

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ БУДІВНИЦТВА І
АРХІТЕКТУРИ**

атестаційна робота бакалавра на тему:

**Шляхи забезпечення конкурентоспроможності будівельної
продукції**

Виконав студент групи зЕПс-22
Горобець Микита Ігорович

Науковий керівник
Запєчна Ю.О.
к.е.н., доцент

□ АКТУАЛЬНІСТЬ ТЕМИ У воєнний і післявоєнний період будівельна галузь відіграє ключову роль у відновленні країни. Зростає попит на якісну, енергоефективну та конкурентоспроможну продукцію. Виробникам необхідно адаптуватися до нових умов, ринкових вимог і сталих стандартів, щоб утримати позиції та розвиватися.

□ МЕТА ДОСЛІДЖЕННЯ Визначити ефективні шляхи підвищення конкурентоспроможності будівельної продукції ТОВ «ОРІЄНТИР-БУДЕЛЕМЕНТ» з урахуванням сучасних викликів та принципів сталого розвитку.

**□ ЗАВДАННЯ
ДОСЛІДЖЕННЯ**

1. Проаналізувати теоретичні підходи до оцінки конкурентоспроможності будівельної продукції;
2. Дослідити економічну діяльність ТОВ «ОРІЄНТИР-БУДЕЛЕМЕНТ» за останні роки;
3. Здійснити аналіз продукції підприємства та порівняти з аналогами конкурентів;
4. Визначити напрями стратегічного покращення конкурентоспроможності;
5. Запропонувати практичні заходи з інтеграцією принципів сталого розвитку.

**□ ОБ'ЄКТ
ДОСЛІДЖЕННЯ**

Економічні процеси формування та підвищення конкурентоспроможності будівельної продукції на прикладі підприємства ТОВ «ОРІЄНТИР-БУДЕЛЕМЕНТ».

**□ ПРЕДМЕТ
ДОСЛІДЖЕННЯ**

Методи, інструменти та стратегії забезпечення конкурентоспроможності продукції підприємств будівельної галузі з урахуванням сучасних ринкових викликів, екологічних вимог і технологічних змін.

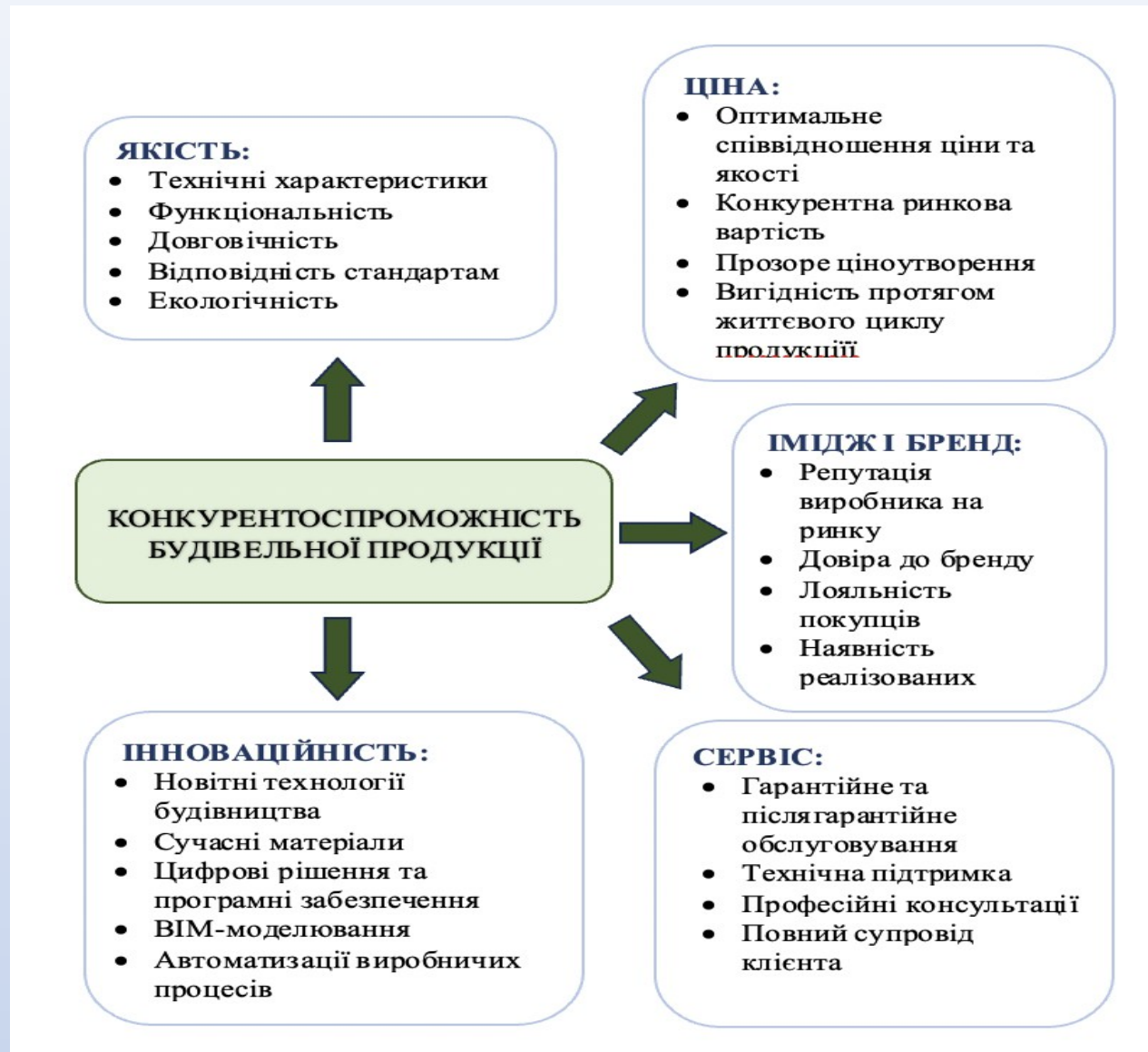
**□ ПРАКТИЧНЕ
ЗНАЧЕННЯ**

Рекомендації можуть бути використані підприємствами галузі для зміцнення позицій на ринку та участі у відбудові країни.

Основні складові конкурентоспроможності продукції

Конкурентоспроможність

продукції — це здатність товару задовольняти потреби споживачів краще, ніж аналогічна продукція конкурентів, за рахунок оптимального співвідношення ціни, якості, функціональних характеристик, рівня сервісу та іміджу виробника на цільовому ринку.



Фактори, що впливають на конкурентоспроможність продукції

Зовнішні фактори впливу



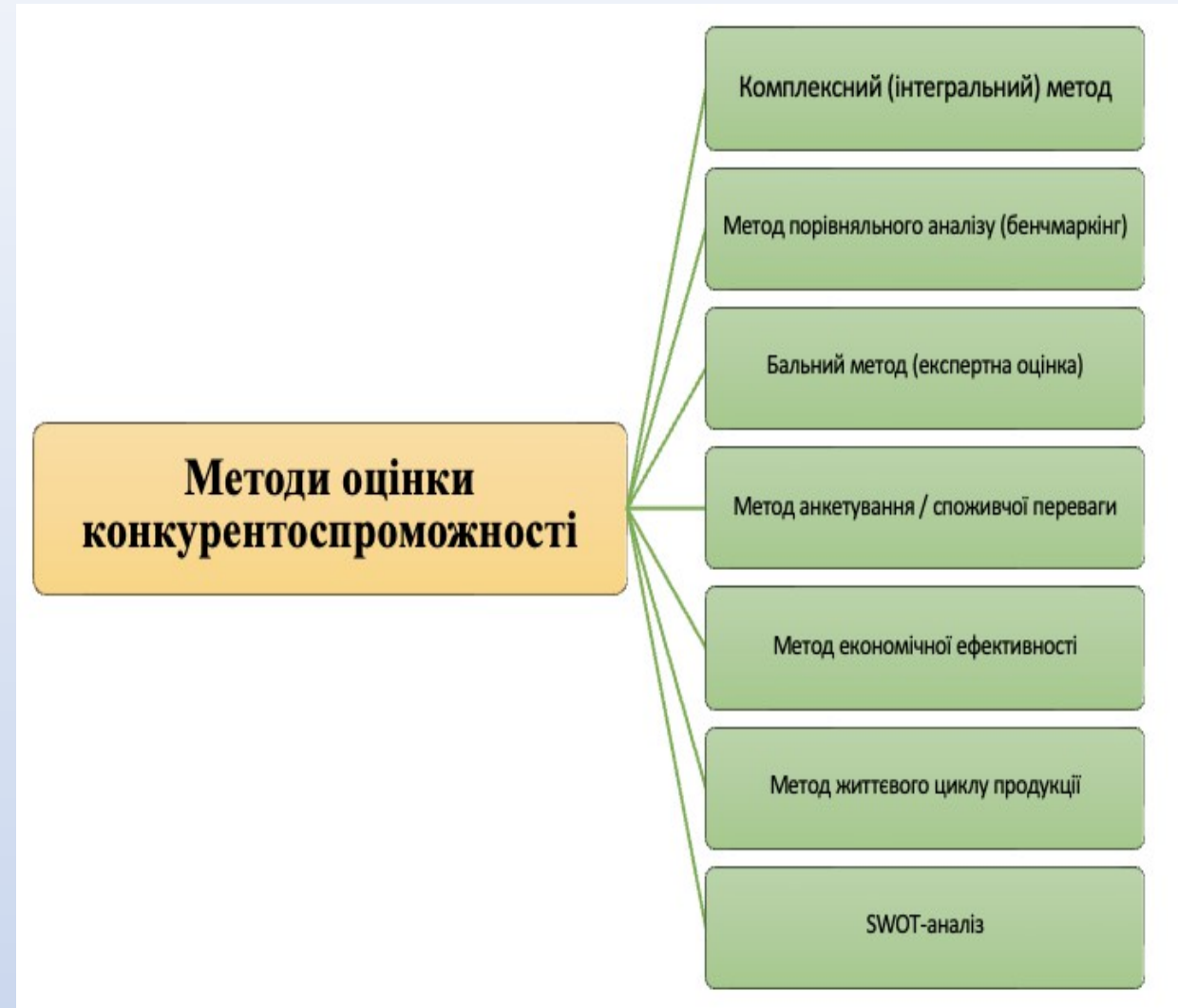
Внутрішні фактори впливу



Роль оцінювання конкурентоспроможності у стратегічному управлінні підприємством



Методи оцінки конкурентоспроможності будівельної продукції



Порівняння методів оцінки конкурентоспроможності

Метод	Приклад застосування	Переваги	Особливості
Комплексний (інтегральний)	Порівняння теплоізоляційних матеріалів для енергоефективного будинку	Комплексність, точність, ранжування альтернатив	Потребує повної і якісної інформації
Порівняльний (бенчмаркінг)	Аналіз вартості та термінів здачі ЖК у межах району	Простота, орієнтація на ринок, швидкість	Не враховує стратегічні зміни
Бальний метод (експертна оцінка)	Оцінка комфортності модульного житла для ВПО	Універсальність, можливість при обмежених даних	Залежить від експертів, краще комбінувати
Метод анкетування (споживчі переваги)	Опитування ВПО щодо вимог до тимчасового житла	Орієнтація на споживача, сегментація ринку	Не дає кількісної оцінки, потрібне доповнення
Метод життєвого циклу (LCC)	Оцінка витрат на експлуатацію «розумного» будинку	Оцінка довгострокової ефективності	Потрібні достовірні прогнозні/історичні дані
Метод економічної ефективності	Оцінка реконструкції фасадів з очікуваним прибутком	Об'єктивність, зрозумілість для інвесторів	Не враховує нефінансові аспекти
SWOT-аналіз	SWOT-аналіз компанії з індивідуальних укріттів	Стратегічне бачення, виявлення ризиків і можливостей	Результат залежить від повноти аналітики

Загальна характеристика підприємства ТОВ «ОРІЄНТИР-БУДЕЛЕМЕНТ».

Товариство з обмеженою відповідальністю «ОРІЄНТИР-БУДЕЛЕМЕНТ» — це виробниче підприємство, засноване у 2009 році, основною сферою діяльності якого є виготовлення газобетонних блоків для житлового, громадського та промислового будівництва.

ТОВ «ОРІЄНТИР-БУДЕЛЕМЕНТ» — це підприємство повного циклу, яке поєднує високотехнологічне виробництво, якісну продукцію та сучасний підхід до управління. В основі виробництва — технологія автоклавного газобетону під торговою маркою STONELIGHT, що визнана однією з провідних на українському ринку.

Місією підприємства є виробництво якісної, енергоефективної та екологічної продукції для сучасного будівництва, забезпечення довготривалої співпраці з партнерами, а також внесок у розвиток економіки України в умовах воєнного стану.

Ознаки	Характеристика підприємства
Повне найменування юридичної особи	Товариство з обмеженою відповідальністю «ОРІЄНТИР-БУДЕЛЕМЕНТ»
Назва англійською	TOVARISTVO Z OBMEZHENOYU VIDPOVIDALNISTYU ORIENTIR-BUDELEMENT (LTD ORIENTIR-BUDELEMENT)
Організаційно-правова форма	Товариство з обмеженою відповідальністю
Форма власності	Приватна
Тип учасника	Суб'єкт господарювання, юридична особа
Код за ЄДРПОУ	36108100
Дата реєстрації	26.01.2009
Основний вид діяльності	23.61 Виробництво виробів із бетону для будівництва
Інші види економічної діяльності	43.39 Інші роботи із завершення будівництва 71.12 Діяльність у сфері інжинірингу, геології та геодезії, надання послуг технічного консультування в цих сферах 41.10 Організація будівництва будівель
Місцезнаходження юридичної особи	Україна, 07400, Київська обл., м. Бровари, бульвар Незалежності, будинок 28 А
Чисельність працівників	362 особи (2024 рік)
Статутний капітал	149 740 290,00 грн
Міжміський код та телефон	+380445685119

Основні економічні показники ТОВ «ОРІЄНТИР-БУДЕЛЕМЕНТ» 2021, 2022 і 2024 рр.

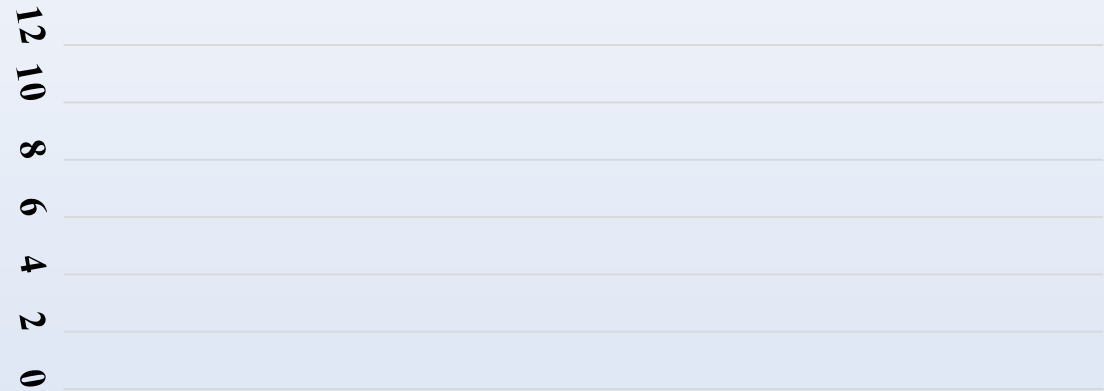
Показник	2021 рік	2022 рік	2024 рік
Чистий дохід	2 092 815	2 090 003	3 230 102
Собівартість реалізації	1 431 624	1 395 500	1 965 739
Валовий прибуток	661 191	694 503	1 264 363
Адміністративні витрати	44 956	53 674	532 529
Витрати на збут	66 908	58 585	22 786
Інші операційні витрати	26 512	437 678	—
Фінансові витрати	203 558	175 355	—
Чистий прибуток	361 372	102 742	578 493
Необоротні активи	777 289	706 299	99 509
Оборотні активи	462 304	687 821	1 430 244
Поточні зобов'язання	301 098	174 521	423 825
Власний капітал	(28 149)	21 903	704317
Середньооблікова кількість працівників	307	339	362

Динаміка чистого доходу та собівартості реалізованої продукції ТОВ «ОРІЄНТИР-БУДЕЛЕМЕНТ»

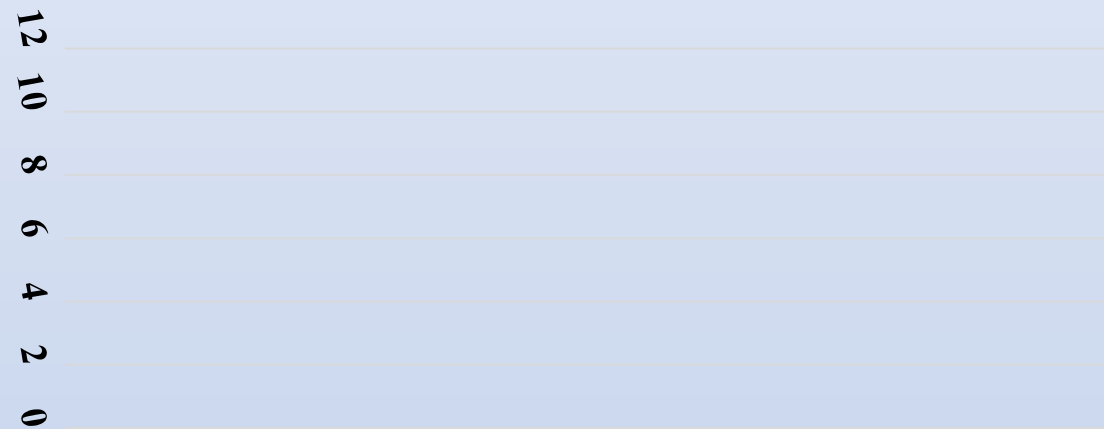
У 2021 та 2022 роках обсяги **чистого доходу** підприємства залишались майже незмінними. Проте у 2024 році зафіксовано суттєве зростання, що свідчить про активізацію виробничо-збутової діяльності, розширення клієнтської бази та зміцнення ринкових позицій.

Собівартість реалізованої продукції також зросла — з 1,39 млн грн у 2022 році до 1,96 млн грн у 2024 році. Така динаміка зумовлена загальними макроекономічними чинниками, зокрема інфляційними процесами, зростанням цін на енергоресурси, подорожчанням логістики, коливанням валютного курсу, а також підвищенням цін на сировину.

Динаміка чистого доходу



Динаміка собівартості реалізованої продукції

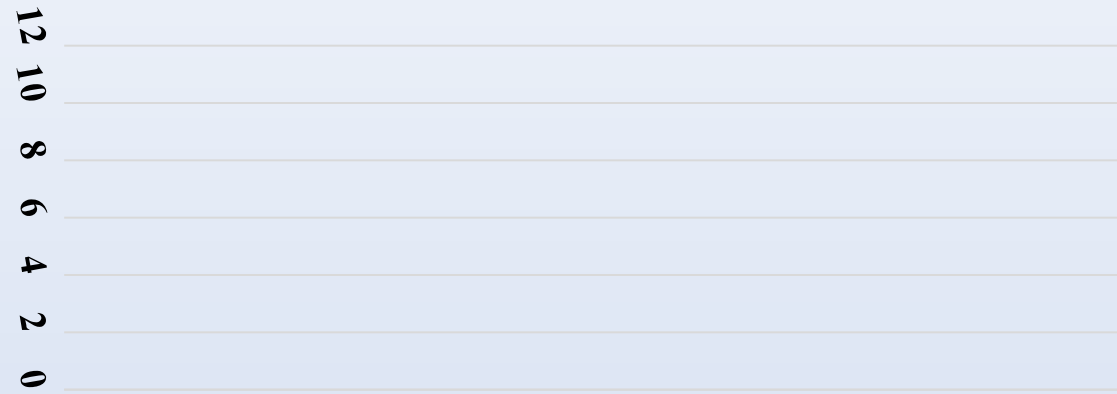


Динаміка валового прибутку та чистого прибутку ТОВ «ОРІЄНТИР-БУДЕЛЕМЕНТ»

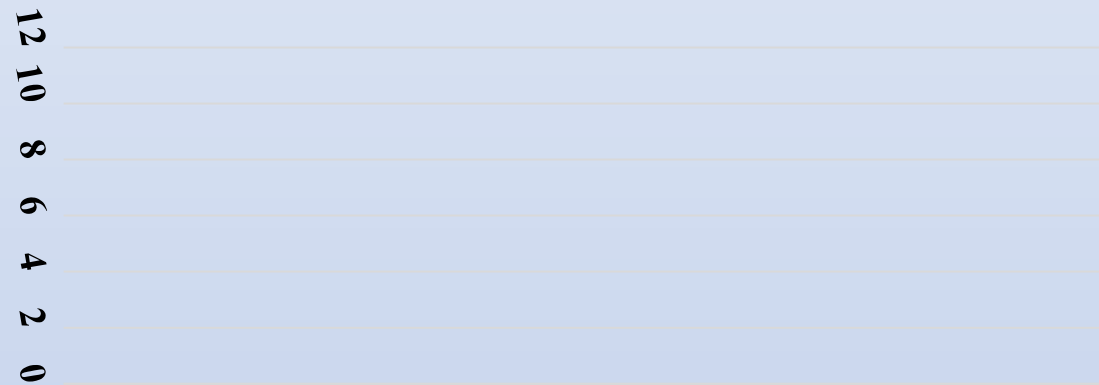
У 2021–2022 роках показник **валового прибутку** залишався відносно стабільним. У 2024 році він зріс майже вдвічі. Таке зростання зумовлене переважно збільшенням чистого доходу. На показник також могли вплинути оптимізація виробничих процесів, зниження частки браку та ефективніше використання ресурсів.

Після різкого зниження **чистого прибутку** в 2022 році (що, ймовірно, пов'язано з наслідками війни, зростанням витрат та нестабільністю ринку), у 2024 році підприємство демонструє відновлення. Це свідчить про часткову стабілізацію операційної діяльності та адаптацію до нових економічних умов.

Динаміка чистого доходу
Динаміка валового прибутку



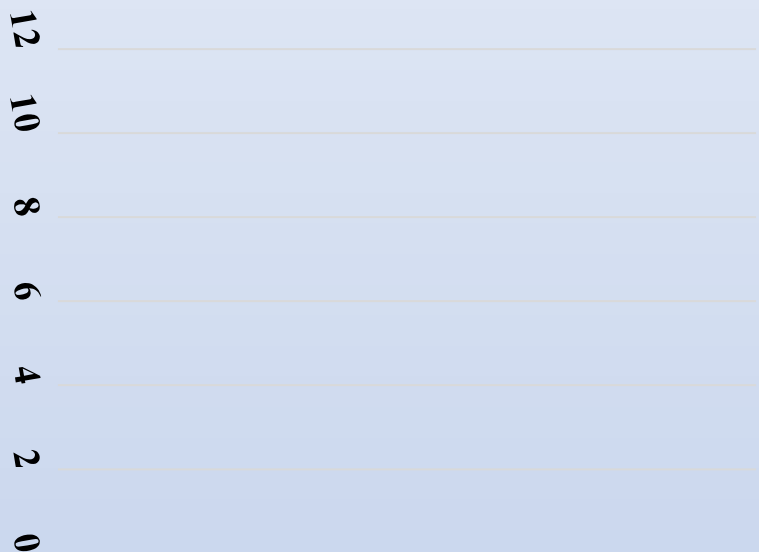
Динаміка чистого прибутку



Динаміка власного капіталу, основних засобів, чисельності працівників ТОВ «ОРІЄНТИР-БУДЕЛЕМЕНТ»

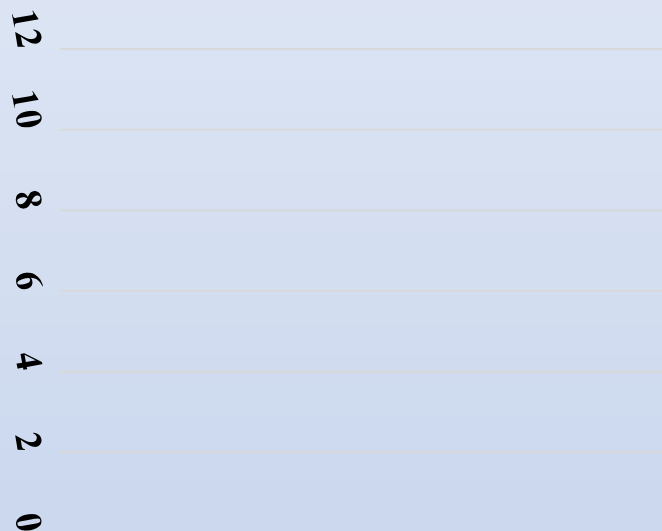
У 2024 році власний капітал зріс у понад 30 разів — з 21 тис. грн до 704 тис. грн. Така динаміка свідчить про суттєве посилення фінансової стійкості, що може бути пов'язано з реінвестуванням прибутку і зменшенням зобов'язань.

Динаміка власного капіталу



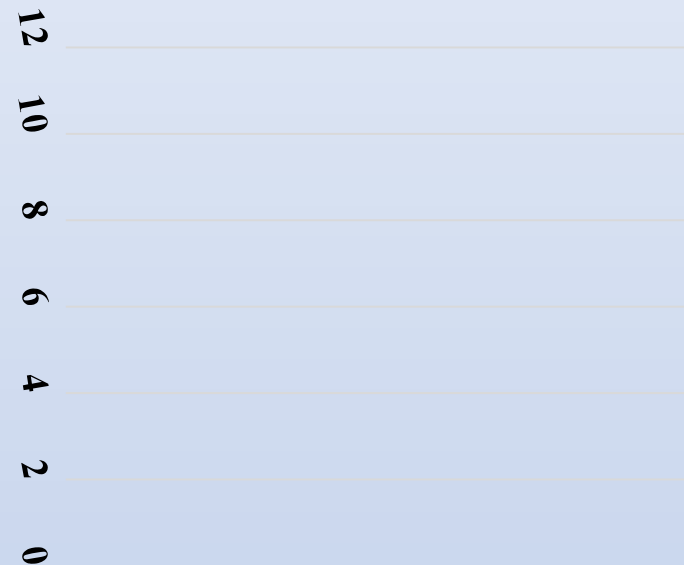
Вартість основних засобів зменшилась порівняно з попередніми періодами. Така тенденція може бути зумовлена амортизацією обладнання, відсутністю нових інвестицій у модернізацію.

Динаміка основних засобів



Показник залишився стабільним, що свідчить про збереження трудового потенціалу навіть в умовах воєнного стану та загальної нестабільності на ринку праці.

Динаміка чисельності працівників



Оцінка рівня конкурентоспроможності газоблоку Стоунлайт 300 D500 G S1 ТОВ «ОРІЄНТИР-БУДЕЛЕМЕНТ»

Для аналізу конкурентоспроможності газобетонного блоку Стоунлайт 300 D500 G S1, було обрано інтегральний метод із застосуванням бальної шкали. Інтегральний метод базується на бальній оцінці найважливіших параметрів продукції, які мають вирішальне значення для споживача. Кожному показнику присвоюється вагова оцінка (від 0 до 10) залежно від ступеня його наближеності до ідеального (еталонного) значення. Після цього проводиться сумування балів за всіма показниками, що дозволяє вивести інтегральний показник конкурентоспроможності (у балах або у середньому значенні за шкалою від 0 до 10).

Для оцінки рівня конкурентоспроможності газобетонних блоків ТОВ «ОРІЄНТИР-БУДЕЛЕМЕНТ» було проведено поетапний аналіз, що включав кілька важливих кроків. Спочатку було обрано основні технічні та споживчі характеристики, які найбільше впливають на вибір газоблоків.

Основні технічні та споживчі характеристики газоблоків



Ціна, м³



Міцність, мПа



Теплопровідність, Вт/м·К



Морозостійкість



Звукоізоляційні властивості дБ



Щільність, кг/м³



Водопоглинання, %



Екологічність



Вага одного блоку

Основні технічні та споживчі характеристики газоблоку STONELIGHT 300 D500 G S1

Показник	Значення
Ціна за м ³	3350 грн
Міцність	2.9 – 3.62 МПа
Теплопровідність	0,12 Вт/м·К
Морозостійкість	Не менше F35
Звукоізоляційні властивості	52 дБ
Щільність	500 кг/м ³
Водопоглинання	28 %
Геометричні параметри	Висока точність
Екологічність (склад)	Цемент, кварц, вапно, алюмінієвий каталізатор
Вага одного блоку	22 кг

Еталонні значення характеристики газоблоків

Параметр	Ідеальне значення / діапазон
Ціна за м ³	3200–3500 грн
Міцність	3.5 – 4.0 МПа
Теплопровідність	≤ 0.12 Вт/м·К
Морозостійкість	Не менше F35
Звукоізоляційні властивості	≥ 52 дБ
Щільність	500–550 кг/м ³
Водопоглинання	≤ 28 %
Геометричні параметри	Висока точність
Екологічність	Без шкідливих домішок, натуральний склад
Вага одного блоку	До 22 кг

Оцінка рівня конкурентоспроможності газоблоку Стоунлайт 300 D500 G S1 за інтегральним методом із застосуванням бальної шкали

Параметр	Значення продукту	Ідеальне значення (2025 рік)	Оцінка (0-10)
Ціна за м ³	3350 грн	3200–3500 грн	8
Міцність (МПа)	2.9 – 3.62	3.5 – 4.0	7
Теплопровідність (Вт/м·К)	0.12	0.12	10
Морозостійкість (F)	F35	F35	10
Звукоізоляція (дБ)	52	52	10
Щільність (кг/м ³)	500	500–550	9
Водопоглинання (%)	28	28	9
Геометричні параметри	Висока точність	Висока точність	10
Екологічність	Цемент, кварц, вапно і алюмінієвий каталізатор	Відповідність екологічним стандартам	9
Вага одного блоку (кг)	22	20–25	8

Газоблок STONELIGHT 300 D500 G S1, що виробляється ТОВ «ОРІЄНТИР-БУДЕЛЕМЕНТ», відповідає сучасним вимогам ринку за основними технічними характеристиками: теплопровідність, морозостійкість, звукоізоляція, екологічність. Продукція є енергоефективною, безпечною та технологічно стабільною, а середня оцінка 9 з 10 балів свідчить про її високу конкурентоспроможність. Збалансована ціна та відповідність екостандартам відкривають перспективи розширення на ринку та участі у програмах відбудови.

Порівняльний аналіз конкурентоспроможності продукції ТОВ «ОРИЄНТИР-БУДЕЛЕМЕНТ» із конкурентом ТМ Hetten (XCM)

Параметр	Газоблок ТОВ «ОРИЄНТИР-БУДЕЛЕМЕНТ»	Оцінка (0-10) ТОВ «ОРИЄНТИР-БУДЕЛЕМЕНТ»	Газоблок ТМ Hetten (XCM)	Оцінка (0-10) ТМ Hetten (XCM)
Ціна за м ³	3350	8	3300	9
Міцність (МПа)	2.9 – 3.62	9	2.5 – 2.8	7
Теплопровідність (Вт/м·К)	0.12	10	0.12	10
Морозостійкість (F)	F35	10	F35	10
Звукоізоляція (дБ)	52	8	55	9
Щільність (кг/м ³)	500	9	500	9
Водопоглинання (%)	28	9	~28	9
Геометричні параметри	Висока точність	10	Середня точність	8
Екологічність	Цемент, кварц, вапно, алюмінієвий каталізатор	9	Цемент, кварц, вапно, алюмінієвий каталізатор	9
Вага одного блоку (кг)	22	9	24	8

За результатами оцінки, обидва зразки газоблоків демонструють високий рівень конкурентоспроможності: 90 балів у STONELIGHT та 88 балів у Hetten (XCM).

Продукція STONELIGHT вирізняється вищою міцністю та точністю геометричних параметрів, що є перевагою для складних конструктивних рішень. Натомість Hetten має дещо кращу звукоізоляцію та ціну, що робить його привабливим для проєктів із підвищеною чутливістю до вартості.

Обидва виробники пропонують якісну та сучасну продукцію, що відповідає ринковим вимогам, а блоки STONELIGHT демонструють сильні позиції в ключових технічних характеристиках.

Шляхи та стратегії підвищення конкурентоспроможності будівельної продукції

□ 1. Якість продукції:

- Геометрична точність — менше витрат на вирівнювання;
- Висока щільність і міцність — надійність і довговічність;
- Менше рекламаций = вища довіра.

□ 2. Інновації:

- Автоматизація виробництва — стабільна якість, менше помилок;
- BIM-моделі блоків — зручно для архітекторів;
- Мобільні додатки — спрощення вибору для проєктантів.

□ 3. Цінова стратегія:

- Місцева сировина — менші витрати на логістику;
- Енергоефективні лінії — нижча собівартість;
- Оптимальне співвідношення «ціна/якість» без демпінгу;

□ 4. Сервіс та підтримка:

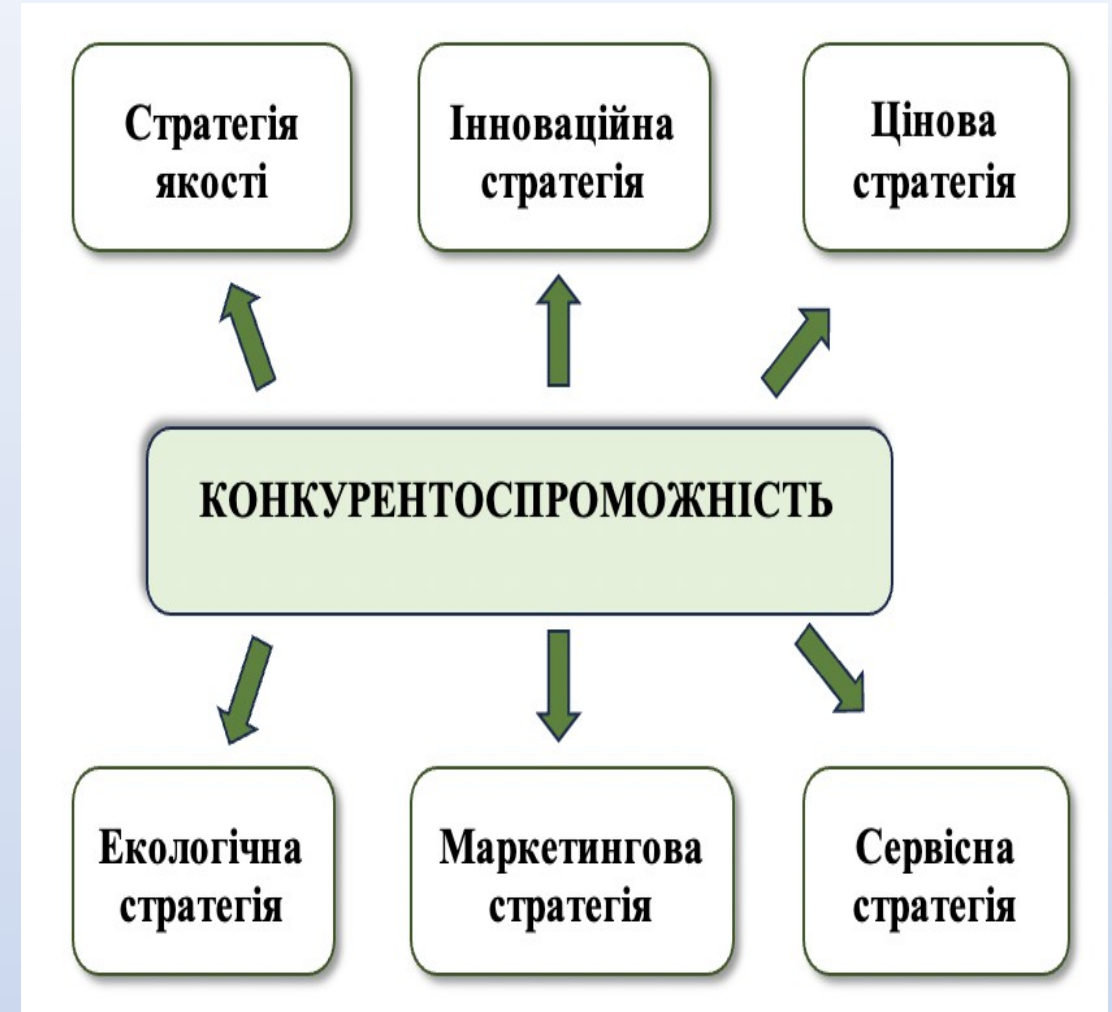
- Онлайн-калькулятор витрат;
- Доставка на об'єкт + повернення залишків;
- Технічне консультування.

□ 5. Екологічність:

- Натуральні компоненти;
- Менше виробничих відходів;
- Можливість участі в «зелених» тендерах.

□ 6. Маркетинг і бренд:

- Присутність у соцмережах (Instagram, LinkedIn);
- Професійний контент (CAD, 3D-моделі);
- Участь у виставках, публікації в галузевих ЗМІ.



Сталий розвиток

Сталий розвиток — це модель економічного зростання, що передбачає одночасне врахування економічних, екологічних та соціальних інтересів як сьогодення, так і майбутніх поколінь.

У будівельній галузі сталий розвиток означає:

- використання енергоефективних і безпечних матеріалів;
- зменшення негативного впливу на довкілля;
- підтримку соціально відповідального виробництва.

Будівництво має один із найбільших впливів на довкілля серед усіх галузей: споживання енергії, утворення відходів, використання природних матеріалів, вплив на клімат. У відповідь на це формується новий стандарт — "зелене будівництво", яке базується на принципах енергоефективності, екологічної безпеки, тривалості експлуатації та низького впливу на довкілля.

Продукція, яка відповідає цим вимогам, автоматично отримує вищу конкурентну позицію.

Розробка пропозицій щодо підвищення конкурентоспроможності ТОВ «ОРІЄНТИР-БУДЕЛЕМЕНТ» газоблоку STONELIGHT

Напрямок	Приклади заходів	Очікуваний результат
1. Поглиблення якості продукції □ □	<ul style="list-style-type: none"> • Технічний аудит • Оптимізація автоклавування 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Покращення стабільності якості ✓ Зменшення ймовірності утворення мікротріщин ✓ Більша довіра до бренду
2. Інновації у виробництві □ □	<ul style="list-style-type: none"> • Датчики у виробництві • Розробити експериментальну лінійку блоків підвищеної міцності D600 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Зменшення браку ✓ Нові сегменти (фундаменти) ✓ Зростання технологічного рівня
3. Цінова стратегія	<ul style="list-style-type: none"> • Локальні постачання • Теплоутилізатори • Маркетингові матеріали 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Зниження собівартості ✓ Покращення цінової привабливості ✓ Позичування як енергоефективний бренд
4. Посилення сервісу □ □	<ul style="list-style-type: none"> • Онлайн-калькулятор • Мобільний додаток 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Полегшення для клієнтів ✓ Зростання повторних замовлень ✓ Розширення ринку
5. Сталий розвиток	<ul style="list-style-type: none"> • ISO 14001 • Еко-очищення води • Використання вторинної сировини 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Можливість участі у тендерах ✓ Менше навантаження на довкілля ✓ Екорепутація
6. Інформаційна відкритість □ □	<ul style="list-style-type: none"> • Екопаспорти • QR-коди на упаковках • ESG-звітність 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Довіра інвесторів ✓ Прозорість ✓ Підвищення ринкової цінності

ВИСНОВКИ

- ✓ Продукція ТОВ «ОРІЄНТИР-БУДЕЛЕМЕНТ» (газобетонні блоки STONELIGHT 300 D500 G S1) демонструє високий рівень конкурентоспроможності — за технічними характеристиками, ціною, екологічністю.
- ✓ Порівняльний аналіз із конкурентом (ТМ Hetten) показав, що продукція підприємства має стійкі переваги — точність, міцність, доступність, відповідність сучасним будівельним стандартам.
- ✓ Розроблені шляхи підвищення конкурентоспроможності враховують інновації, покращення якості, розвиток сервісів, цифровізацію та відповідальне виробництво.
- ✓ В умовах воєнного стану, потреби у швидкому та якісному відновленні житла й інфраструктури роблять енергоефективні, надійні та локально вироблені матеріали особливо актуальними.
- ✓ Орієнтація на принципи сталого розвитку дозволяє підприємству посилити свої позиції на ринку, розширити участь у відбудові країни та бути привабливим для інвесторів і партнерів.

Загалом, підприємство має потужний потенціал зростання — як у межах внутрішнього ринку, так і на міжнародному рівні.

ДЯКУЮ ЗА УВАГУ!