

Трансформація методико–аналітичних підходів щодо розбудови системи антикризового менеджменту будівельних підприємств

Предметом досліджень, що відображені в даній статті, є стан конкурентоспроможності будівельних підрядних організацій, а метою – адаптація до специфіки операційної системи підрядних будівельних організацій як змісту категорії «конкурентоспроможність», так і методів їх оцінки.

Стаття є відображенням спрямування досліджень на створення прикладної методики оцінювання інвестором та замовником будівельного проекту конкурентоспроможності будівельних організацій, що претендують в процесі тендерів на участь в проекті в якості виконавців підготовчих, будівельних та спеціальних робіт.

Для побудови нової, проектно– та галузево–спрямованої, моделі діагностики стану конкурентоспроможності будівельних організацій було раціонально сполучено: проектно–цільовий, вартісний та іміджевий підходи, методи аналізу ієрархій та нечіткої логіки.

В результаті одержано: нову ієрархічну систему параметрів конкурентоспроможності будівельних організацій–виконавців проекту та семантичну шкалу її оцінки. Застосований в моделі новий склад параметрів дозволяє оцінити різні складові та чинники конкурентоспроможності БО, виявити порівняльні конкурентні економічні, функціонально–технічні та іміджеві переваги БО як підрядника в будівельному проекті:

- параметри першої групи по кожній БО – учаснику тендеру – дають підстави оцінити її результативність та маневреність використання фінансових ресурсів за підсумками участі даної організації в реалізації будівельних проектів за 3–5 років;
- друга група параметрів спрямована зіставити обсяг та структуру виконуваних робіт із наявними активами БО, з рівнем її фінансової стійкості, щоб оцінити спроможність даної організації виконаними належний обсяг будівельних (спеціальних) робіт наявним ресурсним потенціалом;
- завдяки параметрам третьої групи у особи, яка приймає рішення (ОПР) створюється належне уявлення про стан організації щодо платоспроможності, негайної та поточної ліквідності її активів та рівня її віддаленості від критичного рівня щодо ймовірності банкрутства;
- параметри четвертої групи відображають адміністративно–управлінську та іміджеві складові конкурентоспроможності БО та успішність її діяльності на обраному сегменті ринку будівництва.

Завдяки запровадженій новій системі факторів та семантичній шкалі для формалізованої інтерпретації результатів оцінки, модель дозволяє діагностувати: як стан конкурентоспроможності певної БО, так і коригувати структуру ресурсного потенціалу у відповідності із стратегією та поточними потребами. Розроблена модель стала основою створення інноваційного формалізованого апарату оцінки інвестором та замовником будівельного проекту конкурентоспроможності будівельних організацій–виконавців – як передумови економічно безпечного та прибуткового втілення проекту.

Ключові слова: конкурентоспроможність, будівельна підрядна організація, замовник, ієрархія параметрів, семантична шкала, проектно–цільовий підхід, вартісний та іміджевий підходи.

Трансформація методико–аналітических підходів по розвитку системи антикризисного менеджмента строительных предприятий

Предметом исследований, отраженных в данной статье, является состояние конкурентоспособности строительных подрядных организаций, а целью – адаптация содержания категории

«конкурентоспособность» и методов ее оценки – к специфике операционной системы подрядных строительных организаций.

Статья является отражением направления исследований на создание прикладной методики оценки инвестором и заказчиком строительного проекта конкурентоспособности строительных организаций (СО), претендующих в процессе тендеров на участие в проекте в качестве исполнителей подготовительных, строительных и специальных работ.

Для построения новой модели диагностики состояния конкурентоспособности СО, учитывающей проектную направленность оценки ее и отраслевую специфику, были рационально соединены: проектно–целевой, стоимостный и имиджевый подходы, методы анализа иерархий и нечеткой логики.

В результате получены: новая иерархическая система параметров конкурентоспособности строительных организаций – исполнителей проекта и семантическая шкала ее оценки. Примененный в модели новый состав параметров позволяет оценить различные составляющие и факторы конкурентоспособности СО, а также выявить сравнительные конкурентные экономические, функционально – технические и имиджевые преимущества СО как подрядчика в строительном проекте:

- параметры первой группы по каждой СО – участнику тендера – дают основания оценить ее результативность и маневренность использования финансовых ресурсов по итогам участия данной организации в реализации строительных проектов за 3–5 лет;

- вторая группа параметров сопоставляет объем и структуру выполняемых работ с имеющимися активами СО, с уровнем ее финансовой устойчивости, чтобы оценить способность данной СО выполнить отведенный ей объем строительных (специальных) работ имеющимся ресурсным потенциалом;

- благодаря параметрам третьей группы у лица, принимающего решение (ЛПР), создается должное представление о состоянии платежеспособности СО, немедленной и текущей ликвидности ее активов, о ее удаленности от критического уровня вероятности банкротства;

- параметры четвертой группы отражают административно–управленческую и имиджевые составляющие конкурентоспособности СО и успешность ее деятельности на избранном сегменте рынка строительства.

Использование новой системы факторов и семантической шкалы для формализованной интерпретации результатов оценки позволяет модели: как диагностировать состояние конкурентоспособности определенной СО, так и корректировать структуру ее ресурсного потенциала в соответствии со стратегией и текущими потребностями. Разработанная модель стала основой создания инновационного формализованного аппарата оценки инвестором и заказчиком строительного проекта конкурентоспособности строительных организаций – исполнителей – как предпосылки экономически безопасного и прибыльного воплощения проекта.

Ключевые слова: конкурентоспособность, строительная подрядная организация, заказчик, иерархия параметров, семантическая шкала, проектно–целевой подход, стоимостный и имиджевый подходы.

D.GERGY,
postgraduate student of KNUBA

Transformation of methodological and analytical approaches to building a system of crisis management of construction enterprises

The subject of the research, as reflected in this article, is the state of competitiveness of the construction contractors, and purpose – to adapt the content of the category ‘competitiveness’ and methods of evaluation – to the specific operating system contractor industry.

The article is a reflection of the direction of applied research for the creation of methodology for assessing investor and customer competitiveness of the construction project of building organizations

(BO), in the process of applying for tenders to participate in the project as performers preparation, construction and special works.

In order to construct a new model of diagnosing the competitiveness of BO, taking into account the direction of the project and its evaluation of industry-specific, were rationally connected: the project target, the value and image approaches, methods, analytic hierarchy process and fuzzy logic.

The result obtained : a new hierarchical system parameters competitiveness of construction companies – implementing the project and the semantic scale to assess it. Applied in the model of the new composition of the parameters to evaluate the different components and factors of competitiveness of BO, as well as to identify the comparative competitive economic, functional – technical and image benefits of BO as a contractor in the construction project :

– the parameters of the first group for each BO – tenderer – give reason to assess its effectiveness and flexibility of financial resources on the basis of the participation of the organization in the implementation of construction projects over 3–5 years;

– the second group of parameters matches the scope and structure of the work performed with the available assets of BO, with its level of financial strength, to evaluate the ability of the BO to perform her allotted amount of construction (special) works available resource potential ;

– thanks to the parameters of the third group in the decision-maker (DM), created adequate picture of the state of solvency of BO, immediate and ongoing liquidity of its assets, its distance from the critical level of probability of bankruptcy ;

– the parameters of the fourth group reflect the administrative and management and image components of the competitiveness of BO and its success would look at the one segment of the construction market.

Using the new system factors and semantic scale for the formal interpretation of the results of the assessment allows the model : how to diagnose the state of competitiveness of certain BO and adjust the structure of its resource potential in accordance with the strategy and current needs. The developed model was the basis for the creation of innovative formal evaluation unit investor and customer of the construction project of building the competitiveness of organizations – the performers – as a prerequisite for an economically sound and profitable implementation of the project.

Key words: competitiveness, construction company – the contractor, the customer, the hierarchy of parameter, semantic scale, project-oriented approach, the cost approach and approach based on the image of the organization.

Постановка проблеми. Організація будівництва на європейських засадах, зокрема на платформі девелопменту, потребує багатоаспектного розгляду категорії «конкурентоспроможність» БП у застосуванні до будівельних підрядних організацій, що має стати основою для достовірної прикладної оцінки інвестором проекту стану конкурентоспроможності організації-виконавця. Така оцінка має відображати уявлення та стратегічні наміри замовника проекту та давала підстави вважати дану будівельну організація надійним діловим партнером при реалізації будівельного проекту. Адаптація будівельного виробництва до євровимог вимагає системного поліпшення економічних відносин між учасниками інвестування та будівництва, що, в свою чергу, потребує створення нової системи параметрів оцінки

конкурентоспроможності будівельних організацій – учасників реалізації інвестиційних проектів. Створення відповідної сучасним вимогам ринку методики оцінки конкурентоспроможності будівельних організацій, що дозволить інвестору та замовнику достовірно оцінити їх тендерні переваги при підготовці будівельного проекту, визначає актуальність дослідження.

Аналіз останніх досліджень та публікацій.

Проведений аналіз джерел, зокрема праці таких вчених як О.В.Ареф'єва [1], О.Ю.Амосов [2], І.О.Бланк [3], Г.С.Бондаренко [4], О.В.Виноградова [5],[6], А.Е.Воронкова [7], І.М.Герчикова, В.Л.Горелова, В.Л.Дикань, В.М.Лич, Н.І.Осиченко, О.П.Пешкової, В.С.Пономаренка, М.Портера, Л.І.Піддубна [12], О.І.Пушкар, Ю.Б.Рубін, І.В.Стародубовська, Л.С.Селіверстова [14], І.В.Суша [15], Р.М.Тихонов,

Р.А.Фатхутдінов [16], О.В.Царенко [17],[18], Н.І.Чухрай [19], С.М.Шкарлет, В.Д.Шапіро та ін., виявив, що у науковій літературі не дано однозначного трактування категорії «конкурентоспроможність». Наявні визначення «конкурентоспроможності» трактування не в належній мірі відповідають особливостям підрядного будівництва. Перенесення сучасних тлумачень і напрацювань щодо цієї економічної категорії від індустріальних підприємств до будівельних підрядних організацій є штучним і недостовірним через принципову відмінність побудови і функціонування їх операційних систем. Через це й аналітичні підходи, методи та прикладні інструменти оцінки конкурентоспроможності, які добре себе зарекомендували для індустріальних підприємств, не можуть бути прямо застосовані для потреб інвестора та замовника в процесі відбору виконавців будівельного проекту.

Проведений аналіз джерел дав підстави методом дослідження визначити стан конкурентоспроможності будівельних підрядних організацій.

Метою даної **статті** є розробка моделі та програмних продуктів, зміст яких обумовлений потребою системної оцінки стану конкурентоспроможності будівельного підприємства як виконавця будівельного проекту, яка дозволила б вимогам замовнику проекту – ще на етапі на стадії підготовки проекту – адекватно оцінити рівень її тендерних переваг як передумову її успішної участі в реалізації будівельних інвестиційних проектів та, відповідно, передумови надійності коштів, вкладених в будівельний проект.

Виклад основного матеріалу. Специфіка об'єкту дослідження виявила неспроможність прямого застосування понятійно-категоріального апарату щодо ресурсного потенціалу з індустріальних систем до застосування в підрядному будівництві. Предметом моделювання є стан конкурентоспроможності будівельного підприємства (БП) як синтезоване відображення:

- її наявного ресурсного потенціалу;
- спроможності БП формувати і коригувати структуру ресурсного потенціалу у відповідності із стратегією та поточними потребами;
- вміння достовірно оцінювати реакції зовнішнього середовища та відповідно коригувати на операційну діяльність БП.

Досліджувана категорія ситуативною: не лише фактичною, але й віртуальною змінною, що характеризує спроможність організації використати

даний власний потенціал в певній управлінській ситуації, в певних часових та ресурсно-кадрових обставинах. Поліпшення стану щодо конкурентоспроможності БП у обумовлюється не лише наявністю й обсягами ресурсів, а, насамперед, ефективністю стратегічного і оперативного управління, що успішно протистоїть негативним впливам зовнішнього оточення організації та використовує його сприятливий вплив.

З врахуванням такого комплексного розгляду категорії «конкурентоспроможність» БП при формуванні моделі її оцінки було виявлено доцільним сполучити аналітичний, функціонально-вартісний, ситуаційний, проектно-цільовий та іміджевий підходи.

Для досягнення поставленої мети були вирішені такі задачі:

- змістовно-онтологічний порівняльний аналіз змісту категорій «конкурентоспроможність», «конкурентна перевага» і «конкурентний статус» підприємства, визначення необхідності їх адаптації до потреб будівельного підприємства в умовах інноваційного розвитку будівельного комплексу та зміни організаційно-економічних механізмів реалізації будівельних проектів ;

- формування ієрархічної системи параметрів оцінки, інноваційної за змістом, яка відповідає: особливостям організації операційної системи будівельного підприємства, специфіці управління будівельним проектом та характеру взаємодії факторів зовнішнього і внутрішнього середовища та їх впливу на рівень конкурентоспроможності підприємства;

- інтеграція створеної факторної системи в єдину модель оцінки стану конкурентоспроможності будівельного підприємства, з врахуванням різної природи та вимірності факторів, розбудова інтерпретаційної шкали щодо результуючого показника моделі яка має створити знайдені підстави для оцінки стану конкурентоспроможності БО, її динаміки та резервів поліпшення;

- розробка на основі моделі методик та програмних продуктів інтегрованої стану конкурентоспроможності БО – як формалізованої основи для прийняття інвестором та замовником будівельного проекту узгодженого рішення щодо участі даного будівельного підприємства в складі організацій-виконавців будівельного проекту.

Щоб стати конкурентоспроможним у сучасних умовах, будівельному підприємству необхід-

но прагнути бути кращим у галузі, на ринку хоча б за одним із найважливіших показників виробничої діяльності. Для цього необхідно виявити порівняльні переваги підприємства й користуватися ними для перемоги в конкурентній боротьбі. Конкурентоспроможність будівельного підприємства – це здатність конкретної будівельної організації задовольняти потреби обраних цільових сегментів ринку житла, принаймні не гірше, ніж це роблять інші будівельні організації, що працюють у тому ж сегменті та які пропонують будівельну продукцію або послуги високої якості для задоволення тих же самих потреб.

Специфіка будівельної продукції як інвестиційного товару, як відомо, полягає в закріпленості, нерухомості, капіталоємності, матеріалоємності, тривалості створення, експлуатації тощо. Вона визначає характер взаємин учасників інвестиційного процесу, особливості обігу будівельної продукції як товару. Унаслідок нерозривності фаз виробництва й реалізації товар інвестиційного комплексу, як правило, не виходить на ринок у пошуках покупця, а створюється за замовленням відповідно до заздалегідь обраної моделі (проектом) і у строго заданому місці, будучи призначеним для певного замовника (інвестора).

Вибираючи підрядну організацію (при девелоперській схемі організації будівництва), інвестор та замовник тим самим оцінюють переваги виробленої нею будівельної продукції, тобто можливість задоволення своєї конкретної потреби і свою готовність нести витрати, пов'язані з будівництвом і експлуатацією об'єктів. Таким чином, сукупність якісних і вартісних характеристик будівельної продукції (будівельних послуг, підрядів) сприяє створенню її переваги над продукцією конкурентів у задоволенні конкретної потреби замовника й дозволяє кількісно оцінити її конкурентоспроможність.

Моделювався стан конкурентоспроможності БП як відображення її ресурсно-кадрового, управлінського та іміджевого потенціалу через систему регуляторів (індикаторів), що забезпечує БО стійке управління власними ресурсами з врахуванням стратегічних та оперативних потреб БО та достовірно оцінених реакцій зовнішнього середовища.

Математична формалізація моделі в укрупненому вигляді подана системою рівнянь (1)–(3):

$$FK^{AGR} = \sum_{d=1-3} DF_d \cdot SV_d = DF_1 SV_1 + \dots + DF_4 SV_4; \quad \sum_{d=1-4} SV_d = 1 \quad (1);$$

$$DF_d = \sum_{m=1-3} (\sum_{md=1-3} \check{Z}_{md}^U \cdot SN_{md}) = \sum_{m=1-11} \check{Z}_{m1}^U \cdot SN_{m1} + \dots + \sum_{m=1-6} \check{Z}_{m4}^U \cdot SN_{m4}; \quad \sum_{md} SN_{md} = 1 \quad (2);$$

$$\check{Z}_{md}^U = TR_{md}(\check{Z}_{md}^R) \quad (3)$$

де

FK^{AGR} – результуючий показник моделі – агрегований показник конкурентоспроможності в універсальних одиницях, за яким оцінюють стан БО щодо конкурентоспроможності шляхом інтеграції дефлекторів по окремим платформам конкурентоспроможності будівельної організації;

$PK_d = PK_1 - PK_4$ – параметри вищого рівня моделі – чотири платформи конкурентоспроможності, які відображають багатоаспектний підхід до розгляду цієї категорії з врахуванням специфіки операційної діяльності підрядної, проектно-орієнтованої БО;

DF_d – дефлектори – універсальні індикатори – показники вищого рівня моделі, що відображають формалізовано оцінений стан конкурентоспроможності БО платформі (в прийнятому в даній моделі тлумаченні)

d – порядковий номер (індекс) платформи та дефлектора;

m – порядковий номер індикатора;

\check{Z}_{md}^U – первинні індикатори – структуровані по платформам параметри нижнього рівня параметри моделі – що забезпечують багатоаспектну оцінку конкурентоспроможності БО, зокрема: її фінансової спроможності, маневреності та прибутковості використання ресурсно-кадрового потенціалу, реактивності у взаємодії з зовнішнім середовищем. Разом 32 первинних індикатори: в першій платформі – 11 індикаторів, в другій – 8, в третій – 7, в четвертій – 6);

\check{Z}_{md}^R – первинні індикатори у фізичних одиницях (реальному вимірі);

\check{Z}_{md}^U – первинні індикатори в універсальному вимірі (індекс);

TR_{md} – перехідні шаблони – спеціально розроблені для кожного з первинних індикаторів формалізовані розрахункові процедури (шаблони) переходу від реального (фізичного) виміру показника до універсального виміру (у вигляді індексів).

SV_d – сполучники верхнього рівня – коефіцієнти, за допомогою яких первинні дефлектори сполучаються (інтегруються) у результуючий показник;

SN_{md} – сполучники нижнього рівня – коефіцієнти, за допомогою яких первинні індикатори сполучаються (інтегруються) у дефлектори платформ;

Розрахунковий апарат моделі забезпечує зручне і адекватне оцінювання конкурентоспроможності потенціалу БО через систему 32 параметрів (первинних індикаторів), згрупованих у 4 платформи. Перша група параметрів відображає результативність та маневреність використання фінансових ресурсів за підсумками реалізації будівельних проектів за 3–5 років, що передують розгляду замовником в процесі тендеру доцільності участі даної організації в реалізації певного будівельного проекту. Слід зазначити, що параметри цієї групи охоплюють як фінансові результати діяльності БО по окремим проектам, так і в цілому розкривають ефективність менеджменту БО в реалізації її стратегії;

Перша група параметрів відображає результативність та маневреність використання фінансових ресурсів БО за підсумками реалізації будівельних проектів за 3–5 років, що передують розгляду доцільності участі даної організації до ССО. Слід зазначити, що параметри цієї групи охоплюють як фінансові результати діяльності організації по окремим проектам, так і в цілому розкривають ефективність менеджменту організації в реалізації її стратегії.

Склад параметрів другої платформи було підібрано так щоб якомога достовірніше відобразити зу-

силля топ-менеджменту БО на поліпшення структури виробничої програми (БМР) в бік зростання у вартості БМР частки послуг БО, а також успішність діяльності керівництва БО в напрямі зростання частки власних оборотних активів та забезпечення більшого рівня фінансової стійкості організації в процесі підготовки та будівництва об'єктів.

Третя платформа в складі 7 параметрів дає підстави як керівництву БО, так і замовнику будівельного проекту (і майбутньому діловому партнеру БО) виявити як стан БО щодо платоспроможності, негайної та поточної ліквідності її активів, а також дослідити її віддаленість від критичного стану щодо ймовірності банкрутства (в оцінці за часткою чистого оборотного капіталу в загальній вартості джерел утворення майна). Принципово новими параметром в складі цієї платформи є наступні параметри:

Z_{33} – середньоквартальний індекс освоєння реальних інвестицій в будівельному проекті, що споруджувався даною організацією в якості генпідрядника, тис. грив./кварт.;

Z_{34} – поточне відношення ліквідної експертної вартості проекту до його загальної кошторисної вартості на поточний момент інвестування половини вартості проекту, що визначена в зведеному кошторисному розрахунку, частка одиниці.

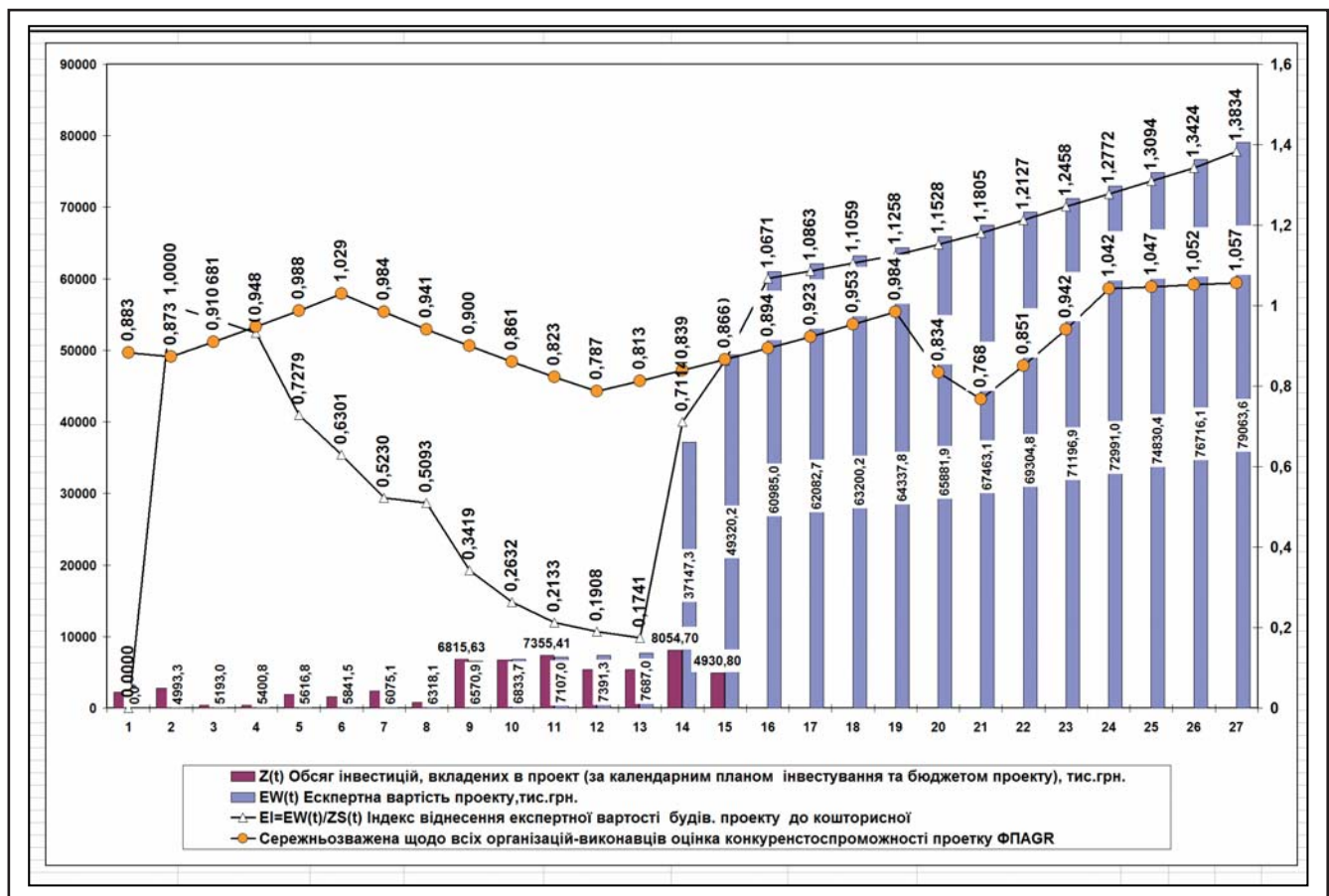
Таблиця 1. Структура параметрів моделі інтегрованої оцінки конкурентоспроможності БП

Шифр та назва платформи DFd	Шифр первинного індикатора Zdm	Зміст первинного індикатора платформи (Zdm)	Одиниці первинного виміру
1	2	3	4
DF ₁	Z ₁₁	Середній за 3 роки фінансовий результат (балансовий прибуток) БО	тис.грн./рік
Платформа ПК ₁ «Оперативність ресурсо-використання і маневрування»	Z ₁₂	Середній за 3 роки рівень оборотності оборотних активів БО,	обертів/рік.

	Z _{1,11}	Індекс максимальних коливань фінансового результату – оцінене за останні 5 років відношення максимального квартального прибутку циклу до мінімального прибутку (або збитку) за цей же період.	Індекс (>1)
Платформа ПК ₄ «Адміністративно-управлінська та іміджева складова конкурентоспроможності БП»
	Z ₄₅	Експертна оцінка функціонально-технічної компетенції керівника проекту. Оцінюється у відносних одиницях.	Відносні одиниці
	Z ₄₆	Експертна оцінка готовності команди проекту до підготовки проекту та протидії ризикам передінвестиційної та інвестиційної фаз проекту.	Відносні одиниці

Таблиця 2. Формалізована шкала оцінки конкурентоспроможності БО

№ з/п	Діапазон індексів результуючого показника ФП _{AGR}	Вербальний ідентифікатор стану БО щодо фінансового потенціалу в цілому
1	Менше 0,51	критичний
2	Від 0,51 до 0,69	незадовільний
3	Від 0,7 до 0,84	Задовільний, виявлено резерви поліпшення конкурентоспроможності БП, воно бути включене до складу доцільно учасників тендеру до проекту місцевого рівня.
4	Від 0,85 до 0,96	Добрий, середньогалузеві вимоги задовольняються, БП може бути включене до складу учасників тендеру до проекту регіонального рівня.
5	0,97–1,04	Дуже добрий стан, вимоги замовника щодо фінансової спроможності та надійності БП як ділового партнера в цілому задовольняються, БП може бути включене до складу учасників тендеру до проекту регіонального та міжрегіонального рівня.
6	1,05–1,2	Відмінний, за підсумками попередньої її участі в реалізації будівельних проектів виявлена надійна фінансова репутація та бюджетна дисципліна БП, БП може бути включена до складу учасників тендеру до будівельного проекту міжрегіонального та міжнародного рівня.



Підсумкова оцінка конкурентоспроможності будівельного проекту, оцінена через конкурентоспроможність організацій-виконавців

Четверта платформа в складі 6 параметрів відображає адміністративно-управлінську та іміджеві складову конкурентоспроможності БО, успішність її діяльності на обраному сегменті ринку БМР.

Різні за змістом первинні показники по всім платформам з використанням з використанням

спеціальних шаблонів TR_{md} трансформуються до єдиного універсального виміру (у вигляді індексу приросту), що дозволяє:

- легко інтегрувати їх в дефлектори платформ;
- зручно і формалізовано виявляти річну та по-квартальну динаміку стану БО по окремим на-

прямам БО діяльності за первинними індикаторами та дефлекторами;

– адекватно діагностувати стан БО щодо конкурентоспроможністю за підсумковим індексом агрегованого показника – результуючого показника моделі ФП^{AGR} за наступною шкалою оцінювання (табл.2).

При формуванні показників моделі враховано, що однією з найважливіших умов при оцінці конкурентоспроможності будівельного підприємства є вивчення ринку будівельних і монтажних робіт, ринку інвесторів у відповідному регіоні з метою визначення можливості висновку прямих договорів підряду. Разом із цим аналізується наявність і характер цін на основні види матеріально-технічних ресурсів. Аналізується зовнішнє правове середовище, де перебуває зона господарювання, а також вплив внутрішніх економічних факторів, включаючи процентні ставки, вартість оренди приміщення тощо. Результат дослідження умов господарської діяльності в сукупності із зовнішнім середовищем у регіоні формує стратегію й тактику поведінки будівельного підприємства в умовах ринку.

Така шкала є доцільною як для оцінки стану, динаміки конкурентоспроможності БП, так і для вияву резервів її поліпшення.

Описана модель та система оцінки конкурентоспроможності будівельної організації є складовою інтегрованої оцінки конкурентоспроможності будівельного проекту в цілому (табл.2, рисунок). Підсумковий показник конкурентоспроможності проекту розраховується як середньозважений щодо показників конкурентоспроможності організацій-виконавців, через врахуванням вартості виконуваних кожною організацією будівельних та спеціальних робіт та її питомим внеском в загальну вартість виконуваних на поточний момент робіт.

Висновки

У механізмі ринкової взаємодії як на макро-, так і на мікрорівні конкуренція виконує роль основної рушійної сили розширеного відтворення й ефективної самоорганізації. Створення стійких конкурентних позицій економіки України передбачає підвищення рівня конкурентоспроможності виробників. Вітчизняні підприємства повинні зосереджувати увагу не тільки на ефективності виробництва, але й на ефективності функціонування в конкурентному середовищі, а тому виникає не-

обхідність науково-методичного забезпечення оцінки та діагностики їх конкурентоспроможності.

Конкурентоспроможність підприємства є однією з найважливіших категорій ринкової економіки і характеризує можливість та ефективність адаптації підприємства до умов конкурентного середовища. У зв'язку з цим обґрунтування підходів до її дослідження з метою наступної розробки системи заходів для зміцнення позиції та досягнення конкурентних переваг підприємства є актуальним. Ключове положення в економіці України займають промислові підприємства. Це обумовлено тим значенням, яке має промисловість у структурі національної економіки. Тому проблеми підвищення конкурентоспроможності промислових підприємств на внутрішньому і на міжнародних ринках є важливими як у сучасних умовах, так і в майбутньому.

Специфіка операційної діяльності будівельних підприємств, які є виконавцями (генпідрядниками та субпідрядниками) будівельних проектів – будівельних та монтажних організацій та їх проектна спрямованість потребує переосмислення концепцій, підходів, моделей та програмних продуктів до оцінки конкурентоспроможності.

Адаптація будівельного виробництва до євро-вимог вимагає системного поліпшення економічних відносин між учасниками інвестування та будівництва, що, в свою чергу, потребує створення нової системи параметрів оцінки конкурентоспроможності будівельних організацій – учасників реалізації інвестиційних проектів. Доведено доцільність корінної трансформації змісту категорії конкурентоспроможність для потреб будівельного підприємства, з врахуванням нових вимог, які висувуються інвесторами та замовниками в умовах переходу будівництва на засади девелоперського управління.

З врахуванням нових потреб представлено інноваційну модель оцінювання конкурентоспроможності БО, що базується на новій, ієрархічно збудованій, системі факторів. Запроваджена в моделі інтерпретаційна шкала дозволяє особі, що приймає рішення оцінити рівень конкурентоспроможності БО за кількома дискретними станами – від незадовільного до стану, який визначає надійною фінансовою репутацією та бюджетною дисципліною БО, при якому БО може бути включена до складу учасників тендеру будівельного проекту міжрегіонального та міжнародного рівня». Принципово новим є

склад параметрів, завдяки якому оцінка охоплює різні складові та чинники конкурентоспроможності БП: як традиційні, що дозволяють оцінити раціональність маневрування ресурсами, фінансову стійкість та платоспроможність, так і те, що дозволяють виявити порівняльні конкурентні економічні, функціонально-технічні та іміджеві переваги БП як підрядника в будівельному проекті.

Завдяки запровадженій системі факторів, їх раціональному упорядкуванню та семантичній шкали для формалізованої інтерпретації результатів розрахунків, модель дозволяє діагностувати: як стан конкурентоспроможності певної БО, так і коригувати структуру ресурсного потенціалу у відповідності із стратегією та поточними потребами. Розрахунковий апарат моделі забезпечує зручне і адекватне оцінювання конкурентоспроможності БО через систему параметрів (первинних індикаторів), згрупованих у 4 платформи. Є всі підстави розглядати дану модель як інноваційний інструмент системної і достовірної оцінки конкурентоспроможності БП як передумови ефективного втілення будівельних проектів.

Список використаних джерел

1. Арефєва О.В. Підхід до формування конкурентоспроможності господарського потенціалу підприємств // Економіка і управління. – 2012. – №2. – С.8–12.
2. Амосов О. Ю. Оцінка потенціалу конкурентоспроможності як основного аспекту розвитку підприємства / Амосов О. Ю. // «Проблеми економіки», НДЦ Індустріальних проблем розвитку НАН України № 3, 2011. – С.79 – 83.
3. Бланк І.А. Управление финансовой безопасностью предприятия / И.А. Бланк. К.: Ника-Центр, 2002. – 751 с.
4. Бондаренко Г.С. Управление конкурентоспособностью автотранспортного предприятия: Дис... канд. экон. наук: 08.06.02 / Харьковський національний автомобільно-дорожній ун-т. – Х., 2001. – 201 арк. – Бібліогр.: арк.171–185.
5. Виноградова О.В. Рейнжиніринг бізнес – процесів у сучасному менеджменті: Монографія. – Донецьк: ДонДУЕТ, 2005. – 195 с.
6. Виноградова О.В. Сучасні механізми забезпечення конкурентних переваг підприємств України в умовах світової глобалізації // Вісник національного університету водного господарства та природокористування. Економіка. Зб.наук.пр.–Ровно: РВЦ НУВГП, 2004. – Вип. 4 (28), ч.III. – С.42–54.
7. Воронкова А.Э. Стратегическое управление конкурентоспособным потенциалом предприятия: диагностика и организация. [Текст]. – Луганск: изд-во Восточнoукраинского национального университета. – 2000. – 315 с
8. Економіка підприємства в умовах ринкових перетворень: [монографія] / за ред. проф. О. Г. Янкового. – Одеса: Атлант, 2010. – 389 с.
9. Макущенко М.П. Підвищення рівня конкурентоспроможності будівельних підприємств донецької області / О.П. Макущенко // Зб. наук. праць «Економіка будівництва і міського господарства», 2011, Т.7, №2, С.115–121.
10. Осиченко Н.І. Управління конкурентоспроможністю підприємства в умовах трансформаційної економіки. : Дис... канд. наук: 08.06.02 – 2002.
11. Піддубна Л.І. Технологічна конкурентоспроможність у зовнішньоекономічній діяльності підприємства: Дис... канд. экон. наук: 08.06.02 / Харьковський держ. економічний ун-т. – Х., 2002. – 182 арк. – Бібліогр.: арк. 162–168.
12. Рижакoва Г.М. Методичні підходи до управління конкурентоспроможністю підприємства в контексті забезпечення економічної безпеки. / Г.М. Рижакoва. // Зб. наукових праць «Шляхи підвищення ефективності будівництва в умовах формування ринкових відносин». – Вип.28. – Част.2. – К.: КНУБА, 2012. – С.59–69.
13. Россіхіна О.Є. Вплив конкурентоспроможності продукції на конкурентоспроможність будівельного підприємства / О.Є. Россіхіна // Науковий журнал «Економіка розвитку». Х: ХНЕУ, 2011, № 3(59). – С.88–91.
14. Селіверстова Л.С. Дослідження внутрішнього середовища підприємства середнього бізнесу та підвищення рівня конкурентоспроможності його продукції [Текст] / Л. С. Селіверстова, Ю.О. Рябушенко // Економіка. Фінанси. Право. – 2013. – № 3. – С. 23–25.
15. Сухая И.В. Выбор стратегий для обеспечения конкурентоспособности предприятий молодой промышленности ... Авт. дис.. к.е.н... 08.00.04. – КНУХТ, 2008. – 20 с.
16. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление. / Р.А. Фатхутдинов. – М.: Инфра – М, 2001. – 312 с.
17. Царенко О.В. Методологічні аспекти формування конкурентних переваг галузі / О.В.Царенко // Інвестиції: практика та досвід, №3, 2009. – С.40–44.
18. Царенко О.В. Основні напрями розвитку теорії конкурентних переваг. / О.В.Царенко // Інвестиції: практика та досвід, №7. 2009, С.57–60.

19. Чухрай Н.І. Формування інноваційного потенціалу підприємства: маркетингове та логістичне забезпечення: Монографія. [Текст] – Львів, Видавництво Національного університету „Львівська політехніка», 2002, – 186 с.

References

1. Arefyeva O. Approach to economic competitiveness potential companies // Economics and Management. – 2012. – № 2. – P.8–12.
2. Amos O. Assessment of potential competitiveness as a major aspect of Company / Amos O. // «The problems of the economy,» SIC Industrial Problems of NAS of Ukraine № 3, 2011. – P.79 – 83.
3. Blank I. Manage fynansovoy bezopasnostyu enterprise / Y.A.Blank.–Kiev: Nika Center, 2002.–751 p.
4. Bondarenko G. Management of competitiveness motor company : Dis... candidate. econ. sciences: 08.06.02 / Kharkiv National Automobile and Highway University. – H., 2001. – 201 pages. – Ref. : Ark.171 – 185.
5. Vinogradova O. Reengineering of business – processes in modern management : a monograph. – Donetsk: DonSUET, 2005. – 195 p.
6. Vinogradova O. Current mechanisms to ensure competitive advantages of enterprises in Ukraine in world globalization // Bulletin of the National University of Water Management and Nature Economy. Zb.nauk. pr. – Exactly : RVTS NUWMNRU, 2004. – Is.4 (28) ch.III. – P.42 –54.
7. Voronkova A. Strategic management of competitive potential of the enterprise: Diagnosis and organization.]. – Lugansk: 1–ed Eastern Ukrainian National University. – 2000. – 315 pp.
8. Business Economics in terms of market transformation : [monograph] / ed. by prof. O.Yankov. – Odesa: Atlanta, 2010. – 389 p.
9. Makuschenko M. Improving the competitiveness of construction enterprises of Donetsk region / O.P.Makuschenko // Coll. Science. works «Economics of Civil Engineering and Urban Economy», 2011, Vol.7, № 2, p.115 – 121.
10. Osychenko N. Managing enterprise's competitiveness in a transforming economy: Dis... candidate. sciences: 08.06.02 – 2002.
11. Piddubna L. Technological Competitiveness in International Business : Dis... candidate. Econ. sciences: 08.06.02 / Kharkiv State. Economic Univ. – H., 2002. – 182 pp. – Ref. : Ff. 162–168.
12. Ryzhakova G. Methodological approaches to the management of enterprise's competitiveness in the context of economic security. / G.Ryzhakova. / Coll. scientific papers «Building Effectiveness in the emerging market economy» – V.28. – P.2. – Kiev, KNUCA, 2012. – p.59 –69.
13. Rossihina OE Effect of competitiveness on competitiveness of construction enterprises / O. Rossihina // Scientific journal «Economics of Development». Ch: ChNEU, 2011, № 3 (59), P.88 –91.
14. Seliverstov L Research internal environment medium business and improve competitiveness of its products [Text] / L.Seliverstov, Y. Ryabushenko // Economy. Finance. Right. – 2013. – № 3. – S. 23–25.
15. Suhaya I. Selection strategies for obespechennya konkuretnospobnosty enterprises molodnchoy promyshlennostey... Author. dis.. k.e.n... 08.00.04. – KNUHT, 2008. –20 p.
16. Fathutdynov R. Competitiveness: Economy, Strategy, Management. /R. Fathutdynov. –M. : Infra–M, 2001.–312 p.
17. Tsarenko O. Methodological aspects of the competitive advantages of industry / O.Tsarenko // Investment : Practice and Experience, № 3, 2009.– p.40– 44.
18. Tsarenko O. The main directions of development of the theory of competitive advantage. / O.Tsarenko // Investment : Practice and Experience, № 7.2009, p.57 –60.
19. Chukhray N. Formation of the innovative potential of enterprises: marketing and logistics: Monograph. [Text] – Lviv: Lviv Polytechnic, 2002 – 186 p.