

УДК 332.146.2

Кононова Олександра Євгеніївна

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів, обліку та маркетингу
ДВНЗ "Придніпровська державна академія
будівництва та архітектури"*

Кононова Александра Евгеньевна

*кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры финансов, учета и маркетинга
ГБУЗ «Приднепровская государственная академия
строительства и архитектуры»*

Kononova Oleksandra

*PhD in Economics, Associate Professor,
Associate Professor of the Department of Finance, Accounting and Marketing
Prydniprovsk State Academy of Civil Engineering and Architecture*

**ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ВПРОВАДЖЕННЯ СТРАТЕГІЇ
КООПЕТИЦІЇ СУБ'ЄКТІВ БУДІВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ ЗА
РАХУНОК ПАРТНЕРСЬКОГО ОБ'ЄДНАННЯ
ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ВНЕДРЕНИЯ СТРАТЕГИИ
КООПЕТИЦИИ СУБЪЕКТОВ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ
УКРАИНЫ ЗА СЧЕТ ПАРТНЕРСКОЕ ОБЪЕДИНЕНИЕ
THE ASSESSMENT OF IMPLEMENTATION EFFICIENCY OF THE
COOPETATION OF UKRAINE SUBJECTS STRUCTURE WITH THE
ACCOUNT OF PARTNERSHIP ASSOCIATION**

Анотація. У статті розглянуті основні напрямки покращення ефективності стратегій розвитку будівельної галузі України. Визначення

оптимізаційних напрямків буде здійснено із використанням: методу прогнозування, який необхідний для загального встановлення прогнозів розвитку функціонування суб'єктів будівельної галузі України; методу моделювання, адаптації та модифікації, які необхідні для пристосування провідного досвіду країн Заходу в сфері вирішення зазначеної проблематики; порівняльного методу, який дасть змогу оцінити переваги та недоліки впровадження напрямків (заходів) оптимізації; синергетичного методу, впровадження якого передбачає отримання додаткового ефекту від успішно організованої взаємодії суб'єктів господарювання (суб'єктів будівельної галузі різних категорій). В роботі представлено схему впровадження стратегії коопетиції в умовах функціонування суб'єктів будівельної галузі України.

Основним оптимізаційним напрямком покращення стратегічного управління суб'єктів будівельної галузі України є впровадження стратегії коопетиції (стратегії розвитку організованого інституційного багаторівневого господарства, керованого із застосуванням ринкових методів). Для прогнозування зазначеної стратегії пропонується скористатись результатами розглянутого досвіду польської будівельної галузі, висновками щодо проблем впровадження даного стратегічного напрямку, характеристиками стосовно стану розвитку підприємств будівельної галузі України.

Визначено, що представлені пропозиції сформульовані на основі удосконалення провідного зарубіжного досвіду стратегічного управління з урахуванням умов функціонування основних категорій учасників будівельної галузі України. Керуючись методичною пропозицією здійснено обґрунтування впровадження оптимізаційних шляхів стосовно діяльності досліджуваних суб'єктів будівельної галузі, визначено перспективну ефективність розвитку відповідно до визначених напрямків, доведено ґрунтовність методики.

Відповідно до результатів розрахунків визначено, що ПрАТ «ХК «Київміськбуд» здійснює ефективне впровадження стратегії коопетиції, вказане пов'язано з масштабами діяльності вказаного підприємства і його провідним місцем на ринку до інтеграції, перспективами функціонування в рамках нового інтеграційного об'єднання. Для інших суб'єктів галузі також за умов успішної реалізації стратегії можливий ефективний розвиток.

Ключові слова: *стратегія, розвиток, ефективність, напрями оптимізації, стратегія коопетиції, будівельна галузь.*

Аннотація. *В статье рассмотрены основные направления повышения эффективности стратегий развития строительной отрасли Украины. Определение оптимизационных направлений будет осуществлено с использованием: метода прогнозирования, который необходим для общего установления прогнозов развития функционирования субъектов строительной отрасли Украины; метода моделирования, адаптации и модификации, которые необходимы для приспособления ведущего опыта стран Запада в сфере решения указанной проблематики; сравнительного метода, который позволит оценить преимущества и недостатки внедрения направлений (мероприятий) оптимизации; синергетического метода, внедрение которого предусматривает получение дополнительного эффекта от успешно организованного взаимодействия субъектов (субъектов строительной отрасли различных категорий). В работе представлена схема внедрения стратегии коопетиции в условиях функционирования субъектов строительной отрасли Украины.*

Основным оптимизационным направлением улучшения стратегического управления субъектов строительной отрасли Украины является внедрение стратегии коопетиции (стратегии развития организованного институционального многоуровневого хозяйства,

управляемого с применением рыночных методов). Для прогнозирования указанной стратегии предлагается воспользоваться результатами рассматриваемого опыта польской строительной отрасли, выводами по проблемам внедрения данного стратегического направления, характеристиками относительно состояния развития предприятий строительной отрасли Украины.

Определено, что представленные предложения сформулированы на основе совершенствования ведущего зарубежного опыта стратегического управления с учетом условий функционирования основных категорий участников строительной отрасли Украины. Руководствуясь методической предложением осуществлено обоснование внедрения оптимизационных путей относительно деятельности исследуемых субъектов строительной отрасли, определена перспективная эффективность развития в соответствии с определенными направлениями, доказано основательность методики.

Согласно результатам расчетов определено, что ЗАО «ХК «Киевгорстрой» осуществляет эффективное внедрение стратегии коопетиции, это связано с масштабами деятельности указанного предприятия и его ведущим местом на рынке к интеграции, перспективами функционирования в рамках нового интеграционного объединения. Для других субъектов отрасли также при успешной реализации стратегии возможно эффективное развитие.

Ключевые слова: *стратегия, развитие, эффективность, направления оптимизации, стратегия коопетиции, строительная отрасль.*

Summary. *The effectiveness of the development strategies of the subjects of the construction industry depends on the optimal development, justification and implementation of areas of improvement in the field of management and organization of operation, management of optimization of financial and economic*

indicators (costs, revenue (revenue) from sales, profits), market indicators, related with the competitiveness of products (services). The development of openness of the market environment and society implies the entry into the market of new entrants to the construction industry, who can compete with each other in the chosen niche. Accordingly, in order to be successful in today's market environment, construction industry actors need to continually improve the effectiveness of development strategies, which must be flexible to external and internal transformations.

The article deals with the main directions of improving the effectiveness of development strategies of the Ukrainian construction industry. The optimization directions will be determined using: the forecasting method, which is necessary for the general establishment of forecasts of the development of functioning of the subjects of the construction industry in Ukraine; methods of modeling, adaptation and modification, which are necessary for the adaptation of the leading experience of the countries of the West in the sphere of the solution of the mentioned problem; a comparative method that will allow to evaluate the advantages and disadvantages of implementing optimization directions (measures); a synergistic method, the implementation of which provides the additional effect of successfully organized interaction of economic entities (construction industry entities of different categories).

The purpose of the article is to determine the scheme of implementation of the co-operative strategy in the conditions of functioning of the subjects of the construction industry of Ukraine and the order of predictive and actual assessment of the effectiveness of the implementation of the co-operative strategy for integrated integration in the current conditions of functioning of the subjects of the construction industry of Ukraine.

The paper presents the scheme of implementation of the strategy of co-operation in the conditions of functioning of the subjects of the construction industry of Ukraine.

Key words: *strategy, development, efficiency, areas of optimization, co-op strategy, construction industry.*

Постановка проблеми. Ефективність стратегій розвитку суб'єктів будівельної галузі залежить від оптимальної розробки, обґрунтування та впровадження напрямків удосконалення в сфері управління та організації функціонування, управління оптимізацією фінансово-економічними показниками (витрати, виручка (дохід) від реалізації, прибуток), ринковими показниками, пов'язаними з конкурентоспроможністю продукції (послуг). Розвиток відкритості ринкового середовища та суспільства передбачає вихід на ринок нових учасників будівельної галузі, які можуть скласти вагому конкуренцію в обраній ніші. Відповідно, для успішної діяльності в сучасних ринкових умовах суб'єктам будівельної галузі слід постійно покращувати стан ефективності стратегій розвитку, які повинні бути гнучкими до трансформацій зовнішнього та внутрішнього характеру. Спробуємо сформулювати основні напрямки покращення ефективності стратегій розвитку будівельної галузі України. Визначення оптимізаційних напрямків буде здійснено із використанням: методу прогнозування, який необхідний для загального встановлення прогнозів розвитку функціонування суб'єктів будівельної галузі України; методу моделювання, адаптації та модифікації, які необхідні для пристосування провідного досвіду країн Заходу в сфері вирішення зазначеної проблематики; порівняльного методу, який дасть змогу оцінити переваги та недоліки впровадження напрямків (заходів) оптимізації; синергетичного методу, впровадження якого передбачає отримання додаткового ефекту від успішно організованої взаємодії суб'єктів господарювання (суб'єктів будівельної галузі різних категорій). Розроблення напрямків покращення в зазначеній сфері передбачено здійснювати на підставі використання кількісних (параметричних) показників, з урахуванням проблем розвитку

досліджуваних суб'єктів будівельної галузі України, проблемних аспектів адаптації провідного зарубіжного досвіду щодо стратегічного управління тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок вивченням питань покращення ефективності стратегій розвитку в будівництві займались вітчизняні та зарубіжні науковці, дослідники, серед яких: В. Торкатюк, Л. Бойко, М. Сухонос, Е. Калицький, Ю. Пинда, Л. Хетемяки, М. Ханевінкель, Б. Муйс, М. Оллікайнен, М. Палаї, А. Трасобарес (проблеми впровадження стратегій, націлених на підвищення стійкості та ефективності використання ресурсів будівельного сектору, в тому числі деревини); низка авторів, які вивчали окремі проблеми впровадження європейського досвіду стратегічного управління на багатогалузевому рівні [1-5].

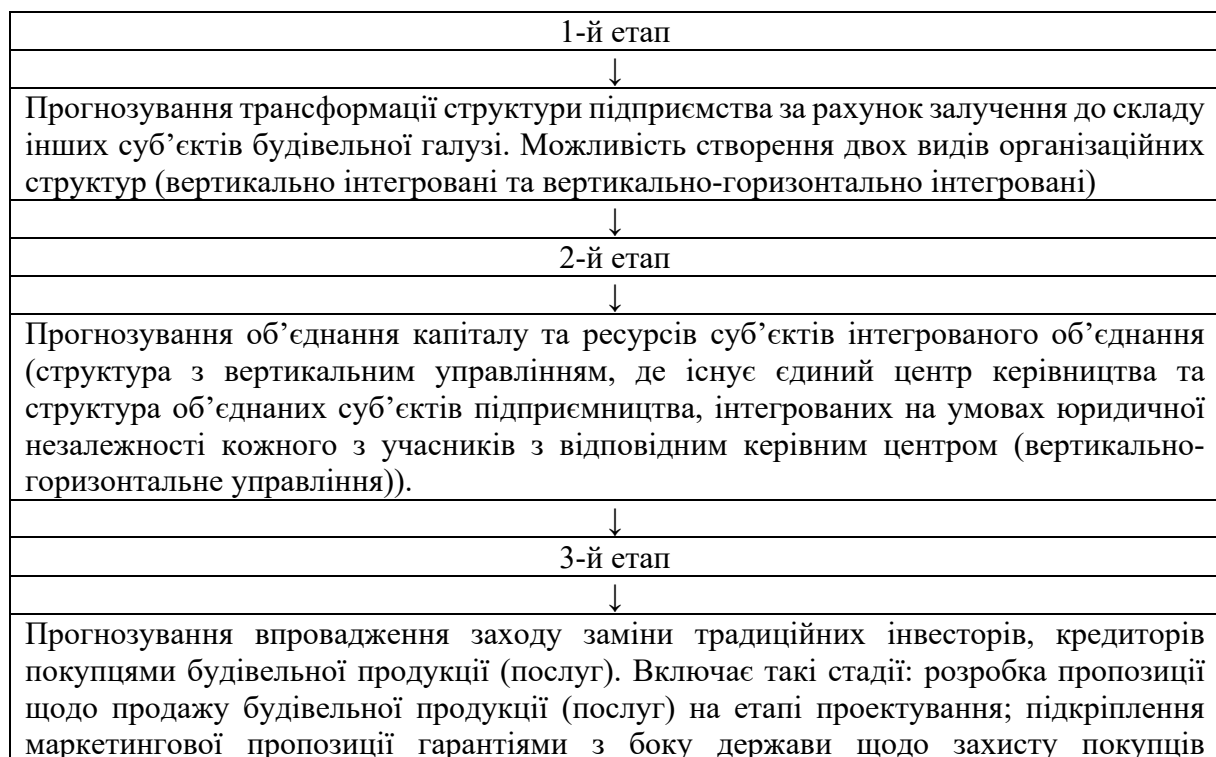
Формулювання цілей статті. Визначити схему впровадження стратегії коопетиції в умовах функціонування суб'єктів будівельної галузі України та навести порядок прогнозної та фактичної оцінки ефективності впровадження стратегії коопетиції для інтегрованого об'єднання в сучасних умовах функціонування суб'єктів будівельної галузі України.

Виклад основного матеріалу. Основним оптимізаційним напрямком покращення стратегічного управління суб'єктів будівельної галузі України є впровадження стратегії коопетиції (стратегії розвитку організованого інституційного багаторівневого господарства, керованого із застосуванням ринкових методів). Для прогнозування зазначеної стратегії пропонується скористатись результатами розглянутого досвіду польської будівельної галузі [6; 7; 8], висновками щодо проблем впровадження даного стратегічного напрямку, характеристиками стосовно стану розвитку підприємств будівельної галузі України.

Визначимо основні шляхи впровадження стратегії коопетиції в умовах функціонування суб'єктів будівельної галузі України. Основними суб'єктами дослідження в дисертації є п'ять підприємств будівельної галузі,

які є найбільшими підприємствами будівельної галузі України (ДП АТ «БК «Укрбуд» (реалізується стабілізаційна стратегія лідерства та відзначається прогрес розвитку (позитивні реалізовані можливості, які є більшими, аніж планові), в т.ч. завдяки впливу синергетизму використання інноваційних стратегій)), ПрАТ «ХК «Київміськбуд» (реалізуються всі стратегії, окреслені на планово-декларативному рівні (стратегії концентрованого, інтегрованого росту, інноваційна локальна стратегія)), ПрАТ «Домобудівний комбінат № 4» (структурний елемент Корпорації «ДБК-ЖИТЛОБУД») (реалізується стратегія концентрованого росту), ПрАТ «Завод залізобетонних конструкцій №1» (реалізується стратегія концентрованого росту), ТОВ «Астроінвест-Енерджі» (реалізується стратегія концентрованого росту)). Прогнозування основних шляхів оптимізації буде здійснено стосовно вказаних суб'єктів, але також будуть визначені певні оптимізаційні напрямки стосовно суб'єктів господарювання галузі, супутніх сфері, які відносяться до інших бізнес категорій.

На рис. 1 представлено схему впровадження стратегії коопетиції в умовах функціонування суб'єктів будівельної галузі України.



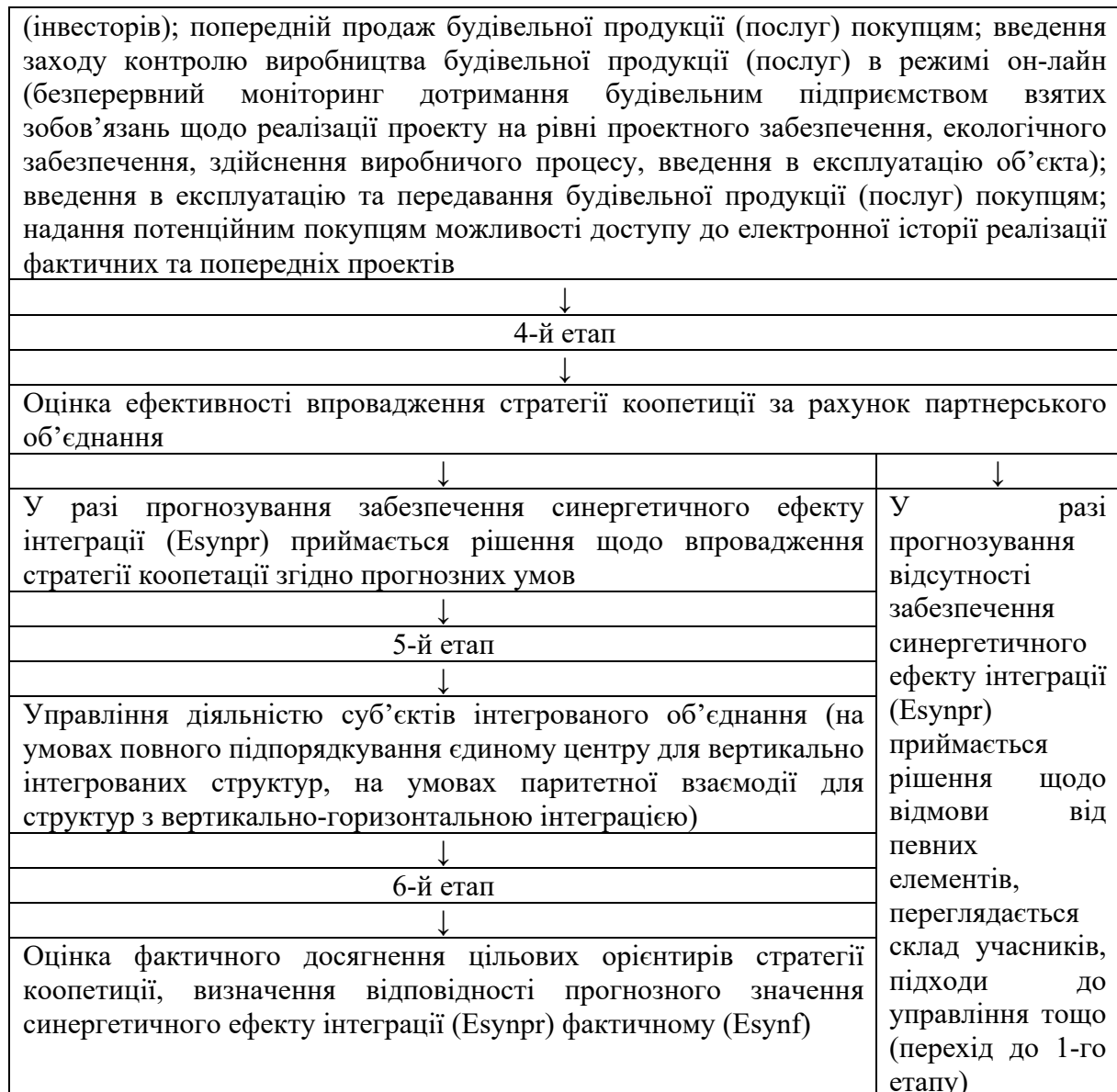


Рис. 1. Схема впровадження стратегії коопетиції в умовах функціонування суб'єктів будівельної галузі України

Джерело: авторська розробка

Згідно сформульованим цілям статті зупинимося на третьому та четвертому етапах впровадження стратегії коопетиції в умовах функціонування суб'єктів будівельної галузі України.

Порядок впровадження заходу заміни традиційних інвесторів, кредиторів покупцями будівельної продукції (послуг) представлено в табл. 1. Слід відзначити, що положеннями розробленого заходу передбачено замінити форму отримання коштів на будівництво з боку

інвесторів, кредиторів, яка передбачала високі відсоткові ставки за користування кредитними коштами, високі ставки від інвестицій в проекти тощо, на форму, яка дасть змогу збільшити розвиток будівельної галузі. Це передбачено здійснити за рахунок залучення покупців будівельної продукції (послуг), переважно, осіб, які націлені на придбання: квартир (котеджів, будинків) в житлових комплексах; об'єктів інженерної інфраструктури в комплексних мережах (будівництво інженерних мереж комунально-житлового господарства за рахунок власників будинків, квартир тощо). Процедура вказаного заходу включає шість етапів, пов'язаних з: маркетинговим просуванням пропозиції; декларуванням гарантій безпеки попередньої оплати за будівельну продукцію (послуги); попереднім продажем будівельної продукції (послуг) покупцям; постійним контролем виробництва будівельної продукції (послуг) в режимі он-лайн з боку покупців; введенням в експлуатацію та передаванням будівельної продукції (послуг) покупцям; наданням потенційним покупцям можливості доступу до електронної історії реалізації фактичних та попередніх аналогічних проектів.

Як свідчать положення представленої авторської пропозиції, порядок впровадження заходу заміни традиційних інвесторів, кредиторів покупцями будівельної продукції (послуг) містить елементи інноваційних напрямків щодо застосування дронів (другий оптимізаційний напрямок), також передбачено виробництво та просування будівельної продукції (послуг), що має екологічні характеристики та енергоефективність (третій оптимізаційний напрямок). Аналіз діяльності п'яти досліджуваних суб'єктів будівельної галузі показав, що тільки ДП АТ «БК «Укрбуд» та ПрАТ «ХК «Київміськбуд» здійснюють стратегічне управління із використанням інноваційних стратегій в складі стратегій розвитку. За умов чіткого, зрозумілого та професійного обґрунтування переваг та існуванні таких переваг екологічного характеру, при визначенні економічного ефекту від

придбання будівельної продукції (послуг) з даними характеристиками на перспективу нові інтегровані структури зможуть забезпечити успішне впровадження представленої стратегії коопетиції в сучасних умовах функціонування суб'єктів будівельної галузі України.

Таблиця 1

**Порядок впровадження заходу заміни традиційних інвесторів,
кредиторів покупцями будівельної продукції (послуг)**

№ п/п	Етапи заходу заміни традиційних інвесторів, кредиторів покупцями будівельної продукції (послуг)	Характеристика етапів заходу заміни традиційних інвесторів, кредиторів покупцями будівельної продукції (послуг)
1	Розробка пропозиції щодо продажу будівельної продукції (послуг) на етапі проектування	Може містити бізнес-план щодо: - цінних параметрів будівельної продукції (послуг); - якості будівельної продукції (послуг); - екологічних характеристик та переваг в сфері енергоефективності (з відповідними ґрунтовними та достовірними розрахунками економії енергетичних витрат в майбутньому для споживача). Окремо повинно бути представлено чітке, зрозуміле обґрунтування гарантій захисту внесків (попередньої оплати) за будівельну продукцію (послуги) з боку держави з поясненням причин залучення держави до реалізації вказаного заходу
2	Підкріплення маркетингової пропозиції гарантіями з боку держави щодо захисту покупців (інвесторів)	Зазначений напрямок щодо гарантування захисту внесків (попередньої оплати) за будівельну продукцію (послуги) з боку держави може бути закріплений на рівні договору між відповідним органом державної влади та підприємницькою інтегрованою структурою будівельної галузі України. Умовами договору може бути передбачено: зобов'язання з боку держави в особі відповідного органу державної (місцевої) влади гарантувати захист внесків (попередньої оплати) за будівельну продукцію (послуги); зобов'язання з боку підприємницької інтегрованої структури будівельної галузі України виконання всіх комерційних договірних умов, умов соціальних гарантій щодо збереження робочих місць для працівників, які знаходились в штаті учасників до об'єднання, додатково може бути передбачено працевлаштування додаткових

		працівників для вирішення завдань соціального забезпечення працевлаштування
3	Попередній продаж будівельної продукції (послуг) покупцям	Здійснення попереднього продажу будівельної продукції (послуг) покупцям через відповідний структурний підрозділ (підрозділи) підприємницької інтегрованої структури будівельної галузі
4	Введення заходу контролю виробництва будівельної продукції (послуг) в режимі он-лайн (безперервний моніторинг дотримання будівельним підприємством взятих зобов'язань щодо реалізації проекту на рівні проектного забезпечення, екологічного забезпечення, здійснення виробничого процесу, введення в експлуатацію об'єкта)	Реалізація вказаного заходу здійснюється засобами інформаційно-комунікаційних технологій: - передавання в он-лайн режимі даних щодо звітування керівників структурних підрозділів. Під час звітування працює веб-камера, яка фіксує та передає дані; - фіксування процесу будівництва із застосуванням дронів (безпілотних летальних апаратів), що дає можливість: забезпечити співставлення дотримання будівельних, екологічних норм (за даними фото, відео); звіряти дотримання строків будівництва, встановлених прогнозами; - передавання в он-лайн режимі даних щодо фіксування процесу будівництва, отриманих дронами
5	Введення в експлуатацію та передавання будівельної продукції (послуг) покупцям	Здійснення введення в експлуатацію та передавання будівельної продукції (послуг) покупцям з відповідним документальним оформленням даних процедур
6	Надання потенційним покупцям можливості доступу до електронної історії реалізації фактичних та попередніх аналогічних проектів	Доступ може надаватись при реєстрації особистого кабінету на сайті підприємницької інтегрованої структури будівельної галузі України

Джерело: авторська розробка

Важливо відмітити, що актуальною перевагою залучення потенціальних покупців є можливість надання їм доступу до ознайомлення з виконанням інтегрованими структурами будівельної галузі України зобов'язань як за фактичними (звітними), так і попередніми будівельними проектами. Вказаний захід дасть можливість оцінити стан попередньої, нинішньої діяльності без огляду на зовнішні, часто суб'єктивно сформовані оцінки експертів. Слід зауважити, що введення заходу контролю виробництва будівельної продукції (послуг) через використання засобів

інформаційно-комунікаційних технологій дасть можливість покупцям, акціонерам контролювати всі процеси у видаленому режимі, що забезпечує зручність, доступність до ознайомлення з вказаною інформацією для користувачів.

В табл. 2 наведено порядок прогнозової та фактичної оцінки ефективності впровадження стратегії коопетиції для інтегрованого об'єднання в сучасних умовах функціонування суб'єктів будівельної галузі України.

Таблиця 2

Порядок прогнозової та фактичної оцінки ефективності впровадження стратегії коопетиції для інтегрованого об'єднання в сучасних умовах функціонування суб'єктів будівельної галузі України

№ п/п	Найменування оціночних показників (прогнозових та звітних)	Порядок розрахунку, характеристика показників
1	Прогнозний синергетичний ефект інтеграції (Esynpr)	$E_{synpr1} = \sum E_{prall} (r1, r2, r3..... rn) > \sum E_{prin} (r1, r2, r3..... rn), \sum E_{prall} (p1, p2, p3..... pn) > \sum E_{prin} (p1, p2, p3..... pn), \sum E_{prall} (c1, c2, c3..... cn) < \sum E_{prin} (c1, c2, c3..... cn) \rightarrow A_{ex},$ <p>де $\sum E_{prall}$ – сума показників економічної діяльності структурних одиниць інтегрованого об'єднання після інтеграції; $\sum E_{prin}$ - сума показників економічної діяльності структурних одиниць інтегрованого об'єднання до інтеграції; $r1, r2, r3..... rn$ – виручка (дохід) від реалізації будівельної продукції (послуг) структурних одиниць (учасників) інтегрованого об'єднання; $p1, p2, p3..... pn$ – прибуток структурних одиниць (учасників) інтегрованого об'єднання; $c1, c2, c3..... cn$ – витрати структурних одиниць (учасників) інтегрованого об'єднання; A_{ex} - рішення щодо впровадження стратегії коопетиції згідно прогнозних умов.</p> $E_{synpr2} = \sum E_{prall} (r1, r2, r3..... rn) < \sum E_{prin} (r1, r2, r3..... rn), \sum E_{prall} (p1, p2, p3..... pn) < \sum E_{prin} (p1, p2, p3..... pn), \sum E_{prall} (c1, c2, c3..... cn) > \sum E_{prin} (c1, c2, c3..... cn) \rightarrow A_{ref},$
		де A_{ref} – рішення щодо відмови впровадження стратегії коопетиції згідно прогнозних умов

2	Фактичний синергетичний ефект інтеграції (Esynf)	$E_{synf} = \sum E_{frall} (r_1, r_2, r_3 \dots r_n), \sum E_{fall} (p_1, p_2, p_3 \dots p_n), \sum E_{fall} (c_1, c_2, c_3 \dots c_n)$
3	Фактичний результат досягнення прогнозного синергетичного ефекту інтеграції (Esynpr) при впровадженні стратегії коопетиції	$\sum E_{fall} (r_1, r_2, r_3 \dots r_n) > \sum E_{prall} (r_1, r_2, r_3 \dots r_n),$ $\sum E_{fall} (p_1, p_2, p_3 \dots p_n) > \sum E_{prall} (p_1, p_2, p_3 \dots p_n),$ $\sum E_{fall} (c_1, c_2, c_3 \dots c_n) < \sum E_{prall} (c_1, c_2, c_3 \dots c_n)$ → досягнення прогнозного синергетичного ефекту інтеграції (Esynpr) при впровадженні стратегії коопетиції. $\sum E_{fall} (r_1, r_2, r_3 \dots r_n) < \sum E_{prall} (r_1, r_2, r_3 \dots r_n),$ $\sum E_{fall} (p_1, p_2, p_3 \dots p_n) < \sum E_{prall} (p_1, p_2, p_3 \dots p_n),$ $\sum E_{fall} (c_1, c_2, c_3 \dots c_n) > \sum E_{prall} (c_1, c_2, c_3 \dots c_n)$ → не досягнуто прогнозний синергетичний ефект інтеграції (Esynpr) при впровадженні стратегії коопетиції

Джерело: авторська розробка

Відповідно до положень методичного підходу до порядку розрахунку прогнозного синергетичного ефекту інтеграції (Esynpr) передбачено прийняття планових показників у разі, якщо є перспектива росту виручки (доходу) від реалізації будівельної продукції (послуг), прибутку, скорочення витрат від об'єднання порівняно з аналогічними результатами функціонування структурних учасників окремо. І пропонується відмовитись від впровадження стратегії коопетиції з переглядом умов, складу учасників, якщо вказані умови будуть порушені. Фактичний синергетичний ефект інтеграції (Esynf) за звітними показниками впровадження стратегії коопетиції. Стан досягнення прогнозного синергетичного ефекту інтеграції (Esynpr) за результатами впровадження стратегії коопетиції характеризує фактичну ефективність управління, ґрунтовність методичного забезпечення.

Наукова новизна авторської пропозиції щодо впровадження стратегії коопетиції полягає в тому, що в рамках представлених положень запропоновано адаптацію провідного зарубіжного (польського) досвіду стратегічного управління з урахуванням умов функціонування основних категорій учасників будівельної галузі України. В рамках розробки визначено основні вимоги до перспективного складу суб'єктів, які можуть

увійти до кожного з видів інтегрованих об'єднань (структури з вертикальним управлінням, структури з горизонтально-вертикальним управлінням), розкрито порядок управління капіталом та ресурсами для кожного з видів об'єднань, визначено порядок прогнозування впровадження заходу заміни традиційних інвесторів, кредиторів покупцями будівельної продукції (послуг), розкрито порядок оцінки ефективності впровадження стратегії коопетиції за рахунок партнерського об'єднання.

В табл. 3 наведено розрахунок прогнозованої та фактичної оцінки ефективності впровадження стратегії коопетиції на прикладі досліджуваних суб'єктів будівельної галузі України. Передбачено, що на базі цих суб'єктів будуть створені інтегровані підприємницькі об'єднання, до складу яких увійдуть одне аналогічне підприємство (четверта категорія), три середніх (обсяги діяльності за фактичними звітними даними менші в три рази) (третя категорія), три малих, задіяних в сфері вузької спеціалізації (друга категорія), п'ять малих підприємств четвертої категорія, орієнтованих на виконання невеликих обсягів робіт. Як свідчать дані табл. 3, щодо всіх досліджуваних суб'єктів будівельної галузі (ДП АТ «БК «Укрбуд», ПрАТ «ХК «Київміськбуд», ПрАТ «Домобудівний комбінат № 4», ПрАТ «Завод залізобетонних конструкцій №1», ТОВ «Астроінвест-Енерджі») прогнозується впровадження стратегії коопетації згідно прогнозних умов, це обґрунтовано переважанням прогнозного синергетичного ефекту за основними показниками після інтеграції над ефектом діяльності перспективних інтегрованих учасників до об'єднання.

**Розрахунок прогнозної та фактичної оцінки ефективності
 впровадження стратегії коопетиції на прикладі досліджуваних
 суб'єктів будівельної галузі України**

№ п/ п	Найменуван ня показника	Значення				
		ДП АТ «БК «Укрбуд»	ПрАТ «ХК «Київміськ буд»	ПрАТ «Домобуді вний комбінат № 4»	ПрАТ «Завод залізобето нних конструкці й №1»	ТОВ «Астроінве ст- Енерджі»
1	Прогнозний синергетичн ий ефект інтеграції (Esynpr)					
	$\sum E_{prall}$ (r1, r2, r3, r4, r5, r6, r7, r8, r9, r10, r11, r12, r13)	295059,38	4923149,97	1468449,13	244385,07	425898,32
	$\sum E_{prall}$ (p1, p2, p3, p4, p5, p6, p7, p8, p9, p10, p11, p12, pr13)	18822,15	21250	93738,2993 2	89059,4940 3	18250
	$\sum E_{prall}$ (c1, c2, c3, c4, c5, c6, c7, c8, c9, c10, c11, c12, c13)	276237,23	4901899,97	1374710,84	155325,57	407648,32
	$\sum E_{prin}$ (r1, r2, r3, r4, r5, r6, r7, r8, r9, r10, r11, r12, r13)	265553,442	4283140,47 4	1218812,77 8	222390,413 7	357754,588 8
	$\sum E_{prin}$ (p1, p2, p3, p4, p5, p6, p7, p8, p9, p10, p11, p12, pr13)	16939,935	18487,5	77802,7884 4	81044,1395 7	15330
	$\sum E_{prin}$ (c1, c2, c3, c4, c5, c6, c7, c8, c9, c10, c11, c12, c13)	298336,2084	5637184,96 6	1553423,24 9	180177,661 2	489177,984
	Aex	+	+	+	+	+

2	Фактичний синергетичний ефект інтеграції (Esynf)					
	$\sum E_{fall} (r1, r2, r3, r4, r5, r6, r7, r8, r9, r10, r11, r12, r13)$	303911,16	5243154,72	1571240,57	256423,00	487560,00
	$\sum E_{fall} (p1, p2, p3, p4, p5, p6, p7, p8, p9, p10, p11, p12, pr13)$	28116,00	348520,00	202562,00	108620,00	94225,00
	$\sum E_{fall} (c1, c2, c3, c4, c5, c6, c7, c8, c9, c10, c11, c12, c13)$	275795,16	4894634,72	1368678,57	147803,00	393335,00
3	Фактичний результат досягнення прогнозного синергетичного ефекту інтеграції (Esynpr) при впровадженні стратегії коопетиції					
	$a1 = \sum E_{fall} (r1, r2, r3, r4, r5, r6, r7, r8, r9, r10, r11, r12, r13) > \sum E_{prall} (r1, r2, r3, r4, r5, r6, r7, r8, r9, r10, r11, r12, r13)$	8851,78	320004,75	102791,44	12037,93	61661,68
	$a2 = \sum E_{fall} (p1, p2, p3, p4, p5, p6, p7, p8, p9, p10, p11, p12, pr13) > \sum E_{prall} (p1, p2, p3, p4, p5, p6, p7, p8, p9,$	9293,85	327270	108823,700 7	19560,5059 7	75975

p10, p11, p12, pr13)						
$a_3 = \sum E_{fall} (c_1, c_2, c_3, c_4, c_5, c_6, c_7, c_8, c_9, c_{10}, c_{11}, c_{12}, c_{13}) < \sum E_{prall} (c_1, c_2, c_3, c_4, c_5, c_6, c_7, c_8, c_9, c_{10}, c_{11}, c_{12}, c_{13})$	442,07	7265,25	6032,27	7522,57	14313,32	

Джерело: розраховано автором за матеріалами табл. 2, даними підприємств

Розрахунками доведено фактичний результат досягнення прогнозного синергетичного ефекту інтеграції (E_{synpr}) при впровадженні стратегії коопетиції (рис. 2).

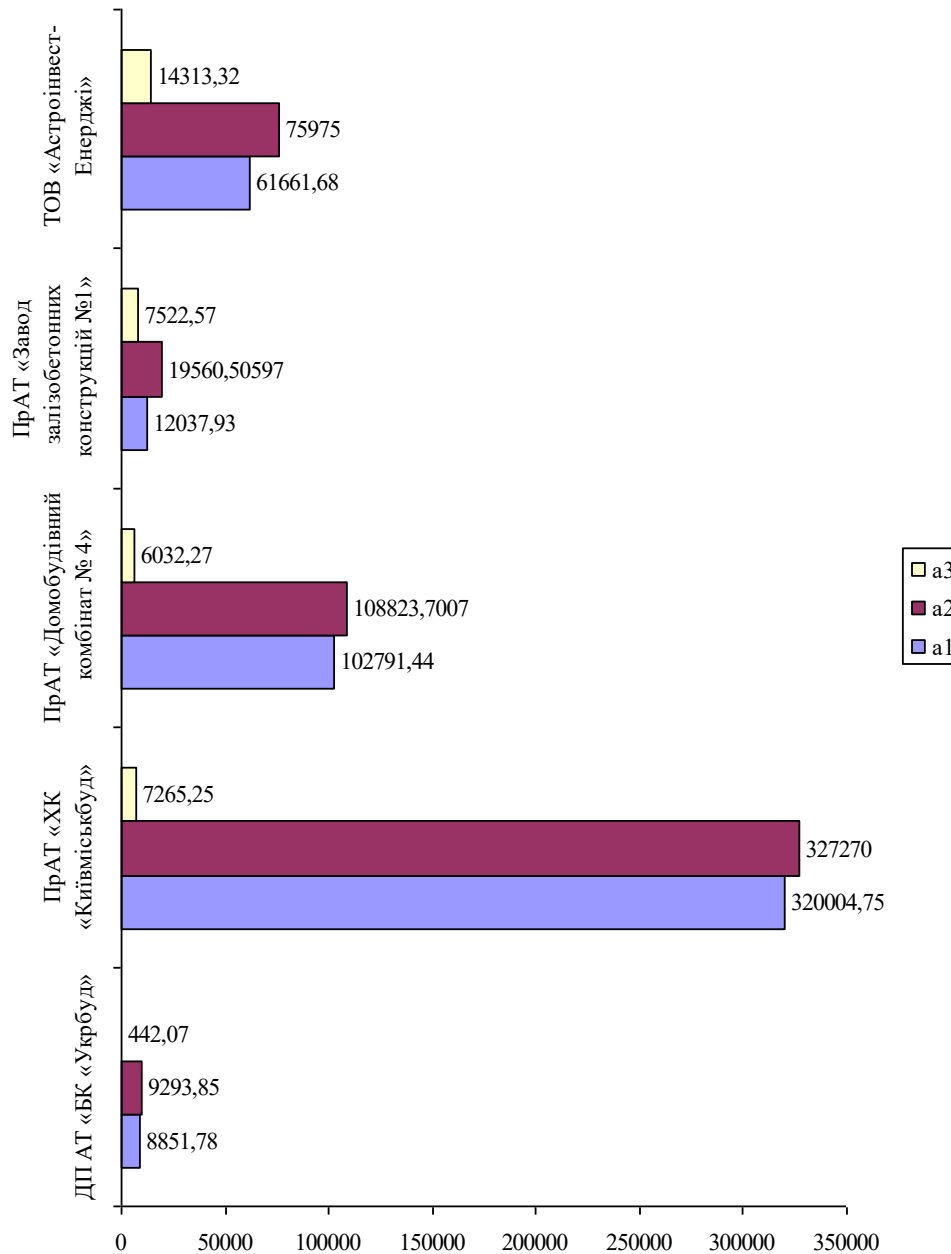


Рис. 2. Розрахунок досягнення прогнозного синергетичного ефекту інтеграції (Esynpr) при впровадженні стратегії коопетиції на прикладі досліджуваних суб'єктів будівельної галузі України

Відповідно до результатів розрахунків визначено, що ПрАТ «ХК «Київміськбуд», вказане пов'язано з масштабами діяльності вказаного підприємства і його провідним місцем на ринку до інтеграції, перспективами функціонування в рамках нового інтеграційного об'єднання.

Для інших суб'єктів галузі також за умов успішної реалізації стратегії можливий ефективний розвиток.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі. Було здійснено розробку основних напрямків покращення ефективності стратегій розвитку будівельної галузі України. Серед зазначених напрямків виділено: впровадження стратегії коопетиції (стратегії розвитку організованого інституційного багаторівневого господарства, керованого із застосуванням ринкових методів) для суб'єктів будівельної галузі України; використання інноваційних елементів управління (застосування дронів, веб-камер в цілях фіксації та передавання процесів звітування, будівництва в онлайн-режимі покупцям, акціонерам тощо); застосування екологізації будівельної діяльності (екологічні матеріали, енергоефективність будівельної продукції). Визначено, що представлені пропозиції сформульовані на основі удосконалення провідного зарубіжного досвіду стратегічного управління з урахуванням умов функціонування основних категорій учасників будівельної галузі України. Керуючись методичною пропозицією здійснено обґрунтування впровадження оптимізаційних шляхів стосовно діяльності досліджуваних суб'єктів будівельної галузі, визначено перспективну ефективність розвитку відповідно до визначених напрямків, доведено ґрунтовність методики.

Література

1. Оптимизация управления процессом деятельности строительного предприятия: монография / В.И. Торкатюк и др.; под общей ред. д-ра техн. наук, проф. В.И. Торкатюка. Харьков: ХНАГЧ, 2004. 552 с.
2. Торкатюк В.И., Бойко Л.Г., Сухонос М.К. Совершенствование стратегии формирования системы энергосбережения в строительной отрасли. Научно-технический сборник. 2004. № 58. С. 3–16.

3. Калицкий Э.М. Ресурсосберегающие технологии в строительстве. Минск : РИПО, 2012. 148 с.
4. Пинда Ю.В. Стратегія розвитку будівельного сектору України: монографія. Львів: Растр-7, 2018. 327 с.
5. На пути к европейской стратегии по созданию биоэкономики замкнутого цикла / Л. Хетемяки и др. Йоэнсуу: Европейский институт леса, 2017. 52 с.
6. Матвейчук В. Современные стратегии функционирования польских строительных предприятий. Актуальные вопросы экономики строительства и городского хозяйства: материалы Международной научно-практической конференции, г. Минск, 23-24 апреля 2013 года. Минск : БНТУ, 2014. С. 16-33.
7. Bubiak B. Koopetycja jako strategia budowania przewagi konkurencyjnej. Zarządzanie i Finanse. 2013. № 1(1-5). S. 67-81.
8. Jaźwiński I., Kiernożycka-Sobejko A. Kooperacja i konkurencja w rozwoju społeczno-ekonomicznym w aspekcie międzynarodowej współpracy regionów. Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy. 2006. № 8. S. 609-620.

References

1. Optimizacija upravljenja processom dejatel'nosti stroitel'nogo predprijatija: monografija (2004) [Optimization of the process management of the construction enterprise: monograph]. Har'kov: HNAGCh, 552 p.
2. Torkatjuk V.I., Bojko L.G., Suhonos M.K. (2004) Sovershenstvovanie strategii formirovanija sistemy jenergosberezhenija v stroitel'noj otrasli [Improving the strategy of forming an energy-saving system in the construction industry]. Nauchnotekhnicheskij sbornik, № 58. PP. 3–16.
3. Kalickij Je.M. (2012) Resursosberegajushhie tehnologii v stroitel'stve [Resource-saving technologies in construction.]. Minsk: RIPO, 148 p.

4. Pynda Ju.V. (2018) Strategija rozvytku budivel'nogo sektoru Ukrainy: monografija [The strategy of development of Ukraine building sector: monograph]. L'viv: Rastr-7, 327 p.
5. Hetemjaki L., Hanevinkel' M., Mujs B., Ollikajnen M., Palai M., Trasobares A. (2017) Na puti k evropejskoj strategii po sozdaniju biojekonomiki zamknutogo cikla [Towards a European strategy for creating a closed-loop bioeconomy]. Joensuu: Evropejskij institut lesa, 52 p.
6. Matvejchuk V. (2014). Sovremennye strahy funkcyonyrovanyya polskyh stroytelnyx predprijatyj. Aktualnye voprosy ekonomyky stroytelstva y horodskoho hozyajstva: materyaly Mezhdunarodnoj nauchno-praktycheskoj konferencyy [Modern strategies for the functioning of Polish construction enterprises. Actual issues of the economics of construction and urban economy: materials of the International scientific-practical conference]. Mynsk: BNTU. PP. 16-33.
7. Bubiak B. (2013). Koopetycja jako strategia budowania przewagi konkurencyjnej. Zarządzanie i Finanse [Coopetition as a strategy of building competitive advantage. Management and Finance]. № 1(1-5). PP. 67-81.
8. Jaźwiński I., Kiernożycka-Sobejko A. (2006) Kooperacja i konkurencja w rozwoju społeczno-ekonomicznym w aspekcie międzynarodowej współpracy regionów. Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy [Cooperation and competition in socio-economic development in the aspect of international cooperation of regions. Social Inequality and Economic Growth]. № 8. PP. 609-620.