунок 3.9 – Проекція побудови спіралі Джурана на результати оцінки інтегрального критерію конкурентоспроможності ПрАТ «Одесоблбуд»

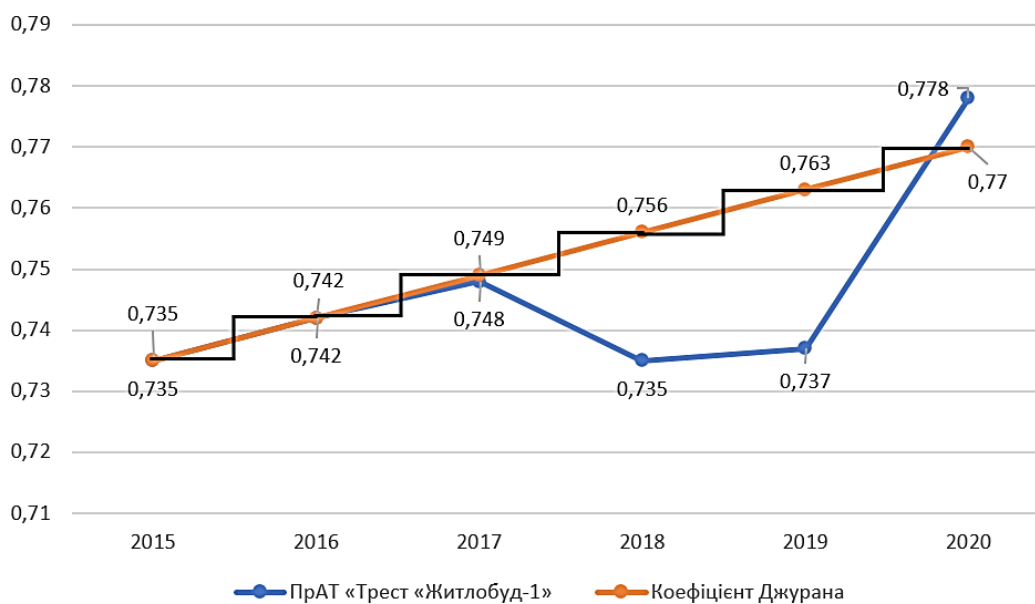


Рисунок 3.10 – Проекція побудови спіралі Джурана на результати оцінки інтегрального критерію конкурентоспроможності ПрАТ «Трест«Житлобуд-1»

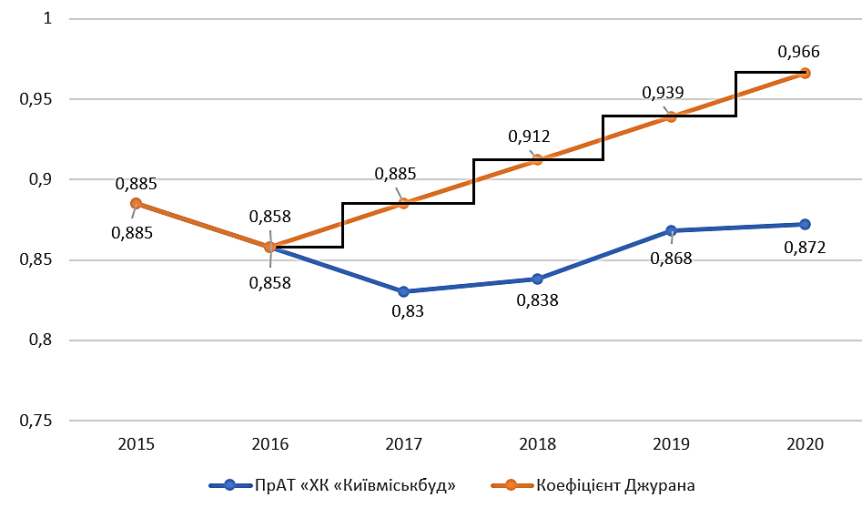


Рисунок 3.11 – Проекція побудови спіралі Джурана на результати оцінки інтегрального критерію конкурентоспроможності ПрАТ «ХК «Київміськбуд»

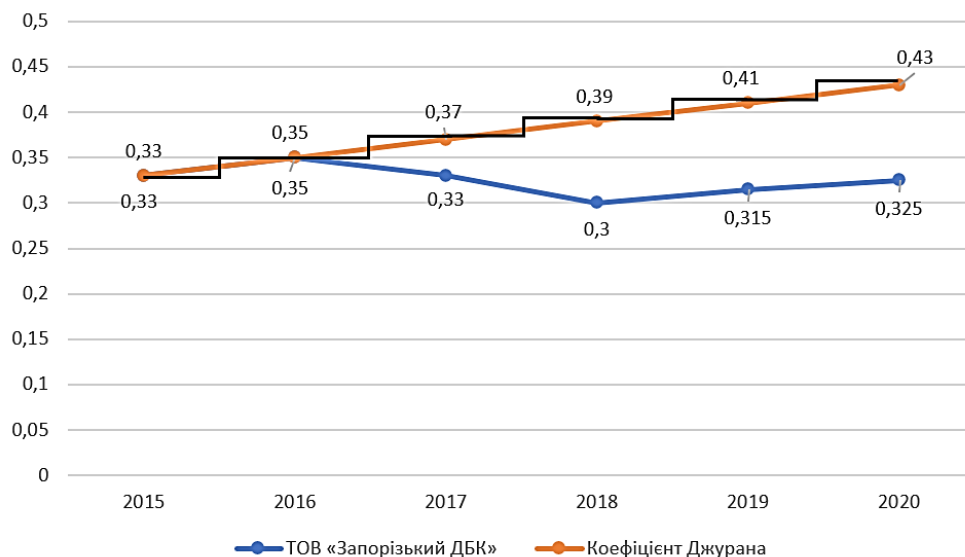


Рисунок 3.12 – Проекція побудови спіралі Джурана на результати оцінки інтегрального критерію конкурентоспроможності ТОВ «Запорізький ДБК»

Визначимо, що для розрахунку кроку зміни аналізованого показника у спіралі Джурана було визначено різницю між базовим показником (прийнятим за статистичними даними 2015 року) та показником наступного року. Відповідно різниця між двома показниками є мірним кроком для побудови спіралі. На прикладі ПрАТ «ХК «Київміськбуд» визначено від’ємну різницю

між показником базового року та показником наступного року. Для проведення оцінки спочатку було визначено необхідність повернення точки спіралі до більшого показника, а потім продовжувати розрахунок, тобто базовим показником завжди обрається менший показник у лінії тренду проведеного аналізу конкурентоспроможності, на основі чого проводиться подальша проєкція показників за методикою спіралі.

Як бачимо, за результатами проведеного аналізу та побудови спіралі Джурана визначено, що аналізовані будівельні підприємства не мають систематичного, комплексного підходу до забезпечення високого рівня конкурентоспроможності, вони мають суттєву залежність від зовнішніх факторів, відповідно відсутність системного підходу до забезпечення конкурентоспроможності визначає негативні тенденції у роботі будівельних підприємств та потребує формування ефективних організаційних підходів для забезпечення процесів розвитку будівельних підприємств в умовах нових викликів та перспектив.

Висновки до підрозділу 3.2 У процесі проведення аналізу у підрозділі було визначено методику комплексної оцінки інтегрального показника конкурентоспроможності будівельного підприємства на основі використання у якості інформаційно-аналітичного забезпечення методики модуль оцінки та факторно-аналітичну структуру забезпечення конкурентоспроможності. Розрахунок інтегрального коефіцієнта за аналізованими будівельними підприємствами дозволив визначити відсутність комплексних, системних підходів до забезпечення конкурентоспроможності. Розрахунок проводився у період з 2015 по 2020 рік, відповідно до періоду, у строках якого аналізувалася діяльність будівельних підприємств, що дозволяє не лише визначити конкурентоспроможність кожного аналізованого будівельного підприємства, але і простежити динаміку показника та зробити висновки щодо причинно-наслідкових зв'язків зміни показників конкурентоспроможності. Кожен окремий блок у аналізу шляхом розрахунку узагальнюючого критерія дозволяє виділити «слабкі місця» підприємства та спрямувати управлінські

зусилля на подолання найслабкіших напрямів забезпечення конкурентоспроможності. У дисертаційному дослідженні розроблено систему взаємодії ділових та виробничих циклів будівельних підприємств. Співставлення ділового економічного циклу із життєвим циклом будівельного проєкту визначило доцільність розгляду процесу забезпечення конкурентоспроможності як циклічного, оскільки зі зміною циклів ділової активності та попаданням різних стадій будівельного проєкту на період певного економічного циклу формуються нові вимоги та зовнішні умови забезпечення конкурентоспроможності.

Пропонується застосувати для процесів забезпечення моніторингу рівня конкурентоспроможності у ході реалізації методики, що розроблена у дослідженні, використати просторову модель безперервного удосконалення «Спіраль Джурана». Модель передбачає забезпечення якісного розвитку системи та попередження процесів регресії.

3.3 Організаційні механізми впровадження методики оцінки конкурентоспроможності будівельних підприємств

Розроблено алгоритм реалізації методики оцінки та підвищення конкурентоспроможності будівельних підприємств. Цей алгоритм полягає у реалізації наступних ключових етапів:

- збір та обробка первинної інформації про діяльність будівельного підприємства, у результаті чого формується факторно-аналітична сукупність забезпечення конкурентоспроможності та кількісно наповнюється модуль взаємозв'язку факторів забезпечення конкурентоспроможності,

- проведення оцінки конкурентоспроможності шляхом застосування методики розрахунку узагальнюючих та інтегрального критерію конкурентоспроможності,

- формування на основі попередньо проведених розрахунків інтегрального критерію конкурентоспроможності моделі циклічного

моніторингу конкурентоспроможності будівельних підприємств, яка заснована на проєкції показників оцінки інтегрального критерію конкурентоспроможності до розробленої на основі розрахунків спіралі Джурана,

- проведення циклічного моніторингу та надання рекомендацій щодо трансформаційних процесів з метою поліпшення ситуації за конкурентними показниками.

Розробка рекомендацій проведення коригуючих впливів є завершальним етапом розробленого алгоритму. Коригуючі впливи у системі проводяться шляхом розробки раціональних рішень управлінською системою. Отже, доцільно звернутися до аналізу побудови ефективних організаційно-управлінських механізмів забезпечення реалізації розробленої методики оцінки та підвищення конкурентоспроможності з урахуванням специфіки будівельних підприємств.

Для розробки організаційно-управлінських механізмів доцільно визначити специфічні характеристики організаційних систем та процесів управління будівельними підприємствами для формування обмежень розробки управлінської моделі. Отже, специфічними характеристиками організаційно-управлінської системи можна визначити наступні:

- будівельні підприємства мають високий ступінь залучення робочої сили, що відповідно впливає на процеси управління персоналом та забезпечення техніко-технологічних процесів, економічного забезпечення, забезпечення норм техніки безпеки тощо,

- будівельні підприємства працюють в умовах високої нестабільності зовнішнього середовища, що пов'язано із довгими строками реалізації будівельних проєктів, відповідно значних трансформацій у суспільно-політичних та соціально-економічних процесах, що можуть суттєво вплинути на формування та реалізацію планів та поставлених завдань,

- будівельні підприємства працюють в умовах залучення інвестицій на реалізацію проєктів на початкових етапах будівництва та шляхом

револьверного фінансування, що передбачає загрози зміни інвестиційної ситуації, фінансові зміни, що можуть суттєво впливати на можливості підприємства до завершення проєкту та відповідальності за своїми зобов'язаннями перед замовниками, інвесторами, підрядниками, партнерами, постачальниками тощо,

- виробничі процеси у будівельній галузі формуються шляхом проєктного управління, що передбачає ряд важливих специфічних характеристик: унікальні відмінності кожного нового проєкту, чіткість виконання термінів та планових зобов'язань, можливість формування проєктних команд під кожен окремий проєкт та зміни команди при формуванні запитів нового проєкту,

- будівельне виробництво має важливу соціальну роль, виконання соціальної функції будівництвом визначає рівень життя населення, що привертає увагу населення до центрів, де відбуваються активні будівельні роботи, як до центрів притягіння робочої сили, відповідно забезпечуючи подальший розвиток цих територій,

- будівництво має важливий вплив на економіку, адже забезпечує матеріально-технічно та інфраструктурно інші галузі народного господарства, а також підприємства житлово-комунального господарства, спрямовані на забезпечення комфортних умов проживання населення,

- будівництво має великий техногенний вплив на оточуюче середовище, адже саме будівельні процеси змінюють екосистеми природи на урбанізовані екосистеми,

- будівельна галузь опосередковано впливає на формування попиту, оскільки, з одного боку. Забезпечує підвищення кості життя населення, забезпечуючи його комфортним проживанням у побудованій житловій нерухомості, а також формує умови для нарощування обсягів продажів бізнесом у сфері торгівлі, оскільки знову ж таки будівельні підприємства забезпечують ринок торговельними площами та діловою нерухомістю,

- будівельна галузь забезпечує соціальні потреби населення шляхом будівництва об'єктів соціального призначення: шкіл, дитячих садочків, лікарень тощо,

- будівельна галузь шляхом залучення інформаційних технологій у процеси будівництва стимулює розвиток ІТ-сектору, сектори високих технологій, інноваційних розробок. Варто розуміти, що сучасна будівельна галузь, яка має високий потенціал до забезпечення конкурентоспроможності не лише на національному, але і на зарубіжних ринках, лише в умовах активного використання інноваційних технологій, що спрямовані на підвищення якості готової продукції, ефективність виробничих процесів, формування вигідних інвестиційних умов та зниження собівартості. Отже, розвиток конкурентоспроможного будівництва передбачає перехід економіки від ресурсної орієнтації та орієнтації на розробку технологій та інновацій.

Визначивши запити до побудови організаційно-управлінської моделі забезпечення конкурентоспроможності будівельних підприємств розробимо схему впровадження методики забезпечення конкурентоспроможності, розробленої у попередніх розділах, результати представлені на рис. 3.13

Розроблена схема впровадження методики забезпечення конкурентоспроможності будівельних підприємств сформована на основі імплементації конкурентних дій за визначеним алгоритмом. Ці дії поділені на три крупні блок. Першим блоком є блок оцінки конкурентоспроможності. Другий блок аналітичний. Реалізація третього блоку передбачає підтримку управлінських рішень, спрямованих на коригуючі дії у системі з метою її якісної трансформації.

Перший блок розробленої методики забезпечення конкурентоспроможності будівельних підприємств передбачає використання моделі взаємодії факторно-аналітичної сукупності забезпечення конкурентоспроможності із застосуванням механізмів розрахунку узагальнюючих та інтегрального критерію конкурентоспроможності.



Рисунок 3.13 – Схема впровадження методики забезпечення конкурентоспроможності будівельних підприємств (розроблено авторкою)

На другому етапі аналізуються результати розрахунку узагальнюючих критеріїв для вибору «слабких місць» підприємства, що потребують коригуючих впливів. Також, проводиться проєкція результатів до побудови лінії тренду шляхом створення спіралі Джурана через розрахунки відповідного коефіцієнту. На основі розробки спіралі Джурана та визначення недоліків аналізованого будівельного підприємства доцільно сформулювати

планові завдання для організаційно-управлінської структури, які мають забезпечити якісні трансформації.

Проведення якісних трансформацій та впровадження на практику планів по удосконаленню підходів до підвищення конкурентоспроможності будівельних підприємств. Доцільно окремо представити елементи блоку управлінських впливів.

Для прийняття управлінського рішення першим етапом є визначення інформаційного підґрунтя, отже першим етапом у побудові системи управління є внесення вхідної інформації та її обробка, тобто весь процес, зазначений на етапі оцінки та аналітичному етапі. Далі при побудові системи прийняття управлінських рішень доцільно звернутися до побудови планів. Планування базується на наступних завданнях:

- визначення кінцевих цілей, що мають кількісний опис, є досяжними та конкретними,
- визначення механізмів досягнення цілей – формування конкретних завдань, спрямованих на досягнення цілей; такі завдання доцільно поділити на укрупнені віхи та структурувати шляхом розробки окремих елементів – безпосередньо розписаних дій,
- встановлення конкретних строків реалізації завдань, поставлених у ході планування,
- визначення персональної відповідальності працівників підприємства щодо забезпечення досягнення цілей, поставлених на початку планування, та реалізації завдань,
- визначення обсягів необхідних ресурсів для досягнення цілей, поставлених на етапі планування,
- визначення компетенцій працівників для забезпечення досягнення встановлених цілей та поставлених завдань,
- визначення можливостей інформаційного, техніко-технологічного, інноваційного забезпечення процесів реалізації поставлених цілей та завдань,

- окремо доцільно розглядати обмеження до прийняття управлінських рішень, в рамках цих обмежень працює будь-яка управлінська система, а самі обмеження можуть відноситися як до умов внутрішнього середовища (кадрові, фінансові, ресурсні, техніко-технологічну тощо), так і до умов зовнішнього середовища (суспільно-політичні, соціально-економічні, екологічні явища, зміни та трансформації, що відбуваються на ринку та в окремій галузі, глобальні виклики, коливання курсів валют, епідемії, форс-мажорні обставини, нові запити споживачів тощо).

Отже, для організації процесу забезпечення конкурентоспроможності будівельних підприємств доцільно визначити сукупність запитів організаційно-управлінської структури до системи підтримки управлінських рішень, які можна представити у вигляді схеми, де акумулюванні усі запити – рис. 3.14



Рисунок 3.14 – Сукупність запитів до організаційно-управлінської системи забезпечення конкурентоспроможності будівельних підприємств (розроблено авторкою)

Аналіз запитів та формування завдань до етапу планування процесів забезпечення конкурентоспроможності будівельних підприємств визначає передумови для організаційного етапу – безпосереднього забезпечення процесів досягнення цілей відповідно до сформованих запитів.

Організаційна підтримка процесів забезпечення конкурентоспроможності будівельних підприємств може бути представлена шляхом розробки окремої системи. Системність прийняття управлінських рішень є важливим аспектом їх подальшої результативності, актуальність систематизації управлінських рішень підвищується через мультифакторність та мультифункціональність прийняття управлінських рішень в умовах глобальної нестабільності та формуванню нових запитів ринку, які до цього не мали місце у структурі запитів, отже потребують нових підходів, ресурсів, систем забезпечення, процесів забезпечення людськими ресурсами тощо. Структура організаційного забезпечення процесів формування конкурентоспроможності будівельних підприємств представлена схематично – рис. 3.15

Вхідна інформація	Системна аналітика	Управлінське рішення
<ul style="list-style-type: none"> • Результати фінансового-господарської діяльності у формі звітності • Тренди та тенденції розвитку галузі • Показники управлінської аналітики • Факторно-аналітична сукупність забезпечення конкурентоспроможності 	<ul style="list-style-type: none"> • Проведення оцінки результируючих показників • Визначення причинно-наслідкових зв'язків • Формування корегуючих впливів • Забезпечення організаційної підтримки корегуючих впливів • Формування аналітично-організаційного підґрунтя прийняття управлінських рішень 	<ul style="list-style-type: none"> • Постановка цілей • Визначення завдань • Визначення наявних ресурсів для досягнення цілей • Планування реалізації • Моніторинг відповідності планових та фактичних показників • Реалізація управлінських рішень для забезпечення коригуючих впливів на поставлені перед системою запити

Рисунок 3.15 – Структура організаційно-управлінського забезпечення конкурентоспроможності будівельних підприємств (розроблено авторкою)

У основі розробленої структури організаційно-управлінського забезпечення конкурентоспроможності лежить трирівнева модель: інформаційне забезпечення – аналітика – результат. Інформаційне забезпечення було проаналізоване у попередніх підрозділах, у результаті чого було розроблено факторно-аналітичну сукупність забезпечення конкурентоспроможності. Проведення аналітичної обробки інформації забезпечується шляхом застосування методів проєкції, моделювання трендів та пошуку причинно-наслідкових зв'язків шляхом структуризації процесів розрахунку інтегральних показників конкурентоспроможності на оцінку окремих блоків – узагальнюючих критеріїв. Результатом реалізації структури організаційно-управлінського забезпечення конкурентоспроможності будівельних підприємств є прийняття певного управлінського рішення, спрямованого на проведення трансформації «проблемних сторін» підприємства, що визначні як фактори негативного впливу на забезпечення конкурентоспроможності. Відповідно, для реалізації управлінського рішення необхідно першочергове визначити точку його впровадження, куди будуть направлені коригуючі трансформації. Проведення моніторингу відповідності планових та фактичних показників виробничої діяльності, процесів управління та стратегічного розвитку визначає можливість співставлення стартової позиції із «проблемним аспектом» та результуючого стану – проведення необхідних трансформацій та їх наслідки. Структура організаційно-управлінського забезпечення конкурентоспроможності будівельних підприємств є циклічним процесом, отже після етапі проведення коригуючих трансформацій та отримання результатів – досягнення поставлених цілей забезпечення конкурентоспроможності – доцільно повернутися до початкового етапу відбору вхідної інформації у систему та повтору описаних вище дій, що забезпечує безперервність процесів удосконалення організаційно-економічних факторів впливу на забезпечення конкурентоспроможності будівельних підприємств.

Перевагами системного підходу до формування організаційно-управлінського забезпечення конкурентоспроможності будівельних підприємств є наступні:

- комплексність факторів забезпечення процесів підвищення конкурентоспроможності,
- відбір релевантної інформації, що є основою формування точної картини зовнішнього середовища та внутрішнього потенціалу,
- процеси структуризації інформаційно-аналітичного підґрунтя, що дозволяють спростити оцінку та систематизувати її,
- ефективність оцінки можна проводити за відповідністю планових показників фактичним результатам діяльності будівельного підприємства,
- розроблена система є комплексом взаємоузгоджених та взаємопов'язаних процесів,
- шляхом розробки запропонованих у дисертаційному дослідженні аналітичних методів визначення конкурентоспроможності,

Доцільно визначити переваги використання розробленої у дисертаційному дослідженні методики оцінки конкурентоспроможності будівельних підприємств:

- методика має комплексний характер, що дозволяє узагальнити сукупність факторів впливу на рівні внутрішнього та зовнішнього середовища, що має високу актуальність в умовах зовнішніх викликів та трансформацій, нестабільності зовнішнього середовища,
- системність розробленої методики дозволяє акумулювати сукупність вхідних параметрів для проведення аналізу та оцінки конкурентоспроможності, визначити механізми трансформаційних процесів та конкретизувати результуючі параметри на виході системи,
- розроблена методика не потребує спеціалізованого програмного забезпечення, додаткових витрат для її реалізації, спеціалізованих навиків, знань та умінь у фахівців, які можуть проводити оцінку за розробленою

методикою на будівельних підприємствах, відповідно є доступною та економічно вигідною,

- шляхом попередньої розробки сукупності факторно-аналітичного забезпечення конкурентоспроможності створено підґрунтя для проведення оцінки, що визначає мультифакторність методики,

- методика адаптована для використання на підприємствах будь-якої форми власності, масштабів виробництва, фінансово-економічних показників діяльності; універсальність методики дозволяє розширити коло її практичного впровадження,

- розроблено методика оцінки базується на порівняному аналізі, отже визначає один із основних принципів аналізу конкурентоспроможності, що полягає у необхідності визначення позицій підприємств-конкурентів та формування уявлення про результати власної діяльності шляхом аналізу цих позицій та місця аналізованого підприємства на ринку,

- методика оцінки заснована на аналізі факторів, статистичні дані за якими знаходять в відкритому доступі, адже базується на показниках фінансових звітів, які мають бути опубліковані будівельними підприємствами, відповідно методика дозволяє проводити оцінку та аналізу конкурентів з використанням доступним даних,

- методика дозволяє аналізувати діяльність будівельних підприємств з урахуванням конкурентних позицій на європейських ринках, за умови аналізу підприємств-конкурентів, що здійснюють свою діяльність на європейських ринках, що має високу актуальність в умовах євроінтеграційних процесів в Україні.

Отже, комплексність та системність проведеного дослідження дозволяють визначити актуальність та практичне значення розробленої методики оцінки конкурентоспроможності будівельних підприємств, що є важливим для забезпечення діяльності в умовах викликів воєнного стану та післявоєнної відбудови, в тому числі виходів на конкурентні європейські

ринки із сильними стартовими позиціями завдяки проведенню оцінки конкурентоспроможності та визначенню та подолання «слабких» місць.

Висновки до підрозділу 3.3 Отже, у результаті проведеного дослідження у підрозділі представлено алгоритм реалізації методики оцінки та підвищення конкурентоспроможності будівельних підприємств, що базується на проведенні коригуючих впливів у системі. Для розробки організаційних пропозицій визначено специфічні характеристики організаційно-управлінської системи. Розроблена схема впровадження методики забезпечення конкурентоспроможності будівельних підприємств сформована на основі імплементації конкурентних дій за визначеним алгоритмом. Ці дії поділені на три крупні блок. Першим блоком є блок оцінки конкурентоспроможності. Другий блок аналітичний. Реалізація третього блоку передбачає підтримку управлінських рішень, спрямованих на коригуючі дії у системі з метою її якісної трансформації.

Для організації процесу забезпечення конкурентоспроможності будівельних підприємств у підрозділі запропонована сукупність запитів організаційно-управлінської структури до системи підтримки управлінських рішень. Аналіз запитів та формування завдань до етапу планування процесів забезпечення конкурентоспроможності будівельних підприємств визначає передумови для організаційного етапу – безпосереднього забезпечення процесів досягнення цілей відповідно до сформованих запитів. Актуальність та практичне значення розроблених пропозицій доведено аналізом переваг системного підходу до формування організаційно-управлінського забезпечення конкурентоспроможності будівельних підприємств.

ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 3

Забезпечення конкурентоспроможності підприємства має базуватися на оцінці складових елементів її структури. Для розробки методики оцінки конкурентоспроможності будівельних підприємств пропонується формування трирівневої системи факторно-аналітичного забезпечення. Трирівнева

система факторно-аналітичного забезпечення конкурентоспроможності будівельних підприємств дозволяє забезпечити кількісну оцінку факторів конкурентоспроможності з урахуванням їх поділу на блоки. Відповідно по кожному блоку формується узагальнюючий критерій для оцінки впливу і-го блоку, а їх сума дає інтегральний результат безпосередньо рівня конкурентоспроможності будівельного підприємства. Така система багатоступенева система оцінки дозволяє забезпечити якісний критичний аналіз результатів оцінки. Зокрема, спростити формування причинно-наслідкових зав'язків для розуміння конкретних факторів впливу та напрямків управлінських дій, які мають бути проведені за результатами оцінки конкурентоспроможності з метою її подальшої підвищення. Інтегральний критерій оцінки конкурентоспроможності визначається як середнє арифметичне узагальнюючих коефіцієнтів.

Вагові впливи кожного розробленого у дослідженні блоку визначені як однакові, що доведено шляхом проведення кореляційно-регресійного аналізу взаємних впливів розробленої сукупності факторів. Також, представлена уніфікована формула для розрахунків узагальнюючих критеріїв інтегрального критерія конкурентоспроможності будівельних підприємств. Розроблена модель взаємозв'язків факторно-аналітичної сукупності забезпечення конкурентоспроможності будівельних підприємств на основі аналізу факторів впливу на забезпечення конкурентоспроможності.

У результаті дослідження було визначено сукупність факторів та обґрунтовано їх аналітичний зміст. Розроблена модель базується на триступеневій системі групування та визначає інформаційно-аналітичне підґрунтя методики проведення оцінки конкурентоспроможності, яка розробляється у ході дослідження. На першому ступені визначення система групування показників та, відповідно, напрямів аналізу конкурентоспроможності, що представлений блоками: економічним, техніко-технологічним, HR та результуючим. Другим ступенем представлені

показники, що характеризують сукупність факторів кожного блоку. Третім ступенем виступають оціночні критерії, що представлені коефіцієнтами для розрахунків кількісних проявів якісних характеристик конкурентоспроможності будівельних підприємств. Визначено факторно-аналітичну сукупність із конкретними критеріями оцінки із зазначенням параметрів кожного критерію.

Розраховано інтегральний та узагальнюючі критерії для аналізованих у роботі будівельних підприємств. Розрахунок проводився у період з 2015 по 2020 рік, відповідно до періоду, у строках якого аналізувалася діяльність будівельних підприємств, що дозволяє не лише визначити конкурентоспроможність кожного аналізованого будівельного підприємства, але і простежити динаміку показника та зробити висновки щодо причинно-наслідкових зв'язків зміни показників конкурентоспроможності. Кожен окремий блок у аналізі шляхом розрахунку узагальнюючого критерія дозволяє виділити «слабкі місця» підприємства та спрямувати управлінські зусилля на подолання найслабкіших напрямів забезпечення конкурентоспроможності.

У дисертаційному дослідженні розроблено систему взаємодії ділових та виробничих циклів будівельних підприємств. Будівельні підприємства, враховуючи специфіку мають розподіл на певні життєві етапи будівельного проєкту. Співставлення ділового економічного циклу із життєвим циклом будівельного проєкту визначило доцільність розгляду процесу забезпечення конкурентоспроможності як циклічного, оскільки зі зміною циклів ділової активності та попаданням різних стадій будівельного проєкту на період певного економічного циклу формуються нові вимоги та зовнішні умови забезпечення конкурентоспроможності. Пропонується застосувати для процесів забезпечення моніторингу рівня конкурентоспроможності у ході реалізації методики, що розроблена у дослідженні, використати просторову модель безперервного удосконалення «Спіраль Джурана». Розроблена схема

впровадження методики забезпечення конкурентоспроможності будівельних підприємств сформована на основі імплементації конкурентних дій за визначеним алгоритмом. Ці дії поділені на три крупні блок. Першим блоком є блок оцінки конкурентоспроможності. Другий блок аналітичний. Реалізація третього блоку передбачає підтримку управлінських рішень, спрямованих на коригуючі дії у системі з метою її якісної трансформації. Актуальність та практичне значення розроблених пропозицій доведено аналізом переваг системного підходу до формування організаційно-управлінського забезпечення конкурентоспроможності будівельних підприємств.

ВИСНОВКИ

1. В першому підрозділі першого розділу дисертаційного дослідження було проаналізовано теоретико-методичні підходи до визначення поняття конкурентоспроможності будівельних підприємств. Проаналізовані підходи згруповано у п'ять основних груп з зазначенням основних їх характеристик. Проведений аналіз також дав змогу виявити основні властивості даного поняття з урахуванням специфіки будівельної галузі. Сформовано своє визначення поняття конкурентоспроможності.

2. Зведено у таблицю систему показників, що впливають на вибір концептуальних підходів до забезпечення конкурентоспроможності будівельних підприємств. Аналізуючи підходи до класифікації механізмів забезпечення конкурентоспроможності було створено структурно-ієрархічну схему класифікації механізмів забезпечення конкурентоспроможності будівельних підприємств. У схемі відображено різноманітні аспекти, які мають вплив на конкурентоспроможність будівельних підприємств, що допомагає систематизувати різні механізми та стратегії, які можуть бути використані для забезпечення їхнього успіху.

3. Визначено методичні підходи до розуміння концепції організаційно-економічного забезпечення конкурентоспроможності й узагальнено в шість концептуальних моделей формування організаційно-економічних механізмів управління конкурентними перевагами підприємств в будівельній галузі у вигляді таблиці. Зважаючи на наявність окремих переваг та недоліків у кожній з моделей було запропоновано інноваційну модель організаційно-економічного забезпечення конкурентоспроможності будівельних підприємств, розроблену на основі проведеного аналізу. На підставі проведеного аналізу було розроблено алгоритм процесу вибору конкурентної стратегії на основі дерева рішень.

4. В другому розділі проаналізовано глобальні виклики та тенденції розвитку будівельної галузі, визначено умови функціонування будівельних

компаній у розрізі внутрішніх та зовнішніх чинників. Провівши аналіз провідних будівельних компаній світу, тенденцій розвитку будівельної галузі та трендів, виявлено, що конкурентоспроможність на будівельному ринку забезпечується за рахунок створення відповідного бренду на ринку та позиціонування себе у високотехнологічних будівельних нішах, використання інноваційних технологій, за рахунок високої капіталізації та інтелектуального потенціалу, диверсифікація виробництва шляхом реалізації різних будівельних проєктів.

5. Будівельна галузь є мультиплікатором, який визначає процеси розвитку економіки. В умовах кризових явищ галузі будівництва, післявоєнної відбудови галузь першою починає пожвавлення ділової та підприємницької активності. Розвиток будівельного сектору має прямий вплив на економіку країни, відіграє важливу соціально-економічну роль, забезпечує нарощування матеріально-технічної бази та інфраструктурного потенціалу як окремих галузей народного господарства, так і держави та регіонів в цілому, забезпечує відновлення соціального сектору та економіки після війни. Отже, у результаті аналізу визначено високий потенціал до розвитку галузі будівництва, що підтверджується високим попитом на будівельну продукцію, який зростає через руйнування у результаті повномасштабної військової агресії. Обмеження даного розвитку можуть бути лише в результаті низького рівня життя населення, що потребує асигнувань міжнародних організацій та виваженої політики держави по відновленню країни.

6. У третьому розділі розроблено трирівневу система факторно-аналітичного забезпечення конкурентоспроможності будівельних підприємств, що дозволяє забезпечити кількісну оцінку факторів конкурентоспроможності з урахуванням їх поділу на блоки. На основі проведеного попередньо аналізу методичного забезпечення процесів розвитку конкурентоспроможності, сформовано факторно-аналітичну структуру забезпечення конкурентоспроможності будівельних підприємств. Ця структура є інформаційним підґрунтям впровадження методу оцінки

конкурентоспроможності через моделювання взаємозв'язків різних факторів впливу.

7. Визначено методика комплексної оцінки інтегрального показника конкурентоспроможності будівельного підприємства на основі використання у якості інформаційно-аналітичного забезпечення методики модуль оцінки та факторно-аналітичну структуру забезпечення конкурентоспроможності. Розрахунок інтегрального коефіцієнта за аналізованими будівельними підприємствами дозволив визначити відсутність комплексних, системних підходів до забезпечення конкурентоспроможності.

8. Представлено алгоритм реалізації методики оцінки та підвищення конкурентоспроможності будівельних підприємств, що базується на проведенні коригуючих впливів у системі. Розроблена схема впровадження методики забезпечення конкурентоспроможності будівельних підприємств сформована на основі імплементації конкурентних дій за визначеним алгоритмом. Аналіз запитів та формування завдань до етапу планування процесів забезпечення конкурентоспроможності будівельних підприємств визначає передумови для організаційного етапу – безпосереднього забезпечення процесів досягнення цілей відповідно до сформованих запитів. Актуальність та практичне значення розроблених пропозицій доведено аналізом переваг системного підходу до формування організаційно-управлінського забезпечення конкурентоспроможності будівельних підприємств.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Управління конкурентоспроможністю підприємства / С. М. Клименко та ін. Київ : КНЕУ, 2008. 520 с.
2. Сміт А. Дослідження про природу і причини багатства народів / за ред. О. Васильєв, М. Межевікіна, А. Малівський. Київ : Наш формат, 2018. 736 с.
3. Ricardo D. On The Principles of Political Economy, and Taxation. Kitchener : Batoche Books. 2001. 334 p. URL: <https://socialsciences.mcmaster.ca/econ/ugcm/3ll3/ricardo/Principles.pdf> (дата звернення: 10.12.2018).
4. John Stuart Mill. Principles of political economy with applications to social philosophy / ed. by S. Nathanson. Cambridge : Hackett Publishing Company, Inc, 2004. 351 p. URL: http://www.untagsmd.ac.id/files/Perpustakaan_Digital_2/POLITICAL%20ECONOMY%20John%20Stuart%20Mill%20principles%20of%20political%20economy%20with%20applications%20to%20social%20p.pdf (дата звернення: 10.12.2018).
5. Campbell R. McConnell, Stanley L. Brue, Sean M. Flynn. Economics: principles, problems, and policies. NY, 2009. 917 p. URL: https://library.nlu.edu.ua/POLN_TEXT/SENMK/economics_mcconnell.pdf (дата звернення: 10.12.2018).
6. Кемпбелл Д., Стаунхаус Д., Хьюстон Б. Стратегічний менеджмент : підручник. Москва, 2003. 336 с.
7. Freeman Ch., Clark J., Soete L. Unemployment and Technical Innovation: a study of long waves and economic development. London, UK : Frances Pinter, 1982. 214 p.
8. The Theory of Monopolistic Competition. London : Geoffrey Cumberlege Oxford University Press, 1949. 316 p.
9. Митяй О. В. Особливості формування конкурентних переваг в системі конкурентних відносин підприємств харчової промисловості. *Вісник*

Сумського національного аграрного університету. *Економіка і менеджмент*. Суми, 2014. Вип. 8(61). С. 140–147 URL: http://visnyk.snau.edu.ua/sample/files/snau_2014_8_61_ekonom/JRN/31.pdf (дата звернення: 10.12.2018).

10. Джеджула В. В., Єпіфанова І. Ю., Гуменюк В. С. Конкурентоспроможність підприємства як економічна категорія. *Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії*. 2018. Вип. 6 (18). С. 116–121. URL: https://ir.lib.vntu.edu.ua/bitstream/handle/123456789/23993/%D0%94%D0%B6%D0%B5%D0%B4%D0%B6%D1%83%D0%BB%D0%B0_%D0%84%D0%BF%D1%96%D1%84%D0%B0%D0%BD%D0%BE%D0%B2%D0%B0_%D0%93%D1%83%D0%BC%D0%B5%D0%BD%D1%8E%D0%BA_2018.pdf?sequence=1&isAllowed=y (дата звернення: 10.12.2018).

11. Лич В., Куценко А. Сутнісна характеристика конкурентоспроможності будівельного підприємства. *Просторовий розвиток*. 2022. № 2 (2022). С. 144–159. DOI: <https://doi.org/10.32347/2786-7269.2022.2.144-159>

12. Піддубна А. С. Соціальна бакалія. *Продукти харчування*. 2008. № 3. С. 30–37.

13. Цибульська Е. І. Конкурентоспроможність підприємства : навч. посіб. для студентів, які навчаються за спец. 051 «Економіка». Харків : НУА, 2018. 320 с.

14. Яремченко Л. М. Конкурентоспроможність підприємства: економічна сутність та чинники впливу. *Теоретичні, методологічні та практичні аспекти конкурентоспроможності підприємств*: монографія / за заг. ред. проф. О. Г. Янкового. Одеса, 2017. С. 57–66.

15. Брітченко І. Г., Ладунка І. С. Актуальні проблеми підвищення конкурентоспроможності продукції вітчизняних підприємств. *Науковий вісник Ужгородського університету. Економіка*. Ужгород, 2015. Вип. 1(1). С. 116–118. URL:

[http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuuec_2015_1\(1\)_28](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuuec_2015_1(1)_28) (дата звернення: 10.12.2018).

16. Красняк О. П., Мицик В. О. Конкуренентоспроможність і конкурентні переваги підприємства в сучасних ринкових умовах. *Ефективна економіка*. 2019. № 11. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7383> (дата звернення: 26.12.2018).

17. Богацька Н., Христич С. Оцінка конкурентоспроможності підприємства. *Молодий вчений*. 2019. № 11 (75). С. 455–458. <https://doi.org/10.32839/2304-5809/2019-11-75-99>. (дата звернення: 26.12.2018).

18. Брінь П. В., Нехме М. Н. Конкуренентоспроможність підприємства: сутність, показники та методичні засади динамічної оцінки. *Причорноморські економічні студії*. 2021. Вип. 64. С. 36–43. URL: <https://repository.kpi.kharkov.ua/handle/KhPI-Press/54390>. (дата звернення: 26.12.2018).

19. Крючкова Ж. В. Дослідження сутності конкурентоспроможності та конкурентоспроможності аграрних підприємств. *Агросвіт*. 2016. № 7. С. 44–50. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/agrosvit_2016_7_9. (дата звернення: 26.12.2018).

20. Мануйлович Ю. М. Дослідження сутності та трактування поняття конкурентоспроможності підприємства. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2013. № 4. С. 274–282.

21. Ткаченко А. М., Колесник Є. О. Методи оцінки конкурентоспроможності підприємства. *Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Економічні науки*. 2019. № 4. С. 14–21. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvpushk_2019_4_5 (дата звернення: 26.12.2018).

22. Янгьоз А., Сілічева Н. Шляхи підвищення конкурентоспроможності ТОВ «БК «Бастіон». *Науковий вісник Одеського національного економічного університету: зб. наук. пр. Одеса*, 2019. № 1 (264). С. 167–185.

23. Мамонов К. А., Пруненко Д. О. Оцінка конкурентоспроможності будівельних підприємств : теоретичні аспекти. *Економічний аналіз*, 2017. Т. 27,

№ 3. С. 199–203. URL: <https://www.econa.org.ua/index.php/econa/article/download/1390/1160> (дата звернення: 15.05.2020).

24. Беленкова О. Ю. Методологічна платформа формування стратегічної конкурентоспроможності підрядного будівельного підприємства. *Ефективна економіка*. 2020. № 4. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=8564> (дата звернення: 15.05.2020).

25. Баби́к М., Кубанов Р. Удосконалення системи управління якістю продукції будівельного підприємства. *Структурні, просторові, технічні та організаційно-економічні чинники інноваційного розвитку будівельної галузі України в сучасних умовах* : матеріали наук.-практ. конф., м. Київ, 30-31 трав. 2023 р. Київ, 2023. С. 61–62. URL: <https://repository.knuba.edu.ua/handle/123456789/11317> (дата звернення: 15.05.2020).

26. Світлична Т. І. Конспект лекцій з дисципліни «Економіка і організація діяльності будівельного підприємства» (для студентів освітньокваліфікаційного рівня бакалавр усіх форм навчання напряму підготовки 6.030504-Економіка підприємства) Харків. нац. ун-т міськ. госп-ва ім. О. М. Бекетова. Харків : ХНУМГ ім. О. М. Бекетова, 2016. 37с. URL: <https://eprints.kname.edu.ua/42794/1/2015%20%D0%BF%D0%B5%D1%87.%20105%D0%9B%20%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D1%81%D0%BF%D0%B5%D0%BA%D1%82%20%D0%BC%D0%BE%D0%B9.pdf> (дата звернення: 15.05.2020).

27. Дмитренко В. І. Проблеми та перспективи розвитку підприємств будівельної галузі. *Вчені записки Університету «КРОК»*, 2020. № 2(58). С. 120–127. DOI: <https://doi.org/10.31732/2663-2209-2020-58-120-127>

28. Сапіга П. А. Формування корпоративної соціальної відповідальності як спосіб забезпечення стратегічної конкурентоспроможності будівельного підприємства. *Ефективні технології в будівництві* : IV міжнар. наук.-техн. конф., м. Київ, 27-28 берез. 2019 р. Київ, 2019. С. 133–134. URL: <http://repository.knuba.edu.ua/handle/987654321/8440> (дата звернення: 15.05.2020).

29. Банкрутство підприємств будівельної галузі України: стан, проблеми і шляхи їх вирішення : монографія / В. М. Бабаєв та ін. Харків : ХНУМГ ім. О. М. Бекетова, 2016. 723 с. URL: <https://eprints.kname.edu.ua/46953/1/%D0%91%D0%B0%D0%BD%D0%BA%D1%80%D1%83%D1%82%D1%81%D1%82%D0%B2%D0%BE%20%D1%81%D0%B1%D0%BE%D1%80%D0%BA%D0%B0.pdf> (дата звернення: 15.05.2020).

30. Медяник О. І. Інтеграція факторного та проектно-орієнтованого підходу до оцінки конкурентоспроможності будівельних підприємств. *Управління розвитком складних систем* : зб. наук. праць / Київ. нац. ун-т буд-ва і архітектури ; гол. ред. П. П. Лізунов. Київ, 2013. № 16. С. 192–198. URI: <http://repository.knuba.edu.ua/handle/987654321/7118> (дата звернення: 15.05.2020).

31. Аксельрод Р. Б. Імперативи формування господарського портфеля підприємств-стейкхолдерів будівельно-інвестиційних проектів в умовах динамічного середовища. *Актуальні проблеми освітнього процесу в контексті європейського вибору України* : зб. матер. IV Всеукр. круглого столу з міжнар. участю, м. Київ, 17 листоп. 2021 р. Київ, 2022. С. 45–50. URI: <http://repository.knuba.edu.ua/handle/987654321/10971> (дата звернення: 15.05.2020).

32. Стадник Г. В. Стратегія формування господарсько-комерційної діяльності будівельного підприємства на основі контролінгу : навч. посібник. Харків : ХНАМГ, 2004. 416 с.

33. Чуприна Х. М. *Методологія дослідження конкурентоспроможності підприємств в умовах цифровізації економіки. Будівельне право : проблеми теорії і практики* : зб. наук. праць : в 2 ч. Ч. 2. Третя наук.- практ. конф., м. Київ, 4 груд. 2019 р. Київ ; Тернопіль, 2019. С. 95–98. URI: <http://repository.knuba.edu.ua:8080/xmlui/handle/987654321/4051> (дата звернення: 23.10.2020).

34. Галунка О. Д., Запечна Ю. О. *Державне регулювання інноваційного розвитку будівельного підприємства. Ефективні технології в будівництві* : програма та тези доповідей IV міжнар. наук.-техн. конф., м. Київ, 27-28 берез. 2019 р. Київ, 2019. С. 117–118. URI: <http://repository.knuba.edu.ua/handle/987654321/8402> (дата звернення: 23.10.2020).

35. Кваско А. В. *Аналіз методів оцінки конкурентоспроможності підприємства. Наукові записки [Української академії друкарства]*. 2017. № 1. С. 111–118.

36. Рижаківа Г. С., Геращенко О. П. *Трансформація бізнес-процесів та операційної системи будівельного підприємства. Актуальні проблеми освітнього процесу в контексті європейського вибору України* : зб. матер. IV Всеукр. круглого столу з міжнар. участю, м. Київ, 17 листоп. 2021 р. Київ, 2022. С. 245–248. URI: <http://repository.knuba.edu.ua/handle/987654321/11005> (дата звернення: 23.10.2020).

37. Стеценко С. *Механізми фінансового менеджменту будівельних підприємств як складова системи економічної безпеки. Трансформація національної моделі фінансово-кредитних відносин: виклики глобалізації та регіональні аспекти* : зб. матеріалів V Всеукр. наук.-практ. конф., м. Ужгород, 18 листоп. 2020 р. Ужгород, 2020. С. 95–96. URI: <http://repository.knuba.edu.ua/handle/987654321/8219> (дата звернення: 23.10.2020).

38. Формування інтелектуальних систем інвестиційної привабливості будівельних підприємств та визначення впливу на них стейкхолдерів / Мамонов К. та ін. *Financial and Credit Activity: Problems of Theory and Practice*. 2022. № 2(43). Р. 193–201. URL: <https://fkd.net.ua/index.php/fkd/article/view/3511/3541> (дата звернення: 17.02.2021).

39. Крикун К. В., Оліферук С. Л., Рязанов А. С., Сердюченко Н. Б. Підвищення ефективності самопланування основних результатів діяльності будівельних підприємств. *Ефективні технології в будівництві* : програма та тези доповідей IV міжнар. наук.-техн. конф., м. Київ, 27-28 берез. 2019 р. Київ, 2019. С. 126–127. URI: <http://repository.knuba.edu.ua/handle/987654321/8435> (дата звернення: 17.02.2021).

40. Оновлення інструментарію економіко-управлінської реконфігурації бізнес-процесів будівельних підприємств у контексті сучасної парадигми цифровізації економіки / Чуприна Х. та ін. *Управління розвитком складних систем*. 2021. № 46. С. 131–140. DOI: <https://doi.org/10.32347/2412-9933.2021.46.131-140>

41. Staikholder-oriented enterprise management model enterprises / Ashckasov A. and ed. *Фінансово-кредитна діяльність : проблеми теорії і практики*. 2020. No 4(35). С. 396–410. URL: <https://fkd.ubs.edu.ua/index.php/fkd/article/view/3077/3104>

42. Побудова цифрових компонентів інструментарію антикризового менеджменту будівельних підприємств / Гижко А. та ін. *Управління розвитком складних систем*. 2021. № 45. С. 131–140. DOI: <https://doi.org/10.32347/2412-9933.2021.45.131-140>

43. Кондратюк Ю. В. Роль інтелектуального капіталу будівельних підприємств в становленні інноваційної економіки. *Економічний простір*. 2021. № 176. С. 70–73. DOI: <https://doi.org/10.32782/2224-6282/176-11>

44. Соболева Г. Г. Методи оцінки конкурентоспроможності підприємства. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2021. Вип.

4(31). С. 88–92. URL: <http://srd.pgasa.dp.ua:8080/handle/123456789/7355>
(дата звернення: 17.02.2021).

45. Скупський Р. М., Вахович І. В., Молодід О. О., Антропов Ю. В. Теоретичні підходи до вибору індикаторів антикризового потенціалу будівельного підприємства. *Актуальні проблеми інноваційної економіки*. 2020. № 1. С. 81–86. URL: <https://repo.btu.kharkov.ua/handle/123456789/972> (дата звернення: 17.02.2021).

46. Куліков О. Аналітичні інструменти формування системи менеджменту якості будівельних підприємств на основі процесного управління. *Управління розвитком складних систем*. 2020. № 43. С. 164–173. DOI: <https://doi.org/10.32347/2412-9933.2020.43.164-173>

47. Пушкар Т. А., Михайлова К. В., Таранік Я. С. Трансфер знань і технологій як основа формування моделі відкритих інновацій. *Інфраструктура ринку*. 2021. Вип. 58. С. 24–29. URL: <http://www.market-infr.od.ua/journals/202> (дата звернення: 01.09.2021).

48. Грицьков Є. В. Економіко-математичне моделювання інтегрального показника розвитку будівельних підприємств. *Вісник Одеського національного університету. Економіка*. 2020. Т. 25, Вип. 4. С. 46–49. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vonu_econ_2020_25_4_9 (дата звернення: 01.09.2021).

49. Любчич А. М. Інноваційність як один із факторів успішної діяльності малих та середніх будівельних підприємств. *Стратегії підприємницької діяльності в інтересах сталого розвитку малого і середнього інноваційного підприємництва* : зб. наук. пр. за матеріалами II круглого столу, м. Харків, 16 листоп. 2020 р. Харків, 2020. С. 58–62. URI: <https://openarchive.nure.ua/handle/document/17941> (дата звернення: 01.09.2021).

50. Димченко О.В., Рудаченко О. О., Прасол В.М., Дріль Н.В. Стратегічне управління розвитком підприємства шляхом використання

lean-технологій на регіональному та державному рівнях. *Комунальне господарство міст*. 2021. Т. 5, Вип. 165. С. 38–42. URL: <https://khg.kname.edu.ua/index.php/khg/article/download/5853/5772> (дата звернення: 01.09.2021).

51. Мамонов К. А., Пруненко Д. О., Угоднікова О. І. Формування системи інформаційно-аналітичного забезпечення стратегії управління інтелектуальним капіталом будівельних підприємств. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2017. № 60. С. 153–163. URL: <http://btie.kart.edu.ua/article/download/122760/117521> (дата звернення: 01.09.2021).

52. Угоднікова О. І. Організаційно-економічний механізм формування і використання потенціалу розвитку будівельного підприємства. *Молодий вчений*. 2015. № 10. URL: [http://www.irbis-nbu.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbu/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/molv_2015_10\(2\)_24.pdf](http://www.irbis-nbu.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbu/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/molv_2015_10(2)_24.pdf) (дата звернення: 15.03.2022).

53. Фальченко О. О., Токарь Н. Б. Конкуренстоспроможність як складова економічної безпеки підприємства. *Вісник НТУ «ХПІ». Технічний прогрес і ефективність виробництва*. Харків, 2019. № 67(1040). С. 156–158.

54. Калініченко З. Проблеми адаптивного управління бізнес-системами в умовах впливу дестабілізаційних факторів в Україні. *Науковий вісник Дніпропетровського державного університету внутрішніх справ*. 2020. №3. С. 222–230. URL: https://visnik.dduvs.in.ua/wpcontent/uploads/2021/01/s3_ua/37.pdf (дата звернення: 15.03.2022).

55. Петриченко. А. І. Управління активами будівельних підприємств на засадах саціально-відповідального менеджменту : автореф. дис. ... канд екон. наук : 08.00.04. Київ, 2021. 23 с. URI: <http://repository.knuba.edu.ua/handle/987654321/9196> (дата звернення: 15.03.2022).

56. Грабчак Д. В. Економіко-управлінські засади організації реінжинірингу на будівельних підприємствах : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04. Київ, 2021. 24 с. URI: <http://repository.knuba.edu.ua//handle/987654321/9195> (дата звернення: 15.03.2022).
57. Michael E. Porter. The Five Competitive Forces that Shape Strategy. *Harvard Business Review*. 2008. January. p.86.
58. Drucker P. The End of the Economic Man. *Гаєк Ф. Шлях до рабства* / пер. з англ. Сергій Рачинський. Київ, 2022. С. 35–36.
59. Christensen, Clayton M., Taddy Hall, Karen Dillon, and David S. Duncan. Competing Against Luck: The Story of Innovation and Customer Choice. New York: Harper Business, 2016. URL: <https://www.hbs.edu/faculty/Pages/item.aspx?num=51754> (дата звернення: 15.03.2022).
60. Рокфеллер Д. Мемуари / пер. з англ. С. Петрова, О Усатюк. Київ : Наш формат, 2019. 364 с.
61. Міллер Д. Правила інвестування Воррена Баффета : як зберігати та примножати капітал / пер. з англ. Є. Мірошніченко. Київ : BookChef, 2020. 320 с.
62. Книга Про стратегію. *Harvard Business Review*: 10 найкращих статей / пер. з англ. К. Козачук. Київ : КМ Букс, 2019. 288 с.
63. Талер Р. Поведінкова економіка. Чому люди діють ірраціонально і як отримати з цього вигоду / пер. з англ. С. Крикуненко. Київ : Наш формат, 2020. 464 с.
64. Richard P. Rumelt. Good Strategy Bad Strategy: The Difference and Why It Matters Hardcover. London : Profile books LTD, 2011. 246 p.
65. Марцелюх Н., Розум О., Максименко І., Телищук М. Основи економічної науки. Київ : Центр учбової літератури, 2020. 290 с.

66. Matt C., Hess T., Benlian A. Digital Transformation Strategies. *Business & Information Systems Engineering*. 2015. № 57 (5). P. 339–343. DOI: doi:10.1007/s12599-015-0401-5

67. Угоднікова О. І. Інформаційно-аналітичне забезпечення оцінки потенціалу розвитку підприємств будівельної галузі : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04. Харків, 2016. 21 с.

68. Угоднікова О. І. Оцінка потенціалу розвитку будівельних підприємств: концептуальні положення та особливості реалізації : монографія. Харків : Панов А. М. [вид.], 2017. 127 с.

69. Кузьмін О. Є., Мельник О. Г., Романко О. П. Конкурентоспроможність підприємства : планування та діагностика : монографія. Івано-Франківськ : ІФНТУНГ, 2011. 180 с. URL: <https://core.ac.uk/download/pdf/92533113.pdf> (дата звернення: 15.03.2022).

70. Дмитрієв І. А., Кирчата І. М., Шершенюк О. М. Конкурентоспроможність підприємства : навч. посібник. Харків : ФОП Бровін О.В., 2020. 340 с. URL: <https://fmab.khadi.kharkov.ua/fileadmin/F-FUB> (дата звернення: 15.11.2022).

71. Бурмака М. М., Бурмака Т. М. Управління розвитком підприємства на прикладі підприємств будівельної галузі : монографія. Харків : ХНАДУ, 2011. 204 с. URL: <https://eprints.kname.edu.ua/23548/1/.pdf> (дата звернення: 15.11.2022).

72. Тульчинський Р. В., Тульчинська С. О., Ружицький А. В. Стратегії конкурентоспроможності підприємств в умовах макроекономічної нестабільності. *Інвестиції: практика та досвід*. 2021. № 6. С. 5–9. DOI: 10.32702/2306-6814.2021.6.5

73. Варава Л. М., Темченко О. М. Управління конкурентоспроможністю на підприємствах сировинних галузей : монографія. Кривий Ріг : Видавничий центр КТУ, 2009. 254 с. URL: http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?Z21ID (дата звернення: 15.11.2022).

74. Стратегія та механізми зміцнення просторово-структурної конкурентоспроможності регіону : монографія / за ред. А. І. Мокія, Т. Г. Васильців. Львів : ПАІС, 2010. 488 с. URL: <https://ird.gov.ua/irdp/p20100801.pdf> (дата звернення: 15.11.2022).

75. Аналіз фінансового стану будівельної організації : монографія / С. С. Савенко та ін. Київ, 2017. 96 с. URL: <https://lib.lntu.edu.ua/sites/default/files/2021-> (дата звернення: 15.11.2022).

76. Іванов С. В. Будівельна галузь як один з векторів розвитку України : стан, практика та перспективи : монографія. Київ, 2020. 264 с.

77. Верхоглядова Н. І. Підходи до визначення ефективності інтеграції будівельних підприємств. *Причорноморські економічні студії*. 2017. № 13. С. 78–83.

78. Бушуєва Н. С. Управління розвитком підприємств будівельної галузі шляхом формування їх стратегічного потенціалу : автореф. дис. ... канд. техн. наук : 05.13.22. Київ, 2010. 20 с.

79. Мамонов К. А., Угоднікова О. І. Планування потенціалу розвитку будівельного підприємства. *Економічний аналіз*: зб. наук. пр. 2013. Т. 13. С. 311–316.

80. Колодій Ю. С. Основні напрямки сприяння розвитку промислового будівництва у моделі індикативного управління будівельною галуззю. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2010. Вип. 20. С. 300–305.

81. Погребняк М. М. Індикативне планування як основа удосконалення системи державного регулювання економіки України. *Ринкова трансформація економіки України: проблеми регулювання* : колективна монографія / за ред. В. Ф. Беседіна, А. С. Музиченка. Київ : НДЕІ, 2005. С. 141–145.

82. Непомнящий О. М., Дегтяр О. А., Угоднікова О. І. Концептуальні засади управління потенціалом розвитку підприємств : монографія. Харків : ХНУМГ, 2018. 114 с.

83. Денисюк О. Г., Дерев'янку О. Ю. Сутність, класифікація та причини виникнення криз у діяльності підприємств. *Вісник Житомирського державного технологічного університету*. 2015. № 1. С. 80–87.
84. Теплюк М. А., Шапран О. А. Оцінювання рівня інноваційного розвитку підприємства в контексті інтеграції науки та бізнесу. *Стратегія економічного розвитку України*. 2020. Вип. 46. С. 100–115.
85. Шкроміда В. В., Гальцова О. Л., Кінаш І. П. Аналіз тенденцій інноваційного розвитку підприємств будівельної галузі. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2015. № 8. С. 143–147.
86. Сундук А. М. Управління розвитком національної економіки в умовах глобальних викликів і загроз. Київ : Логос, 2012. 302 с.
87. Барановський О. І. Сутність і різновиди фінансових криз. *Фінанси України*. 2009. № 6. С. 3–13.
88. Leberger C. P. Kind. The Debt Situation O. A. Developing Countris in Historical Perspective / SH Goodman (red). *Finansing and Risk in Developing countries*. London, 1978.
89. Офіційний сайт Федерального резервного банку Нью-Йорка : сайт. URL: <http://www.newyorkfed.org/markets/statistics/dlyrates/fedrate.html> (дата звернення: 15.11.2022).
90. Кораблин С. Великая депрессия : Украина. *Зеркало недели*. 2015. 21 авг. № 30. URL: <http://gazeta.zn.ua/macrolevel/velikaya-depressiya-ukraina.html> (дата звернення: 25.11.2022).
91. Петрос О. М., Федулова С. І. Стимулювання економіки та подолання наслідків пандемії COVID-19 : механізми дії державної влади (у період із березня по листопад 2020 року) : наук.-аналіт. доп. Київ : НАДУ, 2021. 121 с.
92. Oxford Economics. Latest Global Outlook : офіційний сайт. URL: <https://www.oxfordeconomics.com/> (дата звернення: 25.11.2022).
93. Global Construction. Global Construction Review : офіційний сайт. URL: <https://www.globalconstructionreview.com/> (дата звернення: 25.11.2022).

94. Eurostat. Statistics-explained. Construction of buildings statistics : офіційний сайт. URL: <https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Category:Construction> (дата звернення: 25.11.2022).

95. Global Construction Review : офіційний сайт. URL: <https://www.globalconstructionreview.com/category/markets/> (дата звернення: 26.11.2022).

96. Економічна та соціальна рада ООН : офіційний сайт. URL: <https://www.un.org/ukraine/ecosoc/about/> (дата звернення: 26.11.2022).

97. Oxford Economics. World Economic Prospects. Supply-chain bottlenecks stunt industry : офіційний сайт. September / October 2021. URL: <https://resources.oxfordeconomics.com/world-economics-prospects-download> (дата звернення: 26.11.2022).

98. ACS Actividades De Construccion Y Servicios SA: офіційний сайт. URL: <https://www.grupoacs.com/> (дата звернення: 26.11.2022).

99. Hochtief : офіційний сайт. URL: <https://www.hochtief.de/> (дата звернення: 26.11.2022).

100. Vinci : офіційний сайт. URL: <https://www.vinci.com/> (дата звернення: 26.11.2022).

101. Bouygues : офіційний сайт. URL: <https://www.bouyguetelecom.fr/> (дата звернення: 26.11.2022).

102. Laing O'Rourke : офіційний сайт. URL: <https://www.laingorourke.com/> (дата звернення: 26.11.2022).

103. Royal BAM Group : офіційний сайт. URL: <https://www.bam.com/> (дата звернення: 26.11.2022).

104. Kiewit Corporation : офіційний сайт. URL: <https://www.kiewit.com/> (дата звернення: 26.11.2022).

105. Balfour Beatty : офіційний сайт. URL: <https://www.balfourbeatty.com/> (дата звернення: 26.11.2022).

106. . Skanska : офіційний сайт. URL: <https://www.skanska.com/> (дата звернення: 26.11.2022).
107. Bechtel : офіційний сайт. URL: <https://www.bechtel.com/projects/> (дата звернення: 26.11.2022).
108. PAU : інформаційно-аналітичне агентство : офіційний сайт. URL: https://pau.prom.ua/product_list (дата звернення: 26.11.2022).
109. Розподіл обсягів виробленої будівельної продукції за характером будівництва : офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 14.12.2022).
110. Розвиток будівельної галузі та детінізація ринку праці у будівництві : офіційний сайт Міністерства розвитку громад і територій. URL: <https://www.minregion.gov.ua/press/news/rozvitok-budivelnoyi-galuzi-ta-detinizatsiya-rinku-pratsi-u-budivnitstvi/> (дата звернення: 14.12.2022).
111. Середня зарплата в Україні в жовтні (дослідження) : Офіційний сайт інформаційно-аналітичного видання Finance.ua. URL: <https://news.finance.ua/ua/news/-/503549/serednya-zarplata-v-ukrayini-v-zhovtni-doslidzhennya> (дата звернення: 14.12.2022).
112. Харківська область у 2021 році (статистичний щорічник). *Головне управління статистики у Харківській області. Розділ «Будівництво»*. 2021. С. 265–273.
113. Платформа економічного регулювання Міністерства економічного розвитку і торгівлі України. Будівництво : офіційний сайт. URL: <https://regulation.gov.ua/dialogue/budivnytstvo> (дата звернення: 14.12.2022).
114. Непомнящий О. М., Гаврилов А. В. Формування державної договірної політики будівельних підприємств. *Теорія та практика державного управління* : зб. наук. пр. Харків, 2018. Вип. 1 (60). С. 22–25.
115. Непомнящий О. М., Шостак С. М. Сутність та зміст механізмів державного управління інвестиційною політикою у будівництві. *Інвестиції: практика та досвід*. Київ, 2018. № 5. С. 49–52.

116. Демографічна та соціальна статистика. Населення та міграція : офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: http://ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/ds.htm (дата звернення: 14.12.2022).

117. Будівельна галузь у 2019 році показала рекордне зростання. РБК Україна. 2020. 23 січня. URL: <https://www.rbc.ua/ukr/news/stroitel'naya-otrasl-godu-pokazala-rekordnyy1579790957.html> (дата звернення: 14.12.2022).

118. Ринок будівництва і будівельних матеріалів в Україні: результати 3 міс. 2021 і прогноз. URL: <http://www.business.ua/uk/node/7916>. (дата звернення: 14.12.2022).

119. Очікування будівельних підприємств у IV кварталі 2021 року щодо перспектив розвитку їх ділової активності. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2021/fin/rp/bud/bud_IV_2021.pdf (дата звернення: 14.12.2022).

120. Капітальні інвестиції за видами економічної діяльності за 2010-2021 роки. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2013/ibd/ibd_rik/ibd_u/ki_rik_u_e_bez.htm (дата звернення: 20.01.2023).

121. Трест «Житлобуд-1» : офіційний сайт ПрАТ. URL: <https://gs1.com.ua/documents> (дата звернення: 20.01.2023).

122. Київміськбуд : офіційний сайт ПрАТ. URL: <https://kmb.ua/ua/about/corporate-information/otchety/> (дата звернення: 15.11.2022).

123. Трест «Одесоблбуд» : офіційний сайт ПрАТ. URL: <http://odesstroy.od.ua/about> (дата звернення: 20.01.2023).

124. ТОВ «Тернопільбуд» : офіційний сайт ПрАТ. URL: <https://ternopilbud.com/pro-nas/> (дата звернення: 20.01.2023).

125. Кобилецький В. Р. Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами (Забезпечення оборотних активів власними коштами). *Financial Analysis online*. URL:

<https://www.finalon.com/slovník-ekonomických-pokazníků/301-koefficient-zabezpečení-vlastními-obroty-zasobami-zabezpečení-obrotů-aktivit-vlastními-koshtami> (дата звернення: 20.01.2023).

126. Офіційний сайт нерухомості ЛУН. URL: <https://lun.ua/> (дата звернення: 20.01.2023).

127. Офіційна сторінка Міністерства розвитку громад та територій України у соціальній мережі Фейсбук. URL: <https://www.facebook.com/MinregionUkraine> (дата звернення: 20.01.2023).

128. Звіт про прямі збитки інфраструктури від руйнувань внаслідок військової агресії росії проти України за рік від початку повномасштабного вторгнення. URL: https://kse.ua/wp-content/uploads/2023/03/UKR_Feb23_FINAL_Damages-Report-1.pdf (дата звернення: 20.01.2023).

129. Кузьмін О. Є., Мельник О. Г., Романко О. П. Конкурентоспроможність підприємства: планування та діагностика : монографія. Івано-Франківськ : ІФНТУНГ, 2011. 180 с.

130. Мельник О. Г. Системи діагностики діяльності машинобудівних підприємств: полікритеріальна концепція та інструментарій : монографія. Львів : Львівська політехніка, 2010. 344 с.

131. Омаров Ш. А. Діагностика результатів діяльності коксохімічних підприємств : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04. Харків, 2008. 20 с.

132. Іванов С. В. Статистика як чинник оцінки кон'юнктури будівельного ринку : монографія. Київ : Половко Н. В., 2021. 164 с.

133. Методика розрахунку індикаторів ділових очікувань згідно з вимогами розширеного Спеціального стандарту поширення даних Міжнародного валютного фонду. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/metod_polog/metod_doc/2019/175/m_rido.pdf (дата звернення: 20.01.2023).

134. Адамська І. Сучасний стан й тенденції розвитку будівельної галузі України. *Галицький економічний вісник*. 2019. № 5 (60). С. 9. URL:

https://doi.org/10.33108/galicianvisnyk_tntu2019.05 (дата звернення: 20.01.2023).

135. Державне підприємство «Інформаційно-обчислювальний центр Міністерства соціальної політики України» : офіційний сайт. URL: <https://www.ioc.gov.ua/dashboardVpo/> (дата звернення: 11.03.2023).

136. Калініченко Л. Л., Смачило В. В., Попович Д. В., Авдієвська О. В. Процедура формування комунікативної політики підприємства зі стейкхолдерами. *Економіка, управління та адміністрування*. 2020. № 2(92). С. 7–14. URL: [https://doi.org/10.26642/ema-2020-2\(92\)-7-14](https://doi.org/10.26642/ema-2020-2(92)-7-14) (дата звернення: 11.03.2023).

137. Смачило В., Наливайко Т. (2020). Визначення стилю управління на підприємствах будівельної сфери. *Економічний дискурс*. 2020. № 1(1). С. 52–58. URL: <https://doi.org/10.36742/2410-0919-2020-1-6> (дата звернення: 11.03.2023).

138. Смачило В. В., Халіна В. Ю., Скрипка І. А. Формування соціальної звітності будівельних підприємств. *Економіка, управління та адміністрування*. 2020. № 4(90). С. 189–194. URL: [https://doi.org/10.26642/ema-2019-4\(90\)-189-194](https://doi.org/10.26642/ema-2019-4(90)-189-194) (дата звернення: 11.03.2023).

139. Кондратенко Н. О., Новіков Д. А. Теоретико-методичне забезпечення прийняття управлінських рішень для підприємств промислового комплексу. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Економіка*. Острог, 2020. № 19(47). С. 51–56. URL: [https://doi.org/10.25264/2311-5149-2020-19\(47\)-51-56](https://doi.org/10.25264/2311-5149-2020-19(47)-51-56) (дата звернення: 11.03.2023).

140. Соболева Г. Г., Матвеева Н. М. Інноваційний розвиток компанії як фактор підвищення її конкурентоспроможності. *Причорноморські економічні студії*. 2019. Вип. 44. С. 58–61. URL: <https://doi.org/10.32843/bses.44-11> (дата звернення: 11.03.2023).

141. Кондратенко Н. О., Волкова М. В. Сучасні технології управління у промисловості і будівництві. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Економіка*. Острог, 2021. № 20(48). С. 4–9. URL: [https://doi.org/10.25264/2311-5149-2021-20\(48\)-4-9](https://doi.org/10.25264/2311-5149-2021-20(48)-4-9) (дата звернення: 11.03.2023).
142. Смачило В. В., Димченко О. В., Рудаченко О. О., Хайло Я. М. Проблеми та потенціал відновлення підприємств сфери будівництва в аспекті військової агресії росії. *Інтернаука. Економічні науки*. 2022. № 11. URL: <https://doi.org/10.25313/2520-2294-2022-11-8435> (дата звернення: 11.03.2023).
143. Berest O. P. Koiuda H. G. Formation of indicators system for diagnosing the development of crisis phenomena in the activities of an enterprise. There is an admission of article to new issue of the Scientific and Technical Collection. *Municipal Economy of Cities. Economic science*. 2020. No. 7 (160). P.11–17. URL: <https://doi.org/10.33042/2522-1809-2020-7-160-11-17> (дата звернення: 11.03.2023).
144. Паранчук С. В, Червінська О. С., Корначук О. Ю., Попадинець Н. М. Фінансові ресурси будівельних компаній, їх становище в кризових умовах. *Регіональна економіка*. 2022. № 2(104). С. 79–84. URL: <https://doi.org/10.36818/1562-0905-2022-2-8> (дата звернення: 11.03.2023).
145. Innovative Approaches to Determining the Monopolitisation Level of Regional Primary Residential Real Estate Markets of Ukraine / O. Pavlova et al. *Distributed Sensing and Intelligent Systems* / Elhoseny M., Yuan X., Krit Sd. (eds). Springer, Cham, 2022. P. 377–391. URL: https://doi.org/10.1007/978-3-030-64258-7_33 (дата звернення: 11.03.2023).
146. Герасимова В. О., Резанов Е. О. Конкуренстоспроможність підприємства : сутність та фактори впливу в сучасних умовах. *Економічний простір*. 2020. № 154. С. 93–97. URL: <https://doi.org/10.32782/2224-6282/154-17> (дата звернення: 11.03.2023).
147. Дашко І. М. Дослідження основних методів оцінювання рівня конкурентоспроможності підприємств. *Економіка та держава*. 2020. № 5. С.

108–110. URL: http://www.economy.in.ua/pdf/5_2020/21.pdf (дата звернення: 11.03.2023).

148. Фісуненко П. А. Підходи до визначення конкурентоспроможності підприємства : сутність та еволюція поняття. Дніпро, 2020. 155 с. URL: http://www.business-navigator.ks.ua/journals/2020/58_2020/30.pdf (дата звернення: 26.05.2023).

149. Кваско А. В. Аналіз методів оцінки конкурентоспроможності підприємства. *Наукові записки*. Харків, 2017. № 1(54). С. 111–118. URL: http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?I21DBN=LINK&P21DBN=UJRN&Z21ID=&S21REF=10&S21CNR=20&S21STN=1&S21FMT=ASP_meta&C21CO M=S&2_S21P03=FILA=&2_S21STR=Nz_2017_1_15 (дата звернення: 26.05.2023).

150. Чирва О. Г., Бовкун О. А. Стратегічні напрями підвищення рівня конкурентоспроможності підприємств. *Економічні горизонти*. 2018. №3(6). С. 43–54. URL: [https://doi.org/10.31499/2616-5236.3\(6\).2018.156315](https://doi.org/10.31499/2616-5236.3(6).2018.156315) (дата звернення: 26.05.2023).

151. Кириченко О. М., Мігдальський А. В. Методи оцінювання конкурентоспроможності підприємства. *Ефективна економіка*. Київ, 2017. № 2. С. 124–131. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5428> (дата звернення: 26.05.2023).

152. 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. URL: <http://evd.luguniv.edu.ua/index.php/evd/article/view/37> (дата звернення: 26.05.2023).

153. Гамалій В. Ф., Романчук С. А., Ткачук О. В. Прогнозування розвитку національного будівельного ринку в умовах економічної кризи.

Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. 2013. № 4(24). С. 25–29. URL: http://old.bumib.edu.ua/sites/default/files/visnyk/6_1.pdf (дата звернення: 26.05.2023).

154. Калініченко Л. Л., Сидорова Ю. Р. Аналіз тенденцій розвитку будівельної галузі та будівельної продукції України. *Молодий вчений*. 2017. Вип. 4. С. 64–69. URL: <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2017/4.4/15.pdf>. (дата звернення: 26.05.2023).

155. Пандас А. В., Пислиця О. В. Економічне обґрунтування росту рентабельності будівельного підприємства. *Приазовський економічний вісник*. 2019. Вип. 6 (17). С. 163–166. URL: <https://doi.org/10.32840/2522-4263/2019-6-31> (дата звернення: 26.05.2023).

156. Економіка будівельного підприємства : підручник / авт. кол.: Т.О. Окландер та ін. Київ : Центр учбової літератури, 2018. 363 с. URL: https://pdf.lib.vntu.edu.ua/books/2019/Oklander_2018_363.pdf (дата звернення: 26.05.2023).

157. Кирчата І. М., Кирчатий Ю. В. Проблеми повоєнної відбудови та стратегія розвитку підприємництва. *Проблеми і перспективи розвитку підприємництва* : зб. наук. пр. 2022. № 29. С. 47–55. URL: <http://ppb.khadi.kharkov.ua/article/view/268925> (дата звернення: 26.05.2023).

158. Верхоглядова Н. І., Коваленко-Марченкова Є. В. Оцінка конкурентоспроможності потенціалу будівельної галузі України. *Ефективна економіка*. 2017. № 3. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5471> (дата звернення: 26.05.2023).

159. Леськів Г. З., Франчук В. І., Левків Г. Я., Гобела В. В. Управління конкурентоспроможністю підприємства : навч. посіб. Львів : Львівський державний університет внутрішніх справ, 2022. 220 с. URL: https://dspace.lvduvs.edu.ua/bitstream/1234567890/5049/1/Upravl_Konkurent_22-11-22.pdf (дата звернення: 26.05.2023).

160. Круглікова В. В., Бондаренко О. М., Поляшова О. О. Вплив факторів зовнішнього та внутрішнього середовища на рівень

конкурентоспроможність будівельного підприємства. *Економіка: реалії часу*. Одеса, 2022. № 3. С. 48–55. URL: <https://economics.net.ua/files/archive/2022/No3/48.pdf> (дата звернення: 26.05.2023).

ДОДАТКИ

Додаток А

Таблиця 1

Кількість діючих суб'єктів господарювання за видами економічної діяльності з розподілом за обсягом реалізованої продукції (товарів, послуг) у 2021 році, [109]

	Код за КВЕД–2010	Кількість діючих суб'єктів господарювання								
		суб'єкти підприємства з обсягом реалізованої продукції (товарів, послуг) до 1 млн. євро, одиниць	у % до загального показника суб'єктів господарювання відповідного виду діяльності	суб'єкти підприємства з обсягом реалізованої продукції (товарів, послуг) від 1 до 2 млн. євро, одиниць	суб'єкти підприємства з обсягом реалізованої продукції (товарів, послуг) від 2 до 5 млн. євро, одиниць	суб'єкти підприємства з обсягом реалізованої продукції (товарів, послуг) від 5 до 10 млн. євро, одиниць	суб'єкти підприємства з обсягом реалізованої продукції (товарів, послуг) від 10 до 20 млн. євро, одиниць	суб'єкти підприємства з обсягом реалізованої продукції (товарів, послуг) від 20 до 50 млн. євро, одиниць	суб'єкти підприємства з обсягом реалізованої продукції (товарів, послуг) від 50 до 200 млн. євро, одиниць	суб'єкти підприємства з обсягом реалізованої продукції (товарів, послуг) 200 млн. євро і більше, одиниць
Усього		1922735	98,3	13548	10859	4269	2396	1511	702	228
Сільське, лісове та рибне господарство	A	65912	93,1	2252	1818	501	191	88	39	2
Промисловість	B+C+D+E	114924	94,4	2331	2089	939	643	477	280	104
Добувна промисловість і розроблення кар'єрів	B	1434	82,2	74	86	60	32	28	15	16

Переробна промисловість	C	104976	95,1	1921	1683	731	523	343	165	51
Водопостачання; каналізація, поводження з відходами	E	5645	96,0	107	71	38	10	8	3	1
Будівництво	F	54211	95,7	1124	797	272	140	62	17	4
будівництво будівель	41	23711	94,6	596	458	171	82	41	6	–
будівництво споруд	42	4229	90,8	174	142	48	36	14	10	4
спеціалізовані будівельні роботи	43	26271	97,6	354	197	53	22	7	1	–
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	G	764628	98,4	4792	4041	1820	1065	680	293	100
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	H	93032	98,3	744	488	172	100	63	24	10
Тимчасове розміщення й організація харчування	I	69594	99,7	90	54	21	13	1	1	1
Інформація та телекомунікації	J	283243	99,7	413	290	89	54	37	10	5
Фінансова та страхова діяльність	K	10172	96,2	113	106	86	42	37	15	–

Операції з нерухомим майном	L	93600	99,2	392	224	77	36	11	2	–
Професійна, наукова та технічна діяльність	M	142454	99,5	364	235	70	48	26	12	1
Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	N	53552	98,9	291	203	69	18	16	3	1
Освіта	P	17900	99,8	15	7	4	1	–	–	–
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	Q	33307	96,3	588	480	141	41	11	6	–
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	R	15783	99,7	23	14	5	2	2	–	–
Надання інших видів послуг	S	110423	100,0	16	13	3	2	–	–	–

Капітальні інвестиції за напрямками за видами економічної діяльності у 2021 році [109]

	Код за КВЕД- 2010	Обсяг капітальних інвестицій				
		тис.грн	у тому числі витрати на			
			придбання та створення нових активів	придбання активів, які були у використанні	поліпшення, вдосконалення, реконструкцію, модернізацію	капітальний ремонт
Усього		673899339	447503777	29734862	119212456	77448244
Сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство	A	69950276	57697777	5645214	5147652	1459633
Промисловість	B+C+D+E	242922915	145400292	10466348	62181891	24874384
Добувна промисловість і розроблення кар'єрів	B	61307908	33767366	3451485	16194463	7894594
Переробна промисловість	C	113275021	77379004	6534564	16945976	12415477
Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря	D	63325007	31477220	228302	27756380	3863105
Водопостачання; каналізація, поводження з відходами	E	5014979	2776702	251997	1285072	701208
Будівництво	F	55724649	53622224	1041650	796825	263950
Будівництво будівель	41	48249086	47004518	621898	507999	114671
Будівництво споруд	42	5370970	4911493	125018	211348	123111
Спеціалізовані будівельні роботи	43	2104593	1706213	294734	77478	26168
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	G	58785092	50707625	3428420	3651648	997399
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	H	43944578	20873327	2921604	13607341	6542306
Інформація та телекомунікації	J	23858581	20040260	42777	3231812	543732
Операції з нерухомим майном	L	30668730	22570902	1298930	5858101	940797
Професійна, наукова та технічна діяльність	M	17125898	11155275	89310	1899321	3981992
Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	N	13162620	8455648	2162681	1639748	904543
Державне управління й оборона; обов'язкове соціальне страхування	O	73982860	23573058	1870223	13773138	34766441
Освіта	P	3866557	2893527	58918	387400	526712
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	Q	21779237	18214449	421378	1775799	1367611
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	R	4423066	2969776	21556	1313727	118007
Надання інших видів послуг	S	913598	770581	58036	50165	34816

Таблиця 3

Обсяг виробленої будівельної продукції за видами у 2015-2022 роках (млн.грн)

	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Будівництво	57515,0	73726,9	105682,8	141213,1	181697,9	202080,8	258073,6	114943,8
Будівлі	28907,5	38106,4	52809,6	66791,6	83589,3	80625,6	102894,3	50172,5
житлові	13908,8	18012,8	23730,0	29344,8	33208,8	29083,6	39147,9	20072,2
нежитлові	14998,7	20093,6	29079,6	37446,8	50380,5	51542,0	63746,4	30100,3
Інженерні споруди	28607,5	35620,5	52873,2	74421,5	98108,6	121455,2	155179,3	64771,3

Таблиця 4

Кількість квартир у житлових будинках, прийнятих в експлуатацію, за видами у 2018-2022 роках (одиниць)

	Усього	У тому числі	
		будинки одноквартирні	будинки з двома та більше квартирами
2018	103141	26554	76587
2019	125986	37741	88245
2020	96504	27624	68880
2021	151720	28287	123433
2022	92593	18281	74312

Таблиця 5

Загальна характеристика житлового фонду у міській та сільській місцевості

	Житловий фонд у міській місцевості на 1 січня 2021 року					Житловий фонд у сільській місцевості на 1 січня 2021 року				
	Загальна площа житлових приміщень, м ²	Житлова площа житлових приміщень, м ²	Кількість квартир у житлових будинках та нежитлових будівлях, од	Їх площа, м ²		Загальна площа житлових приміщень, м ²	Житлова площа житлових приміщень, м ²	Кількість квартир у житлових будинках та нежитлових будівлях, од	Їх площа, м ²	
				загальна	житлова				загальна	житлова / <i>residential</i>
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Україна	624 922 644	383 625 573	11 279 698	610 965 471	375 758 267	389 852 780	253 174 951	6 128 004	388 488 637	252 347 906
Вінницька	21 500 860	13 548 652	392 101	20 987 720	13 259 423	7 631 544	19 064 114	442 373	27 558 563	19 015 381
Волинська	11 864 440	7 076 292	197 754	11 550 954	6 901 113	13 642 453	8 636 037	190 068	13 615 028	8 620 074
Дніпропетровська	67 737 304	42 138 557	1 299 617	66 194 972	41 297 819	14 994 966	9 599 293	265 932	14 911 373	9 543 295
Донецька	44 726 662	28 238 319	897 951	44 154 248	27 930 310	7 334 294	4 681 341	139 750	7 299 900	4 661 735
Житомирська	16 557 467	10 123 490	306 860	16 209 952	9 928 723	17 141 813	11 290 768	278 134	17 091 695	11 260 099
Закарпатська	13 104 188	7 378 905	196 557	12 953 079	7 290 963	19 855 731	11 805 738	242 438	19 846 452	11 799 653
Запорізька	29 748 161	18 105 023	560 295	29 008 935	17 686 970	10 929 241	6 985 246	192 302	10 860 621	6 945 654
Івано- Франківська	16 829 844	10 299 290	257 136	16 446 447	10 080 808	22 072 100	13 572 406	298 175	22 054 148	13 560 841
Київська	31 348 116	17 896 248	464 514	30 852 235	17 599 398	33 664 993	20 278 392	473 144	33 586 782	20 233 211
Кіровоградська	15 580 666	9 610 815	316 472	15 263 464	9 418 891	10 195 423	7 072 407	187 513	10 152 537	7 043 334

Луганська	13 589 342	8 179 000	264 873	13 388 201	8 066 106	5 195 041	3 451 573	99 563	5 159 551	3 431 190
Львівська	37 053 887	23 071 941	622 646	36 103 148	22 511 110	27 579 700	16 867 728	371 871	27 506 356	16 819 256
Миколаївська	16 454 766	10 464 116	310 400	16 091 003	10 264 121	8 817 868	5 891 565	155 561	8 743 108	5 848 296
Одеська	36 748 801	23 525 967	642 767	35 886 536	23 060 407	22 530 801	14 663 832	333 029	22 462 639	14 621 152
Полтавська	19 717 902	12 048 710	386 528	19 183 422	11 738 285	16 249 801	10 833 221	295 460	16 140 548	10 767 643
Рівненська	12 455 435	7 494 525	210 262	12 134 309	7 296 941	15 366 086	10 361 837	218 425	15 325 086	10 338 051
Сумська	17 762 287	11 102 203	342 830	17 307 911	10 847 147	10 784 534	7 462 866	201 059	10 731 125	7 433 539
Тернопільська	12 555 063	7 445 755	193 161	12 210 432	7 226 986	16 175 110	10 652 341	235 170	16 145 152	10 634 435
Харківська	53 138 840	33 259 930	1 014 071	51 901 333	32 598 630	14 227 984	9 381 574	262 335	14 113 054	9 314 547
Херсонська	17 197 102	10 993 129	317 453	16 857 938	10 781 756	9 530 704	6 557 853	159 197	9 451 823	6 507 401
Хмельницька	19 568 279	11 846 002	344 900	19 055 057	11 543 754	18 607 775	12 600 166	300 371	18 560 367	12 571 382
Черкаська	16 131 652	10 016 557	307 938	15 759 093	9 805 829	18 490 044	12 675 664	314 118	18 407 638	12 629 071
Чернівецька	9 081 298	5 204 133	141 017	8 854 654	5 067 392	14 009 137	8 890 166	203 519	13 989 379	8 877 632
Чернігівська	15 705 508	9 477 228	297 206	15 431 128	9 323 508	14 825 637	9 898 823	268 497	14 775 712	9 871 034
м.Київ	58 764 774	35 080 786	994 389	57 179 300	34 231 877	x	x	x	x	x

Таблиця 6

Житловий фонд України

	Загальна площа, млн.м ²	У середньому на одну особу, м ²	Кількість квартир, тис.
1995	978,3	19,2	18303
1996	995,2	19,7	18565
1997	1002,6	20,0	18784
1998	1008,4	20,2	18858
1999¹	х	х	х
2000	1015,0	20,7	18921
2001	1026,1 ²	21,0	18960
2002	1031,7	21,3	19023
2003	1035,7	21,6	19049
2004	1040,0 ³	21,8	19075
2005	1046,4	22,0	19132 ³
2006	1049,2	22,2	19107
2007	1057,6	22,5	19183
2008	1066,6	22,8	19255
2009	1072,2	23,0	19288
2010	1079,5	23,3	19322
2011	1086	23,5	19327
2012	1094,2	23,7	19370
2013	1096,6	23,8	19368
2014⁴	966,1	22,6	16785
2015	973,8	22,9	16886
2016	977,9	23,1	16912
2017	984,8	23,3	16987
2018	993,3	23,7	17100
2019	1011,4	24,2	17380
2020⁵	1014,8	24,5	17408

1 Розробка звітності за 1999 рік не здійснювалась.

2 Починаючи з 2001 року загальна площа визначається з урахуванням літніх приміщень із встановленими знижувальними коефіцієнтами

3 Починаючи з 2004 року до загальної площі житлового фонду та з 2005 року до кількості квартир уключено дані підприємств-банкрутів та тих, що повністю припинили діяльність.

4 Починаючи з 2014 року без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м.Севастополя та частини тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях.

5 Різниця у показниках за 2020 рік, у порівнянні з попередніми звітними періодами, пов'язана зі змінами у методології проведення державного статистичного спостереження, у зв'язку з чим не звітували одиниці із середньою кількістю працівників менше 10 осіб.

Таблиця 7

Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) підприємств за видами економічної діяльності з розподілом на великі, середні, малі та мікропідприємства у 2019 році¹

	Код за КВЕД –2010	Усього, млн.грн	У тому числі							
			великі підприємства		середні підприємства		малі підприємства		з них мікропідприємства	
			млн.грн	у % до загального обсягу реалізації відповідного виду діяльності	млн.грн	у % до загального обсягу реалізації відповідного виду діяльності	млн.грн	у % до загального обсягу реалізації відповідного виду діяльності	млн.грн	у % до загального обсягу реалізації відповідного виду діяльності
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Усього		9639730,6	3631415,3	37,7	4168439,4	43,2	1839875,9	19,1	612370,4	6,4
у тому числі										
сільське, лісове та рибне господарство	A	556325,9	74132,0	13,3	275953,8	49,6	206240,1	37,1	65480,0	11,8
промисловість	B+C+D+E	3230045,2	1730213,3	53,6	1275859,6	39,5	223972,4	6,9	47691,9	1,5
будівництво	F	370760,6	32367,3	8,7	159845,5	43,1	178547,9	48,2	56130,3	15,1
оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	G	3958371,1	1222860,5	30,9	1893549,2	47,8	841961,4	21,3	280487,8	7,1
транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	H	542968,2	280730,7	51,7	169628,4	31,2	92609,1	17,1	32620,4	6,0
тимчасове розміщення й організація харчування	I	42201,9	... ²	... ²	... ²	... ²	14051,8	33,3	4205,2	10,0

1		2		3		4		5		6
інформація та телекомунікації	J	198276,7	62702,8	31,6	74030,6	37,3	61543,3	31,1	26398,2	13,3
фінансова та страхова діяльність	K	101088,8	7889,2	7,8	73160,0	72,4	20039,7	19,8	5249,1	5,2
операції з нерухомим майном	L	135127,9	... ²	... ²	... ²	... ²	80665,8	59,7	41158,6	30,5
професійна, наукова та технічна діяльність	M	330127,3	... ²	... ²	... ²	... ²	60325,0	18,3	28764,0	8,7
діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	N	104410,9	... ²	... ²	... ²	... ²	42954,1	41,1	18066,4	17,3
освіта	P	5104,2	–	–	1899,7	37,2	3204,5	62,8	1569,4	30,7
охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	Q	51090,8	... ²	... ²	... ²	... ²	6152,2	12,0	1285,7	2,5
мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	R	8050,8	... ²	... ²	... ²	... ²	3811,5	47,3	1635,3	20,3
надання інших видів послуг	S	5780,3	–	–	1982,9	34,3	3797,4	65,7	1628,1	28,2

¹ Дані наведено без урахування результатів діяльності банків, бюджетних установ, тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях.

² Дані не оприлюднюються з метою забезпечення виконання вимог Закону України "Про державну статистику" щодо конфіденційності статистичної інформації (первинне та вторинне блокування вразливих значень).

Додаток Б

Кількість суб'єктів господарювання за різними галузями

	Кількість суб'єктів господарювання													
	2015		2016		2017		2018		2019		2020		2021	
	усього, одиниць	з них ФОП, одиниць	усього, одиниць	з них ФОП, одиниць	усього, одиниць	з них ФОП, одиниць	усього, одиниць	з них ФОП, одиниць	усього, одиниць	з них ФОП, одиниць	усього, одиниць	з них ФОП, одиниць	усього, одиниць	з них ФОП, одиниць
Усього	1974318	1630878	1865530	1559161	1805059	1466803	1839593	1483716	1941625	1561028	1973577	1599755	1956248	1585414
Сільське, лісове та рибне господарство	79284	32540	74620	29622	76593	26478	76328	25824	75450	25211	73368	23916	70803	23050
Промисловість	135149	92585	127069	88514	123876	81850	125859	81434	130324	82645	126337	78531	121787	72728
Добувна промисловість і розроблення кар'єрів	1602	117	1327	118	1418	101	1452	94	1723	105	1660	105	1745	89
Переробна промисловість	126217	90217	118527	86092	114773	79576	115949	79087	118935	80160	115133	76076	110393	70313
Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря	1711	89	1725	95	1996	88	2586	102	3476	118	3641	113	3766	117
Водопостачання; каналізація, поводження з відходами	5619	2162	5490	2209	5689	2085	5872	2151	6190	2262	5903	2237	5883	2209
Будівництво	55128	25963	50208	25875	50261	22793	52531	22941	56855	24986	56926	25293	56627	25127
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	989064	895421	910413	828221	837797	748259	818217	724627	834159	732732	826129	727760	777419	680381
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	119037	103889	109334	95618	95815	80563	90591	74506	96235	78748	98307	80723	94633	77014
Гумчасове розміщування й організація харчування	58436	50736	57696	51152	57578	50293	61761	54226	69689	61804	71748	64051	69775	62215
Інформація та телекомунікації	116136	102519	129704	117772	146909	133496	174622	160107	206147	190230	234188	218134	284141	267757
Фінансова та страхова діяльність	12260	7927	11764	7978	10205	6224	9660	5602	10010	5881	10150	6057	10571	6409
Операції з нерухомим майном	94077	61358	90921	60008	90553	56495	93383	57051	98361	59381	95809	59011	94342	58249

Професійна, наукова та технічна діяльність	131035	101255	125133	100280	121546	94101	126100	97391	134800	104096	140374	110564	143210	113654
Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	47361	31715	45988	32187	46553	30617	49206	31916	53787	34870	53735	34898	54153	35566
Освіта	10873	8784	11077	9222	11656	9558	13241	10923	15429	12787	16733	13992	17927	15245
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	21683	17376	21583	17647	22085	17784	24961	19529	30994	24052	37583	30176	34574	27005
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	14887	12798	13873	12168	13045	11119	13797	11662	15168	12817	15774	13439	15829	13565
Надання інших видів послуг	89908	86012	86147	82897	100587	97173	109336	105977	114217	110788	116416	113210	110457	107449

Додаток В

Таблиця 1

Баланс (Звіт про фінансовий стан)

ПрАТ «Трест «Житлобуд-1» на 31.12.2020 р. [121]

Форма №1		Код за ДКУД 1801001	
Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	142	338
первісна вартість	1001	308	656
накопичена амортизація	1002	(166)	(318)
Незавершені капітальні інвестиції	1005	0	0
Основні засоби	1010	225 938	317 191
первісна вартість	1011	345 139	474 964
знос	1012	(119 201)	(157 773)
Інвестиційна нерухомість	1015	0	0
первісна вартість	1016	0	0
знос	1017	(0)	(0)
Довгострокові біологічні активи	1020	0	0
первісна вартість	1021	0	0
накопичена амортизація	1022	(0)	(0)
Довгострокові фінансові інвестиції:			
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	0	0
інші фінансові інвестиції	1035	10 085	10 088
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	2 330	1 570
Відстрочені податкові активи	1045	0	0
Гудвіл	1050	0	0
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	0	0
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	0	0
Інші необоротні активи	1090	0	0
Усього за розділом I	1095	238 495	329 187
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	2 801 884	3 962 712
Виробничі запаси	1101	111 355	180 742
Незавершене виробництво	1102	2 610 256	3 660 472
Готова продукція	1103	50 669	84 110
Товари	1104	29 604	37 388
Поточні біологічні активи	1110	0	0
Депозити перестраховання	1115	0	0
Векселі одержані	1120	0	0
1	2	3	4

Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	600 904	684 185
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			
за виданими авансами	1130	47 872	112 393
з бюджетом	1135	16 930	6 072
у тому числі з податку на прибуток	1136	0	0
з нарахованих доходів	1140	0	0
із внутрішніх розрахунків	1145	0	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	1 669 147	1 116 028
Поточні фінансові інвестиції	1160	85 500	0
Гроші та їх еквіваленти	1165	4 252	50 885
Готівка	1166	0	0
Рахунки в банках	1167	4 252	50 885
Витрати майбутніх періодів	1170	0	0
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	0	0
у тому числі в:			
резервах довгострокових зобов'язань	1181	0	0
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	0	0
резервах незароблених премій	1183	0	0
інших страхових резервах	1184	0	0
Інші оборотні активи	1190	6 135	19 939
Усього за розділом II	1195	5 232 624	5 952 214
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0	0
Баланс	1300	5 471 119	6 281 401

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	5 547	5 547
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0	0
Капітал у дооцінках	1405	0	0
Додатковий капітал	1410	2 160 391	2 160 391
Емісійний дохід	1411	2 160 391	2 160 391
Накопичені курсові різниці	1412	0	0
Резервний капітал	1415	808	808
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	132 719	138 443
Неоплачений капітал	1425	(0)	(0)
Вилучений капітал	1430	(0)	(0)
Інші резерви	1435	0	0
Усього за розділом I	1495	2 299 465	2 305 189
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	0	0
Пенсійні зобов'язання	1505	0	0
Довгострокові кредити банків	1510	12 747	5 646
Інші довгострокові зобов'язання	1515	1 307 591	1 159 633
Довгострокові забезпечення	1520	0	0
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	0	0
Цільове фінансування	1525	0	0

1	2	3	4
Благодійна допомога	1526	0	0
Страхові резерви	1530	0	0
у тому числі:			
резерв довгострокових зобов'язань	1531	0	0
резерв збитків або резерв належних виплат	1532	0	0
резерв незароблених премій	1533	0	0
інші страхові резерви	1534	0	0
Інвестиційні контракти	1535	0	0
Призовий фонд	1540	0	0
Резерв на виплату джек-поту	1545	0	0
Усього за розділом II	1595	1 320 338	1 165 279
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	65 312	0
Векселі видані	1605	0	0
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	358 245	427 914
товари, роботи, послуги	1615	252 817	237 595
розрахунками з бюджетом	1620	0	0
у тому числі з податку на прибуток	1621	0	0
розрахунками зі страхування	1625	0	0
розрахунками з оплати праці	1630	25 321	27 192
одержаними авансами	1635	929 185	1 784 566
розрахунками з учасниками	1640	0	0
із внутрішніх розрахунків	1645	0	0
страховою діяльністю	1650	0	0
Поточні забезпечення	1660	32 820	37 793
Доходи майбутніх періодів	1665	0	0
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	187 616	295 873
Усього за розділом III	1695	1 851 316	2 810 933
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0	0
Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	0	0
Баланс	1900	5 471 119	6 281 401

Таблиця 2

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)
 ПРАТ «Трест «Житлобуд-1» за 2020 рік [121]

Форма №2

Код за ДКУД 1801003

I. Фінансові результати

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	1 948 348	2 421 163
Чисті зароблені страхові премії	2010	0	0

1	2	3	4
Премії підписані, валова сума	2011	0	0
Премії, передані у перестраховання	2012	(0)	(0)
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	0	0
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014	0	0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(1 787 820)	(2 234 079)
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	(0)	(0)
Валовий:			
прибуток	2090	160 528	187 084
збиток	2095	(0)	(0)
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	0	0
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	0	0
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	0	0
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112	0	0
Інші операційні доходи	2120	201 826	257 232
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121	0	0
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	0	0
Дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування	2123	0	0
Адміністративні витрати	2130	(95 914)	(85 229)
Витрати на збут	2150	(24 852)	(19 869)
Інші операційні витрати	2180	(213 609)	(272 893)
Витрати від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181	0	0
Витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	0	0
Фінансовий результат від операційної діяльності:			
прибуток	2190	27 979	66 325
збиток	2195	(0)	(0)
Дохід від участі в капіталі	2200	0	0
Інші фінансові доходи	2220	0	0
Інші доходи	2240	347 247	1 281 030
Дохід від благодійної допомоги	2241	0	0
Фінансові витрати	2250	(16 401)	(24 588)
Втрати від участі в капіталі	2255	(0)	(0)
Інші витрати	2270	(347 556)	(1 277 121)
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	0	0
Фінансовий результат до оподаткування:			
прибуток	2290	11 269	45 646
збиток	2295	(0)	(0)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-5 545	-12 239

1	2	3	4
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	0	0
Чистий фінансовий результат:			
прибуток	2350	5 724	33 407
збиток	2355	(0)	(0)

II. Сукупний дохід

1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	0	0
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	0	0
Накопичені курсові різниці	2410	0	0
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	0	0
Інший сукупний дохід	2445	0	0
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	0	0
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	(0)	(0)
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	0	0
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	5 724	33 407

III. Елементи операційних витрат

1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	1 267 158	1 206 547
Витрати на оплату праці	2505	426 918	375 966
Відрахування на соціальні заходи	2510	93 862	81 797
Амортизація	2515	65 821	47 842
Інші операційні витрати	2520	1 216 219	1 138 577
Разом	2550	3 069 978	2 850 729

IV. Розрахунок показників прибутковості акцій

1	2	3	4
Середньорічна кількість простих акцій	2600	22 187 040	22 187 040
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	221 874	22 187 040
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	0,257990	1,505700
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	0,257990	1,505700
Дивіденди на одну просту акцію	2650	0,00	0,00

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Сума чистого прибутку, належна до бюджету відповідно до законодавства	4215	0	0	0	0	0	0	0	0
Сума чистого прибутку на створення спеціальних (цільових) фондів	4220	0	0	0	0	0	0	0	0
Сума чистого прибутку на матеріальне заохочення	4225	0	0	0	0	0	0	0	0
Внески учасників: Внески до капіталу	4240	0	0	0	0	0	0	0	0
Погашення заборгованості з капіталу	4245	0	0	0	0	0	0	0	0
Вилучення капіталу: Викуп акцій	4260	0	0	0	0	0	0	0	0
Перепродаж викуплених акцій	4265	0	0	0	0	0	0	0	0
Анулювання викуплених акцій	4270	0	0	0	0	0	0	0	0
Вилучення частки в капіталі	4275	0	0	0	0	0	0	0	0
Зменшення номінальної вартості акцій	4280	0	0	0	0	0	0	0	0
Інші зміни в капіталі	4290	0	0	0	0	0	0	0	0
Придбання (продаж) неконтрольованої частки в дочірньому підприємстві	4291	0	0	0	0	0	0	0	0
Разом змін у капіталі	4295	0	0	0	0	5 724	0	0	5 724
Залишок на кінець року	4300	5 547	0	2 160 391	808	138 443	0	0	2 305 189

Додаток Г

Таблиця 1

Баланс (Звіт про фінансовий стан) ПрАТ «ХК «Київміськбуд» [122]
на 31.12.2020 р.

Форма №1	Код за ДКУД		
			1801001
Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	1 933	1 552
первісна вартість	1001	5 260	5 254
накопичена амортизація	1002	(3 327)	(3 702)
Незавершені капітальні інвестиції	1005	0	0
Основні засоби	1010	252 009	239 115
первісна вартість	1011	317 050	324 742
знос	1012	(65 041)	(85 627)
Інвестиційна нерухомість	1015	148 083	132 156
первісна вартість	1016	163 765	151 853
знос	1017	(15 682)	(19 697)
Довгострокові біологічні активи	1020	0	0
первісна вартість	1021	0	0
накопичена амортизація	1022	(0)	(0)
Довгострокові фінансові інвестиції:			
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	20 113	20 113
інші фінансові інвестиції	1035	62	62
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	14 145	5 167
Відстрочені податкові активи	1045	0	0
Гудвіл	1050	0	0
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	0	0
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	0	0
Інші необоротні активи	1090	0	0
Усього за розділом I	1095	436 345	398 165
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	8 468 527	10 547 278
Виробничі запаси	1101	0	0
Незавершене виробництво	1102	0	0
Готова продукція	1103	0	0
Товари	1104	0	0
Поточні біологічні активи	1110	0	0
Депозити перестраховання	1115	0	0
Векселі одержані	1120	0	0
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	87 937	18 661

Дебіторська заборгованість за розрахунками:			
за виданими авансами	1130	333 605	276 003
з бюджетом	1135	2 489	35 438
у тому числі з податку на прибуток	1136	0	0
з нарахованих доходів	1140	0	0
1	2	3	4
із внутрішніх розрахунків	1145	0	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	32 943	8 640
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	0
Гроші та їх еквіваленти	1165	43 307	44 888
Готівка	1166	0	0
Рахунки в банках	1167	0	0
Витрати майбутніх періодів	1170	1 402	944
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	0	0
у тому числі в:			
резервах довгострокових зобов'язань	1181	0	0
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	0	0
резервах незароблених премій	1183	0	0
інших страхових резервах	1184	0	0
Інші оборотні активи	1190	675 079	811 518
Усього за розділом II	1195	9 645 289	11 743 370
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0	0
Баланс	1300	10 081 634	12 141 535

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	16 535	16 535
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0	0
Капітал у дооцінках	1405	45 649	44 794
Додатковий капітал	1410	664	0
Емісійний дохід	1411	0	0
Накопичені курсові різниці	1412	0	0
Резервний капітал	1415	0	0
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	1 548 613	1 455 116
Неоплачений капітал	1425	(0)	(0)
Вилучений капітал	1430	(0)	(0)
Інші резерви	1435	0	0
Усього за розділом I	1495	1 611 461	1 516 445
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	10 172	10 484
Пенсійні зобов'язання	1505	0	0
Довгострокові кредити банків	1510	50 826	125 000
Інші довгострокові зобов'язання	1515	5 013 465	8 009 395
Довгострокові забезпечення	1520	0	0
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	0	0

Цільове фінансування	1525	0	0
Благодійна допомога	1526	0	0
Страхові резерви	1530	0	0
у тому числі:			
резерв довгострокових зобов'язань	1531	0	0
резерв збитків або резерв належних виплат	1532	0	0
резерв незароблених премій	1533	0	0
інші страхові резерви	1534	0	0
Інвестиційні контракти	1535	0	0
Призовий фонд	1540	0	0
1	2	3	4
Резерв на виплату джек-поту	1545	0	0
Усього за розділом II	1595	5 074 463	8 144 879
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	249 174	5 000
Векселі видані	1605	0	0
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	6 257	5 554
товари, роботи, послуги	1615	588 591	383 007
розрахунками з бюджетом	1620	2 236	3 083
у тому числі з податку на прибуток	1621	1 553	2 085
розрахунками зі страхування	1625	139	416
розрахунками з оплати праці	1630	476	1 760
одержаними авансами	1635	2 292 560	2 056 398
розрахунками з учасниками	1640	0	0
із внутрішніх розрахунків	1645	0	0
страховою діяльністю	1650	0	0
Поточні забезпечення	1660	243 647	13 899
Доходи майбутніх періодів	1665	0	0
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	8 364	6 816
Усього за розділом III	1695	3 395 710	2 480 211
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0	0
Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	0	0
Баланс	1900	10 081 634	12 141 535

Таблиця 2

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)
 ПрАТ «ХК «Київміськбуд» за 2020 рік[122]

Форма №2		Код за	1801003
I. Фінансові результати		ДКУД	
Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	1 467 264	3 033 550
Чисті зароблені страхові премії	2010	0	0
Премії підписані, валова сума	2011	0	0
Премії, передані у перестраховання	2012	(0)	(0)
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	0	0
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014	0	0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(1 444 275)	(2 770 492)
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	(0)	(0)
Валовий:			
прибуток	2090	22 989	263 058
збиток	2095	(0)	(0)
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	0	0
1	2	3	4
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	0	0
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	0	0
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112	0	0
Інші операційні доходи	2120	229 857	140 240
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121	0	0
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	0	0
Дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування	2123	0	0
Адміністративні витрати	2130	(78 898)	(121 338)
Витрати на збут	2150	(72 051)	(136 186)
Інші операційні витрати	2180	(96 272)	(86 654)
Витрати від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181	0	0
Витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	0	0
Фінансовий результат від операційної діяльності:			
прибуток	2190	5 625	59 120
збиток	2195	(0)	(0)
Дохід від участі в капіталі	2200	3 921	0
Інші фінансові доходи	2220	2 210	5 735
Інші доходи	2240	0	0

Дохід від благодійної допомоги	2241	0	0
Фінансові витрати	2250	(4 848)	(13 008)
Втрати від участі в капіталі	2255	(0)	(0)
Інші витрати	2270	(0)	(0)
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	0	0
Фінансовий результат до оподаткування:			
прибуток	2290	6 908	51 847
збиток	2295	(0)	(0)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	2 591	16 701
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	0	0
Чистий фінансовий результат:			
прибуток	2350	4 317	35 146
збиток	2355	(0)	(0)

II. Сукупний дохід

1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	0	0
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	0	0
Накопичені курсові різниці	2410	0	0
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	0	0
Інший сукупний дохід	2445	0	0
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	0	0
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	(0)	(0)
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	0	0
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	4 317	35 146

III. Елементи операційних витрат

1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	464 146	744 563
Витрати на оплату праці	2505	82 898	96 280
1	2	3	4
Відрахування на соціальні заходи	2510	16 945	18 527
Амортизація	2515	27 979	27 247
Інші операційні витрати	2520	1 099 583	2 228 053
Разом	2550	1 691 551	3 114 670

IV. Розрахунок показників прибутковості акцій

1	2	3	4
Середньорічна кількість простих акцій	2600	66 138 480	66 138 480
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	66 138 480	66 138 480
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	0,000100	0,000500
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	0,000100	0,000500
Дивіденди на одну просту акцію	2650	0,00	0,00

зареєстрованого капіталу									
Відрахування до резервного капіталу	4210	0	0	0	0	0	0	0	0
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Сума чистого прибутку, належна до бюджету відповідно до законодавства	4215	0	0	0	0	0	0	0	0
Сума чистого прибутку на створення спеціальних (цільових) фондів	4220	0	0	0	0	0	0	0	0
Сума чистого прибутку на матеріальне заохочення	4225	0	0	0	0	0	0	0	0
Внески учасників: Внески до капіталу	4240	0	0	0	0	0	0	0	0
Погашення заборгованості з капіталу	4245	0	0	0	0	0	0	0	0
Вилучення капіталу: Викуп акцій	4260	0	0	0	0	0	0	0	0
Перепродаж викуплених акцій	4265	0	0	0	0	0	0	0	0
Анулювання викуплених акцій	4270	0	0	0	0	0	0	0	0
Вилучення частки в капіталі	4275	0	0	0	0	0	0	0	0
Зменшення номінальної вартості акцій	4280	0	0	0	0	0	0	0	0
Інші зміни в капіталі	4290	0	-855	-664	0	1 519	0	0	0
Придбання (продаж) неконтрольованої частки в дочірньому підприємстві	4291	0	0	0	0	0	0	0	0
Разом змін у капіталі	4295	0	0	0	0	0	0	0	0
Залишок на кінець року	4300	16 535	44 794	0	0	1 455 116	0	0	1 516 445

Додаток Д
Таблиця 1

Баланс (Звіт про фінансовий стан)
ПрАТ Трест «Одесоблбуд» на 31.12.2019 р. [123]

Форма 1		Код		1801001
Актив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду	
1	2	3	4	
I. Необоротні активи				
Незавершене будівництво	020	0	0	
Основні засоби:				
- залишкова вартість	030	474	465	
- первісна вартість	031	1468	1468	
- знос	032	(994)	(1003)	
Довгострокові біологічні активи:				
- справедлива (залишкова) вартість	035	0	0	
- первісна вартість	036	0	0	
- накопичена амортизація	037	(0)	(0)	
Довгострокові фінансові інвестиції	040	130	130	
Інші необоротні активи	070	0	0	
Усього за розділом I	080	604	595	
II. Оборотні активи				
Виробничі запаси	100	49	17	
Поточні біологічні активи	110	0	0	

1	2	3	4
Готова продукція	130	0	0
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги:			
- чиста реалізаційна вартість	160	341	141
- первісна вартість	161	341	141
- резерв сумнівних боргів	162	(0)	(0)
Дебіторська заборгованість з бюджетом	170	41	28
Інша поточна дебіторська заборгованість	210	29	26
Поточні фінансові інвестиції	220	0	0
Грошові кошти та їх еквіваленти:			
- в національній валюті	230	186	1
- в іноземній валюті	240	0	0
Інші оборотні активи	250	0	0
Усього за розділом II	260	646	213
III. Витрати майбутніх періодів	270	0	0
IV. Необоротні активи та групи вибуття	275	0	0
Баланс	280	1250	808

Пасив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Статутний капітал	300	432	432
Додатковий вкладений капітал	320	901	405

Резервний капітал	340	0	0
1	2	3	4
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	350	-589	-84
Неоплачений капітал	360	(0)	(0)
Усього за розділом I	380	744	753
II. Забезпечення наступних виплат та платежів	430	0	0
III. Довгострокові зобов'язання	480	0	0
IV. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	500	0	0
Поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями	510	0	0
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	530	378	52
Поточні зобов'язання за розрахунками:			
- з бюджетом	550	68	0
- зі страхування	570	15	0
- з оплати праці	580	44	3
Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами та групами вибуття, утримуваними для продажу	605	0	0
Інші поточні зобов'язання	610	1	0
Усього за розділом IV	620	506	55
V. Доходи майбутніх періодів	630	0	0
Баланс	640	1250	808

Таблиця 2

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)
 ПрАТ Трест «Одесоблбуд» за 2019 рік[123]

Форма 2		Код		1801002
Стаття	Код рядка	За звітний період	За попередній період	
1	2	3	4	
Дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	010	362	1805	
Непрямі податки та інші вирахування з доходу	020	(60)	(301)	
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) (010-020)	030	302	1504	
Інші операційні доходи	040	44	246	
Інші звичайні доходи	050	43	0	
Надзвичайні доходи	060	0	0	
Разом чисті доходи (030 + 040 + 050 + 060)	070	389	1750	
Збільшення (зменшення) залишків незавершеного виробництва і готової продукції	080	0	0	
Матеріальні затрати	090	(217)	(1129)	
Витрати на оплату праці	100	(108)	(606)	
Відрахування на соціальні заходи	110	(41)	(230)	
Амортизація	120	(9)	(33)	
Інші операційні витрати	130	(5)	(36)	
у тому числі:	131	(0)	(0)	
	140	(0)	(0)	
Інші звичайні витрати	150	(0)	(0)	

Надзвичайні витрати	160	(0)	(0)
1	2	3	4
Податок на прибуток	170	(0)	(0)
Разом витрати (090 + 100 + 110 + 120 + 130 + 140 + 150 - 80 + 160 + 170)	180	(380)	(2034)
Чистий прибуток (збиток) (070 - 180)	190	9	-284
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції та дохід від зміни вартості поточних біологічних активів	201	0	0
Витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції та витрати від зміни вартості поточних біологічних активів	202	0	0

Баланс (Звіт про фінансовий стан)
ТОВ «Тернопільбуд» на 31.12.2019 р. [124]

Форма 1	Код		1801001
Актив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи:			
залишкова вартість	010	6.4	5.5
первісна вартість	011	17.7	18.7
накопичена амортизація	012	11.3	13.2
Незавершене будівництво	020	61818.5	145541.5
Основні засоби:			
залишкова вартість	030	86560.5	108221.5
первісна вартість	031	138015.8	169565.5
знос	032	51455.3	61344
Довгострокові фінансові інвестиції:			
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	040	0	0
інші фінансові інвестиції	045	0	0
Довгострокова дебіторська заборгованість	050	0	0
Відстрочені податкові активи	060	0	0
Інші необоротні активи	070	0	0

Усього за розділом I	080	148385.4	253768.5
1	2	3	4
II. Оборотні активи			
Запаси:			
виробничі запаси	100	9393	11425.1
тварини на вирощування та відгодівлі	110	0	0
незавершене виробництво	120	28.8	4.9
готова продукція	130	1210.2	1738.3
товари	140	1.1	3.9
Векселі одержані	150	0	0
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги:			
чиста реалізаційна вартість	160	14157.9	17357.5
первісна вартість	161	14157.9	17357.5
резерв сумнівних боргів	162	0	0
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			
з бюджетом	170	632.5	593
за виданими авансами	180	272.1	3286.9
з нарахованих доходів	190	0	0
із внутрішніх розрахунків	200	63.8	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	210	6836.1	2661.9
Поточні фінансові інвестиції	220	0	0
Грошові кошти та їх еквіваленти:			
в національній валюті	230	10685.9	5601.6

в іноземній валюті	240	0	0
Інші оборотні активи	250	215	338.1
Усього за розділом II	260	43496.4	43011.2
III. Витрати майбутніх періодів	270	1848.3	218.1
Баланс	280	193730.1	296997.8

Пасив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Статутний капітал	300	1783.5	1783.5
Пайовий капітал	310	0	0
Додатковий вкладений капітал	320	0	0
Інший додатковий капітал	330	80238.5	102343.3
Резервний капітал	340	8.2	117.4
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	350	2192.9	5900.9
Неоплачений капітал	360	0	0
Вилучений капітал	370	0	0
Усього за розділом I	380	84223.1	110145.1
Частка меншості	385	0	0
II. Забезпечення наступних витрат і платежів			
Забезпечення виплат персоналу	400	0	0

Інші забезпечення	410	18.6	33.7
Вписуваний рядок - сума страхових резервів	415	0	0
Вписуваний рядок - сума часток перестраховиків у страхових резервах	416	0	0
Цільове фінансування	420	91359.8	151718.4
Усього за розділом II	430	91378.4	151752.1
III. Довгострокові зобов'язання			
Довгострокові кредити банків	440	0	0
Інші довгострокові фінансові зобов'язання	450	0	0
Відстрочені податкові зобов'язання	460	0	0
Інші довгострокові зобов'язання	470	0	0
Усього за розділом III	480	0	0
IV. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	500	0	0
Поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями	510	0	0
Векселі видані	520	0	0
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	530	13355.6	18473.8
Поточні зобов'язання за розрахунками:			
з одержаних авансів	540	1014.4	7377.8
з бюджетом	550	1286.5	2336.4
з позабюджетних платежів	560	2.7	4.1

зі страхування	570	651.6	995
з оплати праці	580	1621.1	2441.3
з учасниками	590	0	0
із внутрішніх розрахунків	600	0	1923.7
Інші поточні зобов'язання	610	196.7	1548.5
Усього за розділом IV	620	18128.6	35100.6
V. Доходи майбутніх періодів	630	0	0
Баланс	640	193730.1	296997.8

Додаток Є
Таблиця – 1

Баланс (Звіт про фінансовий стан)
ТОВ «Запорізький ДБК» на 31.12.2019 р.

Форма 1		Код 1801001	
Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи:			
- залишкова вартість	010	8	6
- первісна вартість	011	16	16
- накопичена амортизація	012	(8)	(10)
Незавершене будівництво	020	14594	27155
Основні засоби:			
- залишкова вартість	030	17274	15307
- первісна вартість	031	27406	27063
- знос	032	(10132)	(11756)
Довгострокові біологічні активи:			
- справедлива (залишкова) вартість	035	0	0
- первісна вартість	036	0	0
- накопичена амортизація	037	(0)	(0)
Довгострокові фінансові інвестиції:			

- які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	040	0	0
1	2	3	4
- інші фінансові інвестиції	045	14908	108051
Довгострокова дебіторська заборгованість	050	0	0
Справедлива (залишкова) вартість інвестиційної нерухомості	055	0	0
Первісна вартість інвестиційної нерухомості	056	0	0
Знос інвестиційної нерухомості	057	(0	(0)
Відстрочені податкові активи	060	0	0
Гудвіл	065	0	0
Інші необоротні активи	070	0	0
Гудвіл при консолідації	075	0	0
Усього за розділом I	080	46784	150519
II. Оборотні активи			
Виробничі запаси	100	8185	4605
Поточні біологічні активи	110	0	0
Незавершене виробництво	120	0	0
Готова продукція	130	0	0
Товари	140	5	6876
Векселі одержані	150	1500	1500
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги:			
- чиста реалізаційна вартість	160	34149	24154
- первісна вартість	161	34149	24154
- резерв сумнівних боргів	162	(0)	(0)

Дебіторська заборгованість за рахунками:			
- за бюджетом	170	0	0
- за виданими авансами	180	7360	5043
- з нарахованих доходів	190	0	0
- із внутрішніх розрахунків	200	0	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	210	14763	7545
Поточні фінансові інвестиції	220	0	0
Грошові кошти та їх еквіваленти:			
- в національній валюті	230	5	2
- у т.ч. в касі	231	0	0
- в іноземній валюті	240	0	0
Інші оборотні активи	250	0	0
Усього за розділом II	260	65967	49725
III. Витрати майбутніх періодів	270	0	2
IV. Необоротні активи та групи вибуття	275	0	0
Баланс	280	112751	200246

Пасив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Статутний капітал	300	1325	1325
Пайовий капітал	310	0	0
Додатковий вкладений капітал	320	0	0

Інший додатковий капітал	330	36339	36339
Резервний капітал	340	8497	8497
1	2	3	4
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	350	1432	-5942
Неоплачений капітал	360	(0)	(0)
Вилучений капітал	370	(0)	(0)
Накопичена курсова різниця	375	0	0
Усього за розділом I	380	47593	40219
Частка меншості	385	0	0
II. Забезпечення наступних виплат та платежів			
Забезпечення виплат персоналу	400	0	0
Інші забезпечення	410	0	0
Сума страхових резервів	415	0	0
Сума часток перестраховиків у страхових резервах	416	0	0
Цільове фінансування	420	2	0
З рядка 420 графа 4 Сума благодійної допомоги (421)	421	0	
Усього за розділом II	430	2	0
III. Довгострокові зобов'язання			
Довгострокові кредити банків	440	0	0
Інші довгострокові фінансові зобов'язання	450	25000	25000
Відстрочені податкові зобов'язання	460	0	0
Інші довгострокові зобов'язання	470	0	0
Усього за розділом III	480	25000	25000
IV. Поточні зобов'язання			

Короткострокові кредити банків	500	14800	15800
Поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями	510	0	0
1	2	3	4
Векселі видані	520	11153	11216
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	530	8210	6062
Поточні зобов'язання за розрахунками:			
- з одержаних авансів	540	0	0
- з бюджетом	550	237	779
- з позабюджетних платежів	560	0	0
- зі страхування	570	34	18
- з оплати праці	580	123	121
- з учасниками	590	738	663
- із внутрішніх розрахунків	600	0	0
Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами та групами вибуття, утримуваними для продажу	605	0	0
Інші поточні зобов'язання	610	4861	100368
Усього за розділом IV	620	40156	135027
V. Доходи майбутніх періодів	630	0	0
Баланс	640	112751	200246

Таблиця 2

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)
ТОВ «Запорізький ДБК» за 2019 рік

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За попередній період
1	2	3	4
Доход (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	010	19964	4249
Податок на додану вартість	015	3327	708
Акцизний збір	020	(0)	(0)
	025	(0)	(0)
Інші вирахування з доходу	030	(0)	(0)
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	035	16637	3541
Собівартість реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	040	(10844)	(4064)
Валовий прибуток:			
- прибуток	050	5793	0
- збиток	055	(0)	(523)
Інші операційні доходи	060	1361	26423
У т.ч. дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції, одержаних у наслідок сільськогосподарської діяльності	061	0	0
Адміністративні витрати	070	(2387)	(2345)
Витрати на збут	080	(319)	(0)
Інші операційні витрати	090	(1921)	(16179)

1	2	3	4
У т.ч. витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції, одержаних у наслідок сільськогосподарської діяльності	091	(0)	(0)
Фінансові результати від операційної діяльності:			
- прибуток	100	2527	7376
- збиток	105	(0)	(0)
Доход від участі в капіталі	110	0	0
Інші фінансові доходи	120	3	5
Інші доходи	130	71	2102
З рядка 130 графа 3 Дохід, пов'язаний з благодійною допомогою (131)	131	0	
Фінансові витрати	140	(9386)	(8499)
Втрати від участі в капіталі	150	(0)	(0)
Інші витрати	160	(0)	(708)
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	165	0	0
Фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування:			
- прибуток	170	0	276
- збиток	175	(6785)	(0)
У т.ч. прибуток від припиненої діяльності та/або прибуток від переоцінки необоротних активів та групи вибуття у наслідок припинення діяльності	176	0	0
У т.ч. збиток від припиненої діяльності та/або збиток від переоцінки необоротних активів та групи вибуття у наслідок припинення діяльності	177	(0)	(0)
Податок на прибуток від звичайної діяльності	180	(589)	(169)

1	2	3	4
Дохід з податку на прибуток від звичайної діяльності	185	0	0
Фінансові результати від звичайної діяльності:			
- прибуток	190	0	107
- збиток	195	(7374)	(0)
Надзвичайні:			
- доходи	200	0	0
- витрати	205	(0)	(0)
Податки з надзвичайного прибутку	210	(0)	(0)
Частка меншості	215	0	0
Чистий:			
- прибуток	220	0	107
- збиток	225	(7374)	(0)
Забезпечення матеріального заохочення	226	0	0

II. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

1	2	3	4
Матеріальні затрати	230	6816	4844
Витрати на оплату праці	240	1724	3563
Відрахування на соціальні заходи	250	612	1238
Амортизація	260	1950	2139
Інші операційні витрати	270	4369	10804
Разом	280	15471	22588

III. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

1	2	3	4
Середньорічна кількість простих акцій	300	5301200.00000000	5301200.00000000
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	310	5301200.00000000	5301200.00000000
Чистий прибуток, (збиток) на одну просту акцію	320	-1.39101000	0.02018000
Скоригований чистий прибуток, (збиток) на одну просту акцію	330	-1.39101000	0.02018000
Дивіденди на одну просту акцію	340	0.00000000	0.00000000

Уцінка незавершеного будівництва	090	(0)	(0)	(0)	(0)	(0)	(0)	(0)	(0)	(0)
Дооцінка нематеріальних активів	100	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Уцінка нематеріальних активів	110	(0)	(0)	(0)	(0)	(0)	(0)	(0)	(0)	(0)
	120	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Чистий прибуток (збиток) за звітний період	130	0	0	0	0	0	-7374	0	0	-7374
Розподіл прибутку:										
Виплати власникам (дивіденди)	140	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Спрямування прибутку до статутного капіталу	150	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Відрахування до резервного капіталу	160	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	170	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Внески учасників:										
Внески до капіталу	180	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Погашення заборгованості з капіталу	190	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	200	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Вилучення капіталу:										

Викуп акцій (часток)	210	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Перепродаж викуплених акцій (часток)	220	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Анулювання викуплених акцій (часток)	230	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Вилучення частки в капіталі	240	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Зменшення номінальної вартості акцій	250	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Інші зміни в капіталі:										
Списання невідшкодованих збитків	260	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Безкоштовно отримані активи	270	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	280	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Разом змін в капіталі	290	0	0	0	0	0	-7374	0	0	-7374
Залишок на кінець року	300	1325	0	0	36339	8497	-5942	0	0	40219

Розрахунок коефіцієнтів для кількісної оцінки показників

Назва коефіцієнту	ПрАТ «Трест «Житло-буд-1»						ПрАТ «ХК «Київміськ-буд»					
	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Фінансово-економічний блок												
Коефіцієнт загальної ліквідності ($K_{зл}$) $K_{зл} = O_a / Z_p,$	2,16	2,12	2,33	2,01	2,83	2,12	3,16	2,09	2,98	2,71	2,84	4,73
Коефіцієнт фінансової напруженості ($K_{фн}$) $K_{фн} = 1 - Z_c / A,$	0,38	0,46	0,33	0,31	0,42	0,37	0,33	0,27	0,29	0,10	0,16	-0,67
Коефіцієнт співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості (K_3) $K_3 = 1 - D_3 / K_3,$	0,23	-11,20	-2,33	-2,03	-21,61	-160,64	-0,43	-0,38	0,97	0,59	-0,51	-1,46
Коефіцієнт оборотності активів (K_{oa}) $K_{oa} = ЧД / A,$	0,18	0,25	0,29	0,22	0,36	0,39	0,11	0,08	0,19	0,13	0,15	0,25
Коефіцієнт фінансової незалежності (ФН) $ФН = ВК / ВБ,$	0,26	0,31	0,12	0,04	0,04	0,37	0,10	0,19	0,14	0,09	0,16	0,12
Коефіцієнт фінансового ризику (ФР) $ФР = 1 - ПК / ВК,$	0,89	0,78	0,84	1,03	0,97	1,00	0,93	0,89	0,94	1,15	0,81	0,91
Технічно-технологічний блок												
Коефіцієнт фондовіддачі ($Ф_в$) $Ф_в = ВП / Р_оф,$	0,33	0,23	0,38	0,31	0,22	0,27	0,42	0,31	39,00	0,21	0,26	0,23
Коефіцієнт оновлення основних фондів ($К_{оф}$) $К_{оф} = В_{факт} / В_{max}$	3,00	2,21	2,16	2,14	1,31	2,19	1,12	1,63	0,32	2,12	2,14	2,63
Коефіцієнт фондоозброєності (ФО) $К_{оф} = В_{факт} / В_{max},$	4,32	2,39	6,34	2,34	3,36	2,15	1,01	0,31	0,69	0,85	0,74	0,63
Коефіцієнт завантаження основних виробничих фондів ($К_{зоф}$) $К_{зоф} = Ф_о / ВП,$	0,31	0,38	0,62	0,71	0,40	0,63	0,34	0,62	0,45	0,37	0,78	0,83

Коефіцієнт інноваційного зростання (Кіз) Кіз = Від / Взг	0,41	0,38	0,51	0,53	0,40	0,29	0,15	0,29	0,45	0,48	0,46	0,41
HR-блок												
Коефіцієнт продуктивності праці (Пп) Пп = Вп / Чпрац,	3,29	4,15	6,12	7,12	3,12	4,13	3,12	3,63	4,12	1,28	1,63	1,24
Коефіцієнти інтенсивності руху кадрів (Ірх) Ірх = 1 - 3 вб / Ч ср,	0,11	0,17	0,24	0,21	0,13	0,19	0,18	0,19	0,22	0,23	0,17	0,16
Коефіцієнт співвідношення управлінського та виробничого персоналу (Кув) Кув = 1 - Уп / Вп,	0,13	0,19	0,22	0,24	0,16	0,17	0,20	0,21	0,19	0,26	0,15	0,17
Коефіцієнт відповідності кваліфікації працівників рівню складності виконуваних робіт (Кк) Кк = Тр / Твр,	0,81	0,93	0,61	0,69	0,78	0,87	0,69	0,81	0,63	0,68	0,74	0,79
Коефіцієнт дисципліни (Кд) Кд = Кн / Чв.л-г,	0,91	1,10	0,98	0,97	1,11	1,00	0,83	0,79	0,93	0,99	0,88	0,98
Результуючий блок												
Коефіцієнт рентабельності продукції (Крп) Крп = ЧП / С,	0,04	0,02	0,00	0,01	0,00	0,01	0,05	0,03	0,00	0,02	0,03	0,01
Коефіцієнт норми прибутку (Кнп) Кнп = ЧП / П,	0,03	0,01	0,00	0,01	0,00	0,01	0,03	0,02	0,00	0,02	0,00	0,01
Коефіцієнт прибутковості активів (Кпа) Кпа = ЧП / А,	0,03	0,01	0,00	0,01	0,00	0,01	0,02	0,01	0,00	0,01	0,00	0,00
Коефіцієнт Бівера (Кб) Кб = 1 - (ЧП + Ав / ПК)	0,01	0,04	0,01	0,02	0,03	0,04	0,00	0,01	0,08	0,09	0,03	0,03
Т-коефіцієнт Альтмана (Тк) Тк = К1 + К2 + К3 + К4,	1,26	1,39	1,57	1,46	1,74	1,58	1,28	1,21	1,12	1,26	1,30	1,25

Назва коефіцієнту	ТОВ «Тернопільбуд»						ПаАТ «Одесоблбуд»						ТОВ «Запорізький ДБК»					
	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Економічний блок																		
Коефіцієнт загальної ліквідності ($K_{зл}$) $K_{зл} = Oa / Зп,$	2,40	1,23	1,53	1,47	1,87	1,97	1,28	3,87	2,03	2,12	3,15	2,08	1,53	1,21	1,64	1,11	0,92	0,89
Коефіцієнт фінансової напруженості ($K_{фн}$) $K_{фн} = 1 - Зс / A,$	0,09	0,12	0,21	0,19	0,31	0,29	0,40	0,07	0,09	0,21	0,08	0,19	0,46	0,63	0,78	0,93	0,98	0,93
Коефіцієнт співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості ($K_з$) $K_з = 1 - Дз / Кз,$	1,09	1,01	0,91	0,98	0,97	0,89	0,00	0,51	0,49	0,61	0,70	0,61	0,68	0,81	0,60	0,91	0,92	0,94
Коефіцієнт оборотності активів (K_{oa}) $K_{oa} = ЧД / A,$	0,29	0,31	0,24	0,17	0,09	0,08	1,86	0,29	0,25	0,43	0,31	0,24	0,19	0,11	0,27	0,17	0,13	0,07
Коефіцієнт фінансової незалежності (Φ_H) $\Phi_H = BK / BB,$	0,43	0,37	0,31	0,36	0,41	0,34	0,60	0,93	0,74	0,63	0,61	0,59	0,12	0,09	0,07	0,08	0,09	0,05
Коефіцієнт фінансового ризику (Φ_P) $\Phi_P = 1 - PK / BK,$	0,22	0,32	0,43	0,51	0,63	0,66	0,68	0,07	0,54	0,49	0,37	0,58	0,69	0,73	0,81	0,86	0,89	0,91
Техніко-технологічний блок																		
Коефіцієнт фондоддачі (Φ_B) $\Phi_B = ВП / Роф,$	1,00	0,93	0,87	0,91	0,72	0,91	0,93	0,82	0,71	1,01	0,61	0,31	1,01	0,51	0,21	0,61	0,87	0,41
Коефіцієнт оновлення основних фондів ($K_{O_{of}}$) $K_{O_{of}} = V_{факт} / V_{max}$	1,10	1,16	2,01	1,03	0,69	0,87	1,62	2,10	0,90	1,10	1,31	1,42	1,90	1,02	0,93	0,81	0,96	0,61
Коефіцієнт фондоозброєності (Φ_O) $K_{O_{of}} = V_{факт} / V_{max},$	2,38	1,82	1,63	1,24	1,38	1,54	0,83	0,94	0,89	0,87	0,91	0,89	0,36	0,34	0,38	0,24	0,17	0,21
Коефіцієнт завантаження основних виробничих фондів ($K_{Zoф}$) $K_{Zoф} = \Phi_o / ВП,$	0,91	0,85	0,62	0,67	0,52	0,43	0,31	0,49	0,45	0,63	0,17	0,89	0,17	0,29	0,36	0,37	0,18	0,13
Коефіцієнт інноваційного зростання ($K_{із}$)	0,41	0,39	0,52	0,43	0,28	0,36	0,42	0,56	0,52	0,53	0,59	0,61	0,29	0,24	0,21	0,18	0,14	0,13

Кіз = Від / Взаг																			
HR-блок																			
Коефіцієнт продуктивності праці (P_n) $P_n = V_n / Ч_{прац}$,	1,02	1,23	1,61	1,32	1,53	1,63	2,01	2,12	1,96	1,86	1,78	1,98	1,56	1,32	1,28	1,21	1,16	1,12	
Коефіцієнти інтенсивності руху кадрів ($I_{рх}$) $I_{рх} = 1 - 3 \text{ вб} / Ч \text{ ср}$,	0,41	0,52	0,46	0,31	0,35	0,21	0,23	0,28	0,26	0,24	0,21	0,26	0,68	0,65	0,72	0,78	0,79	0,71	
Коефіцієнт співвідношення управлінського та виробничого персоналу ($K_{ув}$) $K_{ув} = 1 - U_n / V_n$,	0,26	0,42	0,37	0,39	0,24	0,26	0,45	0,43	0,35	0,31	0,29	0,33	0,26	0,28	0,27	0,21	0,19	0,18	
Коефіцієнт відповідності кваліфікації працівників рівню складності виконуваних робіт (K_k) $K_k = T_p / T_{вр}$,	0,53	0,59	0,57	0,69	0,75	0,67	0,82	0,86	0,79	0,73	0,72	0,68	0,50	0,58	0,23	0,42	0,46	0,29	
Коефіцієнт дисципліни (K_d) $K_d = K_n / Ч_{в.л-г}$,	0,93	0,89	1,29	1,03	1,02	1,21	0,93	0,86	0,79	0,95	0,93	0,92	0,89	0,88	0,93	0,81	0,71	0,73	
Результуючий блок																			
Коефіцієнт рентабельності продукції ($K_{рп}$) $K_{рп} = ЧП / С$,	0,03	0,01	0,02	0,00	0,02	0,06	0,01	0,04	0,05	0,02	0,01	0,01	0,01	0,01	0,00	0,00	0,00	0,00	
Коефіцієнт норми прибутку ($K_{нп}$) $K_{нп} = ЧП / Л$,	0,02	0,00	0,02	0,00	0,01	0,05	0,02	0,04	0,05	0,02	0,00	0,01	0,02	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
Коефіцієнт прибутковості активів ($K_{па}$) $K_{па} = ЧП / А$,	0,01	0,01	0,03	0,00	0,01	0,04	0,02	0,04	0,04	0,03	0,00	0,01	0,01	0,01	0,00	0,00	0,00	0,00	
Коефіцієнт Бівера (K_b) $K_b = 1 - (ЧП + А_{в} / ПК)$	0,01	0,01	0,01	0,00	0,02	0,06	0,01	0,03	0,06	0,01	0,01	0,02	0,00	0,01	0,00	0,00	0,00	0,00	
Т-коефіцієнт Альтмана (T_k) $T_k = K_1 + K_2 + K_3 + K_4$,	0,03	0,02	0,02	0,00	0,02	0,05	0,01	0,03	0,04	0,01	0,01	0,02	0,01	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	

Акт № 16

про впровадження результатів дисертаційного дослідження
складено «02» жовтня 2023 р.

Ми, що нижче підписалися, представники Виконавця, здобувачка кафедри «Економіки та маркетингу» Харківського національного університету міського господарства ім. О.М. Бекетова Цигенко Анна Юріївна з однієї сторони; і представник Замовника, директора проєктної фірма ООО «Авуар» Годієнка Сергія Миколайовича з іншої сторони, цим актом підтверджуємо факт впровадження в практичну діяльність розробок, алгоритмів та висновків дисертаційної роботи «Організаційно-економічне забезпечення конкурентоспроможності будівельних підприємств», що подається Цигенко А. Ю. на здобуття наукового ступеня доктора філософії, які полягають у:

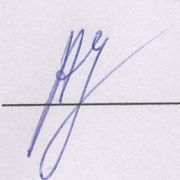
- застосуванні трирівневої блокової системи факторно-аналітичного забезпечення конкурентоспроможності будівельних підприємств, що дозволяє забезпечити кількісну оцінку факторів конкурентоспроможності та визначити інтегральний результат безпосередньо рівня конкурентоспроможності будівельного підприємства шляхом розрахунку запропонованого інтегрального критерію оцінки конкурентоспроможності будівельного підприємства, що на відміну від існуючих систем дає змогу системно та комплексно підійти до оцінки факторно-аналітичного забезпечення конкурентоспроможності будівельних підприємств;

- використанні системи взаємодії ділових та виробничих циклів будівельних підприємств, що визначило доцільність розгляду процесу забезпечення конкурентоспроможності як циклічного, оскільки зі зміною циклів ділової активності та попаданням різних стадій будівельного проєкту на період певного економічного циклу формуються нові вимоги та зовнішні умови забезпечення конкурентоспроможності, що на відміну від існуючих систем дає змогу системно та комплексно підійти до дослідження взаємодії ділових та виробничих циклів будівельних підприємств.

Акт виданий без фінансових зобов'язань підприємства перед автором.

Роботу здав:
Від виконавця

здобувач


Анна ЦИГЕНКО

Роботу прийняв:
Від замовника

директора проєктної фірма
ООО «Авуар»


Сергій ГОРДІЄНКО

Акт № 3

про впровадження результатів дисертаційного дослідження
складено «02» жовтня 2023 р.

Ми, що нижче підписалися, представники Виконавця, здобувачка кафедри «Економіки та маркетингу» Харківського національного університету міського господарства ім. О.М. Бекетова Цигенко Анна Юріївна з однієї сторони; і представник Замовника, директора ТОВ «СмартБізнесСолюшн» Бородай Олександра Петровича з іншої сторони, цим актом підтверджуємо факт впровадження в практичну діяльність розробок, алгоритмів та висновків дисертаційної роботи «Організаційно-економічне забезпечення конкурентоспроможності будівельних підприємств», що подається Цигенко А. Ю. на здобуття наукового ступеня доктора філософії, які полягають у:

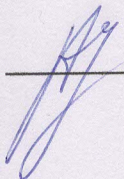
- застосуванні моделі взаємозв'язків факторно-аналітичної сукупності забезпечення конкурентоспроможності будівельних підприємств, розроблену на основі аналізу факторів впливу на забезпечення конкурентоспроможності, що базується на триступеневій системі групування та визначає інформаційно-аналітичне підґрунтя методики проведення оцінки конкурентоспроможності;

- використанні алгоритму оцінки та організаційно-економічного забезпечення конкурентоспроможності будівельних підприємств, розроблений на основі аналізу факторів впливу на формування та підвищення конкурентоспроможності, що дозволяє забезпечити систематизацію організаційно-управлінських впливів на існуючу економічну систему з метою її якісної трансформації та переходу у новий стан відповідно до цілей та завдань підвищення конкурентоспроможності;

Акт виданий без фінансових зобов'язань підприємства перед автором.

Роботу здав:
Від виконавця

здобувач



Анна ЦИГЕНКО

Роботу прийняв:
Від замовника

директора
ТОВ «СмартБізнесСолюшн»



Олександр БОРОДАЙ

Акт № 3

про впровадження результатів дисертаційного дослідження
складено «29» вересня 2023 р.

Ми, що нижче підписалися, представники Виконавця, здобувачка кафедри «Економіки та маркетингу» Харківського національного університету міського господарства ім. О.М. Бекетова Цигенко Анна Юріївна з однієї сторони; і представник Замовника, голова правління громадської організації «НаДихай» з іншої сторони, цим актом підтверджуємо факт впровадження в практичну діяльність розробок, алгоритмів та висновків дисертаційної роботи «Організаційно-економічне забезпечення конкурентоспроможності будівельних підприємств», що подається Цигенко А. Ю. на здобуття наукового ступеня доктора філософії, які полягають у:

- застосуванні трирівневої блокової системи факторно-аналітичного забезпечення конкурентоспроможності будівельних підприємств, що дозволяє забезпечити кількісну оцінку факторів конкурентоспроможності та визначити інтегральний результат безпосередньо рівня конкурентоспроможності будівельного підприємства;
- застосуванні алгоритму оцінки та організаційно-економічного забезпечення конкурентоспроможності будівельних підприємств, розробленого на основі аналізу факторів впливу на формування та підвищення конкурентоспроможності;
- застосуванні моделі взаємозв'язків факторно-аналітичної сукупності забезпечення конкурентоспроможності будівельних підприємств, розроблену на основі аналізу факторів впливу на забезпечення конкурентоспроможності;
- використанні системи взаємодії ділових та виробничих циклів будівельних підприємств.

Акт виданий без фінансових зобов'язань підприємства перед автором.

Роботу здав:
Від виконавця

здобувач



Анна ЦИГЕНКО

Роботу прийняв:
Від замовника

голова правління ГО «НаДихай»



Сергій БОРИСЕНКО

Акт № 23

про впровадження результатів дисертаційного дослідження
складено «25» вересня 2023 р.

Ми, що нижче підписалися, представники Виконавця, здобувачка кафедри «Економіки та маркетингу» Харківського національного університету міського господарства ім. О.М. Бекетова Бекетова Цигенко Анна Юріївна з однієї сторони; і представник Замовника, заступника директора ТОВ «Провідні будівельні технології» Вяткіна Романа Сергійовича з іншої сторони, цим актом підтверджуємо факт впровадження в практичну діяльність розробок, алгоритмів та висновків дисертаційної роботи «Організаційно-економічне забезпечення конкурентоспроможності будівельних підприємств», що подається Цигенко А.Ю. на здобуття наукового ступеня доктора філософії, які полягають у:

- використанні алгоритму оцінки та організаційно-економічного забезпечення конкурентоспроможності будівельних підприємств, що дозволяє забезпечити систематизацію організаційно-управлінських впливів на існуючу економічну систему з метою її якісної трансформації та переходу у новий стан відповідно до цілей та завдань підвищення конкурентоспроможності;
- використанні процесів забезпечення моніторингу рівня конкурентоспроможності будівельних підприємств шляхом використання просторової моделі безперервного удосконалення циклічного моніторингу конкурентоспроможності «Спіраль Джурана»;
- застосуванні теоретико-методичних положень та концептуальних засад визначення підходів до реалізації організаційно-економічних механізмів формування та реалізації конкурентоспроможності будівельних підприємств.

Акт виданий без фінансових зобов'язань підприємства перед автором.

Роботу здав:

Від виконавця



Анна ЦИГЕНКО

Роботу прийняв:

Від замовника



Роман В'ЯТКІН



00021964

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ
УКРАЇНИ

MINISTRY OF EDUCATION AND
SCIENCE OF UKRAINE

ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ
УНІВЕРСИТЕТ
МІСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА
імені О. М. Бекетова

O. M. BEKETOV NATIONAL UNIVERSITY
OF URBAN ECONOMY
IN KHARKIV

61002, м. Харків, вул. Маршала Бажанова, 17,
Тел. (057) 706-15-37, факс (057) 706-15-54
E-mail: office@kname.edu.ua,
Код ЄДРПОУ 02071151

17, Marshala Bazhanova Street, Kharkiv 61002
tel. (057) 706-15-37, fax (057) 706-15-54
E-mail: office@kname.edu.ua,
EDRPOU code 02071151

Від 27.09.2023 № 05-546/1

На № _____ від _____

ДОВІДКА

про впровадження в науковий процес
результатів дисертаційної роботи
Цигенко Анни Юріївни за темою
«ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ»

Ректорат Харківського національного університету міського господарства імені О.М. Бекетова підтверджує використання результатів дисертаційного дослідження Цигенко А. Ю. за темою «Організаційно-економічне забезпечення конкурентоспроможності будівельних підприємств» у науковий процес університету.

Результати дисертаційної роботи використовувались при виконанні госпдоговірної роботи на замовлення КП «Харківводоканал» як частину Загального плану науково-дослідної роботи Харківського національного університету міського господарства імені О.М.Бекетова за темою «Аналіз перспективних напрямів інноваційного розвитку послуг водопостачання і водовідведення» (номер державної реєстрації: 0123U101633). Внесок здобувача полягає у розробці концептуальних засад управління конкурентоспроможністю підприємств.

За науково-дослідною темою «Економічний розвиток: макро-, мезо-, мікрорівень. Етап 4. Актуальні проблеми сталого економічного розвитку» (номер державної реєстрації: 0120U104501) здобувачкою запропоновано використання системи факторно-аналітичного забезпечення конкурентоспроможності будівельних підприємств.

Ректор ХНУМГ ім. О.М. Бекетова

Володимир БАБАСОВ

« 27 » вересня 2023р.

00021965



МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ
УКРАЇНИ

MINISTRY OF EDUCATION AND
SCIENCE OF UKRAINE

ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ
УНІВЕРСИТЕТ
МІСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА
імені О. М. Бекетова

O. M. BEKETOV NATIONAL UNIVERSITY
OF URBAN ECONOMY
IN KHARKIV

61002, м. Харків, вул. Маршала Бажанова, 17,
Тел. (057) 706-15-37, факс (057) 706-15-54
E-mail: office@kname.edu.ua,
Код ЕДРПОУ 02071151

17, Marshala Bazhanova Street, Kharkiv 61002
tel. (057) 706-15-37, fax (057) 706-15-54
E-mail: office@kname.edu.ua,
EDRPOU code 02071151

Від 25.09.2023 р. № 05-538/1

На № _____ від _____

ДОВІДКА

про впровадження в освітній процес

результатів дисертаційної роботи

Цигенко Анни Юріївни за темою

«ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ»

Ректорат Харківського національного університету міського господарства імені О.М. Бекетова підтверджує впровадження у навчальний процес результатів дисертаційної роботи на здобуття наукового ступеня доктора філософії з економіки Цигенко А. Ю. за темою «Організаційно-економічне забезпечення конкурентоспроможності будівельних підприємств» зі спеціальності 051 – Економіка.

Розробки та рекомендації, запропоновані автором впроваджено в навчальний процес, при викладанні дисциплін бакалаврського рівня освітньо-професійної програми «Економіка», а саме: «Економіка і фінанси будівельного підприємства», «Дослідження кон'юнктури будівельних ринків» та «Техніко-економічні основи будівництва».

Дисертаційна робота містить нові теоретико-методичні та практичні рекомендації, які дозволяють студентам поглибити рівень знань і вмінь стосовно економічного дослідження будівельної галузі.

Ректор ХНУМГ ім. О.М. Бекетова

Володимир БАБАСОВ

«25» вересня 2023р.