

Гавриленко Е.Г.

магістрант

ВСП «Інститут інноваційної освіти КНУБА»

Кубанов Р.А.

к. пед. н., доц.

ВСП «Інститут інноваційної освіти КНУБА»

ХАРАКТЕРИСТИКА АДАПТИВНОЇ СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ АРХІТЕКТУРНО- БУДІВЕЛЬНОЇ КОМПАНІЇ

У сучасних умовах глобалізації та швидкого розвитку архітектурно-будівельної галузі, ефективне управління конкурентним потенціалом стає критичним для успіху будівельних організацій. Забезпечення конкурентоспроможності в даній сфері вимагає постійного вдосконалення та адаптації до змін, що відбуваються на ринку. На нашу думку, саме адаптивна стратегія є ключовою у сучасному бізнес-середовищі, оскільки вона дозволяє підприємствам ефективно реагувати на зміни ринкових умов та забезпечує їхню конкурентоспроможність.

Мета дослідження – визначити сутність та особливості адаптивної стратегії управління конкурентним потенціалом архітектурно-будівельної компанії.

У контексті ринкової економіки система орієнтації архітектурно-будівельних підприємств є ключовим організаційно-економічним інструментом, який забезпечує можливість ефективного управління організаційною структурою підприємства, удосконалення внутрішніх та зовнішніх зв'язків, мінімізацію ризиків, а також створення оптимальних умов для його функціонування. Основна мета архітектурно-будівельного підприємства полягає в забезпеченні максимального прибутку шляхом задоволення потреб споживачів через виробництво високоякісної та доступної будівельної продукції або послуг, розширенні мережі клієнтів, збільшенні ринкової частки, зростанні обсягів будівельних робіт та послуг, впровадженні передових технологій у виробництво, а також створенні ефективної системи управління. Це обґрунтовує постійну роботу щодо формування комплексу конкурентних переваг підприємства.

Формування конкурентного потенціалу підприємства – це комплексна стратегія дій, спрямована на досягнення конкурентних переваг протягом певного періоду. Використання адаптивного управління для оптимізації портфеля конкурентного потенціалу підприємства вимагає формулювання переліку стратегій, які можуть бути реалізовані суб'єктом господарюван-

ня, зокрема: стратегія зростання, стратегія стабільності, стратегія виживання, стратегія адаптації [1]. Зокрема, стратегія адаптації – це новий спосіб ставлення до складових підприємства, з орієнтацією на можливість адаптації до зовнішніх впливів ринкового середовища з метою підтримання конкурентних позицій через формування антикризового потенціалу. Це включає швидке виявлення та ліквідацію негативного впливу зовнішніх і внутрішніх факторів середовища та активне залучення усіх захищених сторін, а також максимальне забезпечення необхідних ресурсів та джерел їх формування

Отже, формування конкурентного потенціалу підприємства є постійним ітеративним процесом, який вимагає аналізу ринкових умов, внутрішніх можливостей та зовнішніх загроз, та відповідного реагування на них. При цьому важливо бути готовим до змін та постійного вдосконалення, щоб забезпечити стійку конкурентну перевагу на ринку. Це актуалізує проблему адаптації на рівні стратегії підприємства.

Адаптивна стратегія управління конкурентним потенціалом у архітектурно-будівельних організаціях спрямована на забезпечення ефективної реакції на зміни у ринкових умовах та споживацьких потребах. Вона передбачає гнучкість у виборі стратегічних курсів, підходів до продуктоутворення та управління людськими ресурсами. Основні складові методичного трикутника адаптивної стратегії: 1. Гнучка організаційна структура: Організація повинна бути спрощеною і розподіленою за функціональними одиницями, що дозволяє швидко реагувати на зміни та пристосовуватися до нових умов. 2. Компетентність персоналу: Необхідне стале підвищення кваліфікації працівників через навчання, освіту та загальне ознайомлення з інноваційними технологіями та методами. 3. Неперервне вдосконалення продуктів та послуг: Організація повинна прагнути розвивати нові та інноваційні продукти та послуги, які відповідають високим споживацьким стандартам. Застосування такого методичного трикутника дозволяє архітектурно-будівельним організаціям бути гнучкими та адаптивними до змін у конкурентному середовищі, швидко адаптуватися до нових умов та утримувати свою конкурентоспроможність [4].

Безумовно, адаптивна стратегія управління конкурентним потенціалом у архітектурно-будівельних організаціях є важливим інструментом для забезпечення успішної конкуренції на ринку, пристосування до змін та забезпечення сталого розвитку компанії.

Слід зазначити, що одним із ключових елементів успішної діяльності будь-якої архітектурно-будівельної компанії є наявність унікальних ноу-хау, які дозволяють вирізнятися на ринку та забезпечувати конкурентні переваги. В українських умовах, адаптивна стратегія управління конкурентним потенціалом архітектурно-будівельних компаній вимагає особли-

вого підходу та урахування специфіки ринку та законодавства. Однією з важливих складових адаптивної стратегії в українських умовах є адаптація до місцевих стандартів та вимог. Слід ретельно дослідити і зрозуміти особливості будівельної галузі в Україні, законодавство та нормативно-правову базу, щоб успішно впровадити інновації та новітні технології. Також важливо враховувати специфіку місцевого попиту та уникати культурних та мовних бар'єрів у комунікації з клієнтами та партнерами. До інших аспектів адаптивної стратегії можна віднести використання місцевих ресурсів та партнерських відносин, розвиток спеціалізованих послуг для українського ринку, а також активне залучення до співпраці місцевих фахівців та збереження і підвищення їх кваліфікації. Українські умови вимагають гнучкості та готовності до швидкої реакції на зміни, адже ринок та умови діяльності можуть швидко змінюватися [2–3].

Отже, успішна реалізація адаптивної стратегії управління конкурентним потенціалом архітектурно-будівельної компанії в українських умовах вимагає комплексного підходу, врахування місцевих особливостей, стандартів та вимог, а також готовності до змін та пошуку нових можливостей для розвитку в умовах динамічного ринкового середовища.

Таким чином, адаптивна стратегія управління конкурентним потенціалом архітектурно-будівельних компаній є ключовим елементом для успішної конкуренції та сталого розвитку в умовах постійних змін на ринку. Особливості адаптивної стратегії управління конкурентним потенціалом в архітектурно-будівельних компаніях включають ряд важливих аспектів. Це використання інтелектуального капіталу, формування унікальних пропозицій на ринку, ефективне ціноутворення, забезпечення якості продукції та послуг, належне фінансування, використання сучасних технологій та інновацій у діяльності, а також реалізацію сучасних архітектурно-економічних концепцій для економічно ефективних проєктів. У контексті сталого розвитку та конкурентоспроможності, для успішної реалізації адаптивної стратегії важливо систематично моніторити та оцінювати її ефективність, а також адаптувати стратегію до змін в середовищі. Гнучкість, навчальність та постійне підвищення кваліфікації персоналу є суттєвими чинниками успіху адаптивної стратегії. Крім того, важливим є пошук і впровадження новітніх технологій, які забезпечать ефективність та інноваційність у діяльності компанії.

У цілому, адаптивна стратегія управління конкурентним потенціалом дозволяє архітектурно-будівельним компаніям не лише пристосовуватися до змін на ринку, але й активно реагувати на них, забезпечуючи сталість та успішність у складних умовах сучасного бізнес-середовища. Акцент на адаптивність та інновації дозволить підприємствам досягати високих ре-

зультатів, забезпечувати конкурентні переваги та стабільний розвиток у довгостроковій перспективі.

Список використаних джерел

1. Яремко А.Д. Адаптивне управління стратегіями формування антикризового потенціалу підприємства. Економічний вісник Національного гірничого університету. 2018. №. 4. С. 148–158.
2. Ждаміров Є.Ю. Адаптивна система управління підприємством. Вісник Полтавської державної аграрної академії. 2011. №. 4. С. 189–192.
3. Калініченко Л.Л. Адаптивне управління підприємством в конкурентному середовищі. Вісник економіки транспорту і промисловості. 2011. №. 33. С. 177–180.
4. Kubanov R., Yashchenko O., Makatora D. Adaptive strategies for managing the complete potential of an architectural and construction company. Інклюзивна економіка. 2024. № 1(3). С. 32–41. DOI: https://doi.org/10.32782/inclusive_index_economics.3-5; URL: https://journals.kpdi.in.ua/index.php/inclusive_economics/article/view/75/73 (дата звернення: 09.11.2024).

Галай О.В.

магістрант

ВСП «Інститут інноваційної освіти КНУБА»

Кубанов Р.А.

к. пед. н., доц.

ВСП «Інститут інноваційної освіти КНУБА»

ФОРМУВАННЯ МЕНЕДЖЕРОМ АРХІТЕКТУРНО-БУДІВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА АЛГОРИТМУ ВИРІШЕННЯ КОНФЛІКТІВ ЗІ КЛІЄНТАМИ

Актуальність дослідження алгоритму рішення конфліктів з клієнтами менеджером архітектурно-будівельного підприємства обумовлена кількома ключовими факторами. По-перше, будівельна галузь в Україні характеризується високим рівнем невизначеності та ризиків, що може привести до конфліктних ситуацій. По-друге, конфлікти з клієнтами можуть вплинути на фінансові результати підприємства. По-третє, ефективне управління конфліктами сприяє покращенню комунікації в команді і підвищує загальний моральний дух співробітників. У сучасних умовах ринку, де швидкість реагування та якість виконання проектів є важливими, дослідження алгоритму вирішення конфліктів стає ключовим для підвищення