

УДК 332.85
JEL Classification: R 31, R 21

Брич В.Я.,
д-р екон. наук, професор,
проректор з науково-педагогічної роботи,
Гугул О.Я.,
канд. екон. наук, доцент, доцент кафедри
міжнародного туризму і готельного бізнесу
Тернопільський національний економічний університет

КОНКУРЕНЦІЯ У СФЕРІ ЖИТЛОВОГО БУДІВНИЦТВА

Brych V.Ya.,
dr.sc.(econ.), professor,
vice-rector on scientific and pedagogical work
Huhul O.Ya.,
cand.sc.(econ.), assoc. prof., associate professor
at the department of international tourism
and hospitality business,
Ternopil National Economic University

COMPETITION IN THE SPHERE OF HOUSING CONSTRUCTION

Постановка проблеми. Розвиток будівельних організацій, впровадження новітніх технологій, застосування нових будівельних матеріалів, розвиток будівельної галузі в цілому та житлового будівництва зокрема неможливий в умовах, коли єдиним фактором, який визначає конкурентоспроможність будівельних підприємств є ціна. Показник ціни перестає бути вирішальною характеристикою при виборі замовником підрядника на виконання робіт.

Одночасно з цим замовник проводить оцінку управлінських, фінансових, організаційно-технічних характеристик підприємства. Окремим пунктом проводиться оцінка якості виконуваних робіт У зв'язку з цим завдання розробки методу оцінки конкурентоспроможності, що включає багато факторів є достатньо актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий вклад у вирішення загальних та галузевих проблем розвитку будівництва здійснили зарубіжні та вітчизняні науковці: С. Абрамов, А. Асаул, Н. Бакушева, С. Бушуєв, А. Гойко, О. Гриценко, І. Дмитрук, В. Заренков, К. Ізмайлова, В. Торкатюк, Г. Стадник.

Дослідженням питань конкуренції у сфері будівництва займаються такі вітчизняні та зарубіжні науковці: Арасланова Д.Ф. [1], Головань Л. О. [2], Ірхіна С.В. [3], Ніколаєць К.М. [4], Павлов К.В. [5], Сапіра П.А. [6], Смачило В.В., Голово-Марченко І.С. [7], Щербініна С.А [8].

Проблемам конкурентоспроможності будівельних підприємств присвячені праці О.Ю. Беленкової [9], Н.І. Верхоглядової, Ю.О. Запечної, К.В. Ізмайлової.

Незважаючи на широке коло наукових досліджень у цій сфері, потребують подальшого розгляду та вдосконалення теоретичні і методичні підходи до дослідження конкуренції у сфері житлового будівництва.

Постановка завдання. Мета статті полягає у розвитку теоретичних і методичних підходів до дослідження конкуренції в сфері житлового будівництва.

Поставлена мета визначила необхідність вирішення наступних завдань:

1. Дослідити понятійно-категоріальний апарат конкуренції у діяльності будівельних організацій на ринку житлової нерухомості.
2. Запропонувати алгоритм оцінки конкурентоспроможності будівельних організацій на ринку житла.

Вклад основного матеріалу дослідження. На сьогоднішній день фундаментальна проблема економіки полягає у підвищенні темпів і рівня конкурентоспроможності підприємств будь-якої форми власності, оптимізації їх функціонування і активному розвитку в ринковому середовищі. Вирішення даного питання дозволить підвищити рівень якості відтворювальних процесів, прибутковості підприємств, адаптувати їх до ринкових умов, і як результат – до економічного зростання.

Функціональна складова поняття «конкуренція» представлена в ефективному механізмі природного регулювання ринкової економіки та відбору найбільш стійких підприємств, які здатні

функціонувати в умовах ринку, легалізованої форми економічної боротьби самостійних господарюючих суб'єктів, які випускають однорідну продукцію, за її ринки збуту з метою отримання більш високих доходів.

В даний час будівельні організації працюють в постійно мінливих умовах, але в більшості забудовників стратегічне планування знаходиться в зародковому стані, особливо це стосується конкуренції. Вибір цілей в роботі більшості будівельних організацій ґрунтується, в основному, на показниках прибутку. Угруповання цілей будівельних організацій за основними блоками представлено на рис. 1.

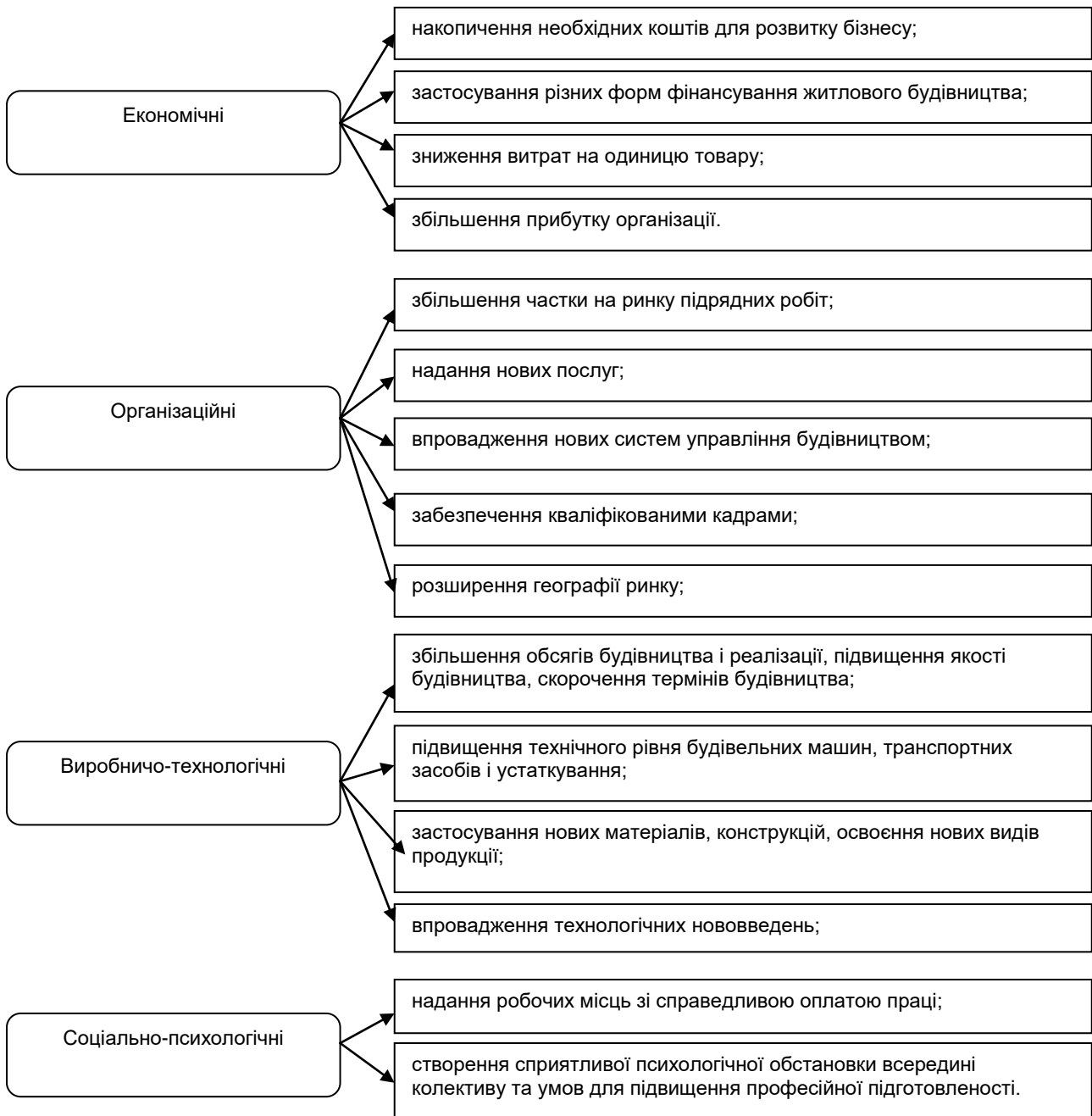


Рис. 1. Цілі будівельних організацій

Джерело: авторська розробка

У нормативному значенні під стратегією підрядника розуміється логіка його будівельного бізнесу, що визначає, за рахунок чого організація може:

1. отримати конкурентні переваги;
2. забезпечити свою життєдіяльність і розвиток.

Слід зазначити, що конкуренція в житловому будівництві має свої особливості. Фахівці визначають існування олігополістичного типу конкуренції на ринку житлового будівництва, що пов'язано з високими вхідними бар'єрами і специфікою будівельного виробництва. Вхідні бар'єри

обумовлені необхідністю значних капітальних вкладень в основні засоби для організації нового виробництва і накопиченням позитивного досвіду зведення житла, що забезпечує достатню якість будівельної продукції.

Конкурентна боротьба в житловому будівництві проявляється в наступних видах [1, с. 7]:

1 Конкуренція за право будівництва житла, тобто конкуренція між замовниками або генеральними підрядниками.

2. Конкуренція за отримання земельних ділянок під забудову, тобто конкуренція між забудовниками.

3. Конкуренція за продаж готового житла, тобто конкуренція між забудовниками (замовниками).

Особливим напрямком в забезпеченні конкурентоспроможності будівельної організації є реалізація її переваги в отриманні замовлень на основі можливості виграшу тендерних торгів за рахунок кращого менеджменту, фінансового стану і т. д (поряд з ціною перевагою і підвищенням якості робіт). У міру реалізації даної переваги збільшуються можливості по використанню ресурсів будівельного підприємства і завантаженні виробничих потужностей.

В основі методичних підходів і методичних положень оцінки конкурентоспроможності будівельного підприємства лежить принцип однозначної кількісної оцінки, реалізований за допомогою інтегрального коефіцієнта конкурентоспроможності. За своєю економічною природою він показує ступінь відхилення реального підприємства від віртуального еталонного. Алгоритм оцінки конкурентоспроможності будівельної компанії, представлений на рис. 2, включає чотири етапи:



Рис. 2. Алгоритм оцінки конкурентоспроможності будівельної організації

Джерело: розроблено авторами на основі [2]

Розглянемо зазначені етапи.

1. На першому етапі на основі вивчення організаційної структури ринку визначається 3-5 найближчих конкурентів за основними видами будівельної продукції.

2. На другому етапі на основі набору вихідної інформації розраховуються фінансово-економічні показники.

На даному етапі варто розраховувати 4 групи показників:

1 група – показники якості управління. До них віднесемо: досвід управління зведенням об'єктів та якість менеджменту, а також ритмічність введення в дію об'єктів (визначає ступінь відповідності фактичних термінів здачі об'єктів з плановими термінами).

2 група – організаційно-технічні показники. Це: забезпеченість будівельними машинами і устаткуванням; забезпеченість кваліфікованими робітничими кадрами: технічний рівень будівельних машин, транспортних засобів і устаткування; рівень використання основних засобів (фондовіддача); забезпеченість матеріалами і конструкціями.

3 група – фінансові показники: ліквідності, забезпеченості власними оборотними засобами, коефіцієнт автономії, коефіцієнт оборотності, рентабельність продажів, рентабельність продукції.

4 група – показники конкурентоспроможності: ціна та якість виконуваних робіт.

3. Третій етап включає 6 кроків:

Крок 1. Розрахунок показників всередині підгруп і подання їх у вигляді матриці:

$$A_{ijkl} = a_{ijkl} \times \alpha l \quad (1)$$

де

$i = 1 \div N (N = 4)$ - номер групи;

$j = 1 \div M$ - номер підгрупи.

Крок 2. Встановлення умовної еталонної організації (1 + 1) шляхом вибору найкращого значення кожного показника:

$$\begin{aligned} \alpha_{ijkl} \in M1 &\Rightarrow \alpha_{ijk} - 1 \rightarrow \max, \\ \alpha_{ijkl} \in M2 &\Rightarrow \alpha_{ijk} + 1 \rightarrow \min \end{aligned} \quad (2)$$

де

$k = 1 \div K$ - номер показника в підгрупі;

$l = 1 \div L$ - номер організації;

M1, M2 - підмножина показників, які максимізуються і мінімізуються відповідно.

Для умовної еталонної організації в матриці створюється додатковий стовпець (1 + 1), куди записуються найкращі значення.

Крок 3. Стандартизація вихідних показників всередині підгруп щодо відповідного показника еталонної організації.

Крок 4. Розрахунок зведених показників підгрупи:

$$X_{ijl}^c = \sum_{k=1}^K X_{ijkl} \times W_k \quad (3)$$

де, W_i, W_j, W_k - коефіцієнти значущості груп, підгруп і показників в підгрупах відповідно.

Крок 5. Розрахунок зведених групових показників:

$$P_{il}^c = \sum_{j=1}^M X_{ijl} \times W_j \quad (4)$$

Крок 6. Розрахунок інтегрального коефіцієнта конкурентоспроможності для l -ї організації:

$$KCl = \sum_{i=1}^N P_{il}^c \times W_i \quad (5)$$

де, $KCl = \langle 1 - \Delta, \Delta = 0,1 \div 0,2$

За базу порівняння вибирається умовна еталонна будівельна компанія, показники якої є найкращими серед усіх аналізованих будівельних компаній – конкурентів (крок 2). Такий підхід дозволяє врахувати сформовані в умовах конкуренції більш високі результати із усієї сукупності порівнюваних показників і уникнути суб'єктивних припущень експертів. Вибір умовної еталонної будівельної компанії здійснюється шляхом вибору показників найбільших – серед тих, які прагнуть до максимуму, найменших – до мінімуму:

Четвертий етап складається з двох кроків:

Крок 1. Ранжування відхилень фактичної величини кожного показника всередині груп від еталонної з урахуванням вагових коефіцієнтів.

Крок 2. Розробка рішень по управлінню конкурентоспроможністю на основі впливу на показники, які мають найбільші відхилення.

Його результатом є прийняття обґрунтованого управлінського рішення щодо підвищення конкурентоспроможності шляхом рейтингового підходу до відхилення фактичної величини показників всередині підгруп від еталонної.

Для підвищення конкурентоспроможності на ринку житлового будівництва будівельному підприємству необхідно виконання наступних умов:

- наявність виробничих фондів і фінансових коштів;
- залучення кваліфікованих працівників, а також досвідчених і відповідальних менеджерів;
- ефективне використання сучасних будівельних технологій, нових інноваційних матеріалів;
- наявність гнучкої системи цін на квартири;
- реклама продукції;
- дотримання будівельних норм і правил.

Висновки з проведеного дослідження. У діяльності підприємств, що діють на ринку житлового будівництва оцінка конкурентоспроможності є важливим результатом, на підставі якого приймаються управлінські рішення і формується подальша стратегія розвитку підприємства. Розроблений алгоритм і сукупність показників для визначення інтегрального показника оцінки конкурентоспроможності підприємств на ринку житлового будівництва дозволяє аналізувати діяльність підприємств як за індивідуальними показниками, так і за групами показників. Це дає можливість оцінювати ступінь їх впливу на значення інтегрального показника конкурентоспроможності.

Література

1. Арасланова Д. Ф. Особенности конкурентной борьбы на рынке жилищного строительства. *Вестник Челябинского государственного университета*. 2007. N 19. С. 5-11.
2. Головань Л. О. Метод розрахунку інтегральної конкурентоспроможності підприємства. *Інтелект XXI*. 2014. № 2. С. 41-47.
3. Ірхіна С. В. Оцінка конкурентних переваг житлового будівництва в контексті побудови доступного житла в Україні. *Економіка та держава*. 2013. № 12. С. 126-128.
4. Ніколаєць К. М. Конкуренція у сфері житлового будівництва в Україні на початку XXI ст. *Гуманітарний вісник*. Сер. : Історичні науки. 2016. Число 25, Вип. 9. С. 37-47.
5. Павлов К. В. Формування конкурентних відносин на регіональних ринках житлової нерухомості. *Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України*. 2014. Вип. 3. С. 493-500.
6. Сапіга П. А. Механізм управління конкурентоспроможністю забудовника на ринку житлового будівництва. *Управління розвитком складних систем*. 2017. Вип. 32. С. 173-178.
7. Смачило В. В., Головка-Марченко І. С. Фактори конкурентоспроможності будівельних підприємств. «Молодий вчений». URL: <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2017/4.4/23.pdf> (дата звернення 22.04.2018).
8. Щербініна С. А., Криворученко А. В., Кісельов І. Р. Конкурентоспроможність будівельних підприємств як напрям підвищення економічної ефективності житлового будівництва. *Вісник НУВГП*. Серія «Економіка». 2014. Випуск 1(65). С. 419-425.
9. Беленкова О. Ю. Тенденції розвитку будівельної галузі як чинники формування стратегічної конкурентоспроможності будівельних підприємств. *Будівельне виробництво*. 2014. № 57. С. 24-30.

References

1. Araslanova, D.F. (2007), "Features of competitive struggle in the market of housing construction". *Vestnik Chelyabinskogo gosudarstvennogo universiteta*, no. 19, pp. 5-11.
2. Golovan, L.O. (2014), "Method of calculating of the integrated competitiveness enterprise", *Intelekt XXI*, no. 2, pp. 41-47.
3. Irkhina, S.V. (2013), "Assessment of the competitive advantages of housing in the context of building affordable housing in Ukraine", *Ekonomika ta derzhava*, no. 12, pp. 126-128.
4. Nikolaiets, K.M. (2016), "The competition in house building sphere in Ukraine at the first part of the XXI century", *Humanitarnyi visnyk*, Ser.: Istorychni nauky, Number 25, iss. 9, pp. 37-47.
5. Pavlov, K.V. (2014), "Formation of competitive relations in the regional real estate market", *Socio-economic problems of the modern period Ukraine*, iss. 3, pp. 493-500.
6. Sapiha, P.A. (2017), "Mechanism of management of competitiveness of builder on the market of housing construction", *Management of Development of Complex Systems*, iss. 32, pp. 173-178.
7. Smachylo, V.V. and Golovko-Marchenko, I.S. (2017), "Competitive factors construction enterprises", *Young Scientist*, available at: <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2017/4.4/23.pdf> (access date April 22, 2018).
8. Shcherbinina, S.A. Kryvoruchenko, A.V., and Kiselov, I.R. (2014), "Competitiveness construction enterprise as the direction of increasing economic efficiency of housing construction", *Visnyk NUVHP*, Seriiia «Ekonomika», iss. 1(65), pp. 419-425.
9. Bielienskova, O.Yu. (2014), "Trends in the construction industry as factors in the formation of strategic competitiveness of construction enterprises", *Budivielne vyrobnytstvo*, no. 57, pp. 24-30.

Стаття надійшла до редакції 15.05.2018 р.