

УДК 339.137.2

ФЕДОРОВИЧ І.В.^{1*}, МЕТОШОП І.М.²

1* к.е.н., доцент, доцент кафедри прикладної економіки Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу, e-mail: iryna.fedorovych@gmail.com, ORCID ID:0000-0002-7139-6327

2 к.е.н., доцент, доцент кафедри прикладної економіки Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу, e-mail: metoshop07@ukr.net, ORCID ID:0000-0002-6730-0388

ОЦІНКА РІВНЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ БУДІВЕЛЬНИХ КОМПАНІЙ ЗА КРИТЕРІЯМИ

Мета. Провести порівняльний аналіз будівельних підприємств та на основі обраних критеріїв оцінити рівень їх конкурентоспроможності. **Методика.** Для досягнення поставленої мети використано широкий спектр загальнонаукових та спеціальних методів аналізу та синтезу, економіко-логічні методи порівняння, групування, графічний метод, метод бальної та комплексної оцінки та інші. **Результати.** У статті обґрунтовано необхідність підвищення конкурентоспроможності будівельної галузі в умовах глобалізації економіки. Розглянуто фактори, які впливають на рівень конкурентоспроможності підприємства на будівельному ринку, серед яких: виробничо-технічні, науково-технічні, фінансово-економічні та кадрові ресурси; рівень матеріально-технічного забезпечення; ефективність рекламних і маркетингових кампаній; ефективність стимулювання збуту. Розкрито труднощі, притаманні будівельній галузі в період економічної кризи та пов'язані з нею проблеми оцінки конкурентоспроможності будівельних компаній, а також особливості оцінки підприємств з урахуванням специфіки будівельної галузі. Проведено порівняльний аналіз будівництва в Україні за останніх років, який показав, що оцінюючи динаміку кількості підприємств в Україні та в будівництві житлових і нежитлових будинків, виявлено певні тенденції - як позитивні, так і негативні, проте всі вони мають певні часові рамки. Обґрунтовано вибір критеріїв конкурентоспроможності будівельного підприємства та представлено методіку їх розрахунку. Серед обраних критеріїв оцінки конкурентоспроможності – надійність компанії, відповідність договірним зобов'язанням, досвід роботи на ринку, якість будівельних послуг, навички персоналу, асортимент послуг, своєчасність поставки, готовність до переговорів, популярність на ринку та співпраця з великими компаніями. Кожна з представлених будівельних організацій розглянута та проаналізована з позицій запропонованих критеріїв конкурентоспроможності. На основі аналізу були визначені основні переваги кожної компанії та її слабкі сторони. Виділено компанію із найбільш сильною конкурентною позицією серед аналізованих будівельних підприємств Івано-Франківщини. **Наукова новизна.** Запропоновано науково-методологічний підхід щодо оцінювання рівня конкурентоспроможності будівельної компанії на основі критеріїв, який дав змогу виділити переваги кожної компанії та її слабкі місця. **Практична значимість.** Результати дослідження полягають в можливості практичного використання зазначеного підходу для оцінки рівня конкурентоспроможності будівельних компаній та рекомендацій щодо їх підвищення.

Ключові слова: конкурентоспроможність, будівельна компанія, критерії, конкурентні переваги, обсяг будівництва.

Постанова проблеми

Конкурентоспроможність, будучи частиною системи конкурентних відносин, є категорією, яка поєднує в собі змістовні моменти конкуренції і монополізму. У ринковій економіці категорія «конкурентоспроможність» є однією із ключових, оскільки у ній сконцентровані економічні, науково-технічні, виробничі, організаційно-управлінські, маркетингові та інші можливості окремих підприємств, галузей, національної економіки загалом.

Вони реалізуються в товарах та послугах, які конкурують як на внутрішньому, так і зовнішньому ринках.

Будівельна сфера, зокрема житлове будівництво, вважається однією із пріоритетних галузей народного господарства. Стан ринку житла на сучасному етапі розвитку економіки України визначається не тільки соціальною значущістю, а й можливістю його використання як потужного інструменту без інфляційного розширення споживчого попиту на житло як товару тривалого користування. Житлове будівництво є додатковим

стимулятором до економічного зростання, зниження інфляції, скорочення дефіциту державного бюджету, зниження рівня безробіття, стабілізації грошового обігу, зміцнення гривні [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Питання вивчення проблем конкуренції та конкурентоспроможності підприємств знайшли відображення в наукових працях вітчизняних вчених, зокрема В. Рожкова, І. Сіваченко, А. Юданова, Г. Азоєва, Р. Фатхутдінова, Г. П'ятицької та інших. Вагомий внесок у розробку проблем конкурентоспроможності, оцінки діяльності та мотивації підприємств внесли зарубіжні вчені.

Конкурентоспроможність як економічна категорія та методи її оцінки досліджуються у фундаментальних працях представників різних економічних наукових шкіл, таких як: А. Сміт та Д. Рікардо, Дж. Міль, А. Маршалл, М. Портер, А. Чандлер, Х. Такеучі, Р. Урсе та інші.

В праці [2] Смачило В. В. та Головкин-Марченко І.С. досліджено специфіку будівельної галузі та проведено аналіз класифікацій факторів конкурентоспроможності будівельних підприємств. Визначено найбільш вживану класифікаційну ознаку факторів в залежності від місця виникнення (походження), за якою поділ відбувається на зовнішні та внутрішні фактори. Гребньов Г.М. [3] у своїх працях вирішував проблеми формування напрямків підвищення ефективності маркетингового механізму управління конкурентоспроможності будівельних підприємств. Ульянова Л.П. та Росіхіна О.Є. [4] досліджували проблему визначення теоретичних і методичних засад оцінки конкурентоспроможності будівельних підприємств.

Однак, незважаючи на існування безлічі наукових праць по даній тематиці, більшість питань, які стосуються оцінки конкурентоспроможності саме будівельних підприємств за різноманітними критеріями недостатньо вивчені та вимагають поглибленого дослідження.

Розвиток ринкової економіки та посилення конкуренції будівельних підприємств зумовлюють важливість оцінки конкурентоспроможності.

Виклад основного матеріалу дослідження

Зміцнення конкурентної позиції над ринку є природним прагненням будь-якого підприємства будівельної галузі. Кожна організація намагається підвищити свій рівень конкурентоспроможності, наростити частку ринку, щоб залучити якомога більше нових замовників. Конкурентоспроможність організації на будівельному ринку формується із сукупності наступних факторів до яких відносимо: виробничо-технічний потенціал; науково-технічний потенціал; фінансово-економічний потенціал; кадровий потенціал (структура кадрів підприємства, рівень кваліфікації персоналу та ін.); рівень матеріально-технічного забезпечення; ефективність рекламних та маркетингових кампаній, що проводяться; ефективність використання засобів стимулювання збуту.

З метою підвищення конкурентоспроможності підприємства необхідно працювати над удосконаленням одночасно різних факторів. Таким чином, процес підвищення рівня конкурентоспроможності будівельної компанії включає роботу за двома напрямками:

- виявлення проблемного чинника конкурентоспроможності;
- визначення шляхів покращення його показників.

Перший включає специфіку будівельної продукції, а другий – виробничий процес.

Специфіка оцінки будівельних підприємств визначається особливостями будівельної продукції як товару на ринку нерухомості, а саме:

- будівельна продукція на ринку збуту відразу ж потрапляє в активне конкурентне середовище вторинного ринку нерухомості, тобто ринку об'єктів нерухомості, які вже перебувають у експлуатації і, як правило, мають нижчу ціну, але разом з тим здатні задовольнити потреби населення в житлі і цим створюють проблеми щодо реалізації об'єктів нового будівництва;
- будівельна продукція може бути продуктом «відкладеного» споживання, коли споживач задовольняється наявним у нього житлом, або звертається на вторинний ринок за товаром гіршої якості, плануючи в перспективі придбання нової нерухомості;

- будівельна продукція розрахована на тривале користування, внаслідок чого покупець рідко звертається на ринок за новим житлом, частіше його цікавлять поліпшення існуючого - ремонт, модернізація, реконструкція;
- значна тривалість виробничо-комерційного циклу, що зумовлює необхідність урахування фактору часу, наявності інформації, що дає можливість довести об'єкт до завершення; обґрунтованість проектних рішень, що скорочують ризик морального старіння продукції;
- високі вимоги до новизни будівельної продукції в умовах створення нового виробництва, яке має бути конкурентоспроможним; внаслідок цього життєвий цикл товару, виробленого будівельною організацією, обмежений окремим замовленням та потрібна висока технічна та технологічна готовність до створення нової одиниці продукції;
- виробництво кожної одиниці продукції вимагає залучення різних учасників: забудовник, інвестор, підрядник і субпідрядники, проектувальник, величезна кількість всіляких наглядових органів. Організація вступає у ділові відносини з

- цілою групою нових партнерів, що є додатковим джерелом ризику;
- висока вартість кінцевої продукції будівельного виробництва різко звучує коло її можливих споживачів.

Таким чином, специфічні особливості будівельної продукції впливають, з одного боку, на її реалізацію, а з іншого — на діяльність проектних та будівельних фірм як суб'єктів господарювання, як при формуванні активів, так і при виробництві будівельної продукції. Всі ці особливості варто враховувати в оцінці конкурентоспроможності будівельних підприємств.

Оцінюючи в динаміці кількість підприємств в Україні та у сфері будівництва житлових і нежитлових будівель, можна виявити певні тенденції – як позитивні, так і негативні, але всі вони мають певні часові рамки. Проте, починаючи з 2016 р., спостерігається позитивна тенденція зростання підприємств в Україні в цілому та будівельних зокрема (рис.1).

Однак на міжнародному рівні за обсягами будівництва Україна значно відстає від окремих країн (табл. 1).

Таблиця 1

Порівняння обсягів будівництва в Україні з окремими державами, 2020 р.

Джерело: (складено авторами)

Країна	Обсяг, млрд євро	Порівняно з Україною
Україна	4,3	–
Чехія	20	більше в 4,5 разу
Польща	50	майже у 12 разів
Туреччина	113	більше у 26 разів
Німеччина	351	більше у 81,5 разу

За даними Державної служби статистики, вартісна оцінка обсягів будівництва в Україні у 2020 р. склала 4,3 млрд. євро. Для порівняння – у Чехії аналогічний показник склав 20 млрд. євро, у Польщі – 50 млрд. євро (майже у 12 разів більше за Україну), у Туреччині – 113 млрд. євро та у Німеччині – 351 млрд. євро [5].

Сьогодні вчені визначають конкурентоспроможність будь-якого підприємства як узагальнюючу оцінку його конкурентних переваг стосовно питань

формування ресурсного потенціалу, а також якості задоволення споживчого попиту, безпосередньо досягнутої завдяки цьому ефективності функціонування господарської системи, що мають місце на момент чи впродовж періоду оцінювання [6; 7].

Оцінку конкурентоспроможності пропонується здійснювати за допомогою одного з найпоширеніших матричних методів «метод балів» за методикою Н.С. Краснокутської [6,8].



Рис. 1. Динаміка кількості підприємств будівельної сфери протягом 2012-2020 років

Джерело: складено авторами

Для оцінки було обрано три будівельні фірми, які конкурують на регіональному ринку Івано-Франківщини, є близькими за розмірами та обсягами реалізації і працюють відносно недовго на ринку нерухомості, а саме – будівельні компанії "Цитадель", «Франківський дім» та «Злагода-Буд».

Порівняльна характеристика аналізованих підприємств за обсягами реалізації будівельної продукції та їх ринкові частки за результатами 2021 року наведені на рисунку 2.

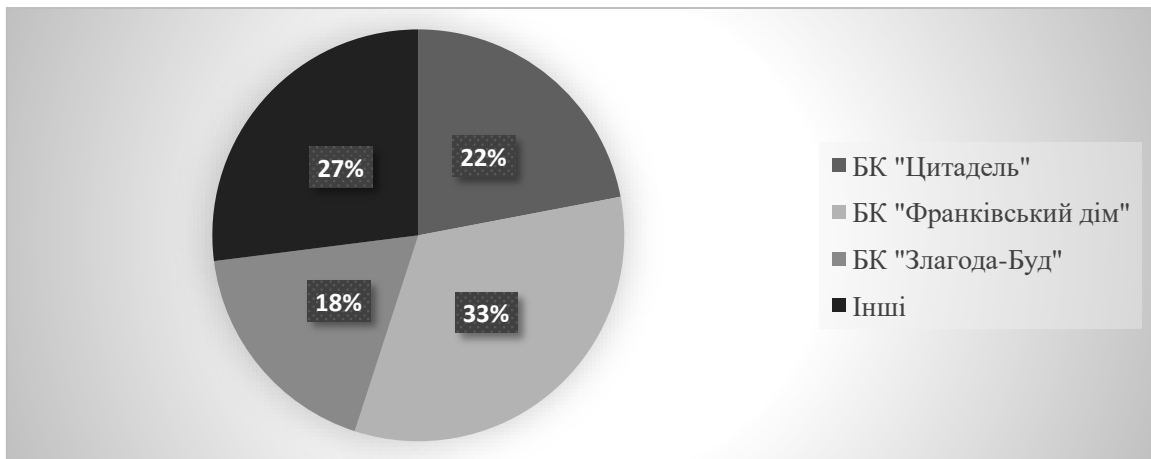


Рис. 2. Ринкові частки аналізованих будівельних компаній у 2021 році

Джерело: складено авторами

З наведеного рисунка видно, позицію на ринку, яку займає кожна із компаній. На першому місці за обсягами реалізації посідає БК «Франківський Дім», на другому місці – БК "Цитадель", а уже третє місце серед підприємств-конкурентів посідає "Злагода-Буд".

На будівельному ринку присутні безліч компаній, які здійснюють будівельні, монтажні, фасадні, покрівельні, електромонтажні, ізоляційні, ремонтні роботи, антикорозійний і вогнезахисну

обробку, промисловий альпінізм, будівництво будинків і ремонт різних конструкцій. Конкуренція між компаніями є дуже високою. Розглянемо і проаналізуємо рівень конкурентоспроможності трьох підприємств, які конкурують на будівельному ринку м. Івано-Франківська і є близькими за величиною.

Перелік критерії та величину балів від 1 до 5 (максимальне значення) для кожної компанії наведено в таблиці 2.

Таблиця 2

Вихідні дані для оцінювання рівня конкурентоспроможності будівельних підприємств за критеріями
Джерело: складено авторами

Критерії	БК «Цитадель»	Підприємства-конкуренти		
		"Франківський дім"	"Злагода-Буд"	Значення критерія, %
Надійність компанії. Ступінь дотримання договірних зобов'язань	5	5	4	20
Стаж на ринку	3	5	3	15
Якість реалізованих послуг, будівельного матеріалу	5	5	4	15
Рівень кваліфікації персоналу	5	4	5	10
Асортимент послуг	5	4	3	5
Своєчасність здачі об'єкта	5	5	3	15
Готовність до переговорів. Готовність врахувати побажання, вимоги клієнта (+ надання знижок)	3	5	4	5
Популярність на ринку	3	4	3	10
Співпраця з великими компаніями	5	1	4	5

1) Першим критерієм, за яким ми порівнювали підприємства - це критерій надійності компанії. На наш погляд, цей критерій є досить важливим у діяльності будівельних підприємств, тому йому віддано 20% вагомості. Клієнт повинен бути

впевнений в дотриманні компанією договірних зобов'язань. Клієнту важливо, щоб компанія мала репутацію надійного і стабільного партнера.

Таблиця 3

Методика порівняння показників з конкурентами

Джерело: складено авторами

№ критерію	БК "Цитадель"	Підприємства-конкуренти	
		"Франківський дім"	"Злагода-Буд"
1	$5 \cdot 0,2 = 1$	$5 \cdot 0,2 = 1$	$4 \cdot 0,2 = 0,8$
2	$3 \cdot 0,15 = 0,45$	$5 \cdot 0,15 = 0,75$	$3 \cdot 0,15 = 0,45$
3	$5 \cdot 0,15 = 0,75$	$5 \cdot 0,15 = 0,75$	$4 \cdot 0,15 = 0,6$
4	$5 \cdot 0,1 = 0,5$	$4 \cdot 0,1 = 0,4$	$5 \cdot 0,1 = 0,5$
5	$5 \cdot 0,05 = 0,25$	$4 \cdot 0,05 = 0,2$	$3 \cdot 0,05 = 0,15$
6	$5 \cdot 0,15 = 0,75$	$5 \cdot 0,15 = 0,75$	$3 \cdot 0,15 = 0,45$
7	$3 \cdot 0,05 = 0,15$	$5 \cdot 0,05 = 0,25$	$4 \cdot 0,05 = 0,2$
8	$3 \cdot 0,1 = 0,3$	$4 \cdot 0,1 = 0,4$	$3 \cdot 0,1 = 0,3$
9	$5 \cdot 0,05 = 0,25$	$1 \cdot 0,05 = 0,05$	$4 \cdot 0,05 = 0,2$
Сереній бал рівня конкуренто-спроможності	4,4	4,55	3,65

Хоч компанія «Цитадель» і є досить «молодою», але вона вже отримала репутацію дуже надійного партнера. У всіх виконаних нею роботах були повністю дотримані всі умови. Роботи проводяться хорошої якості в мінімальні терміни. Відгуки клієнтів говорять

про те, що БК «Цитадель» - чесна організація, що поважає своїх клієнтів. Ті, хто хоч раз користувалися послугами даної компанії, радять її своїм знайомим і самі із задоволенням звертаються до неї повторно. Що стосується БК «Франківський дім», то

варто відзначити, що клієнти також позитивно характеризують її діяльність з позиції надійного партнера. БК "Злагода-Буд" має більшість позитивних відгуків і її також радять як надійного партнера, однак присутні і кілька негативних відгуків.

2) Другий критерій - стаж на ринку. Перебування компанії протягом тривалого

часу на будівельному ринку говорить про її досвідченість та конкурентоспроможність, прибутковість і фінансову стійкість. Якщо компанія існує на ринку більше 10 років її присвоювалася оцінка «5»; від 7 до 10 років – «4»; від 5 до 7 років – «3»; від 3 до 5 років – «2»; і менше 3-х років – «1».

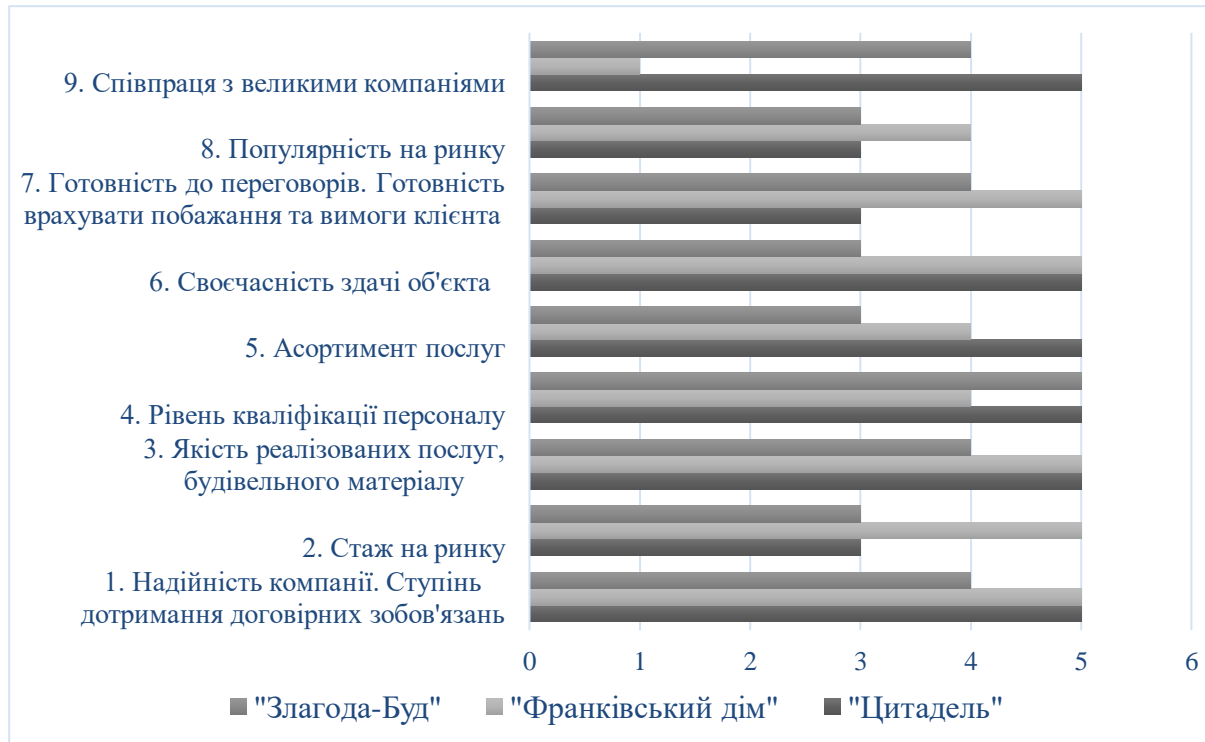


Рис.3. Значення показників рівня конкурентоспроможності серед будівельних підприємств-конкурентів в залежності від критерію

Джерело: складено авторами

3) Третій критерій - якість реалізованих послуг і будівельних матеріалів. Застосування високоякісних, сучасних матеріалів і технологій дозволяє компанії виконувати ремонтно-будівельні роботи на високому рівні, що є важливим критерієм для кожного клієнта. Всі компанії дуже якісно виконують будівельні роботи, використовують високоякісні матеріали і новітні технології, які дозволяють зберегти хорошу репутацію на багато років. Однак в компанії «Злагода-Буд» до недоліків можна віднести устаткування, яке не таке нове, як в перших двох організаціях.

4) Високий рівень кваліфікації персоналу дозволяє компанії виконувати свої послуги якісніше і швидше. Персонал всіх компаній висококваліфікований, який має вищу освіту і допуски до всіх видів спеціалізованих робіт,

фахівці виконують свою роботу на 100% якісно і відповідально. Компанії прагнуть до підвищення кваліфікації та отримання додаткової освіти своїх співробітників, однак у компанії «Франківський дім» це непередбачено.

5) Асортимент послуг також є важливою умовою для клієнтів. Багатьом покупцям зручніше замовляти відразу усі послуги в однієї компанії для економії власного часу і грошових коштів. БК «Цитадель» надає величезний асортимент будівельних послуг, до можливості отримати житло "під ключ". У решті аналізованих компаній асортимент виконуваних робіт є дещо вужчим.

6) Клієнтам важливо, щоб дотримувались термінів здачі об'єктів, зазначених у договорах, відсутність будь-яких затримок в часі. Конкурентну перевагу отримує та

компанія, яка виконує свою роботу за найменший час. При цьому, звісно, якість виконуваних послуг, залишається на висоті, тому критерій своєчасності здачі об'єкта нами оцінений в 15%. Такі аналізовані компанії як «Цитадель» та "Франківський Дім" свої роботи виконують не тільки згідно

встановленого терміну, а й часто з випередженням. Що ж стосується компанії «Злагода-Буд», то були виявлені кілька порушень щодо термінів виконання робіт, траплялися затримки, які були виправлені невдовзі.

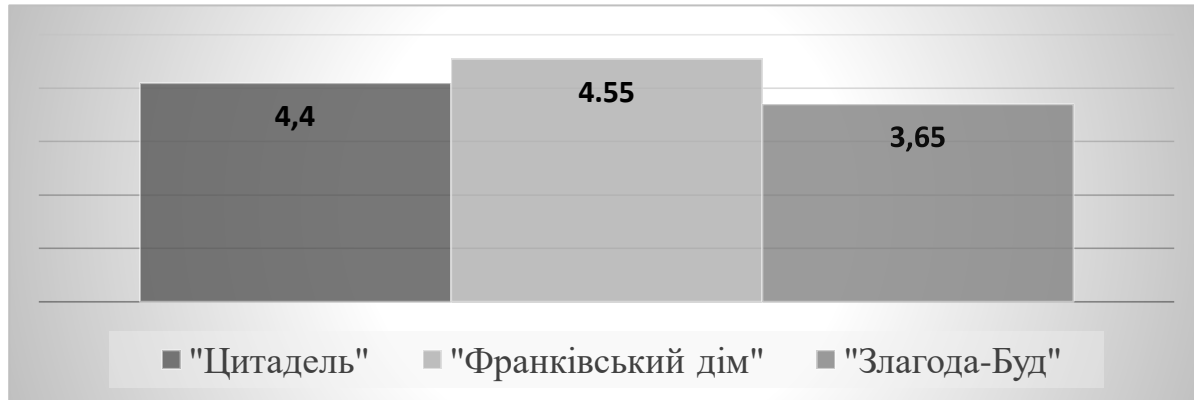


Рис. 4. Загальний показник рівня конкурентоспроможності будівельних компаній
Джерело: складено авторами

7) Клієнтам важливо, щоб бажання були почуті, всі вимоги виконані. Іноді трапляються непередбачувані ситуації. Саме тому клієнтам важливо, щоб компанія була готова до переговорів, могла піти на зустріч, мати можливість що-небудь змінити. А також при довгостроковому співробітництві надавала знижки. БК «Франківський Дім», БК "Злагода-Буд" враховують всі побажання і вимоги клієнтів. Завжди уважно ставляться до замовника. БК "Цитадель" також пропонує деякі акції, проте ці пропозиції не дуже користуються попитом у клієнтів.

8) Популярність на ринку дає впевненість клієнтові, що компанія заслуговує довіри, через це її обирають. Однак не завжди запорукою успіху є надійність підприємства і висока якість послуг, що надаються. Тому значимість даного критерію 5%. Компанія «Цитадель» є досить молодого, тому вона ще не так відома, як компанії-конкуренти, котрі перебувають на ринку більше 10 років. Однак у вузьких колах БК «Цитадель» цінують ті хто з нею працював та рекомендують іншим. Компанія «Злагода-Буд» на ринку близько 7 років, однак її популярність все ще не надто висока.

9) Співпраця з великими компаніями дає перевагу на ринку, у компанії є шанс отримати велике замовлення. За допомогою успішно виконаного замовлення компанія

може отримати хорошу рекомендацію, рекламу в будівельній сфері і шанс отримати замовлення від інших компаній. БК «Цитадель» полягає в партнерстві з такими великими будівельними компаніями, як «Благо», «Вамбуд», «Ярковиця», «Івано-Франківськбуд», «МЖК Експрес-24», "Екстім", "Спілка забудовників", "Галицька" і багатьма іншими.

Висновки

Порахувавши загальний показник конкурентоспроможності за критеріями для аналізованих будівельних компаній можна стверджувати, що його значення для БК «Цитадель» – 4,4; для БК «Франківський Дім» – 4,55 та для БК «Злагода Буд» – 3,65. Отримані розрахунки говорять про те, що рівень конкурентоспроможності досліджуваних компаній характеризується незначними коливаннями навколо його середовища. Найбільш виражену сильну позицію в конкурентній боротьбі займає БК «Франківський дім».

Слід зазначити, що дана методика не дозволяє зробити однозначний висновок щодо рівня конкурентоспроможності компанії на ринку. Для цього потрібно аналізувати фінансову, виробничу, кадрову, маркетингову та управлінську складову, проте, як правило,

звітність підприємств є комерційною таємницею.

Стійке підвищення конкурентоспроможності будівельного підприємства можливо забезпечити лише за умови довгострокового, безперервного та поступового удосконалення всіх детермінантів конкурентоспроможності. Практика, яка склалася щодо економічного життя у світі вказує на те, що ринок та конкуренція – це основний шлях розвитку

сучасної економіки, найвпливовіший фактор серед будь-яких інших щодо її руху. Конкуренція є дієвим способом економічного контролю, вона є принциповою та динамічною силою, тому що безперервно спонукає виробника до обмеження витрат виробництва та зниження цін, підвищення обсягу реалізації, до боротьби за замовлення та покупця та до удосконалення якості продукції та послуг на ринку.

FEDOROVYCH I.V.1*, METOSHOP I.M.2

1 * PhD of Economic Sciences, Associate Professor of Applied Economics, Ivano-Frankivsk National Technical University of Oil and Gas, e-mail: iryna.fedorovych@gmail.com, ORCID ID: 0000-0002-7139-6327

2 PhD of Economic Sciences, Associate Professor of Applied Economics, Ivano-Frankivsk National Technical University of Oil and Gas, e-mail: metoshop07@ukr.net, ORCID ID: 0000-0002-6730-0388

ASSESSMENT OF THE LEVEL OF COMPETITIVENESS OF CONSTRUCTION COMPANIES BY CRITERIA

The purpose. Conduct a comparative analysis of construction companies and on the basis of selected criteria to assess the level of their competitiveness. **Method.** To achieve this goal, a wide range of general and special methods of analysis and synthesis, economic and logical methods of comparison, grouping, graphical method, method of scoring and comprehensive assessment and others. **The Results.** The article substantiates the need to increase the competitiveness of the construction industry in the context of economic globalization. Factors influencing the level of competitiveness of the enterprise in the construction market are considered, among which: production and technical, scientific and technical, financial and economic and human resources; level of material and technical support; effectiveness of advertising and marketing campaigns; sales promotion effectiveness. The difficulties inherent in the construction industry during the economic crisis and related problems of assessing the competitiveness of construction companies, as well as the features of the assessment of enterprises taking into account the specifics of the construction industry. A comparative analysis of construction in Ukraine in recent years, which showed that assessing the dynamics of the number of enterprises in Ukraine and in the construction of residential and non-residential buildings, identified certain trends - both positive and negative, but they all have certain time frames. The choice of criteria for the competitiveness of a construction company is substantiated and the method of their calculation is presented. Selected criteria for assessing competitiveness include company reliability, compliance with contractual obligations, market experience, quality of construction services, staff skills, range of services, timeliness of delivery, readiness to negotiate, market popularity and cooperation with large companies. Each of the presented construction companies is considered and analyzed from the standpoint of the proposed criteria of competitiveness. Based on the analysis, the main advantages of each company and its weaknesses were identified. The company with the strongest competitive position among the analyzed construction companies of Ivano-Frankivsk region was singled out. **Scientific novelty.** A scientific and methodological approach to assessing the level of competitiveness of a construction company based on criteria is proposed, which allowed to highlight the strengths of each company and its weaknesses. **The practical significance.** The results of the study are the possibility of practical use of this approach to assess the level of competitiveness of construction companies and recommendations for their improvement.

Key words: competitiveness, construction company, criteria, competitive advantages, volume of construction

REFERENCES

1. Kuklinova T.V. (2015). Faktory konkurentospromozhnosti budivelnykh pidpryemstv v umovakh zaghostrennja kryzovykh javyssh [Factors of competitiveness of construction enterprises in the conditions of aggravation of the crisis phenomena]. *Problemy i perspektyvy rozvytku pidpryemnytva*, 1(1), 138-141 [in Ukrainian]

2. Smachylo V.V., Gholovko-Marchenko I.S. (2015). Klasyfikacija faktoriv vplyvu na konkurentospromozhnistj pidpryjemstv [Classification of factors influencing the competitiveness of enterprises]. *Molodyj vchenyj*, 2(17), 61-65 [in Ukrainian]
3. Ghrebnjov Gh. M. (2014). Formuvannja naprjamkiv pidvyshhennja efektyvnosti marketynghovogho mekhanizmu upravlinnja konkurentospromozhnistju budiveljnykh pidpryjemstv [Formation of directions of increase of efficiency of the marketing mechanism of management of competitiveness of the construction enterprises]. *Ekonomichnyj visnyk Nacionaljnogho tekhnichnogho universytetu Ukrainy "Kyjivskyj jpolitekhnichnyj instytut"*, 11, 395-400 [in Ukrainian]
4. Uljanova L.P., Rossikhina O.Je. (2012). Pro pidkhody do ocinky konkurentospromozhnosti budiveljnykh pidpryjemstv [On approaches to assessing the competitiveness of construction companies] *Visnyk Dnipropetrovsjkogho universytetu*, 6(1), 37-41 [in Ukrainian]
5. Obsjaghy budivnyctva ta vyrobnyctva budiveljnykh materialiv v Ukraini: realna sytuacija (2019, october 9) [Volumes of construction and production of building materials in Ukraine: the real situation]. Retrieved from <http://budport.com.ua/news/15423-obsyagi-budivnyctva-ta-virobnyctva-budivelnih-materialiv-v-ukrajni-realna-situaciya>
6. Zelinsjka Gh., Fedorovych I, Semenjutina T. (2020) *Potencial i rozvytok pidpryjemstva* [Potential and development of the enterprise] Ivano-Frankivsk: IFNTUNGH [in Ukraine]
7. Ghoncharuk T. I. (2017) Konkurencija i konkurentospromozhnistj: zmist i rozvytok u perekhidnij ekonomici [Competition and competitiveness: content and development in transition economies] Sumy: VVP "Mrija-1" LTD, 6, 33-36 [in Ukrainian]
8. Fedorovych I., Berlous M. (2021) Main measuresto increase the competitiveness of construction industry enterprises. Suchasnyj stan ta perspektyvy rozvytku ekonomiky, finansiv, obliku i prava: zbirnyk tez dopovidej mizhnarodnoji naukovo-praktyčnoji konferenciji [Currentstate and prospects of economic development, finance, accounting and law: a collectionofabstractsoftheinternationalscientific-practicalconference] Poltava [in Ukrainian]

Стаття надійшла до редакції: 13.06.2022

Received: 2022.06.13