

УДК 662.997

Куліш О.С.¹, Доненко В.І.², Іщенко О.С.³

¹ асп. НУ «Запорізька політехніка»

² д-р техн. наук, проф. НУ «Запорізька політехніка»

³ старш. викл. НУ «Запорізька політехніка»

ДІЯЛЬНІСТЬ БУДІВЕЛЬНОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ В КОНКУРЕНТНОМУ ОТОЧЕННІ

У сучасних умовах розвитку інвестиційно-будівельного комплексу досягнення успіхів будівельної організації пов'язано з постійним підтриманням високого рівня конкурентоспроможності. Ринок будівельних послуг має ряд істотних відмітних характеристик, які необхідно враховувати кожному підприємству даної галузі для правильного позиціонування своїх конкурентних переваг і орієнтації своєї діяльності на підвищення конкурентного потенціалу.

Конкурентоспроможність, як і конкуренція, має неоднозначне тлумачення у вітчизняній і зарубіжній літературі. Беручи до уваги вже існуючі визначення конкурентоспроможності організації та їх недоліки, відзначаємо, що дана категорія повинна відображати наступні позиції:

- поняття конкурентоспроможність продукції і виробничої організації тісно взаємопов'язані, тому що найчастіше конкурентоспроможність товарів зумовлює конкурентоспроможність всієї організації, що в повній мірі відноситься до будівельної галузі. Разом з тим, їх не можна ототожнювати, тому, що конкурентоспроможність організації визначається додатковими характеристиками, відмінними від використовуваних при визначенні конкурентоспроможності продукції;

- конкурентоспроможність організації – відносна категорія, тому необхідно обумовлювати базу порівняння, для отримання найбільш об'єктивних результатів;

- конкурентоспроможність організації – величина непостійна і повинна відображати можливості підприємства адаптуватися до постійно мінливих умов зовнішнього і внутрішнього середовища;

- конкурентоспроможність організації – складний комплексний показник і її оцінку не можна звести до визначення одного показника.

Конкурентоспроможність будь-якої організації будівельної галузі безпосередньо залежить від рівня її стійкості і визначається результативністю реалізації не тільки поточних завдань, а й довгострокових програм розвитку, а також вимагає принципово нових підходів до управління

конкурентоспроможністю організації з метою її підвищення. Вивчення споживачів і конкурентів, а також умов конкуренції дозволяє організації визначити її переваги і недоліки перед конкурентами, виробити успішні конкурентні стратегії та підтримати конкурентні переваги. Організація повинна знати, якою мірою вона конкурентоспроможна по відношенню до інших суб'єктів даного ринку, так як висока ступінь конкурентоспроможності є гарантом отримання високих економічних показників в ринкових умовах, і мати стратегічною метою досягнення такого її рівня, який допоміг би їй виживати в умовах жорсткої конкурентної боротьби.

При оцінці конкурентного становища підприємства на ринку будівельних послуг вирішується ряд взаємопов'язаних завдань: проводиться аналіз особливостей конкурентного середовища, встановлюється ступінь домінування підприємства на ринку, визначаються реальні конкуренти і позиція підприємства щодо них. Результати оцінки конкурентного становища підприємства і особливостей його ринкового оточення є основними критеріями при визначенні його цілей і стратегій їх досягнення, заснованих на використанні конкурентних переваг і реалізації конкурентного потенціалу будівельного підприємства.