

%d0%b0%d1%80%d1%85%d1%96%d0%b2-2023.pdf (Дата звернення: 01.04.2025).

4. Маргасова В. Г., Вдовенко Н. М. Формування маркетингових стратегій інноваційного розвитку підприємств для регулювання виробничої діяльності груп суспільних інтересів на ринку. *Scientific notes of Lviv University of Business and Law*. 2022. № 35. С. 273-279. URL: <https://nzlubp.org.ua/index.php/journal/article/view/804/731>, (Дата звернення: 01.04.2025).

5. Prykhodko D. O. та ін. Теоретичні аспекти та практичні рекомендації формування інноваційної системи будівельного підприємства. *Ways to Improve Construction Efficiency*. 2023. Т. 2. № 52. С. 345-362. URL: <http://ways.knuba.edu.ua/article/view/323107/313402>, (Дата звернення: 01.04.2025).

УДК 691.7:339.13.017

КОНКУРЕНТНІ ПЕРЕВАГИ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ У КОНТЕКСТІ СТРАТЕГІЧНОГО РОЗВИТКУ

Христина Чуприна,

д-р екон. наук, професор кафедри менеджменту в будівництві, професор,

Дар'я Калініна,

здобувач першого (бакалаврського) рівня вищої освіти ОПП
«Менеджмент організацій і адміністрування», спеціальність 073 «Менеджмент»
Київський національний університет будівництва і архітектури, м. Київ

Конкурентні переваги будівельних підприємств у контексті стратегічного розвитку формуються на основі здатності компаній ефективно використовувати власні ресурси, оптимізувати бізнес-процеси та впроваджувати сучасні управлінські підходи. Будівельна галузь завжди відзначалася високим рівнем конкуренції, що змушувало підприємства постійно вдосконалювати свої стратегії, підвищувати якість продукції та послуг, а також шукати нові джерела економії ресурсів. У сучасних умовах, що характеризуються макроекономічною нестабільністю, наслідками пандемії COVID-19 та впливом воєнних дій, управління конкурентоспроможністю набуває ще більшого значення.

Конкурентоспроможність будівельного підприємства визначається здатністю зберігати та розширювати ринкові позиції завдяки впровадженню інноваційних технологій, ефективному використанню матеріально-технічних ресурсів та розвитку кадрового потенціалу. Важливими факторами є якість будівельних робіт, оптимізація витрат, ефективність управління проектами та здатність швидко адаптуватися до змін у зовнішньому середовищі. У цьому контексті стратегічний розвиток будівельних підприємств має ґрунтуватися на процесному підході, який передбачає аналіз ключових бізнес-процесів, виявлення їх слабких місць та впровадження заходів з підвищення ефективності [1].

Ресурсний потенціал як основа конкурентоспроможності включає людський капітал, технологічну оснащеність та інноваційність. Висококваліфікований персонал, здатний до постійного навчання, забезпечує якість виконання будівельних проєктів і швидку адаптацію до нових вимог. Технологічні рішення, такі як BIM-моделювання, автоматизація та використання екологічно чистих матеріалів, дозволяють знижувати витрати, підвищувати продуктивність і відповідати сучасним стандартам. Інвестиції в інновації, зокрема в розробку унікальних будівельних матеріалів або енергоефективних технологій, створюють довгострокові переваги перед конкурентами.

Другий критичний аспект – **операційна ефективність**, яка визначає здатність підприємства оптимізувати внутрішні процеси, управляти ланцюгами поставок і швидко адаптуватися до змін. Стратегічне планування дозволяє передбачати ринкові тенденції, а гнучкість у виробництві – реагувати на індивідуальні запити замовників. Важливу роль відіграє якість управління, оскільки саме від нього залежить координація всіх бізнес-процесів і формування корпоративної культури, спрямованої на досягнення конкурентних цілей.

Третій ключовий фактор – **цінність для клієнта та споживача**. У будівельній галузі необхідно чітко розмежовувати ці дві категорії: якщо клієнтами є підрядники або девелопери, які оцінюють умови поставок і ціни, то кінцеві споживачі орієнтуються на довговічність, екологічність та функціональність матеріалів. Висока якість продукції, конкурентна цінова політика та унікальні характеристики формують лояльність і довіру, що є основою для довгострокових відносин із замовниками.

Четвертий напрям – **ринкова взаємодія та імідж**. Активний маркетинг, участь у галузевих заходах і ефективна комунікація через цифрові канали допомагають підвищити впізнаваність бренду. Соціальна відповідальність, зокрема дотримання екологічних стандартів і підтримка соціальних ініціатив, стає все більш значущою для сучасних споживачів і інвесторів, що відкриває додаткові можливості для диференціації.

Одним із пріоритетів стратегічного розвитку є цифрова трансформація. Впровадження цифрових платформ для управління проєктами (наприклад, Procore, PlanRadar), використання CRM-систем, аналітики на основі великих даних дозволяє досягти синергії між технічними та управлінськими процесами. Також дедалі більшої популярності набувають сталі практики: використання енергоефективних технологій, екологічно безпечних матеріалів, проєктування «зелених» будівель відповідно до стандартів LEED або BREEAM. Це не лише позитивно впливає на імідж підприємства, але й відкриває доступ до міжнародних ринків і фінансування [2].

Для підвищення конкурентоспроможності будівельних підприємств необхідно впроваджувати комплексну систему оцінки ефективності діяльності, що включає якісні та кількісні методи аналізу, такі як SWOT-аналіз, PEST-аналіз, матричні моделі оцінки, експертні та інтегральні методи. Вибір методів

оцінювання залежить від доступності інформації та можливості об'єктивного вимірювання ключових показників. Важливою складовою є також розробка стратегічних планів розвитку, які мають містити чітко визначені цілі, завдання та інструменти досягнення конкурентних переваг.

Одним із головних стратегічних завдань будівельних компаній є розробка конкурентних переваг, які можуть формуватися у різних сферах діяльності: фінансовій, технологічній, кадровій, соціальній, ринковій. Зокрема, застосування новітніх будівельних технологій, підвищення рівня цифровізації та автоматизації процесів дозволяє суттєво скоротити витрати, підвищити продуктивність та покращити якість продукції. Також важливими чинниками є розширення інвестиційних можливостей, ефективне управління ризиками та формування стійких партнерських відносин із замовниками та постачальниками [1].

Успішний стратегічний розвиток підприємства неможливий без урахування як внутрішніх можливостей, так і зовнішніх викликів. Він також потребує системного підходу до управління змінами в організації. Важливо зазначити, що немає універсальної «правильної» стратегії – все залежить від конкретної ситуації та цілей компанії. Ключовим є вміння гнучко комбінувати різні підходи та оперативно реагувати на зміни зовнішнього середовища

Конкурентні переваги будівельного підприємства є комплексом взаємопов'язаних факторів, що охоплюють технології, управління, фінанси, маркетинг та кадровий потенціал. Для забезпечення стійкого стратегічного розвитку підприємствам необхідно систематично аналізувати своє положення на ринку, адаптуватися до тенденцій галузі та активно впроваджувати інноваційні та сталі рішення. [3].

Список використаних джерел:

1. Тюріна Н., Назарчук Т., Бакай А. Управління конкурентоспроможністю будівельних організацій. *Innovation and Sustainability*. 2023. No 1. 213-221с.
2. Бенчук, С. Теоретичні аспекти формування конкурентних переваг виробничих підприємств будівельної галузі. *Herald of Khmelnytskyi National University. Economic Sciences*. 2025. 338.1. 514-522.
3. Шульгун С. Д. Формування стратегії розвитку організації: Докторська дисертація, Тернопіль: ЗУНУ, 2024.