

КЛАСИЧНИЙ ПРИВАТНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
КЛАСИЧНИЙ ПРИВАТНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Кваліфікаційна наукова праця
на правах рукопису

КОНОНОВА ОЛЕКСАНДРА ЄВГЕНІВНА

УДК 330.1(477):69-04386(043/5)

ДИСЕРТАЦІЯ

**СТРАТЕГІЯ РОЗВИТКУ БУДІВЕЛЬНОГО СЕКТОРУ
НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ: ТЕОРІЯ І МЕТОДОЛОГІЯ
ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ**

Спеціальність 08.00.03 – економіка та управління національним господарством

Подається на здобуття ступеня доктора економічних наук

Дисертація містить результати власних досліджень. Використання ідей, результатів і текстів інших авторів мають посилання на відповідне джерело

_____ О. Є. Кононова

Науковий констультант: Божанова Вікторія Юріївна, доктор економічних наук,
професор

Запоріжжя – 2021

АНОТАЦІЯ

Кононова О. Є. Стратегія розвитку будівельного сектору національної економіки: теорія і методологія оцінювання ефективності. – Кваліфікаційна наукова праця на правах рукопису.

Дисертація на здобуття наукового ступеня доктора економічних наук за спеціальністю 08.00.03 – економіка та управління національним господарством. – Класичний приватний університет, Запоріжжя; Класичний приватний університет, Запоріжжя, 2021.

Нові умови функціонування та розвитку обумовлюють необхідність формування ефективної стратегії розвитку будівельного сектора в рамках довгострокової перспективи, яка дозволяла б обґрунтувати більш ефективні напрямки функціонування, забезпечити раціональне використання економічного потенціалу, створити передумови для позитивних змін показників результативності, ефективності, екологічної нейтральності діяльності. Метою дисертації є систематизація теоретичних, методологічних засад щодо формування, оцінювання та підвищення ефективності стратегій розвитку будівельного сектору національної економіки в умовах сталого розвитку. Об'єктом дослідження є процеси формування, оцінювання та підвищення ефективності стратегій розвитку будівельного сектору національної економіки в умовах сталого розвитку. Предметом дослідження є комплекс теоретичних, методологічних, концептуальних, практичних рекомендацій щодо формування, оцінювання та підвищення ефективності стратегій розвитку будівельного сектору національної економіки в умовах сталого розвитку.

Методологічна основа дослідження представлена методами узагальнення, структурно-логічного аналізу, історіографії та систематизації, аналізу та синтезу, порівняння, комплексний підходом, індексним та сценарним методами, трендовий аналізом, прогнозуванням.

В роботі розроблені теоретико-концептуальні положення щодо формування та дослідження стратегій розвитку будівельного сектору національної економіки відповідно до європейського досвіду, вимог сталого розвитку, сучасного стану суб'єктів сектору. Їх зміст формує стратегічне бачення розвитку будівельного сектору національної економіки за критерієм багатоаспектної ефективності та результативності в межах діючих законодавчих норм та правил щодо екологізації, інноваційності, ефективності будівельної діяльності.

Обґрунтовано концептуальне бачення щодо розвитку методології оцінювання ефективності стратегій розвитку, що передбачає визначення рівня інноваційності реалізованої стратегії розвитку підприємства, обґрунтування теоретико-методологічного забезпечення оцінювання доцільності вибору певної стратегії розвитку, встановлення відповідності стратегії розвитку реалізованому потенціалу, ефективності впровадження планової (задекларованої) стратегії розвитку суб'єкта через використання таких вихідних оціночних параметрів, які відповідають особливостям економічної діяльності суб'єктів будівельного сектору національної економіки. На практиці забезпечує універсальним інструментарієм прийняття стратегічних рішень, результатами кількісного аналізу загальних стратегічних орієнтирів за основними сферами діяльності.

Розроблено науково-методологічний підхід до оцінювання ефективності стратегій розвитку суб'єктів будівельного сектору національної економіки, на основі обґрунтування уніфікованого методологічного забезпечення, що передбачає використання кількісного аналізу, враховує вивчення як основних стратегічних орієнтирів, так і показників за основними сферами діяльності на стадіях розроблення, впровадження та досягнення планових значень.

Обґрунтовано вибір показників внутрішнього та зовнішнього потенціалу, охоплено традиційні фінансово-економічну, науково-технічну, ринкову сфери та суспільну сферу реагування на реалізацію інноваційної стратегії розвитку підприємств. Практичне використання підходу забезпечує точність,

достовірність результатів оцінювання, дозволяє стверджувати про вірність висновків щодо стану, проблем стратегічного планування та управління на рівні будівельних суб'єктів.

Розроблено науково-методологічний підхід до оцінювання стану та тенденцій розвитку будівельного сектору у розвинених країнах і країн, що розвиваються, на основі порядку розрахунку Індексу розвитку будівельної (інтегрованого показника за обсягами будівельної продукції, чисельності населення та території країни) відносно до людського потенціалу та Індексу розвитку будівельної галузі відносно до території країни через призму інтегрованих параметрів. Практичне використання підходу дозволило оцінити рівень досягнень та розвитку будівельного сектору з огляду на фактичний людський та територіальний потенціал країн.

Узагальнено та критично проаналізовано методологію оцінювання ефективності стратегії розвитку суб'єктів, що дало змогу встановити, на сучасному етапі відсутній уніфікований підхід, який би не викликав дискусій та суперечностей. Представлений науково-методологічний підхід є уніфікованим та передбачає використання кількісного аналізу основних стратегічних орієнтирів, показників за основними сферами діяльності, практичне використання якого забезпечує точність, достовірність результатів оцінювання, дозволяє стверджувати про вірність висновків щодо стану, проблем стратегічного планування та управління на рівні будівельних підприємств.

В роботі представлено науково-практичний підхід до оцінювання впливу факторів на розвиток будівельного сектору національної економіки, що на відміну від існуючих передбачає порядок оцінювання впливу зовнішніх, внутрішніх, міжнародних факторів, дія яких оцінюється як на інші фактори відповідної категорії, так і на показник результативності розвитку сектору будівництва, передбачає обґрунтування оцінювання рівня внутрішнього опору впливу факторів з боку суб'єктів сектору. Реалізується на основі модифікації порядку використання методу вагових коефіцієнтів. В результаті обґрунтовано передумови розвитку будівельного сектору, що є корисними для пояснення

оцінок розвитку будівельного сектору у певний період та у перспективі можуть стати основою для розробки системи моніторингу.

У роботі досліджено методологічні засади оцінювання екологічної складової стратегій розвитку суб'єктів національної економіки. З метою уніфікації методологічних засад обґрунтовано науково-практичний підхід до оцінювання ефективності еколого-економічної складової стратегії розвитку суб'єктів будівельного сектору, що охоплює наступні сфери екологізації діяльності (вплив на довкілля, управління відходами, енергоефективність).

Сутність категорії стратегії розвитку суб'єкта економічної системи (суб'єктів, сектору) представлено як систему ґрунтовних, раціональних довгострокових та короткострокових стратегічних цільових орієнтирів, обґрунтованих комплексом заходів, правил та рішень їх реалізації в умовах змінюваного внутрішнього, зовнішнього середовища, яке обумовлює необхідність коригування стратегічних орієнтирів, адаптивність та варіативність вибору політики реагування на негативні зміни з відповідним врахуванням сильних, слабких сторін, загроз та можливостей функціонування, мобілізацією всіх необхідних рівнів управління для забезпечення прогнозних позитивних результатів.

До основних видів стратегій розвитку у роботі запропоновано віднести:

1) локальні стратегії розвитку, які визначаються за функціональними (процесними), структурно-управлінськими, ринковими та продуктовими, фінансово-економічними цільовими орієнтирами та можливостями; 2) інноваційні локальні стратегії розвитку, які визначають управління всіма (конкретними) сферами діяльності і пов'язані з орієнтиром на покращення існуючих позицій за всіма (конкретними) напрямками діяльності; 3) комплексні сталі стратегії розвитку, які представляють собою оптимальні комбінації локальних сталих стратегій розвитку; 4) комплексні гнучкі стратегії розвитку, які включають оптимальні комбінації локальних гнучких стратегій розвитку, і найбільш адаптовані до змін ринкового середовища, є конструкторами його трансформацій, визначають нові тренди та тенденції тощо.

Висвітлено та обґрунтовано основні напрямки державної підтримки стратегій розвитку будівельного сектору національної економіки, які

стосуються нормативно-правового забезпечення, розвитку нових форм взаємодії на рівні суб'єктів галузі та держави тощо. Серед вказаних напрямків виділено, зокрема: пропозиція усунення невідповідності нормативно-правового забезпечення граничних норм акустичних впливів від здійснення будівельних робіт (реконструкції, будівельні роботи) в межах існуючих житлових територій більшості категорій, наведених в у визначенні Мінрегіону та МОЗу, для нівелювання корупційних, інвестиційних ризиків діяльності будівельних підприємств України; обґрунтування напрямків вирішення проблем нормативно-правового забезпечення удосконалення стратегії створення та впровадження енергоефективних технологій та обладнання щодо самостійного контролю теплопостачання на рівні споживачів в Україні. Доведено, що впровадження зазначеного заходу сприятиме розвитку будівельних підприємств країни, впливатиме на підвищення енергоефективності; потребу розвитку державно-приватного партнерства, яке з боку держави гарантує платоспроможність, надійність, повернення попередньої оплати перед покупцями, а з боку підприємницької інтегрованої структури з вертикальним управлінням – дотримання соціальних гарантій перед державою щодо збереження робочих місць громадянам. Вказано, що зазначена пропозиція може бути впроваджена в умовах використання стратегії коопетиції.

Обґрунтовано порядок прогнозування та оцінювання ефективності впровадження стратегії коопетиції для інтегрованого об'єднання в сучасних умовах функціонування суб'єктів сектору будівництва України.

Практичне значення одержаних результатів полягає в науковому обґрунтуванні та поглибленні концептуальних, теоретичних, практичних, методологічних засад щодо формування, оцінювання та підвищення ефективності стратегій розвитку будівельного сектору національної економіки в умовах сталого розвитку. Представлено сім актів практичного впровадження наукових результатів.

Ключові слова: будівництво, державна підтримка, довкілля, коопетиція, національна економіка, ефективність, оцінка, стратегія, стратегічний аналіз, стратегічне управління.

SUMMARY

Kononova O. E. The development strategy of the national economy's construction sector of the: theory and methodology of efficiency evaluation. – Qualifying scientific work on the rights of the manuscript.

This dissertation is for the scientific degree competition of a doctor of economic sciences on a specialty 08.00.03 – economy and management of a national economy. – Classical Private University, Zaporozhye; Classical Private University, Zaporozhye, 2021.

New conditions of functioning and development necessitate the formation of an effective strategy for the development of the construction sector in the framework of a long-term perspective, which would allow substantiating more effective directions of operation, ensuring the rational use of economic potential, creating prerequisites for positive changes in performance indicators, efficiency, and environmental neutrality of activities.

The purpose of the dissertation is to systematize the theoretical, methodological principles for the formation, evaluation and improvement of strategies for the development of the construction sector of the national economy in terms of sustainable development.

The object of research is the processes of forming, evaluating and improving the effectiveness of strategies for the development of the construction sector of the national economy in terms of sustainable development.

The subject of the study is a set of theoretical, methodological, conceptual, practical recommendations for the formation, evaluation and improvement of strategies for the development of the construction sector of the national economy in terms of sustainable development.

The methodological basis of the study is represented by methods of generalization, structural and logical analysis, historiography and systematization, analysis and synthesis, comparison, integrated approach, index and scenario methods, trend analysis, forecasting.

The thesis develops theoretical and conceptual provisions for the formation and

study of strategies for the development of the construction sector of the national economy in accordance with the European experience, the requirements of sustainable development, and the current state of the sector. Their content forms a strategic vision of the development of the construction sector of the national economy on the basis of multifaceted efficiency and effectiveness within the current legislation and rules on greening, innovation, efficiency of construction.

The conceptual vision on the development of methodology for evaluating the effectiveness of development strategies is substantiated, which involves determining the level of innovation of the implemented enterprise development strategy, substantiation of theoretical and methodological support for assessing the feasibility of choosing a development strategy. project through the use of such initial assessment parameters that correspond to the characteristics of economic activity of the construction sector of the national economy. In practice, it provides a universal toolkit for strategic decision-making, the results of quantitative analysis of general strategic guidelines in the main areas of activity.

A scientific and methodological approach to assess the effectiveness of development strategies of the construction sector of the national economy, based on the justification of unified methodological support, which involves the use of quantitative analysis, takes into account the study of basic strategic guidelines and indicators in the main areas of development and achieving target values. The choice of indicators of internal and external potential is substantiated, the traditional financial and economic, scientific and technical, market spheres and the public sphere of response to the implementation of the innovative strategy of enterprise development are covered. The practical application of the approach ensures the accuracy, reliability of the evaluation results, allows asserting the correctness of the conclusions about the state, problems of strategic planning and management at the level of construction entities.

A scientific and methodological approach to assessing the state and trends of the construction sector in developed and developing countries, based on the

procedure for calculating the Construction Industry Development Index (integrated indicator of construction output, population and territory) in relation to human potential and the Index development of the construction industry in relation to the territory of the country through the prism of integrated parameters. The practical application of the approach allowed assessing the level of achievements and development of the construction sector in view of the actual human and territorial potential of countries.

The methodology for evaluating the effectiveness of the development strategy of the entities has been generalized and critically analyzed, which allowed us to establish that at the present stage there is no unified approach that would not cause discussions and contradictions.

The presented scientific and methodological approach is unified and involves the use of quantitative analysis of key strategic benchmarks, indicators by key areas of activity, the practical use of which ensures accuracy, reliability of evaluation results,

The paper presents a scientific and practical approach to assessing the impact of factors on the development of the construction sector of the national economy, which in contrast to existing procedures for assessing the impact of external, domestic, international factors construction sector, provides a rationale for assessing the level of internal resistance to factors from the sector. Implemented on the basis of modification of the order of use of the method of weights. As a result, the preconditions for the development of the construction sector are substantiated, which are useful for explaining the estimates of the development of the construction sector in a certain period and in the future may become the basis for developing a monitoring system.

The methodological bases of estimation of ecological components of development strategies of national economy subjects are investigated in the work. In order to unify the methodological principles, a scientific and practical approach to assessing the effectiveness of the environmental and economic component of the

development strategy of the construction sector, covering the following areas of greening (environmental impact, waste management, energy efficiency).

The essence of the category of development strategy of the subject of economic systems (subjects, sectors) is presented as a system of sound, rational long-term and short-term strategic targets, based on a set of measures, rules and decisions for their implementation in a changing internal and external environment. Strategic guidelines, adaptability and variability of the choice of policy to respond to negative changes, taking into account the strengths, weaknesses, threats and opportunities for functioning, mobilization of all necessary levels of government to ensure positive results.

The main types of development strategies in the work are:

1) local development strategies, which are determined by functional (process), structural and managerial, market and product, financial and economic targets and opportunities;

2) innovative local development strategies that define the management of all (specific) areas of activity and are related to the focus on improving existing positions in all (specific) areas of activity;

3) integrated sustainable development strategies, which are the optimal combination of local sustainable development strategies;

4) integrated flexible development strategies, which include optimal combinations of local flexible development strategies and are most adapted to changes in the market environment, are the designers of its transformations, identify new trends and tendencies, etc.

The main directions of state support of strategies for the development of the construction sector of the national economy, which relate to regulatory and legal support, the development of new forms of cooperation at the level of industry and the state, etc. are highlighted and substantiated. Among these areas are, in particular: the proposal to eliminate the inconsistency of regulatory and legal support of acoustic impact limits from construction work (reconstruction, construction work) within the

existing residential areas of most categories listed in the Ministry of Regional Development and the Ministry of Health to eliminate corruption and investment risks activities of construction enterprises of Ukraine; substantiation of the directions of the decision of problems of normative-legal maintenance of adaptation of strategy of creation and introduction of energy-efficient technologies and the equipment concerning independent control of heat supply at the level of consumers in Ukraine. It is proved that the implementation of this measure will promote the development of construction companies in the country, will improve energy efficiency; the need to develop public-private partnership, which on the part of the state guarantees solvency, reliability, return of prepayment to customers, and on the part of the integrated business structure with vertical management – compliance with social guarantees to the state to save jobs. It is indicated that this proposal can be implemented in the conditions of using the strategy of cooperation.

The procedure for forecasting and evaluating the effectiveness of the implementation of the strategy of cooperation for integrated integration in the current conditions of operation of the construction sector of Ukraine is substantiated.

The practical significance of the obtained results lies in the scientific substantiation and deepening of conceptual, theoretical, practical, methodological bases for the formation, evaluation and improvement of development strategies of the construction sector of the national economy in terms of sustainable development. Seven acts of practical implementation of scientific results are provided.

Key words: construction, state support, environment, cooperation, national economy, efficiency, evaluation, strategy, strategic analysis, strategic management.

СПИСОК ОПУБЛІКОВАНИХ ПРАЦЬ ЗА ТЕМОЮ ДИСЕРТАЦІЇ

Монографія:

1. Кононова О. Є. Ефективність стратегії розвитку будівельного сектору національної економіки: теорія та методологія формування: монографія. Херсон: Гельветика, 2021. 432 с. (27,0 д. а.)

Розділи у колективних монографіях:

2. **Кононова О. Є.,** Іваницька Т. Є., Шпатакова О. Л. Проблеми впровадження стратегічного управління на підприємствах України в сучасних умовах. *Економічні, управлінські, правові та інформаційно-технічні проблеми діяльності підприємств: колективна монографія / за заг. ред. Л. М. Савчук, М. Фіц.* Дніпро: Герда, 2016. Розділ 2. Підрозділ 2.1. С. 83–99. *Особистий внесок здобувача: систематизація та характеристика проблем впровадження стратегічного управління на підприємствах України в сучасних умовах.* (1,0/0,43 д. а.)

3. **Кононова О. Є.,** Шпатакова О. Л. Типи стратегій, особливості їх формування та застосування в динамічному навколишньому середовищі. *International economic relations and prospects for national development: contemporary challenges and solutions: monograph / editorial board: under the editorship of Prof. M.I. Fleychuk, Dr. U.A. Ganski, Prof. V.U. Kazlouski [and others].* Daugavpils: Daugava Print, 2018. С. 347–359. *Особистий внесок здобувача: визначено класифікацію стратегій залежно від їх сутнісних ознак (характеристик).* (0,75/0,45 д. а.)

4. Levchynskiy D., **Kononova O.,** Kashyrnikova I. Justification of the algorithm for forming the strategic potential of the regional construction complex. *Actual problems of the humanities: Monograph, Volume 1/ ed. by K. Vítková.* Vienna: Premier Publishing s.r.o. 2019. P. 96–106. *Особистий внесок здобувача: визначено порядок формування алгоритму формування стратегічного потенціалу регіонального будівельного комплексу.* (0,625/0,22 д. а.)

5. Kononova O. Analysis of approaches to the strategic potential assessment. *Sustainable development under the conditions of European integration: collective monograph / [editorial board Darko Bele, Lidija Weis, Nevenka Maher]*. Ljubljana: VŠPV, Visoka šola za poslovne vede = Ljubljana School of Business, Part I. 2019. P. 236–249. (0,81 д. а.)

6. Кононова О. Є. Сутність поняття стратегій розвитку в економічній науковій думці. *Інституціоналізація як фактор забезпечення розвитку системи інвестиційно-інноваційної безпеки України: колективна монографія / за заг. ред. О. Л. Гальцової*. Запоріжжя: Видавничий дім «Гельветика», 2019. С. 67–82. (0,94 д. а.)

7. Bozhanova V., **Kononova O.**, Shpatakova O. Assesment of the internal environment of the Ukrainian construction industry. *Theoretical and Methodological Approaches to the Formation of Modern System of Enterprises, Organizations and Institutions' Development: Collective Scientific Monograph (1st edition)*. Dallas, USA: Primedia eLaunch LLC, 2019. P. 14–21. *Особистий внесок здобувача: сформована класифікація стратегій розвитку, запропоновано методичний підхід щодо оцінки розвитку підприємств різних категорій*. (0,44/0,2 д. а.)

8. Кононова О. Є. Огляд основних наукових підходів до оцінки ефективності стратегій розвитку. *New stages of development of modern science in Ukraine and EU countries: monograph / edited by authors. – 2nd ed.* Riga, Latvia: «Baltija Publishing», 2019. Chapter «Economic Sciences». P. 197–220. (1,44 д. а.)

Статті у наукових фахових виданнях України та міжнародних періодичних виданнях, які включені до наукометричних баз даних:

9. Кононова О. Є. Процес вибору стратегії будівельного підприємства. *Економіка. Управління. Інновації*. 2013. Випуск № 2 (10). URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui_2013_2_40. [електронне наукове фахове видання]. [Наукометрична база eLibrary.ru]. (0,54 д. а.)

10. Кононова О. Є. Визначення змісту поняття «стратегічний потенціал». *Економічний простір*. 2015. № 94. С. 121–131. [наукове фахове видання]. [Index Copernicus, Google Scholar]. (0,625 д. а.)

11. Кононова О. Є. Стан і тенденції розвитку стратегічного управління в Україні. *Вісник Одеського національного університету. Серія: Економіка*. 2016. Т. 21. Вип. 7-1 (49). С. 99–104. [наукове фахове видання]. [Google Scholar]. (0,31 д. а.)

12. Кононова О. Є. Дослідження етапів еволюції та шкіл стратегічного управління. *Технологический аудит и резервы производства*. 2016. № 5/4 (31). С. 24–29. [наукове фахове видання] [Index Copernicus Journals Master List, Ifindr, EBSCO, OpenAIRE, Scientific Periodicals of Ukraine (SPU VNLU) Producer: Vernadsky National Library of Ukraine Scientific Periodicals of Ukraine – project Vernadsky National Library of Ukraine (VNLU), Ulrich’s Periodicals Directory, Bielefeld Academic Search Engine (BASE), Directory of Open Access Journals (DOAJ), WorldCat, CrossRef та інші]. (0,31 д. а.)

13. Кононова О. Є. Тенденції розвитку будівельної галузі у розвинутих країнах і країнах, що розвиваються. *Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво*. 2019. № 3 (108). С. 32–39. [наукове фахове видання]. [Index Copernicus International]. (0,44 д. а.)

14. Bozhanova V., **Kononova O.**, Shpatakova O. Analysis of peculiarities development of Ukraine’s construction industry in comparison with EU and CIS countries. *Technology audit and production reserves*. 2019. № 4/4 (48). P. 33–36. [наукове фахове видання]. [Index Copernicus Journals Master List, Ifindr, EBSCO, OpenAIRE, Scientific Periodicals of Ukraine (SPU VNLU) Producer: Vernadsky National Library of Ukraine Scientific Periodicals of Ukraine – project Vernadsky National Library of Ukraine (VNLU), Ulrich’s Periodicals Directory, Bielefeld Academic Search Engine (BASE), Directory of Open Access Journals (DOAJ), WorldCat, CrossRef та інші]. *Особистий внесок здобувача: визначення системи*

особливостей розвитку будівельної галузі України, виділення переваг та недоліків порівняно із країнами ЄС. (0,19/0,1 д. а.)

15. Кононова О. Є. Перелік та характеристика основних стратегій розвитку. *Економічний дискурс*. 2019. Випуск 2. С. 29–39. [наукове фахове видання]. [Index Copernicus Journals Master List, Російський індекс научного цитування (РИНЦ), Directory of Research Journals Indexing (DRJI), Elektronische Zeitschriftenbibliothek, ResearchBib – Academic Resource Index, Google Scholar]. (0,625 д. а.)

16. Кононова О. Є. Рівень ефективності стратегій розвитку будівельної галузі України. *Проблеми і перспективи розвитку підприємництва: Збірник наукових праць Харківського національного автомобільно-дорожнього університету*. 2019. № 2 (23). С. 74–99. [наукове фахове видання]. [Index Copernicus]. (1,56 д. а.)

17. **Кононова О. Є.**, Шпатакова О. Л. Зарубіжний досвід стратегічного управління екологізацією в будівельній галузі. *Економічний простір*. 2019. № 146. С. 193–207. [наукове фахове видання]. [Index Copernicus, Google Scholar]. *Особистий внесок здобувача: напрямки використання стратегій екологічного розвитку в будівельній галузі в деяких країнах Європи.* (0,88/0,3 д. а.)

18. Божанова В. Ю., **Кононова О. Є.** Особливості стратегічного управління в будівельній галузі України. *Стратегія економічного розвитку України*. 2019. Випуск 45. С. 36–53. [наукове фахове видання]. [Індекс Copernicus International (SCV 2018 = 69.25; ICV 2017 = 57,30), Національна бібліотека України імені В. І. Вернадського, UlrichsWeb GSD, Google Scholar, Довідник індексування дослідницьких журналів (DRJI), Наукові послуги з індексації (SIS), Інститут досліджень академічних ресурсів Research Bib, Інституційний репозитарій ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»]. *Особистий внесок здобувача: виокремлення стратегій розвитку, які використовують суб'єкти будівельної галузі України.* (1,06/0,5 д. а.)

19. Кононова О. Є. Нормативно-правове забезпечення формування та реалізації стратегій розвитку будівельної галузі. *Інтелект XXI*. 2019. № 6. Частина 1. С. 91–99. [наукове фахове видання]. [Index Copernicus]. (0,50 д. а.)

20. Божанова В. Ю., **Кононова О. Є.** Аналіз емпіричної бази дослідження оцінки рівня ефективності стратегій розвитку. *Вчені записки Університету «КРОК»: зб. наук. праць*. 2019. Вип. №3 (55). С. 151–163. [наукове фахове видання]. [Міжнародний центр періодичних видань (ISSN International Centre, м. Париж), CrossRef (DOI: 10.31732/2663-2209), Index Copernicus, Google Scholar, SIS (Scientific Indexing Services), Academic Resource Index ResearchBib, Ulrichsweb Global Serials Directory, Національна бібліотека України імені В. І. Вернадського, Інституційний репозитарій Вищого навчального закладу «Університету економіки та права «КРОК»]. Особистий внесок здобувача: огляд окремих емпіричних досліджень, присвячених дослідженню оцінки рівня ефективності стратегій розвитку. (0,75/0,35 д. а.)

21. Кононова О. Є. Оцінка ефективності еколого-економічних компонентів стратегій розвитку будівельної галузі України. *Науковий журнал «Причорноморські економічні студії»*. 2019. Вип. 48-1. С. 108–115. [наукове фахове видання]. [Index Copernicus]. (0,44 д. а.)

22. Божанова В. Ю., **Кононова О. Є.** Проблеми адаптації стратегій розвитку країн Європи до умов функціонування будівельної галузі України. *Підприємництво та інновації. Науковий журнал з питань економіки та бізнесу*. 2019. Випуск 10. С. 17–24. [наукове фахове видання]. Особистий внесок здобувача: напрямки та проблеми розвитку будівельної галузі України, які визначають особливості впровадження зарубіжного досвіду в цій сфері. (0,44/0,22 д. а.)

23. Blahuta Roman I., Kovalchuk Zoriana Ya., Bondarchuk Nataliia, **Kononova Oleksandra**, Ilchenko Hanna. Financial Resources and Organizational Culture as Determinants for Competitive Strategy of Enterprises. *International Journal of Economics and Business Administration*. 2019. Volume VII. Issue 4.

P. 471–482. *Особистий внесок здобувача: оцінка особливостей структурних елементів конкурентної стратегії підприємств [Міжнародна наукометрична база Scopus]. (0,69/0,14 д. а.)*

24. Кононова О. Є. Зарубіжний досвід оптимізації стратегічного управління будівельної галузі. *The scientific heritage*. 2020. No 45. Vol. 4. P. 34–37. [*Index Copernicus International, Научная электронная библиотека Library.ru, International Scientific Indexing, General Impact Factor, SIS, DIIF, ISSUU, SlideShare, Calaméo*]. (0,19 д. а.)

25. Dankevych V., Kamenchuk T., **Kononova O.**, Nadtochii I., Ohor H. Strategic planning for sustainable development of states: administration aspect. *International Journal of Management*. 2020. Volume 11. Issue 4. P. 583–594. *Особистий внесок здобувача: визначення напрямків адміністративного впливу на стратегічне планування сталого розвитку держав [Міжнародна наукометрична база Scopus]. (0,69/0,14 д. а.)*

26. Кононова О. Є. Розробка основних напрямів покращення ефективності стратегій розвитку будівельної галузі України. *Вчені записки Таврійського національного університету імені В. І. Вернадського. Серія: Економіка і управління*. 2020. Том 31 (70). № 2. Частина 1. С. 102–112. [*наукове фахове видання*]. [*Index Copernicus*]. (0,62 д. а.)

27. Кононова О. Є. Еволюція концептуальних підходів до формування стратегій розвитку. *Міжнародне періодичне наукове видання «Науковий погляд у майбутнє*. 2020. Випуск 17. Том 2. С. 45–61. [*РИНЦ SCIENCE INDEX, Index Copernicus*]. (1,0 д. а.)

28. Кононова О. Є. Напрями державної підтримки стратегій розвитку будівельної галузі. *Вчені записки Університету «КРОК»: зб. наук. праць. Київ: ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»*. 2020. Вип. № 1 (57). С. 73–84. [*наукове фахове видання*]. [*Міжнародний центр періодичних видань (ISSN International Centre, м. Париж), CrossRef (DOI: 10.31732/2663-2209), Index Copernicus, Google Scholar, SIS (Scientific Indexing Services), Academic Resource*

Index ResearchBib, Ulrichsweb Global Serials Directory, Національна бібліотека України імені В. І. Вернадського, Інституційний репозитарій Вищого навчального закладу «Університету економіки та права «КРОК»]. (0,69 д. а.)

29. Кононова О. Є. Визначення проблеми оцінки ефективності стратегій розвитку в економічній думці. *Review of transport economics and management*. 2020. Випуск 3 (19). С. 21–32. [наукове фахове видання]. [CROSSREF, Open Ukrainian Citation Index, Google Scholar, «Україніка наукова», Національна бібліотека України імені В. І. Вернадського, Інституціональний репозитарій ДНУЗТ ім. акад. В. Лазаряна, ROAD, DOI: [http://doi.org/10.15802/rtem.v0i3\(19\).198779](http://doi.org/10.15802/rtem.v0i3(19).198779)] (0,69 д. а.)

30. Кононова О. Є. Методичні аспекти оцінки ефективності використання інноваційних стратегій розвитку на будівельних підприємствах. Вісник ОНУ ім. І. І. Мечникова. 2021. Вип. 1 (86). С. 55–60. [наукове фахове видання]. [Архів-репозитарій ОНУ імені І. І. Мечникова; «Наукова періодика України» НБ України імені В. І. Вернадського; Index Copernicus International Journals Master List; Google Академія; Ulrich's Periodicals Directory; Research Bible]. (0,31 д. а.)

31. Кононова О. Є. Сучасні підходи використання інноваційних стратегій розвитку підприємств: зарубіжний досвід. Науковий вісник Ужгородського національного університету. 2021. Вип. 36. С. 91–95. [наукове фахове видання]. [«Наукова періодика України» НБ України імені В. І. Вернадського; Index Copernicus International Journals Master List; Google Академія; CROSSREF]. (0,25 д. а.)

32. Vostriakova V., **Конорова О.**, Kravchenko S., Ruzhytskyi A., Sereda N. Optimization of Agri-Food Supply Chain in a Sustainable Way Using Simulation Modeling. *IJCSNS International Journal of Computer Science and Network Security*. 2021. Vol. 21. No. 3. P. 245–256. [Міжнародна наукометрична база *Web of Science*]. *Особистий внесок здобувача: оптимізація та*

забезпечення сталого розвитку суб'єктів підприємницької діяльності.
(0,69/0,14 д. а.)

Праці, які засвідчують апробацію матеріалів дисертації:

33. **Кононова О.,** Kashyrnikova I., Biletska A. Smart-goals for the corporate strategic planning. *Національні особливості та світові тенденції управління та адміністрування на макро-, мезо- і мікрорівнях економіки: матеріали III Міжнародної науково-практичної конференції*. Дніпро, 2018. Ч. 1. С. 46–48. *Особистий внесок здобувача: класифікація та характеристика особливостей та переліку системи розумних цілей для корпоративного стратегічного планування*. (0,125/0,05 д. а.)

34. Кононова О. Є. Сутність поняття стратегія розвитку суб'єкта економічної системи. *Теоретичні та практичні аспекти антикризового регулювання економіки країни: матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції*. Одеса, 2019. С. 75. (0,06 д. а.)

35. Кононова О. Є. Будівельний комплекс: сутність та тенденції його розвитку на регіональному рівні. *Перспективи розвитку міжнародних відносин: економічні та політичні аспекти: матеріали доповідей Міжнародної науково-практичної конференції*. Ужгород, 2019. С. 46–47. (0,06 д. а.)

36. Кононова О. Є. Класифікація основних стратегій розвитку суб'єкта економічної діяльності. *Актуальні проблеми використання потенціалу економіки країни: світовий досвід та вітчизняні реалії: матеріали III Міжнародної науково-практичної конференції*. Дніпро, 2019. С. 30–31. (0,06 д. а.)

37. Кононова О. Є. Фактори і проблеми розвитку будівельної галузі регіону. *Управління ресурсним потенціалом господарюючих суб'єктів в умовах глобальних економічних трансформацій: матеріали науково-практичної INTERNET-конференція студентів та молодих вчених з міжнародною участю*. Przeworsk, 2019. С. 25–27. (0,125 д. а.)

38. Кононова О. Є. Методика оцінки впливу зовнішніх факторів на розвиток будівельної галузі країни. *Можливості, проблеми та перспективи забезпечення сталого розвитку економіки: матеріали доповідей Міжнародної науково-практичної конференції*. Ужгород, 2019. С. 33–36. (0,19 д. а.)

39. **Кононова О. Є.**, Головченко Є. Ю. Особливості будівельної галузі та їх вплив на обліковий процес. *Облік, аналіз і аудит: виклики інституціональної економіки: тези доповідей VI Міжнародної науково-практичної конференції*. Луцьк, 2019. С. 29–32. *Особистий внесок здобувача: виокремлення сучасних виробничих особливостей розвитку будівельної галузі, які визначають порядок та використання певних підходів обліку*. (0,19/0,1 д. а.)

40. Кононова О. Є. Оцінка ефективності стратегій розвитку підприємств будівельної галузі України. *Перспективи стабільного економічного розвитку та економічної безпеки: світовий досвід та вітчизняні реалії: матеріали доповідей Міжнародної науково-практичної конференції*. Запоріжжя, 2019. С. 27–31. (0,25 д. а.)

41. **Кононова О. Є.**, Головченко Є. Ю. Розрахунок рівня відповідності стратегії розвитку реалізованому потенціалу підприємства. *Обліково-аналітичні й статистичні методи та моделі в оподаткуванні, бізнесі, економіці: збірник тез за матеріалами XV Всеукраїнської науково-практичної інтернет-конференції*. Ірпінь, 2019. С. 727–729. *Особистий внесок здобувача: формулювання методичних аспектів оцінки рівня відповідності стратегії розвитку реалізованому потенціалу підприємства*. (0,125/0,06 д. а.)

42. Кононова О. Є. Методика загальної оцінки ефективності еколого-економічних параметрів стратегії розвитку підприємств будівельної галузі. *Актуальні питання розвитку сучасної економіки, управління та адміністрування: Матеріали міжнародної науково-практичної конференції*. Київ, 2019. Ч. 1. С. 55–58. (0,19 д. а.)

43. Кононова О. Є. Основні характеристики законодавчого регулювання оцінки дії на навколишнє середовище з боку суб'єктів

господарювання. *Розвиток економічної системи в контексті міжнародного співробітництва: збірник тез наукових робіт учасників Всеукраїнської науково-практичної конференції*. Одеса, 2020. С. 10–15. (0,31 д. а.)

44. Кононова О. Є. Методика порядку оцінки впливу фактичних проблем на можливість адаптації стратегії коопетиції щодо учасників всіх стратегічних груп в Україні. *Дослідження ефективності факторів зростання конкурентоспроможності економіки: теорії та пропозиції: збірник матеріалів Всеукраїнської науково-практичної конференції*. Київ, 2020. С. 39–42. (0,19 д. а.)

45. Кононова О. Є. Перелік та характеристика сучасних підходів до стратегічного управління суб'єктами будівельної галузі Польщі. *Методичні підходи до формування стратегічного бачення соціально-економічного розвитку регіонів: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції*. Дніпро, 2020. С. 14–19. (0,31 д. а.)

46. Кононова О. Є. Державна підтримка реалізації стратегічного управління в будівельній галузі. *IV International Scientific-practical Conference Modern Transformations in Economics and Management: Conference Proceedings*. Klaipeda, Lithuania: Baltija Publishing. 2020. С. 16–20. (0,25 д. а.)

47. Кононова О. Є. Впровадження стратегії коопетиції в умовах функціонування суб'єктів будівельної галузі України. *Економіка, фінанси, облік та право: аналіз тенденцій та перспектив розвитку: збірник тез доповідей міжнародної науково-практичної конференції*. Полтава: ЦФЕНД. 2020. Ч. 2. С. 19–21. (0,125 д. а.)

48. Кононова О. Є. Оцінка ефективності впровадження стратегії коопетиції будівельної галузі України. *Сталий розвиток соціально-економічних систем в умовах глобалізаційних процесів [електронний збірник]: матеріали Міжнар. наук.-практ. конф.* Київ. 2020. С. 18–21. (0,19 д. а.)

49. Кононова О. Є. Систематизація та аналіз сучасних підходів щодо оцінки ефективності стратегій розвитку суб'єктів будівельної галузі.

Економічні пріоритети країн в умовах глобалізації: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції. Київ: Національний університет харчових технологій. 2020. С. 31–34. (0,19 д. а.)

50. Кононова О. Є. Теоретична концептуалізація сутності поняття стратегії розвитку на рівні економічних систем. *Фінансово-економічний розвиток України в умовах трансформаційних перетворень: матеріали II Міжнародної науково-практичної конференції*. Львів: ЛТЕУ. 2020. С. 17–18. (0,06 д. а.)

51. **Kononova O.**, Prymush Yu. List and characteristics of the main development strategies. Technology transfer: innovative solutions in Social Sciences and Humanities: Proceedings of the 2st Annual Conference. Tallinn, Estonia. 2019. P. 10–12. Особистий внесок здобувача: розробка класифікації стратегій розвитку залежно від комплексної системи сутнісних ознак. (0,125/0,07 д. а.)

52. Кононова О. Є. Відмінності у розвитку будівельної галузі ЄС і України. Social and Economic Aspects of Education in Modern Society: Proceedings of the XV International Scientific and Practical Conference. Warsaw, Poland. 2019. P. 24–29. (0,31 д. а.)

Публікації в інших наукових виданнях:

53. **Кононова О. Є.**, Іванченко М. М., Ямчук С. В. Методика оцінки стану та тенденцій розвитку будівельної галузі Німеччини та Іспанії. *Регіональна економіка та управління*. 2019. № 4 (26). С. 170–174. Особистий внесок здобувача: *SWOT-аналіз переваг, недоліків, перспектив та загроз розвитку будівельної галузі Німеччини та Іспанії*. (0,25/0,09 д. а.)

ЗМІСТ

ВСТУП.....	26
РОЗДІЛ 1. ДОСЛІДЖЕННЯ КАТЕГОРІАЛЬНОГО АПАРАТУ ТА РОЗВИТОК МЕТОДОЛОГІЇ ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ СТРАТЕГІЙ РОЗВИТКУ БУДІВНИЦТВА.....	
	38
1.1. Категоріальний апарат та класифікація стратегій розвитку суб'єкта економічної діяльності за видами економічної діяльності	38
1.2. Нормативно-правове забезпечення у сфері стратегії розвитку будівництва	88
1.3. Розвиток методології оцінювання ефективності стратегій розвитку суб'єктів будівельного сектору національної економіки	101
Висновки до розділу 1	120
РОЗДІЛ 2. МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ОЦІНЮВАННЯ СТАНУ ТА СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ БУДІВЕЛЬНОГО СЕКТОРУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ В УМОВАХ СТАЛОГО РОЗВИТКУ.....	
	123
2.1. Методологія оцінювання ефективності стратегій розвитку суб'єктів будівельного сектору національної економіки	123
2.2. Стан та тенденції розвитку будівельного сектору у розвинених країнах і країн, що розвиваються	144
2.3. Особливості стратегічного управління розвитком суб'єктів будівельного сектору національної економіки	152
Висновки до розділу 2	168
РОЗДІЛ 3. МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ СТРАТЕГІЙ РОЗВИТКУ БУДІВЕЛЬНОГО СЕКТОРУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ.....	
	172
3.1. Огляд основних наукових підходів до оцінювання ефективності стратегій розвитку.....	172

3.2. Теоретико-методологічне забезпечення оцінювання доцільності вибору стратегії розвитку суб'єктів будівельного сектору національної економіки.....	203
3.3. Методологічні засади оцінювання рівня ефективності стратегій розвитку суб'єктів будівельного сектору національної економіки.....	223
Висновки до розділу 3	242
РОЗДІЛ 4. ПРАКТИКА ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ СТРАТЕГІЙ РОЗВИТКУ БУДІВЕЛЬНОГО СЕКТОРУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ.....	
4.1. Вплив факторів на розвиток будівельного сектору національної економіки.....	245
4.2. Оцінювання та характеристика сучасних стратегій розвитку суб'єктів будівельного сектору національної економіки	271
4.3. Рівень ефективності стратегій розвитку суб'єктів будівельного сектору національної економіки.....	285
4.4. Оцінювання ефективності еколого-економічного спрямування стратегій розвитку будівельного сектору національної економіки.....	300
Висновки до розділу 4	323
РОЗДІЛ 5. ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ СТРАТЕГІЙ РОЗВИТКУ БУДІВЕЛЬНОГО СЕКТОРУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ.....	
5.1. Удосконалення стратегічного управління будівельного сектору національної економіки за умов забезпечення сталого розвитку.....	327
5.2. Ефективність та перспективність використання закордонного досвіду в сфері стратегічного управління будівельним сектором національної економіки.....	338
5.3. Розвиток державної підтримки реалізації стратегій розвитку будівельного сектору національної економіки.....	355

5.4. Прогнозування ефективності впровадження стратегічних заходів в сфері функціонування будівельного сектору національної економіки.....	368
Висновки до розділу 5	382
ВИСНОВКИ.....	386
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	392
ДОДАТКИ.....	437

ВСТУП

Обґрунтування вибору теми дослідження. Нестабільність факторного зовнішнього середовища функціонування будівельного сектору національної економіки, наслідки пандемії, кризовий стан будівельних підприємств, екологічне навантаження будівництва, жорстка конкуренція на ринку тощо зумовлюють необхідність формування ефективної стратегії розвитку будівельного сектору в межах довгострокової перспективи, яка б давала змогу обґрунтувати ефективніші напрями функціонування, забезпечити раціональне використання економічного потенціалу суб'єктів сектору, створити передумови для позитивних змін показників результативності, ефективності, екологічної нейтральності діяльності впродовж прогнозованого періоду. Невирішені питання в процесі прийняття управлінських рішень щодо напрямів стратегічного секторального розвитку будівництва багато в чому спричинені нестачею адекватного, достовірного оцінювання ефективності стратегій розвитку та діяльності в цілому. Особливі складнощі методологічного забезпечення оцінювання виникають стосовно діяльності тих суб'єктів секторального розвитку, які вирізняються певною специфікою та потребують урахування широкого кола напрямів управління. Зокрема, вказане стосується й особливостей стратегічного розвитку будівельного сектору національної економіки, серед яких техніко-економічні, організаційні й екологічні характеристики, параметри та значення яких потрібно враховувати під час формування стратегій на всіх рівнях стратегічного управління.

Станом на кінець 2020 р. внесок будівельного сектору у ВВП країни був 2,86%, що в кілька разів менше від розвинутих європейських країн, втім, незважаючи на чутливість будівельної діяльності до соціально-економічних умов, фахівці констатують значний потенціал сектору до розвитку. Для реалізації та розкриття потенціалу сектору, використання на користь наявних можливостей, залучення переваг від взаємодії із суміжними секторами національної економіки необхідно зорієнтувати стратегічне управління та плани реалізації стратегій на

ефективність їх провадження за конкретних умов функціонування й відповідно до чинного законодавства. Представники малого й середнього бізнесу забезпечують левову частку будівельного сектору, що дає змогу бути більш швидкими та адаптивними в нових умовах функціонування. Але саме малі й середні суб'єкти господарювання вкрай потребують залучення всього доступного спектра інструментів методології стратегічного управління. Ринки будівництва представлені розгалуженими напрямками діяльності, що стосуються будівельних об'єктів та процесів, металевих конструкцій, монтажу, матеріалів, закупівлі, проектування, планування та організації будівництва, розроблення документації тощо. Набуває нової якості сектор ринку нового будівництва. Масштаб діяльності потребує уніфікації стратегічних документів за критеріями загального та спеціального визначення ефективності впровадження стратегічних заходів і дій.

Вагомі результати щодо теоретико-методологічного вивчення концептуальних засад формування стратегій розвитку та оцінювання їх ефективності загалом і за секторами економіки викладено в працях В. Божанової, Н. Верхоглядової, О. Гальцової, В. Збарського, В. Ковалюка, П. Коренюка, Л. Кустріч, Г. Кучерової, Л. Ладонько, Л. Ліпич, Т. Лепейко, О. Люльова, В. Маргасової, І. Маркіної, О. Маслак, І. Назаренко, В. Пономаренка, І. Падеріна, Ю. Пинди, П. Фісуненко, Т. Фролової, А. Чандлера, К. Шапошникова, І. Язвінські та ін. Віддаючи належне науковим здобуткам вищезгаданих авторів, варто наголосити, що питання концептуального визначення та методологічного забезпечення формування й оцінювання стратегій розвитку будівельного сектору національної економіки потребує уніфікації, урахування сучасних галузевих особливостей і європейських стандартів, що зумовлює актуальність теми дисертації.

Зв'язок роботи з науковими програмами, планами, темами. Дисертація виконана в межах науково-дослідних робіт «Розвиток національної економіки в контексті сучасної економічної теорії» (номер державної реєстрації 0116U000798, Класичний приватний університет); «Обліково-аналітичне забезпечення управління розвитком соціально-економічної системи» (№ державної реєстрації 0116U000778,

2016–2020 рр., ДВНЗ «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури»), «Методологія соціально-економічного, інформаційного та науково-технічного розвитку регіонів, галузей виробництва, підприємств та їх об'єднань» (№ державної реєстрації 0116U006782, 2016–2022 рр., Національна металургійна академія України), «Методологія управління підприємствами різних організаційно-правових форм та форм власності (№ державної реєстрації 0107U001146, 2019 р., Національна металургійна академія України) та «Управління економічною ефективністю діяльності підприємств» (№ державної реєстрації 0118U000786, 2020 р., Громадська наукова організація «Міжнародний центр з розвитку науки і технологій»).

Мета і завдання дослідження. *Метою дослідження є систематизація теоретичних, методологічних засад формування, оцінювання та підвищення ефективності стратегій розвитку будівельного сектору національної економіки в умовах сталого розвитку.*

Для досягнення зазначеної мети поставлено такі *завдання*:

- дослідити категоріальний апарат у сфері стратегії розвитку будівництва та охарактеризувати його нормативно-правове забезпечення;
- проаналізувати класифікації стратегій розвитку суб'єкта економічної діяльності за видами економічної діяльності;
- критично проаналізувати розвиток методології оцінювання ефективності стратегій розвитку;
- розробити теоретико-концептуальні положення щодо формування та дослідження стратегій розвитку будівельного сектору національної економіки;
- дослідити методологію оцінювання ефективності стратегій розвитку суб'єктів будівельного сектору національної економіки;
- оцінити стан та тенденції розвитку будівельного сектору в розвинених країнах і країнах, що розвиваються;
- проаналізувати особливості стратегічного управління розвитком суб'єктів будівельного сектору національної економіки;

- встановити вплив факторів на розвиток будівельного сектору національної економіки;
- оцінити ефективність еколого-економічних напрямів стратегій розвитку будівельного сектору національної економіки;
- запропонувати напрями використання та адаптації закордонного досвіду у сфері стратегічного управління до будівельного сектору національної економіки;
- визначити порядок прогнозування та оцінювання ефективності впровадження стратегічних заходів;
- сформулювати пропозиції стосовно державної підтримки реалізації стратегій розвитку будівельного сектору національної економіки.

Об'єктом дослідження є процеси формування, оцінювання та підвищення ефективності стратегій розвитку будівельного сектору національної економіки в умовах сталого розвитку.

Предметом дослідження є комплекс теоретичних, методологічних, концептуальних, практичних рекомендацій щодо формування, оцінювання та підвищення ефективності стратегій розвитку будівельного сектору національної економіки в умовах сталого розвитку.

Методи дослідження. Методологічна основа дослідження представлена у фундаментальних положеннях економічної думки, присвячених теоретичному, методологічному, практичному обґрунтуванню формування та оцінювання ефективності стратегій секторального розвитку (у тому числі будівельного). Для досягнення поставленої мети й розв'язання визначених завдань використано комплекс наукових методів, які забезпечили досягнення концептуальної цілісності дослідження, а саме: *узагальнення та структурно-логічного аналізу, історіографії й систематизації* – для теоретичного визначення, типологізації теоретичних аспектів економічних процесів, явищ, досліджуваних у теоретичній частині дисертації (розділи 1, 2); *узагальнення, аналізу та синтезу, порівняння, систематизації, комплексний* – для

визначення, аналізу й формування методологічних основ оцінювання рівня ефективності стратегій розвитку будівельного сектору (розділ 3); *статистичний метод* – для аналізу статистичних даних, *порівняльний та індексний методи, трендовий аналіз* – з метою визначення динаміки змін показників, *нормативний метод* – для аналізу екологічних параметрів розвитку суб'єктів будівельного сектору за нормативними вимогами до провадження господарської діяльності, оцінювання ефективності стратегій розвитку будівельного сектору національної економіки (розділ 4); *прогнозування, сценарний* – для обґрунтування шляхів підвищення ефективності стратегій розвитку будівельного сектору національної економіки (розділ 5).

Інформаційну базу дослідження становлять законодавчі акти та нормативи, результати наукових досліджень, матеріали власних досліджень автора, дані Державної служби статистики України, дані суб'єктів господарювання.

Наукова новизна одержаних результатів полягає в обґрунтуванні теоретичних, методологічних засад формування, оцінювання та підвищення ефективності стратегій розвитку будівельного сектору національної економіки в умовах сталого розвитку. Основні наукові здобутки дослідження полягають у такому:

вперше:

– розроблено теоретико-концептуальні положення щодо формування та дослідження стратегій розвитку будівельного сектору національної економіки відповідно до європейського досвіду, вимог сталого розвитку, сучасного стану суб'єктів сектору. Їх зміст формує стратегічне бачення розвитку будівельного сектору національної економіки за критерієм багатоаспектної ефективності та результативності в межах чинних законодавчих норм і правил щодо екологізації, інноваційності, ефективності будівельної діяльності;

– обґрунтовано концептуальне бачення розвитку методології оцінювання ефективності стратегій розвитку, що передбачає визначення рівня

інноваційності реалізованої стратегії розвитку підприємства, обґрунтування теоретико-методологічного забезпечення оцінювання доцільності вибору певної стратегії розвитку, встановлення відповідності стратегії розвитку реалізованому потенціалу, ефективності впровадження планової (задекларованої) стратегії розвитку суб'єкта через використання таких вихідних оціночних параметрів, які відповідають особливостям економічної діяльності суб'єктів будівельного сектору національної економіки. На практиці забезпечує універсальним інструментарієм прийняття стратегічних рішень, результатами кількісного аналізу загальних стратегічних орієнтирів за основними сферами діяльності;

– розроблено науково-методологічний підхід до оцінювання ефективності стратегій розвитку суб'єктів будівельного сектору національної економіки на основі обґрунтування уніфікованого методичного забезпечення, що передбачає використання кількісного аналізу, враховує вивчення як основних стратегічних орієнтирів, так і показників за основними сферами діяльності на стадіях розроблення, упровадження та досягнення планових значень. Обґрунтовано вибір показників внутрішнього й зовнішнього потенціалу, охоплено традиційні фінансово-економічну, науково-технічну, ринкову сфери та суспільну сферу реагування на реалізацію інноваційної стратегії розвитку підприємств. Практичне використання підходу забезпечує точність, достовірність результатів оцінювання, дає змогу стверджувати про правильність висновків щодо стану, проблем стратегічного планування та управління на рівні будівельних суб'єктів;

– розроблено науково-методологічний підхід до оцінювання стану та тенденцій розвитку будівельного сектору в розвинених країнах і країнах, що розвиваються, на основі порядку розрахунку Індексу розвитку будівельної галузі (інтегрованого показника за обсягами будівельної продукції, чисельності населення та території країни) відносно людського потенціалу та Індексу розвитку будівельної галузі відносно території країни крізь призму інтегрованих

параметрів. Практичне використання підходу дало змогу оцінити рівень досягнень та розвитку будівельного сектору з огляду на фактичний людський і територіальний потенціал країн;

удосконалено:

– науково-методологічний підхід до оцінювання типів застосованих стратегій розвитку суб'єктами будівельного сектору національної економіки на основі використання системного підходу, комплексного та порівняльного аналізів, обґрунтованого порядку оцінювання, що, на відміну від існуючих, забезпечує достовірне та точне визначення типу декларативних засад суб'єкта, їх відповідності впровадженню положень стратегічного управління. Практичне використання підходу дало змогу розподілити суб'єктів будівельного сектору за типом ідентифікованих стратегій розвитку та довести ступінь обмеженості використовуюваного інструментарію стратегічного управління як фактора розвитку та конкурентоспроможності;

– науково-практичний підхід до оцінювання впливу факторів на розвиток будівельного сектору національної економіки, що, на відміну від існуючих, передбачає порядок оцінювання впливу зовнішніх, внутрішніх, міжнародних факторів, дія яких оцінюється як на інші фактори відповідної категорії, так і на показник результативності розвитку сектору будівництва, передбачає обґрунтування оцінки рівня внутрішнього опору впливу факторів з боку суб'єктів сектору. Реалізується на основі модифікації порядку використання методу вагових коефіцієнтів. У результаті обґрунтовано передумови розвитку будівельного сектору, що є корисними для пояснення оцінок розвитку будівельного сектору в певний період та в перспективі можуть стати основою для розробки системи моніторингу;

– науково-практичний підхід до оцінювання ефективності еколого-економічної складової стратегії розвитку суб'єкта будівельного сектору національної економіки, що, на відміну від існуючих, охоплює всі можливі сфери екологізації діяльності (вплив на довкілля, управління відходами,

енергоефективність) в обґрунтованому комплексі кількісних параметрів оцінювання, враховує вимоги чинного законодавства України у сфері екологізації та фактичну оціночну практику, у результаті застосування дає змогу визначити стратегічні орієнтири досягнення екологічної нейтральності діяльності суб'єктів будівельного сектору національної економіки та забезпечує підтримку прийняття рішень щодо стратегічного спрямування будівництва за вимогами положень концепції сталого розвитку;

– науково-методологічний підхід до оцінювання можливості впровадження стратегії коопетиції (досвід Польщі) у діяльність учасників усіх стратегічних груп сектору будівництва в Україні на основі використання критеріального, експертного, порівняльного, прогностного методів та методу побудови дерева рішень з урахуванням особливостей адаптації стратегій розвитку країн Європи до умов функціонування будівельного сектору національної економіки. Реалізація підходу, на відміну від існуючих, дала змогу визначити перелік необхідних змін у всіх сферах функціонування будівельного сектору національної економіки та кількісно обґрунтувати перспективність стратегії коопетиції для суб'єктів будівельного сектору національної економіки;

набули подальшого розвитку:

– трактування сутності категорії стратегії розвитку суб'єкта економічної системи (суб'єктів, сектору) як системи ґрунтовних, раціональних довгострокових та короткострокових стратегічних цільових орієнтирів, обґрунтованих комплексом заходів, правил і рішень їх реалізації в умовах змінюваного внутрішнього, зовнішнього середовища, яке зумовлює необхідність коригування стратегічних орієнтирів, адаптивність та варіативність вибору політики реагування на негативні зміни з відповідним урахуванням сильних, слабких сторін, загроз і можливостей функціонування, мобілізацією всіх необхідних рівнів управління для забезпечення прогностичних позитивних результатів. Таким чином, на відміну від існуючих, сутність

категорії розширює теоретичну базу дослідження шляхом урахування комплексу обґрунтованих сутнісних ознак і головної умову розвитку – переходу системи в принципово новий якісний стан;

– теоретичний підхід до класифікації стратегій розвитку суб'єкта економічної діяльності на основі критичного аналізу класифікацій та практики впровадження стратегій розвитку на сучасних підприємствах, за яким, на відміну від існуючих, виділено види: 1) локальні стратегії розвитку, які визначаються за функціональними (процесними), структурно-управлінськими, ринковими та продуктовими, фінансово-економічними цільовими орієнтирами й можливостями; 2) інноваційні локальні стратегії розвитку, які визначають управління всіма (конкретними) сферами діяльності та пов'язані з орієнтиром на покращення позицій за всіма (конкретними) напрямками діяльності; 3) комплексні сталі стратегії розвитку, які являють собою оптимальні комбінації локальних сталих стратегій розвитку; 4) комплексні гнучкі стратегії розвитку, які включають оптимальні комбінації локальних гнучких стратегій розвитку й найбільш адаптовані до змін ринкового середовища, є конструкторами його трансформацій, визначають нові тренди та тенденції тощо. Практичне застосування розвинутого поділу стратегій розвитку забезпечує методичну основу для оцінювання їх ефективності за критеріями точності та достовірності результатів дослідження;

– науково-практичні пропозиції стосовно державної підтримки реалізації стратегій розвитку будівельного сектору національної економіки, на відміну від існуючих, до складу включає: рекомендацію щодо усунення невідповідності нормативно-правового забезпечення граничних норм акустичних впливів від провадження будівельних робіт; обґрунтовані напрями вирішення проблем нормативно-правового забезпечення адаптації стратегії створення, упровадження енергоефективних технологій та обладнання щодо самостійного контролю за тепlopостачанням на рівні споживачів в Україні; визначений напрям активізації та розвитку державно-приватного партнерства в секторі

будівництва; нівелювання корупційних, інвестиційних ризиків діяльності будівельних підприємств України. Доведено, що впровадження зазначених заходів сприятиме розвитку екологічно нейтрального будівництва країни, суб'єкти якого визначатимуться як платоспроможні, надійні, соціально зорієнтовані;

– порядок прогнозування та оцінювання ефективності впровадження стратегії коопетиції для інтегрованого об'єднання в сучасних умовах функціонування суб'єктів сектору будівництва національної економіки, на відміну від існуючих, базується на розрахунку значення синергетичного ефекту інтеграції, який характеризує фактичну ефективність управління, ґрунтовність методичного забезпечення. Використання порядку забезпечує підтримку при прийнятті управських рішень щодо доцільності впровадження стратегії коопетиції для конкретного суб'єкта будівництва.

Практичне значення одержаних результатів. Отримані результати мають важливе практичне значення й загалом створюють умови для прийняття управлінських рішень щодо формування та реалізації ефективних стратегій розвитку будівельного сектору національної економіки. Методологічні та практичні розробки й рекомендації щодо формування та оцінювання ефективності стратегій розвитку будівельного сектору національної економіки використані в практичній діяльності ТОВ «Будівельна компанія «МЕГА-БУД» (довідка № 00/125/25-0147 від 14.10.2020). Концептуальні, методологічні розробки і пропозиції щодо формування та дослідження ефективності стратегій розвитку будівельного сектору національної економіки впроваджені на ТОВ «МІСТОБУДІВНИК-ДНІПРО» (довідка № 01-457-6734 від 04.09.2020). Рекомендації стосовно нормативно-правового забезпечення розвитку будівельного сектору національної економіки прийняті до уваги Народним депутатом України С. О. Демченко (довідка № 360-244/2020 від 09.11.2020). Методологічні та практичні результати щодо оцінювання ефективності та доцільності вибору стратегій розвитку суб'єктів будівельного сектору національної економіки мають практичне значення для Департаменту капітального

будівництва Дніпропетровської обласної державної адміністрації (довідка № 957/0/174-20 від 24.09.2020). Теоретико-методичні рекомендації щодо стимулювання та застосування державно-приватного партнерства для розвитку будівельного сектору національної економіки, пройшли виробничу та фахову перевірку і були схвалені в Слобожанській об'єднаній територіальній громаді (довідка № 03-07/10/123 від 27.11.2020). Практичну цінність класифікації стратегій розвитку та оцінювання їх ефективності підтверджено Новоолександрівським об'єднанням територіальної громади (довідка № 1-1869/2-13 від 23.10.2020).

Науково-методичні рекомендації, теоретико-методологічні розробки використано Класичним приватним університетом у навчальному процесі під час викладання дисциплін «Національна економіка», «Макроекономіка» (довідка № 20/20 від 16.03.2020); ДВНЗ «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури» (довідка № 38-0838-71 від 17.09.2020).

Особистий внесок здобувача. Дисертаційна робота є самостійно виконаним науковим дослідженням, Наукові результати, отримані та викладені в дисертаційній роботі, винесені на захист, отримані здобувачкою особисто й відображені в одноособових наукових працях. У наведеній роботі матеріали та висновки, отримані в кандидатській дисертації авторки, не використовувалися.

Апробація результатів дослідження. Основні положення, висновки та результати дослідження апробовані в доповідях та отримали позитивне схвалення на 18 наукових, науково-практичних, науково-методичних міжнародних і всеукраїнських конференціях, зокрема: «Національні особливості та світові тенденції управління та адміністрування на макро-, мезо- і мікрорівнях економіки» (м. Дніпро, 2018 р.); «Теоретичні та практичні аспекти антикризового регулювання економіки країни» (м. Одеса, 2019 р.); «Перспективи розвитку міжнародних відносин: економічні та політичні аспекти» (м. Ужгород, 2019 р.); «Актуальні проблеми використання потенціалу економіки країни: світовий досвід та вітчизняні реалії» (м. Дніпро, 2019 р.); «Управління ресурсним потенціалом господарюючих суб'єктів в умовах

глобальних економічних трансформацій» (Przeworsk, 2019 р.); «Можливості, проблеми та перспективи забезпечення сталого розвитку економіки» (м. Ужгород, 2019 р.); «Облік, аналіз і аудит: виклики інституціональної економіки» (м. Луцьк, 2019 р.); «Перспективи стабільного економічного розвитку та економічної безпеки: світовий досвід та вітчизняні реалії» (м. Запоріжжя, 2019 р.); «Обліково-аналітичні й статистичні методи та моделі в оподаткуванні, бізнесі, економіці» (м. Ірпінь, 2019 р.); «Актуальні питання розвитку сучасної економіки, управління та адміністрування» (м. Київ, 2019 р.); «Розвиток економічної системи в контексті міжнародного співробітництва» (м. Одеса, 2020 р.); «Дослідження ефективності факторів зростання конкурентоспроможності економіки: теорії та пропозиції» (м. Київ, 2020 р.); «Методичні підходи до формування стратегічного бачення соціально-економічного розвитку регіонів» (м. Дніпро, 2020 р.); «Modern Transformations in Economics and Management» (Klaipeda, Lithuania, 2020 р.); «Економіка, фінанси, облік та право: аналіз тенденцій та перспектив розвитку» (м. Полтава, 2020 р.); «Сталий розвиток соціально-економічних систем в умовах глобалізаційних процесів» (м. Київ, 2020 р.); «Економічні пріоритети країн в умовах глобалізації» (м. Київ, 2020 р.); «Фінансово-економічний розвиток України в умовах трансформаційних перетворень» (м. Львів, 2020 р.).

Публікації. Результати дослідження викладено в 53 друкованих працях, з них: 1 – одноосібна монографія, 6 – розділи в колективних монографіях; 24 – статті в міжнародних періодичних виданнях та у виданнях України, які включені до наукометричних баз; 1 – стаття в іншому виданні; 20 – матеріали науково-практичних конференцій. Загальний обсяг публікацій становить 48,26 друк. арк., з них особисто автору належить – 45,72 друк. арк.

Структура та обсяг дисертації. Дисертаційна робота складається з анотацій, вступу, п'яти розділів, висновків, списку використаних джерел (380 найменувань), додатків. Повний обсяг дисертації становить 501 сторінка, із них: основний текст – 368 сторінок. Робота містить 78 таблиць, 9 рисунків.

РОЗДІЛ 1

ДОСЛІДЖЕННЯ КАТЕГОРІАЛЬНОГО АПАРАТУ ТА РОЗВИТОК МЕТОДОЛОГІЇ ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ СТРАТЕГІЙ РОЗВИТКУ БУДІВНИЦТВА

1.1. Категоріальний апарат та класифікація стратегій розвитку суб'єкта економічної діяльності за видами економічної діяльності

Динамічні, несхематичні процеси, що відбуваються в галузях сучасної економіки призводять до непередбачуваних умов розвитку, особливо в довгостроковій перспективі. Вивчення статистики оцінки достовірності позитивних, негативних зовнішніх та внутрішніх прогнозів щодо розвитку різних економічних систем (підприємств, галузей, економіки в цілому) може свідчити про те, що зміни відбуваються, і досить часто йдуть в розріз з напрямками, планами, окресленими фахівцями, науковцями. Вказане дозволяє стверджувати, що найбільш прийнятним в даній ситуації є не розробка та дотримання певних сталих стратегій, а формування, впровадження та реалізація таких стратегій, які б дозволяли гнучко реагувати на всі можливі фактори впливу. Для цього потрібне чітке, системне та комплексне бачення теоретичних, методологічних та практичних засад створення таких стратегій. При цьому, теоретична концептуалізація сутності поняття стратегії розвитку на рівні економічних систем є основою створення, впровадження та оцінювання ефективності останніх.

Розуміння концепту стратегії розвитку можемо розпочати з окреслення сутності таких складових цього поняття як «стратегія» та «розвиток».

В наукових працях є різні підходи до визначення сутності поняття «стратегія». Згідно одного з підходів, це поняття асоціюється з довгостроковим планом дій суб'єкта, націленим на досягнення цілей [288,

с. 72]. В рамках підходів деяких авторів, стратегія розглядається у якості моделі, програми дій, заходів, довгострокових цілей [286]. В трактуванні І. Ансоффа [9], сутність поняття стратегія розглядається як набір правил для вироблення певних управлінських рішень, необхідних підприємству на здійснення функціонування. Згідно з підходом А. Дойля [72], стратегія є системою обраних управлінських рішень. Це трактування частково схоже з тим, яке запропоновано І. Ансоффом в частини вказівки на систему управлінських рішень, що є основою стратегії. В рамках формулювання сутності цього поняття, представленого М. Портером [374], стратегія є створенням зручного, унікального стану, позицій суб'єкта, обґрунтованим набором певних видів діяльності (заходів). Тобто, в трактуванні автора не на пряму у якості цільових орієнтирів передбачається унікальний, зручний, успішний стан суб'єкта. Відповідно, якщо систематизувати розглянуті наукові підходи, можна зауважити, що в положеннях зазначених трактувань відсутні дискусійні питання, кожне з формулювань розширює сутнісні характеристики поняття «стратегія». Поняття стратегія, переважно, асоціюється з комплексом цілей, які можуть бути досягнуті завдяки визначеній системі заходів, завдань, управлінських рішень.

Щодо розуміння сутності поняття «розвиток» слід відзначити, що науковці висвітлюють його через призму:

– формулювання розвитку як еволюції, прогресу, зростання [205]. На нашу думку, в даному випадку поєднання явища еволюції з прогресом, зростанням не зовсім доречно, оскільки еволюційний розвиток, переважно, не співпадає з цілеспрямованим прогресом, зростанням, зміною позицій на ринку, пов'язаними з самостійним керуванням цими досягненнями на рівні суб'єкта;

– визначення розвитку як керованого, незворотного, обґрунтованого процесу змін, трансформацій суб'єкта у часовому та просторовому вимірах [267]. Це трактування досить вдало характеризує сутність досліджуваного

поняття, оскільки увага акцентується на обґрунтуванні, керованості трансформацій суб'єкта;

– характеристики розвитку як процесу, що передбачає створення якісних змін складу та структури суб'єкта (підприємства, організації) [288, с. 72]. Частково вказаний підхід схожий із змістом другого підходу, хоча відсутня вказівка на обґрунтування, керованість вказаного розвитку;

– оцінки розвитку як процесу пристосування до умов змінюваного зовнішнього середовища суб'єкта [288, с. 72]. Вказане є, безумовно, вірним, але в цьому напрямку можна зауважити на потребу врахування умов внутрішнього середовища.

Відповідно, аналізуючи наукові погляди на вказану проблематику можна відзначити, що розвиток суб'єкта в контексті стратегічного управління є цілеспрямованим, керованим, обґрунтованим процесом якісних, кількісних змін стану, пов'язаних з адаптацією до умов середовища, що передбачають безупинний прогрес за визначеним напрямком.

Розглянемо основні наукові підходи до визначення сутності поняття «стратегія розвитку» залежно від ключових класифікаційних ознак. В якості суб'єктів стратегічного розвитку буде використано рівень економічних систем на рівні сектору економіки, в тому числі підприємств, як її структурних елементів на мікрорівні.

По-перше, досить розповсюдженим може вважатися підхід, який передбачає визначення сутності вказаного поняття через призму стратегічного цілеутворення та встановлення механізму реалізації цілей в умовах змінюваного середовища.

В рамках вказаного підходу слід відмітити трактування, представлене А. Дергоусовою [62, с. 96], яка на підставі оцінки наукових підходів деяких авторів (Б. Твісса [300], І. Ансоффа [9], І. Бланка [20], О. Зарічна [93], Р. Гремінгера [300], М. Портера [374], А. Пушкаря, Ю. Путятіна, О. Тридіда [300], Ф. Котлера [360], Ю. Лідовського, К. Мельникової, В. Носкова [47],

Т. Фролової [314], І. Назаренко [215]) визначила формулювання сутності досліджуваного поняття, що, на її думку, узагальнює зміст їх визначень. А саме, за твердженням дослідниці, стратегія розвитку підприємницької установи є синтезованим поняттям, що складається із стратегічних альтернативних напрямків розвитку та функціональних стратегій управління, і представлена визначеним комплексом, що включає сфери, правила, норми, орієнтири, напрямки, встановлені на довгострокову перспективу, і націлені на забезпечення високої конкурентоспроможності, підвищення ринкових позицій, спроможності виживати в певних ситуаціях. Відповідно, передбачено як стратегічні напрямки, так і механізм їх реалізації в умовах змінюваного середовища. Достатньо дискусійним вважаємо підхід авторки до узагальнення трактувань сутності даного поняття, визначеного зазначеними авторами. А саме, основні положення вказаних трактувань полягають в наступному:

– відповідно до підходу І. Ансоффа [9], стратегія розвитку (або стратегія діяльності) є встановленням комплексу (набору) норм, стандартів, порядку, який застосовується в процесі прийняття управлінських рішень, які забезпечуватимуть досягнення цільових орієнтирів. В трактуванні Б. Твісса [300], І. Назаренко [215], Р. Гремінгера [300], І. Бланка [20], Т. Фролової [314], незважаючи на деякі відмінності у визначенні, більш спрощене формулювання сутності вказаного поняття, аналогічна картина трактування. Відповідно, погляди вказаних авторів достатньо високою мірою відповідають узагальнюючому підходу А. Дергоусової. Хоча, в даному випадку немає вказівки на те, що суб'єкт управління здійснює стратегічне управління в умовах та під впливом факторів, що змінюються. Відсутність акценту на постійній зміні впливу факторів та умов функціонування, на нашу думку, дозволяє створювати стратегії на сталому, не достатньо гнучкому рівні, що в кінцевому випадку може призвести до низької ефективності, кризових явищ тощо;

– згідно із поглядами О. Зарічної [93], стратегія розвитку є комплексом прийомів, правил, що можуть забезпечити отримання економічного ефекту від впровадження встановлених стратегічних цілей. Отже, в трактуванні авторки окреслено планові засади та заходи їх впровадження щодо забезпечення економічної ефективності реалізації стратегічних цілей суб'єкта. Немає орієнтиру на зміцнення ринкових, конкурентних позицій, акценту на врахування умов та факторів середовища, відзначеного А. Дергоусовою. У О. Зарічної формулювання вказаного поняття передбачає тільки забезпечення економічної ефективності від впровадження стратегії;

– в трактуванні М. Портера [374] визначається, що стратегія розвитку (ще має назву стратегії конкурентоспроможності) представляє собою планові орієнтири із досягнення певного конкурентного рівня. В зазначеному трактуванні, на наш погляд, передбачено лише стратегічне планування та прогнози в сфері конкурентоспроможності, не враховано необхідність визначення стратегічного організаційного механізму із досягнення цільових орієнтирів. І автор обмежується цільовими задачами в сфері конкурентних позицій, не вказуючи на економічну складову, фактори та умови розвитку, які впливають на можливі відмінності результату від цілі;

– в рамках підходу А. Пушкаря, Ю. Путятіна, О. Тридіда [300] визначено, що стратегія розвитку є способом, який забезпечує можливість організації реалізувати стратегічні інтереси під впливом та у взаємодії із зовнішніми, внутрішніми параметрами, компонентами, які знаходяться на різних стадіях свого становлення (життєвих циклах). Вказаний підхід заслуговує на підтримку, оскільки автори не обминають увагою важливість врахування зовнішніх та внутрішніх чинників, що вносять зміни у досягнення стратегічних інтересів (орієнтирів). При цьому, автори не зупиняються на переліку таких інтересів (орієнтирів), тобто не акцентують увагу, що це можуть бути, як економічні, так і ринкові та соціальні параметри тощо;

– при визначенні позицій Ф. Котлера [360] і акценті на тому, що він також є прихильником вказаного підходу, А. Дергоусова розкриває його підхід до класифікації стратегій розвитку, але не зупиняється на сутності досліджуваного поняття. Вивчаючи трактування Ф. Котлером [359; 360] сутності даного поняття, можемо констатувати, що він вважав стратегію розвитку стратегічною схемою заходів із досягнення завдань організації. В зазначеному трактуванні немає вказівки на характер завдань (підвищення економічних, ринкових результатів), не зазначено на те, що стратегічне управління слід будувати в умовах та під впливом факторів середовища;

– аналізуючи трактування, представлене Ю. Лідовським, К. Мельниковою, В. Носковим [47], можемо відмітити, що автори розглядали стратегію росту лише як позиціонування збільшення попиту на товари організації, не вказували на те, як ця стратегія може бути реалізована і не зосереджувались на факторному впливу. Тобто, їх трактування, на нашу думку, тільки частково відповідає узагальненню А. Дергоусової, зважаючи на орієнтир стосовно зростання ринкових позицій.

Відповідно, на підставі аналізу поглядів зазначених авторів щодо визначення сутності поняття стратегії розвитку, можемо констатувати, що трактування А. Дергоусової [62, с. 96] є не узагальнюючим, а таким, що складається з певних елементів підходів вказаних авторів. Трактування авторки є комплексним, системним, враховує широкий масив задач, зокрема, як зазначено вище, цілеутворення, механізм досягнення цілей, необхідність врахування прогностичних змін, які можуть виникнути під впливом умов та факторів середовища.

По-друге, слід відмітити ознаку революційності, з точки зору якої визначається сутність поняття стратегії розвитку економічних систем різних категорій.

В контексті цього підходу потрібно відмітити твердження І. Денисюк [61, с. 114], яка також вказує, що більшість науковців дотримуються вказаних

поглядів щодо трактування сутності зазначеного поняття, викладеного А. Дергоусовою [62, с. 96]. При цьому, в дослідженні І. Денисюк [61, с. 113], як і Г. Мінцберга [366] здійснено справедливий акцент на тому, що будь-яка стратегія розвитку має революційний характер. Дослідники зазначають, що ті підприємства, які використовують стратегічне управління, здатні на впровадження революційних змін, а ті, які не мають стратегій розвитку, функціонують еволюційно. Еволюційний характер передбачає функціонування під впливом факторів зовнішнього та внутрішнього середовища без визначених стратегічних шляхів, способів опору, реагування на ці впливи. Вказівка на ознаку революційності є важливим аспектом концептуалізації сутності поняття стратегії розвитку економічних систем. На нашу думку, ознака революційності стратегії розвитку присутня лише у економічних суб'єктів, які не тільки декларують існування стратегічного розвитку, але і створюють, використовують в процесі досягнення стратегічних цілей організаційні, контрольні, оціночні методи, способи, засоби реалізації. Як справедливо відмічають дослідники [190; 213], декларування та невиконання навіть частки стратегічних завдань може призвести до суперечливих, непрогнозованих, загрозливих результатів. Серед найбільш поширених проблем, пов'язаних з декларуванням стратегії розвитку і недостатнім програмуванням організаційних заходів в будівельному секторі, за твердженням науковців [105], можуть вважатися, зокрема:

- неврахування диверсифікованості, складності стану технологічних, виробничих взаємозв'язків з підприємствами супутніх сфер, трансформацій в діяльності, потенціалі, націленості на партнерство дуже широкого кола учасників;

- відсутність уніфікованого підходу до технологічного регулювання, контролю щодо розвитку містобудівної діяльності, цінкових параметрів, процесів державних закупівель тощо. Вказана комплексна проблема не часто враховується, підприємство з різних причин (не достатньо професійний

підхід до планування стратегії, орієнтир на маніпуляції з органами дозвільної системи, бажання залучити кошти інвесторів) обмежується декларативними засадами, що характеризують наявність відповідного пакету дозвільних документів, які тільки планується отримати, і в результаті факти можуть дуже відрізнятися від обіцянок, задекларованих цілей тощо.

Сучасні глобалізаційні та інтеграційні процеси, інші зовнішні умови та фактори, внутрішні чинники, які також обумовлюються зовнішніми, стають фундаментом еволюціонування суб'єктів економіки. Еволюція таких учасників ринкового середовища пов'язана з тим, що підприємства поглинаються іншими, витісняються з ринку, їх життєвий цикл визначається не з власних позицій, а під впливом, з використанням (без застосування) засобів опору, які є в наявності, але не були окреслені стратегією розвитку. Такі ситуації є поширеними, особливо в складних соціально-економічних умовах, часто супроводжуються існуванням декларування стратегічних напрямків та цілей, фактичним так званим «виживанням» до моменту виходу з ринку. І, навпаки, ті економічні суб'єкти, які розвиваються революційно, випереджальними темпами, визначають в рамках стратегії розвитку максимально можливе охоплення варіантів змін з відповідною реакцією на них, мають можливість самостійно створювати та визначати еволюцію розвитку інших, залишаючись при цьому у тій мірі, наскільки це можливо, актором, який може впливати на власний життєвий цикл. З позицій революційності, на нашу думку, можна оцінювати стан та рівень стратегій розвитку як підприємств, так і секторів економіки. Ця ознака свідчить про високий рівень реактивності, гнучкості економічної політики, високий опір зовнішнім та внутрішнім викликам. Зважаючи на обґрунтування існування революційного характеру, притаманного системній, комплексній та ефективній стратегії розвитку, пропонуємо враховувати необхідність акценту на вказану сутнісну ознаку (революційності) при трактуванні досліджуваного поняття.

По-третє, деякі трактування сутності поняття стратегії розвитку будуються з огляду на поділ факторів та умов середовища суб'єкта економічної системи за ознакою теорії SWOT-аналізу (сильні, слабкі сторони, можливості та загрози). При цьому, не завжди враховуються всі чотири елементи теорії, автори іноді обмежуються деякими або одним.

Зокрема, такий підхід використаний в трактуванні сутності зазначеного поняття, сформульованого І. Денисюк стосовно стратегії розвитку підприємства харчової промисловості [61, с. 114]. А саме, згідно із визначенням авторки, стратегія розвитку суб'єкта підприємництва національного сектору економіки є довгостроковою програмою заходів, баченням його майбутнього розвитку у визначеній сфері, з прогнозним урахуванням особливостей впливу зовнішнього середовища, комплексу внутрішніх взаємозв'язків на рівні секторів економіки, який створює взаємодоповнюючі можливості, сприятиме досягненню встановлених цільових орієнтирів. Відповідно, із формулювання дослідниці видно, що в цьому трактуванні передбачено як ознаки першого наукового підходу (стратегічне цілеутворення та існування організаційних заходів реалізації цілей в умовах змінюваного середовища), так і посилення на те, що стратегія розвитку забезпечує певні можливості для економічного суб'єкта. Тобто, І. Денисюк використовує один з елементів теорії SWOT-аналізу (можливості), а інші три елементи (сильні, слабкі сторони та загрози) передбачено, на нашу думку, в складі умов змінюваного середовища, які враховують в стратегії розвитку.

Можна відмітити трактування даного поняття, створене в контексті зазначеного наукового підходу, представлене Дж. Джонсоном та К. Скулсом [355]. Відповідно із твердженням авторів, стратегія розвитку суб'єкта економічної діяльності є напрямками і масштабом заходів довгострокового характеру, націленими на те, щоб ресурсний потенціал був адекватним змінам трансформацій середовища (клієнтського та споживацького сегменту,

ринків тощо) і його стан формувався у відповідності до стратегічних очікувань щодо результатів діяльності. Треба зауважити, що це формулювання створене:

– в рамках першого наукового підходу, так як здійснено акцент на стратегічне встановлення цілей та заходів їх досягнення, зазначається потреба врахування змін умов середовища (зовнішнього із посиланням на ринок, клієнтський та споживацький сегменти, внутрішнього, представленого ресурсним потенціалом даного суб'єкта економічної діяльності, стосовно якого формується та реалізується стратегія розвитку);

– в контексті третього наукового підходу, згідно з яким автори посилаються на елемент теорії SWOT-аналізу, який пов'язаний з можливостями формування ресурсного потенціалу економічного суб'єкта відповідно до стратегічних очікувань щодо результатів діяльності. При цьому, автори не згадують інші три елементи зазначеної теорії (сильні та слабкі сторони, загрози).

Слід розглянути інше формулювання сутності досліджуваного поняття, визначене в контексті вказаного третього наукового підходу. А саме, на думку, В. Збарського [94, с. 42–43], стратегія розвитку суб'єкта підприємницької діяльності сектору економіки є довгостроковим планом, що включає систему рішень стосовно визначення напрямку діяльності, визначальні цільові орієнтири, моделі (механізми) заходів щодо створення, успішного застосування складових підприємницького потенціалу, передбачає можливість формування позитивних зовнішніх, внутрішніх умов в цілях ефективного функціонування на всіх стадіях життєвого циклу. В цьому трактуванні, є елементи традиційного першого підходу, що враховує встановлення цільових орієнтирів, механізму заходів із їх досягнення з урахуванням умов середовища, також автор робить акцент на сильних сторонах (потенціалі), можливостях, які будуть реалізовані при впровадженні даної стратегії тощо.

В розрізі даного підходу можна запропонувати розглянути трактування сутності поняття стратегії розвитку, сформульоване О. Гудзь [55, с. 347]. За твердженням автора, стратегія розвитку суб'єкта підприємництва є довготерміновим, гнучким планом заходів інноваційного характеру з визначеним ступенем ризиків, оснований на врахуванні умов та факторів зовнішнього та внутрішнього середовища (в тому числі людського чинника), передбачає залучення та використання інвестиційних коштів для забезпечення високої ефективності результатів, збільшення конкурентних позицій як підприємства в цілому, так і його продукції. Треба відзначити, що в представленому авторському визначенні передбачаються сутнісні ознаки, характерні:

- першому науковому підходу (стратегічне цільове орієнтування, визначення заходів досягнення цілей з урахуванням впливу внутрішнього та зовнішнього середовища);

- другому, який передбачає акцент на ознаці революційності стратегічного управління. А саме, автор вказує на використання гнучкого плану заходів інноваційного характеру;

- третьому, що обумовлює посилення на елементи теорії SWOT-аналізу (сильні, слабкі сторони, можливості та загрозові напрямки). Дослідник зауважує на: врахування ступенів ризику (слабкі сторони); умови та фактори зовнішнього та внутрішнього середовища (в тому числі людського чинника), які можуть виступати, в свою чергу, сильними, слабкими сторонами, загрозами, можливостями; використання інвестиційних коштів для забезпечення високої ефективності результатів, збільшення конкурентних позицій як підприємства в цілому, так і його продукції, яке є можливістю для підприємства.

Слід звернути увагу на трактування сутності поняття стратегії розвитку, представлене в контексті третього наукового підходу. Відповідно до визначення О. Тур [308, с. 41], стратегія розвитку економічного суб'єкта є

комплексом стратегічних рішень управлінського характеру (організаційного управлінського механізму, що включає заходи, цільові програми, плани діяльності), націлених на створення позитивних сторін функціонування та становлення соціально-економічного потенціалу (пріоритетів, напрямків та перспектив) внаслідок досягнення сталих, динамічних результатів. Як видно, в поданому визначенні враховано:

– основні ознаки першого традиційного наукового підходу (цілеутворення та механізм реалізації цілей), хоча не здійснено акцент на потребі врахування умов внутрішнього та зовнішнього середовища;

– сутнісні ознаки третього наукового підходу. А саме, дослідницею зроблено посилення на елементи теорії SWOT-аналізу, вказується на створення позитивних сторін функціонування, отримання можливостей (перспектив, пріоритетів тощо).

Потрібно відмітити ще одне визначення сутності вказаного поняття, створене в рамках зазначеного наукового підходу. За твердженням К. Касьян, В. Бугас [112], стратегія розвитку суб'єкта економічної діяльності є визначеною на довгостроковий термін системою орієнтирів, норм, напрямків, правил, способів, сфер діяльності, які націлені на забезпечення можливості росту, високого рівня конкурентних позицій, сприяння виживанню в ринкових умовах. Виходячи із змісту вказаного трактування автор здійснює акцент на:

– положеннях першого наукового підходу (стратегічне цілеутворення, визначення організаційного механізму досягнення цільових напрямків, вказівка на умови зовнішнього середовища, але немає врахування внутрішніх умов функціонування економічного суб'єкта);

– ознаках третього наукового підходу (зазначення можливостей росту, високого рівня конкурентних позицій, сприяння виживанню, як одного з елементів теорії SWOT-аналізу).

Можемо розглянути формулювання сутності поняття стратегії розвитку економічного суб'єкта в розрізі третього наукового підходу, представлене В. Македоном [189, с. 371]. На думку автора, стратегія розвитку економічного суб'єкта є основним напрямком діяльності, стратегічним планом, який формується на рівні керівництва у формі певних стратегічних завдань, цільових орієнтирів, перспектив функціонування, які передбачають забезпечення ефективного рівня роботи, можливості отримання бажаних результатів. В наведеному трактуванні сутності досліджуваного нами поняття, на нашу думку, враховано:

– положення першого наукового традиційного наукового підходу, оскільки В. Македон у своєму визначенні вказує на встановлення стратегічних планових цільових орієнтирів, завдань, які сприятимуть їх досягненню. При цьому, дослідник не згадує потреби врахування впливу умов зовнішнього та внутрішнього середовища, дія яких може вносити корективи у отримання сталих запланованих стратегією результатів розвитку економічного суб'єкта;

– ознаки третього наукового підходу, в рамках якого автор вказує на можливості отримання бажаних результатів внаслідок реалізації стратегії розвитку. Відповідно, здійснюється акцент на одному з елементів теорії SWOT-аналізу, а саме, можливостях. Слід звернути увагу, що автор не звертається до потреби врахування можливих загроз, сильних та слабких сторін розвитку суб'єкта економічної діяльності, для якого формується дана стратегія.

Можна відзначити погляд Ю. Погорелова [244, с. 78] на визначення сутності досліджуваного поняття, яке він формулює в рамках вказаного наукового підходу. Автор зазначає, що стратегія розвитку суб'єкта підприємницької діяльності є безупинним процесом стратегічного управління, який здійснюється відповідно до штучно створеного або природного комплексу заходів, і є зміною станів функціонування, відмінних

один від одного, що обумовлює появу, розкриття у економічного суб'єкта нових властивостей, характерних рис, якостей, реалізацію нових можливостей. Вказане трактування сутності зазначеного поняття, на нашу думку, сформульоване з огляду на:

– врахування ознаки елементів теорії SWOT-аналізу (вказівка на появу та реалізацію нових можливостей, властивостей, характерних рис, якостей, які можуть стати як сильними, так і слабкими сторонами, загрозами для економічного суб'єкта);

– з урахуванням ознаки стратегічного цільового орієнтування, встановлення програмних заходів досягнення цілей з урахуванням впливу внутрішнього та зовнішнього середовища;

– вказівку на те, що стратегія розвитку може мати як штучний (в тому числі згадуваний нами суто декларативний), так і природний (достовірний, об'єктивний, обґрунтований) характер.

Отже, ознака штучності або природності характеру стратегії розвитку економічного суб'єкта є однією з її основних сутнісних характеристик, її врахування, на нашу думку, є важливим аспектом теоретичної концептуалізації досліджуваного поняття. Відповідно, по-четверте, сутнісна ознака штучності або природності (достовірності, об'єктивності, ґрунтовності) характеру стратегії розвитку є четвертою особливістю наукових підходів щодо трактування сутності досліджуваного поняття. В рамках вказаного четвертого наукового підходу можна відмітити трактування сутності поняття стратегії розвитку економічного суб'єкта, представлене С. Клименко [119, с. 345]. Авторка стверджує, що стратегія розвитку економічного суб'єкта є довготерміновим, якісно сформульованим та визначеним напрямком функціонування, який пов'язаний з описом сфери, форм, програмних засобів, комплексу заходів щодо взаємодії на внутрішньому рівні, окресленням його становища та поведінки в умовах зовнішнього середовища, і забезпечує досягнення встановлених стратегічних

цільових орієнтирів та завдань. Як видно, зазначене авторське трактування сформульоване як в рамках першого наукового підходу, оскільки передбачає стратегічне цілеутворення, встановлення програмних заходів та механізму реалізації цілей в умовах внутрішнього, зовнішнього середовища, так і з огляду на положення четвертого наукового підходу, що підтверджується акцентом дослідниці на необхідності створення якісної (достовірної, ґрунтовної) стратегії розвитку економічного суб'єкта.

Трактування сутності досліджуваного поняття, сформульоване в розрізі четвертого наукового підходу, було визначено М. Хацером [316, с. 111]. На думку дослідника, стратегія розвитку економічного суб'єкта виступає генеральною комплексною системою заходів, представлених в якісному та кількісному форматі, що дозволяють отримати чітке уявлення щодо перспективних параметрів діяльності з огляду на визначені цільові орієнтири, наявний ресурсний потенціал, потрібний для їх реалізації. У наведеному формулюванні сутності вказаного поняття автор враховує положення:

– першого наукового підходу, в рамках якого вказується на цілеутворення та встановлення комплексу заходів реалізації цільових засад. При цьому, автор не передбачає врахування умов зовнішнього середовища, а робить посилення тільки на елемент внутрішнього середовища – фактичний ресурсний потенціал економічного суб'єкта;

– четвертого наукового підходу, оскільки зауважує на потребу чіткого створення стратегічних параметрів, сформованих в тому числі з огляду на існуючий ресурсний потенціал економічного суб'єкта.

Можна проаналізувати інше визначення сутності зазначеного поняття, розкрите в рамках вказаного четвертого наукового підходу.

Зокрема, на думку А. Чандлера [344], стратегія розвитку суб'єкта економічної системи є системою раціональних стратегічних орієнтирів, цілей довготермінового характеру, комплексу вибору основних заходів, визначеного ресурсного потенціалу, необхідних для досягнення встановлених

стратегічних цілей. Зважаючи на зміст вказаного трактування, можемо припустити, що автор його сформулював з урахуванням:

– положень першого традиційного наукового підходу, оскільки є посилання на стратегічні цілі, заходи їх досягнення, але відсутня вказівка на врахування умов зовнішнього та внутрішнього середовища, які можуть вплинути на зміну результатів виконання стратегічних напрямків розвитку суб'єкта економічної системи;

– ознак третього наукового підходу, в контексті якого автор вказує на елементи теорії SWOT-аналізу (зазначення використання позитивних сторін, зокрема, визначеного ресурсного потенціалу економічного суб'єкта, акцент на появі нових можливостей, а саме, досягнення встановлених стратегічних цілей діяльності);

– характеристик четвертого наукового підходу, в розрізі якого зауважується потреба встановлення системи раціональних стратегічних орієнтирів.

По-п'яте, в наукових працях можна відмітити трактування сутності поняття стратегії розвитку економічного суб'єкта, створене з огляду на ознаку гнучкості стратегічного планування та управління.

Зокрема, В. Кобелєвим, Ю. Захарченком представлено формулювання сутності вказаного поняття в рамках зазначеного наукового підходу. За твердженням авторів [122, с. 300], стратегія розвитку суб'єкта економічної системи є безперервно коректованими комплексами заходів, що взаємопов'язані між собою, і орієнтовані на досягнення цільових орієнтирів, забезпечення можливостей отримання високої ефективності діяльності в довгострокову та короткостроковому періодах. Як видно із змісту авторського трактування, дослідники враховують:

– положення першого наукового підходу в частині того, що стратегія розвитку є системою цільового стратегічного орієнтування та заходів, націлених на реалізації цілей розвитку економічного суб'єкта. Але автори не

вказують на те, що стратегічне планування та управління реалізацією цільових засад здійснюється в умовах зовнішнього та внутрішнього середовища, які потрібно враховувати для виконання завдань;

– положення третього наукового підходу (врахування ознаки елемента теорії SWOT-аналізу), в рамках якого передбачають можливості для економічного суб'єкта отримання високої ефективності діяльності в довгострокову та короткостроковому періодах;

– ознаки п'ятого наукового підходу, так як вказують на необхідність безперервного, постійного коригування параметрів стратегічного планування та управління, що відповідає характеристиці гнучкості стратегії розвитку економічного суб'єкта.

В контексті п'ятого наукового підходу можна також розглянути трактування, визначене О. Труханом [307, с. 240]. Зокрема, автор зазначає, що стратегія розвитку економічного суб'єкта є ціннісно-орієнтованою, абстрактно-цільовою концепцією діяльності на довгострокових основах, представлена індикативним когнітивним підходом до формування адаптивної політики в умовах змінюваного, нестабільного ринкового середовища, яка реалізується в рамках стратегічних планових засад керівництва організаційними трансформаціями через створення передумов гнучкого реагування на вплив зовнішнього та внутрішнього середовища. Потрібно зауважити, що представлене визначення сутності зазначеного поняття враховує:

– ознаки першого наукового підходу, який передбачає стратегічне цілеутворення, встановлення заходів реалізації цільових засад, також зазначається потреба будівництва стратегії розвитку з огляду на вплив умов зовнішнього та внутрішнього середовища;

– ознаки п'ятого наукового підходу, положення якої обумовлюють формування адаптивної політики в умовах змінюваного, нестабільного

ринкового середовища, здійснення гнучкого реагування на вплив зовнішнього та внутрішнього середовища тощо.

Можна розглянути інше трактування сутності зазначеного поняття, створене в розрізі вказаного п'ятого наукового підходу. А саме, як відмічає Ю. Рябущиць [277], стратегія розвитку економічного суб'єкта є системою стратегічних планових заходів (спрямованої стратегії) і відповідних коригувань, потреба у яких виникає у разі впливу обставин непередбачуваного характеру (система незапланованих стратегічних рішень). Це визначення частково враховує:

– елементи першого наукового підходу (вказівка на стратегічні заходи реалізації стратегії та сама стратегія, без зазначення потреби передбачення впливу умов внутрішнього та зовнішнього середовища);

– ознаки третього наукового підходу, який передбачає посилення на існування елементів теорії SWOT-аналізу. Зокрема, автор вказує, що виникнення негативних обставин розвитку економічного суб'єкта обумовлює потребу використання елементів коригування стратегічних планових аспектів;

– ознаки п'ятого наукового підходу, оскільки автор акцентує увагу на тому, що ці коригування потрібні для протидії впливу обставин непередбачуваного характеру (віднесення їх до системи незапланованих стратегічних рішень). Хоча вказівка на передбачення коригувань стратегічних планів розвитку економічного суб'єкта є об'єктивною, акцент автора на тому, що вони здійснюються у відповідь на появу обставин непередбачуваного характеру, є, на нашу думку, дещо дискусійним. Вказане пояснюється тим, що ми розробляємо на перспективу систему коригувань, яка вже передбачає виникнення певних негативних, загрозливих обставин, що змінюють найбільш прийнятні стратегічні орієнтири стосовно результатів діяльності економічного суб'єкта.

По-шосте, важливою ознакою, що характеризує стратегію розвитку економічного суб'єкта на сучасному етапі функціонування виступає варіативність способів, заходів щодо досягнення стратегічних цілей. На цю сутнісну ознаку справедливо вказують автори у визначенні трактування досліджуваного поняття.

А саме, згідно із підходом З. Шершньової [330, с. 74], стратегію розвитку суб'єкта економічної діяльності є довготерміновим курсом, способом реалізації цільових засад, які визначаються самостійно виходячи з низки варіантів альтернативного характеру, зважаючи на власне бачення основних аспектів стратегічної політики. Слід зазначити, що, на наш погляд, представлене З. Шершньовою трактування сутності досліджуваного поняття створене з огляду на:

– ознаки першого наукового підходу (традиційного) в рамках акцентування уваги на стратегічному цілеутворенні, засобах та способах реалізації стратегічних цільових орієнтирів. Хоча, як і деякі дослідники, авторка не здійснює вказівку на потребу урахування впливу умов внутрішнього та зовнішнього середовища тощо;

– положення шостого наукового підходу, в рамках якого З. Шершньова стверджує про варіативність вибору способів реалізації стратегії розвитку в рамках засад власної стратегічної політики. Можемо припустити, що акцент на вибір варіанту способів реалізації стратегічних орієнтирів в розумінні авторки передбачає обирання тієї альтернативи, яка буде найбільш прийнятна в умовах зовнішніх та внутрішніх впливів та загроз. Отже, в трактуванні дослідниці можливо існує посилання на важливий елемент першого наукового підходу, зокрема, умови зовнішнього та внутрішнього середовища, та положення третього наукового підходу (акцент на ознаці елементів теорії SWOT-аналізу), в розрізі якого вказується вибір з огляду на власну політику, яка можливо враховує слабкі, сильні сторони, можливості та загрози функціонування економічного суб'єкта.

По-сьоме, за справедливим твердженням Ю. Рябущиць [277] серед науковців існує підхід, в рамках якого сутність поняття стратегії розвитку характеризується як певний комплекс правил щодо прийняття стратегічних рішень.

В контексті цього підходу можна розглянути трактування І. Ансоффа [9], який окрім визначення сутності досліджуваного поняття через призму ознак першого наукового підходу, наведеного вище, пропонує формулювати її в рамках даного напрямку. Згідно із твердженням автора, стратегія розвитку суб'єкта економічної діяльності є системою правил, необхідних для прийняття стратегічних управлінських рішень (організації взаємовідносин з зовнішньою середою, щодо визначення внутрішньої організаційної концепції), які забезпечать стійкий ріст та розвиток. Як видно з представленого формулювання сутності вказаного поняття, І. Ансофф робить акцент:

– на положеннях першого наукового підходу, оскільки посилається на стратегічне цілеутворення та встановлення правил досягнення цілей, умови зовнішнього і внутрішнього середовища;

– на ознаці сьомого наукового підходу, в рамках якого дослідник вказує на комплекс правил щодо прийняття стратегічних рішень як основу стратегії розвитку економічного суб'єкта.

По-восьме, серед науковців можна відзначити підхід, який передбачає вказівку на процедуру синергізму (об'єднання) всіх елементів стратегічного управління, як ознаку стратегії розвитку суб'єкта економічної діяльності, що обумовлює забезпечення досягнення цільових орієнтирів.

В контексті вказаного наукового підходу можемо відзначити трактування сутності досліджуваного поняття, розроблене М. Мартиненком і І. Ігнатієвою [199, с. 125]. За твердженням авторів, стратегія розвитку суб'єкта економічної діяльності є комплексом цільових орієнтирів, правил (реакція на трансформації зовнішнього середовища, функціональне об'єднання внутрішніх резервів та сфер діяльності) їх досягнення, пов'язаних

із оптимальним процесом синергізму (об'єднання) всіх структур та рівнів управлінської діяльності, і підпорядкуванням їх процесам оптимальної реалізації стратегічних цілей. Дослідження положень вказаного формулювання сутності поняття стратегія розвитку показало, що дослідники враховують:

- сутнісні ознаки першого наукового підходу (посилання на стратегічне цілеутворення, визначення правил досягнення цільових засад, вказівка на врахування дії умов зовнішнього та внутрішнього середовища;

- характеристики третього наукового підходу, який передбачає розгляд сутності зазначеного поняття через призму елементів (елементу) теорії SWOT-аналізу. Зокрема, автори стверджують, що у разі вірного виконання стратегічних завдань розвитку буде забезпечено можливість оптимальної реалізації стратегічних цілей даного суб'єкта економічної діяльності, відносно якого створюється вказана стратегія;

- аспекти восьмого наукового підходу, в рамках якого зазначається, що стратегія розвитку економічного суб'єкта реалізується через здійснення процедури синергізму (об'єднання) всіх структур та рівнів управлінської діяльності, і підпорядкування їх процесам оптимальної реалізації стратегічних цілей.

У ході аналізу наукових поглядів наголошено, що підходи науковців до проблематики визначення категоріального апарату стосовно розуміння «стратегії розвитку» формувалися крізь призму виокремлення основних ознак стратегічного цілепокладання в умовах мінливого середовища; революційності; результатів SWOT-аналізу; достовірності, об'єктивності, ґрунтовності стратегії розвитку; гнучкості стратегічного планування та управління; варіативності заходів щодо досягнення стратегічних цілей; обраної системи прийняття стратегічних рішень; синергізму елементів стратегічного управління тощо. Підходи однозначно доповнюють один одного, але не надають вичерпного розуміння досліджуваної категорії.

Сутність категорії стратегії розвитку суб'єкта економічної системи (суб'єктів, сектору) подано як систему ґрунтовних, раціональних довгострокових і короткострокових стратегічних цільових орієнтирів, обґрунтованих комплексом заходів, правил та рішень їх реалізації в умовах змінюваного внутрішнього, зовнішнього середовища, яке зумовлює необхідність коригування стратегічних орієнтирів, адаптивність і варіативність вибору політики реагування на негативні зміни з відповідним урахуванням сильних, слабких сторін, загроз та можливостей функціонування, мобілізацією всіх необхідних рівнів управління для забезпечення прогностичних позитивних результатів. Таким чином, сутність категорії розширює теоретичну базу дослідження шляхом урахування комплексу обґрунтованих сутнісних ознак та головної умову розвитку – переходу системи в принципово новий якісний стан.

В нинішніх умовах одним з визначальних аспектів функціонування економічних систем (підприємств, галузей, економіки) є вибір напрямків розвитку, який розробляється та обґрунтовується на стратегічному рівні в рамках певного суб'єкта управління. Необхідність найбільш прийнятної та оптимальної вибору стратегій розвитку актуалізується безперервним впливом середовища, яке змінюється в XXI ст. більш стрімкими темпами, має достатньо складні прояви, пов'язані з новими глобалізаційними, інформаційно-комунікаційними викликами. Зокрема, в умовах підвищення рівня відкритості ринків лідери тих або інших внутрішніх ринків, в тому числі в будівельному секторі, можуть поступитися та втратити конкурентні позиції новим, інноваційним компаніям, які мають більш адаптивні, гнучкі стратегії розвитку. Визначення певного спектру стратегій розвитку, які будуть в подальшому обґрунтовані, пов'язано з потребою розуміння їх видів, класифікацій за тими або іншими ознаками, характеристиками. За даним напрямком існує масштабний спектр наукових розвідок, їх потрібно чітко систематизувати та виділити

положення, які дозволяють сформулювати уніфікований підхід щодо можливих видів стратегій розвитку економічних систем в залежності від тих або інших ознак, їх характеристики тощо.

По-перше, можна виділити локальний підхід до класифікації стратегій розвитку, який пов'язаний з їх систематизацією в залежності від ознак орієнту на характер ринкових позицій (зміна частки ринку), масштаби, напрямки функціонування за різними сферами (зростання або обсягів діяльності, обсягів використання ресурсів, витрат, організаційної зовнішньої інтеграції тощо), продуктової політику. Локальні стратегії розвитку передбачають окреслення напрямків діяльності та цільових орієнтирів, шляхів їх досягнення у вузькому розрізі, без охоплення стратегічного управління всіма сферами діяльності суб'єкта. Ця категорія стратегій може змінюватись в залежності від появи нових наукових розробок, практичних прикладів їх визначення та впровадження в різних секторах економіки. Зокрема, певні стратегії розвитку, що використовувались в науковому, практичному обігу на початку ХХ ст., не актуальні для застосування в ХХІ ст. з огляду на суспільні, інформаційні зміни.

Зауважимо, що: «в рамках вказаного підходу слід розглянути склад та характеристики локальних стратегій розвитку, наведених в положеннях наукового дослідження О. Пащенко [239]. Авторка досліджує вказану проблематику на прикладі суб'єкта господарювання (підприємства). Вивчення матеріалів наукової роботи авторки показало, що вона виділяє такі види локальних стратегій розвитку суб'єкта підприємництва, а саме:

1) види стратегій розвитку, що передбачають концентроване зростання, і включають:

– стратегії підвищення ринкових позицій. Такі стратегії, як вказує авторка, впроваджують в умовах: освоєних ринків; існуючого продуктового портфелю; розвинутих технологій; існування певних ринкових позицій суб'єкта господарювання. Серед основних напрямків таких стратегій виділять

ті, які пов'язані з розробкою та позиціонуванням покращень ринкових позицій горизонтальним інтегруванням тощо;

– стратегії, пов'язані з розвитком ринків. Відповідно до твердження О. Пащенко, такі стратегії можуть бути реалізовані в наступних умовах: нових ринків; існуючого продуктового портфелю; розвинутих технологій; існування певних ринкових позицій суб'єкта господарювання. В контексті ключових напрямків вказаного виду стратегій можна виокремити такі, які обумовлюють пошуки нових клієнтських сегментів (ринкового простору);

– стратегії, пов'язані з розвитком продуктового асортименту (розробкою, позиціонуванням, просуванням та збутом нових видів продуктів (послуг)) тощо. Згідно з підходом дослідниці, вказані стратегії можна реалізувати за таких умов, а саме: освоєного ринкового простору; нового продукту (послуги); розвинутих технологій; існування певних ринкових позицій суб'єкта господарювання. О. Пащенко [239] щодо ключових напрямків таких стратегій вказує на розроблення нових перспектив та можливостей. На нашу думку, зазначене визначення дещо спрощене, в ньому не вказується на процесну складову щодо розробки, створення, просування та збуту нових продуктів (послуг), адаптацію цих процесів і їх елементів до змін середовища тощо.

На нашу думку, склад стратегій, які передбачають концентроване зростання, можна розширити за рахунок стратегії, пов'язаної з просуванням нових продуктів (послуг) на нових ринках. Цей вид стратегій цілком відповідає обраній категорії, також враховуючи попит на новітні продукти (послуги) в рамках попиту серед інноваційно налаштованих споживачів, така стратегія розвитку може бути впроваджена. Зокрема, в будівельній сфері це стосується будівництва та реалізації старт-квартир, старт-офісів, які набувають все більшого попиту серед достатньо вагомої частки споживачів» [151]. Така стратегія може бути реалізована за наступних умов, а саме: створення нових ринків; використання нового продуктового портфелю;

застосування нових або існуючих технологій; самостійне створення ринкових позицій суб'єкта господарювання. Серед напрямків реалізації зазначеної стратегії може стати самостійне створення всіх необхідних умов розробки та просування нових видів продукції (послуг). Безумовно, це складний, ризикований напрямок розвитку, але він є революційним, і за умов системного врахування всіх змін середовища, може стати досить ефективним;

2) категорії стратегій розвитку, що: «передбачають інтегроване зростання, представлені:

– стратегіями зворотних вертикальних інтеграцій. В складі основних умов їх реалізації, за твердженням авторки [239], можна визначити наступні: використання існуючого ринкового середовища, продуктів (послуг) та технологічного стану суб'єкта; створення нових ринкових позицій на ринку. Вказані стратегії можуть бути реалізовані за напрямком інтегрального об'єднання з суб'єктами ринку, які задіяні в сфері постачання товарів, робіт (послуг) тощо;

– стратегіями прямих вертикальних інтеграцій. До умов реалізації даних стратегій, згідно з підходом дослідниці [239], слід віднести, такі: використання існуючого ринкового середовища, продуктів (послуг) та технологічного стану суб'єкта; створення нових ринкових позицій на ринку. Окреслені стратегії можуть бути реалізовані за напрямком інтегрального об'єднання з суб'єктами ринку, які є посередниками» [151].

Слід відмітити, що: «в сучасних умовах можливе використання стратегій розвитку, що передбачають інтегроване зростання, і для об'єднань конкурентів (в тому числі мережевих та централізованих). Створення таких інтеграційних об'єднань можливе в будь-якому секторі економіки, в тому числі будівельній (прикладом є Група компаній «МТМ-систем» (м. Харків), створена на базі об'єднання української та німецької будівельних компаній, інших компаній в супутніх сферах [53]). Сучасні глобалізаційні процеси,

кризові явища або ринкові пріоритети в перспективі можуть сприяти розвитку нових інтеграційних об'єднань на таких умовах, в такому складі учасників, які не були традиційними в минулому. Серед нових учасників можуть стати як окремі особи, компанії, об'єднання, колективи, які керуються самостійно або на рівні інших відокремлених учасників, структурні підрозділи, які будуть складатися лише з роботів, керованих людьми або також роботами. Всі ці новітні явища виникають з огляду на зміни середовища, впливають на конкурентні позиції, і обумовлюють розвиток як компаній, секторів економіки, так і цілої економіки країни, об'єднань країн тощо;

3) види стратегій розвитку, що передбачають диверсифіковане зростання, і включають централізовану, горизонтальну та конгломеративну диверсифікацію. Вказані стратегії розвитку пов'язані з стратегічним орієнтиром на створення диверсифікації на різних рівнях, щодо тих або інших сфер діяльності. Найбільш розповсюдженою може вважатися диверсифікація продукції, орієнтована на цільове зростання на певних ринках;

4) види стратегій розвитку, що пов'язані із скороченням діяльності, витрат. Такі стратегії, за справедливим твердженням О. Пащенко [239], пов'язані як з продуктивними шляхами щодо оптимізації витрат, так і з подоланням ситуацій, викликаних кризовим економічним становищем. У певних випадках, наприклад, за умов ефективною оптимізації витрат, можливе економічне зростання, з відповідним збільшенням обсягів виробництва, збуту, просування, ринкової частки тощо» [151].

Потрібно зазначити, що: «підхід О. Пащенко [239] є системним, комплексно враховує достатньо широкий спектр локальних стратегій розвитку, пов'язаних з основними ознаками, що визначають їх економічну природу. Перелік вказаних стратегій може вважатися базовим, фундаментальним, на основі якого можливе здійснення тих або інших модифікацій під впливом цільових орієнтирів, умов середовища тощо.

По-друге, потрібно звернути увагу на підхід до класифікації стратегій розвитку, сформульований під кутом їх поділу за стадіями змін життєвого циклу продукції (послуг), напрямків діяльності. Можемо відмітити, що такий підхід є достатньо поширеним серед науковців, є такі автори, які досліджують стратегії розвитку саме в рамках вказаних категорій (за всіма або певними стадіями життєвого циклу).

Зокрема, згідно з підходом Н. Алексєєвої [3], можна виділити перелік базових стратегій розвитку, які є найбільш традиційними в практиці функціонування компаній, і їх зміст відображає певні зміни у функціонуванні, пов'язані з трансформаціями певних об'єктів управління (продукція, ринкові позиції, технологічне забезпечення тощо)» [151]. В складі таких стратегій авторка виділяє: стратегії, пов'язані з підтриманням стабільності; стратегії, пов'язані з ростом; стратегії, пов'язані із скороченням (росту, ринкових позицій, обсягів випуску та реалізації продукції тощо)» [151]. Відповідно, в рамках вказаної класифікації дослідниця вказує на стратегію росту, яка відповідає стадії росту об'єкта (товару, напрямку діяльності), суб'єкта, стратегію, яка передбачає стабілізацію об'єкта або суб'єкту на ринку (може характеризувати стадію зрілості або стабілізації), стратегію скорочення (відповідає стадії спаду).

Слід відзначити поглядів дослідників стосовно: «існування окремих стратегій розвитку, сформульованих в рамках їх поділу за стадіями змін життєвого циклу продукції (послуг), напрямків діяльності, а саме: С. Віханським пропонується класифікація стратегій росту, яка складається, зокрема, з: стратегії, пов'язаної з концентрованим ростом; стратегії, пов'язаної з інтегрованим ростом; стратегії, пов'язаної з диференційованим ростом. Схожий традиціоналістський підхід до класифікації стратегій росту відмічається в наукових дослідженнях І. Ансоффа [8], Л. Довганя, Ю. Каракая, Л. Артеменко [71], В. Рудьова, С. Гуткевич [274]. Можемо відмітити, що ця класифікація стратегій росту, які є складовими стратегій

розвитку частково відповідає переліку локальних стратегій розвитку, наведених О. Пащенко [239]. Це вказує на те, що базові стратегії розвитку можуть виступати також в якості локальних, якщо розглядається необхідність стратегічної операціоналізації щодо певного структурного елементу економічної системи.

Схожий, але дещо модифікований підхід до класифікації стратегій росту висунуто А. Баланович [14]. Зокрема. За твердженням авторки, стратегії росту підприємства можуть складатися з [14, с. 80]:

– стратегій, пов'язаних з концентрованим ростом (основаних на орієнтірі суб'єкта економічної діяльності на трансформації ринків, розробку, просування та збут нових видів продукції);

– стратегій, пов'язаних з інтегрованим розвитком, які обумовлюють забезпечення збільшення масштабів діяльності завдяки доповненню асортименту продукції (послуг) новими видами. Такий підхід, на нашу думку, також використовується на практиці, як і той, коли підприємства створюють інтеграційні об'єднання з іншими конкурентами, підприємства, задіяними в супутніх сферах» [151]. В цілому, такі об'єднання і дають змогу ввести до основного портфелю продукції нові види. Хоча, і самі інтеграційні об'єднання забезпечують ефект масштабу для діяльності суб'єкта економічної системи, і, відповідно, в сучасних умовах можливе використання інтеграційних стратегій розвитку тільки для отримання такого ефекту синергетизму;

– стратегій, які, пов'язані з «диверсифікацією діяльності, які, за твердженням дослідниці [14, с. 80], можуть застосовуватись у випадках неможливості продовження розвитку суб'єктів економічної діяльності за традиційно освоєними напрямками діяльності, виробництвом, збутом певного асортименту продукції (послуг) тощо;

– стратегій, пов'язаних із здійсненням перегрупувань сил (потенціалу) в цілях підвищення рівня ефективності функціонування суб'єкта економічної

системи. Як вказує А. Баланович [14, с. 80], використання таких стратегій потрібне з огляду на необхідність проведення структурних реформатувань функціонування, орієнтованих на оновлення продуктової лінійки згідно із змінами тенденцій попиту на відповідних ринках. Вказану стратегію, за справедливим твердженням авторки, слід впроваджувати для радикального відновлення діяльності.

В контексті вказаного другого наукового підходу слід відмітити визначення та характеристику основних видів стратегій цієї категорії, подане О. Вініченко [43, с. 47–48]. Відповідно до матеріалів наукової праці дослідниці, такі стратегії можна поділити на:

1) стратегії зростання, які пов'язані із збільшенням масштабів підприємства, його діяльності, можливостями розширень, орієнтиром на отримання домінуючих позицій на ринку. В складі таких стратегій авторка виділяє стратегії концентрації, диверсифікації та інтеграції;

2) стратегії стабілізації, обумовлені домінуванням суб'єкта сектору національної економіки на ринку певного рівня, неможливістю забезпечення зростання в умовах власного лідерства. Серед основних стратегій стабілізації О. Вініченко [43, с. 48] виокремлює, зокрема, стратегії стабілізації положення на ринку, стратегії захисту ринкових позицій та стратегії виживання на ринку» [151]. З огляду на виділений авторкою третій вид стратегій стабілізації (стратегії виживання), слід констатувати, що такі стратегії також можуть бути пов'язані з неможливістю змінити ринкову конфігурацію. Така ситуація може бути за умов функціонування в рамках вузьких територіальних меж, в яких більш слабкий конкурент не може змінити ринкову ситуацію через те, що більш сильний використовує методи нечесної конкуренції, має впливовий захист з боку місцевих адміністрацій (використання адміністративного впливу тощо). Такі стратегії можуть бути застосовані і щодо суб'єктів будівельного сектору. Зокрема, коли одні місцеві будівельні компанії виграють конкурси на будівництво, а інші за аналогічних показників

або навіть кращих вимушені використовувати стратегію стабілізації, займатись незначними, не дуже вигідними проектами тощо;

3) стратегії скорочення, пов'язані з відсутністю внутрішніх можливостей для зростання (існування мінімального прибутку, низької рентабельності, збитковості). В складі ключових стратегій скорочення, виділених О. Вініченко [43, с. 48], виділяються, зокрема: стратегії переорієнтації та скорочення, стратегії скорочення (відокремлення), стратегії скорочення витрат, стратегії ліквідації (товарної лінійки, підрозділів, підприємства тощо);

4) стратегії реструктуризації, обумовлені низькою ефективністю, модифікацією масштабів діяльності підрозділів, суб'єктів підприємницької діяльності. Згідно з підходом авторки [43, с. 48], стратегії цієї категорії можуть бути представлені, а саме: стратегії виробництва, стратегії реструктуризації активів, стратегії фінансової реструктуризації, стратегії реструктуризації.

Потрібно відзначити, що О. Вініченко [43, с. 47–48] називає вказаний перелік стратегій, окреслених в рамках стадій життєвого циклу, базовими стратегіями розвитку суб'єкта. Хоча, на наш погляд, вказаний перелік певним чином є схожий з тим, який наведено О. Пащенко [239], і, відповідно, зазначені стратегії також можуть вважатись локальними, якщо це стосується конкретних видів продукції, напрямків діяльності тощо. Отже, зазначені стратегії можуть також виступати базовими локальними стратегіями розвитку як на рівні суб'єктів підприємництва, так і на рівні різних секторів економіки.

По-третє, потрібно відзначити науковий підхід стосовно визначення видів стратегій розвитку, що: «пов'язаний з їх багаторівневою структурізацією в рамках функціонування суб'єкта економічної діяльності. Мається на увазі, що для кожного структурного напрямку функціонування визначається відповідна концепція, зазначений підхід також, на нашу думку, може вважатись таким, що має локальний (конкретний) характер.

В рамках вказаного підходу слід проаналізувати класифікацію та характеристику стратегій розвитку, визначену Т. Старшиноюю, Н. Перепелицею [290]. Згідно з твердженням дослідниць, такі стратегії можуть бути представлені, зокрема:

1) корпоративними стратегіями розвитку, що включають: портфельні стратегії (з відповідним стратегічним планом щодо розробки, просування, збуту асортименту продукції компанії; стратегічною програмою використання портфелю інвестицій компанії), стратегії росту (переважно ті, які виділяють в рамках традиціоналістського підходу, а саме: стратегії концентрації, диверсифікації та інтеграції), конкурентні стратегії (широкий спектр стратегій підвищення ринкових позицій компаній). Досліджувана категорія стратегій є однією з пріоритетних та фундаментальних, під які підлаштовують всі інші в великих корпораціях, зокрема, таких як провідна американська будівельна корпорація Lennar Corp. Зокрема, пріоритетною корпоративною стратегією Lennar Corp. впродовж останніх п'яти років (на кінець 2018 р.) була територіальна стратегія злиття з конкурентами в рамках США [361; 362]. Під цю стратегію адаптували інші структурні стратегії розвитку компанії, зокрема, операційну, ділову, операційну тощо;

2) діловими стратегіями розвитку (бізнес-стратегіями), які представлені локальними стратегічними планами завоювання сильних довгострокових конкурентних позицій компанії. Вони, за твердженням Т. Старшиноюї, Н. Перепелиці [290, с. 137], представлені підходами, напрямками, які розробляються на рівні керівництва для досягнення ефективності показників за певною, конкретною сферою діяльності (зокрема, розробка проектів екологічних старт-будинків, їх просування та збут в рамках певного регіону тощо). Як відмічають авторки [290, с. 137], суб'єкти економічної діяльності, які функціонують за одним напрямком діяльності (наприклад, будівництво автомобільних заправних станцій (АЗС), корпоративні та ділові стратегії можуть співпадати. Це пов'язано з тим, що для таких компаній передбачено

вироблення стратегічного плану та його обґрунтування тільки щодо певного виду діяльності. При цьому, якщо суб'єкти господарювання займаються багатопрофільною діяльністю навіть в рамках певної сфери економічної діяльності (зокрема, будівництво автомобільних заправних станцій (АЗС), офісних будівель та торговельно-розважальних комплексів, житлових будинків тощо), то такі компанії можна вважати диверсифікованими, і вони, зазвичай, мають як корпоративну, так і низку ділових (бізнес) стратегій» [151]. Можемо зазначити, що ділові стратегії розвитку є як локальними для підприємств, що функціонують в сфері одного напрямку діяльності, так і вузьколокальними для тих компаній, які займаються багатопрофільною діяльністю. При цьому, ефективність функціонування суб'єктів підприємництва за кожним окремим напрямком залежить як від загального комплексу стратегічного управління, так і від ефективності ділових стратегій в зазначених сферах, професійності обґрунтування механізму їх реалізації тощо;

3) стратегіями, які відносяться до категорії: «функціональних, що передбачають конкретизацію деталей в кожному стратегічному плані дій як щодо загальної стратегії розвитку за всіма підрозділами, такі і щодо кожного напрямку діяльності [290, с. 138]. Достатньо системний підхід щодо виділення функціональних стратегій розвитку суб'єкта економічної діяльності подано в науковому дослідженні С. Алексєєва [4]. Відповідно до твердження автора, функціональні стратегії підприємства можна поділити на [4]:

– функціональні стратегії розвитку щодо об'єктів управління, серед яких він виокремлює торгову, трудову, фінансову та інноваційні стратегії. Судячи з логіки дослідника, в рамках вказаних функціональних стратегій деталізується кожен з напрямків діяльності компанії (об'єкти управління). Це можуть бути різні профільні напрямки будівництва, супутні види діяльності певного підприємства. І на всіх рівнях визначається функціональний план управління ними. Слід додати, що оскільки ми досліджуємо будівельний сектор, то склад функціональних стратегій повинен бути розширений за

рахунок виробничих стратегій розвитку за кожним напрямком, а торгова стратегія розвитку може бути замінена на збутову тощо;

– функціональні стратегії розвитку щодо суб'єкта управління, які передбачають управлінську, організаційну, кадрову та маркетингову стратегії розвитку. Також як і щодо функціональних стратегій розвитку відносно об'єктів управління, стосовно функціональних стратегій розвитку щодо суб'єкта управління в сфері будівельного сектору можна запропонувати додати виробничу стратегію розвитку;

4) операційними (інструментальними) стратегіями розвитку, які, як вказують Т. Старшинова, Н. Перепелиця [290, с. 138], дозволяють більш детально, аніж на функціональному рівні визначити конкретні стратегічні ініціативи, способи найкращих варіантів використання окремих складових (ресурсної бази) в рамках діяльності суб'єкта підприємництва як за кожним конкретним напрямком, так і в цілому тощо» [151].

Вивчення положень дослідження Т. Старшинової, Н. Перепелиці [290] щодо класифікації та характеристики стратегій розвитку в рамках їх багаторівневої структуризації (в контексті третього наукового підходу) дозволяє стверджувати, що всі чотири стратегії розвитку (корпоративна, ділова, функціональна та операційна) можуть разом складати комплексну стратегію розвитку суб'єктів господарювання. Встановлено, що: «розглянутий підхід заслуговує на підтримку зважаючи на системність, оптимальне охоплення більшості сфер діяльності суб'єкта підприємництва на сучасному етапі розвитку.

По-четверте, заслуговує на увагу науковий підхід до класифікації стратегій розвитку в розрізі адаптації підприємства до впливів зовнішнього та внутрішнього середовища. Автори цього підходу (Н. Цопа, О. Галушко, С. Галушко [322]) серед ключових факторів внутрішнього середовища виділяють рівень фінансової стійкості суб'єкта економічної діяльності. Цей вид впливу обирається у якості ключового, фактори зовнішнього середовища,

судячи із змісту переліку стратегій даної категорії не відіграють такої суттєвої ролі. Серед основних стратегій розвитку в розрізі адаптації підприємства до впливів середовища дослідники виокремлюють, зокрема Н. Цопа, О. Галушко, С. Галушко [322, с. 359]:

1) у разі низької фінансової стійкості:

– стратегії ігнорування зовнішніх впливів, які забезпечують підтримання невисокого рівня встановлених досягнень (в фінансово-економічній, продуктивній (за основними напрямками діяльності, видами продукції (послуг), ринковій, організаційній сферах);

– стратегії перетворення загроз на можливості, які є більш ефективними з точки зору збереження встановлених досягнень (в фінансово-економічній, продуктивній (за основними напрямками діяльності, видами продукції (послуг), ринковій, організаційній сферах);

2) у випадках дуже низької фінансової стійкості (якщо існує загроза банкрутства для суб'єкта економічної діяльності):

– стратегії дружнього поглинання, коли суб'єкту економічної діяльності для уникнення кризових ситуацій у всіх сферах діяльності найбільш прийнятним є інтеграція з економічним партнером на паритетних умовах співпраці тощо;

– стратегії пасивної адаптації, коли суб'єкт господарювання не чинить активного опору новим та існуючим загрозам як в сфері зовнішніх, так і внутрішніх впливів. Використання таких стратегій, за твердженням авторів, пов'язане з максимальним рівнем загроз у всіх сферах. Застосування таких стратегій достатньо часто використовується на практиці для підтримання функціонування підприємства, утримання трудового колективу. Але в складних ринкових умовах ці стратегії складають загрозу і не дають позитивних перспектив розвитку підприємств в будь-яких секторах економіки;

– стратегії активної адаптації, коли суб'єкти підприємництва здійснюють активний опір щодо нових та існуючих зовнішніх і внутрішніх

викликів, тим самим створюючи певні досягнення в різних сферах діяльності. Вказані стратегії можуть мати різний ефект, все залежить від їх професійності, гнучкості, мобільності, виникнення нових можливостей підприємства, що можуть утворюватись також в процесі їх впровадження на підприємствах;

3) у разі допустимого рівня фінансової стійкості (нормальний рівень, який не пов'язаний із загрозами):

– стратегії ігнорування зовнішніх впливів, які забезпечують підтримання нормального рівня встановлених досягнень (в фінансово-економічній, продуктивній (за основними напрямками діяльності, видами продукції (послуг), ринковій, організаційній сферах);

– стратегії максимального використання можливостей суб'єкта економічної системи в усіх або конкретній сфері» [151]. Використання вказаних стратегій сприяє, як свідчать матеріали дослідження Н. Цопа, О. Галушко, С. Галушко [322, с. 359], досягненню високого рівня ефективності такої адаптації, і, відповідно, забезпечує більш високу фінансову стійкість підприємства в існуючих умовах;

4) у випадку високого рівня фінансової стійкості суб'єкта підприємницької діяльності:

– стратегії ігнорування зовнішніх впливів, які забезпечують підтримання високого рівня встановлених досягнень (в фінансово-економічній, продуктивній (за основними напрямками діяльності, видами продукції (послуг), ринковій, організаційній сферах);

– стратегії максимального використання можливостей та нового рівня результативності суб'єкта економічної системи в усіх або конкретній сфері. Застосування таких стратегій впливає на покращення існуючого рівня фінансової стійкості, також покращуються показники ринкового, організаційного розвитку підприємства тощо. Вказаний вид стратегії розвитку в даній класифікації, на наш погляд, може бути застосований

лідерами ринку, які не зупиняються на досягнутих високих результатах, постійно демонструють зростання. І це, в свою чергу, захищає їх від можливих скорочень росту тощо.

Розглянута класифікація стратегій розвитку в розрізі адаптації підприємства до впливів зовнішнього та внутрішнього середовища [322, с. 359], на нашу думку, дуже важлива з точки зору необхідності врахування впливів середовища. Слід відмітити, що такі стратегії можуть бути використані у якості локальних при стратегічному обґрунтуванні розвитку підприємств в контексті коригування певного фінансового результату від управління тими або іншими профільними напрямками, стратегічному обґрунтуванні виходу з фінансової кризи (фінансово-економічна стратегія розвитку тощо).

По-п'яте, є наукові підходи, які передбачають визначення стратегій розвитку суб'єктів економічної діяльності в залежності від певних сутнісних ознак, що характеризують обрані стратегічні орієнтири. Потрібно відмітити, що в рамках таких підходів часто одна й та ж стратегія може відноситись до різних сутнісних ознак, і це свідчить про достатньо масштабне охоплення основних характеристик розвитку суб'єктів підприємницької діяльності на сучасному етапі функціонування.

В розрізі вказаного підходу можемо охарактеризувати трактування основних видів стратегій розвитку суб'єкта сектору національної економіки, сформульоване С. Шастун [327] в залежності від низки ознак, що визначають стратегічні пріоритети. За твердженням автора, стратегії розвитку суб'єктів сектору економіки на сучасному етапі функціонування можна класифікувати за:

1) типами економічного росту, які дозволяють виділити наступні види стратегій розвитку:

– стратегій, націлених на концентроване зростання (за певними напрямками, об'єктами, в цілому в рамках підприємства). Серед таких стратегій авторка виділяє, зокрема: стратегії, пов'язані із підвищенням

ринкової частки ринку; стратегії, які передбачають розвиток ринку (пошук нових клієнтських сегментів, ринкових територій тощо); стратегії, пов'язані з розвитком нового виду продукції на вже освоєних ринкових нішах;

– стратегій, обумовлених орієнтиром на диверсифіковане зростання. Вказані стратегії передбачають, що суб'єкти сектору економіки в цілях отримання більш прийняттого стратегічного результату акумулюють зусилля на певних найбільш вигідних напрямках діяльності, починають займатись виробництвом тільки певного виду продукції. При цьому, диверсифіковані напрямки стають найбільшим пріоритетом розвитку, і під них адаптується гнучка загальна стратегія розвитку підприємства певного сектору економіки,

– стратегій, пов'язаних з інтегрованим зростанням. Склад цих стратегій, на думку С. Шастун [327], повинен включати: стратегії зворотної вертикальної інтеграції (за рахунок можливого об'єднання з постачальниками сировини, матеріалів, послуг); стратегії прямої інтеграції, яка здійснюється у формі інтегральних об'єднань з посередниками. С. Шастун, як і О. Пащенко [239] не враховує можливість інтеграції з конкурентами на умовах мережевого об'єднання (створення мереж підприємств), яка достатньо актуальна для нинішнього ринкового простору, для перспективних можливостей об'єднання з конкурентами, які функціонують на міжнародних ринках тощо;

2) етапами життєвих циклів компаній, які представлені:

– стратегіями прискореного зростання. Як відмічає С. Шастун [327], ця категорія стратегій розвитку передбачає інтенсифікацію стратегічних зусиль суб'єкта сектору економіки щодо посилення ринкових позицій, підвищення результативності діяльності за всіма напрямками діяльності. Відповідно до твердження автора, вказані стратегії використовують на рівні суб'єктів сектору економіки, що динамічно розвиваються, і в сферах, де стрімко розвиваються та виникають нові інноваційні технології та управлінські рішення;

– стратегіями обмеженого зростання. Вивчення положень наукового підходу автора [327] дозволяє констатувати, що такі стратегії передбачають здійснення підтримки та управління на рівні існуючих напрямків діяльності суб'єктів сектору економіки. Всі стратегії вказаного типу формуються з орієнтиру обмеженого зростання порівняно з результатами досягнутих фактичних показників підприємств. В складі таких стратегій, як стверджує авторка, можна виділити стратегії посилення конкурентних позицій, стратегії розширення ринкової частки, стратегії удосконалення продукції суб'єкта сектору економіки.

Можемо відзначити, що класифікація стратегій розвитку в контексті життєвого циклу може також, за справедливим твердженням Н. Алексєєвої [3], бути сформульована в більш широкому розрізі і враховувати стадії росту, підтримання стабільності та скорочення тощо;

3) напрямками розвитку економічного потенціалу суб'єкта сектору економіки, які передбачають:

– стратегії органічного зростання, пов'язані відповідно до положень наукового дослідження С. Шастун [327] з встановленням стратегічного орієнтиру інвестування накопичених прибутків, залучених коштів в розвиток суб'єкта сектору економіки за певним напрямком діяльності, на загальний розвиток відповідно до певних програмних планових показників. Використання зазначених стратегій, за твердженням авторки, дозволяє забезпечити нарощування виробничого потенціалу, кількості працівників та обсягу виробництва, збуту продукції (послуг), рівня прибутковості. Можна припустити, що характеристика таких стратегій як органічних пов'язана з тим, що прийняття рішення щодо використання власних та позикових коштів саме для таких цілей є достатньо обґрунтованим управлінським кроком для промислового підприємства;

– інтеграційні стратегії, пов'язані з об'єднанням з іншими суб'єктами підприємництва з метою отримання синергетичного ефекту від спільної

діяльності. Такі стратегії ідентичні тим, які використовують в рамках стратегій, пов'язаних з інтегрованим зростанням, що входять до складу стратегій росту суб'єктів сектору економіки.

Класифікація стратегій розвитку суб'єктів сектору економіки, сформульована С. Шастун [327], створена, на нашу думку, тільки в контексті певних сутнісних ознак, і не враховує деяких тих, які не мають широкого застосування. Зокрема, в поданій класифікації не враховано ознаку характеру рівня управління стратегічним розвитком, інноваційності, адаптивності тощо.

В розрізі п'ятого наукового підходу (класифікації стратегій розвитку за сутнісними ознаками) можна проаналізувати перелік та характеристику стратегій цієї категорії, виділених в науковій праці І. Терещенко, Д. Білецької [301]. Згідно з твердженням авторів, стратегії розвитку суб'єкта сектору економіки можна класифікувати у відповідності до:

1) ознаки, яка передбачає визначення стратегічного розвитку тієї або іншої сфери (напрямку). В складі стратегій розвитку даного типу автори відмічають ресурсні стратегії, функціональні стратегії. Відповідно, передбачено створення стратегій, пов'язаних з: обґрунтуванням функціонального забезпечення конкретних об'єктів та напрямків управління (наприклад, у випадку будівельного сектору економіки, це можуть бути певні сфери будівельної діяльності, зокрема, будівництво, збут будинків для відпочинку, старт-квартир, автозаправних станцій, квартир тощо); обґрунтуванням оптимального управління ресурсами, керованого на рівні автоматизованого обліку, видачі тощо;

2) ознаки, яка пов'язана з обґрунтуванням стратегічного розвитку організаційного управління окремих структурних одиниць суб'єкта економічної діяльності. В рамках таких стратегій слід, на думку І. Терещенко, Д. Білецької [301], виокремлювати стратегії, що передбачають розвиток окремих структурних підрозділів. Якщо це мережеве підприємство, то, відповідно, створюються стратегії розвитку для учасників такого

інтеграційного об'єднання з акцентом на централізоване або децентралізоване управління тощо;

3) ознаки вирішення певних проблемних аспектів розвитку суб'єкта сектору економіки. Такі стратегії актуальні для тих підприємств, які, наприклад: тривалий час орієнтувались на виробництво, збут продукції сегменту іноземних споживачів; з огляду на проблеми зміну міжнародної обстановки (наприклад, закриття російського ринку для будівництва певних об'єктів) вимушені були піти з певного ринкового простору; мають проблему створення нової ринкової ніші (пошук клієнтського сегменту) для просування, ефективного збуту власної продукції.

Можемо зазначити, що сучасні глобалізаційні зміни, виклики ринкового середовища можуть впливати на безперервну появу нових сутнісних ознак, в залежності від яких будуть формуватись ті або інші види стратегій розвитку.

По-шосте, слід відзначити науковий підхід, що: «передбачає існування комплексних стратегій розвитку суб'єктів економічної діяльності, сформованих за рахунок певних локальних стратегій».

В контексті такого підходу можна розглянути структуру комплексної стратегії розвитку суб'єкта сектору економіки, визначену І. Терещенко, Д. Білецькою [301]. А саме, на думку авторів, така стратегія може бути представлена:

– базовою стратегією продукція-ринковий простір, яка на стратегічному рівні передбачає склад продукції, технології виробництва, ринки збуту, механізм стратегічного управління розробкою, просуванням, збутом в рамках ринкового простору тощо. Серед таких стратегій, відповідно до твердження О. Гудзь, О. Мусійовської [54, с. 339], можуть відноситись, зокрема, захисні стратегії, пасивно-наступальні стратегії, стратегії ринкової ніші, активно-наступальні стратегії. Слід відмітити, що в рамках стратегії розвитку категорії «продукція-ринковий простір» в наукових працях розглядаються і інші види стратегій. Зокрема, С. Васильцова, О. Кітченко, Т. Хохлюк [40]

вказують на існування природних стратегій управління розвитком, просуванням та збутом нових видів продукції без залучення додаткових зовнішніх джерел фінансування. Відповідно до підходу Ю. Карлик, М. Бігдан [113], в складі основних ринкових стратегій розвитку малого підприємства можна виділити такі: стратегії, які передбачають копіювання ринкової поведінки лідерів ринку; стратегії, які пов'язані з функціонуванням на ринку в чітко визначених розмірах, які дозволяють успішно функціонувати; стратегії, які передбачають участь в створенні продукту великих компаній; стратегії, пов'язані із використанням переваг провідних учасників сектору економіки (використання кольору лідера ринку в рекламі власних видів продукції, певних ключових фраз, змінених відповідно до власного продукту тощо)» [151];

– функціональними стратегіями, в рамках яких повинні бути чітко визначені, обґрунтовані: науково-технологічні аспекти; стратегічний план виробничої стратегії; стратегічний план маркетингової стратегії;

– ресурсними стратегіями, які повинні включати: фінансову стратегію (стратегічний план управління фінансовими ресурсами); кадрову стратегію; стратегію матеріально-технічного забезпечення щодо всіх сфер та напрямків діяльності; стратегію технічного розвитку з відповідним обґрунтуванням підходів до формування технічного забезпечення, норм амортизації тощо.

Також слід відмітити, що багато авторів підтримують положення шостого наукового підходу стосовно існування комплексних стратегій розвитку суб'єктів економічної діяльності, сформованих за рахунок певних локальних стратегій. Це, зокрема, підхід К. Компанець, Л. Литвишко, Л. Гурч [124], в рамках якого авторка вказує на те, що в складі локальних стратегій, які є частинами загальної комплексної стратегії розвитку підприємства національного сектору економіки, можна виділити таку комбінацію стратегій, які відповідають обмеженням стратегічних цілей та пріоритетних напрямків. Відповідно, в рамках цих обмежень можуть

коригуватися локальні стратегії, і, в свою чергу, впливати на загальну комплексну.

По-сьоме, потрібно відмітити підхід, пов'язаний із класифікацією стратегій розвитку залежно від характеру інноваційності (категорія інноваційних стратегій розвитку).

Слід виокремити: «вид інноваційних стратегій розвитку підприємств, оснований на концепції відкритості інновацій, представлений в досвіді країн США, Європи, інших країнах. Як свідчать положення наукових підходів авторів, які виокремлюють зазначений підхід до класифікації (О. Пригара [257], Ф. Матос да Сільва, Е. Апаредіка де Арауїо Кверідо Олівейра, М. Барбоса де Мораєс [365]), застосування вказаного виду інноваційних стратегій передбачає орієнтир на створення відкритого інноваційного середовища, яке дозволяє акумулювати всі можливі зовнішні науково-технічні (пропозиції та розробки науковців, науково-дослідницьких установ, організацій, студентів тощо), експертні можливості (оцінки експертів, експертних груп, організацій). За твердженням О. Пригари [257], концепція відкритості інновацій характеризується орієнтиром на зовнішній потенціал середовища, тоді як концепція закритих інновацій передбачає орієнтир на внутрішній потенціал, який забезпечує функціонування в умовах визначених целеспрямованих проектів щодо їх розробки, впровадження, трансферу технологій в межах певних учасників» [151]. Встановлено, що: «використання даного виду інноваційних стратегій на сучасному етапі розвитку широко застосовується в умовах функціонування таких підприємств, як:

1) Компанія «Procter&Gamble» (США). Як зазначає Н. Н. Озкан [368], вказана компанія створила інноваційну платформу Connect + Develop на базі власного веб-сайту, в рамках якої здійснюється: заохочення зовнішніх учасників (науковців, науково-дослідних організацій, експертів, студентів, груп студентів та власних працівників, які можуть самостійно виходити з

інноваційними пропозиціями) щодо створення відкритих інновацій; організація представлення з боку зовнішніх учасників та проведення зовнішньої оптимізації інноваційних пропозицій на різних стадіях розробки з відповідним забезпеченням фінансової або кадрової винагороди для ініціаторів-учасників відповідно до їх внеску. Обрана та затверджена інноваційна стратегія разом з інноваціями за певними напрямками реалізується досліджуваною компанією, у разі впровадження в її рамках певної технології (програмного забезпечення) здійснюється її реєстрація (ліцензування). У випадках прийняття рішення щодо трансферу розроблених інноваційних рішень зовнішнім користувачам про вказане повідомляється в базі інноваційної платформи Connect + Develop. В таких випадках компанія використовує як платне, так і безоплатне передавання технологій (програм), останнє здійснюється у випадках можливості створення суспільної користі від її використання. Вивчення ефективності використання вказаної інноваційної платформи Компанії «Procter&Gamble», основаної на концепції відкритих інновацій, показало, що продуктивність її використання вища за продуктивність інноваційної стратегії закритого типу на 60%. Необхідно відмітити, що зазначений результат є дуже високим для підприємства виробничої сфери, що свідчить про вагомий додатковий ефект від використання інноваційних стратегій відкритого типу. Основною перевагою застосування зазначеної категорії інноваційних стратегій є відсутність необхідності інвестицій в кадровий та інноваційний розвиток, яку успішно використано Компанією «Procter&Gamble». Як свідчать дані досліджень Н. Н. Озкана [368], структура інноваційної продукції досліджуваної компанії на кінець 2015 р. була представлена: новими продуктами, які повністю розроблені із використанням зовнішніх інновацій (15% в 2000 р., 35% в 2015 р.); новими продуктами, основаними на переважних зовнішніх ініціативах (10% в 2000 р., 45% в 2015 р.). Як показують звітні результати компанії за 2020 р. [337], структура інноваційної продукції зазнала певних

змін в бік росту використання відкритих інновацій, а саме: частка нових продуктів, які повністю розроблені із використанням зовнішніх інновацій складала 44%, частка нових продуктів, основаних на переважних зовнішніх ініціативах дорівнювала 52%. Судячи із вказаних показників, компанія змогла забезпечити економію витрат на науко-дослідні роботи, що, в свою чергу, вплинуло на ріст економічної ефективності даної стратегії. Відповідно, використання інноваційної стратегії, основаної на концепції відкритості інновацій дає змогу за умов скорочення витрат на інвестиції в НДДКР (в тому числі на підготовку кадрів в інноваційній сфері, в сфері науково-дослідних робіт) забезпечити ріст ефективності.

2) Телекомунікаційна компанія Orange (найбільший суб'єкт ринку Франції, функціонує в багатьох країнах ЄС, інших країнах світу) [367]. Встановлено, що вказана компанія також, як і Компанія «Procter&Gamble», має власну інноваційну платформу в межах веб-сайту. Вказана інноваційна платформа призначена для представлення стартапів з боку індивідуальних розробників, компаній різних розмірів. Процес впровадження інноваційної стратегії, основаної на концепції відкритості інновацій, в умовах функціонування Телекомунікаційної компанії Orange включає такі етапи: етап представлення можливостей презентації стартапів з боку розробників (суб'єктів різних категорій); етап вибору та оптимізації стартапів, представлених їх власниками та подальше придбання вказаних інноваційних розробок. Аналіз показує, що досліджувана компанія, як і Компанія «Procter&Gamble», завдяки використанню даної інноваційної стратегії змогла забезпечити скорочення вартості інновацій з відповідним ростом ефективності. Скорочення вартості витрат на інновації забезпечено через зниження витрат на НДДКР (близько 2% до попередніх витрат), скорочення витрат на кадрове забезпечення» [160].

Слід відмітити категорію інноваційних стратегій розвитку підприємств, що: «сформований на концепції відкритості інновацій та комунікаційній

процесній складовій. Вказаний вид інноваційних стратегій на нинішньому етапі використовується в досвіді країн Південної та Латинської Америки (зокрема, Аргентині, Бразилії). Положення дослідження Ф. Матос да Сільва, Е. Апаредіка де Арауїо Кверідо Олівейра, М. Барбоса де Мораєс [365] показують високу ефективність використання інноваційної стратегії зазначеної категорії в умовах функціонування високотехнологічних малих та середніх підприємств Бразилії. Варто відмітити особливість використання даної інноваційної стратегії вказаними суб'єктами підприємництва, пов'язану із специфікою побудови її процесів. Виявлено, що використання даної стратегії здійснюється із застосування інноваційної комунікаційної платформи, представленої на веб-сайтах досліджуваних бразильських підприємств» [160]. Встановлено, що: «за твердженням авторів [365], процедура впровадження інновацій зазначеної категорії включає такі етапи:

– етап розробки ідеї, який ініціюється в рамках взаємодії внутрішніх підрозділів та функціонування інноваційної комунікаційної платформи, представленої на веб-сайтах. Зазначений етап передбачає: ініціативу щодо визначення потреб інноваційного розвитку, визначена в ході співпраці між підрозділами підприємства; неформалізовану комунікацію підприємства та учасників різних категорій стосовно створення ефективної ідеї, яка б відповідала ринковим запитам, можливостям даних підприємств; залучення учасників через організаційне управління вказаною платформою; відбір та первинну оцінку обраних варіантів ідей (концепцій) розвитку в продуктивній, процесній сферах (може здійснюватись як підприємством, так і на рівні зовнішніх учасників інноваційної комунікаційної платформи); винагороду зовнішніх учасників за ідеї, пропозиції, експертні оцінки, проміжні дослідження тощо;

– етап розробки інноваційного рішення, що включає: вивчення інноваційних можливостей, які отримає підприємство від впровадження певної інновації (технологічних, ринкових, економічних); розробку проекту

та оцінку економічних показників його впровадження; розробку експериментальних зразків, їх експлуатацію; перехресний аналіз на всіх стадіях розробки за участю зовнішніх учасників, використання отриманих результатів для оптимізації параметрів продукції, послуг, процесних складових; винагороду зовнішніх учасників за участь у здійсненні процедур даного етапу, експертні оцінки, проміжні дослідження тощо;

– етап комерціалізації проекту, який здійснюється за участі внутрішніх структурних підрозділів підприємства» [160].

Визначено, що: «дослідники [365] зазначають, що управління зазначеним видом інноваційної стратегії є новим для менеджменту, який орієнтований, переважно, на управління внутрішні потенціалом підприємства. Здійснення управління зовнішніми інформаційно-комунікаційними, науково-дослідними даними передбачає відповідний підхід менеджменту на всіх рівнях до даного процесу як з точки зору взаємовідносин із зовнішніми учасниками, так і стосовно використання інформації різного рівня на внутрішнькорпоративному рівні. Відмічається, що малі та середні високотехнологічні підприємства є більш адаптованими до змін середовища, що підтверджується досвідом даного підприємницького сектору Бразилії. При цьому, крупні компанії мають більше вертикальних зв'язків, що значно ускладнює процедуру прийняття рішень щодо інновацій. Відповідно, сектор середніх та малих підприємств країни демонструє більші результати використання інноваційної стратегії, сформованої на концепції відкритості інновацій та комунікаційній процесній складовій. Можемо зазначити, що управління зазначеною інноваційною стратегією на підприємстві є досить складним для адаптації в умовах традиційного управління, особливо якщо це стосується вертикальних зв'язків між підрозділами та структурними одиницями» [160]. Всі рішення стосовно використання інформації, матеріалів відносно розробки, оптимізації, проектування інновацій в: «площині створення нових продуктів (продуктових

лінійок) (послуг), процесів в рамках різних сфер управління, підходів до управління повинні швидко, налагоджено оброблятися, перетворюватися, затверджуватися, вони повинні бути внесені до інформаційно-комунікаційної платформи для подальшої операціоналізації, якщо зазначене стосується проміжних етапів впровадження. Зазначені процедури можливі у випадку використання ефективних горизонтальних управлінських зв'язків, які можуть мати об'єднання малих, середніх підприємств, але не крупні корпорації. Відповідно, інноваційний сектор середніх та малих підприємств Бразилії використовує власні інтеграційні можливості, і існують інформаційно-комунікаційні платформи, які основані не тільки на базі одного підприємства, а сформовані об'єднанням таких суб'єктів, які співпрацюють на умовах неформальної взаємодії.

Встановлено, що: «zasлугує на відзначення вид стабілізаційних та агресивних інноваційних стратегій розвитку підприємницьких структур, сформованих на орієнтірі на покращення існуючих позицій за структурно-управлінськими, функціональними (процесними), продуктовими, ринковими фінансово-економічними цільовими напрямками через використання позицій «вікон можливостей» (інноваційні стратегії розвитку, основані на використанні позицій «вікон можливостей»). Вказаний вид інноваційних стратегій розвитку знайшов використання починаючи з 2018 р. в світових високотехнологічних корпораціях, зокрема: General Electric, General Motors, Verizon, Intel Corporation, Samsung Electronics, Bayer, Lenovo, Volkswagen, Novartis, Renault-Nissan тощо [28, с. 17]. Як свідчать матеріали наукових досліджень М. Брилки [28, с. 17, 18], основними характеристикам зазначених інноваційних стратегій, є наступне: 1) високотехнологічні компанії на постійній основі посилюють власні інноваційні позиції, що сприяє їх економічним, ринковим, технологічним перевагам, зазначене є причиною безперервного пошуку можливостей, перспектив зміцнення певних фактичних результатів або здійснення так званого прориву в певних сферах,

які дадуть змогу значно підвищити обрані напрямки (сфери) управління (продуктові, цінові, логістичні, технологічні характеристики); 2) пошук, вибір «вікон можливостей» для виробничого, інноваційного росту здійснюється на базі зовнішніх та внутрішніх інноваційних рішень, які можуть мати відкритий та закритий характер (створення інновацій як на підставі використання внутрішнього потенціалу, так і за допомогою залучення зовнішніх учасників на умовах відкритого і закритого створення нових рішень; використання інноваційних рішень, обраних за результатами аналізу напрямку «вікон можливостей» може забезпечувати посилення позицій або бути орієнтованим на радикальний прорив в умовах конкуренції з боку стартапів середнього і малого секторів підприємництва, які є важливим джерелом інновацій» [160].

Варто відмітити: «використання виду інноваційних стратегій розвитку, оснований на принципі «потрійної спіралі», який передбачає партнерство держави, бізнесу та науки щодо розробки та впровадження нових інноваційних рішень в цілях суспільно-економічного росту країни, суб'єктів господарювання та науково-дослідного сектору. Вказаний вид інноваційних стратегій широко використовується в країнах Скандинавії, зокрема, в Швеції, для якої характерна соціально-орієнтована економіка. За даними наукового дослідження М. Солезвік [377, с. 14, 15], характеристики та особливості впровадження інноваційної стратегії розвитку зазначеного типу в країнах Скандинавії, є наступними:

– місцеві та / або національні органи влади розробляють напрямки ініціатив, які необхідно реалізувати для покращення соціального, екологічного, інфраструктурного розвитку, вказані ініціативні напрямки постійно уточнюються. Також на рівні вказаних органів влади визначається декларування співпраці з підприємницьким на науково-дослідним секторами стосовно фінансово-організаційної участі у можливих інноваційних проектах. При цьому, на рівні зазначеної гілки партнерства може залучатись громадянське суспільство (четверта спіраль інноваційної стратегії), прогностичні

зміни середовища, які визначаються з боку екологічних, експертних організацій, об'єднань і які є важелем впливу на ідею інновацій в рамках обраної стратегії (п'ята спіраль інноваційної стратегії). Варто відмітити, що інновації місцевого (національного) розвитку пропонуються в комплексі з іншими напрямками удосконалень, які можуть бути реалізовані щодо покращення соціального, екологічного, інфраструктурного розвитку;

– науково-технічний сектор, представлений інноваційним середовищем країни, іноді до розробки, впровадження інновацій на умовах аутсорсингу залучаються іноземні науково-технічні установи, окремі науковці, фахівці, експерти. Участь у зазначених проектах дозволяє забезпечувати розвиток місцевої та національної науки, сприяє стимулюванню дослідно-експериментальних робіт, підвищує рівень комерціалізації технологій. Зокрема, більшість науково-технологічних інноваційних рішень характеризуються високим рівнем комерціалізації, певні технології, програми, проектні рішення стають об'єктами трансферу на міжнародному ринку. Варто відмітити, що науково-технічний сектор керуючись ініціативами держави та можливостями виконавців (інноваційного підприємницького сектору) створює таке інноваційне рішення, яке відповідає оптимальним вимогам та можливостям двох сторін-учасників» [160]. Вказане забезпечує високу комерціалізацію зазначених рішень інноваційного характеру;

– інноваційний підприємницький сектор, який: «представлений середніми, малими підприємствами, їх кластерними об'єднаннями. На рівні вказаної категорії учасників реалізується виробництво, впровадження інновацій в рамках певних проектів розвитку територій, інфраструктури, секторів економіки, соціального сектору, сфери культури, екологічного сектору.

Дослідження результатів реалізації проектів інноваційного характеру, створених в рамках співпраці на трьох рівнях (під впливом четвертої та

п'ятої ланки (громадськості та середовища) в Швеції показує їх ефективність, яка забезпечена як на внутрішньому рівні, так і за напрямком трансферу технологій [377]. П. де Алмедіа Боргес, Л. Перьєра де Арауйо, А. Л. Ларіссе, Дж. Феррьєра Гесті, С. Т. Соуза [349] справедливо відмічають складність адаптації інноваційних рішень, створених в Швеції через те, що вони створювались під кутом орієнтуру на те, що в країні існує високий рівень захисту інтелектуальної власності. Останнє забезпечено на високому рівні в країнах з високим рівнем розвитку правової системи, високорозвинених економічних країнах, але в перехідних суспільствах (зокрема, Україні) захист інтелектуальної власності знаходиться не на досить високому рівні» [160]. Через вказане, для сприяння захисту прав науково-технічного сектору наобхідна побудова система розорії та надійних гарантій.

Систематизація та вивчення сучасних наукових праць за досліджуваною проблематикою дозволила сформулювати авторський підхід до питання класифікації основних стратегій розвитку суб'єкта економічної діяльності. А саме, до основних видів стратегій розвитку суб'єкта сектору економіки можна віднести: 1) локальні стратегії розвитку, які визначаються за функціональними (процесними), структурно-управлінськими, ринковими та продуктовими, фінансово-економічними цільовими орієнтирами та можливостями; 2) інноваційні локальні стратегії розвитку, які визначають управління всіма (конкретними) сферами діяльності і пов'язані з орієнтиром на покращення існуючих позицій за всіма (конкретними) напрямками діяльності; 3) комплексні сталі стратегії розвитку, які представляють собою оптимальні комбінації локальних сталих стратегій розвитку; 4) комплексні гнучкі стратегії розвитку, які включають оптимальні комбінації локальних гнучких стратегій розвитку, і найбільш адаптовані до змін ринкового середовища, є конструкторами його трансформацій, визначають нові тренди та тенденції тощо.

Представлена авторська класифікація видів стратегій розвитку суб'єкта сектору економіки сформульована на засадах використання порівняльного, аналітичного методів, методу системного підходу. Наукова новизна запропонованого підходу полягає в тому, що набув подальшого розвитку теоретичний підхід до класифікації стратегій розвитку суб'єкта економічної діяльності на основі критичного аналізу існуючих класифікацій та практики впровадження стратегій розвитку на сучасних підприємствах, за яким виділено види: 1) локальні стратегії розвитку, які визначаються за функціональними (процесними), структурно-управлінськими, ринковими та продуктовими, фінансово-економічними цільовими орієнтирами та можливостями; 2) інноваційні локальні стратегії розвитку, які визначають управління всіма (конкретними) сферами діяльності і пов'язані з орієнтиром на покращення існуючих позицій за всіма (конкретними) напрямками діяльності; 3) комплексні сталі стратегії розвитку, які представляють собою оптимальні комбінації локальних сталих стратегій розвитку; 4) комплексні гнучкі стратегії розвитку, які включають оптимальні комбінації локальних гнучких стратегій розвитку, і найбільш адаптовані до змін ринкового середовища, є конструкторами його трансформацій, визначають нові тренди та тенденції тощо. Практичне застосування розвинутого поділу стратегій розвитку забезпечує методичну основу для оцінювання їх ефективності за критеріями точності та достовірності результатів дослідження.

1.2. Нормативно-правове забезпечення у сфері стратегії розвитку будівництва

Система стратегічного управління діяльністю будівельних підприємств характеризується певними особливостями і передбачає дотримання нормативно-правових вимог, які висувають стосовно функціонування в даній сфері. А саме: «дотримання вказаних вимог передбачає застосування певного

організаційно-технічного механізму, передбаченого на стратегічному рівні. Вагому роль в складі вказаних вимог займають екологічні вимоги щодо дотримання норм гранично допустимих викидів суб'єктів будівельної будівельного сектору економіки у навколишнє природне середовище, широкий перелік вимог стосовно державних будівельних норм за різними напрямками. Систематизація вищезазначених нормативно-правових вимог дозволить оцінити роль державного регулювання в сфері розробки та реалізації стратегій розвитку будівельних підприємств в Україні. Проведемо дослідження основних напрямків нормативно-правового забезпечення діяльності будівельних підприємств, які впливають на зміст, характеристики їх стратегій розвитку на сучасному етапі функціонування механізму державного регулювання» [145].

По-перше, розглянемо основні засади нормативно-правового регулювання екологічних параметрів будівельної діяльності в положеннях державних будівельних норм, природоохоронному законодавстві за вказаним напрямком та визначимо їх вплив на планування та реалізацію стратегій розвитку. Основний склад нормативно-правових документів, що регулюють зазначену сферу в Україні, змінювався в контексті запровадження в державі європейської моделі оцінки впливу на довкілля. Дослідники відмічають, що трансформація законодавства України, що відбулась в 2017 р., дозволила створити механізм державного регулювання, який великою мірою адаптований до вимог, стандартів ЄС в сфері захисту довкілля, формування прозорої системи дозволів щодо господарських об'єктів (в тому числі будівельних), врахування цільових орієнтирів всіх сторін, що заінтересовані (або незаінтересовані) в їх функціонуванні [326, с. 5].

Встановлено, що: «адаптація європейської моделі оцінки впливу на довкілля пов'язане з прийняттям в 2017 р. Закону України «Про оцінку впливу на довкілля» [91], відповідних підзаконних актів, орієнтованих на забезпечення дотримання зобов'язань країни на міжнародній арені в

контексті прийняття Угоди про асоціацію між Україною та ЄС, природоохоронних угод ЄЕК ООН, положень Договору про Енергетичне Співтовариство тощо. Норми вказаного закону [91], за твердженням дослідників [326, с. 6], більш чітко та комплексно регулюють організаційно-правові засади оцінювання дії на довкілля під час здійснення певних видів господарської діяльності порівняно з попереднім законом, в якому на досить формальному рівні були визначені вказані аспекти [89]. Розглянемо основні характеристики зазначеного закону щодо регулювання оцінки дії на довкілля з боку суб'єктів господарювання за видами планової економічної діяльності, об'єктами (Додаток А, табл. А.1) [145]. Виявлено, що: «серед систематизованих характеристик виокремлено наступні:

1) визначення в чинному законодавстві (від 2017 р.) складу видів планової економічної діяльності, об'єктів, що потребують проведення оцінки дії на довкілля. Відмічено, що законодавством передбачено повний та вичерпний перелік таких видів діяльності, об'єктів, які підпадають під проведення такої оцінки в обов'язковому порядку. А саме, встановлено, що на законодавчому рівні (згідно Закону України «Про оцінку впливу на довкілля» [91]) передбачено здійснення оцінки дії на довкілля для двох категорій об'єктів та видів господарської діяльності (в т.ч. в будівництві):

– для першої категорії: для здійснення будівництва таких об'єктів (аеродроми, аеропорти, які мають основні злітно-посадкові смуги довжиною 2,1 км та більше; автомагістралі; автомобільні дороги з певними типами призначення та характеристиками; магістральні залізничні лінії загальних користувань; гідротехнічні споруди річкових, морських портів з певними типами призначення та характеристиками; глибоководні суднові ходи з певними типами призначення та характеристиками; повітряні лінії електропередачі з певними типами призначення та характеристиками);

– для другої категорії: для здійснення будівництва об'єктів інженерної інфраструктури, меліоративних систем в сфері лісівництва, сільського

господарства, водного господарства; будівництва, експлуатації об'єктів інфраструктурної сфери (житлових, розважальних, торговельних кварталів (комплексів) з певними типами призначення та характеристиками, інженерної інфраструктури до цих об'єктів); будівництва, експлуатації кінотеатрів, автомобільних стоянок, вокзалів, споруд, ліній, колій різних видів транспорту, транспортних терміналів, гребель, обладнання в сфері водного фонду з певними типами призначення та характеристиками.

Зазначено, що після реформування законодавства в 2017 р. за вказаним напрямком суб'єкти бізнес-середовища, інвестори (в тому числі в будівельному секторі економіки) отримали можливість самостійного визначення необхідності здійснення такої оцінки залежно від видів їх планової економічної діяльності, об'єктів щодо яких вони може бути передбачена;

2) високий рівень прозорості, відкритості процедури оцінки дії на довкілля. Вказано, що завдяки удосконаленню законодавства було забезпечено таку можливість, яка сприяє усуненню корупційних ризиків, сприяє покращенню проведення зазначеної процедури оцінки;

3) переваги для інвесторів в будівництві. Встановлено, що відповідно до положень чинного законодавства, що регулює дане питання починаючи з 2017 р. сформовано прозору, зрозумілу схему проведення оцінки дії на довкілля, отримання висновку щодо такого впливу, яка убезпечує від ризиків економічних втрат;

4) відповідність процедури оцінки дії на довкілля положенням європейської моделі оцінки, визначеної в положеннях законодавства від 2017 р., яка сприяє розвитку міжнародної інтеграції суб'єктів бізнес-середовища будівельного сектору економіки;

5) узгодженість процедури оцінки дії на довкілля з чинним законодавством» [145].

Слід зазначити, що: «систематизація основних характеристик законодавчого регулювання оцінки дії на довкілля дозволяє визначити основні нормативно-правові аспекти в сфері екологізації, які слід враховувати в положеннях стратегій розвитку будівельного сектору національної економіки. А саме, керуючись положеннями ст. 3 Закону України «Про оцінку впливу на довкілля» [91] визначено процедуру порядку врахування вимог законодавства щодо оцінки дії на навколишнє середовище в плануванні стратегій розвитку суб'єктів будівельного сектору національної економіки (Додаток А, табл. А.2).

Відмічено, що: «в ході дослідження було визначено перелік основних етапів зазначеної процедури, розрахованих як для будівельних підприємств всіх категорій (для встановлення необхідності проведення оцінки дії на навколишнє середовище (оцінки впливу на довкілля) (скорочено ОВД)), так і для будівельних підприємств, яким потрібно проведення ОВД. Вказана процедура сформульовано з урахуванням вимог чинного законодавства, практики її здійснення на рівні будівельних підприємств України, консалтингових, юридичних компаній, які є посередниками при проходженні вказаного процесу» [145].

Необхідно зазначено, що: «в представленій процедурі визначено необхідність передбачення в плануванні стратегій розвитку будівельних підприємств орієнтовних строків здійснення процесу оцінки (4–8 місяців залежно від рівня складності об'єктів, які заплановано будувати, відновлювати тощо). Вказане є дуже важливим аспектом, який потрібно враховувати при стратегічному плануванні розвитку підприємств (фізичних осіб-підприємців) даної сфери. Наукова новизна зазначеної процедури полягає в тому, що вперше визначено порядок здійснення оцінки дії на навколишнє середовище в плануванні стратегій розвитку будівельних підприємств, який враховує існуючі вимоги чинного законодавства в сфері екологізації, фактичну практику за вказаним напрямком. Потрібно

констатувати, що забезпечення оцінки дії на довкілля в плануванні стратегій розвитку будівельних підприємств в рамках етапу збору, систематизації даних щодо впливу від здійснення планової діяльності в сфері будівництва та експлуатації об'єкта передбачає врахування вимог екологічного законодавства України. Ці вимоги передбачені щодо впливу на забруднення атмосферного повітря, акустичних впливів від здійснення будівельних робіт в межах існуючих житлових територій, забруднень ресурсів водного фонду, управління відходами. Дослідження нормативно-правових засад за вказаним напрямком дозволило відзначити, що:

1) регулювання граничних норм викидів в атмосферне повітря від діяльності суб'єктів будівельного сектору передбачено положеннями відповідного нормативного документу (Збірника показників емісії (питомих викидів) забруднюючих речовин в атмосферне повітря різними виробництвами (в тому числі будівництвом) [95]). Вивчення основ нормативного забезпечення дозволило виділити загальні граничні норми викидів в атмосферне повітря від діяльності суб'єктів будівельного сектору (табл. 1.1). Визначено, що серед таких викидів виокремлено дванадцять видів викидів за відповідними видами шкідливих речовин (викиди оксидів азоту, викиди оксиду вуглецю, викиди СТЧ (суспендовані тверді частки), викиди бензапіренів, викиди сірки діоксиду, викиди погано розчинних фторидів, викиди НМЛОС (насичених вуглеводних), викиди титану діоксиду, викиди фтористого водню, викиди легко розчинних фторидів, викиди заліза, сполук заліза, викиди мангану, сполук мангану). Дотримання вказаних норм вивчається при оцінці дії на навколишнє середовище в плануванні стратегій розвитку будівельних підприємств. Зазначені норми визначаються в екологічній частині стратегії розвитку будівельних підприємств. Також граничні вимоги виступають у якості основи нормативної оцінки екологізації стратегічного розвитку підприємств будівельного сектору України.

Таблиця 1.1

Загальні граничні норми викидів в атмосферне повітря від діяльності підприємств будівельного сектору України

№ з/п	Види викидів в атмосферне повітря від діяльності будівельних підприємств	Граничні норми викидів в атмосферне повітря, визначені нормативними вимогами
	Викиди в сфері виробництва будівельної продукції різних категорій (надання будівельних послуг, виконання будівельних робіт)	
1	Викиди оксидів азоту	0,5 мг на 1 м ³
2	Викиди оксиду вуглецю	5 мг на 1 м ³
3	Викиди СТЧ (<i>суспендовані тверді частки</i>)	0,5 мг на 1 м ³
4	Викиди бензапіренів	0,1 мкг на 100 м ³
5	Викиди сірки діоксиду	0,5 мг на 1 м ³
6	Викиди погано розчинних фторидів	0,2 мг на 1 м ³
7	Викиди НМЛОС (насичених вуглеводних)	0,2 мг на 1 м ³
8	Викиди титану діоксиду	0,5 мг на 1 м ³
9	Викиди фтористого водню	0,02 мг на 1 м ³
10	Викиди легко розчинних фторидів	0,03 мг на 1 м ³
11	Викиди заліза, сполук заліза	0,04 мг на 1 м ³
12	Викиди мангану, сполук мангану	0,001 мг на 1 м ³

Джерело: складено автором за матеріалами [95].

Окрім цього, дані стосовно граничних норм є основою в рамках здійснення інших видів оцінки екологізації стратегічного розвитку будівельних підприємств України.

Параметри дотримання (порушення) граничних норм викидів в атмосферне повітря від діяльності підприємств будівельного сектору України, визначених положеннями законодавства [95], є основою стратегії їх екологізації, впливає на формування відповідних напрямків стратегічного розвитку в розрізі управління екологічними нормами.

2) регулювання граничних норм акустичних впливів від здійснення будівельних робіт в межах існуючих житлових територій здійснюється відповідно з вимогами Державних санітарних норм допустимих рівнів шуму в приміщеннях житлових та громадських будинків і на території житлової забудови, затверджених Наказом Міністерства охорони здоров'я України в

2019 р. [65]. Вказаним нормативно-правовим актом передбачено, що граничні норми акустичних впливів від здійснення будівельних робіт (реконструкції, будівельні роботи) в межах існуючих житлових територій (табл. 1.2). Вказаними нормами передбачено граничні норми акустичних впливів від здійснення будівельних робіт (реконструкції, будівельні роботи) в межах чотирьох категорій територій, зокрема: територій житлових забудов; територій, що прилягають до будинків житлового фонду, які мають підвищений рівень комфортності, котеджних будинків; територій, які напряму прилягають до будинків житлового фонду, будівель інших спеціалізованих категорій (амбулаторії, поліклініки, пансіонати, будинки відпочинку, дитячі дошкільні заклади, будинки-інтернати для інвалідів, людей похилого віку, школи, інші навчальні заклади, музеї, храми, бібліотеки); територій майданчиків відпочинку на територіях груп будинків житлового фонду (комплексів), житлових мікрорайонів, котеджних будинків, будівель інших спеціалізованих категорій (дитячі дошкільні заклади, будинки-інтернати для інвалідів, людей похилого віку, школи, інші навчальні заклади різних форм власності)» [145].

Було доведено, що: «вимоги Державних санітарних норм допустимих рівнів шуму в приміщеннях житлових та громадських будинків і на території житлової забудови, затверджених Наказом Міністерства охорони здоров'я України в 2019 р. [65] є чинними з 22.02.2019 р.

При цьому, як свідчить аналіз практики оцінки дії на довкілля в плануванні стратегій розвитку суб'єктів будівельного сектору економіки, граничні норми акустичних впливів від здійснення будівельних робіт (реконструкції, будівельні роботи) в межах існуючих житлових територій щодо деяких об'єктів плануються, декларуються відповідно до положень Державних будівельних норм (зокрема, ДБН В.1.1-31:2013) [64]. Вимоги ДБН В.1.1-31:2013 щодо граничних норми акустичних впливів від здійснення

будівельних робіт (реконструкції, будівельні роботи) в межах існуючих житлових територій представлено в Додатку А, табл. А.3.

Таблиця 1.2

Граничні норми акустичних впливів від здійснення будівельних робіт (реконструкції, будівельні роботи) в межах існуючих житлових територій згідно вимог Державних санітарних норм допустимих рівнів шуму в приміщеннях житлових та громадських будинків і на території житлової забудови, затверджених Наказом Міністерства охорони здоров'я України в 2019 р.

№ з/п	Види територій, на які здійснюються акустичні впливи від здійснення будівельних робіт (реконструкції, будівельні роботи)	Граничні норми акустичних впливів від здійснення будівельних робіт (реконструкції, будівельні роботи), визначені нормативними вимогами, дБА	
		В денний час доби	В нічний час доби
	Граничні норми акустичних впливів від здійснення будівельних робіт (реконструкції, будівельні роботи) в межах існуючих житлових територій (територій житлових забудов)		
1	В межах територій житлових забудов	60 дБА	50 дБА
2	В межах територій, що прилягають до будинків житлового фонду, які мають підвищений рівень комфортності, котеджних будинків	50 дБА	40 дБА
3	В межах територій, які напряму прилягають до будинків житлового фонду, будівель інших спеціалізованих категорій (амбулаторії, поліклініки, пансіонати, будинки відпочинку, дитячі дошкільні заклади, будинки-інтернати для інвалідів, людей похилого віку, школи, інші навчальні заклади, музеї, храми, бібліотеки)	55 дБА	45 дБА
4	В межах територій майданчиків відпочинку на територіях груп будинків житлового фонду (комплексів), житлових мікрорайонів, котеджних будинків, будівель інших спеціалізованих категорій (дитячі дошкільні заклади, будинки-інтернати для інвалідів, людей похилого віку, школи, інші навчальні заклади різних форм власності)	45 дБА	45 дБА

Джерело: складено автором за матеріалами [65].

Відмічено, що вимоги вказаних норм чинні в Україні починаючи з 01.06.2014 р. Тобто, щодо граничних норм акустичних впливів від здійснення будівельних робіт (реконструкції, будівельні роботи) в межах існуючих житлових територій в Україні діють два нормативних документи, затверджених різними інституційними державними органами (Міністерством охорони здоров'я України (скорочено МОЗу) в 2019 р. та Міністерством регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України (скорочено Мінрегіону) в 2013 р. (чинність з 01.06.2014 р.)).

Дослідження даних табл. А.3 (Додаток А) свідчить про існування певних відмінностей щодо граничних норм акустичних впливів від здійснення будівельних робіт (реконструкції, будівельні роботи) в межах існуючих житлових територій в Україні у визначенні Мінрегіону та МОЗу. А саме, Мінрегіоном в ДБН В.1.1-31:2013) [64] встановлено нижчий рівень граничних норм акустичних впливів від здійснення будівельних робіт (реконструкції, будівельні роботи) в межах існуючих житлових територій більшості категорій. Зважаючи на вищезазначене, слід відмітити, що хоча положення Закону України «Про оцінку впливу на довкілля» [91] і сприяють усуненню корупційних, інвестиційних ризиків в будівельному секторі, існуючі нормативні акти, що регулюють граничні норми акустичних впливів від здійснення будівельних робіт (реконструкції, будівельні роботи) в межах існуючих житлових територій можуть ускладнювати зазначений процес оцінки впливів» [145].

Можемо зауважити, що: «на наш погляд, є необхідність врегулювання вказаного питання. А саме, визначення в Законі України «Про оцінку впливу на довкілля» [91] вказівки на нормативний акт, який регулює граничні норми акустичних впливів від здійснення будівельних робіт (реконструкції, будівельні роботи) в межах існуючих житлових територій дозволить усунути складнощі проведення процедури оцінки впливу на довкілля, дасть можливість підвищити рівень захисту інвесторів в будівельному секторі

економіки, сприятиме кращому стратегічному плануванню та управлінню розвитком суб'єктів даної сфери;

3) регулювання граничних норм забруднень ресурсів водного фонду забезпечено відповідною нормативно-правовою базою, а саме:

– Водним кодексом України [46]. В даному нормативно-правовому акті встановлено загальні законодавчі засади щодо:

нормативів в сфері охорони, використання водних ресурсів і проведення їх відтворення (ст. 35). Зазначені нормативи враховуються суб'єктами будівельного сектору при розробці та впровадженні активний інноваційних стратегій розвитку, орієнтованих на відтворення ресурсів (в тому числі водних);

нормативів в сфері дотримання параметрів екологічної безпеки використання водних ресурсів для економічних потреб, потреб громадян, в тому числі на об'єктах нерухомості, збудованих суб'єктами будівельного сектору економіки (ст. 36). Врахування екологічних параметрів води є важливим аспектом стратегічного планування діяльності щодо будівництва певних об'єктів для населення, потреб економіки, рівень відповідності якості води нормативним вимогам є передумовою цінних параметрів будівельної продукції. Відповідно, вказані нормативи, визначені Кодексом, враховуються в стратегіях розвитку суб'єктів будівельного сектору;

нормативів гранично допустимих викидів забруднюючих речовин (ст. 38). В рамках зазначеної категорії нормативів суб'єкт будівельного сектору економіки може оцінити рівень нормативного впливу на водний фонд, врахувати такий вплив, його граничні норми в екологічній стратегії, що входить до загальної стратегії розвитку.

Варто відмітити, що положеннями ст. 35, 36, 37 Водного кодексу України [46] передбачено, що затвердження таких нормативів здійснюється на рівні державного органу влади (Кабінету міністрів України);

– Законом України «Про внесення змін до Водного кодексу України» (2000 р.) [88], яким визначено, що будівельні роботи не відносяться до робіт, пов'язаних із спеціальним водокористуванням і, відповідно, не передбачають додаткових заборів водних ресурсів із застосуванням спеціальної техніки, споруд, пристроїв, викидів певних забруднюючих речовин у об'єкти водного фонду тощо. Слід відмітити, що такі умови будівельної діяльності визначено в положеннях вказаного закону, і їх слід враховувати при плануванні, впровадженні стратегій розвитку. Недостатньо високий технологічний рівень виробництва будівельної продукції, злочинне порушення підходів до управління будівельними відходами (скидання відходів в об'єкти водного фонду в цілях економії витрат на їх рециклінг або утилізацію) можуть стати причиною порушення екології за даним напрямком, виникнення штрафів, втрати репутації на ринку будівельного сектору національної економіки;

4) регулювання управління відходами в будівельній діяльності передбачено положеннями:

– Закону України «Про відходи» (1998 р.) [87], в якому визначено перелік загальних організаційно-правових, економічних засад функціонування суб'єктів (в тому числі в будівельному секторі економіки), пов'язаних з: уникненням або скороченням рівня утворень відходів, здійсненням їх збору, обробки, пакування, утилізації, захороненням, вивезенням, нівелюванням їх негативної дії на довкілля, здоров'я населення країни тощо. Дослідження норм вказаного закону показує, що порядок їх ідентифікації та повний перелік передбачено Державним класифікатором відходів ДК 005-96 [63]. В зазначеному нормативному документі визначено класифікацію будівельних відходів, їх повний склад;

– Державних санітарних норм та правил утримання територій населених місць (2011 р.) [66], в рамках яких визначено нормативне забезпечення вивезень будівельних відходів (санітарно-технічні та архітектурні норми).

Слід відзначити, що плановими положеннями екологічної стратегії (як складової загальної стратегії розвитку) будівельних підприємств враховуються вказані норми. Відповідно до порядку задекларованого дотримання нормативів, визначених випереджувальних напрямків (використання інноваційних методів та підходів в управлінні будівельними відходами) формується стратегія управління доходами, яка у разі ефективного планування та впровадження може забезпечити високу ефективність для підприємств (підприємців-фізичних осіб) в цій сфері економічної діяльності.

По-друге, існують нормативні документи (Державні та галузеві будівельні норми [67]), що регулюють організаційно-технічні, архітектурні, геологічні, інженерні норми, які враховують при проектуванні об'єктів будівництва, загальному формуванні стратегій розвитку будівельних підприємств за цими об'єктами, підходами, методами будівельної діяльності. Врахування вимог вказаних норм є обов'язковим і свідчить про декларування та впровадження нормативної екологізації в рамках загальної стратегії розвитку суб'єкта будівельного сектору, і використання інноваційних випереджувальних заходів, методів є передумовою застосування активних стратегій. Оцінку дотримання таких норм покладено на відповідні виконавчі органи. Високий рівень, постійний моніторинг дотримання обов'язкових норм будівництва, відкритість і публічність висвітлення результатів такої оцінки можуть декларуватись в стратегії розвитку, і, в свою чергу, стати однією з переваг будівельних підприємств в ринковому середовищі.

В дослідженні здійснено систематизацію та аналіз нормативно-правового забезпечення формування та реалізації стратегій розвитку будівельних підприємств в Україні. Встановлено, що основними напрямками такого регулювання виступають: екологічні напрямки діяльності суб'єктів (екологічні параметри впливу, визначені в державних будівельних нормах, природоохоронному законодавстві); організаційно-технічні, архітектурні,

геологічні, інженерні норми будівельної діяльності. Відзначено, що існуючі нормативно-правові засади враховуються суб'єктами як на рівні нормативних граничних норм в рамках нормативної стратегії екологізації, стратегій управління архітектурними, організаційно-технічними, геологічними, інженерними параметрами (складових загальної стратегії розвитку), а випереджувальні напрямки є свідченням декларування та впровадженням активних, інноваційних стратегій» [145].

Підсумовуючи вищекладене, можна відмітити, що у роботі окреслено основні стратегічні орієнтири у сфері екологізації будівництва України, засновані на оновленому нормативно-правовому полі, для практичного застосування якого в роботі визначено процедуру реалізації порядку врахування вимог законодавства щодо оцінювання дії на навколишнє середовище при плануванні стратегій розвитку суб'єктів будівельного сектору національної економіки, яка виступає дороговказом для суб'єктів будівництва в межах реалізації їх завдань стратегічного управління. Визначено перелік основних етапів зазначеної процедури, розрахованих як для суб'єктів будівельного сектору всіх категорій та сектору в цілому, де вказано необхідність встановлення вимоги щодо терміновості проведення оцінювання.

1.3. Розвиток методології оцінювання ефективності стратегій розвитку суб'єктів будівельного сектору національної економіки

На сучасному етапі становлення ринкового середовища і росту рівня конкурентоспроможності на міжнародному ринку на рівні більшості секторів економіки постає об'єктивна необхідність нового концептуального бачення оцінювання ефективності стратегій розвитку, що передбачає визначення рівня інноваційності реалізованої стратегії розвитку підприємства будівельного сектору національної економіки, обґрунтування

методологічного забезпечення стосовно оцінки характеристик і проблем стратегічного розвитку, вивчення стану результативності за прогнозними і фактичними стратегіями. Встановлено, що: «дієві та професійні методології оцінювання є передумовою оптимізації функціонування розвитку суб'єктів сектору економіки, запорукою покращення на всіх економічних рівнях. При цьому, використання класичних стратегій без адаптації та врахування умов і факторів впливу, галузевих особливостей може обумовити виникнення проблем, загроз, помилок та упущення можливостей. З огляду на те, що на сучасному етапі розвитку наукової думки відсутні ґрунтовні, універсальні підходи щодо оцінювання ефективності стратегічного розвитку певних секторів економіки (в тому числі, досліджуваної в дисертації, будівельної), існує необхідність вивчення та вирішення зазначеної проблеми. Вказана актуальність пояснюється як недостатнім розробленням теоретико-методологічної сфери, так і проблемами в практичній площині. Зокрема, тим, що стратегічні помилки суб'єктів певних секторів економіки не тільки негативно впливають на їх фінансово-економічний, організаційний стан, але і погіршують низку процесів, що обумовлюють кризові явища в соціально-економічній сфері держави, територій тощо. Відповідно, актуальним для сучасної економічної думки є вирішення проблем оцінювання ефективності стратегій розвитку. Систематизація та аналіз сучасних підходів щодо оцінювання ефективності стратегій розвитку підприємств дали нам змогу встановити основні невирішені завдання методологічного забезпечення за вказаним напрямком, сформулювати універсальний підхід та показники відносно застосування в будівельному сектору економіки» [128].

Можна зазначити, що: «питання методологічного забезпечення оцінювання ефективності стратегій розвитку розглядались в дисертації через призму підходів, виокремлених нами за низкою класифікаційних ознак, зокрема:

1) підходом, що пов'язаний із проведенням прогностної оцінки виробничих, техніко-економічних, фінансових, соціальних показників розвитку суб'єкта сектору економіки. Встановлено, що автори даного підходу висувають варіант прогностного аналізу досягнення кількісних результатів за певними сферами (фінансово-економічною, соціальною) (автори О. Гудзь, О. Мусійовська (2018 р.) [54]) та варіант оцінки прогностних показників за ключовими параметрами стратегічного управління через використання інтегрального показника (автори О. Маслак, Л. Квятковська (2012 р.) [202]);

2) підходами, основаними на застосуванні методу порівняльного аналізу прогностних і фактичних результатів впровадження стратегії розвитку, що обумовлюють встановлення відповідного очікуваного ефекту (автори Л. Киш (2019 р.) [117], І. Ніконова (2012 р.) [224], І. Маркіна, О. Таран-Лала, В. Яхницька (2020 р.) [198], Г. Осадча, І. Ополонець (2018 р.) [231]). Доведено, що умови зазначеного підходу часто передбачають використання основних показників, сформульованих в положеннях першого наукового підходу. Зокрема, визначено, що пропонується в якості оціночних результатів розглядати виробничі, техніко-економічні, фінансові, соціальні та інші показники розвитку суб'єкта сектору економіки;

3) підходами, сформульованими із застосуванням порівняльної, динамічної, комплексної системи показників, які визначають рівень ефективності за основними результатами щодо кожного зі стратегічних напрямків управління суб'єкта сектору економіки. В рамках зазначеного підходу його авторка (Е. Доржиєва) (2014 р.) [73, с. 116–118]) пропонує використовувати порівняльну, постійну оцінку виконання планових стратегічних орієнтирів за кожним з напрямків функціонування. Зазначений підхід характеризується як напрямок щодо оцінювання ефективності впровадження стратегій розвитку суб'єктів сектору економіки за кожним структурним напрямком;

4) підходами, які передбачають методологічне забезпечення оцінювання ефектів щодо розвитку різних сфер функціонування суб'єктів сектору економіки без їх дослідження в рамках єдиного комплексного показника (автор С. Соколюк (2017 р.) [289], А. Казанцев, Л. Мінделлі (2004 р.) [107, с. 385]);

5) підходом, визначеним в контексті форми трьохмірної моделі ефективності, в положеннях якої враховано якість прогнозної стратегії розвитку, якість механізму реалізації стратегії розвитку та рівень стратегічної ефективності (авторка К. Шишкова (2012 р.) [331]);

6) підходами, які пов'язані з дослідженням ефективності стратегій розвитку відповідно до певних критеріїв (відмічено, що зазначені підходи мають локальний характер стосовно загальної системи вивчення рівня ефективності стратегічного розвитку суб'єкта сектору економіки (автори А. Томпсон, А. Стрікланд (2003 р.) [378]))» [128];

7) підходом, пов'язаним з оцінкою ефективності використання інноваційних стратегій розвитку та окремих інновацій на підприємствах (автори: Р. Васконселос, М. Олівейра [380, с. 351], Т. Терентьева, К. Смицких, П. Коврижко [299, с. 190–191], М. Русінко [275, с. 104–106], Л. Згалат-Лозинська [97, с. 258], О. Ноговіцина [225, с. 50], С. Яшин, С. Щекотурова [335, с. 50], В. Просалова [260], В. Марченко [201], С.-Х. Тсенг, К.-Х. Чанг, Х.-В. Чен [379]);

8) авторським підходом, який: «сформульований у вигляді уніфікованого методологічного забезпечення оцінювання ефективності стратегій розвитку суб'єктів будівельного сектору економіки України, яке передбачає використання кількісного аналізу, враховує вивчення як основних стратегічних орієнтирів, так і показників за основними сферами діяльності (сформульовано в дисертаційній роботі);

9) авторським підходом щодо оцінювання ефективності інноваційних стратегій розвитку будівельних підприємств, оснований на вивченні

комплексного значення оціночних показників ефективності даної стратегії на стадіях розроблення, впровадження та досягнення планових значень;

10) авторським підходом, який передбачає методологічне забезпечення порядку прогнозного та фактичного оцінювання ефективності впровадження стратегії коопетиції для інтегрованого об'єднання в сучасних умовах функціонування суб'єктів будівельного сектору економіки України сформульовано в дисертаційній роботі)» [128].

Встановлено, що: «проаналізований підхід О. Гудзь, О. Мусійовської [54] вирізняється високим рівнем наукової новизни, ґрунтовності, універсальністю окресленого переліку оціночних показників, розширеним трактуванням та характеристикою шкали, яка дозволяє ідентифікувати стратегію розвитку суб'єкта сектору економіки в залежності від значень основних оціночних (прогнозних та фактичних показників). А саме, стосовно вагомого впливу на розширення методологічного забезпечення за даним напрямком слід відмітити те, що в зазначеній пропозиції доведено необхідність впровадження етапу постійного моніторингу, внесення коригувальних змін, який сприятиме усуненню проблем реалізації стратегії розвитку на різних етапах. Також можемо констатувати, що склад оціночних показників, запропонований в рамках зазначеної пропозиції, є універсальним за своїми характеристиками та ознаками та може використовуватись щодо будь-якого економічного сектору економіки (в тому числі стосовно будівельного сектору економіки України). Зокрема, серед вказаних оціночних показників авторами запропоновано використовувати: показники стану продукції (послуг) досліджуваного суб'єкта діяльності (показники якості продукції (послуг) суб'єкта сектору економіки; показник рівня експорту продукції (послуг) в загальному складі загального обсягу доходу (виручки) від реалізації продукції (послуг) досліджуваного суб'єкта сектору економіки; показник рівня оновлення продукції (послуг) суб'єкта підприємництва); показники стану фінансової стійкості суб'єкта сектору економіки (показники

поточної ліквідності, фінансової автономії (фінансової незалежності), фінансового ризику); показники стану виробничої стійкості та техніко-технологічного рівня суб'єкта сектору економіки; показник стану рентабельності (прибутковості) діяльності суб'єкта сектору економіки, який ідентифікує основні прогностні результати впровадження стратегії; показники стану соціального розвитку (показники ефективності управління кадрами) та показники рівня інформаційного забезпечення, прогнозне збільшення яких за визначеними показниками ідентифікує ефективність стратегії розвитку. Важливо відмітити, що всі вищеперераховані оціночні показники, передбачені методологічним підходом О.Гудзь, О.Мусійовської [54] є кількісними, що свідчить про достовірність, точність аналізу, можливість проведення дослідження без додаткового залучення експертів, про відсутність можливості надання суб'єктивних оцінок зазначених напрямків з боку останніх. Слід зауважити, орієнтир на використання кількісних оціночних показників, передбачений в методиці даних авторів, було враховано нами в авторських методологіях оцінювання (7-й та 8-й підходи). Зокрема, зазначені в дисертаційному дослідженні авторські пропозиції містять тільки кількісні показники, значення яких вказує на фактичний та достовірний стан функціонування суб'єктів будівельного сектору економіки внаслідок впровадження відповідних запропонованих стратегій розвитку. Особливо слід відмітити внесок авторів щодо питання визначення шкали, яка дає можливість оцінити (ідентифікувати) тип стратегії розвитку суб'єкта сектору економіки залежно від значень основних оціночних (прогностних та фактичних показників). А саме, дослідниками здійснено розширення традиційної шкали (за значеннями інтегрального показника розвитку суб'єкта сектору економіки від 0 до 1) в бік створення розгалуженої системи оцінки, що передбачає визначення типу відповідних стратегій на тому або іншому рівні становлення стратегічних орієнтирів. Автори запропонували чітку шкалу ефективності впровадження стратегій розвитку суб'єктів сектору

економіки, яка включає такі критеріальні значення за відповідними типами стратегій. Зокрема, визначено, що рівень інтегрального показника стратегічного розвитку при використанні: захисної стратегії може коливатись від 0 до 4 (передбачається, що чим більше значення показника, тим вищим є рівень ефективності); пасивно-наступальної – від 0,41 до 0,73; стратегії ринкової ніші – від 0,74 до 0,86; активно-наступальної стратегії – від 0,87 до 1. Отже, встановлені критеріальні значення вказаних основних стратегій розвитку дозволяють чітко ідентифікувати їх ефективність для стратегічного розвитку» [128].

Варто зазначити, що: «заслужує на увагу підхід О. Маслак, Л. Квятковська [202], в рамках якого висунуто пропозицію дослідження ефективності прогностичних показників стратегії розвитку за ключовими параметрами стратегічного управління через використання інтегрального показника. В дослідженні авторів запропоновано оцінювати комплекс параметрів, які ідентифікують важливі та основні складові ефективності стратегії розвитку суб'єктів сектору економіки. Дослідники охоплюють важливі аспекти ефективності як на загальному, так і на структурному рівні, що дозволяє пересвідчитись у вірності вибору стратегії розвитку та встановленні її параметрів. Зокрема, в рамках чотирьох узагальнюючих показників пропонується оцінити загальний рівень ефективності прогностичної стратегії, рівень відповідності стратегії розвитку фактичним та прогностичним умовам зовнішнього середовища, конкурентних переваг, показників ефективності функціонування суб'єкта сектору економіки, визначити та проаналізувати ефективність за основними напрямками реалізації стратегії на прогностичному рівні, здійснити оцінку рівня ефекту покращення якості продукції (послуг) в рамках впровадження стратегії, ефекту впливу зовнішніх та внутрішніх факторів в рамках впровадження стратегії розвитку. Згідно з підходом авторів пропонується визначення інтегрального показника ефективності стратегії розвитку суб'єкта сектору економіки за результатами

чотирьох ключових показників, який визначатиме загальний стан за вказаним напрямком. Хоча, як було зауважено нами в дослідженні положень зазначеного підходу, авторами і не передбачено можливість забезпечення оперативної оцінки та внесення відповідних коригувань у прогностні показники, методика аналізу та перелік оціночних показників дозволяють отримати вичерпні, комплексні знання стосовно стану ефективності стратегії розвитку в умовах діяльності суб'єктів сектору економіки. Вказаний підхід, на наш погляд, орієнтований на практичне застосування щодо оцінки умов ефективності стратегій розвитку суб'єктів різних секторів економіки, відсутні певні особливості та обмеження щодо видів діяльності. Необхідно відмітити, що методологічне забезпечення, представлене нами в даній дисертаційній роботі великою мірою орієнтовано на вибір методів оцінки, обраний О. Маслак, Л. Квятковською. А саме, було адаптовано орієнтир на використання порівняльного методу та методу оптимальних рішень, який вбудовано в методики, сформульовані нами в положеннях 7-го та 8-го наукових підходів. Відповідно, можемо констатувати, що основні аспекти наукової праці О. Маслак, Л. Квятковської, які було частково використано для створення універсального методологічного забезпечення оцінювання ефективності стратегій розвитку суб'єктів будівельного сектору України та порядку прогностної та фактичної оцінки ефективності впровадження стратегії коопетиції для інтегрованого об'єднання в сучасних умовах функціонування суб'єктів будівельної сектору України лежать в площині застосування порівняльного методу аналізу та методу оптимальних рішень» [128].

На наш погляд, заслуговує на вивчення: «науковий внесок Л. Киш [117] щодо вирішення проблеми методологічного забезпечення оцінювання стану ефективності стратегій розвитку суб'єктів сектору економіки. В рамках положень пропозицій даного дослідника головний орієнтир передбачає акцент на порівняльній оцінці ефективності стратегій розвитку суб'єктів сектору економіки. Зокрема, заслуговують на увагу основні напрямки

порівняльної оцінювання ефективності стратегій розвитку суб'єктів сектору економіки, серед яких: 1) напрямок оцінювання ефективності реалізації окремих стратегічних проектів (порівняння фактичних та звітних даних реалізації стратегічного проекту за певними показниками, ефекту від реалізації стратегічного проекту, незапланованих додаткових (непрямих) ефектів, які виникли при реалізації стратегічного проекту; 2) напрямок оцінки ступеню досягнення прогностичних стратегічних цілей економічного суб'єкта, яка пов'язана із дослідженням рівня досягнення прогностичних показників діяльності бізнесу (на рівні довго- та середньостроковій основі), передбачає оцінку: системи низки локальних показників; системи збалансованих показників, пов'язаних з оцінкою результативності та ефективності реалізації комплексних стратегій розвитку на загальному рівні функціонування суб'єктів досліджуваного сектору економіки. Важливо зауважити, що методичний орієнтир на використанні методу порівняльного аналізу, впливах додаткових ефектів було певною мірою покладено в основу авторського методологічного забезпечення. А саме, в методологіях оцінювання передбачено застосування порівняльного аналізу, визначено порядок розрахунку синергетичного ефекту інтеграції (при впровадженні стратегії коопетиції). Відповідно, положення авторських методик враховують певні положення вказаних напрямків оцінки, виокремлені в роботі Л. Киш. Врахування можливостей вивчення синергетичного (додаткового) ефекту від впровадження стратегії коопетиції вирішує невирішену раніше в наукових працях проблему реалізації цього стратегічного напрямку. Встановлено, що підхід Л. Киш, покладений в основу методологічного забезпечення даної дисертації обумовило практичну цінність вказаних методик. А саме, доведено, що виявлення рівня синергії від реалізації цієї стратегії розвитку в рамках діяльності суб'єктів будівельного сектору України дає можливість оцінити можливості (відмову) застосування стратегічного напрямку» [128].

Варто зазначити значну наукову цінність підходу Е. Доржиєвої [73, с. 116–118], в межах якого пропонується: «здійснювати оцінювання ефективності реалізації інноваційної стратегії розвитку на плановому та фактичному рівні за основними напрямками, які є пріоритетними для відповідного сектору економіки. Зважаючи на те, що дослідницею пропонується оцінювання ефективності впровадження стратегій розвитку інноваційної корпорації, в її методиці пропонується: встановлення найбільш важливих показників через застосування факторного аналізу або використання методу аналізу пріоритетів; визначення ключових показників за такими структурними напрямками, як фінансовий, ризиковий, споживацький, процесний, напрямок навчання, розвитку кадрового складу тощо. В нашому дисертаційному дослідженні відмічено універсальність категорій показників та здійснено акцент на тому, що вони можуть бути використані для формування методологічного забезпечення в будівельній сфері із включенням до їх складу показників ефекту щодо створення будівельної продукції (послуг). Слід зазначити, що ефект інновацій авторка пропонує оцінювати на рівні оптимізації основних стратегічних напрямків діяльності та висуває рекомендацію оцінювати його у кількісному вимірі. Важливо відмітити, що певні положення пропозиції Е. Доржиєвої адаптовано в дисертації в нашій авторській методиці щодо оцінювання ефективності стратегій розвитку підприємств будівельного сектору України, а саме обґрунтовано та розкрито порядок розрахунку показника ефекту впливу впровадження інновацій (етап оцінювання рівня інноваційності реалізованої стратегії розвитку підприємства будівельного сектору економіки). При розробці методологічного забезпечення ми керувались орієнтиром авторки на встановлення ефекту щодо впровадження інновацій стосовно найбільш пріоритетних економічних показників розвитку, також враховано рекомендацію кількісного виміру такого ефекту впливу. На наш погляд, методичний підхід Є. Доржиєвої цінний для наукового досвіду тим, що

авторка пропонує не керуватись стандартним підходом до переліку оціночних показників, а моделювати та адаптувати його відповідно до особливостей та умов функціонування сектору економіки. Також слід зауважити, що представлений авторкою перелік оціночних показників ефективності інноваційної стратегії суб'єктів великого бізнесу (корпорації) є таким, що може бути легко змінюваним за кількома показниками до певних аспектів діяльності галузевого напрямку при незмінності основної логіки аналізу та параметрів дослідження» [128].

Слід відмітити, що: «в дисертаційному дослідженні розглянуто дискусійні підходи авторів, які заперечують можливість приведення оціночних показників ефективності впровадження стратегій розвитку суб'єктів сектору економіки до значення єдиного комплексного показника. А саме, було досліджено положення наукового дослідження А. Казанцева, Л. Мінделлі [107, с. 385], в рамках якого визначено потребу розрахунку окремих ефектів за кількісними, якісними показниками. На наш погляд, хоча автори і ґрунтовно описують перелік, склад оціночних напрямків (ефектів), їх бачення щодо неможливості визначення узагальнюючого комплексного показника не є остаточним, достовірним. Хоча, потрібно зауважити, що положення їх наукового погляду дозволило вплинути на логіку створення авторських методичних підходів, представлених в дослідженні, які основані виключно на застосуванні кількісних оціночних показників ідентифікації ефективності впровадження стратегій розвитку суб'єктів будівельного сектору. Відповідно, можемо зауважити, що хоча підхід А. Казанцева, Л. Мінделлі і вважаємо дискусійним, але його основні положення покладені в основу нашого методологічного забезпечення. Отже, слід зазначити вагому роль наукових розвідок зазначених авторів в напрямку вивчення зазначеної проблематики. При важливості доводів, визначених в підході А. Казанцева, Л. Мінделлі потрібно наголосити на тому, що автори не тільки не підтримують приведення до єдиного комплексного показника не тільки

розрахованих ефектів за певними напрямками, визначених у кількісному та якісному вимірах, але і заперечують можливість узагальнення (приведення до середнього значення) окремо кількісних, окремо якісних оціночних параметрів (ефектів). З таким підходом не можна погодитись, оскільки представлення узагальненого комплексного показника ефективності впровадження стратегій розвитку суб'єктів сектору економіки визначає важливу інформаційну картину щодо зазначеного напрямку. Потрібно зазначити, що на прикладі вказаного наукового підходу можна стверджувати, що навіть дискусійні погляди авторів на певні проблематичні питання можуть мати вагоме значення у становленні та створенні нових наукових розробок і методологічного забезпечення» [128].

Потрібно проаналізувати: «вагомий науковий внесок С. Соколюк [289] в напрямку розвитку методологічного забезпечення проблеми оцінювання ефективності впровадження стратегій розвитку суб'єктів сектору економіки (на прикладі інноваційних стратегій як одного з видів стратегій розвитку). Автор висувають власний методологічний підхід щодо розрахунку та аналізу окремих структурних компонент діяльності, які забезпечують ефективність впровадження інноваційних стратегій суб'єктів сектору економіки, також, як і А. Казанцева, Л. Мінделлі, не є прихильниками визначення комплексного єдиного показника ефективності. При цьому, перелік обраних та обґрунтованих оціночних показників, визначений С. Соколюк є комплексним за своїм охопленням, напрямками та масштабом врахування основних особливостей та структурних сфер діяльності, ефективність яких слід проаналізувати для встановлення результативності впровадження інноваційних стратегій суб'єктів сектору економіки. А саме, за результатами аналізу встановлено, що автор пропонує оцінювати рівень ефектів впровадження інноваційної стратегії суб'єктів сектору економіки за наступними структурними компонентами, зокрема:

– економічним компонентом, який передбачає оцінку: семи основних оціночних показників, які ідентифікують рівень ефективності реалізації зазначеної стратегії на загальному рівні; показників, які дають змогу ідентифікувати економічну ефективність за окремими напрямками інноваційного розвитку за видами ефектів залежно від економічних об'єктів (напрямок впровадження науково-технічних розробок, націлених на створення прогресивних технологічних процесів, підвищення рівня автоматизації та механізації виробництва (ефект в сфері виробництва); напрямок виробництва та впровадженням нових видів продукції з покращеними технологічними параметрами (ефект в сфері споживання);

– науково-технічним компонентом, пов'язаним з оцінкою ключових оціночних показників (рівня приросту інформаційних даних, що використовуються суб'єктом сектора економіки, іншими учасниками ринку; рівня приросту нових знань за різними сферами, в тому числі у виробництві; показника рівня новизни; показника можливості практичної реалізації новітніх технологій, розроблених, апробованих досліджуванним суб'єктом галузі; показника можливого масштабу застосування новітніх технологій, розроблених, апробованих досліджуванним суб'єктом сектора економіки; показника перспективності використання новітніх технологій, розроблених, апробованих досліджуванним суб'єктом сектора економіки);

– соціальним компонентом, пов'язаним з показниками ефектів від впровадження стратегії розвитку на рівні суб'єкта сектору економіки, регіону, інших територій тощо;

– екологічним компонентом (показники оцінки ефекту покращення основних показників екологічного середовища від впровадження стратегій розвитку суб'єктів сектору економіки, вивчення оптимізаційних змін за рівнем шуму, електромагнітного поля, забрудненості повітря, освітленості, вібрацій тощо). Варто відмітити, що підхід автора до виокремлення ефектів екологічної компоненти стратегії розвитку відповідає умовам

функціонування суб'єктів будівельного сектору економіки, зокрема, вказані показники можуть бути використані у якості оціночних для даної сфери. Зазначений аргумент пояснюється тим, що суб'єкти будівельного сектору економіки відносяться до категорії тих, які не здійснюють вагомого негативного впливу на навколишнє природне середовище. При цьому, за справедливим твердженням С. Соколюк [289], оптимізовані параметри (знижений рівень шуму в будинках, приміщеннях) може виступати у якості додаткового напрямку створення стратегічних переваг, свідчить про високі конкурентні параметри розвитку суб'єктів будівельного сектору економіки України. Зокрема, вибір будівельної продукції з боку споживачів (споживачів-інвесторів) оснований на врахуванні як основних економічних, технічних, так і енергоефективних (іноді в умовах України визначається пріоритет екологічним компонентам) компонентах. Відповідно, фактор шуму (як індикатор екологічного впливу на навколишнє природне середовище) може виступати у якості компоненту (показника), який впливає на думку покупця щодо придбання певних пропозицій на будівельному ринку України.

Слід підкреслити значну наукову цінність підходу вказаного автора (С. Соколюк), потрібно зазначити, що хоча його методичний підхід і не передбачає створення та використання єдиного комплексного показника ефективності впровадження стратегій розвитку суб'єктів сектору економіки, але склад визначених оціночних показників свідчить про можливість їх застосування (з адаптацією у разі потреби до умов та напрямків діяльності, видів виробництва будівельної продукції (послуг)) щодо параметрів функціонування суб'єктів будівельного сектору України. Важливим є те, що всі розглянуті оціночні показники, сформульовані в методичному забезпеченні зазначених авторів (С. Соколюк) є кількісними, і тому, на наш погляд, піддаються приведенню до єдиного комплексного оціночного показника, який ідентифікує загальний стан ефективності впровадження стратегій розвитку суб'єктів будівельного сектору України» [128].

Встановлено, що: «науковий підхід К. Шишкової [331] (передбачає оцінювання показників ефективності впровадження стратегії розвитку із застосуванням форми трьохмірної моделі ефективності, в положеннях якої передбачено розрахунок та аналіз якості прогнозної стратегії розвитку, якості механізму реалізації стратегії розвитку та рівень стратегічної ефективності) має чітку, комплексну логіку охоплення досліджуваних аспектів та генерує основні важливі напрямки оцінювання за даною проблематикою на загальному рівні. Зокрема, враховано потребу оцінювання якості прогнозування, реалізації стратегії розвитку суб'єктів сектору економіки, показник рівня ефективності зазначеної стратегії за основними оціночними напрямками. Хоча вказаний підхід і демонструє застосування дещо обмежених напрямків дослідження, встановлення характеру їх стану дасть, на наш погляд, ґрунтовну та достовірну відповідь на питання чи виступає вказана стратегія ефективним засобом успішного розвитку та підвищення конкурентних позицій на різних рівнях для досліджуваних суб'єктів сектору економіки (в тому числі будівельного). Потрібно зазначити, що вказані напрямки трьохмірної моделі ефективності стратегій розвитку суб'єктів сектору економіки враховані нами в методологічному забезпеченні оцінювання ефективності стратегій розвитку підприємств будівельного сектору України, а саме, передбачено оцінювання ефективності впровадження планової (задекларованої) стратегії розвитку досліджуваним підприємством будівельного сектора економіки (пропонується розрахунок планової та фактичної ефективності за обсягом доходу (виручки) від реалізації, обсягом виробництва будівельної продукції, часткою ринку тощо, обумовлено розрахунок рівня відповідності стратегії розвитку реалізованому потенціалу підприємства у кількісному вимірі). При цьому, нами здійснено розширення спектру оцінки, зокрема, запропоновано трьохмірну модель розширити за рахунок напрямку оцінки рівня інноваційності реалізованої стратегії розвитку підприємства будівельного сектору національної

економіки. Слід відзначити наукову цінність методологічного підходу К. Шишкової [331] з огляду на те, що авторка в рамках пропозиції оцінювання якості прогнозованої стратегії розвитку суб'єкта сектору економіки (розрахунок та оцінювання кількісних показників відповідності стратегії умовам зовнішнього середовища, його тенденціям та змінам, гнучкості, контролю, можливостям суб'єкта діяльності), якості механізму реалізації стратегії розвитку підприємницької структури (розрахунок та оцінювання кількісних показників стану доступності реалізації; повноти та максимального впровадження основних стратегічних завдань тощо) висуває пропонує використовувати кількісні параметри оцінки, що свідчить про високий рівень достовірності, ґрунтовності методики, визначеної дослідницею. Потрібно зауважити, що вказівка та роз'яснення авторки щодо потреби розрахунку і оцінювання стратегічної ефективності впровадження обраного курсу для досліджуваного суб'єкта сектору економіки свідчить не тільки про орієнтир на визначення ефекту стратегій розвитку, але і на комплексність підходу стосовно оцінювання доцільності вибору та реалізації загальних стратегічних напрямків та цілей в цілому» [128].

Визначено, що: «в дисертаційному дослідженні розглянуто підхід, пов'язаний із застосуванням в оцінці певних оціночних показників та критеріїв аналізу, і характеризується методичним забезпеченням локального напрямку оцінювання ефективності стратегій розвитку суб'єктів сектору економіки. Прибічники зазначеного підходу А. Томпсон, А. Стрікленд [378] пропонують визначати такі напрямки ефективності, як: рівень відповідності стану готовності досліджуваного суб'єкта сектору економіки до впливів внутрішніх, зовнішніх факторів з позицій власних стратегічних цільових орієнтирів, потенціалу можливостей тощо; рівень конкурентних переваг, визначений на стратегічному рівні; рівень ефективності результатів впровадження стратегій, який характеризує стан інтенсивності функціонування досліджуваного суб'єкта. В процесі вивчення положень

підходу авторів (А. Томпсона, А. Стрікланда) встановлено, що незважаючи на досить обмежений перелік оціночних напрямків, вказана методологія та показники дадуть змогу оцінити такі важливі аспекти стратегічного розвитку як: характер інтенсивності функціонування суб'єкта сектору економіки; конкурентні переваги та стан конкурентоспроможності суб'єктів сектору економіки порівняно з компаніями, які є конкурентами в даній сфері; показники стану готовності даного суб'єкта до впровадження стратегічних орієнтирів та завдань, встановлених самостійно. Вказівка на потребу розрахунку та оцінку рівня інтенсивності показує прямий зв'язок підходу А. Томпсона, А. Стрікланда саме із стратегіями розвитку суб'єктів сектору економіки, а не іншими стратегіями, які можуть також передбачати другі напрямки функціонування та господарсько-економічної, ринкової еволюції підприємницьких структур певних сфер економіки, окрім розвитку. Якщо розглядати стратегічні орієнтири суб'єктів будівельного сектору економіки України в умовах кризових економічних явищ на різних рівнях, можна прийти висновку, що вони можуть певний період передбачати ігнорування та відхід від стратегій розвитку. Відповідно, акцент зазначених авторів (А. Томпсона, А. Стрікланда) на потребі здійснення оцінки рівня інтенсивності функціонування досліджуваних суб'єктів сектору економіки є передумовою орієнтира авторів на створенні методологічного забезпечення аналізу стратегічного планування та управління в умовах розвитку. Важливо також зауважити, що певні положення методологічного забезпечення, представленого А. Томпсоном, А. Стрікландом, були частково використані та адаптовані в нашому дисертаційному дослідженні. Зокрема, положеннями методики оцінювання ефективності стратегій розвитку підприємств будівельного сектору економіки України передбачається:

– визначення рівня інноваційності реалізованої стратегії розвитку підприємства будівельного сектору національної економіки (інноваційний розвиток може бути передбачено виключно в умовах інтенсивного розвитку

суб'єктів відповідного сектору економіки). Відповідно, за вказаним напрямком методологічного забезпечення авторського підходу, викладеного в дисертації, ми певним чином врахували орієнтир вказаних авторів (А. Томпсона, А. Стрікланда) на потребу дослідження рівня інтенсивності функціонування досліджуваних суб'єктів секторів економіки;

– методичне забезпечення оцінки доцільності вибору певної стратегії розвитку досліджуваним підприємством будівельного сектору економіки (визначення рівня відповідності стратегії розвитку реалізованому потенціалу підприємства), яке частково за своєю логікою, параметрами аналізу відповідає запропонованому авторами (А. Томпсоном, А. Стрікландом) напрямку оцінки рівня відповідності стану готовності досліджуваного підприємства до впливів внутрішніх, зовнішніх факторів з позицій власних стратегічних цільових орієнтирів, потенціалу можливостей тощо. Варто відзначити, що встановлення питання відповідності стратегічних орієнтирів суб'єктів сектора економіки умовам та факторам середовища важливе як на плановому рівні, так і на рівні реалізації стратегії. І цей аспект враховано в методичному забезпеченні, наведеному в рамках авторського підходу щодо здійснення оцінки за вказаним напрямком» [128].

Було здійснено систематизацію та аналіз джерельної бази дослідження проблеми оцінювання ефективності стратегій розвитку в економічній думці. Визначено загальні наукові підходи, положення яких проаналізовано та враховано в авторських пропозиціях щодо методологічного забезпечення даної проблематики. Доведено відсутність універсального підходу щодо оцінювання зазначеного напрямку, визначено основні переваги та дискусійні аспекти поглядів науковців та положення розглянутих наукових підходів, які використано та враховано при створенні авторських пропозицій» [128].

Доведено, що: «представлене та обґрунтоване в дисертації концептуальне бачення оцінювання ефективності стратегій розвитку, яке передбачає визначення рівня інноваційності реалізованої стратегії розвитку

підприємства будівельного сектору національної економіки, обґрунтування методичного забезпечення оцінювання доцільності вибору певної стратегії розвитку підприємством будівельного сектору, що дає змогу на практиці використовувати універсальний інструментарій оцінювання ефективності стратегій розвитку суб'єктів сектору, положень кількісного аналізу, результатів дослідження загальних стратегічних орієнтирів, показників за основними сферами діяльності (фінансово-економічною, інвестиційною та інноваційною). Важливою характеристикою авторського бачення є те, що його умовами передбачено теоретико-методичний підхід до оцінювання рівня відповідності стратегії розвитку реалізованому потенціалу, рівня ефективності впровадження планової (задекларованої) стратегії розвитку суб'єкта через використання таких вихідних оціночних параметрів, які відповідають особливостям економічної діяльності суб'єктів будівельного сектору національної економіки.

Таким чином, на основі викладеного в підрозділах 1.1, 1.2, 1.3 дисертації нами було вперше розроблено теоретико-концептуальні положення щодо формування та дослідження стратегій розвитку будівельного сектору національної економіки відповідно до європейського досвіду, вимог сталого розвитку, сучасного стану суб'єктів сектору. Їх зміст формує стратегічне бачення розвитку будівельного сектору національної економіки за критерієм багатоаспектної ефективності та результативності в межах чинних законодавчих норм і правил щодо екологізації, інноваційності, ефективності будівельної діяльності.

Висновки до розділу 1

В процесі аналізу стану наукового опрацювання проблеми оцінювання ефективності стратегій розвитку та характеристик стратегій розвитку будівельного сектору сформульовано наступні висновки:

1. Визначено основні сутнісні ознаки поняття стратегії розвитку суб'єкта економічної системи, серед яких: стратегічне цілеутворення та встановлення механізму реалізації цілей в умовах змінюваного середовища; ознаку революційності; поділ факторів та умов середовища суб'єкта економічної системи за ознакою теорії SWOT-аналізу (сильні, слабкі сторони, можливості та загрозові напрямки); ознака штучності або природності (достовірності, об'єктивності, ґрунтовності) характеру стратегії розвитку; ознака гнучкості стратегічного планування та управління; варіативність способів, заходів щодо досягнення стратегічних цілей; певний комплекс правил щодо прийняття стратегічних рішень; процедура синергізму (об'єднання) всіх елементів стратегічного управління, як ознака стратегії розвитку суб'єкта економічної діяльності, що обумовлює забезпечення досягнення цільових орієнтирів. Відповідно до сутнісних ознак, зважаючи на положення розглянутих трактувань науковців було розроблено авторське визначення сутності досліджуваного поняття.

2. Встановлено, що: до основних видів стратегій розвитку у роботі запропоновано віднести:

а) локальні стратегії розвитку, які визначаються за функціональними (процесними), структурно-управлінськими, ринковими та продуктовими, фінансово-економічними цільовими орієнтирами та можливостями;

б) інноваційні локальні стратегії розвитку, які визначають управління всіма (конкретними) сферами діяльності і пов'язані з орієнтиром на покращення існуючих позицій за всіма (конкретними) напрямками діяльності;

в) комплексні сталі стратегії розвитку, які представляють собою оптимальні комбінації локальних сталих стратегій розвитку;

г) комплексні гнучкі стратегії розвитку, які включають оптимальні комбінації локальних гнучких стратегій розвитку, і найбільш адаптовані до змін ринкового середовища, є конструкторами його трансформацій, визначають нові тренди та тенденції тощо.

3. Визначено систематизацію та отримано результати аналізу нормативно-правового забезпечення формування та реалізації стратегій розвитку будівельних підприємств в Україні. За даними аналізу встановлено наступні висновки, зокрема визначено, що основними напрямками такого регулювання виступають: екологічні напрямки діяльності суб'єктів (екологічні параметри впливу, визначені в державних будівельних нормах, природоохоронному законодавстві); організаційно-технічні, архітектурні, геологічні, інженерні норми будівельної діяльності. Результати оцінювання показали, що існуючі нормативно-правові засади враховуються суб'єктами як на рівні нормативних граничних норм в рамках нормативної стратегії екологізації, стратегій управління архітектурними, організаційно-технічними, геологічними, інженерними параметрами (складових загальної стратегії розвитку), а випереджувальні напрямки є свідченням декларування та впровадження активних, інноваційних стратегій.

4. Систематизація та аналіз сучасних підходів до оцінювання ефективності стратегій розвитку дали змогу встановити основні невирішені завдання методологічного забезпечення за вказаним напрямом унаслідок обмеженості застосованих методологій класичних підходів до прогнозування, порівняльного та багатовимірного аналізів, комплексного й інтегрального оцінювання ключових показників, секторальних ефектів, досяжності за критеріями, зокрема, інноваційності тощо.

5. Обґрунтовано концептуальне бачення оцінювання ефективності стратегій розвитку, що передбачає визначення рівня інноваційності

реалізованої стратегії розвитку підприємства будівельного сектору національної економіки, обґрунтування методичного забезпечення оцінювання доцільності вибору певної стратегії розвитку підприємством будівельного сектору, що дає змогу на практиці використовувати універсальний інструментарій оцінювання ефективності стратегій розвитку суб'єктів сектору, положень кількісного аналізу, результатів дослідження загальних стратегічних орієнтирів, показників за основними сферами діяльності (фінансово-економічною, інвестиційною та інноваційною).

Результати дослідження, викладені в цьому розділі, опубліковані в працях: [127; 128; 135; 138; 140; 145; 147; 151; 153; 157; 160].

РОЗДІЛ 2

МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ОЦІНЮВАННЯ СТАНУ ТА СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ БУДІВЕЛЬНОГО СЕКТОРУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ В УМОВАХ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

2.1. **Методологія оцінювання ефективності стратегій розвитку суб'єктів будівельного сектору національної економіки**

Аналіз основних особливостей та тенденцій розвитку будівельного сектору національної економіки важливий з точки зору встановлення проблем та переваг функціонування досліджуваної сфери. Розуміння ключових аспектів становлення будівництва в Україні дасть змогу визначити стратегічні напрямки діяльності суб'єктів господарювання на сучасному етапі розвитку.

В табл. 2.1 представлено динаміку валового внутрішнього продукту будівельного сектору національної економіки та структуру будівництва в ВВП України за 2016–2020 рр. Згідно з результатами табл. 2.1 можемо констатувати наступне, а саме:

1) Темпи росту валового внутрішнього продукту України за останні 5 років мають стійку тенденцію до скорочення, а саме особливо значне зменшення характеризує 2020 рік та становить 213 464 млн грн.

2) Темпи росту будівельного сектору в загальному обсязі ВВП України демонструють тенденцію до збільшення, але в 2020 році спостерігається значне скорочення темпів росту будівництва та становить 12 844 млн грн.

3) Частка будівельного сектору в загальному показнику валового внутрішнього продукту України за 2016–2020 рр. істотно не змінилася та коливається в межах 2–2,8%.

Таблиця 2.1

**Динаміка та структура будівельного сектору національної економіки
в показнику валового внутрішнього продукту України за 2016–2020 рр.
(у фактичних цінах, млн грн)**

Показник	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.	2020 р.	Абсолютне відхилення			
						У 2017 р. порівня но з 2016 р.	У 2018 р. порівн яно з 2017 р.	У 2019 р. порівн яно з 2018 р.	У 2020 р. порівня но з 2019 р.
ВВП всього	2385367	2983882	3560596	3978400	4191864	598515	576714	417804	213464
Будівниц тво	47457	64431	81259	107430	120274	16974	16828	26171	12844
Частка в загальному обсязі ВВП України, %									
Будівниц тво	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.	2020 р.	У 2017 р. порівня но з 2016 р.	У 2018 р. порівняно з 2017 р.	У 2019 р. порівня но з 2018 р.	У 2020 р. порівня но з 2019 р.
	1,99	2,16	2,04	2,7	2,87	0,17	-0,12	0,66	0,17

Таблиця 2.2

**Викиди забруднюючих речовин, діоксиду вуглецю в атмосферне повітря
від стаціонарних джерел забруднення та утворення відходів за будівельним
сектором за 2016–2020 рр. (тис. т)**

	Забруднюючих речовин			Діоксиду вуглецю			Утворено відходів		
	тис.т	абсол. темпи росту	у % до підсумку	тис.т	абсол. темпи росту	у % до підсумку	усього, тис. т	будів- ництво	абсол. темпи росту
2016	3,1	-	0,1	122,7	-	0,1	295870,1	300,2	-
2017	1,7	-1,4	0,1	52,8	-69,9	0,0	366054,0	493,8	193,6
2018	3,4	1,7	0,1	57,0	4,2	0,0	352333,9	378,8	-115,0
2019	2,5	-0,9	0,1	38,0	-19,0	0,0	441516,5	188,7	-190,1
2020	2,0	-0,5	0,1	48,9	10,9	0,0	462373,5	14,5	-174,2

За результатами таблиці 2.2 можна зробити наступні висновки:

1) викиди забруднюючих речовин в атмосферне повітря за будівельним сектором поступо скорочуються, найнижче значення спостерігалось у 2017 р.

та становило 1,7 тис.т. У 2020 р. цей показник збільшився до 2,0 тис.т, але питома вага забруднюючих речовин від будівельного сектору не змінювалась протягом 5 років та становить 0,1%; 2) викиди діоксиду вуглецю також мали тенденцію до скорочення, але у 2020 році цей показник збільшився на 10,9 тис.т та становив 48,9; 3) відходи від будівельного сектору мають дуже позитивну динаміку і визначаються істотним скороченням цього показника, чого не можна сказати про загальну кількість утворених відходів за всіма видами економічної діяльності; 4) найбільший показник утворених відходів від будівництва спостерігався у 2017 році та складав із загального обсягу утворених відходів 0,13% (493,8 тис. т), але вже у 2020 році із загального обсягу утворених відходів 0,003% (14,5 тис. т) припадає на відходи, що утворились унаслідок будівельної діяльності.

Дослідження основних напрямків та тенденцій розвитку будівельного сектору економіки в інших країнах є достатньо важливим завданням з огляду на те, що ця сфера займає провідне місце в національній економіці, потребує удосконалення зважаючи на кращі досягнення зарубіжного досвіду. Вивчення становлення будівництва в економічно розвинених та країнах, що розвиваються дозволить створити загальні вектори розвитку, дасть змогу встановити фактори, які впливають на такі результати, оцінити сучасні особливості, які притаманні тим або іншим економікам.

В рамках нашого дослідження будуть проаналізовані основні аспекти розвитку будівельного сектору економіки на рівні розвинених країн та країн, що розвиваються. Методологія оцінювання створена нами на підставі використання методу систематизації, порівняльного аналізу, її схема наведена в табл. 2.3. Представлена методологія передбачає виділення основних етапів оцінювання стану та тенденцій розвитку будівельного сектору національної економіки розвинутих країнах і країн, що розвиваються (три етапи, а саме: встановлення оціночних показників; класифікація досліджуваних країн за

рівнем розвитку будівельного сектору економіки; виявлення основних трендів розвитку будівельного сектору економіки у досліджуваних країнах).

На рівні оціночних показників визначено такі, які прийнято вважати традиційними в контексті даного аналізу, зокрема: Обсяг виробленої будівельної продукції (виконаних будівельних робіт) підприємствами країни (V_{sp}); Індекс будівельної продукції (I_{bp}). Ці показники дадуть змогу визначити загальну картину розвитку досліджуваної галузі, а Індекс будівельної продукції (I_{bp}) покаже тенденції зростання або скорочення на національному рівні.

При цьому, важливим аспектом вивчення будівельного сектору економіки є питання її фактичного розвитку в рамках людського потенціалу (чисельності населення країни) та території країни. Для цього запропоновано використання Індексу розвитку будівельної галузі відносно до людського потенціалу (I_{cdp}) [авторська розробка] та Індексу розвитку будівельної галузі відносно до території країни (I_{cdpt}) [авторська розробка]. Зазначені показники створені за аналогією показника ВВП на душу населення. Відповідно з нашою авторською позицією Індекс розвитку будівельної галузі (I_{cdp}) висвітлює стан розвитку галузі на душу населення, а Індекс розвитку будівельної галузі відносно до території країни (I_{cdpt}) – стан розвитку галузі у територіальному вимірі (на один квадратний метр). Такий підхід дозволить, на наше переконання, оцінити рівень досягнень та розвитку будівельного сектору економіки з огляду на фактичний людський та територіальний потенціал країни.

Згідно положень запропонованої методології визначається етап класифікації досліджуваних країн за рівнем розвитку будівельного сектору економіки.

Таблиця 2.3

**Методологічний підхід оцінювання стану будівельного сектору
національної економіки відносно інших країн**

Етап / № п/п	Найменування етапу / Назва показника	Характеристика та порядок визначення, розрахунку
I	Встановлення оціночних показників	
1	Обсяг виробленої будівельної продукції (виконаних будівельних робіт) підприємствами країни (V_{cp})	Визначається у вартісному вимірі, за функціональним підходом (є способом узагальнень результатів, згідно з яким показники розвитку систематизують за видами діяльності, які мають ознаки однорідності). Інформаційні джерела: офіційні статистичні дані. Здійснюється оцінка: динаміки обсягу виробленої будівельної продукції (виконаних будівельних робіт); динаміки обсягу виробленої будівельної продукції (виконаних будівельних робіт) за видами; оцінка структури виробленої будівельної продукції (виконаних будівельних робіт) підприємствами країни підприємствами країни за досліджуваний період. Для умов уніфікації: всі статистичні дані переводяться в дол. США
2	Індекс будівельної продукції (I_{bp})	Визначається динаміка показника на рівні підприємств країни за досліджуваний період, здійснюються висновки щодо розвитку (у разі зростання показника), скорочення (за умов скорочення показника) росту будівельного сектору економіки країни. Розраховується самостійно або визначається за офіційними статистичними даними
3	Індекс розвитку будівельної галузі відносно до людського потенціалу (I_{cdr}) [авторська розробка]	$I_{cdr} = V_{cp} / Pop$, де Pop – чисельність населення країни. Інформаційні джерела: офіційні статистичні дані. Розраховується значення індексу за досліджувані роки, аналізується його динаміка, здійснюються висновки. Встановлюється, що високе значення індексу показує високий рівень розвитку будівельного сектору економіки країни
4	Індекс розвитку будівельної галузі відносно до території країни (I_{cdpt}) [авторська розробка]	$I_{cdpt} = V_{cp} / Ars$, де Ars – площа країни. Інформаційні джерела: офіційні статистичні дані. Розраховується значення індексу за досліджувані роки, аналізується його динаміка, здійснюються висновки. Встановлюється, що високе значення індексу показує високий рівень розвитку будівельного сектору економіки країни
II	Класифікація досліджуваних країн за рівнем розвитку будівельної галузі (за двома Індексами розвитку будівельної галузі)	Залежно від значень Індексів розвитку будівельної галузі (I_{cdr} та I_{cdpt}) класифікуються досліджувані країни. Визначаються країни з високим, середнім, низьким рівнем розвитку будівельного сектору економіки
III	Виявлення основних трендів розвитку будівельної галузі у досліджуваних країн	Інформаційні джерела: офіційні статистичні дані та аналітичні дані надійних інформаційних, наукових видань. Визначаються, характеризуються основні тенденції, які забезпечували розвиток будівельного сектору економіки у досліджуваних країн

Джерело: авторська розробка.

Встановлено, що в рамках цього етапу визначено здійснення систематизації країн залежно від значень Індексу розвитку будівельної галузі (Icdp) та Індексу розвитку будівельної галузі відносно до території країни (Icdpt) за категоріями держав з високим, середнім, низьким рівнем розвитку.

Етап виявлення основних трендів розвитку будівельної галузі у досліджуваних країн є заключним в структурі поданої методики. Він пов'язаний з виявленням та констатацією основних тенденцій, які забезпечували розвиток будівельного сектору економіки у досліджуваних країн.

Наукова новизна представленої методології полягає в тому, що вперше розроблено науково-методологічний підхід до оцінювання стану та тенденцій розвитку будівельного сектору у розвинених країнах і країн, що розвиваються, на основі порядку розрахунку Індексу розвитку будівельної (інтегрованого показника за обсягами будівельної продукції, чисельності населення та території країни) відносно до людського потенціалу та Індексу розвитку будівельної галузі відносно до території країни через призму інтегрованих параметрів. Практичне використання підходу дозволило оцінити рівень досягнень та розвитку будівельного сектору з огляду на фактичний людський та територіальний потенціал країн

Перейдемо до аналізу стану та тенденцій розвитку будівельного сектору економіки розвинених країн і країн, що розвиваються. Для аналітичних цілей буде використано підхід щодо дослідження, поданий в табл. 2.3. В якості джерел інформації використовуються статистичні та аналітичні, наукові дані щодо розвитку будівельного сектору економіки країн.

В табл. Б.1 (Додаток Б) наведено динаміку оціночних показників розвитку будівельного сектору економіки деяких розвинених країн за 2014–2020 рр. Проведемо аналіз отриманих результатів, які визначають картину розвитку будівельного сектору економіки досліджуваних розвинених країн, серед яких виділено Німеччину, Іспанію, Польщу, Данію. Відповідно до оціночних даних, переставлених в табл. Б.1 (Додаток Б), аналітичних даних

розвитку тенденцій будівельного сектору економіки розвинених країн можна констатувати наступне:

1) В Німеччині обсяг виробленої будівельної продукції (виконаних будівельних робіт) підприємствами країни (V_{sp}) демонстрував зростання впродовж 2014–2020 рр. За станом на 31.12.2020 р. значення цього показника дорівнювало 267 415,8 млн дол. США. Відзначена динаміка вказаного показника відбивається в позитивних змінах Індексу будівельної продукції (I_{bp}), а саме, протягом цього періоду зазначений індекс характеризувався ростом. Найбільше збільшення індексу (на 5,4%) відмічено в 2019 р. порівняно з 2018 р. Як видно з даних табл. Б.1, незважаючи на високі показники розвитку будівельного сектору економіки в країні, в 2015 р. порівняно з 2014 р., як і в останні два досліджувані роки (2017, 2018 рр.), і в 2020 р. (через карантинні обмеження) відбувається скорочення темпів зростання обсягу виробленої будівельної продукції (виконаних будівельних робіт) підприємствами країни (V_{sp}) і Індексу будівельної продукції (I_{bp}).

Індекс розвитку будівельної галузі відносно до людського потенціалу (I_{cdp}) в Німеччині за 2014–2020 рр. демонстрував, хоча і не значне, але стійке зростання. За станом на кінець 2020 р. він складав 3214,1 дол. США на 1 особу. Це високий показник, він свідчить про розвиток будівельного сектору економіки в країні на рівні високого показника чисельності населення (83,2 млн осіб). Відповідно, досліджуваний сектор економіки знаходиться в стадії розвитку. Індекс розвитку будівельної галузі відносно до території країни (I_{cdpt}) також, як і попередній показник, стабільно зростає. Його значення на кінець 2020 р. дорівнювало 0,75 дол. США на 1 кв. м, це високе значення використання територій в рамках функціонування будівельного сектору економіки.

Зазначений факт скорочення темпів зростання обсягу виробленої будівельної продукції (виконаних будівельних робіт) підприємствами Німеччини фахівці, науковці пов'язують [347] з тим, що темпи зростання

інвестицій в нове житлове будівництво, темпи зростання якого в 2017 р. порівняно з 2016 р. скоротились на 2,3%, а в 2018 р. порівняно з 2017 р. – на 3%. В 2020 р. вказані інвестиції скоротились на 2,2% порівняно із 2019 р. Дослідження свідчать, що скорочення рівня інвестування в нове житлове будівництво, яка складало на кінець 2020 р. приблизно 1/3 всього житлового будівельного сектора, є тенденцією останніх чотирьох років. За даними аналітичних джерел, пріоритетом інвестування, яке в перспективі тільки буде зростати стає реконструкція та модернізація житлового будівництва. Така тенденція пов'язана із зростанням державних замовлень на житло для біженців. Вказаний пріоритет щодо інвестування в модернізаційні роботи та реконструкцію житлового фонду країни, за твердженням дослідників [347], буде тривати ще кілька років. Іншою важливою тенденцією 2017–2020 рр. в будівельному секторі економіки Німеччини можна назвати зростання обсягів інфраструктурного будівництва (на 2% в 2017 р., на 3,5% в 2018 р., на 3% в 2019 р., на 2% в 2020 р.) за рахунок інвестицій в автомобільні дороги, водні шляхи, залізничну систему (12,6 млрд євро в 2017 р., 14 млрд євро в 2018 р.). Скорочення темпів зростання обсягів будівельного сектору економіки Німеччини в 2020 р. обумовлене карантинними обмеженнями та скороченням діяльності суб'єктів господарювання в цій сфері.

2) В Іспанії обсяг виробленої будівельної продукції (виконаних будівельних робіт) підприємствами країни (V_{sp}) стабільно зростав за період 2014–2020 рр. На кінець 2020 р. цей показник складав 68314,3 млн дол. США. Ріст зазначеного показника характеризує Індекс будівельної продукції (I_{br}), який також збільшувався за даний період. За станом на 31.12.2020 р. він склав 104,9%. За вказані сім років тільки в 2016 р. порівняно з 2015 р. і в 2019 р. порівняно із 2018 р. відмічалось певне скорочення темпів росту вироблення будівельної продукції в країні. Найважливішою тенденцією, яка визначає весь розвиток будівництва в Іспанії починаючи з 2017 р., за твердженням дослідників, є будівництво нового житла в високому ціновому сегменті, яке в

майбутньому придбають заможні іноземці з РФ, Китаю. Тенденція так званого буму на таке будівництво цієї категорії викликане попитом з боку вітчизняних, іноземних споживачів на купівлю будівників, вілл на морському узбережжі. Вказане явище позитивно вплинуло на вирішення проблеми працевлаштування, підвищення рівня доходів місцевого населення. Відповідно до прогнозів, така ситуація в сфері будівництва буде тривати ще близько двох років. Окрім зростання обсягів будівництва житлових будинків високого цінового сегменту (близько 5% щороку з 2017 р.), відмічається також тенденція збільшення будівництва квартир середнього цінового сегменту (3,5% зростання в 2017 р., 4% – в 2018 р., 2% зростання в 2020 р.). За станом на 31.12.2017 р. частка нового житлового будівництва в його загальному складі в Іспанії дорівнювала близько 67%, за станом на 31.12.2018 р. – 73%, за станом на 31.12.2019 р. – 74%, за станом на 31.12.2020 р. – 78%.

За даними табл. Б.1, Індекс розвитку будівельної галузі відносно до людського потенціалу (Icsp) в Іспанії за 2014–2020 рр. демонстрував стійке зростання і на кінець 2020 р. він дорівнював 1464,43 дол. США на 1 особу. Вказаний показник знаходиться на середньому рівні і свідчить про відповідний розвиток будівельного сектору економіки в країні на рівні високого показника чисельності населення (46,649068 млн осіб). Індекс розвитку будівельної галузі відносно до території країни (Icsp_t) зростав починаючи з 2017 р. Його значення на кінець 2020 р. дорівнювало 0,14 дол. США на 1 кв. м, це середнє значення використання територій в рамках функціонування будівельного сектору економіки.

3) В Польщі обсяг виробленої будівельної продукції (виконаних будівельних робіт) підприємствами країни (V_{сп}) демонстрував стабільне зростання впродовж 2017–2018 рр. В 2014–2016 рр. цей показник змінювався через нестабільний інвестиційний клімат, невизначеності інвесторів щодо вкладання в зазначений сектор. За станом на 31.12.2018 р. він дорівнював

41129,784 млн дол. США. Зростання цього показника в 2017–2018 р. обумовило зростання Індексу будівельної продукції (Ibp), який також збільшувався за даний період. На кінець 2018 р. цей індекс склав 117,9%. Індекс зростання обсягів виробленої будівельної продукції в 2018 р. в Польщі випереджає аналогічний показник у Німеччині та Іспанії, які мають більші обсяги будівництва у вартісному вимірі. Високі темпи росту будівельного сектору економіки прогнозуються і на перспективу. В 2019 р. спостерігалось зростання обсягів будівництва на 105,7%, при цьому відбувалось скорочення темпів його росту через зниження інвестицій, в 2020 р. у порівнянні із 2019 р. даний показник знизився і склав 96,2%, що обумовлено як зниженням інвестицій, так і карантинними заходами.

Індекс розвитку будівельної галузі відносно до людського потенціалу (Icdp) в Польщі за 2017–2019 рр. визначався стійким зростанням, що пов'язано з стабілізацією інвестування в сектор, в 2020 р. він скоротився через визначені причини зниження інвестицій та обсягів будівництва через карантин. За станом на кінець 2020 р. він складав 1092,88 дол. США на 1 особу. Це середнє значення показника, він свідчить про відповідний рівень розвитку будівельного сектору економіки в країні на рівні достатньо високого показника чисельності населення (38,268 млн осіб). Можна відмітити перспективу зростання вказаного показника зважаючи на прогнози збільшення обсягів будівництва в 2021, 2022 рр. Індекс розвитку будівельної галузі відносно до території країни (Icdpt) також, як і попередній показник, стабільно зростав в 2017, 2018, 2019 рр., але в 2020 р. він скоротився. Значення цього індексу на кінець 2020 р. дорівнювало 0,134 дол. США на 1 кв. м, це середнє значення використання територій в рамках функціонування будівельного сектору економіки.

Серед основних тенденцій, які визначили зростання будівельного сектору економіки 2017, 2018, 2019 рр. стало зростання інфраструктурного будівництва (8% в 2017 р., 8,1% в 2018 р., 7,2% в 2019 р.) (залізничне,

дорожнє (більше 110 проектів) будівництво, будівництво в сфері водопостачання, енергії). Таке суттєве зростання обумовило збільшення обсягів будівництва в Польщі. Суттєве зростання інфраструктурного будівництва в 2017, 2018, 2019 рр., яке заплановане не перспективу близько 5 років, забезпечене державними замовленнями, які фінансувались з фондів ЄС [375]. В 2020 р. показник інфраструктурного будівництва скоротився на 2% через зниження інвестицій.

4) В Данії обсяг виробленої будівельної продукції (виконаних будівельних робіт) підприємствами країни (V_{sp}) демонстрував стабільне зростання впродовж 2014–2020 рр. В 2017–2018 рр. цей показник також відмічався збільшенням темпів росту через впровадження проекту нежитлового будівництва комплексних лікарень по всій країні (мають назву «супершпиталів»), 10 з яких передбачено створити на базі існуючих, а 6 – повністю нових. На здійснення цього проекту направлено 5400 млн євро на 6 років (період з 2017 по 2022 рр.) [376]. Отже, тенденцією 2017, 2020 рр. є активізація нежитлового будівництва комплексних лікарень по всій країні, обумовлена інвестуванням у відповідний проект. За станом на 31.12.2020 р. обсяг виробленої будівельної продукції дорівнював 25656,5 млн дол. США. Зростання цього показника в 2014–2020 р. обумовило зростання Індексу будівельної продукції (I_{br}), який також збільшувався за даний період. На кінець 2020 р. вказаний індекс склав 105,2%.

Другою важливою тенденцією розвитку будівельного сектору економіки Данії, за твердженням дослідників [376], є суттєвий зріст працевлаштування в даній сфері. Зокрема, урядом країни передбачено за період 2017–2020 рр. створити 87300 додаткових робочих місць за рахунок нових проектів нежитлового інфраструктурного будівництва, вказане було реалізовано.

Індекс розвитку будівельної галузі відносно до людського потенціалу (I_{cdr}) в Данії за 2014–2020 рр. визначався стійким зростанням. За станом на

кінець 2020 р. він складав 4418,63 дол. США на 1 особу. Це високе значення показника, він свідчить про високий рівень розвитку будівельного сектору економіки в країні на рівні достатньо невисокого показника чисельності населення (5,806436 млн осіб). Індекс розвитку будівельної галузі відносно до території країни (Icdpt) також, як і попередній показник, стабільно зростав в 2014–2020 рр. Значення цього індексу на кінець 2020 р. дорівнювало 0,595 дол. США на 1 кв. м, це високе значення використання територій в рамках функціонування будівельного сектору економіки.

В табл. Б.2 (Додаток Б) подано динаміку оціночних показників розвитку будівельного сектору економіки деяких країн, що розвиваються за 2014–2020 рр. Показники розраховувались відповідно до положень авторського підходу, викладеного в табл. 2.3. Здійснимо аналіз отриманих результатів, які визначають картину розвитку будівельного сектору економіки досліджуваних країн, що розвиваються, серед яких виділено Білорусь, Казахстан, Вірменію.

Згідно з оціночними даними, переставленими в табл. Б.2 (Додаток Б), аналітичними даними розвитку тенденцій будівельного сектору економіки країн, що розвиваються можна відзначити таке:

1) в Казахстані обсяг виробленої будівельної продукції (виконаних будівельних робіт) підприємствами країни ($V_{ср}$) суттєво коливався впродовж 2014–2020 рр. Найбільш негативні явища відмічались в 2015 р., коли вказаний показник скоротився на 6094 млн дол. США (41,67%). З 2016 р. спостерігається поступове зростання сектору економіки, хоча темпи росту не вирізняються збільшенням.

За станом на 31.12.2020 р. цей показник дорівнював 13824,036 млн дол. США. Збільшення вказаного показника в 2016–2020 р. обумовило зростання Індексу будівельної продукції ($I_{бр}$), який також збільшувався за даний період. За станом на кінець 2020 р. цей індекс склав 111,2%. В цілому, країна має низький рівень обсяг виробленої будівельної продукції (виконаних будівельних робіт) порівняно з розвиненими країнами, але на фоні інших

держав із схожим соціально-економічним станом, вказаний показник достатньо високий.

Індекс розвитку будівельної галузі відносно до людського потенціалу (Icdp) в Казахстані визначався стійким зростанням в 2016–2020 рр., коли почали зростати обсяги будівництва. За станом на кінець 2020 р. він складав 734,0287 дол. США на 1 особу.

Це низьке значення показника, воно свідчить про відповідний рівень розвитку будівельного сектору економіки в країні на рівні достатньо значного показника чисельності населення (18,8331 млн осіб). Порівняно із значеннями цього показника у інших країн, що розвиваються, можна відзначити, що Казахстан є одним лідерів за його значенням. Відповідно, це стосується цієї категорії країн. Індекс розвитку будівельної галузі відносно до території країни (Icdpt) також, як і попередній показник, стабільно зростає в 2016, 2017, 2018, 2019, 2020 рр. Значення цього індексу на кінець 2020 р. дорівнювало 0,00507 дол. США на 1 кв. м, це низьке значення використання територій в рамках функціонування будівельного сектору економіки.

Вивчення матеріалів аналітиків [229], свідчить, що ключовою тенденцією розвитку будівельного сектору економіки Казахстану є зростання нового житлового будівництва, пов'язане з інвестиціями в цю сферу, особливо в період 2017, 2018 рр. В 2019, 2020 рр. також відбувалось збільшення інвестицій і житлове будівництво, яке забезпечило ріст випуску продукції даної сфери будівництва. Зокрема, в 2017 р. обсяг інвестицій за 2017 р. за цим напрямком зріс на 8%, а в 2018 р. – на 8,1%, в 2019 р. – на 9,3%, в в 2020 р. – на 9,8%. Частка приватних інвесторів в загальному обсязі інвестицій в 2017 р. дорівнювала 72%, в 2018 р. – 78,4%, в 2019 р. – 79%, в 2020 р. – 79,5%.

2) в Білорусі обсяг виробленої будівельної продукції (виконаних будівельних робіт) підприємствами країни (Vcp) змінювався за період 2014–2020 рр. Кризові явища спостерігались в 2015 р., а саме цей показник

зменшився на 619 млн дол. США (11,3%), в 2016 р. – скорочення на 719 млн дол. США (14,8%), в 2020 р. порівняно із 2019 р. – скорочення на 76,7166 млн дол. США (1,6%).

З 2017 р. відбувалось поступове зростання сектору економіки, хоча темпи росту не вирізняються збільшенням, в 2020 р. порівняно із 2019 р. спостерігалось скорочення обсягів виробництва будівельної продукції. На кінець 2020 р. даний показник дорівнював 4718,039 млн дол. США. Ріст цього показника в 2017–2019 рр. характеризує значення Індексу будівельної продукції (Ibp), який також збільшувався за даний період і скоротився в 2020 р. За станом на кінець 2020 р. цей індекс склав 98,4%. Білорусь характеризується низьким рівнем обсягу виробленої будівельної продукції (виконаних будівельних робіт) у порівнянні з розвиненими країнами.

Індекс розвитку будівельної галузі відносно до людського потенціалу (Icsp) в Білорусі за 2017–2019 рр. зростав з огляду на збільшення обсягів будівництва, і скорочувався в 2020 р. За станом на кінець 2020 р. він складав 499,21 дол. США на 1 особу. Вказаний показник є низьким, його рівень свідчить про відповідний рівень розвитку будівельного сектору економіки в країні. Індекс розвитку будівельної галузі відносно до території країни (Icdpt) з 2015 р. скоротився і не демонстрував змін до кінця 2018 р., в 2019, 2020 рр. цей показник зріс як через ріст обсягів сектору економіки, так і з огляду на скорочення чисельності населення. Значення цього індексу на кінець 2018 р. дорівнювало 0,02 дол. США на 1 кв. м, на кінець 2019 р. – 0,0231 дол. США на 1 кв. м, на кінець 2020 р. – 0,02273 дол. США на 1 кв. м. Це низьке значення використання територій в рамках функціонування будівельного сектору економіки, але воно вище у порівнянні із аналогічним показником Казахстану.

Дослідження аналітичних даних [100] показало, що основною тенденцією зростання будівельного сектору економіки Білорусі в 2017, 2018, 2019 рр. стало збільшення інфраструктурного нежитлового будівництва,

пов'язаного із інвестиціями в енергетичне, транспортне, промислове, інноваційно-індустріальне будівництво, скорочення даної сфери в 2020 р. через зниження інвестицій та карантинні заходи. Зокрема, було розпочато інвестування в 83 будівельних проекти, які продовжують реалізовуватись.

3) у Вірменії обсяг виробленої будівельної продукції (виконаних будівельних робіт) підприємствами країни ($V_{ср}$) змінювався за період 2014–2020 рр. Кризові явища спостерігались в 2014, 2015, 2016, 2020 рр. З 2017 р. спостерігалось поступове зростання сектору економіки, хоча темпи росту не вирізняються збільшенням. На кінець 2020 р. даний показник дорівнював 828,19516 млн дол. США. Збільшення даного показника в 2017–2019 р. характеризує значення Індексу будівельної продукції ($I_{бр}$), який також збільшувався за даний період і його зниження в 2020 р. За станом на кінець 2020 р. цей індекс склав 90,5%. Потрібно відмітити, що у Вірменії був низький рівень обсягу виробленої будівельної продукції (виконаних будівельних робіт) у порівнянні з розвиненими країнами.

Індекс розвитку будівельної галузі відносно до людського потенціалу ($I_{сдр}$) у Вірменії за 2017–2019 рр. збільшувався з огляду на ріст обсягів будівництва і скоротився в 2020 р. За станом на кінець 2020 р. він складав 278,7369 дол. США на 1 особу. Зазначений показник є низьким, його рівень свідчить про відповідний рівень розвитку будівельного сектору економіки в країні. Індекс розвитку будівельної галузі відносно до території країни ($I_{сдрт}$) з 2017 р. зріс. Значення цього індексу на кінець 2020 р. дорівнювало 0,02785 дол. США на 1 кв. м, що свідчить про те, що спостерігалось низьке значення використання територій в рамках функціонування будівельного сектору економіки. При цьому, таке значення є вище порівняно з аналогічними значеннями інших країн, що розвиваються. Найважливішою тенденцією покращення будівельного сектору економіки стало зростання інноваційно-інфраструктурного будівництва у Вірменії починаючи з 2017 р, яке продовжилось в 2018, 2019 р. і знизилось в 2020 р. Така тенденція

обумовлена зростанням інвестицій в цей сектор будівельної галузі, які в перспективі планується збільшити.

За результатами аналізу стану розвитку будівельного сектору економіки досліджуваних розвинених країн та країн, що розвиваються, нами було здійснено їх класифікацію за станом на 31.12.2020 р. за рівнем розвитку будівельного сектору економіки (за двома Індексом розвитку будівельної галузі) у відповідності до авторської методології (табл. 2.4).

Таблиця 2.4

Класифікація досліджуваних розвинених країн та країн, що розвиваються за рівнем розвитку будівельного сектору (за двома Індексом розвитку будівельної галузі) за станом на 31.12.2020 р.

№ п/п	Категорія та рівень розвитку будівельної галузі країн / Рівень Індeksu	Значення
1	2	3
	За Індексом розвитку будівельної галузі відносно до людського потенціалу (Icdfp)	
I	Розвинені країни	
1	Данія (високий рівень)	4418,63
2	Німеччина (високий рівень)	3214,1
3	Іспанія (середній рівень)	1464,43
4	Польща (середній рівень)	1092,88
II	Країни, що розвиваються	
1	Казахстан (низький рівень)	734,0287
2	Білорусь (низький рівень)	499,21
3	Вірменія (низький рівень)	278,7369
	За Індексом розвитку будівельної галузі відносно до території країни (Icdfpt)	
I	Розвинені країни	
1	Німеччина (високий рівень)	0,75
2	Данія (високий рівень)	0,595
3	Іспанія (середній рівень)	0,14
4	Польща (середній рівень)	0,134
II	Країни, що розвиваються	
1	Вірменія (низький рівень)	0,02785
2	Білорусь (низький рівень)	0,02273
3	Казахстан (низький рівень)	0,00507

Джерело: складено автором.

Відповідно до результатів табл. 2.4 встановлено межі індексів розвитку будівельного сектору національної економіки, розрахунок яких подано в табл. 2.4.

В ході дослідження було розроблено авторський підхід щодо оцінювання стану та тенденцій розвитку будівельної сектору економіки розвинених країнах і країн, що розвиваються. В рамках авторської методології запропоновано порядок розрахунку Індексу розвитку будівельної галузі відносно до людського потенціалу (Icdp) та Індексу розвитку будівельної галузі відносно до території країни (Icdpt).

Встановлено, що визначення цих індексів дозволить оцінити рівень досягнень та розвитку будівельного сектору економіки з огляду на фактичний людський та територіальний потенціал країни. Визначено, що наведений підхід до встановлення стану розвитку будівельного сектору економіки оснований виключно на параметричній (кількісній) оцінці. Керуючись авторською методологією проведено вивчення стану та тенденцій розвитку будівельного сектору економіки деяких розвинених країнах і країн, що розвиваються за 2014–2020 рр.

Дослідження стану і особливостей будівельного сектору економіки України передбачено здійснювати із використанням авторського підходу, положення якого представлені в табл. 2.3.

В табл. Б.3 (Додаток Б) представлено динаміку оціночних показників розвитку будівельного сектору економіки України за 2014–2020 рр. Згідно з результатами табл. Б.3 (Додаток Б) можемо констатувати наступне, а саме:

1) Обсяг виробленої будівельної продукції (виконаних будівельних робіт) ($V_{ср}$) в Україні в 2014, 2015 рр. характеризувався скороченням. Ця тенденція була характерна для багатьох галузей економіки в зазначений період. Вона обумовлена, зокрема, складною політичною ситуацією в державі, викликаною анексією АР Крим, деяких територій Донецької та Луганської обл., військовими подіями, які розпочалися в 2014 р.,

погіршенням економічного розвитку у всіх сферах, в тому числі девальвацією української гривні в 2014–2015 рр. (зміна з 8,2 грн за 1 дол. США за станом на 31.12.2013 р. до 16,3 грн за 1 дол. США за станом на 31.12.2014 р. і до 25,02 грн за 1 дол. США за станом на 31.12.2015 р.), іншими зовнішніми та внутрішніми факторами розвитку. З 2016 р. спостерігається поступова стабілізація будівельного сектору економіки України, зростає значення досліджуваного показника і за станом на 31.12.2020 р. він дорівнював 6397,9 млн дол. США. Відповідно до змін показника виробництва продукції будівельного сектору економіки України коливалось значення Індексу будівельної продукції (Івр).

А саме, в 2014, 2015 рр. він скорочувався, особливо значне зменшення характеризує 2014 р., коли в країні суттєво погіршилась економічна, політична ситуація. 2016 р. вирізнявся оптимізаційними характеристиками, і в 2020 р. цей індекс склав 105,6. Перспективи розвитку даного сектору економіки обумовлюються багатьма факторами, найбільш важливі з яких в 2021, 2022 рр. пов'язані із планами розвитку будівництва (спеціальне соціальне житло, дорожнє будівництво).

2) Індекс розвитку будівельної галузі відносно до людського потенціалу (Ісдр) в Україні, як і показник обсягу виробництва продукції будівельної продукції демонструє скорочення в 2014, 2015 рр., а з 2016 р. починає зростати. В 2020 р. він дорівнював 145,156 дол. США на 1 особу. Як видно з даних табл. 2.7, це значення є найнижчим у порівнянні із його значеннями у всіх розглянутих розвинених країн (Німеччини, Іспанії, Польщі, Данії), так і з країнами, що розвиваються. А саме, серед досліджуваних країн другої категорії (держави, що розвиваються) Вірменія вирізняється самим низьким рівнем за вказаним показником, але значення в цій країні в 1,92 вище, аніж в Україні. Відповідно, окрім того, що будівельний сектор України має низький рівень конкурентоспроможності на зовнішньому ринку, також вона не

відрізняється високим економічним розвитком на національному рівні у співвідношенні до наявного людського потенціалу країни.

3) Індекс розвитку будівельної галузі відносно до території країни (Icdpt) в Україні характеризується зменшенням в 2014, 2015 рр., як і більшість показників розвитку. Починаючи з 2016 р. відмічається певне зростання, і в 2020 р. він дорівнює 0,0106 дол. США на 1 кв. м територій держави. Отриманий показник є низьким, переважає результати Казахстану, у якого, як і у України спостерігається низький рівень охоплення території об'єктами будівництва. Це стосується як житлових, нежитлових будівель, так і інженерної інфраструктури (автомобільні дороги, водні шляхи, залізничне покриття, комунікації тощо), яка знаходиться в поганому стані в обох країнах.

Розглянемо структуру змін виробництва будівельної продукції в Україні за 2014–2020 рр. Це дасть нам в рамках дисертації змогу виявити структурні тенденції в зазначеному секторі економіки впродовж вказаного періоду, визначити фактори, які обумовили ті або інші трансформації за даним напрямком в Україні. Склад та структура елементів будівельної продукції більшості досліджуваних країн, як розвинених держав ЄС, так і країн, що розвиваються (в контексті нашого дослідження тих, які входили до складу колишнього СРСР), є аналогічним. А саме, будівельна продукція, відповідно до загальноприйнятих традиційних підходів класифікується на дві групи, серед яких: будівлі (в тому числі житлові та нежитлові); інженерну інфраструктуру тощо.

В табл. 2.5 подано структуру виробництва будівельної продукції в Україні за 2014–2020 рр.

Результати динаміки структури виробництва будівельної продукції в Україні за 2014–2020 рр., наведені в табл. 2.6, свідчать про те, що впродовж 2017–2020 рр. спостерігається стійка тенденція скорочення зведення будівель, і зростання будівництва об'єктів інженерної інфраструктури (переважно, ремонт та реконструкція мостів, автомобільних доріг).

Розвиток інженерної інфраструктури, за твердженням дослідників [29; 226; 227], є нагальною проблемою для України, зокрема, за станом на кінець 2020 р. встановлено, що:

– сектор автомобільних доріг є зношеним, існує потреба здійснення поточних та капітальних ремонтних робіт (рівень зношеності на кінець 2020 р. складав близько 90%);

Таблиця 2.5

Структура виробництва будівельної продукції в Україні за 2014–2020 рр.

№ п/п	Структурний елемент будівельної продукції країни	Частка в загальному обсязі виробництва будівельної продукції країни, %						
		2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.	2020 р.
1	Будівлі разом (всі будівельні об'єкти)	48,6	50,3	51,7	50	47,3	46	40
1.1	Житлові будівлі	22,1	24,2	24,4	22,5	20,8	18,28	14,39
1.2	Нежитлові будівлі	26,5	26,1	27,3	27,5	26,5	27,73	25,51
2	Об'єкти інженерної інфраструктури	51,4	49,7	48,3	50	52,7	54	60
3	Разом за будівельною продукцією країни	100	100	100	100	100	100	100

Таблиця 2.6

Динаміка структури виробництва будівельної продукції в Україні за 2014–2020 рр.

№ п/п	Структурний елемент будівельної продукції країни	Абсолютне відхилення, + / -					
		У 2015 р. порівняно з 2014 р.	У 2016 р. порівняно з 2015 р.	У 2017 р. порівняно з 2016 р.	У 2018 р. порівняно з 2017 р.	У 2019 р. порівняно з 2018 р.	У 2020 р. порівняно з 2019 р.
1	Будівлі разом (всі будівельні об'єкти)	1,70	1,40	-1,70	-2,70	-1,3	-6
1.1	Житлові будівлі	2,10	0,20	-1,90	-1,70	-2,5	-3,9
1.2	Нежитлові будівлі	-0,40	1,20	0,20	-1,00	1,2	-2,2
2	Об'єкти інженерної інфраструктури	-1,70	-1,40	1,70	2,70	1,3	6
3	Разом за будівельною продукцією країни:	0	0	0	0	0	0

Джерело: складено за даними [226].

– сфера інженерних мереж характеризується наступним, зокрема: 35% сфери водопостачань в країні має рівень зносу більше, ніж 80%, 20% цієї мережі вирізняється зносом на рівні від 85%; електромережі мають рівень зносу – 65% в цілому по країні, при цьому в деяких регіонах вказаний показник має значення від 70% до 80%.

З огляду на певні тенденції оптимізації економіки, проблеми в сфері відновлення об'єктів інженерної інфраструктури держави зрозумілим та обґрунтованим, на нашу думку, є зростання державних інвестицій на різних територіальних рівнях у ремонтні роботи, реконструкцію тощо. Як свідчать фахівці, показують аналітичні та статистичні дані [29; 226; 227], вказана тенденція зростання будівельного сектору економіки країни за елементом інженерної інфраструктури буде тривати впродовж найближчих 10 або 15 років.

Іншою актуальною тенденцією, про яку свідчать матеріали досліджень, дані статистики [29; 226; 227], є те, що в 2020 р. завдяки процесам децентралізації та можливостям розпорядження коштами місцевих бюджетів місцеві громади змогли здійснити створення та відновлення об'єктів соціальної інфраструктури (шкіл, амбулаторій, дитячих садочків тощо). Загалом це близько 800 об'єктів, вагома частка з яких була створена в м. Києві, Київській обл., Львівській обл., Одеській обл. тощо. Ці регіони характеризувались найбільшим рівнем будівельного сектору в країні. Можемо констатувати, що в умовах розвитку явища децентралізації можливості місцевих громад щодо будівництва, ремонту об'єктів соціальної інфраструктури великою мірою залежать від розвитку цих територій, рівня бюджетних надходжень тощо. І для територій, які не володіють високим фінансовим потенціалом, вказане стає проблемою, оскільки відсутність прибуткових галузей, які б забезпечували бюджетні надходження, обумовлює ускладнення фінансування будівництва, ремонту в соціальному секторі.

Проведено вивчення особливостей розвитку будівельного сектору економіки України в контексті встановлення проблем та переваг функціонування досліджуваної сфери. Аналіз зазначеного напрямку здійснено із використанням авторського підходу щодо оцінювання стану розвитку будівельного сектору економіки. За результатами оцінювання встановлено, що основні показники розвитку будівельного сектору є низькими як у порівнянні з аналогічними показниками в розвинених, так і в країнах, що розвиваються. Вивчено та охарактеризовано ключові особливості функціонування будівельного сектору економіки України, в складі яких виокремлено, зокрема: 1) скорочення обсягу виробництва продукції зазначеної сфери в 2014, 2015 рр. через політичні, військові, економічні процеси, і відновлення розвитку починаючи з 2016 р., викликане певною стабілізацією економіки; 2) стійка тенденція впродовж 2017, 2018 рр. щодо скорочення зведення будівель, і зростання будівництва об'єктів інженерної інфраструктури (переважно, ремонт та реконструкція мостів, автомобільних доріг); 3) тенденція щодо зростання будівництва та ремонту об'єктів соціальної інфраструктури (шкіл, амбулаторій, дитячих садочків тощо) починаючи з 2020 р. з огляду на процеси децентралізації та можливості місцевих громад розпоряджатися коштами місцевих бюджетів.

2.2. Стан та тенденції розвитку будівельного сектору у розвинених країнах і країн, що розвиваються

Вивчення відмінностей у розвитку будівельного сектору економіки країн ЄС і України дозволить визначити вичерпну картину позицій нашої держави в цій сфері, дасть змогу достовірно обґрунтувати основні ознаки її становлення. Аналіз вказаного питання буде проведено у формі порівняння функціонування цього сектора економіки в досліджуваних країнах ЄС (Данії, Німеччині, Іспанії та Польщі) та України. Серед визначальних аспектів

порівняння будуть проаналізовані економічні, організаційні засади та параметри функціонування.

По-перше, важливим аспектом, що характеризує стан розвитку будівельного сектору економіки країн ЄС і України є рівень обсягу виробництва продукції будівельного сектору економіки у національному ВВП. Це відношення характеризує місце сектору будівництва в національній економіці досліджуваних держав. Розглянемо рівень обсягу виробництва продукції будівельного сектору економіки у ВВП досліджуваних країн ЄС (Данії, Німеччині, Іспанії та Польщі) та України за 2014–2020 рр.

В табл. Б.4 (Додаток Б) подано динаміку частки виробництва продукції будівельного сектору економіки у ВВП досліджуваних країн ЄС (Данії, Німеччині, Іспанії та Польщі) та України за 2014–2020 рр. Аналіз результатів табл. Б.4 (Додаток Б) дозволяє констатувати наступне, зокрема:

1) серед досліджуваних країн найбільший рівень частки виробництва продукції будівельного сектору економіки у ВВП відмічається у Польщі. Впродовж вказаного періоду цей показник коливався від мінімального значення на рівні 6,62% (2017 р.) до максимального значення на рівні 8,2% (2020 р.). Як показують матеріали досліджень [375], зростання даного показника пов'язане із ростом будівельного сектору економіки за рахунок збільшення інфраструктурного будівництва в країні, викликаного впровадженням нових проєктів, які фінансуються з фондів ЄС;

2) високий рівень частки виробництва продукції будівельного сектору економіки у ВВП за досліджуваний період також спостерігався в Данії та Німеччині, які демонстрували вагомі результати функціонування цієї сфери впродовж 2014–2020 рр. А саме, в Данії в 2020 р. він складав 7,28%, а в Німеччині – 7,03%;

3) Іспанія продемонструвала середнє значення цього показника. Але в даному випадку слід робити поправку на те, що ця країна серед досліджуваних мала дотстаньо високий ВВП (другий за розміром після

Німеччини), його зростання обумовлене стрімким розвитком інших галузей економіки. Частка виробництва продукції будівельного сектору економіки у ВВП в цій країні в 2020 р. склала 5,34%;

4) у України рівень частки виробництва продукції будівельного сектору економіки у ВВП стабільно зростав і в 2020 р. дорівнював 4,22%. Таке значення, безумовно є найменшим у контексті порівняння з вказаними країнами ЄС. Але, як бачимо відмічається позитивна динаміка росту.

По-друге, актуальним аспектом, який вирізняє розвиток будівельного сектору економіки України та країн ЄС є регіональний орієнтир на нове житлове будівництво. Від регіонального розташування нового будівництва залежить рівномірність розподілу робочих місць по країні. Рівномірність розподілу робочих місць по країні, в свою чергу, на наш погляд, передбачає: відсутність масштабних внутрішніх міграційних рухів працівників, які потребують додаткових витрат як з боку громадян, що шукають роботу (витрати на переїзд, мешкання, перевезення родини та її облаштування), так і з боку роботодавців (у деяких випадках забезпечують певні витрати працівників, зокрема, витрати на проживання, харчування, переїзд тощо); можливість рівномірного розвитку регіонів з відповідним надходженням податків та зборів від функціонування суб'єктів будівельного сектору економіки (якщо стабільно розвиваються всі регіони, немає серйозних диспропорцій бюджетного наповнення) тощо.

Оцінка регіонального орієнтиру на нове житлове будівництво в досліджуваних країнах ЄС (Данії, Німеччині, Іспанії та Польщі) за станом на 31.12.2020 р. наведена в табл. 2.7.

Як свідчать результати табл. 2.7, основними центрами нового житлового будівництва в:

1) Німеччині в 2020 р. стали, зокрема, Мюнхен (16,5%), Франкфурт-на-Майні (15%), Дюссельдорф (15,4%), Гамбург (14,8%), Штутгарт (14,2%), Берлін (13,1%). На інші території припадає близько 11% нового житлового

будівництва країни [346; 353]. Відповідно, в країні існує достатньо рівномірний розподіл розташування об'єктів за вказаною категорією будівельної сфери.

Таблиця 2.7

Оцінка регіонального орієнтиру на нове житлове будівництво в досліджуваних країнах ЄС (Данії, Німеччині, Іспанії та Польщі) за станом на 31.12.2020 р.

№ п/п	Країна, регіон, місто	Регіональний розподіл нового житлового будівництва, %
1	2	3
I	Німеччина	
	Мюнхен	16,5
	Франкфурт-на-Майні	15
	Дюссельдорф	15,4
	Гамбург	14,8
	Штутгарт	14,2
	Берлін	13,1
	Інші території Німеччини	11
II	Іспанія	
	Касарес (муніципалітет)	7,6
	Естепона (муніципалітет)	5,2
	Бенаавіс (муніципалітет)	6,4
	Міхас (муніципалітет)	5,1
	Фуенхірола (муніципалітет)	7,9
	Бенальмадена (муніципалітет)	6,8
	Схід Коста-дель-Соль (частина регіону південної Іспанії)	9,1
	Марбелья (муніципалітет)	6,8
	Альмерія (місто)	8,2
	Мурсія (місто)	8,2
	Аліканте (місто і муніципалітет)	6,1
	Північ Коста-Бланка (частина регіону)	7,3
	Балеарські острови (є автономною спільнотою та провінцією)	4,8
	Інші території Іспанії	10,5
III	Данія	
	Копенгаген	12
	Орхус	10
	Оденсе	11
	Ольборг	10
	Фредеріксберг	7
	10 міст з населенням до 100 тис. мешканців	близько 5 в кожному місті
IV	Польща	
	Мазовецьке воєводство (у містах)	24,1
	Великопольське воєводство (у містах)	9,8
	Нижньосилезьке воєводство (у містах)	9
	Інші території Польщі	57,1

Джерело: складено автором за матеріалами [342; 346; 353].

Вивчення аналітичних матеріалів [214] дозволяє відзначити, що орієнтир на зведення об'єктів нового житлового будівництва в цих містах Німеччини пов'язаний із зростанням в них цін на житлову нерухомість, яка, переважно здається в оренду туристам. Підтримання інтересу з боку іноземних орендарів забезпечується: на рівні держави завдяки проведенню впродовж року різноманітних масштабних міжнародних подій (акцій, фестивалів тощо), наприклад, Октоберфесту; високій організації приватних розпорядників майна, які здійснюють ефективне управління орендою іноземних та вітчизняних власників.

2) в Іспанії є вісім муніципалітетів з майже рівномірним розподілом нового житлового будівництва (5,2–7% від загального обсягу нового житлового будівництва), Схід Коста-дель-Соль (частина регіону південної Іспанії) з 9,1% від національного обсягу за цим показником, два міста з 8,2% в загальному складі, Аліканте (місто і муніципалітет) з 6,5%, Північ Коста-Бланка (частина регіону) з 7,3%, Балеарські острови (є автономною спільнотою та провінцією) з 5,2%, інші території Іспанії, на які припадає 10,5%. Слід відмітити, що Іспанія за станом на кінець 2020 р. вирізнялась одним з найбільш рівномірним у регіональному розрізі розподілів нового житлового будівництва. Це, на нашу думку, пов'язане як із зростанням попиту на нове житло з боку іноземних туристів, так і збільшенням доходів громадян, викликаним зростанням економіки країни впродовж останніх років;

3) в Данії стали м. Копенгаген з 12% в загальному складі нового житлового будівництва, м. Орхус та м. Оденсе по 10% та 11% відповідно, Ольборг з 10%, Фредеріксберг з 7%, 10 міст з населенням до 100 тис. мешканців, нове будівництво в яких складало приблизно по 5% в структурі цього показника в країні. Можемо відмітити, що, незважаючи на існування переважання частки нового будівництва в 5 містах країни, на національному рівні не відмічається акумуляції цього галузевого напрямку тільки щодо одного, двох міст;

4) в Польщі є Мазовецьке воєводство з 24,1% в структурі нового житлового будівництва, Великопольське воєводство з 9,8% в складі даного показника, Нижньосилезьке воєводство з 9%, інші території Польщі з 57,1%. Слід зазначити, що в країні, хоч ці три воєводства і займають лідерські позиції з будівництва нового житла, на інші території держави в цілому припадає більша частка за цим показником.

Оцінка регіонального орієнтиру на нове житлове будівництво в Україні за станом на 31.12.2020 р. подана в табл. 2.8.

Потрібно відмітити, що в Україні спостерігається регіональний орієнтир на нове житлове будівництво в трьох регіонах, зокрема: Київській обл. (переважно в близькому розташуванні до столиці, м. Ірпінь, м. Буча, м. Бровари, м. Бориспіль, м. Вишневе, м. Боярка, смт. Коцюбинське) – 23,49% в загальній структурі нового житлового будівництва в Україні; м. Києві – 23,1%, у Львівській обл. (переважно в м. Львові) – 17%, в Одеській обл. – 16,59%. Інші регіони України займають значно меншу частку в структурі нового житлового будівництва. Це, в свою чергу, викликає диспропорції використання робочої сили на будівництві, а саме, працівники будівельних спеціальностей орієнтовані на працевлаштування в м. Києві, Київській обл., Львівській обл., Одеській обл. Великою мірою вказаний факт викликаний фактором так званого централізму, оскільки на національному рівні м. Київ має найбільш розвинену інфраструктуру завдяки інвестуванню в його розвиток, виступає центром працевлаштування для українців.

Останнє обумовлює попит на нові житлові площі на території Київської обл., Львівської обл., зокрема, м. Львів, Одеської обл. (переважнл в м. Одема). Зазначені диспропорції виникають через недостатньо успішну урядову політику щодо розвитку територій.

Можна порівняти регіональний орієнтир на нове житлове будівництво в Україні та досліджуваних державах ЄС. Зокрема, у порівнянні з Німеччиною, Іспанією, Данією, Україна має високу диспропорцію за цим показником, а

вказані країни рівномірне розташування нових житлових об'єктів будівництва.

Таблиця 2.8

Оцінка регіонального орієнтиру на нове житлове будівництво в Україні за станом на 31.12.2020 р.

№ п/п	Країна, регіон, місто	Регіональний розподіл нового житлового будівництва, %
1	2	3
I	Україна	
1	м. Київ	23,1
2	Київська обл.	23,49
3	Львівська обл. (переважно в м. Львів)	17
4	Одеська обл. (переважно в м. Одеса)	16,59
5	Харківська обл. (переважно в м. Харків)	5,83
6	Закарпатська обл.	0,72
7	Івано-Франківська обл.	9,8
8	Волинська обл.	4,59
9	Хмельницька обл.	3,3
10	Рівненська обл.	3,36
11	Чернівецька обл.	4,47
12	Дніпропетровська обл.	4,81
13	Тернопільська обл.	3,87
14	Вінницька обл.	3,46
15	Полтавська обл.	2,86
16	Житомирська обл.	2,06
17	Черкаська обл.	1,85
18	Чернігівська обл.	2,22
19	Сумська обл.	1,54
20	Херсонська обл.	1,11
21	Запорізька обл.	0,72
22	Миколаївська обл.	1,01
23	Кіровоградська обл.	0,8
24	Донецька обл. (дані без урахування тимчасово окупованих територій)	0,53
25	Луганська обл. (дані без урахування тимчасово окупованих територій)	0,19
26	АР Крим (тимчасово окуповані території)	0
27	м. Севастополь (тимчасово окуповані території)	0

Джерело: складено автором за матеріалами [258].

Ситуація за цим напрямком є, на нашу думку, більш схожою з польською, де три воєводства мають найбільший рівень розвитку нового житлового будівництва.

По-третє, важливою відмінністю розвитку будівельного сектору економіки в Україні та досліджуваних країнах ЄС є розмір експорту послуг в сфері будівництва, за рахунок якого забезпечується просування на зовнішні

ринки, збільшення валютних надходжень до країни. Високий показник експорту послуг в сфері будівництва свідчить про позитивні зовнішньоекономічні тенденції розвитку сектора економіки країни, і, відповідно, низький – про те, що вона має низьку зовнішню конкурентоспроможність на світовому ринку.

На рис. 2.1 представлено обсяги експорту послуг в сфері будівництва в Україні та досліджуваних країнах ЄС (Данії, Німеччині, Іспанії та Польщі) за станом на 31.12.2020 р.

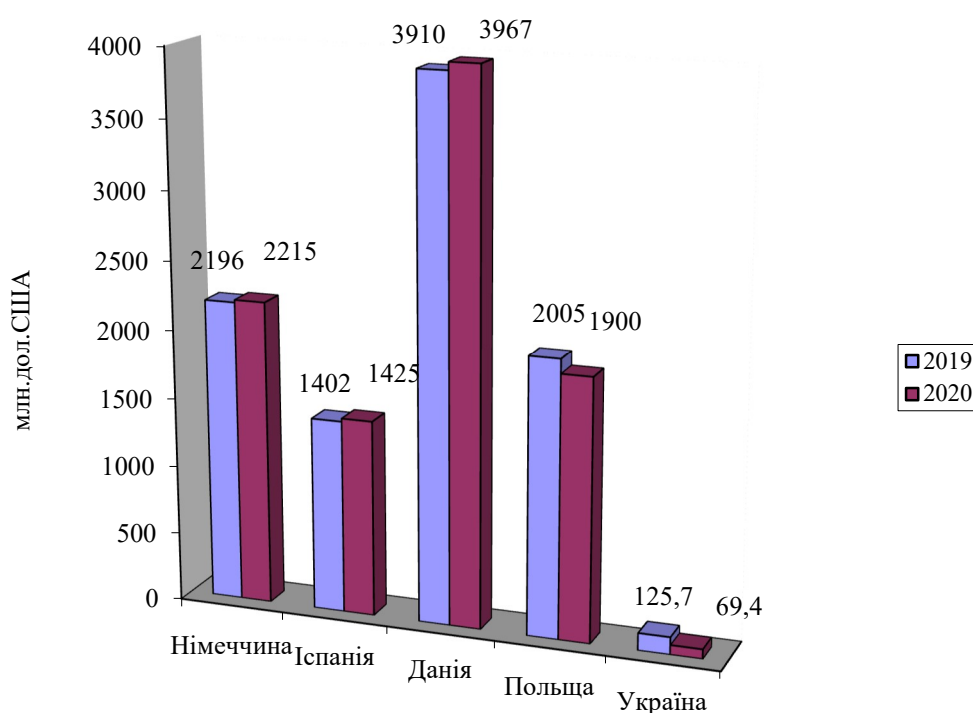


Рис. 2.1. Обсяги експорту послуг в сфері будівництва в Україні та досліджуваних країнах ЄС (Данії, Німеччині, Іспанії та Польщі) за станом на 31.12.2020 р.

Джерело: складено автором за матеріалами [48; 57; 101; 246; 296; 343; 345; 346; 353]

За результатами рис. 2.1 можна констатувати, що впродовж 2019–2020 рр. відбувалось зростання експорту послуг в сфері будівництва в Німеччині, Іспанії та Данії. При цьому, Данія має високий обсяг цього

показника, Німеччина, Польща та Іспанія – середній, а Україна вирізнялась низьким значенням цього показника. Зокрема, значення вказаного показника в 2020 р. було меншим порівняно з Данією в 57 разів, з Німеччиною – в 31,9 разів, з Іспанією – в 20,5 рази, з Польщею – в 27 разів. Відповідно, слід відзначити, що українська будівельний сектор не є конкурентною на зовнішньому ринку, і на сучасному етапі спостерігається тенденція скорочення вказаного показника, що є негативним свідченням розвитку.

Досліджено основні відмінності у розвитку будівельного сектору економіки країн ЄС і України, в складі яких було виокремлено, зокрема, рівень обсягу виробництва продукції будівельного сектору економіки у національному ВВП, регіональний орієнтир на нове житлове будівництво, розмір експорту послуг в сфері будівництва, за рахунок якого забезпечується просування на зовнішні ринки, збільшення валютних надходжень в країну. Встановлено, що Україна за більшістю з виділених економічних ознак має низькі показники, які свідчать про незадовільні конкурентні позиції будівельного сектору економіки, відмічаються певні негативні тенденції розвитку через скорочення інвестицій.

2.3. Особливості стратегічного управління розвитком суб'єктів будівельного сектору національної економіки

Стратегічне управління в будівельному секторі національної економіки обумовлює особливості, напрямки та пріоритети розвитку суб'єктів в цій сфері, які визначають фактичний та перспективний стан, нинішні та прогностичні конкурентні позиції на ринку, в тому числі в рамках територіального охоплення країни, регіонів, міст та селищ тощо. Управління в досліджуваній сфері здійснюється на державному (національному, регіональному, місцевому) та підприємницькому рівні (на рівні суб'єктів сектору економіки, які можуть функціонувати як у приватній, так і державній формах). Щодо управління на

рівні державного сектору передбачається, переважно, визначення планів будівництва житлових, нежитлових будівель, інженерної інфраструктури (містобудівні плани, інші регіональні плани тощо). Державно-приватне партнерство може керуватись як окремо в рамках кожного з учасників, так і на рівні спільного центру, в рамках якого проводиться управління на коаліційних умовах. Вивчення функціонування будівельного сектору національної економіки дозволило встановити, що загальна картина управління на всіх рівнях не забезпечує високих показників розвитку. Розглянуті вище оціночні показники (обсяги виробництва будівельної продукції, рівень розвитку будівельної галузі відносно до людського потенціалу, рівень розвитку будівельної галузі відносно до території країни тощо) були забезпечені фактичним плануванням та впровадженням відповідних стратегій розвитку. Для розуміння картини стратегічного управління в будівельного сектору економіки потрібно визначити склад та особливості планування та впровадження стратегій розвитку діяльності учасників (суб'єктів будівельного сектору економіки) в цій сфері.

Визначено, що: «дослідження наукових підходів щодо ідентифікації типу стратегії розвитку на рівні учасників досліджуваного сектора економіки [187; 60; 120; 333] показує, що: – автори не дають вичерпної вказівки на те, чи визначена на концептуальному рівні стратегія прийнята та була впроваджена, чи суб'єкт тільки декларує відповідне стратегічне управління. Тобто, дослідники визначають стратегії розвитку, які використовуються в будівництві, комплексно їх характеризують, але не здійснюють акцент на тому, що вибір стратегії розвитку, закріплений на концептуально-плановому рівні, може бути реалізований, а може бути лише декларативним; – в науково-аналітичних матеріалах виокремлюють та характеризують стратегії розвитку суб'єктів будівельного сектору економіки, але не зазначають точних джерел отримання такої інформації. Зокрема, може бути вказівка, що це внутрішні дані, звітні дані. Але, стратегічні засади розвитку, встановлені на плановому

рівні, визначаються саме в планах, прогнозах, стратегіях розвитку, а фактичний вид стратегії, рівень її впровадження подається напряму або опосередковано в звітних корпоративних даних» [22]».

Встановлено, що: «зважаючи на це, нами було встановлено, що для достовірного, комплексного оцінювання типів та особливостей впровадження стратегій розвитку суб'єктів будівельного сектору економіки України необхідно визначити методичний підхід, який би давав можливість подання уніфікованої картини за даним напрямком дослідження. Керуючись матеріалами наукових досліджень [15; 187; 60; 120; 172; 333] нами було здійснено спробу розробки уніфікованого підходу до оцінювання типів та особливостей впровадження стратегій розвитку суб'єктів будівельного сектору економіки України. В табл. 2.9 наведено авторську розробку уніфікованого підходу до оцінювання типів та особливостей впровадження стратегій розвитку суб'єктів будівельного сектору економіки України» [22]. Доведено, що: «схема представленої методології передбачає низку етапів, серед яких, зокрема:

– етап досліджуваного кола суб'єктів, особливості стратегічного управління (вибір та впровадження стратегій розвитку) яких впливають на функціонування та трансформації будівельного сектору економіки України.

Оскільки стратегічні орієнтири суб'єктів підприємництва (підприємств, підприємницьких об'єднань) на плановому та фактичному рівні впровадження впливають на розвиток будівельного сектору економіки, передбачено вибір кола досліджуваних учасників з їх складу;

– етап оцінки типу та характеристики стратегій розвитку досліджуваних суб'єктів будівельного сектору економіки України на концептуально-плановому рівні (передбачає виявлення найбільш розповсюджених стратегій розвитку в плановому вимірі);

Таблиця 2.9

Науково-методологічний підхід до оцінювання типів застосованих стратегій розвитку суб'єктами будівельного сектору національної економіки

Етап	Найменування етапу оцінки	Характеристика та порядок здійснення етапу оцінки
1	Встановлення кола суб'єктів, особливості стратегічного управління (вибір та впровадження стратегій розвитку) яких впливають на функціонування та трансформації будівельного сектору економіки України	Визначення підприємств (об'єднань підприємств), які: мають найбільший рівень доходу (виручки) від реалізації продукції, прибутку; є найбільшими експортерами, імпортерами, платниками податків в будівельному секторі економіки України за досліджуваний період. Інформаційні джерела: статистичні дані; фінансова звітність; аналітичні дані щодо рейтингу крупних підприємств в даній сфері. Вибір переліку досліджуваних підприємств (об'єднань підприємств), які декларують стратегічні засади розвитку. Інформаційні джерела: корпоративна інформація щодо декларативного типу та характеристик обраних стратегій, офіційно представлена цими суб'єктами будівельного сектору економіки у відкритому доступі (на власних сайтах, в рамках звітності, в якій визначено стратегію)
2	Оцінка типу та особливостей стратегій розвитку, які декларують досліджувані підприємства (об'єднання підприємств) на концептуально-плановому рівні	1. Ідентифікація типів стратегій розвитку, прийнятих досліджуваними підприємствами (об'єднаннями підприємств) на концептуально-плановому рівні. 2. Констатація того, що стратегії розвитку, визначені суб'єктами на планово-декларативному рівні за своїми внутрішньофірмовими характеристиками відповідають традиційному підходу до їх наукового обґрунтування. Співставлення визначених стратегій розвитку із основними науковими підходами до їх характеристики та ідентифікації. Інформаційні джерела: корпоративна інформація щодо декларативного типу та характеристик обраних стратегій, офіційно представлена цими суб'єктами будівельного сектору економіки у відкритому доступі (на власних сайтах, в рамках звітності, в якій визначено стратегію)
3	Оцінка типу та особливостей стратегій розвитку, які впроваджені досліджуваними підприємствами (об'єднаннями підприємств) на рівні реалізації	Ідентифікація типів стратегій розвитку, впроваджених досліджуваними підприємствами (об'єднаннями підприємств) на рівні реалізації. Інформаційні джерела: корпоративна звітність, в якій визначається фактичний стратегічний розвиток суб'єктів, офіційно представлена ними у відкритому доступі (на власних сайтах, в рамках звітності, в якій визначено реалізацію стратегії)
4	Порівняння концептуально-планових та фактичних засад впровадження стратегій розвитку досліджуваних суб'єктів будівельного сектору економіки України (визначення стратегічного розриву між декларуванням курсу розвитку та його впровадженням)	За кожним суб'єктом будівельного сектору економіки України оцінюється відповідність декларативних та звітних параметрів реалізації стратегії розвитку, у разі виявлення відмінностей, оцінюється рівень стратегічного розвитку між декларуванням курсу розвитку та його впровадженням. Виявлення стратегічного розриву між декларуванням курсу розвитку та його впровадженням, ідентифікація стратегічного розриву за напрямками прогресу, регресу розвитку суб'єкта. Інформаційні джерела: корпоративна інформація щодо декларативного типу та характеристик обраних стратегій, офіційно представлена цими суб'єктами будівельного сектору економіки у відкритому доступі (на власних сайтах, в рамках звітності, в якій визначено стратегію); корпоративна звітність, в якій визначається фактичний стратегічний розвиток суб'єктів, офіційно представлена ними у відкритому доступі (на власних сайтах, в рамках звітності, в якій визначено реалізацію стратегії)

Джерело: авторська розробка.

– етап оцінки типів та стану стратегій розвитку досліджуваних суб'єктів будівельного сектору економіки України на рівні впровадження;

– етап порівняння концептуально-планових та фактичних засад впровадження стратегій розвитку досліджуваних суб'єктів будівельного сектору економіки України (визначення так званого стратегічного розриву між декларуванням курсу розвитку та його впровадженням).

Наукова новизна запропонованої методології полягає в тому, що удосконалено науково-методологічний підхід до оцінювання типів застосованих стратегій розвитку суб'єктами будівельного сектору національної економіки на основі використання системного підходу, комплексного та порівняльного аналізів, обґрунтованого порядку оцінювання, який забезпечує достовірне та точне визначення типу декларативних засад суб'єкта, їх відповідності впровадженню положень стратегічного управління. Практичне використання підходу дало змогу розподілити суб'єктів будівельного сектору за типом ідентифікованих стратегій розвитку та довести ступінь обмеженості використовуюваного інструментарію стратегічного управління як фактору розвитку та конкурентоспроможності.

Перейдемо до аналізу типів та особливостей планування та впровадження стратегій розвитку суб'єктів будівельного сектору економіки України відповідно до положень авторського методологічного підходу» [22]. Визначається, що: «оцінювання вказаної проблематики здійснюється в хронологічних рамках:

1) періоду 2020 р. для визначення типу та особливостей стратегій суб'єктів на концептуально-плановому рівні. На цей період у більшості досліджуваних підприємств будівельного сектору економіки України здійснювалось визначення стратегії розвитку. Наступне стратегічне планування, зазвичай формується в рамках 2021 р. Оцінюється корпоративна інформація щодо декларативного типу та характеристик обраних стратегій на

цей період, і у разі, якщо приймалися певні зміни, це пояснюється відповідними поправками, коригуваннями та доповненнями;

2) періоду 2020 р. для визначення типу та особливостей стратегій суб'єктів на рівні впровадження. Аналіз корпоративної звітності дозволяє оцінити системне впровадження стратегічного курсу, відхід від нього або повне порушення стратегічних засад розвитку на практичному рівні тощо.

По-перше, визначимо склад досліджуваних суб'єктів, особливості стратегічного управління (вибір та впровадження стратегій розвитку) яких впливають на функціонування та трансформації будівельного сектору економіки України.

В табл. Б.5 (Додаток Б) подано склад досліджуваних суб'єктів, особливості стратегічного управління (вибір та впровадження стратегій розвитку) яких впливають на функціонування та трансформацію будівельного сектору економіки України за станом на 31.12.2020 р.» [22]. Зазначимо, що: «результати дослідження, наведені в табл. Б.5 (Додаток Б) свідчать про те, що:

– серед потенційних досліджуваних суб'єктів стратегічного аналізу розглядались: 9 найбільших підприємств (об'єднань підприємств) будівельного сектору економіки України; 12 найбільших підприємств (об'єднань підприємств) в сфері житлового будівництва України (в тому числі 4 з яких відносяться до 9 найбільших підприємств (об'єднань підприємств) будівельного сектору економіки України); 10 найбільших підприємств (об'єднань підприємств) в сфері будівництва інженерної інфраструктури України (в тому числі 1 з яких відноситься до 9 найбільших підприємств (об'єднань підприємств) в будівельному секторі економіки України);

– в складі всіх потенційних досліджуваних суб'єктів стратегічного аналізу (ряд. 1) 25 учасників не оприлюднюють матеріалів корпоративної звітності щодо впровадження стратегічного курсу. Комплексне вивчення

даних діяльності вказаних суб'єктів ринку показав, що їх діяльність не характеризується відкритістю, стратегічний розвиток визначається лише на концептуально-плановому рівні, не оцінюється досягнення стратегічних цілей в рамках внутрішньофірмового аналізу. Відповідно, розвиток вказаних суб'єктів будівельного сектору економіки України не буде розглядатись в рамках нашого дослідження.

По-друге, здійснимо оцінку типів та особливостей планування та впровадження стратегій розвитку досліджуваних підприємств (об'єднання підприємств) (ПрАТ «ХК «Київміськбуд», ПрАТ «Домобудівний комбінат № 4» (структурний елемент Корпорації «ДБК-ЖИТЛОБУД»), ПрАТ «Завод залізобетонних конструкцій № 1», ТОВ «Астроінвест-Енерджі», ПрАТ «АВП «Содружество») в рамках авторського підходу, передбаченого другим, третім та четвертим етапами методики.

В табл. 2.10 наведено оцінювання типу та особливостей планування та впровадження стратегії розвитку досліджуваного підприємства ПрАТ «ХК «Київміськбуд» на 2020 р.» [22].

Згідно із результатами дослідження, здійсненого в табл. 2.10, потрібно зауважити, що:

«– досліджуване підприємство ПрАТ «ХК «Київміськбуд» на 2020 р. визначило на концептуально-плановому рівні використання стратегій концентрованого, інтегрованого росту, інноваційної локальної стратегії.

Згідно з плановими умовами: стратегія концентрованого росту передбачає забезпечення висококонкурентного портфелю об'єктів нерухомості, збільшення пропозицій будівельної продукції в рамках первинного ринку нерухомого житлового майна, максимізацію обсягів збуту в рамках освоєної ринкової ніші; стратегія інтегрованого росту передбачає освоєння нових сегментів ринку просування та збуту будівельної продукції за рахунок охоплення споживачів з низьким рівнем доходів; інноваційна локальна стратегія розвитку обумовлює впровадження новітніх технологій

будівництва, розроблених компанією, вплив на розвиток будівельного сектору економіки за рахунок введення вказаних інноваційних технологій будівництва, просування та збуту будівельної продукції в рамках нового сегменту ринку, виділеного компанією (пропозиція для сегменту споживачів з низьким рівнем доходу).

Таблиця 2.10

Оцінювання типу та особливостей планування та впровадження стратегії розвитку досліджуваного підприємства ПрАТ «ХК «Київміськбуд» на 2020 р.

№ п/п	Показник	Характеристика
1	2	3
1	Тип та особливості стратегії розвитку, визначеної на концептуально-плановому рівні	
1.1	Тип стратегії розвитку, визначеної на концептуально-плановому рівні	<p>Стратегія концентрованого росту, стратегія інтегрованого росту та інноваційна локальна стратегія розвитку передбачена на концептуально-плановому рівні. Стратегія концентрованого росту передбачає: забезпечення висококонкурентного портфелю об'єктів нерухомості, збільшення пропозицій будівельної продукції в рамках первинного ринку нерухомого житлового майна, максимізацію обсягів збуту в рамках освоєної ринкової ніші.</p> <p>Стратегія інтегрованого росту передбачає освоєння нових сегментів ринку просування та збуту будівельної продукції за рахунок охоплення споживачів з низьким рівнем доходів.</p> <p>Інноваційна локальна стратегія розвитку передбачає: впровадження новітніх технологій будівництва, розроблених компанією; вплив на розвиток будівельного сектору економіки за рахунок введення вказаних інноваційних технологій будівництва, просування та збуту будівельної продукції в рамках нового сегменту ринку, виділеного компанією (пропозиція для сегменту споживачів з низьким рівнем доходу).</p>
1.2	Відповідність стратегії розвитку, визначеної на планово-декларативному рівні за своїми внутрішньофірм. хар-ми положенням традиційного підходу до її наукового обґрунтування	<p>Визначено стратегію розвитку, сформульовану під кутом відповідності стадіями змін життєвого циклу продукції (послуг), напрямків діяльності. Визначено, що на стратегічному рівні в рамках вказаної стратегії обрано стратегію росту, яка складається з наступних видів стратегій: стратегії концентрованого росту, що передбачає зростання діяльності в рамках освоєної раніше ринкової ніші;</p>
		<p>стратегії інтегрованого росту, що передбачає зростання діяльності в рамках нових ринкових ніш.</p> <p>Також виділено інноваційну локальну стратегію, яка у даному випадку визначає управління конкретними сферами діяльності (інновації в будівництві, просуванні та збуті будівельної продукції на новому ринковому сегменті, виділеному компанією) і пов'язана з орієнтиром на покращення існуючих позицій (у випадку компанії – на удосконалення розвитку будівельного сектору економіки країни).</p> <p>Існує повна відповідність вказаних стратегій (стратегій концентрованого, інтегрованого росту, інноваційної локальної стратегії), визначених на планово-декларативному рівні за своїми внутрішньофірмовими характеристиками положенням традиційного підходу до їх наукового обґрунтування</p>

Продовження табл. 2.10

1	2	3
2	Тип та особливості стратегії розвитку, впроваджені на рівні реалізації	Фактичне впровадження всіх стратегій, окреслених на планово-декларативному рівні стратегій концентрованого, інтегрованого росту, інноваційної локальної стратегії)
3	Стратегічний розрив між декларуванням курсу розвитку та його впровадженням	Стратегічний регресивний розрив за стратегіями росту: немає збільшення обсягів збуту в 2020 р. (скорочення на 51,6%). Такий розрив обумовлений зменшенням обсягів збуту будівельної продукції: 1) в рамках освоєних ринкових ніш (22% в 2020 р.) (використання концентрованої стратегії росту); 2) в рамках нових ринкових ніш (29,6% в 2020 р.) (використання інтегрованої стратегії росту). Інноваційна локальна стратегія впродовж 2020 р. впроваджується, відсутній стратегічний розрив між декларуванням курсу розвитку та його впровадженням

Джерело: складено автором за матеріалами [96; 116; 256].

– в розрізі стратегічного планування в компанії відмічається повна відповідність вказаних стратегій розвитку (стратегій концентрованого, інтегрованого росту, інноваційної локальної стратегії), визначених на планово-декларативному рівні за своїми внутрішньофірмовими характеристиками положенням традиційного підходу до їх наукового обґрунтування;

– відмічено фактичне впровадження всіх стратегій, окреслених на планово-декларативному рівні стратегій концентрованого, інтегрованого росту, інноваційної локальної стратегії);

– визначено: існування стратегічного регресивного розриву за стратегіями росту в 2020 р., відсутність стратегічного розриву між декларуванням курсу розвитку та його впровадженням щодо інноваційної локальної стратегії впродовж 2020 р.

В табл. 2.11 подано оцінювання типу та особливостей планування та впровадження стратегії розвитку досліджуваного підприємства ПрАТ «Домобудівний комбінат № 4» (структурний елемент Корпорації «ДБК-ЖИТЛОБУД») на 2020 р.» [22].

Визначено, що: «згідно з даними табл. 2.11 можна констатувати, що:

– досліджуване підприємство ПрАТ «Домобудівний комбінат № 4» (структурний елемент Корпорації «ДБК-ЖИТЛОБУД») на 2020 р. визначило

на концептуально-плановому рівні використання стратегії концентрованого росту. Встановлено, що вказана стратегія передбачає зростання пропозицій будівельної продукції в рамках первинного ринку нерухомого житлового майна, збільшення обсягів збуту в рамках освоєної ринкової ніші;

– виявлено існування повної відповідності даної стратегії концентрованого росту, визначеної на планово-декларативному рівні за своїми внутрішньофірмовими характеристиками положенням традиційного підходу до її наукового обґрунтування;

Таблиця 2.11

Оцінювання типу та особливостей планування та впровадження стратегії розвитку досліджуваного підприємства ПрАТ «Домобудівний комбінат № 4» (структурний елемент Корпорації «ДБК-ЖИТЛОБУД») на 2020 р.

№ п/п	Показник	Характеристика
1	Тип та особливості стратегії розвитку, визначеної на концептуально-плановому рівні	
1.1	Тип стратегії розвитку, визначеної на концептуально-плановому рівні	Стратегія концентрованого росту. Стратегія концентрованого росту передбачає: ріст пропозицій будівельної продукції в рамках первинного ринку нерухомого житлового майна, збільшення обсягів збуту в рамках освоєної ринкової ніші.
1.2	Відповідність стратегії розвитку, визначеної на планово-декларативному рівні за своїми внутрішньофірмовими характеристиками положенням традиційного підходу до її наукового обґрунтування	Визначено стратегію розвитку, сформульовану під кутом відповідності стадіями змін життєвого циклу продукції (послуг), напрямків діяльності. Визначено, що на стратегічному рівні в рамках вказаної стратегії обрано стратегію концентрованого росту, що передбачає зростання діяльності в рамках освоєної раніше ринкової ніші. Існує повна відповідність вказаної стратегії концентрованого росту, визначеної на планово-декларативному рівні за своїми внутрішньофірмовими характеристиками положенням традиційного підходу до її наукового обґрунтування
2	Тип та особливості стратегії розвитку, впровадженої на рівні реалізації	Фактичне впровадження стратегії концентрованого росту, визначеної на планово-декларативному рівні
3	Стратегічний розрив між декларуванням курсу розвитку та його впровадженням	Відсутній стратегічний розрив між декларуванням курсу розвитку та його впровадженням щодо визначеної та реалізованої стратегії концентрованого росту

Джерело: складено автором за матеріалами [166; 253].

– доведено фактичне впровадження стратегії концентрованого росту, визначеної на планово-декларативному рівні;

– у ПрАТ «Домобудівний комбінат № 4» (структурний елемент Корпорації «ДБК-ЖИТЛОБУД») відсутній стратегічний розрив між декларуванням курсу розвитку та його впровадженням щодо визначеної та реалізованої стратегії концентрованого росту.

В табл. 2.12 представлено оцінювання типу та особливостей планування та впровадження стратегії розвитку досліджуваного підприємства ПрАТ «Завод залізобетонних конструкцій № 1» на 2020 р.» [22].

Аналіз даних, поданих в табл. 2.12 дає змогу зазначити, що:

«– досліджуване підприємство ПрАТ «Завод залізобетонних конструкцій № 1» на 2020 р. визначило на концептуально-плановому рівні використання стратегії концентрованого росту. Виявлено, що зазначена стратегія передбачає забезпечення зростання обсягів виробництва та реалізації традиційної будівельної продукції підприємства (житлових будинків з власних матеріалів, які виготовляються на базі заводських потужностей) в рамках освоєної ринкової ніші;

– доведена повна відповідність вказаної стратегії концентрованого росту, визначеної на планово-декларативному рівні за своїми внутрішньофірмовими характеристиками положенням традиційного підходу до її наукового обґрунтування;

– відмічено фактичне впровадження стратегії концентрованого росту, визначеної на планово-декларативному рівні;

– підприємство має стратегічний розрив між декларуванням курсу розвитку та його впровадженням щодо визначеної та реалізованої стратегії концентрованого росту, а саме: немає збільшення обсягів збуту в 2020 р. (скорочення на 42,98%). Даний розрив обумовлений зменшенням обсягів збуту будівельної продукції: в рамках освоєних ринкових ніш (42,98% в 2020 р.) (використання концентрованої стратегії росту).

В табл. 2.13 подано оцінювання типу та особливостей планування та впровадження стратегії розвитку досліджуваного підприємства ТОВ «Астроінвест-Енерджи» на 2020 р.

Таблиця 2.12

Оцінювання типу та особливостей планування та впровадження стратегії розвитку досліджуваного підприємства ПрАТ «Завод залізобетонних конструкцій № 1» на 2020 р.

№ п/п	Показник	Характеристика
1	Тип та особливості стратегії розвитку, визначеної на концептуально-плановому рівні	
1.1	Тип стратегії розвитку, визначеної на концептуально-плановому рівні	Стратегія концентрованого росту. Стратегія концентрованого росту передбачає: забезпечення зростання обсягів виробництва та реалізації традиційної будівельної продукції підприємства (житлових будинків з власних матеріалів, які виготовляються на базі заводських потужностей) в рамках освоєної ринкової ніші.
1.2	Відповідність стратегії розвитку, визначеної на планово-декларативному рівні за своїми внутрішньофірмовими характеристиками положенням традиційного підходу до її наукового обґрунтування	Встановлено стратегію розвитку, сформульовану під кутом відповідності стадіями змін життєвого циклу продукції (послуг), напрямків діяльності. Виявлено, що в рамках вказаної стратегії обрано стратегію концентрованого росту, пов'язаної з нарощуванням обсягів виробництва та реалізації традиційної будівельної продукції підприємства (житлових будинків з власних матеріалів, які виготовляються на базі заводських потужностей) в рамках освоєної ринкової ніші. Попит на будівельну продукцію заводу залишається високим завдяки оптимізації цінового фактору та фактору якості, цінова привабливість обумовлюється тим, що всі матеріали виробляються власними потужностями. Вказане обумовлює той факт, що підприємство може планувати стратегію розвитку на рівні життєвого етапу росту, зокрема, концентрованого росту. Відмічена повна відповідність вказаної стратегії концентрованого росту, визначеної на планово-декларативному рівні за своїми внутрішньофірмовими характеристиками положенням традиційного підходу до її наукового обґрунтування
2	Тип та особливості стратегії розвитку, впровадженої на рівні реалізації	Фактичне впровадження стратегії концентрованого росту, визначеної на планово-декларативному рівні
3	Стратегічний розрив між декларуванням курсу розвитку та його впровадженням	Стратегічний регресивний розрив за стратегією росту: немає збільшення обсягів збуту в 2020 р. (скорочення на 42,98%). Даний розрив обумовлений зменшенням обсягів збуту будівельної продукції: – в рамках освоєних ринкових ніш (42,98% в 2020 р.) (використання концентрованої стратегії росту).

Джерело: складено автором за матеріалами [254; 255].

За результатами вивчення матеріалів дослідження, наведених в табл. 2.13 можемо зробити висновок про те, що:

– досліджуване підприємство ТОВ «Астроінвест-Енерджі» на 2020 р. встановило на концептуально-плановому рівні використання стратегії концентрованого росту. Оцінювання показало, що дана стратегія передбачає збільшення обсягів виробництва та реалізації об'єктів інженерної інфраструктури (об'єктів газотранспортної системи) в рамках освоєної ринкової ніші;

– виявлена повна відповідність вказаної стратегії концентрованого росту, визначеної на планово-декларативному рівні за своїми внутрішньофірмовими характеристиками положенням традиційного підходу до її наукового обґрунтування;

– зазначається фактичне впровадження стратегії концентрованого росту, визначеної на планово-декларативному рівні;

– ТОВ «Астроінвест-Енерджі» немає стратегічного розриву між декларуванням курсу розвитку та його впровадженням щодо визначеної та реалізованої стратегії концентрованого росту.

В табл. 2.14 наведено оцінювання типу та особливостей планування та впровадження стратегії розвитку досліджуваного підприємства ПрАТ «АВП «СОДРУЖЕСТВО» на 2020 р.» [22]. Аналіз даних, представлених в табл. 2.13 дає можливість зазначити таке:

«– підприємство ПрАТ «АВП «СОДРУЖЕСТВО» на 2020 р. визначило на концептуально-плановому рівні використання стратегії концентрованого росту. Виявлено, що зазначена стратегія передбачає забезпечення зростання обсягів виробництва та реалізації традиційної будівельної продукції підприємства (житлових і нежитлових об'єктів) в рамках освоєної ринкової ніші;

– виявлена повна відповідність вказаної стратегії концентрованого росту, визначеної на планово-декларативному рівні за своїми

внутрішньофірмовими характеристиками положенням традиційного підходу до її наукового обґрунтування;

Таблиця 2.13

Оцінювання типу та особливостей планування та впровадження стратегії розвитку досліджуваного підприємства ТОВ «Астроінвест-Енерджі» на 2015–2019 рр.

№ п/п	Показник	Характеристика
1	Тип та особливості стратегії розвитку, визначеної на концептуально-плановому рівні	
1.1	Тип стратегії розвитку, визначеної на концептуально-плановому рівні	Стратегія концентрованого росту. Стратегія концентрованого росту передбачає: збільшення обсягів виробництва та реалізації об'єктів інженерної інфраструктури (об'єктів газотранспортної системи) в рамках освоєної ринкової ніші
1.2	Відповідність стратегії розвитку, визначеної на планово-декларативному рівні за своїми внутрішньофірмовими характеристиками положенням традиційного підходу до її наукового обґрунтування	Визначено стратегію розвитку, сформульовану під кутом відповідності стадіями змін життєвого циклу продукції (послуг), напрямків діяльності. Доведено, що в рамках вказаної стратегії обрано стратегію концентрованого росту, пов'язаної з нарощуванням обсягів виробництва та реалізації об'єктів інженерної інфраструктури (об'єктів газотранспортної системи) в рамках освоєної ринкової ніші. Попит на послуги будівництва об'єктів газотранспортної системи залишається на ринку в стадії росту, це впливає на те, що підприємство обрало стратегію концентрованого росту. Можна відзначити повну відповідність зазначеної стратегії концентрованого росту, визначеної на планово-декларативному рівні за своїми внутрішньофірмовими характеристиками положенням традиційного підходу до її наукового обґрунтування
2	Тип та особливості стратегії розвитку, впровадженої на рівні реалізації	Фактичне впровадження стратегії концентрованого росту, визначеної на планово-декларативному рівні
3	Стратегічний розрив між декларуванням курсу розвитку та його впровадженням	Не існує стратегічного розриву між декларуванням курсу розвитку та його впровадженням щодо визначеної та реалізованої стратегії концентрованого росту, окрім фактичного результату впровадження стратегії за чистим прибутком (отримано збитки через донарахування податку на прибуток за попередні періоди)

Джерело: складено автором за матеріалами [302].

– встановлено фактичне впровадження стратегії концентрованого росту, визначеної на планово-декларативному рівні;

– підприємство має стратегічний розрив між декларуванням курсу розвитку та його впровадженням щодо визначеної та реалізованої стратегії концентрованого росту, а саме: немає збільшення обсягів збуту в 2020 р. (скорочення на 49,2%). Вказаний розрив обумовлений зменшенням обсягів збуту будівельної продукції: в рамках освоєних ринкових ніш (49,2% в 2020 р.) (використання концентрованої стратегії росту)» [22].

Встановлено, що: «вивчення результатів дослідження показало, що на сучасному етапі розвитку в будівельного сектору економіки України відсутня широка різноманітність стратегій розвитку. І це, в свою чергу, на нашу думку, характеризує фактичний стан розвитку сектору економіки, який не вирізняється високими показниками розвитку та конкурентоздатністю на міжнародних ринках.

Слід відмітити, що 25 учасників, які входять до складу лідерів будівельного сектору економіки України, але досліджуються в рамках нашого стратегічного аналізу (ті, що не оприлюднюють матеріалів корпоративної звітності щодо впровадження стратегічного курсу), як і досліджувані ТОВ «Астроінвест-Енерджі», ПрАТ «Завод залізобетонних конструкцій № 1», ПрАТ «Домобудівний комбінат № 4» (структурний елемент Корпорації «ДБК-ЖИТЛОБУД»), ПрАТ «АВП «СОДРУЖЕСТВО» декларують загальні засади концентрованої стратегії росту.

Використання вказаної стратегії дозволяє зазначеним суб'єктам будівельного сектору економіки забезпечувати найвищі позиції серед конкурентів, але це не сприяє суттєвому зростанню рівня розвитку в даній сфері.

Проблеми недостатньо високої ефективності стратегічного управління будуть оцінені в нашому дослідженні. Виявлено, один із суб'єктів дослідження (ПрАТ «ХК «Київміськбуд») окрім використання традиційних стратегій розвитку впроваджує інноваційні локальні стратегії розвитку.

Таблиця 2.14

Оцінювання типу та особливостей планування та впровадження стратегії розвитку досліджуваного підприємства ПрАТ «АВП «СОДРУЖЕСТВО» на 2020 р.

№ п/п	Показник	Характеристика
1	Тип та особливості стратегії розвитку, визначеної на концептуально-плановому рівні	
1.1	Тип стратегії розвитку, визначеної на концептуально-плановому рівні	Стратегія концентрованого росту. Стратегія концентрованого росту передбачає: збільшення обсягів виробництва та реалізації житлових і нежитлових об'єктів в рамках освоєної ринкової ніші
1.2	Відповідність стратегії розвитку, визначеної на планово-декларативному рівні за своїми внутрішньофірмовими характеристиками положенням традиційного підходу до її наукового обґрунтування	Сформульовано стратегію розвитку, яка визначено в рамках відповідності стадіями змін життєвого циклу продукції (послуг), напрямків діяльності. Встановлено, що в рамках вказаної стратегії обрано стратегію концентрованого росту, пов'язаної з нарощуванням обсягів виробництва та реалізації житлових і нежитлових об'єктів в рамках освоєної ринкової ніші. Попит на послуги будівництва житлових і нежитлових об'єктів залишається на ринку в стадії росту, це впливає на те, що підприємство обрало стратегію концентрованого росту. Відмічається повна відповідність зазначеної стратегії концентрованого росту, визначеної на планово-декларативному рівні за своїми внутрішньофірмовими характеристиками положенням традиційного підходу до її наукового обґрунтування
2	Тип та особливості стратегії розвитку, впровадженої на рівні реалізації	Фактичне впровадження стратегії концентрованого росту, визначеної на планово-декларативному рівні
3	Стратегічний розрив між декларуванням курсу розвитку та його впровадженням	Стратегічний регресивний розрив за стратегією росту: немає збільшення обсягів збуту в 2020 р. (скорочення на 49,2%). Вказаний розрив обумовлений зменшенням обсягів збуту будівельної продукції: – в рамках освоєних ринкових ніш (49,2% в 2020 р.) (використання концентрованої стратегії росту).

Джерело: складено автором за матеріалами [252].

Можна констатувати, що розроблена та представлена авторська методологія стратегічного аналізу дозволила провести оцінювання типів та особливостей планування та впровадження стратегій розвитку досліджуваних підприємств будівельного сектору економіки України» [22].

Висновки до розділу 2

В процесі дослідження та аналізу будівельного сектору національної економіки можна зробити наступні висновки:

1. Представлені показники ВВП за 2016–2020 рр., динаміка та структура будівельного сектору національної економіки в показнику ВВП України. Дані взяті з офіційного сайту Державної служби статистики України. Можна відмітити, що темпи росту будівельного сектору в загальному обсязі ВВП України демонструють тенденцію до збільшення, але в 2020 році спостерігається значне скорочення темпів росту будівництва та становить 12 844 млн грн. Питома вага будівельного сектору в загальному показнику валового внутрішнього продукту України за 2016–2020 рр. істотно не змінилася та коливається в межах 2–2,8%.

2. Викиди забруднюючих речовин в атмосферне повітря за будівельним сектором поступо скорочуються, найнижче значення спостерігалось у 2017 р. та становило 1,7 тис. т. У 2020 р. цей показник збільшився до 2,0 тис. т, але питома вага забруднюючих речовин від будівельного сектору не змінювалась протягом 5 років та становить 0,1%; викиди діоксиду вуглецю також мали тенденцію до скорочення, але у 2020 році цей показник збільшився на 10,9 тис. т та становив 48,9; відходи від будівельного сектору мають дуже позитивну динаміку і визначаються істотним скороченням цього показника, чого не можна сказати про загальну кількість утворених відходів за всіма видами економічної діяльності; 4) найбільший показник утворених відходів від будівництва спостерігався у 2017 році та складав із загального обсягу утворених відходів 0,13% (493,8 тис. т), але вже у 2020 році із загального обсягу утворених відходів 0,003% (14,5 тис. т) припадає на відходи, що утворились унаслідок будівельної діяльності.

3. З огляду на результати оцінювання особливостей розвитку будівельного сектору економіки України в контексті встановлення проблем

та переваг функціонування досліджуваної сфери встановлено таке: основні показники розвитку будівельного сектору економіки є низькими як у порівнянні з аналогічними показниками в розвинених, так і в країнах, що розвиваються. Серед ключових особливостей функціонування будівельного сектору економіки України виокремлено, зокрема: скорочення обсягу виробництва продукції зазначеної сфери в 2014, 2015 рр. через політичні, військові, економічні процеси, і відновлення розвитку починаючи з 2016 р., викликане певною стабілізацією економіки; стійка тенденція впродовж 2017, 2018 рр. щодо скорочення зведення будівель, і зростання будівництва об'єктів інженерної інфраструктури (переважно, ремонт та реконструкція мостів, автомобільних доріг); тенденція щодо зростання будівництва та ремонту об'єктів соціальної інфраструктури (шкіл, амбулаторій, дитячих садочків тощо) починаючи з 2020 р. з огляду на процеси децентралізації та можливості місцевих громад розпоряджатися коштами місцевих бюджетів.

4. Сформовано та обґрунтовано науково-методологічний підхід до оцінювання стану та тенденцій розвитку будівельного сектору у розвинених країнах і країн, що розвиваються. Аналіз типів та особливостей планування та впровадження стратегій розвитку суб'єктів будівельного сектору економіки України здійснено відповідно до положень авторського методологічного підходу. Оцінка результатів дослідження показало, що на сучасному етапі розвитку в будівельного сектору економіки України відсутня широка різноманітність стратегій розвитку. І це, в свою чергу, на нашу думку, характеризує фактичний стан розвитку сектору економіки, який не вирізняється високими показниками розвитку та конкурентоздатністю на міжнародних ринках. Встановлено, що чотири досліджуваних суб'єкти сектору економіки (ТОВ «Астроінвест-Енерджі», ПрАТ «Завод залізобетонних конструкцій № 1», ПрАТ «Домобудівний комбінат № 4» (структурний елемент Корпорації «ДБК-ЖИТЛОБУД»), ПрАТ «АВП «СОДРУЖЕСТВО»), декларують загальні засади концентрованої стратегії

росту, один із суб'єктів дослідження (ПрАТ «ХК «Київміськбуд») окрім використання традиційних стратегій розвитку впроваджують інноваційні локальні стратегії розвитку. Доведено, що авторська методологія стратегічного аналізу дозволила провести оцінювання типів та особливостей планування та впровадження стратегій розвитку досліджуваних підприємств будівельного сектору економіки України.

5. Наведено авторську розробку уніфікованого науково-методологічного підходу до оцінювання типів застосованих стратегій розвитку суб'єктів будівельного сектору економіки України. Доведено, що: «схема представленої методології передбачає низку етапів, серед яких, зокрема: етап досліджуваного кола суб'єктів, особливості стратегічного управління (вибір та впровадження стратегій розвитку) яких впливають на функціонування та трансформації будівельного сектору економіки України; етап оцінки типу та характеристики стратегій розвитку досліджуваних суб'єктів будівельного сектору економіки України на концептуально-плановому рівні (передбачає виявлення найбільш розповсюджених стратегій розвитку в плановому вимірі); етап оцінки типів та стану стратегій розвитку досліджуваних суб'єктів будівельного сектору економіки України на рівні впровадження; етап порівняння концептуально-планових та фактичних засад впровадження стратегій розвитку досліджуваних суб'єктів будівельного сектору економіки України (визначення так званого стратегічного розриву між декларуванням курсу розвитку та його впровадженням).

Наукова новизна запропонованої методології полягає в тому, що удосконалено науково-методологічний підхід до оцінювання типів застосованих стратегій розвитку суб'єктами будівельного сектору національної економіки на основі використання системного підходу, комплексного та порівняльного аналізів, обґрунтованого порядку оцінювання, який забезпечує достовірне та точне визначення типу декларативних засад суб'єкта, їх відповідності впровадженню положень

стратегічного управління. Практичне використання підходу дало змогу розподілити суб'єктів будівельного сектору за типом ідентифікованих стратегій розвитку та довести ступінь обмеженості використовуваного інструментарію стратегічного управління як фактору розвитку та конкурентоспроможності.

Результати дослідження, викладені в цьому розділі, опубліковані в працях: [22; 339; 340; 357; 358].

РОЗДІЛ 3

МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ СТРАТЕГІЙ РОЗВИТКУ БУДІВЕЛЬНОГО СЕКТОРУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

3.1. Огляд основних наукових підходів до оцінювання ефективності стратегій розвитку

Доцільність, ґрунтовність впровадження та використання стратегій розвитку визначається їх ефективністю стосовно стану та рівня певних оціночних показників діяльності будівельних підприємств. Достовірність, повнота та комплексність оцінювання рівня ефективності стратегій розвитку може бути оцінена із застосуванням доречних до конкретних напрямків стратегічного аналізу, об'єктивних, науково обґрунтованих методологічних підходів. В наукових працях використовують широкий спектр підходів щодо системного та локального вивчення ефективності стратегій розвитку. Зміст та характеристики цих підходів визначають їх методика, переваги, недоліки, можливість універсального застосування щодо вивчення проблеми оцінювання ефективності стратегій розвитку. Визначено, що: «для вивчення можливості застосування існуючих наукових методологічних підходів, виявлення потреб адаптації або необхідності розробки, визначення якісно нових методів, показників оцінки потрібно проведення комплексного дослідження наукової бази за вказаним напрямком. Перейдемо до аналізу характеристик, переваг та недоліків основних сучасних наукових підходів щодо питання оцінювання ефективності стратегій розвитку будівельних підприємств.

По-перше, можна відмітити найбільш розповсюджений науковий підхід, який передбачає здійснення прогностичної оцінки виробничих, техніко-

економічних, фінансових, соціальних показників розвитку підприємств. При цьому, таке оцінювання може бути представлено прогнозним аналізом досягнення кількісних результатів за певними сферами (фінансово-економічною, соціальною) або аналізом зазначених прогнозних показників в рамках інтегрального показника. Як свідчать матеріали наукових досліджень [54], даний підхід оцінювання ефективності стратегій розвитку в більшості випадків передбачено здійснювати як на стадії створення аналітичних інформаційних джерел, які використовуються для прийняття управлінських рішень щодо вибору певних стратегій розвитку підприємств, так і на апробаційному етапі (на певних стадіях впровадження стратегій розвитку для можливого коригування, наприкінці реалізації певного проекту, для порівняння планових показників із звітними тощо)» [146].

Потрібно зазначити, що: «в розрізі першого наукового підходу можемо відмітити погляд О. Гудзь, О. Мусійовської [54] щодо схеми, визначення прогнозних та звітних показників ефективності функціонування підприємств внаслідок реалізації стратегій розвитку. Вивчення змісту та характеристик підходу авторів показує, що їх методологія щодо оцінювання ефективності стратегії розвитку вбудована в загальний методичний підхід стосовно формування стратегічного управління суб'єктів діяльності, а саме:

– прогнозне оцінювання планується на етапі розроблення стратегії розвитку. Згідно із твердженням авторів, таке оцінювання здійснюється після стратегічного цільового орієнтування, визначення змісту та характеристики стратегії, проведення оцінювання та його впровадження в умовах впливу факторів внутрішнього та зовнішнього середовища на розвиток підприємств, перед кінцевим вибором стратегії розвитку. Потрібно відмітити, що автори, скоріш за все, мають на увазі, але упускають акцент на тому, що кінцевий вибір передбачає представлення варіативного переліку стратегій на початковому етапі встановлення цілей розвитку підприємств. Дослідники [54, с. 336] пропонують оцінювати ефективність стратегії через розрахунок та

аналіз інтегрального показника стану розвитку підприємства, який може бути представлений комплексом показників, які ідентифікують:

1) стан продукції (послуг) досліджуваного суб'єкта діяльності, і можуть бути представлені:

показниками якості продукції (послуг) підприємств. Відповідно до бачення О. Гудзь, О. Мусяйовської [54, с. 337], це може бути якісний (непараметричний) показник, що визначатиметься експертним методом, прогнозне зростання рівня якого свідчатиме про ефективність стратегічного вибору. На нашу думку, цей показник може бути оцінений також і через кількісні показники, для цього потрібно встановити досяжні оцінювані параметричні орієнтири. Вказане дозволить, по-перше, усунути фактори впливу суб'єктивності оцінки з боку залучених експертів, по-друге, буде більш наочним доказом ефективності, оскільки підтверджується об'єктивними кількісними доказами. На наш погляд, в рамках стратегічного прогнозування розвитку повинна бути встановлена межа, на яку потрібно орієнтуватись при впровадженні, на це автори не вказують, хоча саме по собі покращення якості слід розвивати за конкретним орієнтиром;

показником рівня експорту продукції (послуг) в загальному складі загального обсягу доходу (виручки) від реалізації продукції (послуг) досліджуваного підприємства. Судячи з підходу авторів, цей показник має техніко-економічне навантаження і свідчить про експортну орієнтованість збуту підприємницької структури. Виходячи з авторського трактування, планове зростання вказаного показника свідчить про ефективність стратегії розвитку. Необхідно відмітити, що даний прогнозний показник є кількісним, і щодо нього, потрібне чітке визначення межі зростання, яка може бути досягнута внаслідок впровадження стратегічного плану розвитку підприємства;

показником рівня оновлення продукції (послуг) підприємства, який визначається через відношення обсягу доходу (виручки) від реалізації нової

продукції (послуг) до загального обсягу доходу (виручки) від реалізації продукції (послуг). Як і стосовно інших показників вказаної категорії, стосовно вказаного оціночного показника позитивним результатом впровадження планової стратегії вважається зростання рівня оновлення продукції (послуг) суб'єкта сектору економіки. Відповідно, автори не вважають за необхідне прогнозувати рівень такого оновлення. Можемо констатувати, що в більшості наукових праць [268] при встановленні нормативних значень стратегічних показників розвитку суб'єктів господарювання вчені визначають планові межі тільки для фінансово-економічних показників, зокрема, обсягів доходу (виручки) від реалізації продукції (послуг), собівартості реалізації продукції (послуг); чистого прибутку тощо;

2) стан фінансової стійкості підприємства і можуть включати, зокрема: показники поточної ліквідності, фінансової автономії (фінансової незалежності), фінансового ризику. В рамках підходу авторів прогнозні граничні значення показників фінансової стійкості визначаються на рівні традиційного наукового підходу, представленого в теорії фінансово-економічного аналізу;

3) стан виробничої стійкості та техніко-технологічного рівня підприємства, планове зростання яких за відповідними показниками свідчить про ефективність стратегії розвитку;

4) стан рентабельності (прибутковості) діяльності підприємства, який ідентифікує основні прогнозні результати впровадження стратегії. Автори, як і стосовно інших прогнозних показників, не визначають нормативного рівня рентабельності, встановленого на стратегічному рівні. Вказане свідчить про те, що автори не вказують на потребу чітких цільових орієнтирів стратегічного планування, що, на нашу думку, свідчить про можливість декларативного підходу до розробки стратегії розвитку суб'єкта сектору економіки. Прогнозування показників рентабельності реалізації стратегії

суб'єкта господарювання на певному рівні дозволяє функціонувати в рамках визначених параметричних показників;

5) стан соціального розвитку (ефективність управління кадрами) та рівень інформаційного забезпечення, прогнозне збільшення яких за визначеними показниками демонструє, згідно з підходом авторів [54, с. 338], ефективність стратегії розвитку.

– звітне та порівняльне оцінювання планується на етапі апробації, стадії постійного моніторингу впровадження стратегії розвитку. Відповідно, вказаний етап дозволяє виявити певні відхилення від прогнозних орієнтирів стратегічного курсу розвитку, розробити адаптаційні заходи щодо модифікації стратегії та реалізувати їх, забезпечуючи подальший безперервний моніторинг дотримання планів та змін в реалізації» [146].

Відмічаємо, що: «представлена О. Гудзь, О. Мусійовською [54] методологія оцінювання ефективності може характеризуватись як динамічна та оптимізаційна. В рамках деяких наукових підходів не визначається етап постійного моніторингу, внесення коригувальних змін, а концентрується увага лише на визначенні прогнозних показників основних категорій (фінансової, соціальної, техніко-економічної, виробничої тощо). При цьому, розглянутий підхід містить вказаний етап оцінки, що свідчить про врахування даного аспекту дослідження.

Важливим аспектом наукового дослідження О. Гудзь, О. Мусійовської [54] є визначення шкали, яка дозволяє ідентифікувати стратегію розвитку підприємства в залежності від значень основних оціночних (прогнозних та фактичних показників). Зокрема, за цією шкалою можна провести оцінювання типу стратегії розвитку (ідентифікувати тип запланованої та реалізованої стратегії в залежності від традиційного наукового поділу, який може бути представлений, згідно з підходом авторів, захисною (значення інтегрального показника стану розвитку підприємства на рівні від 0 до 0,4), пасивно-наступальною (значення інтегрального показника стану розвитку

підприємства на рівні від 0,41 до 0,73), стратегією ринкової ніші (значення інтегрального показника стану розвитку підприємства на рівні від 0,74 до 0,86), активно-наступальною стратегією (значення інтегрального показника стану розвитку підприємства на рівні від 0,87 до 1)). В багатьох наукових працях [174; 311] значення інтегрального показника розвитку оцінюється на рівні від 0 до 1, при цьому вказується, що 1 характеризує високий рівень розвитку підприємства, відповідно і високі стратегічні орієнтири. При цьому, не зустрічається категоризація шкал ефективності в залежності від типів стратегій розвитку, яка наведена в дослідженні О. Гудзь, О. Мусійовської [54]. Незважаючи на те, що підприємство може мати стратегію розвитку, яка за типом та характеристиками відмінна від традиційних класифікацій, наприклад, інноваційну локальну стратегію розвитку, її можна ідентифікувати в залежності від вказаного авторського підходу і визначити загальний характер функціонування, відповідність декларативного прогнозування фактичним звітним даним. Також, на нашу думку, такий підхід може бути адаптований до конкретної стратегії розвитку суб'єкта підприємництва. Відповідно, подана авторами категоризація стратегій розвитку в залежності від шкал ефективності рівня функціонування суб'єкта є актуальним науковим аспектом щодо дослідження зазначеного питання. Цей підхід може бути використаний в подальшому при розробці авторського підходу до обґрунтування методології оцінювання ефективності стратегії розвитку» [146].

Згідно із загальними положеннями першого наукового підходу слід розглянути методику О. Маслак, Л. Квятковської [202], що: «передбачає використання універсального показника, що дозволяє враховувати як фінансові, так і нефінансові оціночні критерії ефективності впровадження стратегії розвитку на підприємстві. Згідно з твердженням автора, актуальною особливістю зазначеної методики є можливість порівняння інтегральних показників стратегічного планування щодо кожної розробленої стратегії

розвитку, на основі чого можна обрати оптимальний варіант стратегічного розвитку підприємства. Також, як відмічає дослідник, його розробка дозволяє за умов вихідних даних стратегічного розвитку конкурентів здійснювати порівняльний аналіз стратегій розвитку підприємств. В складі ключових оціночних параметрів обрано чотири рівні аналізу, зокрема, перший передбачає оцінювання загального рівня ефективності прогнозованої стратегії, другий – оцінювання рівня відповідності умовам зовнішнього середовища, конкурентних переваг, показників ефективності функціонування суб'єкта, третій – оцінювання ефективності за основними напрямками реалізації стратегії на прогнозованому рівні, четвертий – аналіз ефекту покращення якості продукції (послуг) в рамках впровадження стратегії, ефекту впливу зовнішніх та внутрішніх факторів в рамках впровадження стратегії. Відповідно до авторського підходу, на кожному оціночному рівні визначається комплексний показник, розраховується інтегральний показник ефективності за вказаними комплексними показниками. Слід відмітити універсальність зазначеного методологічного підходу, але також можна відзначити те, що автор не вказує на потребу оперативного аналізу впровадження стратегії розвитку підприємства на певному проміжку часу, результати якого можуть дати змогу внести корективи в стратегічний план розвитку.

По-друге, існують наукові підходи до оцінювання ефективності, основанийі на засадах порівняльного аналізу прогнозних та фактичних результатів впровадження стратегії, які передбачають визначення відповідного очікуваного ефекту. В контексті цих підходів часто використовують перелік показників першого наукового підходу, зокрема, можуть на умовах порівняльного аналізу оцінюватись виробничі, техніко-економічні, фінансові, соціальні показники розвитку підприємства, але існують і інші оціночні індикатори, які застосовують в рамках вказаного напрямку» [146].

В рамках другого наукового підходу слід проаналізувати зміст дослідження Л. Киш [117], які: «присвячені класифікації основних напрямків порівняльного оцінювання ефективності стратегій розвитку економічних суб'єктів. Згідно з твердженням автора, до основних напрямків порівняльного оцінювання ефективності стратегій розвитку підприємств можна віднести, зокрема:

1) напрямок оцінювання ефективності реалізації окремих стратегічних проектів, здійснюваний за наступною схемою, яка передбачає етапи:

– порівняння фактичної звітної вартості реалізації стратегічного проекту відносно до прогнозованої бюджетної вартості;

– порівняння фактичних строків реалізації стратегічного проекту відносно планових показників;

– порівняння фактичного звітного ефекту від реалізації стратегічного проекту у порівнянні з прогнозними даними за цим параметричним показником;

– визначення незапланованих додаткових (непрямих) ефектів, які виникли при реалізації стратегічного проекту. Варто відмітити, що автор вказує тільки на можливі додаткові ефекти від реалізації стратегічного проекту, але не актуалізує необхідність оцінки додаткових негативних впливів, які не були заплановані, але забезпечили недотримання стратегічних орієнтирів. Остання група показників (додаткові незаплановані негативні впливи, які обумовили недотримання стратегічних орієнтирів), на нашу думку, може бути включена в структуру оціночних показників ефективності розвитку підприємства» [146].

Варто зауважити, що: «окремі стратегічні проекти, судячи з положень літератури із стратегічного аналізу [224], можна оцінювати також з позицій інвестиційного аналізу, оскільки всі вони передбачають певне інвестування. Відповідно, за даним напрямком в якості основних оціночних показників ефективності використовують показники економічної ефективності

інвестиційних проектів, які розраховують, переважно, на підготовчій стадії, зокрема, внутрішню норму доходності, чисту дисконтовану вартість проекту, індекс доходності інвестицій та витрат (або рентабельність інвестицій), строк окупності тощо;

2) напрямок оцінки ступеню досягнення прогностичних стратегічних цілей економічного суб'єкта, яка пов'язана із вивченням рівня досягнення прогностичних показників діяльності бізнесу (на рівні довго- та середньострокової основі). Аналіз наукових матеріалів [108; 231] свідчить, що для вказаного виду оцінки можна використовувати:

– систему локальних показників, а саме, результат від конкретного проекту, якщо такий стратегічний проект здійснюється окремо від основної діяльності (вся система управління цим проектом впроваджена на рівні окремого підрозділу, до функціонування якого не були задіяними інші структурні одиниці) і показники його результативності та ефективності можна визначити окремо, і існують доступні інформаційні матеріали для проведення такого аналізу. Слід відмітити, що на практиці мало таких прикладів, оскільки стратегічний розвиток всього суб'єкта господарювання забезпечується саме в рамках основної діяльності, тобто, найбільш визначальною в розрізі ефективності виступає стратегія діяльності по підприємству в цілому. Отже, система локальних показників може мати широку практику застосування більшою мірою для дочірніх підприємницьких структур, в яких встановлена автономна система управління, підпорядкована тільки на вищому рівні головному підприємству, і окремих суб'єктів господарювання, що мають юридичну самостійність від головного мережевого підприємства, і, які забезпечують високі результати діяльності. Наприклад, це може бути ПрАТ «Домобудівний комбінат № 4», яке займало четверте місце серед тринадцяти найбільших підприємств (об'єднань підприємств) в сфері житлового будівництва України в 2020 р., і виступає структурним елементом Корпорації «ДБК-ЖИТЛОБУД» [253];

– систему збалансованих показників, пов'язаних з оцінкою результативності та ефективності реалізації комплексних стратегій розвитку на загальному рівні функціонування підприємств. Тобто, в даному випадку передбачено оцінку основних оціночних показників за всіма сферами діяльності економічних суб'єктів за наслідками впровадження стратегій розвитку. Автори не визначають конкретного переліку оціночних показників ефективності реалізації комплексних стратегій розвитку суб'єктів господарювання. Отже, до категорії таких показників можуть бути віднесені ті, що в найбільшій мірі характеризують результати, ефект стратегічного управління, і за якими існують інформаційні дані на рівні досліджуваних підприємницьких структур» [146]. Визначено, що аналіз наукових матеріалів [195] показує, що: «використання збалансованої системи оціночних показників, пов'язаних з оцінкою результативності та ефективності реалізації комплексних стратегій розвитку на загальному рівні функціонування підприємств, має:

більше переваг, серед яких: можливість використання оперативного та стратегічного аналізу на різних рівнях впровадження стратегій, оскільки у суб'єкта діяльності існують аналітичні інформаційні джерела впровадження стратегії як на оперативному рівні (рівні впровадження стратегії на певному проміжку часу за внутрішньофірмовими даними, даними звітності за певні періоди тощо), так і на стратегічному рівні кінцевого впровадження стратегії; можливість повного контролю впровадження стратегії розвитку за всіма структурними одиницями суб'єкту підприємництва, так званого контролю «зверху вниз» (вертикальна система контролю); можливість впровадження на загальному корпоративному рівні нових оціночних параметричних показників в рамках стратегічних карт, які дадуть нові характеристики результативності та ефективності впровадження стратегій розвитку тощо;

аніж недоліків, в складі яких виокремлюються: факт відсутності можливості вирішення вузьких питань, пов'язаних з оцінкою специфіки

реалізації певних стратегічних завдань; ієрархічна вертикальна система оцінювання впровадження стратегії розвитку гальмує ініціативи на рівні кожного окремого структурного підрозділу підприємств тощо;

3) напрямок оцінки ступеню відповідності прогностичних стратегічних цілей економічного суб'єкта інтересам стейкхолдерів (з англ. stakeholder) (зацікавлених осіб), представлених, за твердженням автора, державою, постачальниками, кредиторами. Відповідно до положень наукового дослідження І. Маркіної, О. Таран-Лала, В. Яхницької [198], кожна зацікавлена особа, пов'язана з функціонуванням підприємства зацікавлена в ресурсному обміні з останнім, зокрема, держава – в надходженні грошових ресурсів у вигляді податків та зборів від функціонування, кредитори – в ефективному ресурсному обміні з підприємницькою організацією, а саме, наданні кредитів, отриманні його повернення в повному обсязі з відповідними відсотками за користування, постачальники – в ефективному ресурсному обміні з підприємницькою організацією, а саме, постачанні продуктів (сировини), послуг, отриманні оплати за товар (послугу) тощо. Потрібно відзначити, що коло зацікавлених осіб може бути різним і залежати від напрямків діяльності суб'єктів діяльності» [146].

По-третє, потрібно виділити науковий підхід стосовно оцінювання ефективності стратегій розвитку підприємств, оснований на використанні динамічної, порівняльної, комплексної системи показників, що визначають стан ефективності за основними результатами відносно основних стратегічних напрямків управління. Встановлено, що: «в контексті вказаного наукового підходу передбачено порівняльну, постійну оцінку виконання планових стратегічних орієнтирів за кожним з напрямків діяльності, зокрема, житлове будівництво, нежитлове будівництво, будівництво та ремонт інженерної інфраструктури, здійснюване в рамках одного підприємства (об'єднання підприємств) тощо.

В розрізі вказаного третього наукового підходу можемо розглянути трактування методології оцінювання ефективності впровадження стратегії розвитку суб'єкта підприємництва, представлене Е. Доржиєвою [73, с. 116–118], орієнтований на аналіз в умовах інноваційного розвитку корпорації, але, на нашу думку, може бути використаний до будь-якого підприємства, що веде різні види діяльності в одному секторі, зокрема, будівельному. Згідно з авторським підходом, методологія оцінювання ефективності впровадження стратегії розвитку суб'єкта інноваційної діяльності (будь-якого підприємства, яке веде декілька видів діяльності в одній сфері) передбачає наступні етапи дослідження, зокрема:

1) вибір показників оцінки ефективності реалізації інноваційної стратегії (стратегії розвитку) економічного суб'єкта. Пропонується із застосуванням аналізу пріоритетів або факторного аналізу визначити найбільш важливі показники за кожним з напрямків діяльності за фінансовою, споживацькою, ризиковою, процесною складовою, складовою навчання та розвитку персоналу підприємства. Вказаний перелік більшою мірою орієнтований на інноваційну складову, зокрема, забезпечення компоненти інноваційного рівня знань та навичок співробітників, яка сприяє покращенню рівня впровадження стратегії розвитку підприємства. Отже, у разі, якщо суб'єкт підприємництва має інші цільові орієнтири, зокрема, інновації в сфері створення будівельної продукції (послуг), то визначають такі показники, які дозволяють оцінити зазначений аспект. Щодо кожної із оціночних сфер (фінансовою, споживацькою, ризиковою, процесною складовою, складовою навчання та розвитку персоналу підприємства) за кожним з стратегічних напрямків відповідно до пропозиції авторки можна обрати по три показники результативності (ефективності). Встановлення даних показників можна закріпити на рівні стратегічного прогнозу досліджуваного підприємства (об'єднань підприємств);

2) визначення планових (нормативних) значень обраних показників за оціночними сферами за кожним з напрямків діяльності економічного суб'єкта. В рамках авторського дослідження не зазначається порядок реалізації даного етапу методологічного підходу. Але можемо припустити, що нормативні значення за оціночною фінансовою сферою за всіма напрямками діяльності підприємства встановлюють виходячи з положень фінансово-економічного аналізу (зокрема, в частині визначення нормативного значення показників рентабельності, ліквідності, платоспроможності, фінансової стійкості, фінансової незалежності тощо). Стосовно інших оціночних сфер за всіма напрямками діяльності підприємства (споживацької, ризикової, процесної складової, складової навчання та розвитку персоналу підприємства та інших, обраних відповідно до потреб аналізу) можна запропонувати керуватись виключно власними інтересами розвитку. Нормативні (прогнозні) значення показників за цими сферами потрібно визначати з огляду на характер та зміст стратегії розвитку, особливо це стосується стратегій, сформульованих під кутом орієнтуру на життєвий цикл підприємства, продукції (послуг), ринку тощо. Відповідно, економічні суб'єкти, націлені на активно-наступальні інноваційні дії щодо ринку, конкурентоспроможності, продукції (послуг) можуть в якості стратегічних орієнтирів керуватись високими межами показників за вказаними оціночними сферами, а підприємства, що функціонують відповідно до менш прогресивних стратегічних дій та курсу будуть визначати нормативні значення вказаних показників на меншому рівні порівняно з інноваційно налаштованими конкурентами;

3) визначення фактичних (звітних) значень обраних показників за оціночними сферами за кожним з напрямків діяльності економічного суб'єкта. Вказана процедура може бути реалізована шляхом отримання інформаційних звітних та аналітичних даних за результатами діяльності суб'єкта підприємництва з фінансової звітності, внутрішньофірмових звітних

даних тощо. Якщо такий аналіз здійснюється за результатами звітного року (років), передбачено використання фінансової та корпоративної звітності за вказаний період, за даними кварталів, півріччя, 9 місяців – дані фінансової звітності обмеженого переліку, внутрішньофірмові дані тощо. В рамках підбору фактичних (звітних) значень обраних показників за оціночними сферами за кожним з напрямків діяльності економічного суб'єкта рекомендовано їх групування, системне представлення;

4) визначення динаміки кожного з показників за кожною сферою та напрямком діяльності, встановлення їх вагових значень та виділення вагових значень для кінцевої оцінки ефективності за кожною із оціночних сфер. Встановлення вагових значень передбачено здійснювати із застосуванням аналізу пріоритетів (пріоритетного значення показників за обраною оціночною сферою та напрямком діяльності) [106]. Традиційно вагові коефіцієнти визначаються в межах від 0,1 до 1. Слід відмітити, що Е. Доржиєва [73, с. 120] пропонує наступний розподіл вагових значень для:

- фінансової сфери (компоненти) на рівні 0,1;
- ризикової компоненти – на рівні 0,3;
- споживацької компоненти – на рівні 0,1;
- процесної компоненти – на рівні 0,3;
- компоненти навчання та розвитку персоналу підприємства – на рівні 0,2» [146].

Визначено, що: «наведений підхід до встановлення вагових значень за основними оціночними сферами за основними стратегічними напрямками діяльності підприємства, на нашу думку, є дещо дискусійним, оскільки у деяких підприємницьких структур фінансова компонента часто стоїть на першому місці, і, відповідно може мати найвищий рівень, це саме стосується ринкової складової, на яку не вказується в рамках досліджуваного авторського підходу. Але, дана наукова пропозиція орієнтована на певний аспект забезпечення ефективності впровадження стратегії розвитку, а саме, на

інноваційну складову високого рівня знань та навичок співробітників компанії. У підприємств, націлених на інші стратегічні орієнтири розподіл вагових значень за оціночними сферами може бути іншим, сформульований в контексті їх пріоритетів розвитку;

5) розрахунок та оцінювання загального рівня ефективності впровадження стратегії розвитку підприємства, який визначається через встановлення суми ефектів за комплексними показниками за кожною з оціночних сфер, скоригованих на вагові значення, за всіма напрямками стратегічного розвитку. Згідно з підходом Е. Доржиєвої [73, с. 117–118], пропонується використання нормативних значень загального рівня ефективності впровадження стратегії розвитку підприємства, які передбачають ідентифікацію:

позитивного характеру стратегічного управління за всіма стратегічними напрямками розвитку підприємства, якщо отриманий показник більше 1. Відповідно до твердження авторки, спостерігається ефективність за всіма стратегічними напрямкам розвитку, констатується ефективність, і у разі оперативної оцінки – приймається рішення про подальше незмінне виконання стратегічних орієнтирів, у разі оцінки за результатами впровадження стратегії – формулюються загальні висновки та перспективи для подальшого стратегічного планування тощо;

нейтрального характеру стратегічного управління за всіма (певним) стратегічними напрямками розвитку підприємства, якщо отриманий показник дорівнює 1. Відповідно до авторського підходу, в разі виявлення такого значення, необхідне коригування показників стратегічного розвитку, якщо оцінка здійснювалась на оперативному рівні в процесі проміжної реалізації стратегії;

негативного характеру стратегічного управління за всіма (певним) стратегічними напрямками розвитку підприємства, якщо отриманий показник менше 1. У разі, якщо виявлено таке значення на оперативному рівні в

процесі проміжної реалізації стратегії можливо здійснити перегляд стратегії розвитку за всіма напрямками (або у разі можливості – певним напрямком) розвитку підприємства. Якщо неефективність демонструється за певним напрямком, наприклад, невиконання або негативні наслідки від впровадження стратегії на певному відрізку часу, можлива розробка адаптаційних, антикризових заходів, які не вплинуть на реалізацію інших ефективних напрямків діяльності» [146].

По-четверте, потрібно розглянути підхід стосовно оцінювання ефективності стратегій розвитку підприємств, який: «представлений у вигляді багатоаспектної категорії, що включає ефекти за різними сферами без підведення їх до комплексного єдиного показника. На користь такого підходу висловлюються А. Казанцев, Л. Мінделлі [107, с. 385], які наголошують на неправомірності спроб підсумовувати значення окремих компонентів стратегічного розвитку, наведення єдиного показника, який би демонстрував загальну ефективність від впровадження інноваційних стратегій. Окремо дослідники пояснюють, що мається на увазі неприйнятність характеризувати загальну ефективність щодо тих компонент, критерії та показники яких не сумісні у вимірюваних оціночних параметрах іншим. Тобто, ті показники ефективності за певними оціночними компонентами, які можна вимірювати в кількісних параметрах, безумовно, можуть подаватись як окремо, так і спільно з іншими, а за якісними ефектами рекомендовано визначати характеристику результативності у тих значеннях, які можуть бути представлені на експертному рівні. Вказане твердження, на нашу думку, є достатньо дискусійним, існують певні підходи до визначення рейтингів ефективності підприємств сектору економіки, в тому числі будівельного, в яких на об'єктивному, науково обґрунтованому рівні подано оціночні показники діяльності, які не викликають заперечення. Але також слід відзначити, що використання тільки кількісних оціночних показників за компонентами діяльності (фінансовою, ринковою, кадровою, виробничою,

процесною, технологічною, інноваційною тощо) дасть більш достовірний результат, який буде чітко визначати певний рівень ефективності від впровадження стратегії розвитку підприємств. За певними компонентами, що визначаються через якісні показники або кількісно-якісні показники, у разі відсутності чіткого співставлення з кількісними показниками може бути проведена окрема оцінювання стану ефективності впровадження стратегії розвитку суб'єкта підприємництва» [146].

Визначено, що: «в контексті четвертого наукового підходу можемо дослідити визначення методології оцінювання ефективності впровадження стратегій розвитку підприємств (на прикладі інноваційних стратегій), визначеної С. Соколюк [289] через їх розрахунок, вивчення та аналіз на рівні окремих структурних компонент діяльності. Відповідно до авторського підходу, для визначення ефективності від впровадження інноваційної стратегії розвитку підприємства можна розрахувати ефекти за такими структурними компонентами, зокрема:

1) Економічний компонент, який передбачає оцінку: раціонального використання ресурсів; збільшення економічних цінностей підприємницької структури (капіталу, активів); збільшення динаміки росту за показниками результативності (доходом (виручкою) від реалізації продукції (послуг), чистим доходом (виручкою) від реалізації продукції (послуг); збільшення динаміки обсягів валового прибутку, чистого прибутку; загальної економічної ефективності за показника інвестицій, залучених для реалізації інноваційної стратегії розвитку (інтегрального ефекту, індексу рентабельності, періоду окупності інвестицій у впровадження інноваційної стратегії). Потрібно відмітити, що автор в рамках визначення напрямків оцінки вказує на необхідність окремого аналізу економічної ефективності за: впровадженням науково-технічних розробок, націлених на створення прогресивних технологічних процесів, підвищення рівня автоматизації та механізації виробництва (ефект в сфері виробництва); виробництвом та

впровадженням нових видів продукції з покращеними технологічними параметрами (ефект в сфері споживання). Можна стверджувати, що окреме оцінювання ефективності за такими напрямками інноваційного стратегічного розвитку може передбачати лише визначення окремих показників ефективності. Також слід відзначити, що в розрізі оцінки загальної економічної ефективності автор не передбачає традиційний підхід щодо вивчення загальних показників рентабельності (рентабельності активів, рентабельності продукції, рентабельності власного капіталу тощо, а концентруються лише на інвестиційному підході до аналізу ефективності інвестицій в сфері впровадження та реалізації інноваційних стратегій розвитку. Відповідно, таке обмеження не забезпечує комплексної картини загальної економічної ефективності за результатами впровадження стратегій розвитку підприємницької структури. Відповідно до бачення С. Соколюк [289], економічна ефективність цікава тільки з точки зору повернення та ефекту від інвестиційної діяльності, націленої на впровадження стратегії, а сам результат реалізації останньої не цікавий з точки зору такого аналізу. Але, можемо стверджувати, що такий підхід не дасть відповіді про важливі економічні аспекти впровадження самої інноваційної стратегії розвитку, такі як рентабельність витрат, рентабельність продукції, загальна рентабельність діяльності від впровадження основної стратегії розвитку суб'єкта підприємництва (стосовно дослідження вказаних науковців – інноваційної стратегії розвитку підприємства). Слід відмітити, що показники економічного компоненту діяльності від впровадження стратегії розвитку передбачають використання виключно кількісних параметричних показників аналізу за даним напрямком;

2) Науково-технічний компонент, який передбачає оцінку: приросту інформаційних даних, що використовуються підприємством, іншими учасниками ринку; приросту нових знань за різними сферами, в тому числі у виробництві» [146]. Зазначено, що: «автор вказує на неможливість

кількісного виміру ефективності за вказаним компонентом. За його твердженням в даному випадку можливе використання експертного методу оцінки із застосуванням шкали характеристик, серед яких пропонується виділення, зокрема:

– показника рівня новизни. Ймовірно, мається на увазі новизна продукції (послуг), виробництва. Як приклад, в стратегії розвитку ПрАТ «ХК «Київміськбуд» [96; 116; 256] визначено впровадження новітніх технологій будівництва, розроблених компанією, які фактично реалізуються компанією. Зазначені технології ґрунтовно визначені в технологічному плані та звіті з відповідною калькуляцією використання нових технологій, технологічного обладнання, витратами на їх створення (придбання) тощо;

– показника можливості практичної реалізації новітніх технологій, розроблених, апробованих досліджуванним суб'єктом сектора економіки. Якщо підприємство самостійно розробляє, реєструє нову технологію, формується відповідна технологічна документація, яка буде створена лише за умов існування можливості практичної реалізації новітніх технологій. Таке оцінювання передбачає залучення експертів, але за умов відкритості компанії щодо просування цієї технології, буде існувати відповідна технологічна документація, і покупець цієї розробки зможе чітко визначити можливість її використання. Слід відмітити, що якщо вказана технологія має комерційну цінність, передбачено можливість трансферу, існує перспектива експорту технологій, що є позитивним для інтересів держави;

– показника можливого масштабу застосування новітніх технологій, розроблених, апробованих досліджуванним підприємством. Мається на увазі, наприклад, чітка оцінка можливості застосування певної технології будівництва у відповідних географічних, кліматичних умовах тощо. Вказаний показник може бути оцінений на основі вивчення технологічних карт щодо конкретної технології;

– показника перспективності використання новітніх технологій, розроблених, апробованих досліджуваним підприємством. Оцінювання за вказаним напрямком передбачає проведення експертного аналізу в сфері технології, маркетингу ринку тощо.

Можемо відмітити, що в рамках аналізу ефективності впровадження стратегії розвитку за науково-технічним компонентом можливе використання кількісного показників, який ідентифікують рівень витрат на інноваційний (науково-технічний розвиток) та рівень результативності таких витрат (рентабельності інвестицій в інноваційний розвиток). В такому випадку може здійснюватись оцінювання за вказаним напрямком із застосуванням тільки кількісних оціночних показників, для розрахунку яких не потрібне залучення зовнішніх експертів, і які дають достовірну картину щодо досліджуваної проблематики» [146].

3) Соціальний компонент, який: «передбачає у: ефектів від впровадження стратегії розвитку на рівні підприємства, регіону, інших територій тощо. Автор [289] пропонує оцінювати ці ефекти із застосуванням переважно якісних показників серед яких, зокрема: покращення житлових та культурно-побутових умов (у разі масового розвитку житлового та нежитлового будівництва, будівництва інженерної інфраструктури); покращення рівня здоров'я людей (якщо впроваджується стратегія, орієнтована на охорону здоров'я, покращення екології зовнішнього середовища тощо); збільшення вільного часу людей із збереженням відповідного рівня доходів (у разі використання інноваційних технологій виробництва суб'єкта сектору економіки, орієнтованого на підтримання кадрового потенціалу); зміна структури кадрового потенціалу в бік підвищення його кваліфікації за рахунок суб'єкта сектору економіки; покращення рівня зайнятості в рамках певних територій. На нашу думку, соціальний компонент може оцінюватись також із застосуванням кількісних показників, за допомогою яких можна оцінити інвестиції в розвитку

кадрового потенціалу, ефект від таких інвестицій як для підприємства, так і для працівників (через покращення рівня доходів, житлових умов тощо)» [146].

4) Екологічний компонент, який: «передбачає оцінку ефекту покращення основних показників екологічного середовища від впровадження стратегій розвитку підприємств. Серед таких показників автор [289] пропонує оцінювати традиційні для екологічного аналізу показники рівня шуму, електромагнітного поля, забрудненості повітря, освітленості, вібрацій тощо. Оцінювання ефекту за цим компонентом, особливо за рівнем шуму із зовнішнього середовища (вулиці, суміжних квартир та кімнат) є важливим для вивчення ефективності впровадження новітніх технологій будівництва житлових та нежитлових будівель. Акцент на зниженні рівня шуму в житлових та нежитлових приміщеннях є окремим конкурентним фактором для будівельних підприємств в сучасних умовах містобудування, пошуку високоефективних засобів шумоізоляції в умовах крупних мегаполісів.

Можемо констатувати, що підхід С. Соколюк [289] має високу наукову цінність, може за умов певної адаптації бути використаний при розробці методологічного підходу до оцінювання ефективності стратегії розвитку підприємств будівельного сектору економіки на сучасному етапі функціонування» [146].

По-п'яте, потрібно відмітити науковий підхід стосовно оцінювання ефективності стратегій розвитку підприємств, оснований на використанні форми трьохмірної моделі ефективності, що: «враховує якість прогнозу стратегії розвитку, якість механізму реалізації стратегії розвитку та рівень стратегічної ефективності. Зазначений підхід представлений в рамках положень наукового дослідження К. Шишкової [331]. Згідно з авторським підходом передбачено оцінювати:

– якість прогнозу стратегії розвитку підприємства за відносними показниками, що характеризують: відповідність стратегії умовам зовнішнього

середовища, його тенденціям та змінам; гнучкість; контроль; відповідність можливостям суб'єкта діяльності; об'єктивність; ґрунтовність тощо;

– якість механізму реалізації стратегії розвитку підприємницької структури за рівнем: механізму побудови, реалізації, оцінки, контролю стратегії; доступності реалізації; повноти та максимального впровадження основних стратегічних завдань;

– рівень стратегічної ефективності за основними якісними змінами оптимізації результативності розвитку підприємства. Пропонується розрахунок окремого інтегрального показника стратегічної ефективності;

– інтегрального показника ефективності стратегії розвитку за трьохмірною системою вказаних оціночних координат (якість прогнозу стратегії розвитку, якість механізму реалізації стратегії розвитку та рівень стратегічної ефективності).

Можна констатувати, що вказаний науковий підхід якісно відрізняється від попередніх тим, що враховує якісні зміни від стратегічного прогнозування, якісний рівень механізму реалізації стратегії розвитку та стратегічну ефективність впровадження обраного курсу для досліджуваного підприємства. Розглянутий методичний підхід може, на нашу думку, бути використаний до умов будь-якого сектору економіки в сучасних умовах розвитку» [146].

По-шосте, слід визначити наукові підходи, що: «передбачають оцінювання стратегій розвитку за окремими критеріями ефективності. Такі підходи мають ознаки локального щодо системи оцінювання ефективності розвитку досліджуваного суб'єкта.

В рамках шостого наукового підходу слід розглянути положення дослідження А. Томпсона, А. Стрікланда [378]. Згідно з підходом авторів, основними оціночними критеріями оцінювання ефективності стратегій розвитку підприємств можуть виступати:

1) ступінь відповідності стану готовності досліджуваного підприємства до впливів внутрішніх, зовнішніх факторів з позицій власних стратегічних цільових орієнтирів, потенціалу можливостей тощо. Оцінювання даного критерію дає відповідь на питання готовності, неготовності до впровадження певної стратегії розвитку, сумнівності її реалізації за фактичних умов;

2) рівень конкурентних переваг, визначений на стратегічному рівні. Встановлено, якщо конкурентні переваги високі, стратегія розвитку характеризується суттєвим рівнем ефективності, потужності тощо;

3) рівень ефективності результатів впровадження стратегій, який характеризує стан інтенсивності функціонування досліджуваного суб'єкта. Вивчення вказаного критерію можливе із використанням традиційних підходів до оцінки прибутковості, інших фінансово-економічних показників тощо.

Незважаючи на незначний перелік оціночних критеріїв, їх розрахунок та аналіз може дати чітке уявлення щодо загального стану ефективності стратегії розвитку досліджуваного суб'єкта. Отже, такий підхід може бути використаний для потреб аналізу за вказаним напрямком» [146].

По-сьоме, необхідно відзначити науковий підхід, пов'язаний з оцінюванням ефективності використання інноваційних стратегій розвитку та окремих інновацій на підприємствах (в тому числі в сфері будівельного сектору національної економіки).

За вказаним напрямком слід відмітити підхід, пов'язаний із оцінкою внутрішніх детермінант інноваційної здатності, визначених відповідно до результатів впроваджень інноваційних стратегій розвитку підприємств. Прихильники даного підходу (Р. Васконселос, М. Олівейра [380, с. 351]) пропонують використовувати кількісні та якісні оціночні показники внутрішнього розвитку. Схема оцінювання ефективності впровадження інноваційної стратегії розвитку підприємства, представлена в положеннях

праці Р. Васконселос, М. Олівейра [380, с. 351], включає такі етапи та оціночні показники:

1) етап оцінки типу інноваційної стратегії розвитку підприємства: опис та характеристика;

2) етап встановлення результатів реалізації інноваційної стратегії розвитку підприємств за показниками:

– лідерства та відносин із споживачами: впливу переваги лідерства підприємства на покращення детермінант: росту збуту продукції через збільшення довіри з боку споживачів (в тому числі продукції інноваційного характеру); скорочення транзакційних витрат через ріст обсягів придбання матеріалів (супутніх послуг), необхідних для виробництва продукції (послуг) (вказаний ріст пов'язаний із зростання обсягу збуту). Оцінюється за умов росту лідерських позицій або утримання їх високого рівня порівняно з позиціями конкурентів. ;

– інформації та знань: впливу переваги науково-технічного забезпечення, рівня створення знань, досвіду на впровадження інноваційного напрямку розвитку (даний напрямок може бути визначений у внутрішньофірмових планових документах, визначається за фактичними звітними даними при реалізації). Порівняння росту використання технологій, програм (власних або придбаних) для забезпечення інноваційного напрямку розвитку, який може бути представлений новими видами продукції (послуг), новими процесами тощо;

– відносин бізнесу та суспільства: вплив інновацій, представлених в інноваційній стратегії розвитку підприємства на суспільні відносини, стан розвитку суспільства та / або його окремих категорій;

– фінансових результатів. Оцінюється зміна фінансових показників за результатами впровадження стратегії вказаного типу.

Слід відмітити, що в рамках положень праці Р. Васконселос, М. Олівейра [380, с. 351] є акцент на співвіднесенні ресурсно-організаційних

можливостей (переваг) з інноваційними параметрами розвитку (їх результатами у ринковій сфері (лідерства та відносин із споживачами), сфері інформації та знань, відносин бізнесу та суспільства, фінансовій сфері. Можемо зауважити, що хоча підхід авторів і містить достатньо спрощений порядок оцінки, він дозволяє встановити ключові значення за вказаним напрямком. Автори показують, що інноваційна активність (рівень досягнення інноваційних переваг) створюється та оцінюється через призму поєднання внутрішніх ресурсно-організаційних можливостей та обраних параметрів інноваційного розвитку. Варто зазначити, що дослідники не визначають потреби досягнення інноваційних параметрів розвитку, а тільки пропонують досліджувати фактичний стан реалізації стратегії даної категорії.

За даній сфері заслуговує на визначення науковий підхід, в рамках якого пропонується здійснювати комплексну оцінку інноваційної активності, забезпеченої інноваційною стратегією розвитку підприємницької структури. Вказана комплексна оціночна характеристика дозволяє оцінити вплив інноваційної стратегії розвитку як на внутрішні показники, так і на зовнішні умови функціонування. В контексті зазначеного наукового підходу можемо виокремити методологію оцінювання ефективності використання інноваційних стратегій розвитку підприємств, наведену в положеннях дослідження Т. Терентьєвої, К. Смицких, П. Коврижко [299, с. 190–191]. Зокрема, за твердженням авторів, ефективність досліджуваного феномену можна оцінити через призму складових інноваційної активності, здійсненої за результатами впровадження інноваційної стратегії підприємства. Дослідники пропонують до складу основних складових інноваційної активності віднести: вплив інноваційної стратегії на зростання доходів підприємства; задоволеність клієнтів (партнерів); обсяг доходів, отриманих за результатами виробництва та збуту нових видів продукції (послуг); рівень інноваційної активності колективу, отриманий за результатами реалізації досліджуваної стратегії; динаміка прибутку та рентабельності. Згідно із підходом авторів на

підставі вказаних складових (критеріїв) було виокремлено систему оціночних показників, а саме:

– рентабельність інновацій, представлених проектами, передбачених в положеннях інноваційній стратегії розвитку підприємства. Вказаний показник визначається як відношення додаткового доходу від збуту нового продукту (послуги) до обсягу витрат на інновації;

– частка прибутку від збуту нового продукту (послуги) в загальному обсязі прибутку від збуту. Зростання вказаного показника ідентифікує існування прибутку від збуту вказаного виду продукції (послуг), визначає його рівень порівняно із аналогічним показником в рамках всіх видів продукції (послуг) підприємства;

– зміна ринкової вартості капіталу компанії, встановлена за результатами впровадження інноваційній стратегії розвитку підприємства. Виявлення росту характеризує позитивний вплив інноваційної стратегії на розвиток суб'єкта господарювання;

– кількість нових продуктів (послуг), які виведені на ринок впродовж реалізації інноваційної стратегії розвитку підприємства, порівняння вказаного параметру із досягнення підприємств-аналогів та власними результатами до впровадження даної стратегії;

– кількість інноваційних ідей, висунутих працівниками підприємства в процесі розробки та реалізації інноваційної стратегії розвитку підприємства, порівняння зазначеного параметра «інноваційного налаштування» з аналогічними показниками попередніх періодів (коли реалізувались інноваційні стратегії розвитку або не використовувались інноваційні рішення на стратегічному рівні, але впроваджувались їх окремі елементи);

– частка реалізованих інноваційних ідей, висунутих в рамках прогнозування інноваційної стратегії розвитку підприємства. Вказаний показник визначається як відношення кількості реалізованих інноваційних ідей, представлених в прогнозних параметрах інноваційної стратегії розвитку

(якщо існує відповідний корпоративний план) до загального обсягу прогнозних інноваційних ідей. Автори не пояснюють критерії оцінки даного показника, але можна припустити, що високе значення (максимально наближене до прогнозного) свідчить про значний рівень реалізації даної стратегії, відповідність інноваційному курсу;

– коефіцієнт позиціонування підприємства з точки зору споживачів, який визначається як відношення кількості споживачів, які вважають його інноваційним до загальної кількості споживачів. Дослідники не окреслюють критеріїв оцінювання зазначеного показника, але вважаємо, що його можна оцінювати з точки зору традиційного підходу, а саме: якщо його значення на рівні 0–0,3 – інноваційність є низькою, якщо на рівні 0,31–0,7 – середньою, від 0,71 до 1 – високою. Порівняння отриманих результатів після впровадження досліджуваної інноваційної стратегії розвитку з аналогічними значеннями стосовно реалізації попередніх стратегій дасть змогу оцінити ефект позиціонування;

– інноваційний індекс або інноваційна активність, який є узагальнюючим комплексним показником оцінки основних параметрів інноваційного розвитку. Автори пропонують в рамках даного показника оцінювати комплексне значення всіх вищеперерахованих показників, отриманих за результатами впровадження досліджуваної інноваційної стратегії розвитку, також рекомендується порівняння із значенням попередніх періодів.

Необхідно відмітити, що підхід Т. Терентьєвої, К. Смицких, П. Коврижко [299, с. 190–191] містить важливі оціночні складові, які можуть бути використані, як і узагальнюючий показник інноваційної активності стосовно напрямку дослідження ефективності використання інноваційної стратегії розвитку підприємства. Хоча вказаний підхід і містить певні недоліки, обумовлені відсутністю критеріальних параметрів оцінювання, в

цілому визначені показники заслуговують на застосування, дозволяють встановити стан досліджуваної проблематики.

В рамках змісту наукового підходу щодо оцінювання інноваційної активності слід відзначити склад показників інноваційної активності підприємств будівельного сектору економіки, представлену в дослідженні М. Русінко [275, с. 104–106]. Встановлено, що емпіричне дослідження зазначеного феномену проведено авторкою через визначення: показника фінансування витрат на науково-технічні та наукові роботи підприємств; показника створення і застосування новітній технологій у процесах будівельної діяльності підприємств; показника фінансового стану будівельних підприємств, встановленого за результатами реалізації інноваційних стратегій. Оцінку даного показника пропонується проводити із використанням статистичного методу (застосовуються статистичні звітні дані), порівняльного та аналітичного методів (здійснено порівняння та проведено аналітичне дослідження змін, причин їх виникнення). На наш погляд, використання зазначеного підходу щодо оцінки вказаної проблематики дозволяє визначити фактичний стан реалізації інноваційної стратегії розвитку будівельних підприємств за статистичними параметрами впровадження, без звернення до джерел внутрішньокорпоративних даних. Схожий підхід до оцінювання показника інноваційної активності як індикатора ефективності інноваційної стратегії розвитку підприємств будівництва подано в положеннях праці Л. Згалат-Лозинської [97, с. 258]. А саме, вказана авторка пропонує оцінювати в динаміці стан таких статистичних показників, як: частку витрат на інновації в загальному складі капітальних (або стратегічних) витрат; частку витрат на реалізацію інновацій (інноваційної стратегії розвитку) до обсягу доходів, отриманих від їх впровадження; частку витрат на НДДКР до обсягу загальних доходів підприємства; частку новітніх продуктів (послуг) до загального обсягу продуктів (послуг) будівельного підприємства; частку інноваційних ідей,

реалізованих в рамках інноваційної стратегії від загального обсягу таких ідей, які були заплановані даним програмним документом.

В межах наукового підходу стосовно оцінки інноваційної активності потрібно відмітити методологію оцінювання рівня та швидкості стратегічних інноваційних змін, які характеризують ріст інноваційної активності підприємства, забезпеченої інноваційною стратегією розвитку. Зазначена методологія подана в дослідженні О. Ноговіциної [225, с. 50]. Авторка пропонує використання наступних етапів та показників оцінки, зокрема:

1) етап оцінки показників інтенсивності створення інновацій, передбачених інноваційною стратегією розвитку, який передбачає вивчення таких оціночних показників: темп зростання витрат на створення інновацій (технологічних, організаційних, маркетингових тощо); темп зростання чисельності персоналу, зайнятого інноваціями (дослідження і розробки, генерування нових ідей); темп зростання числа створених інновацій (технологічних, організаційних, маркетингових тощо); темп зростання вартості нематеріальних активів. В рамках вказаного етапу передбачено орієнтир на кількісні параметричні показники, може бути використано комплексний узагальнюючий показник інтенсивності створення новацій, який розраховується як середнє арифметичне всіх показників;

2) етап оцінки показників інтенсивності впровадження інновацій, реалізованих відповідно до положень інноваційної стратегії розвитку, який включає розрахунок та аналіз таких показників: темп зростання інвестицій, пов'язаних з впровадженням інновацій; темп зростання числа впроваджених інновацій (технологічних, організаційних, маркетингових); темп зростання числа переданих інновацій; темп зростання частки інноваційної продукції в загальному обсязі продукції, що випускається;

3) етап оцінки показників інтенсивності та ефективності використання інновацій в рамках положень інноваційної стратегії розвитку, який включає

розрахунок та вивчення таких показників: темп росту продуктивності праці; темп росту рентабельності інновацій; темп росту фондів віддачі.

Можемо відзначити слушність пропозицію О. Ноговіциної вивчати стан інноваційної активності інноваційної стратегії розвитку підприємства на стадіях створення, впровадження та реалізації останньої. Також потрібно констатувати, що склад оціночних показників є таким, що дає змогу висвітлити важливі організаційно-економічні, науково-технічні параметри ефективності інноваційної стратегії розвитку підприємства.

В площині вказаного наукового підходу (щодо оцінювання інноваційної активності) потрібно виокремити методологію оцінювання, представлену в положеннях праці С. Яшина, С. Щекотурової [335, с. 50]. А саме, автори пропонують здійснення оцінювання ефективності інноваційної активності за такими показниками, а саме: 1) частки працівників, зайнятих в сфері НДДКР; 2) рівень опанування нової техніки; 3) ступінь опанування нових видів продукції (послуг); 4) матеріаломісткість нових видів продукції (послуг) та НДДКР; 5) рівень інтелектуальної власності; 6) частка інвестицій у впровадження інноваційної стратегії розвитку. Автори пропонують оцінку даних показників до впровадження інноваційної стратегії розвитку та за її результатами. Склад зазначених оціночних показників характеризує науково-технічну та частково економічну сферу управління впровадженням інноваційної стратегії розвитку підприємства.

Відповідно до даного напрямку слід відзначити науковий підхід, пов'язаний із комплексною оцінкою параметрів результативності інноваційної стратегії розвитку, які характеризують основні сфери управління підприємства, що змінюються від її впровадження. До складу таких сфер відносять фінансово-економічну економічну (в тому числі фінансового стану, господарсько-виробничу, кадрову, матеріально-технічну), ринкову, інноваційну. Використання вказаного підходу представлено в положеннях досліджень В. Просалової [260], В. Марченка [201], С.-Х. Тсенг, К.-Х. Чанг,

Х.-В. Чен [379]. Автори пропонують оцінювати комплексний стан інноваційної стратегії розвитку підприємства через використання інтегрального показника ефективності інноваційного розвитку. Вказаний показник акумулює складові ефективності за основними сферами управління, ріст яких отримано завдяки впровадженню інноваційного розвитку. Можемо констатувати, що даний підхід дозволяє комплексно оцінити як складові результативності за основними сферами управління, так і загальний стан ефективності. Використання вказаного підходу можна вважати традиційним для узагальненого оцінювання ефективності досліджуваного феномену. Додатково слід відмітити, що автори пропонують оцінювати стан змін організаційно-технічної, економічної та фінансової сфер управління, які відносяться до внутрішніх характеристик впливу впровадження інноваційних стратегій розвитку підприємств.

Дослідження положень наукових підходів стосовно проблеми оцінювання ефективності стратегії розвитку підприємств будівельного сектору економіки дозволило встановити, що стає потреба в розробці універсального, ефективного науково-обґрунтованого підходу, який би не викликав суперечливого дискусійного характеру у вітчизняній та зарубіжній науці стратегічного управління.

Існують наукові підходи, що передбачають можливість вивчення інтегрального показника, представленого кількісними та якісними оціночними показниками, є такі, що виключають можливість суміщення кількісного та якісного аналізу, в певних положеннях наукових праць висувуються пропозиції використання локального аналізу за певними оціночними критеріями, висувуються пропозиції багатоаспектного аналізу із підсумками результатів ефективності за окремими компонентами та напрямками впровадження стратегії. Виходячи з вищезазначеного, можна відзначити, що для розробки методологічного підходу оцінювання ефективності стратегії розвитку підприємств будівельного сектору економіки

буде обрано такий склад показників, які не передбачатимуть дискусійних поглядів щодо ґрунтовності, доцільності, достовірності та об'єктивності» [146]. Отже, такими показниками можуть виступати кількісні параметричні з відповідними нормативними оціночними критеріями щодо стратегії розвитку підприємств будівництва.

3.2. Теоретико-методологічне забезпечення оцінювання доцільності вибору стратегії розвитку суб'єктів будівельного сектору національної економіки

Дослідження проблеми оцінювання ефективності стратегій розвитку суб'єктів сектору економіки дозволяє розширити уявлення щодо напрямків науково-практичного аналізу за вказаним напрямком, основних аспектів перспективних розвідок стосовно створення методологічного підходу, прийняттого для використання в умовах будівельної та суміжних секторів економіки країни. Спробуємо розглянути основні сучасні емпіричні матеріали за вказаною сферою дослідження, їх переваги, недоліки та можливості використання або адаптації до суб'єктів сектору будівництва України та запропонувати власне концептуальне бачення щодо розвитку методології оцінювання ефективності стратегій розвитку суб'єктів будівельного сектору національної економіки.

По-перше, заслуговують на увагу дані емпіричних досліджень, основані на використанні основних традиційних комплексних оціночних показників (виробничих, техніко-економічних, фінансових, соціальних, екологічних показників) розвитку суб'єкта сектору економіки в рамках певних методологічних підходів.

В рамках цього напрямку слід розглянути теоретичне та емпіричне дослідження ефективності стратегії управління на прикладі підприємств нафтогазової сектору економіки, яке передбачає оцінювання економічних,

соціальних та екологічних показників в рамках економічного методу аналізу, представлене в праці С. Побігуна [242]. Автор довів, що основними, найбільш значущими для досліджуваного сектору економіки (нафтогазового) виступають економічні, соціальні та екологічні показники. І, відповідно до його твердження, саме за значеннями вказаних показників можна встановити майбутню стратегію розвитку суб'єкта підприємницької діяльності. Зазначене емпіричне дослідження ґрунтується на методичному підході до здійснення кількісного аналізу та розрахунку рівня стратегії розвитку підприємницької структури (розрахунок індексу стратегічного управління конкурентними позиціями суб'єкта сектору економіки), представленому С. Побігуном в його теоретичній праці, присвяченій зазначеному питанню [242]. Емпіричне дослідження індексу стратегічного управління конкурентними позиціями суб'єкта сектору економіки (стратегічної конкурентоспроможності) відповідно до окресленої методики С. Побігуна [242; 243] здійснювалось за наступними етапами, а саме:

- 1) визначення системи оціночних показників, які характеризують розвиток суб'єкта сектору економіки (в сфері соціального, економічного та екологічного потенціалу);

- 2) підбір інформаційних даних, які будуть використані для розрахунку в залежності від обраних оціночних показників. Важливо відмітити, що зазначений етап достатньо ґрунтовно та комплексно визначений в положеннях наукового дослідження Б. Сафонова, В. Євтеєвої [281], присвяченого питанням вивчення ефективності стратегій в житловому будівництві. Зокрема, автори [281] зазначають, що основними стадіями цього процесу, є: створення уніфікованої інформаційної системи (банку) на основі первинної, вторинної інформації; встановлення методів дослідження, визначення порядку та схеми їх застосування для конкретного дослідження; здійснення оцінки отриманої інформації;

3) розрахунок дії визначених показників на характер стратегічної цілі суб'єкта сектора економіки, який передбачає визначення рівня впливу;

4) встановлення рівня передбачуваності обраних показників, який визначається із застосуванням трендового аналізу;

5) створення матриці впливу та передбачуваності оціночних показників, які характеризують стратегічний потенціал розвитку підприємства;

6) здійснення ранжування оціночних характеристик вказаних показників;

7) проведення оцінювання впливу отриманих показників на стратегічну ціль суб'єкта сектора економіки;

8) визначення потенціалу творення (посилення потенціалу за основними сферами дослідження) та потенціалу руйнування (послаблення потенціалу за основними сферами дослідження) суб'єкту сектора економіки;

9) розрахунок індексу стратегічного управління конкурентними позиціями суб'єкта сектора економіки (стратегічної конкурентоспроможності);

10) формулювання рекомендацій щодо вибору стратегії розвитку за результатами аналізу індексу стратегічного управління конкурентними позиціями суб'єкта сектора економіки (стратегічної конкурентоспроможності).

Потрібно підкреслити достовірність результатів оцінки індексу стратегічного управління конкурентними позиціями суб'єктів сектора економіки (стратегічної конкурентоспроможності), продемонстровану С. Побігуном [243] на прикладах трьох крупних підприємницьких структур. Вивчення стану розвитку вказаних підприємств дозволило пересвідчитись, що отримані результати аналізу за вказаними кількісними показниками в рамках економетричного методу відповідають їх характеристикам, наведеним в матеріалах корпоративної звітності. І стратегічні орієнтири, запропоновані згідно з отриманими розрахунками, були найбільш прийнятними та

оптимальними в рамках ситуації розвитку стратегічного потенціалу цих суб'єктів підприємництва.

Важливим аргументом на користь представленого теоретичного підходу, обґрунтованого емпіричними матеріалами є використання кількісних оціночних параметрів, які унеможливають суб'єктивний характер аналітичних висновків, доступність інформації, необхідної для проведення розрахунків (фінансово-економічні дані суб'єкта сектора економіки подано в джерелах фінансової звітності, дані щодо соціального потенціалу (управління кадрами, показники мотивації та витрат на навчання, перепідготовку, підготовку персоналу тощо), дані щодо застосування екологічних технологій енергозбереження, збереження природного середовища під час виробництва наведено у звітності підприємства тощо). Вивчення авторського підходу показало, що основними особливостями зазначеного наукового підходу, за допомогою якого автор зміг здійснити визначення пріоритетної стратегії розвитку досліджуваних крупних підприємств сектора економіки були:

- створення системи оцінювання ефективності стратегічного управління через вибір показників, які можуть впливати на реалізацію стратегічної цілі розвитку з точки зору переважання потенціалу творення (посилення потенціалу за основними сферами дослідження) над потенціалом руйнування (послаблення потенціалу за основними сферами дослідження) суб'єктів сектора економіки;

- розробка індексу стратегічного управління конкурентними позиціями досліджуваного суб'єкта сектора економіки (стратегічної конкурентоспроможності), пов'язаного із визначенням рівня загального потенціалу (відношення різниці між потенціалом творення та потенціалом руйнування до потенціалу творення);

- той факт, що запропонований підхід, хоча і схожий з факторним аналізом впливу на певні явища та процеси, зокрема, ефективність реалізації стратегії розвитку, його використання передбачає оперування виключно

кількісними оціночними параметрами, що характеризують сильні (творення) та слабкі (загрозливі) сторони загального потенціалу суб'єкта дослідження. І це, в свою чергу, забезпечує об'єктивність результатів оцінювання та висновків щодо перспективного вибору подальшої стратегії розвитку.

Серед основних переваг вказаного підходу С. Побігуна [242; 243] можна, на нашу думку, назвати, наступні, а саме: можливість його використання щодо більшості секторів економіки, в тому числі будівельного, з огляду на склад оціночних показників; об'єктивність результатів, які можна отримати за даними використання зазначеного порядку та норм розрахунку, зважаючи на застосування кількісних параметрів.

Вважаємо, що до ключових недоліків, проблемних аспектів застосування зазначеного підходу слід віднести:

– складність операціоналізації розрахунків. Здійснення означеного кола розрахунків, в тому числі, ранжування, матричний аналіз, потребують використання певних знань в сфері економічного аналізу, відповідно, залучення додаткових експертних сил;

– дискусійний характер твердження автора стосовно високого рівня передбачуваності та прогностичності результатів трендового аналізу, за даними якого створюється перспективна стратегія подальшого розвитку суб'єкта сектора економіки. Як відмічають дослідники [68, с. 128], трендовий аналіз дозволяє отримати тільки інформацію щодо простої функціональної залежності, яка демонструє екстраполяцію попередньої динаміки стану досліджуваних показників, їх динаміки в перспективі.

В контексті першого наукового підходу (використання основних традиційних оціночних показників (виробничих, техніко-економічних, фінансових, соціальних, екологічних показників) розвитку суб'єкта сектора економіки в рамках певних методологічних підходів) можна проаналізувати емпіричне дослідження стратегії розвитку підприємств сектору економіки за станом на початок 2014 р. (на прикладі підприємств автомобільного сектору

економіки в регіонах України), наведене В. Біліченко [19]. Аналіз ефективності стратегічного управління здійснено автором із застосуванням методу кластерного аналізу, яким передбачено поділ досліджуваних суб'єктів сектору економіки за трьома кластерами (перший – малі підприємства, другий – середні, третій – великі підприємства автомобільної промисловості, що використовують відповідні стратегії розвитку). Відповідно до матеріалів дослідження встановлено ефективність впровадження таких стратегій залежно від проявів екологічних, економічних, науково-технічних, організаційно-технічних та загальнодержавних (об'єднано низку основних зовнішніх та внутрішніх показників впливу) показників розвитку підприємств сектору економіки. За результатами кластерного аналізу відповідно до висновків зазначених аналітичних матеріалів встановлено, що підприємства використовують певні типові стратегії розвитку в залежності від відповідного кластеру, а саме, кластер малих підприємств у 80% впроваджує стратегії зростання (переважно, стратегії концентрованого зростання – стратегії, пов'язані з розвитком продуктового асортименту), кластер середніх підприємств – також використання стратегій зростання, а крупних підприємств – прогнозування та реалізація стратегій диверсифікації за профільною та непрофільною діяльністю). Схема аналізу, представлена автором [19] передбачала:

- по-перше, визначення кластерів галузевого розвитку (першого, другого, третього);

- по-друге, встановлення та характеристика стратегій розвитку, що використовуються обраними для дослідження підприємствами сектору економіки. Визначено пріоритетні типи стратегій для підприємств досліджуваних кластерів;

- по-третє, визначення впливу на реалізацію вказаних стратегій розвитку суб'єктів сектору економіки екологічних, економічних, науково-технічних, організаційно-технічних та загальнодержавних показників

розвитку підприємств сектору економіки. В процесі аналізу [19] доведено, що найбільш пріоритетний вплив за основними кластерами суб'єктів сектору економіки мали загальнодержавні фактори, пов'язані з адміністративним державним регулюванням (фіскальним, іншими напрямками правового регулювання тощо), політичними факторами тощо. Найбільш суттєвим цей вплив (73,6%) визначено для малих підприємств, що належать до першого кластеру, вони виявились більш вразливими до цієї категорії факторів, для підприємств другого кластеру вказаний вплив визначався на рівні 61,6%, для великих підприємств третього кластеру – на рівні 60,2%;

– по-четверте, оцінку підходів стратегічного планування у часовому вимірі (встановлення того, які стратегічні плани використовують – короткострокові, середньострокові, довгострокові). За результатами дослідження [19] встановлено, що на сучасному етапі: більша частка малих підприємств сектору економіки (94,6%) використовує, переважно, короткострокове стратегічне планування через власний потенціал (виробничий, фінансово-економічний, ринковий, кадровий, науково-технологічний тощо), 5,4% орієнтовані на довгострокове стратегічне планування; стосовно середніх підприємств сектору економіки: 76,8% використовують короткострокове стратегічне планування, 23,2% – на довгострокове стратегічне планування; відносно великих підприємств сектору економіки – 65,6% підприємств впроваджують короткострокове стратегічне планування, 34,4% – середньострокове. Важливо відмітити, що в рамках досліджуваного сектору економіки не практикується середньострокове стратегічне планування. Це, як видно з дослідження, викликане специфікою галузевого розвитку. В інших секторах економіки можуть бути виявлені інші параметри стратегічного планування відповідно до часового орієнтиру;

– по-п'яте, аналіз використання маркетингової політики та результатів маркетингових досліджень в процесі встановлення стратегічних орієнтирів

підприємств сектору економіки. В рамках проведеного аналітичного дослідження [19] було встановлено, що 42,8% суб'єктів першого кластеру (малі підприємства сектору економіки) в процесі стратегічного планування та впровадження стратегій розвитку керуються результатами маркетингового аналізу, стосовно частки суб'єктів другого кластеру (середніх підприємств сектору економіки) визначено, що вона дорівнює 62,7%, і відносно частки суб'єктів третього кластеру (крупних підприємств сектору економіки) визначено, що вона складає 80,2%;

– по-шосте, вивчення пріоритетності причин, які гальмують впровадження обраних стратегій розвитку досліджуваних суб'єктів сектору економіки. Встановлено, що для суб'єктів трьох кластерів найбільший вплив відіграють причини зовнішнього середовища (зокрема, для підприємств першого кластеру – 47,5%, підприємств другого кластеру – 50,2%, підприємств третього кластеру – 52,7%). Окремо слід відмітити, що вагомий вплив для крупних підприємств, що належать до третього кластеру, відіграють причини відсутності дієвих методологічних рекомендацій щодо стратегічного управління (25,5% впливу). Правомірність посилення на таку причину, на нашу думку, є дещо дискусійним, оскільки стратегічне прогнозування та впровадження обраних стратегій суб'єктами сектору економіки залежить від внутрішньої готовності підприємств до створення методологічного забезпечення. Хоча, в сучасних умовах розвитку, які передбачають відмову від залучення додаткових експертів, консультацій щодо менеджменту, існує потреба для оперативного вибору найбільш прийнятної стратегії розвитку для підприємств відповідно до певних умов функціонування. Така можливість може бути реалізована із застосуванням електронного помічника. Для українських підприємств тих або інших секторів економіки на нинішньому етапі розвитку не існує таких пропозицій з боку держави за напрямком сприяння функціонування малого, середнього та крупного бізнесу. Причини відсутності кадрового потенціалу в країні,

необхідного для повноцінного впровадження стратегій розвитку також виступають у якості пріоритетних напрямків впливу (19,4%). Зазначена причина також є актуальною, за матеріалами дослідження, для всіх категорій підприємств сектору економіки;

– по-сьоме, визначення необхідності покращення механізму розробки та обґрунтування стратегій розвитку. Згідно з результатами дослідження [19] було встановлено, що приблизно третина підприємств кожної оцінюваної категорії (суб'єкти першого (малі підприємства), другого (середні підприємства) та третього кластерів (великі підприємства та підприємницькі об'єднання)) орієнтована на здійснення пошуку оптимізаційних шляхів, що передбачають покращення стратегії, або вибір нової стратегії розвитку, яка б забезпечення досягнення встановлених стратегічних цілей тощо.

Потрібно констатувати, що використання методу кластерного аналізу дозволило систематизувати суб'єкти досліджуваного сектору економіки в рамках регіонів за кластерами, дало можливість визначити пріоритетні стратегії розвитку, що використовуються останніми, забезпечило оцінювання показників впливу, які обумовлюють досягнення стратегічних цілей. Також із його застосуванням виокремлено ключові причини гальмування впровадження обраних стратегій розвитку досліджуваних суб'єктів сектору економіки, виділено пріоритетність цих негативних чинників для кожної з трьох категорій досліджуваних суб'єктів сектору економіки (підприємств першого, другого та третього кластерів). Встановлено пріоритетність орієнтиру досліджуваних суб'єктів підприємництва на часовий параметр стратегічного планування (перевага вибору короткострокових та довгострокових стратегій розвитку для відповідних підприємств того або іншого кластеру). Визначено орієнтир вказаних підприємницьких структур на оптимізації стратегічного планування та удосконалення механізму впровадження стратегій розвитку. Можемо констатувати, що підхід В. Біліченко [19] є досить універсальним і може в частині кластерного аналізу

бути використаний для систематизації підприємств будівельного сектору економіки за відповідними стратегічними кластерами. Зазначений напрямок може бути застосований в подальшій розробці авторської методології оцінювання ефективності стратегії розвитку суб'єктів будівельного сектору економіки України.

По-друге, можна запропонувати дослідити положення емпіричного дослідження ефективності стратегій розвитку, здійсненого в рамках методологічного підходу щодо комплексного оцінювання впливу факторів зростання на обрану оптимальну стратегію зазначеної категорії на прикладів виробничих підприємств. Представлений підхід обґрунтовано на теоретичному та емпіричному рівні в дисертаційному дослідженні Л. Кустріч [173, с. 138–139]. Заслужовує на увагу схема авторської методики стратегічного аналізу, в рамках якої дослідницею пропонується введення комплексного оціночного показника – рівня оптимальності обраної стратегії розвитку суб'єкта виробничої діяльності. Відповідно до пропозиції авторки [173, с. 138–139], зазначений показник (рівень оптимальності обраної стратегії розвитку підприємства) слід розраховувати як відношення комплексного показника впливу факторів зростання до показника обраної оптимальної стратегії розвитку підприємства сектору економіки.

Керуючись положеннями підходу авторки, потрібно відзначити відсутність порядку визначення комплексного показника впливу факторів зростання виробничого підприємства. Тому, слід припустити, що в якості такого показника може бути обрано інтегральний індекс впливу, представлений комплексним значенням факторів зростання за всіма сферами розвитку підприємства (виробничою, фінансово-економічною, ринковою, кадровою, науково-технологічною, інноваційною, екологічною тощо). При цьому, вичерпний перелік факторів для дослідження зазначеного показника у підприємств певних секторів, зокрема, будівельного, можна отримати керуючись емпіричними матеріалами SWOT-аналізу стратегічного розвитку

будівельних підприємств на сучасному етапі [184; 210; 259], дослідження складу та характеристики найбільш суттєвих факторів впливу на розвиток будівельних підприємств [168; 211; 286; 312; 327], фактичних та прогнозних даних функціонування підприємств сектору економіки. Вивчення наукових підходів, емпіричних досліджень показує, що більшість авторів приходять висновку про те, що зовнішні фактори чинять найбільший вплив на стратегічний розвиток підприємств будівельного сектору національної економіки. Зокрема, за матеріалами емпіричного дослідження Смачило В. В., Головка-Марченко І. С. [286], здійсненого в 2017 р. за результатами функціонування будівельних підприємств (об'єднань будівельних підприємств), встановлено, що якщо негативна дія внутрішніх факторів складає (-1,04) на досягнення цілей розвитку, то негативна дія зовнішніх факторів дорівнює (-1,64) при оптимально допустимому рівні впливу (-1). Відповідно до матеріалів дослідження [286], найбільш суттєвий вплив на досягнення цілей розвитку (стратегічних цілей) здійснюють фактори: несприятливого правового клімату; недосконалість механізму захисту інвесторів; політичні проблеми в країні (часті зміни керівників міністерств, відомств, які впроваджують власні підходи до регулювання в секторах економіки, супутніх сектораї); соціально-політичні проблеми та загрози (в тому числі військові дії на Сході України, анексія АР Криму), які вплинули на інтереси певного кола інвесторів, які інвестували в об'єкти будівельного сектору економіки України на зазначених територіях, продовжують складати загрозу для тих, хто інвестує в дану сферу в регіонах, розташованих близько з територіями, де відбуваються військові дії; соціально-демографічні проблеми, пов'язані з недостатнім забезпеченням кадрового потенціалу в певних регіонах; низький рівень доходів населення, який не дозволяє забезпечувати збут будівельної продукції за цінами, що будуть покривати витрати на будівництво; стан споживчого ринку, обумовлений попередніми факторами впливу на стан розвитку суб'єктів сектору економіки тощо. Підхід авторів до

виокремлення переліку факторів впливу може змінюватись залежно від часових рамок дослідження, змін, які обумовлюють характер трансформації цих чинників. Зокрема, виділення фактору корупції, бюрократії в дозвільній сфері, який оцінюється авторами на рівні (-1), який є суттєвим, але не загрозливим, прийнятним, не достатньо високим щодо розвитку в країні, може змінюватись в бік скорочення. Хоча, на нашу думку, таке оцінювання щодо відсутності загроз стосовно корупційної складової в сфері сектору будівництва в Україні є дуже дискусійною (підтвердженням цього можуть бути історія з дозволами на будівництво 14 заарештованих житлових будинків та об'єктів, зведених компанією «Укогруп» А. Войцеховського в м. Києві [297]).

В рамках дослідження Л. Кустріч [173, с. 138–139] встановлюємо, що значення комплексного показника впливу факторів зростання коливається в рамках: менше, ніж 0, тобто на рівні від'ємного значення (від -0,1 і нижче) до 1 і вище (1,1 і вище). Відповідно зростання вказаного показника демонструє позитивний вплив факторів, а його скорочення, навпаки, негативний. Функціонування кожного з суб'єктів будівельного сектору економіки має свої особливості як з точки зору впливу внутрішніх факторів, так і з точки зору зовнішніх факторів, що будуть, переважно, різними для кожного з досліджуваних підприємств (об'єднань підприємницьких структур в зазначеній сфері діяльності) в Україні. Розрахунок комплексного показника впливу факторів зростання може здійснюватись за певний період, зокрема, 3–5 років. Особливо важливо, щоб часові рамки дослідження охоплювали роки, коли відбувались кардинальні зміни в життєдіяльності країни, і попередні та наступні за цими подіями роки. Така порівняльне оцінювання дасть змогу встановити рівень значущості тих або інших факторів в певних сферах на розвиток функціонування та досягнення стратегічних цілей досліджуваних підприємств будівельного сектору економіки України. Це, зокрема, стосується політичних (в тому числі військових дій) трансформацій,

економічних коливань в Україні тощо в певні часи розвитку. Керуючись матеріалами науково-емпіричного дослідження Л. Кустріч [173, с. 138–139] можна констатувати, що інший оціночний показник – показник обраної оптимальної стратегії розвитку підприємства сектору економіки визначається в рамках, аналогічних до рамок комплексного показника впливу факторів зростання (менше, ніж 0, тобто на рівні від'ємного значення (від -0,1 і нижче) до 1 і вище (1,1 і вище)). Дослідниця не зупиняється на роз'ясненні порядку розрахунку показника обраної оптимальної стратегії розвитку підприємства сектору економіки. Відповідно, можемо припустити, що це може бути комплексний інтегральний показник, визначений на підставі систематизації та оцінювання основних характеристик прогнозованої стратегії, обраної для подальшого впровадження на підприємстві досліджуваного сектора економіки. Також може оцінюватись фактично реалізована стратегія розвитку підприємства (об'єднань підприємств сектору економіки), яка, відповідно, була прийнята на рівні керівництва у якості оптимальної та найбільш прийнятної до планування. Показник стану, який ідентифікує оптимальність обраної стратегії, повинен, на нашу думку, визначати: стратегічні цілі за ознаками досяжності, росту, відповідності об'єктивним умовам можливого функціонування; оптимальний механізм досягнення стратегічних цілей розвитку (реалізацію певної стратегії зростання за обраним напрямком, зокрема, розвитку продукції, ринку, напрямків діяльності тощо); ефективність стратегічного планування та реалізації цілей розвитку, представлену у вигляді інтегрованого показника. Безумовно, зазначений показник може мати інші характеристики, які дозволять більш комплексно розкрити характер показника обраної оптимальної стратегії розвитку підприємства сектора економіки, зокрема, можна зробити більший акцент на особливостях функціонування сектору економіки, яка досліджується. Часові рамки, за які досліджується та розраховується вказаний показник повинні бути аналогічними до тих, які обрано для вивчення

комплексного показника впливу факторів зростання. Відповідно до положень дослідження роботи Л. Кустріч [173, с. 138–139], на підставі визначення рівня двох розглянутих показників (комплексного показника впливу факторів зростання та показника обраної оптимальної стратегії розвитку підприємства сектора економіки) визначається рівень оптимальності обраної стратегії розвитку суб'єкта виробничої діяльності. Як показують матеріали роботи [173, с. 138–139], граничні рамки вказаного показника ідентичні з граничними рамками двох зазначених вище складових оціночних показників (менше, ніж 0, тобто на рівні від'ємного значення (від -0,1 і нижче) до 1 і вище (1,1 і вище)). Відповідно, високий рівень оптимальності обраної стратегії розвитку суб'єкта сектора економіки буде дорівнювати 1 та вище, середнє значення встановлено на рівні 0,5, низьке – від 0,5 до 0,3, дуже низьке, таке, що свідчить про неефективність стратегії розвитку – на рівні від 0 (нижче 0,3) та менше. Вивчення емпіричного дослідження, проведеного Л. Кустріч [173, с. 141] свідчить, що авторка за допомогою власної методики оцінила досліджуваний показник на прикладі чотирьох суб'єктів виробничої діяльності, було виявлено, що всі вони використовують стратегії розвитку, які відповідають середньому рівню оптимальності. За результатами дослідження було встановлено та в подальшому розроблено напрямки та шляхи удосконалення стратегічного розвитку суб'єктів сектору економіки. Потрібно відзначити, що розглянутий нами методичний підхід, наведений Л. Кустріч [173], є достатньо ефективним, його можна використати у якості одного з напрямків дослідження ефективності стратегії розвитку суб'єктів будівельного сектору національної економіки. Позитивним є те, що розглянутий порядок розрахунку є: достатньо простим у використанні, не потребує суттєвого навантаження щодо використання процедур операціоналізації; зручним стосовно адаптації відповідно до факторів розвитку підприємств будівельного сектору економіки; високо інформативним через використання комплексу оціночних показників, що

визначають такі основні характеристики стратегії розвитку, як рівень стратегічного планування, відповідності механізму реалізації стратегії стратегічним цільовим орієнтирам, ефективність стратегії розвитку досліджуваного суб'єкта сектора економіки. Серед найбільш значущих недоліків, які ускладнюють використання зазначеного підходу, на наш погляд, можна вважати той факт, що Л. Кустріч [173] не представила всебічного обґрунтування власної авторської розробки і методик розрахунку оціночних показників (комплексного показника впливу факторів зростання та показника обраної оптимальної стратегії розвитку підприємства сектора економіки), не вказує на склад методів, які рекомендовано застосовувати при дослідженні.

По-третє, потрібно проаналізувати матеріали емпіричних досліджень ефективності стратегій розвитку підприємств сектора економіки, оснований на застосуванні підходу щодо оцінки стратегічних карт вказаних суб'єктів через вивчення відповідності рівня стратегічного прогнозування (за стратегічними цілями) механізму його впровадження (рівень використання оптимального набору методів та засобів досягнення стратегічних цілей). Вказане науково-емпіричне дослідження здійснене Л. Малярець, А. Штереверя [193] згідно з традиційним загальним шаблоном побудови стратегічних карт, розробленим Р. Капланом, Д. Нортоном [112]. Схема емпіричного дослідження, представленого в роботі Л. Малярець, А. Штереверя [193, с. 92–107] передбачала наступні етапи аналізу, зокрема:

- 1) відображення в стратегічній карті основних характеристик стратегії розвитку досліджуваного підприємства, зокрема: ідентифікація типу обраної стратегії розвитку; визначення стратегічних цілей, завдань на стратегічному рівні (у часовому вимірі в рамках 3–5 років);

- 2) розробка структури концептуального змісту стратегічних карт щодо збалансованої системи оціночних показників за такими складовими:

– маркетинговою складовою (визначення оціночних показників, їх критеріїв результативності стосовно особливостей галузевого розвитку, визначення цих параметрів в стратегічній карті);

– складовою внутрішньофірмових бізнес-процесів (визначення оціночних показників, їх критеріїв результативності стосовно особливостей галузевого розвитку, визначення цих параметрів в стратегічній карті);

– складовою розвитку трудових ресурсів та якості продукції (визначення оціночних показників, їх критеріїв результативності стосовно особливостей галузевого розвитку, визначення цих параметрів в стратегічній карті);

– складовою фінансового стану (визначення оціночних показників, їх критеріїв результативності, визначення цих параметрів в стратегічній карті);

3) оцінювання досягнення стратегічних цілей, завдань на рівні впровадження стратегій на стратегічному рівні відповідно до результатів за чотирима оціночними складовими (маркетинговою, складовою внутрішньофірмових бізнес-процесів, складовою розвитку трудових ресурсів та якості продукції, складовою фінансового стану) (у часовому вимірі в рамках 3–5 років), констатація факту досягнення цих параметрів;

4) здійснення вищезазначених етапів на тактичному та оперативному рівнях з використанням аналогічної схеми стратегічного аналізу досягнення цілей, завдань розвитку суб'єктів сектору економіки. Проведення зазначеного аналізу в процесі впровадження стратегій розвитку досліджуваних суб'єктів сектора економіки з метою виявлення розходжень із стратегічними цілями за основними збалансованими показниками, встановленими щодо певного часового виміру реалізації стратегічного курсу.

Вивчення результатів емпіричного дослідження Л. Малярець, А. Штеревері [193] показало, що авторами було успішно виявлено рівень досягнення стратегічних цілей, завдань на рівні впровадження стратегій на стратегічному, тактичному та оперативному рівні відповідно до результатів

за чотирма оціночними складовими. Відповідно до отриманих даних виявлено, що авторам вдалося встановити рівень ефективності обраних стратегій розвитку за ступенем досягнення стратегічних цілей, завдань функціонування досліджуваних суб'єктів підприємництва. Потрібно констатувати, що за результатами вищезазначеного стратегічного аналізу можна розробити перспективні оптимізаційні шляхи та напрямки (особливо на етапі оперативного дослідження впровадження стратегій розвитку на певній стадії реалізації), визначити та затвердити стратегічні зміни функціонування, здійснювати подальшу діяльність за оптимізованим стратегічним планом.

Необхідно відмітити, що суттєвою перевагою використання підходу, представленого Л. Малярець, А. Штереверю [193], є можливість автоматизації безперервної оцінки досягнення стратегічних цілей, завдань на рівні впровадження стратегій на стратегічному, тактичному та оперативному рівні згідно з результатами чотирьох оціночних складових суб'єктів сектора економіки (рівні відповідно до результатів за чотирма оціночними складовими (маркетинговою, складовою внутрішньофірмових бізнес-процесів, складовою розвитку трудових ресурсів та якості продукції, складовою фінансового стану). Щодо можливих дискусійних тверджень, характерних для матеріалів дослідження Л. Малярець, А. Штеревері [193], потрібно відзначити те, що об'єктивність вибору зазначених чотирьох встановлених складових стратегічного розвитку суб'єктів сектора економіки (маркетингової, складової внутрішньофірмових бізнес-процесів, складової розвитку трудових ресурсів та якості продукції, складової фінансового стану) не доведена в дослідженні зазначених авторів.

По-четверте, можна проаналізувати результати емпіричних досліджень ефективності стратегій розвитку суб'єктів сектора економіки, що ґрунтуються на використанні локального аналізу певних аспектів та напрямків функціонування. На такий науковий підхід було вказано в рамках

дослідження наукових підходів до вивчення проблеми оцінювання ефективності стратегій розвитку підприємств. В рамках зазначеного підходу заслуговують на увагу положення науково-емпіричного аналізу, представленого в роботі Т.Цифри [321]. А саме, авторка пропонує здійснювати оцінку ґрунтовності, доцільності вибору стратегії концентрованого зростання, зокрема, стратегії підвищення ринкових позицій суб'єкта житлового будівництва, основу на використанні статистичного, порівняльного, трендового та варіативного методів дослідження. Загальна схема оцінювання, яка була розроблена та використана дослідницею [321] для встановлення ґрунтовності, доцільності вибору стратегії концентрованого зростання передбачала наступні етапи, серед яких було виділено, зокрема, такі:

1) етап аналізу змісту та обґрунтування цільового орієнтування (стратегічних цілей), визначеного характеристикою обраної стратегії досліджуваного забудовника в сфері житлового будівництва. Відбувається ідентифікація типу, характеристики прийнятої стратегії розвитку суб'єкта будівництва в житловій сфері;

2) етап оцінки доцільності збільшення ринкових позицій підприємства сектору економіки на ринку опанованої діяльності (в рамках освоєного житлового будівництва на відповідній території) в розрізі наступного часового періоду. В рамках дослідження Т.Цифри [321, с. 94] вивчалась можливість збільшення підприємством ринкової частки на ринку житлового будівництва м. Києва на наступний рік (продаж будівельної продукції на ринку м. Києва на наступний рік). Відповідно до положень дослідження [321, с. 94] відзначається, що: у разі виявлення недоцільності у відповідний прогностичний рік здійснювати розширення ринкової частки, про це формулюється висновок, і стратегія, яка фактично реалізується вважається такою, що здійснюється у період, не сприятливий для її впровадження; у випадку прийняття рішення щодо доцільності у відповідний прогностичний рік

здійснювати розширення ринкової частки, про це формулюється висновок, і продовжується оцінювання ефективності обраної стратегії розвитку суб'єкта житлового будівництва (підприємства, об'єднань підприємницьких структур);

3) етап аналізу розвитку ринку (у випадку досліджуваного емпіричного дослідження – ринку житлового будівництва м. Києва), в рамках якого передбачено забезпечити збільшення ринкової частки для суб'єкта житлового будівництва (підприємства, об'єднань підприємницьких структур). Згідно з підходом Т. Цифри [321, с. 94], в рамках вказаного етапу також необхідно здійснити: оцінку ринкової концентрації досліджуваного ринку за період, що аналізується для встановлення відповідних прогнозних трендів (5 попередніх років); встановлення характеристики динаміки змін обсягів ринку (визначення темпів зростання, скорочення) за вказаний період з відповідними оцінками причин таких трансформацій; аналіз структури ринку за суб'єктами (конкурентами, супутніми учасниками), об'єктами (типами та характеристиками об'єктів житлового будівництва, збудованих за досліджуваний період);

4) етап оцінки економічного стану суб'єкта житлового будівництва у відповідності до обраної системи збалансованих показників за період, що аналізується для встановлення відповідних прогнозних трендів (5 попередніх років);

5) етап аналізу частки ринку, яку займав в рамках досліджуваного ринкового простору суб'єкт житлового будівництва (підприємство, об'єднання підприємницьких структур) за період, що аналізується для встановлення відповідних прогнозних трендів (5 попередніх років). На даному етапі визначається динаміка ринкової частки досліджуваного суб'єкта, визначаються темпи її зростання або скорочення. Ринкова частка визначається за часткою продажу житла на ринку м. Києва;

6) етап оцінки достатності ринкової частки за звітними даними розвитку суб'єкта житлового будівництва (підприємства, об'єднання підприємницьких структур) за період, що аналізується (5 попередніх років). У

разі якщо приймається висновок про необхідність збільшення ринкової частки вказаного підприємства, здійснюється перехід до аналізу можливостей щодо впровадження обраної стратегії розвитку (ця стратегія може вже знаходитись на стадії впровадження, тоді також оцінюється можливість її застосування в рамках потенціалу даного підприємства на ринку житлового будівництва м. Києва. У випадку, якщо встановлено факт того, що у підприємства немає необхідності для збільшення ринкової частки, не здійснюється оцінювання можливостей підприємства до реалізації обраної стратегії розвитку;

7) етап оцінки можливостей суб'єкта житлового будівництва (підприємства, об'єднань підприємницьких структур) до збільшення ринкової частки. Аналіз передбачає врахування економічного потенціалу, який оцінений на рівні попереднього трендового аналізу, ринкового аналізу перспектив зростання ринкових позицій досліджуваного підприємства;

8) етап коригування обраних стратегій щодо підвищення рівня досягнення стратегічних цілей розвитку досліджуваних суб'єктів житлового будівництва (підприємства, об'єднань підприємницьких структур).

Потрібно відзначити, що із застосуванням вказаного підходу авторка провела успішне оцінювання доцільності використання відповідних стратегій розвитку суб'єктами житлового будівництва м. Києва на сучасному етапі розвитку (дослідження проводилось в 2018 р.). За результатами аналізу було створено низку рекомендацій, які можуть бути використані у якості типових для певних характеристик розвитку суб'єктів вказаного сектору економіки.

На наш погляд, розглянуті результати емпіричного дослідження Т. Цифри [321] підтверджують ґрунтовність, науковість зазначеного авторського підходу щодо оцінювання ґрунтовності, доцільності вибору стратегії концентрованого зростання, зокрема, стратегії підвищення ринкових позицій суб'єкта житлового будівництва. Певні складнощі у використанні пов'язані з відсутністю типологізації варіантів коригування стратегічного

розвитку, але керуючись матеріалами емпіричних досліджень, вважаємо, що така систематизація може бути створена.

Отже, на основі вищевикладеного в дослідженні нами вперше обгрунтовано концептуальне бачення щодо розвитку методології оцінювання ефективності стратегій розвитку, що передбачає визначення рівня інноваційності реалізованої стратегії розвитку підприємства, обґрунтування теоретико-методологічного забезпечення оцінювання доцільності вибору певної стратегії розвитку, встановлення відповідності стратегії розвитку реалізованому потенціалу, ефективності впровадження планової (задекларованої) стратегії розвитку суб'єкта через використання таких вихідних оціночних параметрів, які відповідають особливостям економічної діяльності суб'єктів будівельного сектору національної економіки. Встановлено, що на практиці наведені результати забезпечують універсальний інструментарій прийняття стратегічних рішень, результати кількісного аналізу загальних стратегічних орієнтирів за основними сферами діяльності.

3.3. Методологічні засади оцінювання рівня ефективності стратегій розвитку суб'єктів будівельного сектору національної економіки

Трансформації підходів до теоретичного, методологічного забезпечення щодо оцінювання стану та динаміки ефективності стратегій розвитку економічних суб'єктів передбачають отримання більш достовірних, всебічних результатів та характеристик досліджуваного напрямку з урахуванням сучасних тенденцій. Поява нових підходів стосовно зазначеної проблематики в будівельній сфері може сприяти кращому вивченню стратегічного розвитку, виявити ті проблеми, які не були зрозумілими, коли використовувались традиційні варіанти оцінювання ефективності функціонування підприємницьких структур.

За результатами вивчення положень наукових, емпіричних матеріалів щодо питання методології оцінювання ефективності стратегій розвитку

підприємств будівництва було доведено потребу створення уніфікованого підходу, який би давав можливість отримання вичерпних даних в контексті аналізу кількісної статистичної інформації. Визначено акцент на необхідності формулювання такого методологічного забезпечення, що не потребує масштабного залучення зовнішніх експертів (зазвичай, приймають участь в якісному аналізі певних проблем сектору будівництва) і зазначено актуальність використання кількісного підходу, який є менш дискусійним, ґрунтовним, підкріпленим достовірними цифровими даними. Керуючись вищезазначеним було здійснено спробу створення уніфікованої методології оцінювання ефективності стратегій розвитку підприємств будівельного сектору національної економіки.

На рис. 3.1 подано схему оцінювання ефективності стратегій розвитку підприємств будівельного сектору національної згідно з положеннями розроблено авторської методології.

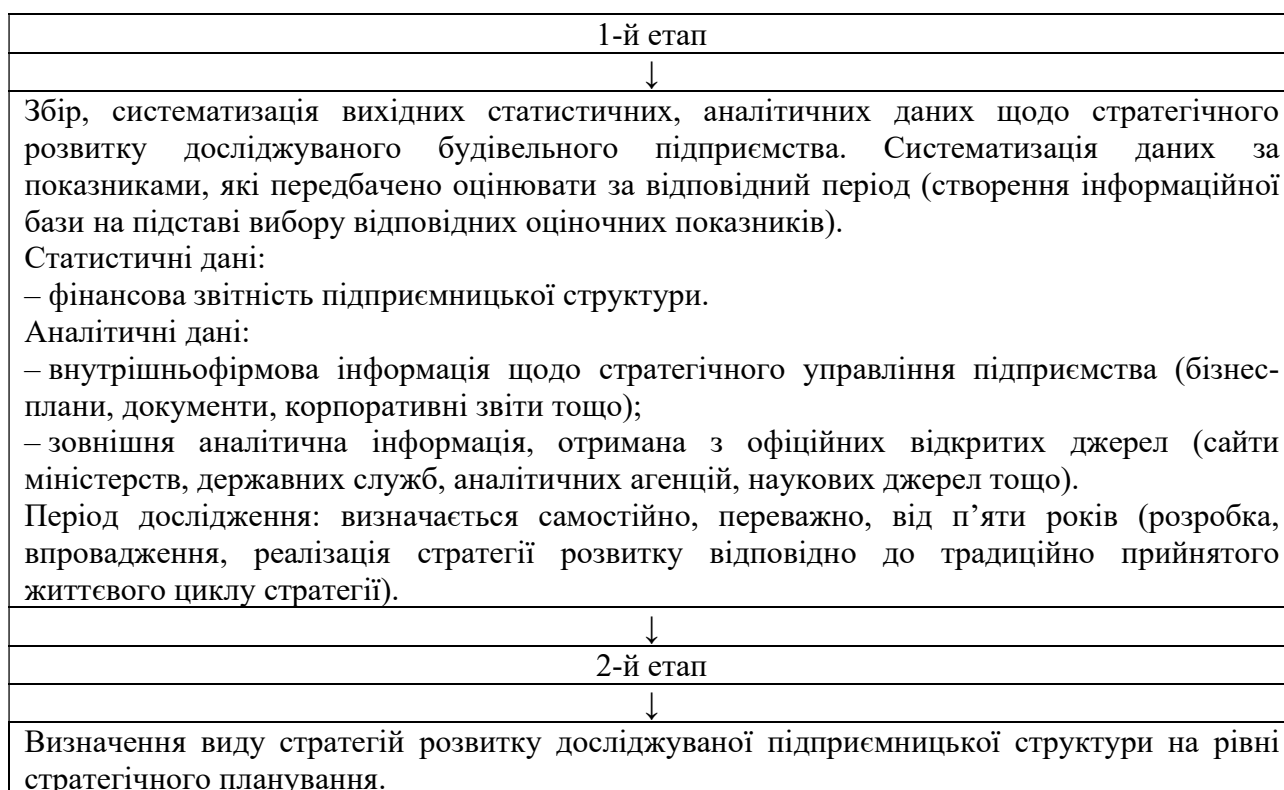


Рис. 3.1. Етапи оцінювання ефективності стратегій розвитку підприємств будівельного сектору національної економіки

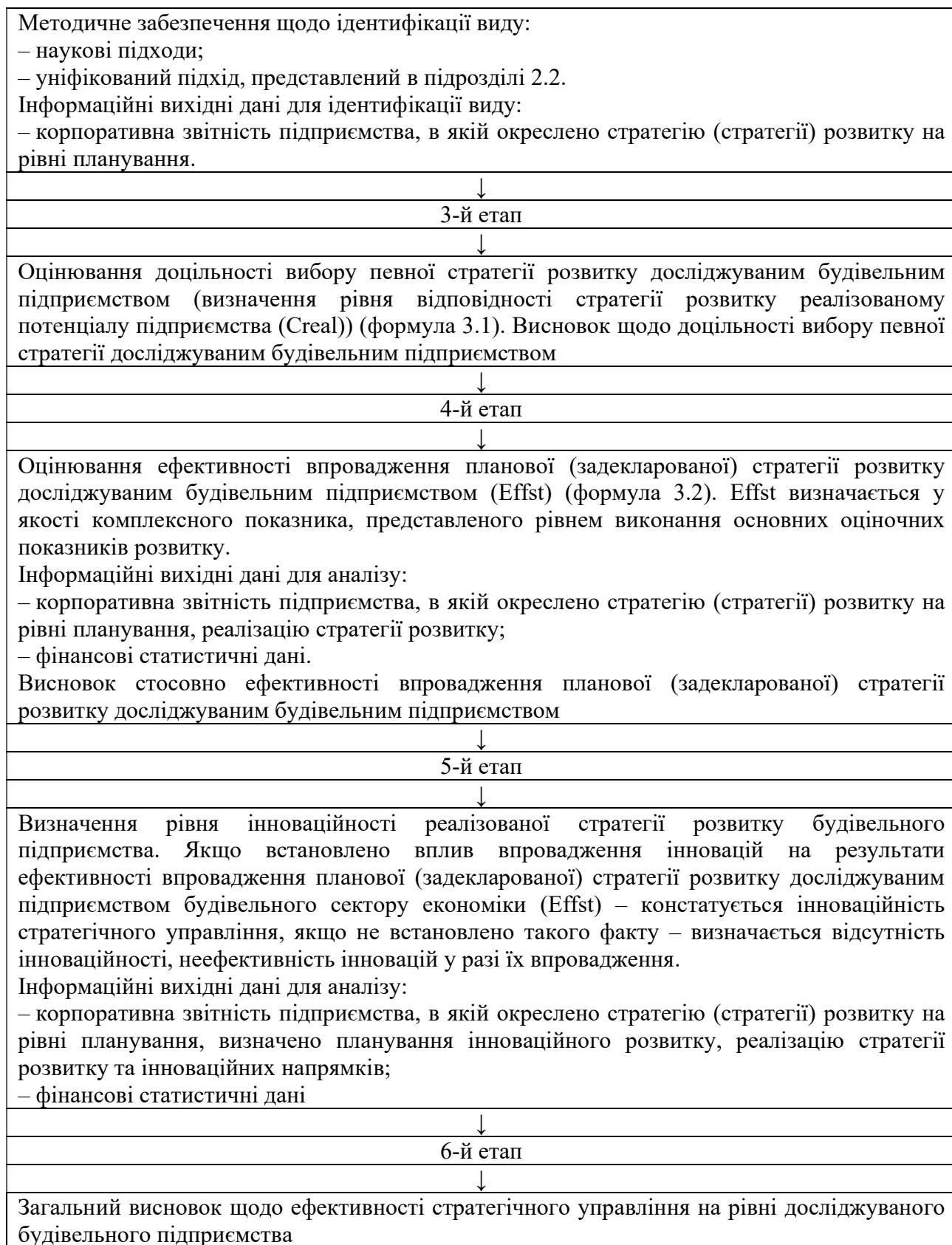


Рис. 3.1. Етапи оцінювання ефективності стратегій розвитку підприємств будівельного сектору національної економіки (закінчення)

Джерело: авторська розробка

Відповідно до положень 3-го етапу авторської методології представлено формулу 3.1, якою: «визначено порядок розрахунку рівня відповідності стратегії розвитку реалізованому потенціалу підприємства (Creal).

$$Creal \rightarrow \text{якщо } (Ctr (Crep1, Crep2, Crep3\dots) - Sdi (Cpl1, Cpl2, Cpl3\dots)) / (Sdi (Cpl1, Cpl2, Cpl3\dots)) * 100(\%) \sim \%(Chopta1, Chopta1, Chopta1) \quad (3.1)$$

Джерело: [авторська розробка]

де Sdi – задекларована стратегія розвитку;

Cpl – плановий параметр результативності відповідно до задекларованої стратегії розвитку (обсяг доходу (виручки) від реалізації, обсяг виробництва будівельної продукції, частка ринку тощо);

Sdi (Cpl1, Cpl2, Cpl3\dots) – основні планові параметри результативності відповідно до задекларованої стратегії розвитку;

Crep – звітний параметр результативності цільових показників, використаних в задекларованій стратегії розвитку (обсяг доходу (виручки) від реалізації, обсяг виробництва будівельної продукції, частка ринку тощо);

Ctr (Crep1, Crep2, Crep3\dots) – основні звітні параметри результативності за показниками, використаними у якості основних оціночних в задекларованій стратегії розвитку;

%(Chopta1, Chopta1, Chopta1) – зростання можливостей за кожним з стратегічних параметрів розвитку, %. Загальний рівень (сума % за всіма показниками) показника %(Chopta1, Chopta1, Chopta1) повинен дорівнювати відсотку зростання стратегічних планових показників порівняно із звітними [154]. Відмітимо, що: «в рамках методики визначається, що можливість:

– зростання обсягів доходу (виручки) від реалізації будівельної продукції на $a\%$ (певний відсоток) обґрунтовується певними плановими параметрами (ціновими, ринковими);

– збільшення обсягів виробництва будівельної продукції – відсотком ($\%$) оптимізації виробничого обладнання, робочої сили зазначеного будівельного підприємства тощо;

– зріст частки ринку – відсотком ($\%$) зростання обсягу збуту або виробництва будівельної продукції даної підприємницької структури на рівні сектору економіки тощо.

Згідно із умовами четвертого етапу авторської методики, порядок оцінювання ефективності впровадження планової (задекларованої) стратегії розвитку досліджуваним підприємством будівельного сектору економіки (Effst) представлено в формулі 3.2.

$$\text{Effst} = (A(\text{Crep1}, \text{Crep2}, \text{Crep3} \dots) - (A(\text{Cpl1}, \text{Cpl2}, \text{Cpl3} \dots))) / A(\text{Cpl1}, \text{Cpl2}, \text{Cpl3} \dots) + (B(\text{FErep1}, \text{FErep2}, \text{FErep3} \dots) - (B(\text{FEpl1}, \text{FEI2}, \text{FEI3} \dots))) / (B(\text{FEpl1}, \text{FEI2}, \text{FEI3} \dots) + (\text{Cinvrep} - \text{Cinvpl}) / \text{Cinvpl}) + 1 \quad (3.2)$$

Джерело: [авторська розробка]

$A(\text{Cpl1}, \text{Cpl2}, \text{Cpl3} \dots)$ – основні стратегічні планові показники, які ідентифікують напрямок обраної стратегії розвитку;

$A(\text{Crep1}, \text{Crep2}, \text{Crep3} \dots)$ – основні стратегічні звітні показники, які ідентифікують напрямок стратегії розвитку;

$B(\text{FEpl1}, \text{FEI2}, \text{FEI3} \dots)$ – основні стратегічні фінансово-економічні планові показники, визначені на плановому рівні підприємства будівельного сектору;

$B(\text{FErep1}, \text{FErep2}, \text{FErep3} \dots)$ – основні стратегічні звітні фінансово-економічні планові показники реалізовані на рівні підприємства будівельного сектору;

C_{Invpl} – планова ефективність інвестицій (та або оновлення основних засобів (обладнання), нематеріальних активів (технологій) за балансовою вартістю)), передбачених стратегією розвитку підприємства, %. Вказаний показник визначається на рівні стратегічного планування. Також розглядається склад та структура інвестицій (та або оновлення основних засобів (обладнання), нематеріальних активів (технологій) за балансовою вартістю)), націлених на впровадження стратегії розвитку будівельного підприємства, зокрема, оцінюються: їх обсяги, динаміка за визначений період; структура за джерелами фінансування (власні та залучені фінансові кошти), динаміка щодо такої структури в часовому вимірі тощо;

C_{Invgr} – звітна ефективність інвестицій (та або оновлення основних засобів (обладнання), нематеріальних активів (технологій) за балансовою вартістю)) в рамках впровадження стратегії розвитку підприємства, %. У разі, якщо було отримано рівень ефективності нижче прогнозного, визначеного на плановому рівні, здійснюється висновок щодо неефективності інвестицій (оновлення основних засобів та нематеріальних активів), неефективного управління інвестиційним за цим напрямком на стратегічному рівні досліджуваного будівельного підприємства. Якщо інвестування (вкладення у вказані активи (основні засоби та нематеріальні активи)) виявилось збитковим за результатами впровадження стратегії розвитку, констатується неефективність інвестиційного управління, загрозливі явища за даним напрямком на вказаному підприємстві сектору економіки.

Якщо $Effst > 1$ – здійснюється висновок щодо забезпечення позапланової ефективності впровадження стратегії розвитку та дії додаткових факторів впливу. Зокрема, оцінюється ефект впливу впровадження інновацій $(V_{Inngr} - V_{Innpl}) / V_{Inngr}$ %, ефект оперативного коригування та реагування в процесі стратегічного управління (C_{syneff} %).

де V_{Innpl} – інновації у кількісному або вартісному вимірі, визначені на рівні стратегічного планування;

$V_{innp\text{er}}$ – впровадження інновацій у кількісному або вартісному вимірі відповідно до результатів стратегічного управління на досліджуваному будівельному підприємстві;

$C_{syneff\%}$ – синергетичний ефект від оперативного коригування та реагування в процесі стратегічного управління, інновацій. В складі напрямків оперативного коригування та реагування в процесі стратегічного управління визначаються: зміна витратомісткості; інші варіанти трансформацій.

Якщо $Effst = 0$ або ≤ 1 – визначається досягнення стратегічних планових показників на рівні будівельного підприємства.

Якщо $Effst < 0$ – встановлюється факт відсутності досягнення стратегічних планових показників на рівні досліджуваного будівельного підприємства» [154].

Важливим аспектом методологічного забезпечення є обґрунтування переліку основних стратегічних фінансово-економічних планових показників, які будуть використані для подальшої оцінки у якості пріоритетних, таких, що визначають загальний стратегічний курс розвитку будівельного підприємства. В авторській методиці ці показники на плановому рівні позначено у вигляді $A(Cp11, Cp12, Cp13\dots)$, а на рівні реалізації стратегії розвитку досліджуваного підприємства будівельного сектору – у вигляді $A(Crep1, Crep2, Crep3\dots)$.

В рамках викладеного обґрунтування вказано на можливість використання трьох оціночних показників, зокрема:

– $C1$ – обсяг доходу (виручки) від реалізації будівельної продукції досліджуваного підприємства. Вибір цього показника підтверджується тим, що він характеризує загальний фінансово-економічний результат реалізації стратегії, стосується зазначеної сфери функціонування в рамках планування та впровадження стратегічного орієнтиру за даним напрямком. За матеріалами наукових, емпіричних досліджень [29; 36; 306] можна констатувати, що для оцінювання стану розвитку будівельного сектору

економіки використовують цей показник, як на рівні секторів, так і на рівні суб'єктів господарської діяльності. Обсяги збуту будівельної продукції є ідентифікатором фінансово-економічного розвитку суб'єктів зазначеної сектору економіки. Вказаний показник свідчить про місце досліджуваного підприємства на відповідному ринку (ринку будівництва) у кількісному вимірі (обсягу збуту будівельної продукції за всіма видами, переліком певних видів тощо). Використання зазначеного показника в якості основного ідентифікатора розвитку стратегічного курсу практикується в більшості галузей економіки;

– С2 – обсяг виробництва будівельної продукції досліджуваного підприємства. В рамках нашого дослідження особливостей розвитку будівельного сектору економіки України (підрозділ 2.3) вказаний показник був основним ідентифікатором, за яким визначались рейтинги підприємств даної сфери в державі. Окремо потрібно відзначити, що на нього, як на ключовий показник, що характеризує стан виробничої діяльності будівельних підприємств, вказують результати наукових, емпіричних досліджень тощо [36; 85; 177; 226]. Слід відмітити, що вибір вказаного показника в якості одного з трьох основних пов'язаний з потребою оцінки виробничої сфери стратегічного планування та управління на рівні досліджуваного підприємства будівельного сектору економіки країни. Також необхідно відзначити, що даний показник може бути поданий як у вартісному (у грошових одиницях, бажано дол. США на звітну дату, оскільки оцінювання стану ринку, представлена в підрозділі 2.3 подана в таких одиницях), так і у кількісному вимірі (у одиницях збудованих (відремонтованих, відреставрованих) об'єктів будівельного сектору економіки на рівні певного суб'єкта господарської діяльності тощо);

– С3 – частка ринку, яку заплановано отримати (показник $Cp13$) або фактично посідає досліджуване будівельне підприємство за результатами реалізації обраної стратегії розвитку (показник $Csp3$). Вказаний показник

характеризує ринковий, конкурентний розвиток досліджуваного підприємства будівельної сектору. Він визначається у відсотках (%), і розраховується:

на рівні збутових параметрів: як відношення обсягу збуту будівельної продукції вказаним підприємством до загального обсягу збуту такої продукції на галузевому рівні країни (регіону, території тощо);

на рівні виробничих параметрів: як відношення обсягу виробництва будівельної продукції вказаним підприємством до загального обсягу виробництва такої продукції на галузевому рівні країни (регіону, території тощо).

Представлена схема аналізу (рис. 3.1) передбачає використання шести оціночних етапів, серед яких, зокрема, виділено наступні:

1) етап збору та систематизації досліджуваних вихідних статистичних, аналітичних даних щодо стратегічного розвитку досліджуваного будівельного підприємства. Можемо констатувати, що від того, наскільки достовірною буде оціночна інформація, залежить висновок щодо стану, проблем та напрямків трансформацій стратегії розвитку. Відповідно, якщо фінансова статистична звітність знаходиться у відкритому доступі, і отримати її не представляється складним, то підбір аналітичної інформації щодо стратегічного управління (особливо внутрішні документи стосовно стратегічного планування) не завжди можуть бути доступними для аналізу з огляду на певні проблеми. Але слід відмітити, що крупні будівельні компанії України, які будуть суб'єктами нашого дослідження, у власних корпоративних звітах наводять інформацію щодо стратегічного планування, необхідну для оцінювання та аналізу стану стратегічного управління тощо. На користь того, що в корпоративних звітах підприємств України подається аналітична інформація щодо кількісних показників розвитку, свідчить вивчення її змісту на прикладі підприємств сектору, твердження науковців [328, с. 161]. В рамках методологічного обґрунтування здійснення першого

етапу визначено, що вихідними статистичними даними для цілей аналізу виступають фінансові звіти підприємств, а аналітична інформація, яка може бути використана представлена внутрішньофірмовими та зовнішніми даними. Також зазначається, що період дослідження визначається самостійно, вказується, що може бути обрано строк п'ять років (розробка, впровадження, реалізація стратегії розвитку відповідно до традиційно прийнятого життєвого циклу стратегії, в тому числі стосовно функціонування будівельних підприємств). Потрібно відмітити важливість перевірки даних фінансової звітності, корпоративної звітності, отриманих у відкритих інформаційних даних. Зокрема, часто після внесення коригувань на рівні підприємства, ці зміни не відображаються у відповідних документах фінансової статистичної звітності, представлених на тих або інших інформаційних аналітичних веб-сайтів. Відповідно до положень авторської методики зауважується, що відбувається систематизація даних за показниками, які передбачено оцінювати за відповідний період (формується інформаційна база на підставі вибору відповідних оціночних показників).

В табл. В.1 (Додаток В) подано перелік вихідних показників та даних, які потрібно визначити на підставі вивчення та оцінки статистичної фінансової звітності, внутрішньої та зовнішньої інформації щодо функціонування підприємства будівельного сектору за досліджуваний період.

Як видно з результатів табл. В.1 (Додаток В), всі вихідні показники та дані систематизовано для зручності розрахунків за відповідними етапами оцінки, визначеними на рівні авторської методики, представленої на рис. 3.1;

2) етап визначення виду стратегій розвитку досліджуваної підприємницької структури на рівні стратегічного планування. В рамках вказаної стадії дослідження здійснюється встановлення стратегічного планового орієнтиру будівельного підприємства щодо вибору певного типу розвитку. Здійснення цього етапу дозволить отримати інформацію щодо основного напрямку оцінювання – планової стратегії розвитку, яку

підприємство задекларувало на внутрішньофірмовому рівні, від реалізації якої в подальшому залежить ефективність його функціонування, становлення, трансформації всього будівельного сектору економіки. Стосовно вказівки на те, що такий вибір впливає на розвиток будівельного сектору економіки на рівні територій, регіону, країни, це особливо актуально, на нашу думку, по відношенню до крупних підприємницьких структур в зазначеній сфері, оскільки вони забезпечують найбільший обсяг виробництва та збуту продукції зазначеної категорії.

Керуючись результатами дисертації, представленого в підрозділі 2.1 можемо запропонувати здійснювати ідентифікацію видів стратегій розвитку досліджуваних підприємницьких структур відповідно до авторського підходу щодо класифікації (табл. В.1, Додаток В). При здійсненні визначення виду стратегій розвитку досліджуваної підприємницької структури на рівні стратегічного планування пропонується оцінювати задекларовану стратегію за основними ознаками, співставляти ці характеристики з тими, які подані в положеннях табл. 3.1.

За результатами даних, поданих в табл. 3.1, до класифікаційного оціночного переліку згідно з авторським підходом пропонується відносити чотири загальних категорії стратегій розвитку будівельних підприємств, зокрема: категорію локальних стратегій розвитку (чотири підвиди); категорію інноваційних стратегій розвитку, які визначають управління всіма (конкретними) сферами діяльності і пов'язані з орієнтиром на покращення існуючих позицій за всіма (конкретними) напрямками діяльності; категорію комплексних сталих стратегій розвитку; категорію комплексних гнучких стратегій розвитку.

Необхідно констатувати, що при вивченні положень стратегічного планування досліджуваної підприємницької структури може бути виявлено використання як однієї, так і кількох визначених стратегій розвитку.

Таблиця 3.1

Види та оціночні характеристики стратегій розвитку будівельних підприємств

№	Найменування стратегій розвитку	Оціночні характеристики стратегій розвитку
1	Локальні стратегії розвитку, які визначаються за функціонал., структурно-управлін., ринковими та продуктовими, ринково-продуктовими, фінансово-економ.цільовими орієнтирами та можливостями, в т.ч.	
1.1	Локальні функціональні (процесні) стратегії розвитку	Стратегія впровадження нових процесів на певних ділянках будівельного підприємства в рамках існуючого ринку (концентрована стратегія), в рамках інтеграції суб'єкта господарювання на нові ринки (інтегрована стратегія), націлена на досягнення певних цілей розвитку. Визначається на стратегічному плановому рівні локально, без комплексного впровадження на підприємстві
1.2	Локальні структурно-управлінські стратегії розвитку	Стратегія впровадження нового методу управління на рівні певного підприємства, націлена на забезпечення певних цілей розвитку. Визначається на стратегічному плановому рівні локально, без комплексного впровадження на підприємстві
1.3	Локальні ринкові стратегії розвитку	Стратегія збільшення ринкової частки (в рамках існуючого ринкового простору – концентрована, в рамках нового ринку – інтегрована). Визначається на стратегічному плановому рівні локально, без комплексного впровадження на підприємстві
1.4	Локальні продуктові стратегії розвитку	Стратегія розвитку нового виду продукції (в рамках існуючого ринкового простору – концентрована, в рамках нового ринку – інтегрована). Визначається на стратегічному плановому рівні локально, без комплексного впровадження на підприємстві
1.5	Локальні ринково-продуктові стратегії розвитку	Стратегія розвитку нового виду продукції на новому ринку. Визначається на стратегічному плановому рівні локально, без комплексного впровадження на підприємстві
1.6	Локальні фінансово-економічні стратегії розвитку	Стратегія досягнення певних фінансово-економічних показників. Визначається на стратегічному плановому рівні локально, без комплексного впровадження на підприємстві. Таке локальне стратегічне планування можливе стосовно фінансово-економічної сфери стосовно обмеженого кола показників розвитку підприємницької структури
2	Інноваційні стратегії розвитку, які визначають управління всіма сферами діяльності і пов'язані з орієнтиром на покращення існуючих позицій за всіма (конкретними) напрямками діяльності	Стратегії інноваційного розвитку певної сфери діяльності, продукту, процесів (локальні). Стратегії інноваційного розвитку підприємства за всіма напрямками (комплексна інтегрована).
3	Комплексні сталі стратегії розвитку	Оптимальні комбінації локальних сталих стратегій розвитку. Визначається на стратегічному плановому рівні комплексно
4	Комплексні гнучкі стратегії розвитку	1) Оптимальні комбінації локальних гнучких стратегій розвитку, адаптовані до змін внутрішнього та зовнішнього середовища.. 2) Загальна комплексна гнучка стратегія розвитку, адаптована до змін внутрішнього та зовнішнього середовища. Визначається на стратегічному плановому рівні комплексно.

Джерело: складено автором за результатами підрозділу 2.1.

Відповідний факт повинен бути відмічений та охарактеризований з поясненнями особливостей задекларованих стратегій розвитку будівельного підприємства.

У разі відповідності ознак типових стратегій розвитку та ознак задекларованого виду стратегії розвитку досліджуваного підприємства здійснюється висновок про зазначене, якщо існують певні відмінності, за стратегічними орієнтирами встановлюється інший тип стратегії – вказаний факт зазначається.

Потрібно відзначити, що класифікація та характеристика стратегій розвитку підприємств будівельного сектору економіки сформульовані з огляду на оцінювання та виявлення як локальних, так і комплексних підходів до стратегічного планування. Також слід відзначити, що представлений перелік стратегій розвитку сформульовано з огляду на сучасний розвиток наукової думки, емпіричних досліджень за даними напрямком [3; 117; 8; 11; 40; 43; 54; 301; 290; 322]. І у разі виявлення такого виду стратегій розвитку підприємств будівництва, які не будуть відповідати представленій класифікації та характеристиками, пропонується здійснити розширення зазначеного методологічного забезпечення за вказаним напрямком дослідження. Розвиток нових підходів в управлінні, створення нових видів будівельної продукції, поява нових інноваційних методів (способів) будівельного виробництва (ремонт, реконструкції) буде обумовлювати виникнення інших видів стратегій розвитку, пов'язаних з цими феноменами в економіці, управлінні, виробництві, на ринку тощо;

3) етап оцінки доцільності вибору певної стратегії досліджуваним будівельним підприємством. На цьому етапі пропонується здійснення розрахунку та аналізу рівня відповідності стратегії розвитку потенціалу підприємства (C_{real}), порядок визначення якого подано в формулі 3.1. Визначення цього показника пропонується здійснювати із використанням кількісного методу оцінки, зокрема, оцінюється можливість реалізації

основних стратегічних планових показників, за допомогою яких ідентифікується обрана стратегія розвитку підприємства. Для цього, здійснюється:

– по-перше, визначення відсотку зростання основних стратегічних планових показників порівняно із звітними (обсяг доходу (виручки) від реалізації будівельної продукції, обсяг виробництва будівельної продукції, частка ринку тощо). Слід відмітити, що можлива адаптація порядку розрахунку, пов'язана з вибором іншого (інших оціночних показників), зокрема, показник обсяг доходу (виручки) від реалізації може бути замінений на показник обсяг чистого доходу (виручки) від реалізації. Окремо слід зауважити, що якщо виявляється скорочення планових показників, визначених відповідно із параметрами задекларованої стратегії, здійснюється висновок щодо фактичного планування стратегії, пов'язаної із певними напрямками підтримання діяльності (згідно із життєвим циклом процесів, технологій тощо). При виявленні такої невідповідності на початку аналізу можна продовжити його здійснення і оцінити наступні оціночні показники, при цьому залишається встановленим факт відсутності стратегічного курсу на зростання на рівні досліджуваного підприємства будівельної сектору. Окремо потрібно вказати на те, що на рівні вказаного розрахунку можна встановити скорочення за одним показником, зростання за іншим (іншими), в такому разі необхідне пояснення можливості віднесення задекларованої стратегії до категорії стратегій розвитку. Але в цілому, якщо виявляється первинна невідповідність положень задекларованої стратегії розвитку фактичній ситуації, а саме, якщо за плановими показниками (одним або кількома) встановлюється зменшення зростання, порівняно із попереднім до прогнозного, звітним періодом, можна запропонувати прийняти висновок про відсутність чіткого курсу на збільшення масштабів функціонування досліджуваного підприємства будівельного сектору економіки країни. Зазначений підхід, на нашу думку, дозволить усунути можливість

дискусійності щодо результатів оцінювання за досліджуваною проблематикою;

– по-друге, проведення розрахунку відсотку зростання можливостей за кожним з стратегічних параметрів розвитку. Вказаний етап оцінки потрібний для доведення існування потенціалу досліджуваного підприємства будівельного сектору економіки щодо впровадження задекларованої стратегії розвитку. В рамках переліку можливостей обґрунтовано використання певних показників, а саме, для доведення можливості росту: показника доходу (виручки) від реалізації будівельної продукції пропонується оцінити відповідні планові параметри ринкового та цінового характеру (зростання частки ринку або зростання ціни на будівельну продукцію суб'єкта господарювання); показника виробництва будівельної продукції – через аналіз відповідного прогнозу відсотку оптимізації виробничого обладнання, робочої сили вказаного будівельного підприємства; показника частки ринку будівельної продукції – завдяки аналізу прогнозу відсотку зростання обсягу збуту або виробництва будівельної продукції підприємства;

– по-третє, співставлення відповідності двох оціночних показників, що характеризують можливості потенціалу та рівень зростання планових стратегічних параметрів із звітними, що передували складанню прогнозу впровадження задекларованої стратегії розвитку підприємства будівельного сектору, зокрема:

зростання можливостей за кожним з стратегічних параметрів розвитку,
% ($\%(\text{Chopta1}, \text{Chopta1}, \text{Chopta1})$);

частка зростання реалізованих стратегічних параметрів порівняно із плановими, % ($\text{Ctr} (\text{Crep1}, \text{Crep2}, \text{Crep3} \dots) - (\text{Sdi} (\text{Cpl1}, \text{Cpl2}, \text{Cpl3} \dots)) / (\text{Sdi} (\text{Cpl1}, \text{Cpl2}, \text{Cpl3} \dots)) * 100(\%)$).

Вказується, що у разі встановлення відповідності стратегії розвитку реалізованому потенціалу підприємства (Creal), здійснюється висновок щодо доцільності вибору певної стратегії досліджуваним підприємством

будівельного сектору, якщо відсутня така відповідність – формулюється відповідний висновок стосовно недоцільності такого вибору стратегії розвитку зазначеної підприємницької структури. У разі, якщо є певні невідповідності, які піддаються кількісному оцінюванню, робить висновок про те, чи впливають вони на загальну оціночну характеристику відповідності стратегії розвитку потенціалу підприємства;

4) етап оцінки ефективності впровадження планової (задекларованої) стратегії розвитку досліджуваним будівельним підприємством (Effst). Методологія розрахунку рівня ефективності впровадження планової (задекларованої) стратегії розвитку досліджуваним підприємством будівельної галузі (Effst) наведена в положеннях вищезазначеної формули 3.2. Представлений в рамках авторської методології порядок оцінювання вказаного показника оснований на використанні комплексного підходу, передбачає застосування кількісного оціночного методу, охоплює як ефективність від впровадження основного стратегічного курсу розвитку, так і враховує ключові сфери діяльності підприємства будівельного сектору економіки, зокрема, фінансово-економічну, інвестиційну тощо. Окрім цього, методологією передбачено оцінювання отриманого результату щодо рівня ефективності впровадження планової (задекларованої) стратегії розвитку досліджуваним будівельним підприємством (Effst). Зокрема, визначається:

– факт забезпечення позапланової ефективності впровадження стратегії розвитку та дії додаткових факторів (якщо визначено, що показника $Effst > 1$) та оцінюється характер та ступінь впливу останніх (ефект впливу впровадження інновацій, ефект оперативного коригування та реагування в процесі стратегічного управління;

– факт досягнення стратегічних планових показників на рівні будівельного підприємства (якщо встановлено, що показник $Effst = 1$). Потрібно відмітити, що забезпечення таких результатів є достатньо складним в рамках функціонування підприємницьких структур в сфері будівництва в

Україні. Якщо можливе наближене забезпечення основних стратегічних показників розвитку (зокрема, обсягів доходу (виручки) від реалізації будівельної продукції, обсягів виробництва будівельної продукції, частки ринку, яку посяде підприємство), показників інвестиційного розвитку, то точне досягнення запланованих фінансово-економічних показників є більш складним з огляду на особливості фінансової системи, економіки України, характер поведінки підрядників, навіть якщо останні мають перевірену історію, репутацію тощо;

– факт відсутності досягнення стратегічних планових показників на рівні будівельного підприємства (якщо встановлено, що показник $Effst < 1$). Такий результат має відповідні причини, пояснюється впливом факторів, які обумовили звітні показники. Для обґрунтування зазначеного результату потрібно навести визначення всіх факторів впливу у кількісному вимірі;

5) етап оцінки рівня інноваційності реалізованої стратегії розвитку будівельного підприємства. На рівні вказаного етапу передбачено визначення впливу впровадження інновацій на результати ефективності впровадження планової (задекларованої) стратегії розвитку досліджуваним суб'єктом ($Effst$). Якщо існує факт такого впливу він оцінюється за відповідним кількісним показником згідно з методикою (рис. 3.1), якщо не виявлено такого факту – визначається відсутність інноваційності, неефективність інновацій у разі їх впровадження. Потрібно відмітити, що на даному етапі підтверджується або спростовується задекларований інноваційний розвиток досліджуваного підприємства;

б) етап узагальнення щодо ефективності стратегічного управління на рівні досліджуваного підприємства.

Керуючись вищезазначеними поглядами авторів на проблему формування методологічного забезпечення, нами було здійснено спробу розробки схеми оцінювання ефективності впровадження інноваційної стратегії розвитку підприємств (рис. 3.2).

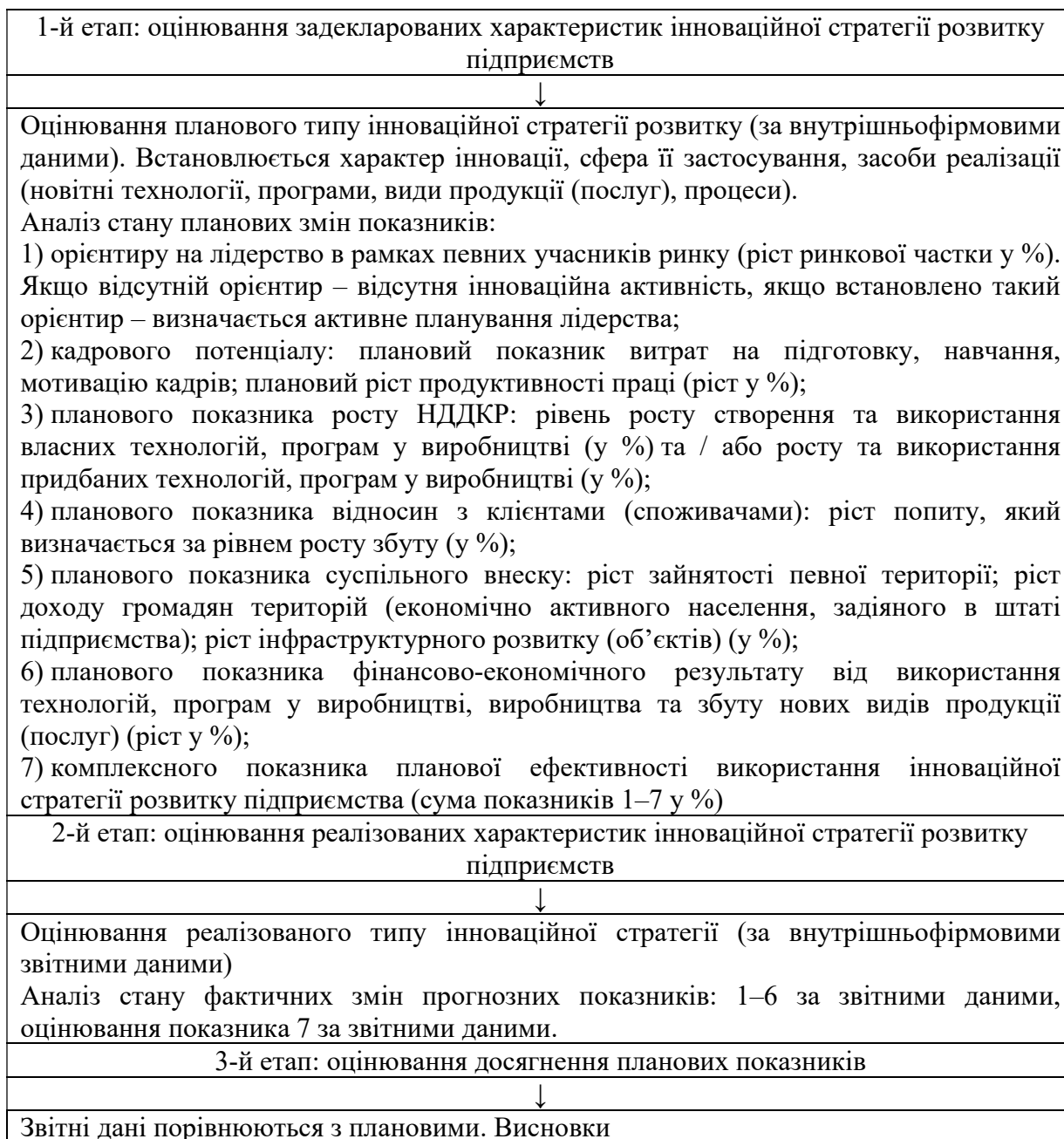


Рис. 3.2. Схема оцінювання ефективності впровадження інноваційної стратегії розвитку підприємств

Джерело: складено авторкою

Було представлено та обґрунтовано авторську методологію оцінювання ефективності стратегій розвитку будівельних підприємств. В рамках зазначеної методики ґрунтовно визначається схема, методи, перелік оціночних показників та порядок їх розрахунку. Наукова новизна авторської методики полягає в тому, що вперше представлено науково-методологічний

підхід до оцінювання ефективності стратегій розвитку суб'єктів будівельного сектору національної економіки, на основі обґрунтування уніфікованого методологічного забезпечення, що передбачає використання кількісного аналізу, враховує вивчення як основних стратегічних орієнтирів, так і показників за основними сферами діяльності на стадіях розроблення, впровадження та досягнення планових значень. Обґрунтовано вибір показників внутрішнього та зовнішнього потенціалу, охоплено традиційні фінансово-економічну, науково-технічну, ринкову сфери та суспільну сферу реагування на реалізацію інноваційної стратегії розвитку підприємств. Практичне використання підходу забезпечує точність, достовірність результатів оцінювання, дозволяє стверджувати про вірність висновків щодо стану, проблем стратегічного планування та управління на рівні будівельних суб'єктів

Висновки до розділу 3

Дослідження методологічних аспектів оцінювання рівня ефективності стратегій розвитку показало:

1. Отримані результати аналізу показали, що на сучасному етапі розвитку економічної науки відсутній універсальний, науково обґрунтований підхід стосовно оцінювання ефективності стратегій розвитку, який би не викликав дискусій з боку тих або інших вчених, дослідників. Існують наукові підходи, що передбачають можливість вивчення інтегрального показника, представленого кількісними та якісними оціночними показниками, є такі, що виключають можливість суміщення кількісного та якісного аналізу, в певних положеннях наукових праць висувуються пропозиції використання локального аналізу за певними оціночними критеріями, висувуються пропозиції багатоаспектного аналізу із підсумками результатів ефективності за окремими компонентами та напрямками впровадження стратегії.

2. Відповідно до аналізу емпіричної бази дослідження за проблематикою оцінювання ефективності стратегій розвитку будівельних підприємств визначено, що існують:

– емпіричні дослідження, основані на використанні основних традиційних комплексних оціночних показників (виробничих, техніко-економічних, фінансових, соціальних, екологічних показників) розвитку суб'єктів в рамках певних методологічних підходів (зокрема, методу кластерного аналізу, економетричного методу);

– положення емпіричного дослідження ефективності стратегій розвитку, проведеного в рамках методологічного підходу щодо комплексного оцінювання впливу факторів зростання на обрану оптимальну стратегію розвитку на прикладів виробничих підприємств;

– матеріали емпіричних досліджень ефективності стратегій розвитку підприємств, оснований на застосуванні підходу щодо оцінювання стратегічних карт вказаних суб'єктів через вивчення відповідності рівня стратегічного прогнозування (за стратегічними цілями) механізму його впровадження (рівень використання оптимального набору методів та засобів досягнення стратегічних цілей);

– результати емпіричних досліджень ефективності стратегій розвитку суб'єктів, що оснований на використанні локального аналізу певних аспектів та напрямків функціонування.

Результати оцінювання показали ефективність та можливість використання в процесі розробки уніфікованого методологічного підходу зазначених рекомендацій, використаних в рамках матеріалів емпіричних досліджень, виявлено достатню адаптивність вказаних методологій.

3. Згідно із результатами дослідження розроблено авторську методологію оцінювання ефективності стратегій розвитку підприємств будівельного сектору економіки. В рамках зазначеної методології ґрунтовно визначається схема, методи, перелік оціночних показників та порядок їх розрахунку. В даній методології представлено уніфіковане методичне забезпечення оцінювання ефективності стратегій розвитку підприємств будівництва, яке передбачає використання кількісного аналізу, враховує вивчення як основних стратегічних орієнтирів, так і показників за основними сферами діяльності. Результати дослідження свідчать, що застосування кількісних оціночних показників підтверджує точність, достовірність результатів дослідження, дозволяє стверджувати про вірність висновків щодо стану, проблем стратегічного планування та управління на рівні будівельних підприємств. Представлено авторський підхід щодо оцінювання ефективності впровадження інноваційної стратегії розвитку підприємств, який передбачає вивчення комплексного значення оціночних показників ефективності інноваційної стратегії розвитку на стадіях розроблення, впровадження та

досягнення планових значень. В даній методиці визначено показники внутрішнього та зовнішнього потенціалу, охоплено традиційні фінансово-економічну, науково-технічну, ринкову сфери та суспільну сферу реагування на вплив реалізації інноваційної стратегії розвитку підприємств.

Результати дослідження, викладені в цьому розділі, опубліковані в працях: [146; 148; 149; 150; 154; 155; 156; 161; 165; 356; 357].

РОЗДІЛ 4

ПРАКТИКА ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ СТРАТЕГІЙ РОЗВИТКУ БУДІВЕЛЬНОГО СЕКТОРУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

4.1. Вплив факторів на розвиток будівельного сектору національної економіки

Різноманітність різних рівнів факторів розвитку будівельних підприємств України передбачає їх систематизацію, характеристику та ідентифікацію рівня впливу. Визначення характеру факторного впливу обумовлює виявлення позитивних та негативних чинників розвитку, які, в свою чергу, забезпечують ефективність стратегічного управління будівельними підприємствами на національному рівні. Встановлення залежності розвитку будівельних підприємств від цих двох категорій факторів впливу дасть змогу обґрунтувати рівень ефективності їх стратегій розвитку, який буде розраховано в дисертаційному дослідженні. Розвиток будівельних підприємств країни залежить від зовнішніх факторів (на національному рівні), внутрішніх факторів господарської діяльності, факторів міжнародного середовища, які хоча і відносяться до категорії зовнішніх, обумовлюють скорочення або розвиток функціонування суб'єктів на міжнародних ринках.

Проведемо дослідження впливу факторів зовнішнього середовища (на національному рівні) на розвиток будівельних підприємств України. Вказане оцінювання повинне здійснюватись відповідно до визначеного методологічного обґрунтування аналізу. Керуючись визначеним вище підходом щодо об'єктивності оціночних результатів за даним напрямком методичної розробки пропонується використовувати лише кількісні методи

оцінки, які усувають можливість виникнення дискусійності, нечіткості висновків тощо.

В наукових працях існують різні підходи та методології оцінювання дії факторів на стан розвитку економічного об'єкта, зокрема, підприємницької структури, сектора, країни тощо. Зважаючи на особливості цільового орієнтиру нашого дослідження, який передбачає орієнтир на виключно кількісні методи та параметри оцінки, ми не можемо скористатись традиційними підходами, які передбачають використання кількісно-якісного аналізу, також виключається застосування якісних оціночних показників, оскільки це буде суперечити логіці обраного напрямку аналізу. Також оскільки ми визначили пошук позитивних та негативних факторів впливу, нам немає сенсу використовувати традиційний матричний метод аналізу (SWOT-аналіз), який враховує більш розширені аспекти впливу, пов'язані з чотирьохвимірним напрямком вивчення впливу (слабкі та сильні сторони, загрози та можливості [194]). Щодо можливостей PEST-аналізу можна відмітити обмеженість категорій факторів, які використовуються в рамках вказаного оціночного методу, що унеможлиблює його застосування в контексті даного дослідження.

На підставі вивчення наукових підходів до оцінювання факторів впливу на розвиток економічних об'єктів, за результатами оцінки стану будівельних підприємств України (підрозділ 2.3 дисертації) нами було здійснено розробку методології комплексного оцінювання факторів впливу розвитку будівельних підприємств країни, що охоплює характеристики взаємодії факторів та їх впливу на стан розвитку будівельного сектору економіки. Авторська методологія створена з урахуванням наступних методів дослідження, серед яких можна виокремити, зокрема:

– метод статистичних інтервальних рядів динаміки [230], в рамках якого вивчаються рівні темпів зростання або скорочення розвитку факторів та

сектору економіки за відповідними показниками за певний період (за щорічними даними);

– статистичний метод факторний аналіз, який передбачає оцінювання впливу факторів на результат діяльності. За допомогою цього методу буде здійснено поділ факторів впливу на категорію позитивних та негативних, буде створено щорічні формули впливу, із застосуванням методу статистичних інтервальних рядів динаміки [230]. Буде проведено оцінювання сталості або змінюваності характеру факторів (зміна фактору з позитивного на негативний або навпаки);

– метод вагових коефіцієнтів, який буде використано для визначення ваги фактору залежно від впливу на стан та розвиток інших та показника результативності розвитку будівельних підприємств. Критерії цих показників встановлено за такою шкалою, зокрема: максимальне значення 1 присвоюється фактору, який впливає на стан та розвиток всіх факторів певної категорії (або в рамках факторів, які оцінюються без співвіднесення з категоріями); мінімальне значення 0,1 присвоюється тому фактору, який не чинить жодного впливу на стан та розвиток інших факторів і впливає лише на стан розвитку будівельних підприємств країни; проміжні значення в межах від 1 до 0,1 присвоюються факторам в межах категорії (або без співвіднесення з категоріями) відповідно до рівня впливу на стан та розвиток факторів та будівельних підприємств тощо. В рамках даного дослідження здійснено адаптацію традиційного методу вагових коефіцієнтів [118], який використовується для оцінювання ваги впливу факторів на показник результативності. Зокрема, передбачено виявлення та оцінювання факторів, які впливають на стан та розвиток підприємств будівництва країни, так і інших (всіх або певних) факторів. При цьому, передбачено що оцінювання стану та розвитку факторів оцінюється на основі кількісних оціночних показників, а вагові значення їм присвоюються на основі методу вагових коефіцієнтів.

На рис. 4.1 наведено схему методології оцінювання впливу зовнішніх, внутрішніх та міжнародних факторів на розвиток підприємств будівельного сектору національної економіки.

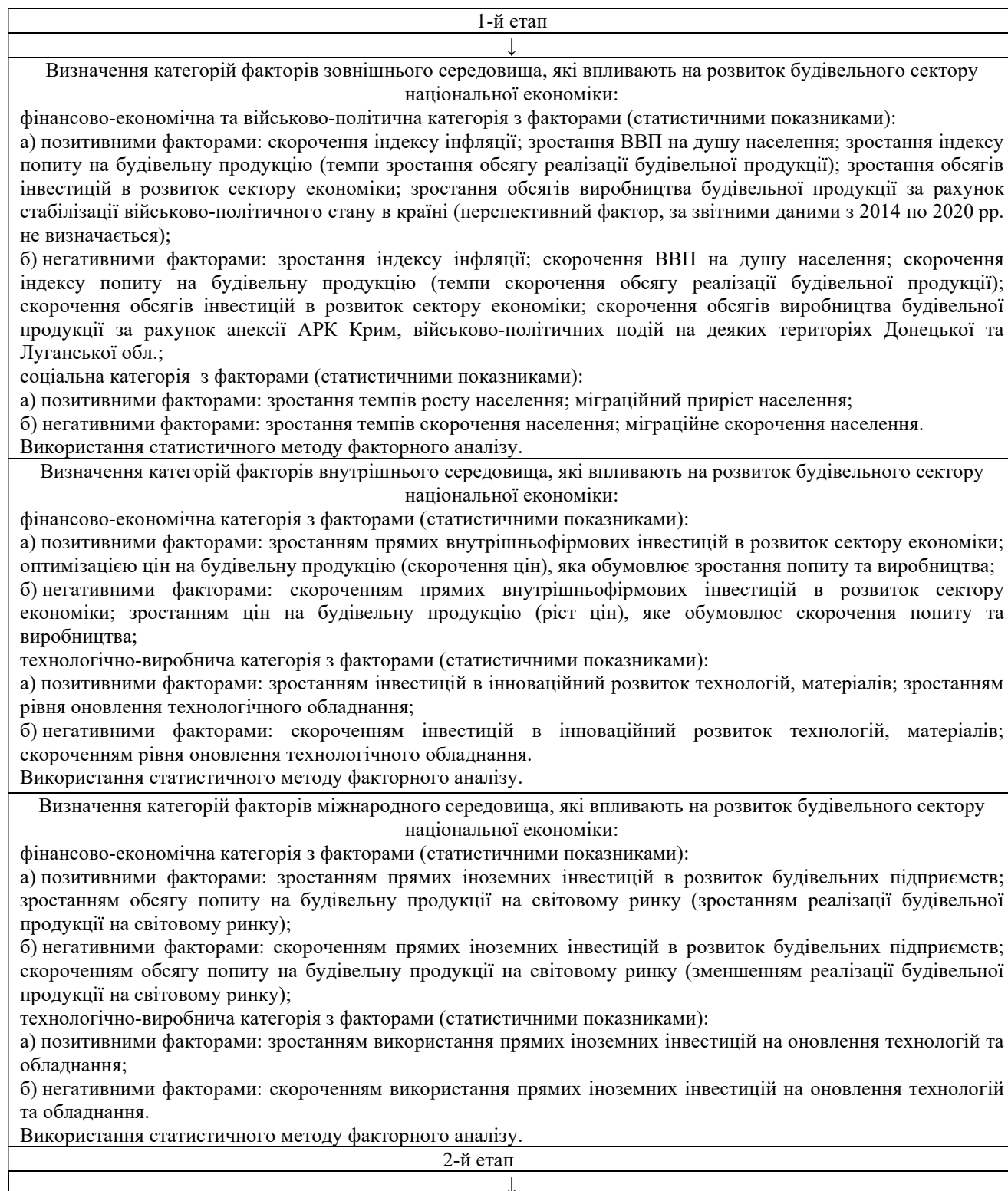


Рис. 4.1. Схема методології оцінювання впливу зовнішніх факторів на розвиток підприємств будівельного сектору національної економіки

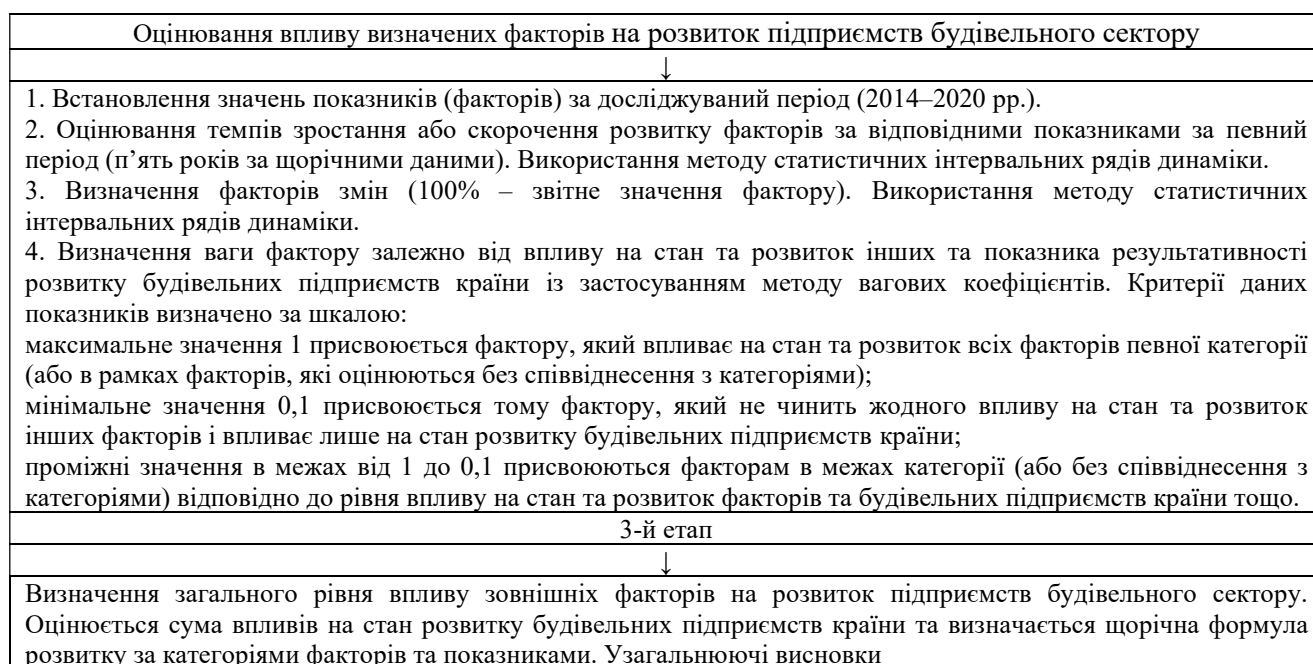


Рис. 4.1. Схема методології оцінювання впливу зовнішніх факторів на розвиток підприємств будівельного сектору національної економіки (закінчення)

Джерело: авторська розробка

Наукова новизна авторської методології полягає в тому, що вперше розроблено та обґрунтовано порядок оцінювання впливу зовнішніх факторів, дія яких оцінюється як на інші зовнішні фактори відповідної категорії, так і на показник результативності розвитку будівельних підприємств країни (темпи зростання обсягу виробленої будівельної продукції (або Індекс будівельної продукції (Ібр)). Для зазначених цілей модифіковано порядок використання методу метод вагових коефіцієнтів. Також в рамках зазначеної методології пропонується створення щорічних формул розвитку сектору економіки за категоріями зовнішніх факторів та показниками.

Як свідчать дані рис. 4.1, згідно з положеннями авторської методології оцінювання передбачає наступні етапи дослідження, а саме:

1) щодо дії зовнішнього середовища:

– визначення основних категорій факторів зовнішнього середовища, які впливають на розвиток будівельних підприємств України. В складі зазначених категорій обрано:

фінансово-економічну та військово-політичну категорії з факторами (статистичними показниками):

а) позитивними факторами: скорочення індексу інфляції; зростання ВВП на душу населення; зростання індексу попиту на будівельну продукцію (темпи зростання обсягу реалізації будівельної продукції); зростання обсягів інвестицій в розвиток будівельних підприємств; зростання обсягів виробництва будівельної продукції за рахунок стабілізації військово-політичного стану в країні (перспективний фактор, за звітними даними з 2014 по 2020 рр. не визначається);

б) негативними факторами: зростання індексу інфляції; скорочення ВВП на душу населення; скорочення індексу попиту на будівельну продукцію (темпи скорочення обсягу реалізації будівельної продукції); скорочення обсягів інвестицій в розвиток будівельних підприємств країни; скорочення обсягів виробництва будівельної продукції за рахунок анексії АРК Крим, військово-політичних подій на деяких територіях Донецької та Луганської обл.;

соціальну категорію з факторами (статистичними показниками):

а) позитивними факторами: зростання темпів росту населення; міграційний приріст населення;

б) негативними факторами: зростання темпів скорочення населення; міграційне скорочення населення;

– оцінювання загального рівня впливу зовнішніх факторів та визначення щорічних формул розвитку будівельних підприємств країни за категоріями факторів та показниками.

Керуючись авторською методикою (рис. 4.1) здійснимо оцінювання впливу факторів на розвиток будівельних підприємств України за період 2014–

2020 рр. Для проведення зазначеного оцінювання необхідно визначення та систематизація вихідних даних, що використовуються для аналітичних цілей.

В табл. 4.1 подано оцінювання фактору впливу індексу інфляції на розвиток будівельних підприємств України.

Таблиця 4.1

Фактор впливу індексу інфляції на розвиток будівельних підприємств України

№ п/п	Фактор / показник	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.	2020 р.
1	Індекс інфляції	124,9	143,3	112,4	113,7	109,8	104,1	105
2	Фактор впливу індексу інфляції, %	-24,9	-43,3	-12,4	-13,7	-9,8	-4,1	-5
3	Фактор впливу індексу інфляції скоригований на вагові значення дії на фактори та будівельні підприємства (присвоюється ваговий коефіцієнт 0,8, оскільки спостерігається вплив інфляції на фінансово-економічні фактори (4 фактори з 5), а на військово-політичні дія відсутня), %	-19,92	-34,64	-9,92	-10,96	-7,84	-3,28	-4

Джерело: складено автором за матеріалами [103].

За отриманими результатами можемо констатувати зростання інфляції після загострення військово-політичної ситуації. Зокрема, в 2015 р. фактор впливу індексу інфляції скоригований на вагові значення дії на фактори та будівельні підприємства був найвищим та мав найбільш негативне значення (-34,64%), а погіршуватись він почав в 2014 р. і склав (-19,92%). Зважаючи на те, що військово-політична ситуація не зазнала погіршення починаючи з 2016 р., дія вказаного фактору в цей період почала скорочуватись. За період 2016–2020 рр. даний показник знизився, але коливався.

В табл. 4.2 наведено визначення фактору впливу ВВП на душу населення на розвиток будівельних підприємств України.

Таблиця 4.2

Фактор впливу ВВП на душу населення на розвиток будівельних підприємств України

№ п/п	Фактор / показник	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.	2020 р.
1	ВВП на душу населення, дол. США на особу	3 014,6	2 115,4	2185,9	2640,3	3095,2	3659,8	3552,04
2	Індекс зміни ВВП на душу населення, %	74,8	70,2	103,3	120,8	117,2	118,2	97,06
3	Фактор впливу ВВП на душу населення, %	-25,2	-29,8	3,3	20,8	17,2	18,2	-2,94
4	Фактор впливу ВВП на душу населення скоригований на вагові значення дії на фактори та сектор (присвоюється ваговий коефіцієнт 0,2, оскільки спостерігається вплив фактора на фінансово-економічні фактори (1 фактор з 5, зокрема, на фактор впливу попиту на будівельну продукцію), а на інші фактори фінансово-економічної та військово-політичної категорії дія відсутня), %	-5,04	-5,96	0,66	4,16	3,44	3,64	0,59

Джерело: складено автором за матеріалами [41].

За даними табл. 4.2 можна відмітити коливання ВВП на душу населення впродовж 2014–2020 рр., зокрема, в 2014, 2015 рр. цей показник скорочувався через фінансово-економічні проблеми в країні, військово-політичну ситуацію, які обумовлювали загальне скорочення ВВП. Відповідно, встановлено, що цей показник (фактор) обумовлює скорочення попиту на будівельну продукцію, діє на падіння виробництва будівельних підприємств тощо. Значення фактору впливу ВВП на душу населення скоригований на вагові значення дії на фактори

та сектор за період 2014–2015 рр. змінилось з (-5,04%) до (-5,96%), з 2016 р. вказаний показник зростав та мав позитивний вплив на стан інших факторів і стан сектору будівництва, в 2018 р. дорівнював 4,3%. В 2020 р. даний показник скоротився через певне погіршення соціально-економічної ситуації. В табл. 4.3 подано розрахунок фактору впливу попиту на будівельну продукцію на розвиток будівельних підприємств України.

Таблиця 4.3

**Фактор впливу попиту на будівельну продукцію на розвиток
будівельних підприємств України**

№ п/п	Фактор / показник	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.	2020 р.
1	Попит на будівельну продукцію (обсяг реалізації будівельної продукції), млн грн	154619,0	150540,5	180966,5	236497,2	240020	296664,7	313277,9
2	Індекс зміни попиту на будівельну продукцію, %	106,8	97,4	120,2	130,7	101,5	123,6	105,6
3	Фактор впливу попиту на будівельну продукцію, %	6,81	-2,64	20,21	30,69	1,49	23,6	5,6
4	Фактор впливу попиту на будівельну продукцію скоригований на вагові значення дії на фактори та будівельні підприємства (присвоюється ваговий коефіцієнт 0,1, оскільки не спостерігається вплив фактору на інші фактори вказаної фінансово-економічної та військово-політичної категорії), %	0,681	-0,264	2,021	3,069	0,149	2,36	0,56

Джерело: складено автором за матеріалами [227].

Згідно з даними табл. 4.3 констатуємо скорочення обсягу та рівні попиту на будівельну продукцію (обсяг реалізації будівельної продукції) впродовж 2013–2014 рр., що обумовило низьке значення фактору впливу цього показника на сектор. З 2016 р. дія вказаного фактору зростає, але в 2018 р. відбувається певне скорочення з огляду на наближення політичних змін. Вказаний фактор впливає на розвиток показника результативності сектору економіки, тобто на випуск будівельної продукції. В табл. 4.4 подано розрахунок фактору впливу попиту на будівельну продукцію на розвиток будівельних підприємств України.

Таблиця 4.4

Фактор впливу капітальних інвестицій на розвиток будівельних підприємств України

№ п/п	Фактор / показник	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.	2020 р.
1	Обсяг капітальних інвестицій в розвиток будівельних підприємств країни, млн грн	36056,7	43463,7	44444	52176,2	55993,9	62346,6	39614,9
2	Індекс зміни обсягу капітальних інвестицій в розвиток будівельних підприємств країни, %	88,4	120,5	102,3	117,4	107,3	111,3	63,5
3	Фактор впливу капітальних інвестицій в розвиток будівельних підприємств країни, %	-11,62	20,54	2,26	17,40	7,32	11,3	-36,5
4	Фактор впливу капітальних інвестицій в розвиток скоригований на вагові значення дії на фактори та будівельні підприємства (присвоюється ваговий коефіцієнт 0,8, оскільки спостерігається вплив фактору на фінансово-економічні фактори (4 фактори з 5), а на військово-політичний дія відсутня), %	-9,29	16,43	1,8	13,92	5,85	9,04	-29,2

Джерело: складено автором за матеріалами [111].

Як свідчать дані табл. 4.4, скорочення обсягу капітальних інвестицій в розвиток будівництва відбувалось в 2014 р. з огляду на дію військово-політичного фактору впливу. Відповідно, в цей період спостерігалось зменшення дії фактору впливу капітальних інвестицій в розвиток скоригований на вагові значення дії на фактори та сектор, інші періоди дія цього фактору була позитивною. Також зниження даного показника відбулося в 2020 р. через погіршення інвестиційного клімату в країні.

В табл. 4.5 наведено визначення фактору впливу військово-політичних дій на розвиток будівельних підприємств України.

Таблиця 4.5

Фактор впливу військово-політичних дій на розвиток будівельних підприємств України

№ п/п	Фактор / показник	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.	2020 р.
1	Обсяг виробленої будівельної продукції (виконаних будівельних робіт) підприємствами країни, млн дол. США	3135,5	2298,8	2710,5	3761	4901,8	6058,6	6397,9
2	Обсяг будівельної продукції (будівельних робіт), не виробленої (не виконаних) підприємствами країни через дію військово-політичних подій, млн дол. США	868,57	868,57	868,57	868,57	868,57	868,57	868,57
3	Фактор впливу військово-політичних подій на розвиток будівельних підприємств (на обсяги виробництва), %	-12	-28	-38	-32	-23	-18	-14
4	Фактор впливу військово-політичних подій скоригований на вагові значення дії на фактори та сектор (присвоюється ваговий коефіцієнт 1, оскільки спостерігається вплив фактору на всі фактори категорії, %	-12	-28	-38	-32	-23	-18	-14

Джерело: складено автором за матеріалами [36].

Вивчення результатів табл. 4.5 показало високу дію фактору впливу військово-політичних подій скоригований на вагові значення дії на фактори та

будівельні підприємства. Для оціночних цілей прийнято, що обсяг будівельної продукції (будівельних робіт), не виробленої (не виконаних) підприємствами країни через дію військово-політичних подій, дорівнює обсягу цієї продукції (послуг), яка вироблялась до цих подій на території АР Крим, окупованих територіях Донецької та Луганської обл.

В табл. 4.6 представлено визначення фактору впливу змін чисельності населення на розвиток будівельних підприємств України.

Таблиця 4.6

Фактор впливу змін чисельності населення на розвиток будівельних підприємств України

№ п/п	Фактор / показник	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.	2020 р.
1	Чисельність населення, осіб	42 928 900,0	42 760 500,0	42584500	42386403	42153201	44390000	44076000
2	Індекс зміни чисельності населення, %	94,5	99,6	99,6	99,5	99,4	105,3	99,3
3	Фактор впливу чисельності населення, %	-5,5	-0,4	-0,4	-0,5	-0,6	5,3	-0,7
4	Фактор впливу чисельності населення скоригований на вагові значення дії на соціальні фактори та сектор (присвоюється ваговий коефіцієнт 0,5, оскільки спостерігається вплив на другий фактор категорії), %	-2,8	-0,2	-0,2	-0,23	-0,3	2,65	-0,35

Джерело: складено автором за матеріалами [36].

За результатами табл. 4.6 констатуємо незначний вплив вказаного фактору з огляду на те, що в країні не відбувалось суттєвих змін чисельності населення. Також слід звернути увагу на те, що статистичні дані за цим показником в Україні є дискусійними, і інформація, яка оприлюднюється

офіційною статистикою не може бути повністю достовірною, оскільки останній перепис населення відбувався в 2001 р., а вказані дані формуються за результатами співставлення інформації з даними Центральної виборчої комісії.

В табл. 4.7 наведено визначення фактору впливу міграційного руху населення на розвиток будівельних підприємств України. Можемо зазначити, що впродовж досліджуваного періоду міграційний рух характеризувався приростом. Це було позитивним для розвитку будівельного сектору економіки, зокрема, забезпечення виробництва трудовими ресурсами.

Таблиця 4.7

**Фактор впливу міграційного руху населення на розвиток
будівельного сектору економіки України**

№ п/п	Фактор / показник	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.	2020 р.
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1	Міграційний рух, осіб	22592	14233	10620	11997	18589	21512	9316
2	Індекс зміни міграційного руху населення, %	70,8	63,0	74,6	113,0	154,9	115,7	43,3
3	Фактор впливу міграційного руху населення, %	-29,21	-37,00	-25,38	12,97	54,95	15,7	-56,7
4	Фактор впливу міграційного руху населення скоригований на вагові значення дії на соціальні фактори та сектор (присвоюється ваговий коефіцієнт 0,5, оскільки спостерігається вплив на другий фактор категорії), %	-14,60	-18,50	-12,69	6,48	27,47	7,85	28,35

Джерело: складено автором за матеріалами [208].

Всі розрахункові дані, наведені в табл. 4.1–4.7, систематизовано в табл. 4.8.

Таблиця 4.8

Оцінювання впливу зовнішніх факторів на розвиток будівельного сектору економіки України

№ п/п	Фактор / показник	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.	2020 р.
1	Показник результативності розвитку будівельного сектору – Темпи зростання обсягу виробленої будівельної продукції (або Індекс будівельної продукції (Іbp))	43,9	73,3	117,9	138,8	130,3	123,6	105,6
1.1	Фактор змін (позитивний + / негативний -)	-56,1	-26,7	17,9	38,8	30,3	23,6	5,6
2	Фактори зовнішнього середовища							
2.1	Фінансово-економічні та військово-політичні фактори впливу (позитивні + / негативні -)							
2.1.1	Фактор впливу індексу інфляції скоригований на вагові значення дії на фактори та сектор, % (a)	-19,92	-34,64	-9,92	-10,96	-7,84	-3,28	-4
2.1.2	Фактор впливу ВВП на душу населення скоригований на вагові значення дії на фактори та сектор, % (b)	-5,04	-5,96	0,66	4,16	3,44	3,64	0,59
2.1.3	Фактор впливу попиту на будівельну продукцію скоригований на вагові значення дії на фактори та сектор, % (c)	0,681	-0,264	2,021	3,069	0,149	2,36	0,56
2.1.4	Фактор впливу капітальних інвестицій в розвиток скоригований на вагові значення дії на фактори та сектор, % (d)	-9,29	16,43	1,8	13,92	5,85	9,04	-29,2
2.1.5	Фактор впливу військово-політичних подій скоригований на вагові значення дії на фактори та сектор, % (e)	-12	-28	-38	-32	-23	-18	-14
2.2	Соціальні фактори							
2.2.1	Фактор впливу чисельності населення скоригований на вагові значення дії на соціальні фактори та сектор, % (f)	-2,8	-0,2	-0,2	-0,23	-0,3	2,65	-0,35
2.2.2	Фактор впливу міграційного руху населення скоригований на вагові значення дії на соціальні фактори та сектор, % (g)	-14,60	-18,50	-12,69	6,48	27,47	7,85	28,35
3	Загальний рівень впливу зовнішніх факторів на розвиток будівельного сектору України, % (з рядка 2.1.1 по рядок 2.2.2)	-62,969	-71,134	-56,329	-15,561	5,769	4,26	-18,05
4	Щорічна формула розвитку сектора за категоріями факторів та показниками							
	2014 р.	$-19,92a - 5,04b + 0,681c - 9,29d - 12e - 2,8f - 14,6g$						
	2015 р.	$-34,64a - 5,96b - 0,264c + 16,43d - 28e - 0,2f - 18,5g$						
	2016 р.	$-9,92a + 0,66b + 2,021c + 1,8d - 38e - 0,2f - 12,69g$						
	2017 р.	$-10,96a + 4,16b + 3,069c + 13,92d - 32e - 0,23f + 6,48g$						
	2018 р.	$-7,84a + 3,44b + 0,149c + 5,85d - 23e - 0,3f + 27,47g$						
	2019 р.	$-3,28a + 3,64b + 2,36c + 9,04d - 18e - 2,65f + 7,85g$						
	2020 р.	$-4a + 0,59b + 0,56c - 29,2d - 14e - 0,35f + 28,35g$						

Джерело: складено автором.

За результатами дослідження, наведеними в табл. 4.8 можна відмітити, що значення загального рівня впливу зовнішніх факторів на розвиток будівельних підприємств країни було позитивним лише в 2018 і 2019 рр.,

найбільш негативна дія зовнішнього середовища почала спостерігатись в 2014, 2015 рр. під впливом військово-політичних подій, погіршення фінансово-економічного стану. В 2016 р. значення вказаного показника, хоча і демонструє негативне значення, але його рівень зменшився, як і в наступному 2017 р. В 2020 р. даний показник суттєво знизився через скорочення капітальних інвестицій в розвиток будівельних підприємств країни. Вивчення складу та характеру щорічних формул розвитку сектора економіки за категоріями факторів та показниками свідчить про те, що найбільш негативний вплив на стан будівельних підприємств країни чинив фінансово-економічний фактор інфляції, зокрема, в 2014, 2015 рр., а найбільш позитивний – фактор капітальних інвестицій в розвиток, в 2015, 2017 рр.

Наступним етапом є вивчення впливу факторів внутрішнього середовища, яке буде побудовано за авторською методикою, сформованою за аналогією авторської методики, розробленої для факторного аналізу впливу зовнішнього середовища на розвиток будівельних підприємств України.

Наукова новизна авторської методики пов'язана із тим, що удосконалено науково-практичний підхід до оцінювання впливу факторів на розвиток будівельного сектору національної економіки, що передбачає порядок оцінювання впливу зовнішніх, внутрішніх, міжнародних факторів, дія яких оцінюється як на інші фактори відповідної категорії, так і на показник результативності розвитку сектору будівництва, передбачає обґрунтування оцінювання рівня внутрішнього опору впливу факторів з боку суб'єктів сектору. Підхід реалізується на основі модифікації порядку використання методу вагових коефіцієнтів. В результаті обґрунтовано передумови розвитку будівельного сектору, що є корисними для пояснення оцінок розвитку будівельного сектору у певний період та у перспективі можуть стати основою для розробки системи моніторингу

Відповідно до положень авторського підходу оцінювання передбачає наступні етапи дослідження, зокрема:

1) стосовно дії внутрішнього середовища:

– визначення основних категорій факторів внутрішнього середовища, які впливають на розвиток будівельних підприємств України. В складі зазначених категорій обрано:

фінансово-економічну категорію з факторами (статистичними показниками):

а) позитивними факторами: зростанням прямих внутрішньофірмових інвестицій в розвиток будівельних підприємств країни; оптимізація цін на будівельну продукцію (скорочення цін), яка обумовлює зростання попиту та виробництва;

б) негативними факторами: скороченням прямих внутрішньофірмових інвестицій в розвиток будівельних підприємств країни; зростання цін на будівельну продукцію (ріст цін), яке обумовлює скорочення попиту та виробництва;

технологічно-виробничу категорію з факторами (статистичними показниками):

а) позитивними факторами: зростанням інвестицій в інноваційний розвиток технологій, матеріалів; зростанням рівня оновлення технологічного обладнання;

б) негативними факторами: скороченням інвестицій в інноваційний розвиток технологій, матеріалів; скороченням рівня оновлення технологічного обладнання;

– оцінювання загального рівня впливу внутрішніх факторів та визначення щорічних формул розвитку будівельних підприємств країни за категоріями факторів та показниками.

На підставі представленого авторського підходу проведемо оцінювання стану внутрішнього середовища будівельного сектора економіки України.

В табл. 4.9 наведено визначення фактору впливу прямих внутрішньофірмових інвестицій в розвиток будівельних підприємств України.

Можемо констатувати, що впродовж досліджуваного періоду спостерігалось коливання обсягів прямих внутрішньофірмових інвестицій в розвиток будівельних підприємств України. Зокрема, в 2015 р. відбулося скорочення обсягу цього показника за результатами діяльності будівельних підприємств країни, а саме, якщо в 2014 р. Індекс зміни прямих внутрішньофірмових інвестицій в розвиток будівельних підприємств країни складав 112,2%, то в 2015 р. цей показник складав 82,4%. За період 2016–2017 рр. відбулося зростання значення даного показника, що свідчить про позитивні результати розвитку, але з 2018 р. спостерігалось певне скорочення, яке, в свою чергу, позначилось на показнику результативності розвитку будівельних підприємств, який також скоротився. Зниження даного показника спостерігалось в 2019, 2020 рр. А саме, Індекс будівельної продукції в 2020 р. був менший, аніж у 2017 р.

Таблиця 4.9

Фактор впливу прямих внутрішньофірмових інвестицій в розвиток будівельного сектору економіки України

№ п/п	Фактор / показник	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.	2020 р.
1	Індекс зміни прямих внутрішньофірмових інвестицій в розвиток сектору, %	112,2	82,4	84,8	94,5	88,1	87,6	84,2
2	Фактор впливу прямих внутрішньофірмових інвестицій в розвиток сектору, %	12,18	-17,60	-15,19	-5,51	-11,87	-12,4	-15,8
3	Фактор впливу прямих внутрішньофірмових інвестицій в розвиток скоригований на вагові значення дії на інший фактор та будівельні підприємства (присвоюється ваговий коефіцієнт 0,5, оскільки спостерігається вплив на другий фактор категорії), %	6,09	-8,80	-7,60	-2,75	-5,93	-6,2	-7,9

Джерело: складено автором за матеріалами [264].

В табл. 4.10 представлено розрахунок фактору впливу оптимізації цін на будівельну продукцію на розвиток будівельних підприємств України.

За результатами табл. 4.10 можна відзначити, що впродовж досліджуваного періоду (2014–2020 рр.) спостерігалась відсутність оптимізації, а саме ціни на будівельну продукцію в Україні зростали щороку. Потрібно відзначити, що найбільший рівень зростання за цим фактором відмічається в 2015 р., що обумовлено додатковою дією зовнішніх факторів впливу. Відповідно, зростання цінних параметрів впливає на скорочення темпів зростання індексу будівельної продукції в Україні.

Таблиця 4.10

Фактор впливу оптимізації цін на будівельну продукцію на розвиток будівельного сектору економіки України

№ п/п	Фактор / показник	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.	2020 р.
1	Індекс зміни цін на будівельну продукцію (зростання / скорочення цін), %	109,5	127,1	109,2	113,4	123	103,7	112,6
2	Фактор впливу оптимізації цін на будівельну продукцію (+скорочення цін, – зростання цін), %	-9,5	-27,1	-9,2	-13,4	-23	-3,7	-12,6
3	Фактор впливу оптимізації цін на будівельну продукцію скоригований на вагові значення дії на інший фактор та сектор (присвоюється ваговий коефіцієнт 0,5, оскільки спостерігається вплив на другий фактор категорії), %	-4,75	-13,55	-4,6	-6,7	-11,5	-1,85	-6,3

Джерело: складено автором за матеріалами [104].

В табл. 4.11 наведено розрахунок фактору впливу інвестицій в інноваційний розвиток технологій, матеріалів на розвиток будівельних

підприємств України. За результатами розрахунків, поданих в табл. 4.11 можемо констатувати, що зазначений фактор мав негативну дію в 2014 р. з огляду на негативні тенденції в фінансово-економічній сфері, дію військово-політичних факторів, в 2020 р. – з огляду на погіршення інвестиційного клімату. За період 2015–2019 рр. відбувається покращення впливу вказаного фактору.

Таблиця 4.11

Фактор впливу інвестицій в інноваційний розвиток технологій, матеріалів на розвиток будівельного сектору економіки України

№ п/п	Фактор / показник	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.	2020 р.
1	Індекс зміни обсягу інвестицій в інноваційний розвиток технологій, матеріалів, %	92,575	115,980	104,790	116,032	125,371	102,9	98,65
2	Фактор впливу інвестицій в інноваційний розвиток технологій, матеріалів, %	-7,43	15,98	4,79	16,03	25,37	2,9	-1,35
3	Фактор впливу інвестицій в інноваційний розвиток технологій, матеріалів скоригований на вагові значення дії на інший фактор та сектор (присвоюється ваговий коефіцієнт 0,5, оскільки спостерігається вплив на другий фактор категорії), %	-3,71	7,99	2,40	8,02	12,69	1,45	-0,675

Джерело: складено автором за матеріалами [44].

В табл. 4.12 представлено розрахунок фактору впливу оновлення технологічного обладнання на розвиток будівельних підприємств України. Відповідно до результатів табл. 4.12 можна відзначити, що фактор оновлення

технологічного обладнання мав найбільший вплив в 2016 р., коли в Україні почалося покращення розвитку будівельних підприємств країни після періоду. При цьому, в 2020 р. даний показник мав негативну дію через зниження інвестицій в оновлення технологічного обладнання для розвитку даних суб'єктів.

Таблиця 4.12

Фактор впливу оновлення технологічного обладнання на розвиток будівельного сектору економіки України

№ п/п	Фактор / показник	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.	2020 р.
1	Індекс зміни рівня оновлення технологічного обладнання, %	110,2	114,1	114,3	113,5	107	105,3	98,4
2	Фактор впливу оновлення технологічного обладнання, %	10,2	14,1	14,3	13,5	7,0	5,3	-1,6
3	Фактор впливу оновлення технологічного обладнання скоригований на вагові значення дії на інший фактор та сектор (присвоюється ваговий коефіцієнт 0,5, оскільки спостерігається вплив на другий фактор категорії), %	5,10	7,05	7,15	6,75	3,5	2,65	-0,8

Джерело: складено автором за матеріалами [223].

За результатами розрахунків здійснено систематизацію оціночних показників, наведену в табл. 4.13. Відповідно до результатів табл. 4.13 можна зробити висновок, що значення загального рівня впливу внутрішніх факторів на розвиток будівельних підприємств України було позитивним тільки в 2014 р. та в 2017 р.

Таблиця 4.13

Оцінювання впливу внутрішніх факторів на розвиток будівельного сектору економіки України

№ п/п	Фактор / показник	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.	2020 р.
1	Показник результативності розвитку будівельних підприємств – Темпи зростання обсягу виробленої будівельної продукції (або Індекс будівельної продукції (Іbp))	43,9	73,3	117,9	138,8	130,3	123,6	105,6
1.1	Фактор змін (позитивний + / негативний -)	-56,1	-26,7	17,9	38,8	30,3	23,6	5,6
2	Фактори внутрішнього середовища							
2.1	Фінансово-економічні фактори впливу (позитивні + / негативні -)							
2.1.1	Фактор впливу прямих внутрішньофірмових інвестицій в розвиток скоригований на вагові значення дії на інший фактор та будівельні підприємства, % (a)	6,09	-8,80	-7,60	-2,75	-5,93	-6,2	-7,9
2.1.2	Фактор впливу оптимізації цін на будівельну продукцію скоригований на вагові значення дії на інший фактор та будівельні підприємства, % (b)	-4,75	-13,55	-4,6	-6,7	-11,5	-1,85	-6,3
2.2	Технологічно-виробничі фактори впливу (позитивні + / негативні -)							
2.2.1	Фактор впливу інвестицій в інноваційний розвиток технологій, матеріалів скоригований на вагові значення дії на інший фактор та будівельні підприємства, % (c)	-3,71	7,99	2,40	8,02	12,69	1,45	-0,675
2.2.2	Фактор впливу оновлення технологічного обладнання скоригований на вагові значення дії на інший фактор та будівельні підприємства, % (d)	5,10	7,05	7,15	6,75	3,5	2,65	-0,8
3	Загальний рівень впливу внутрішніх факторів на розвиток будівельних підприємств України, % (з рядка 2.1.1 по рядок 2.2.2)	2,73	-7,31	-2,65	5,32	-1,24	-3,95	-15,675
4	Щорічна формула розвитку будівельних підприємств за категоріями факторів та показниками							
	2014 р.	$6,09a - 4,75b - 3,71c + 5,1d$						
	2015 р.	$-8,8a - 13,55b + 7,99c + 7,05d$						
	2016 р.	$-7,6a - 4,6b + 2,4c + 7,15d$						
	2017 р.	$-2,75a - 6,7b + 8,02c + 6,75d$						
	2018 р.	$-5,93a - 11,5b + 12,69c + 3,5d$						
	2019 р.	$-6,2a - 1,85b + 1,45c + 2,65d$						
	2020 р.	$-7,9a - 6,3b - 0,675c - 0,8d$						

Джерело: складено автором.

При цьому, найбільш негативна дія внутрішнього середовища почала спостерігатись в 2020 р. з огляду на появу проблем інвестування та в 2015 рр. через дію військово-політичних подій, погіршення фінансово-економічного стану. Дослідження складу та характеру щорічних формул розвитку сектора економіки за категоріями факторів та показниками свідчить про те, що найбільш негативний вплив на стан будівельних підприємств чинив фінансово-економічний фактор цін на будівельну продукцію в 2015 р., а найбільш позитивний – фактор впливу інвестицій в інноваційний розвиток технологій, матеріалів в 2018 р.

Далі дослідження впливу факторів міжнародного середовища пропонується здійснити за авторською методикою, яка була визначена на рис. 4.1. Визначено схему методології оцінювання впливу міжнародних факторів на розвиток будівельних підприємств країни. Слід відмітити, що вказані фактори відносяться до категорії зовнішніх, але ми розглядаємо їх окремо для встановлення рівня впливу на стан розвитку будівельних підприємств України.

Відповідно до даних рис. 4.1, згідно з умовами авторської методики оцінювання передбачає наступні етапи дослідження, а саме:

1) відносно дії міжнародного середовища:

– визначення основних категорій факторів міжнародного середовища, які впливають на розвиток будівельних підприємств України. В складі зазначених категорій обрано:

фінансово-економічну категорію з факторами (статистичними показниками):

а) позитивними факторами: зростанням прямих іноземних інвестицій в розвиток сектора; зростанням обсягу реалізації будівельної продукції на світовому ринку;

б) негативними факторами: скороченням прямих іноземних інвестицій в розвиток будівельних підприємств країни; скороченням обсягу реалізації будівельної продукції на світовому ринку;

технологічно-виробничу категорію з факторами (статистичними показниками):

а) позитивними факторами: зростанням використання прямих іноземних інвестицій на оновлення технологій та обладнання;

б) негативними факторами: скороченням використання прямих іноземних інвестицій на оновлення технологій та обладнання;

– оцінювання загального рівня впливу міжнародних факторів та визначення щорічних формул розвитку будівельних підприємств за категоріями факторів та показниками.

Керуючись умовами зазначеного авторського підходу проведемо оцінювання стану міжнародного середовища будівельних підприємств України.

В табл. 4.14 наведено розрахунок фактору впливу прямих іноземних інвестицій на розвиток будівельних підприємств України.

Таблиця 4.14

Фактор впливу прямих іноземних інвестицій на розвиток будівельного сектору економіки України

№ п/п	Фактор / показник	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.	2020 р.
1	Індекс зміни обсягів прямих іноземних інвестицій в розвиток сектора, %	98,680	80,950	95,01	95,990	111,21	110	97,8
2	Фактор впливу прямих іноземних інвестицій в розвиток сектора, %	-1,32	-19,05	-4,99	-4,01	11,21	10	-2,2
3	Фактор впливу прямих іноземних інвестицій в розвиток галузі скоригований на вагові значення дії на інший фактор та сектор (присвоюється ваговий коефіцієнт 0,5, оскільки спостерігається вплив на другий фактор категорії), %	-0,66	-9,53	-2,50	-2,01	5,61	5	-1,1

Джерело: складено автором за матеріалами [264].

За результатами табл. 4.14 можна зробити висновок, що фактор прямих іноземних інвестицій в розвиток мав найбільший вплив в 2018 р., з цим може бути пов'язане зростання обсягу виробництва будівельної продукції, що експортується. Покращення зарубіжного інвестування в сектор сприяло підвищенню рівня технологічного забезпечення і відповідно виходу на світовий ринок, переважно, за рахунок продукції інженерної інфраструктури.

В табл. 4.15 представлено розрахунок фактору впливу змін попиту на будівельну продукцію на світовому ринку (обсягу реалізації) на розвиток будівельних підприємств України.

Таблиця 4.15

Фактор впливу змін попиту на будівельну продукцію на світовому ринку (обсягу реалізації) на розвиток будівельного сектору економіки України

№ п/п	Фактор / показник	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.	2020 р.
1	Індекс зміни попиту на будівельну продукцію на світовому ринку, %	99,17	96,87	98,37	101,30	105,0	106	98,2
2	Фактор впливу змін попиту на будівельну продукцію на світовому ринку, %	-0,83	-3,13	-1,63	1,30	5,00	6	-1,8
3	Фактор впливу змін попиту на будівельну продукцію на світовому ринку скоригований на вагові значення дії на інший фактор та будівельні підприємства (присвоюється ваговий коефіцієнт 0,5, оскільки спостерігається вплив на другий фактор категорії), %	-0,41	-1,56	-0,81	0,65	2,50	3	-0,9

Джерело: складено автором за матеріалами [353].

Вивчення матеріалів розрахунків, наведених в табл. 4.15 показало, що обсяг попиту на будівельну продукцію на світовому ринку характеризувався зростанням в 2017, 2018, 2019 рр. Вказане обумовило позитивний вплив для українського ринку будівництва, сприяло зростанню результативного показника (обсягу виробництва будівельної продукції та послуг) за рахунок експорту, що пов'язаний із збільшенням попиту. В 2020 р. даний показник скоротився через вплив змін соціально-економічної ситуації, яка погіршилась через скорочення економіки під впливом карантинних заходів.

В табл. 4.16 наведено розрахунок фактору впливу використання прямих іноземних інвестицій на оновлення технологій та обладнання на розвиток будівельних підприємств України.

Таблиця 4.16

Фактор впливу використання прямих іноземних інвестицій на оновлення технологій та обладнання на розвиток будівельного сектору економіки України

№ п/п	Фактор / показник	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.	2020 р.
1	Індекс зміни використання прямих іноземних інвестицій на оновлення технологій та обладнання, %	97,400	81,500	92,300	94,800	105,20	98,3	97,1
2	Фактор впливу використання прямих іноземних інвестицій на оновлення технологій та обладнання, %	-2,60	-18,50	-7,70	-5,20	5,20	-1,7	-2,9
3	Фактор впливу використання прямих іноземних інвестицій на оновлення технологій та обладнання скоригований на вагові значення дії на інший фактор та сектор (присвоюється ваговий коефіцієнт 1 оскільки це єдиний фактор категорії), %	-1,30	-9,25	-3,85	-2,60	2,60	-0,85	-1,4

Джерело: складено автором за матеріалами [223].

Згідно з результатами табл. 4.16 констатуємо, що позитивний вплив вказаного фактору відмічався тільки в 2018 р., що обумовило зростання

експорту будівельної продукції та послуг, які почали характеризуватись більшою конкурентоспроможністю та якістю.

Відповідно до результатів розрахунків проведено систематизацію оціночних показників, наведену в табл. 4.17.

Таблиця 4.17

Оцінювання впливу міжнародних факторів на розвиток будівельного сектору економіки України

№ п/п	Фактор / показник	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.	2020 р.
1	Показник результативності розвитку будівельних підприємств – Темпи зростання обсягу виробленої будівельної продукції (або Індекс будівельної продукції (Ibp))	43,9	73,3	117,9	138,8	130,3	123,6	105,6
1.1	Фактор змін (позитивний + / негативний -)	-56,1	-26,7	17,9	38,8	30,3	23,6	5,6
2	Фактори міжнародного середовища							
2.1	Фінансово-економічні фактори впливу (позитивні + / негативні -)							
2.1.1	Фактор впливу прямих іноземних інвестицій в розвиток скоригований на вагові значення дії на інший фактор та будівельні підприємства, % (a)	-0,66	-9,53	-2,50	-2,01	5,61	5	-1,1
2.1.2	Фактор впливу змін попиту на будівельну продукцію на світовому ринку скоригований на вагові значення дії на інший фактор та будівельні підприємства, % (b)	-0,41	-1,56	-0,81	0,65	2,50	3	-0,9
2.2	Технологічно-виробничі фактори впливу (позитивні + / негативні -)							
2.2.1	Фактор впливу використання прямих іноземних інвестицій на оновлення технологій та обладнання скоригований на вагові значення дії на інший фактор та будівельні підприємства, % (c)	-1,30	-9,25	-3,85	-2,60	2,60	-0,85	-1,4
3	Загальний рівень впливу міжнародних факторів на розвиток будівельних підприємств України, % (з рядка 2.1.1 по рядок 2.2.1)	-2,37	-20,34	-7,16	-3,96	10,71	7,15	-3,4
4	Щорічна формула розвитку сектора за категоріями факторів та показниками							
	2014 р.	-0,66a – 0,41b – 1,3c						
	2015 р.	-9,53a – 1,56b – 9,25c						
	2016 р.	-2,5a – 0,81b – 3,85c						
	2017 р.	-2,01a + 0,65b – 2,6c						
	2018 р.	5,61a + 2,5b + 2,6c						
	2019 р.	5a + 3b – 0,85c						
	2020 р.	-1,1a – 0,9b – 1,4c						

Джерело: складено автором.

Оцінювання результатів дослідження, здійсненого в табл. 4.17 показала, що значення загального рівня впливу міжнародних факторів на розвиток будівельних підприємств України було позитивним тільки в 2018 р. та 2019 р. Слід відмітити, що найбільш негативна дія міжнародного середовища відмічалась, як і щодо внутрішніх факторів в 2015 рр. з огляду на дію військово-політичних подій, погіршення фінансово-економічного стану. В 2015 р. суттєвий негативний вплив чинить скорочення прямих іноземних інвестицій в розвиток сектора та зменшення використання прямих іноземних інвестицій на оновлення технологій та обладнання. Аналіз складу та характеру щорічних формул розвитку сектора за категоріями факторів та показниками свідчить про те, що найбільш негативний вплив на стан сектора чинив фінансово-економічний фактор прямих іноземних інвестицій в розвиток сектора в 2015 р., а найбільш позитивний – цей же фактор в 2018 р., пов'язаний із збільшенням обсягів прямих іноземних інвестицій в розвиток.

4.2. Оцінювання та характеристика сучасних стратегій розвитку суб'єктів будівельного сектору національної економіки

Дослідження та характеристика сучасних стратегій розвитку будівельних підприємств України дозволить сформувати картину стану стратегічного управління, визначити вихідні дані для подальшого оцінювання ефективності впровадження стратегічних засад функціонування суб'єктів ринку. Аналіз передбачено здійснювати на підставі авторської розробки, що включає оцінку доцільності вибору певної стратегії розвитку досліджуваними будівельними підприємствами (визначення рівня відповідності стратегії розвитку реалізованому потенціалу підприємств (Creal)) (формула 3.1). На підставі зазначеного підходу буде здійснено порівняльний аналіз рівня відповідності стратегії розвитку реалізованого потенціалу будівельних підприємств України

(Creal), буде визначено формули стратегічного розвитку для кожного з досліджуваних суб'єктів підприємства.

По-перше, проведемо оцінювання та аналіз рівня відповідності стратегій розвитку реалізованого потенціалу будівельних підприємств України (Creal) за 2020 рр. Методологічне забезпечення для розрахунків подано в формулі 3.1, підрозділі 3.3 дисертації.

У якості досліджуваних суб'єктів обрано п'ять підприємств, які є декларують стратегічні засади розвитку (табл. 2.11). До їх складу віднесене, зокрема:

1) ПрАТ «ХК «Київміськбуд» (визначена стратегія розвитку, існує корпоративна звітність щодо впровадження стратегічного курсу);

2) ПрАТ «Домобудівний комбінат № 4» (структурний елемент Корпорації «ДБК-ЖИТЛОБУД») (визначена стратегія розвитку, існує корпоративна звітність щодо впровадження стратегічного курсу);

3) ПрАТ «Завод залізобетонних конструкцій № 1» (визначена стратегія розвитку, існує корпоративна звітність щодо впровадження стратегічного курсу);

4) ТОВ «Астроінвест-Енерджі» (визначена стратегія розвитку, існує корпоративна звітність щодо впровадження стратегічного курсу);

5) ПрАТ «АВП «Содружество» (визначена стратегія розвитку, існує корпоративна звітність щодо впровадження стратегічного курсу).

В табл. 4.18 подано вихідні дані кожного з підприємства щодо частки ринку, яка визначається як відношення обсягу виробництва підприємства до обсягу виробництва в будівельному секторі економіки) за звітний 2019 р. (фактичний результат перед плануванням).

Аналіз результатів табл. 4.18 свідчить, що в 2019 р. серед п'яти досліджуваних найбільших підприємств будівельної сектора України більш суттєва частка цього ринку належала ПрАТ «ХК «Київміськбуд» (1,52% в загальному складі обсягів виробництва будівельної продукції на ринку

України) та ПрАТ «Домобудівний комбінат № 4» (0,59% в загальному складі обсягів виробництва будівельної продукції на ринку України). ПрАТ «Завод залізобетонних конструкцій № 1» займало 0,07% за обсягами виробництва будівельної продукції, ТОВ «Астроінвест-Енерджі» – 0,09%, ПрАТ «АВП «Содружество» – 0,08% ринку. З огляду на вищезазначене, вважаємо за доцільне вибір ними орієнту на збільшення частки ринку будівельної продукції на ринку.

Таблиця 4.18

Частка ринку (по відношенню до обсягів виробництва будівельної продукції) досліджуваних підприємств за 2019 р.

№ п/п	Найменування показника	Значення				
		ПрАТ «АВП «Содружество»	ПрАТ «ХК «Київ-міськбуд»	ПрАТ «Домобудівний комбінат № 4»	ПрАТ «Завод залізобетонних конструкцій № 1»	ТОВ «Астроінвест-Енерджі»
1	Обсяг виробленої будівельної продукції (виконаних будівельних робіт) підприємствами країни (V _{ср}), тис. грн	181697900,0				
2	Обсяг виробництва будівельної продукції підприємства, тис. грн	136471,8	2770492	1075910	127370	158012
3	Частка ринку (відношення обсягу виробництва підприємства до обсягу виробництва в секторі), %	0,08	1,52	0,59	0,07	0,09

Джерело: складено автором за матеріалами [36; 96; 116; 256; 166; 252; 253; 254; 255; 302].

В табл. 4.19 наведено визначення рівня відповідності стратегії розвитку реалізованого потенціалу ПрАТ «АВП «Содружество» (Creal) за 2020 р.

Таблиця 4.19

**Рівень відповідності стратегії розвитку реалізованого потенціалу
ПрАТ «АВП «Содружество» (Creal) за 2020 р.**

№ п/п	Найменування оціночного показника стратегії розвитку	2019 р. (звітні дані) (рік планування стратегії розвитку)	2020 р.
1	Звітні дані (2019 р. – фактичний результат перед плануванням, 2020 р. – результат впровадження стратегії розвитку)		
1.1	Обсяг чистого доходу (виручки) від реалізації будівельної продукції, тис. грн	142981,5	72676,8
1.2	Обсяг доходу (виручки) від реалізації будівельної продукції (Ctr (Crep1), тис. грн	171577,8	87212,16
1.3	Обсяг виробництва будівельної продукції (Ctr (Crep2), тис. грн	136471,8	65321,9
1.4	Обсяг чистого прибутку (Ctr (Crep3), тис. грн	-637,1	-1077,7
1.5	Частка ринку (відношення обсягу виробництва підприємства до обсягу виробництва в секторі) (Ctr (Crep4), %	0,08	0,03
2	Планові стратегічні дані		
2.1	Обсяг чистого доходу (виручки) від реалізації будівельної продукції, тис. грн		155000
2.2	Обсяг доходу (виручки) від реалізації будівельної продукції (Sdi (Cpl1), тис. грн		186000
2.3	Обсяг виробництва будівельної продукції (Sdi (Cpl2), тис. грн		145000
2.4	Обсяг чистого прибутку (Sdi (Cpl3), тис. грн		10000
2.5	Частка ринку (відношення обсягу виробництва підприємства до обсягу виробництва в секторі) (Sdi (Cpl4), тис. грн		1
3	Відповідність стратегії розвитку реалізованому потенціалу підприємства (Creal)		
3.1	Обсяг чистого доходу (виручки) від реалізації будівельної продукції, тис. грн		-82323,2
3.2	Обсяг доходу (виручки) від реалізації будівельної продукції (CrealC1), тис. грн		-98787,8
3.3	Обсяг виробництва будівельної продукції (CrealC2), тис. грн		-79678,1
3.4	Обсяг чистого прибутку (CrealC3), тис. грн		-11077,7
3.5	Частка ринку (відношення обсягу виробництва підприємства до обсягу виробництва в секторі) (CrealC4), %		-0,97

Джерело: складено автором за матеріалами [252].

Вивчення результатів розрахунків, поданих в табл. 4.19, дозволяє констатувати, що незважаючи на планування стратегії концентрованого росту на концептуально-плановому рівні (рядки 2) з відповідним орієнтиром на нарощування обсягів виробництва та реалізації житлових і нежитлових об'єктів в рамках освоєної ринкової ніші (заплановано ріст виробництва нв 6,2%, чистого доходу від продажу на 8,4%, чистого прибутку на 1669,6% (завдяки плануванню оптимізації управління витратами), ріст ринкової частки на 0,92%) (табл. 4.20), ПрАТ «АВП «Содружество» не змогло забезпечити впровадження даного виду стратегії через непрогнозовані зміни цін на будівельні матеріали, що, в свою чергу, обумовило ріст цін на продукцію і скорочення попиту, відсутність досягнення ринкових позицій.

Таблиця 4.20

Рівень стратегічного планування показників реалізації стратегії розвитку ПрАТ «АВП «Содружество» на 2020 р.

№ п/п	Найменування оціночного показника досліджуваної стратегії розвитку	Значення планових змін в 2020 р., +/-, %
	Планування параметрів стратегії концентрованого росту	
1	Обсяг чистого доходу (виручки) від реалізації будівельної продукції, тис. грн	8,4
2	Обсяг доходу (виручки) від реалізації будівельної продукції (Sdi (Cp11), тис. грн	8,4
3	Обсяг виробництва будівельної продукції (Sdi (Cp12), тис. грн	6,2
4	Обсяг чистого прибутку (Sdi (Cp13), тис. грн	1669,6
5	Частка ринку (відношення обсягу виробництва підприємства до обсягу виробництва в секторі) (Sdi (Cp14), %	0,92

Джерело: складено автором за матеріалами [252], даними табл. 4.19.

Відповідно, стратегія концентрованого росту здійснюється з ознаками регресу в 2020 р. Результаті реалізації цієї стратегії в 2020 р. свідчать про те, що підприємство в умовах обраної стратегії концентрованого росту не може забезпечити росту ринкової частки в обраній ніші. За всіма оціночними показниками, які є складовими рівня відповідності стратегії розвитку

реалізованому потенціалу підприємства (Creal) відмічається регрес розвитку, що обумовлено відсутністю синергії від реалізації всіх обраних стратегічних напрямків управління реалізацією стратегії, і це забезпечило погіршення рівня результативності функціонування (збитки).

В табл. 4.21 представлено визначення рівня відповідності стратегії розвитку реалізованого потенціалу ПрАТ «ХК «Київміськбуд» (Creal) за 2020 р.

Таблиця 4.21

**Рівень відповідності стратегії розвитку реалізованого потенціалу
ПрАТ «ХК «Київміськбуд» (Creal) за 2020 р.**

№ п/п	Найменування оціночного показника стратегії розвитку	2019 р. (звітні дані) (рік планування стратегії розвитку)	2020 р.
1	Звітні дані (2019 р. – фактичний результат перед плануванням, 2020 р. – результат впровадження стратегії розвитку)		
1.1	Обсяг чистого доходу (виручки) від реалізації будівельної продукції, тис. грн	3033550	1467264
1.2	Обсяг доходу (виручки) від реалізації будівельної продукції (Ctr (Crep1), тис. грн	3640260	1760716
1.3	Обсяг виробництва будівельної продукції (Ctr (Crep2), тис. грн	2770492	1444275
1.4	Обсяг чистого прибутку (Ctr (Crep3), тис. грн	35146	4317
1.5	Частка ринку (відношення обсягу виробництва підприємства до обсягу виробництва в секторі) (Ctr (Crep4), %	1,52	0,73
2	Планові стратегічні дані		
2.1	Обсяг чистого доходу (виручки) від реалізації будівельної продукції, тис. грн		3185227,5
2.2	Обсяг доходу (виручки) від реалізації будівельної продукції (Sdi (Cpl1), тис. грн		3822273
2.3	Обсяг виробництва будівельної продукції (Sdi (Cpl2), тис. грн		2909016,6
2.4	Обсяг чистого прибутку (Sdi (Cpl3), тис. грн		36903,3
2.5	Частка ринку (відношення обсягу виробництва підприємства до обсягу виробництва в секторі) (Sdi (Cpl4), тис. грн		1,6
3	Відповідність стратегії розвитку реалізованому потенціалу підприємства (Creal)		
3.1	Обсяг чистого доходу (виручки) від реалізації будівельної продукції, тис. грн		-1717964
3.2	Обсяг доходу (виручки) від реалізації будівельної продукції (CrealC1), тис. грн		-2061557
3.3	Обсяг виробництва будівельної продукції (CrealC2), тис. грн		-1464742
3.4	Обсяг чистого прибутку (CrealC3), тис. грн		-32586,3
3.5	Частка ринку (відношення обсягу виробництва підприємства до обсягу виробництва в секторі) (CrealC4), %		-0,87

Джерело: складено автором за матеріалами [96; 116; 256].

Дослідження даних розрахунків, поданих в табл. 4.21, дає можливість зробити висновок, що положення стратегії концентрованого росту, стратегії інтегрованого росту та інноваційної локальної стратегії не були реалізовані за результатами показників впровадження в 2020 р. через вплив соціально-економічних, політичних факторів (карантинні заходи та погіршення соціально-економічного стану), що вплинуло на нездатність підприємства досягти планових параметрів розвитку, межі яких подано в табл. 4.22 (зростання Обсягу доходу (виручки) від реалізації будівельної продукції, обсягу виробництва будівельної продукції на 5% в 2020 р., обсягу чистого прибутку на 5% в 2020 р., ріст виробництва та чистого прибутку на 5%, ріст частки ринку на 0,08%).

Стратегія концентрованого росту, стратегія інтегрованого росту та інноваційна локальна стратегія розвитку передбачена на концептуально-плановому рівні ПрАТ «ХК «Київміськбуд» в 2020 рр. не реалізується відповідно до означених показників розвитку. Відповідно до всіх оціночних показників, які є складовими рівня відповідності стратегії розвитку реалізованому потенціалу підприємства (Creal) відмічається стратегічний розрив в 2020 р. порівняно із звітними даними в 2019 р.

Таблиця 4.22

Рівень стратегічного планування показників реалізації стратегії розвитку ПрАТ «ХК «Київміськбуд» за 2020 р.

№ п/п	Найменування оціночного показника досліджуваної стратегії розвитку	Значення планових змін в 2020 р., +/-, %
	Планування параметрів стабілізаційної стратегії із орієнтиром на скорочення всіх показників	
1	Обсяг чистого доходу (виручки) від реалізації будівельної продукції, тис. грн	5
2	Обсяг доходу (виручки) від реалізації будівельної продукції (Sdi (Cpl1), тис. грн	5
3	Обсяг виробництва будівельної продукції (Sdi (Cpl2), тис. грн	5
4	Обсяг чистого прибутку (Sdi (Cpl3), тис. грн	5
5	Частка ринку (відношення обсягу виробництва підприємства до обсягу виробництва в секторі) (Sdi (Cpl4), %	0,08

Джерело: складено автором за матеріалами [96; 116; 256], даними табл. 4.21.

В табл. 4.23 подано розрахунок рівня відповідності стратегії розвитку реалізованого потенціалу ПрАТ «Домобудівний комбінат № 4» (структурний елемент Корпорації «ДБК-ЖИТЛОБУД») (Creal) за 2020 р.

Таблиця 4.23

**Рівень відповідності стратегії розвитку реалізованого потенціалу
ПрАТ «Домобудівний комбінат № 4» (структурний елемент Корпорації
«ДБК-ЖИТЛОБУД») (Creal) за 2020 р.**

№ п/п	Найменування оціночного показника стратегії розвитку	2019 р. (звітні дані) (рік планування стратегії розвитку)	2020 р.
1	Звітні дані (2019 р. – фактичний результат перед плануванням, 2020 р. – результат впровадження стратегії розвитку)		
1.1	Обсяг чистого доходу (виручки) від реалізації будівельної продукції, тис. грн	1153679	1218821
1.2	Обсяг доходу (виручки) від реалізації будівельної продукції (Ctr (Crep1), тис. грн	1384415	1462585
1.3	Обсяг виробництва будівельної продукції (Ctr (Crep2), тис. грн	1075910	1157886
1.4	Обсяг чистого прибутку (Ctr (Crep3), тис. грн	15975	28008
1.5	Частка ринку (відношення обсягу виробництва підприємства до обсягу виробництва в секторі) (Ctr (Crep4), %	0,59	0,6
2	Планові стратегічні дані		
2.1	Обсяг чистого доходу (виручки) від реалізації будівельної продукції, тис. грн		1218821
2.2	Обсяг доходу (виручки) від реалізації будівельної продукції (Sdi (Cpl1), тис. грн		1462585
2.3	Обсяг виробництва будівельної продукції (Sdi (Cpl2), тис. грн		1157886
2.4	Обсяг чистого прибутку (Sdi (Cpl3), тис. грн		28008
2.5	Частка ринку (відношення обсягу виробництва підприємства до обсягу виробництва в секторі) (Sdi (Cpl4), тис. грн		0,6
3	Відповідність стратегії розвитку реалізованому потенціалу підприємства (Creal)		
3.1	Обсяг чистого доходу (виручки) від реалізації будівельної продукції, тис. грн		0
3.2	Обсяг доходу (виручки) від реалізації будівельної продукції (CrealC1), тис. грн		0
3.3	Обсяг виробництва будівельної продукції (CrealC2), тис. грн		0
3.4	Обсяг чистого прибутку (CrealC3), тис. грн		0
3.5	Частка ринку (відношення обсягу виробництва підприємства до обсягу виробництва в секторі) (CrealC4), %		0

Джерело: складено автором за матеріалами [166; 253].

Згідно з даними розрахунків, наведеними в табл. 4.23, слід відмітити, що положення стратегії концентрованого росту були реалізовані за результатами

показників впровадження і оціночні показники за плановими концептуальними засадами стратегічного управління ПрАТ «Домобудівний комбінат № 4» (структурний елемент Корпорації «ДБК-ЖИТЛОБУД») (табл. 4.24) відповідають їх фактичному впровадженню.

Таблиця 4.24

Рівень стратегічного планування показників реалізації стратегії розвитку ПрАТ «Домобудівний комбінат № 4» (структурний елемент Корпорації «ДБК-ЖИТЛОБУД») за 2020 р.

№ п/п	Найменування оціночного показника досліджуваної стратегії розвитку	Значення планових змін в 2020 р., +/-, %
	Планування параметрів стабілізаційної стратегії із орієнтиром на скорочення всіх показників	
1	Обсяг чистого доходу (виручки) від реалізації будівельної продукції, тис. грн	5,6
2	Обсяг доходу (виручки) від реалізації будівельної продукції (Sdi (Cp11), тис. грн	5,6
3	Обсяг виробництва будівельної продукції (Sdi (Cp12), тис. грн	7,6
4	Обсяг чистого прибутку (Sdi (Cp13), тис. грн	75,3
5	Частка ринку (відношення обсягу виробництва підприємства до обсягу виробництва в секторі) (Sdi (Cp14), %	0,01

Джерело: складено автором за матеріалами [166; 253], даними табл. 4.23.

Зокрема: в 2020 р. реалізації стратегії концентрованого росту в ПрАТ «Домобудівний комбінат № 4» (структурний елемент Корпорації «ДБК-ЖИТЛОБУД») прогнозується зростання обсягу чистого доходу (виручки) від реалізації будівельної продукції, обсягу доходу (виручки) від реалізації будівельної продукції на 5,6%, обсягу виробництва будівельної продукції – на 7,6%, обсягу чистого прибутку – на 75,3%, частки ринку – 0,01%. Потрібно відмітити, що згідно із всіма оціночними показниками, що є складовими рівня відповідності стратегії розвитку реалізованому потенціалу підприємства ПрАТ «Домобудівний комбінат № 4» (структурний елемент Корпорації «ДБК-ЖИТЛОБУД») (Creal), спостерігається відсутність стратегічного розриву в 2020 р.

Таблиця 4.25

**Рівень відповідності стратегії розвитку реалізованого потенціалу
ПрАТ «Завод залізобетонних конструкцій № 1» (Creal) за 2020 р.**

№ п/п	Найменування оціночного показника стратегії розвитку	2019 р. (звітні дані) (рік планування стратегії розвитку)	2020 р.
1	Звітні дані (2019 р. – фактичний результат перед плануванням, 2020 р. – результат впровадження стратегії розвитку)		
1.1	Обсяг чистого доходу (виручки) від реалізації будівельної продукції, тис. грн	145944	83208
1.2	Обсяг доходу (виручки) від реалізації будівельної продукції (Ctr (Crep1), тис. грн	175132,8	99849,6
1.3	Обсяг виробництва будівельної продукції (Ctr (Crep2), тис. грн	127370	73699
1.4	Обсяг чистого прибутку (Ctr (Crep3), тис. грн	1339	-4566
1.5	Частка ринку (відношення обсягу виробництва підприємства до обсягу виробництва в секторі) (Ctr (Crep4), %	0,07	0,04
2	Планові стратегічні дані		
2.1	Обсяг чистого доходу (виручки) від реалізації будівельної продукції, тис. грн		156160,08
2.2	Обсяг доходу (виручки) від реалізації будівельної продукції (Sdi (Cpl1), тис. грн		187392,1
2.3	Обсяг виробництва будівельної продукції (Sdi (Cpl2), тис. грн		136285,9
2.4	Обсяг чистого прибутку (Sdi (Cpl3), тис. грн		1432,73
2.5	Частка ринку (відношення обсягу виробництва підприємства до обсягу виробництва в секторі) (Sdi (Cpl4), тис. грн		1
3	Відповідність стратегії розвитку реалізованому потенціалу підприємства (Creal)		
3.1	Обсяг чистого доходу (виручки) від реалізації будівельної продукції, тис. грн		-72952,1
3.2	Обсяг доходу (виручки) від реалізації будівельної продукції (CrealC1), тис. грн		-87542,5
3.3	Обсяг виробництва будівельної продукції (CrealC2), тис. грн		-62586,9
3.4	Обсяг чистого прибутку (CrealC3), тис. грн		-5998,73
3.5	Частка ринку (відношення обсягу виробництва підприємства до обсягу виробництва в секторі) (CrealC4), %		-0,96

Джерело: складено автором за матеріалами [254; 255].

В табл. 4.25 наведено розрахунок рівня відповідності стратегії розвитку реалізованого потенціалу ПрАТ «Завод залізобетонних конструкцій № 1» (Creal) за 2020 р. Відповідно до результатів розрахунків, визначених в табл. 4.25, можемо відмітити, що положення стратегії концентрованого росту були реалізовані за результатами показників впровадження і оціночні

показники за плановими концептуальними засадами стратегічного управління (табл. 4.26) відповідають їх фактичному впровадженню.

Зокрема, за даними табл. 4.26 можна відмітити, що на стратегічному рівні було заплановано: в 2020 р. при реалізації стратегії концентрованого росту зростання обсягу чистого доходу (виручки) від реалізації будівельної продукції, обсягу доходу (виручки) від реалізації будівельної продукції на 7%, обсягу виробництва будівельної продукції – на 7%, обсягу чистого прибутку – на 7%, частки ринку – 0,03%.

Таблиця 4.26

Рівень стратегічного планування показників реалізації стратегії розвитку ПрАТ «Завод залізобетонних конструкцій № 1» за 2020 р.

№ п/п	Найменування оціночного показника досліджуваної стратегії розвитку	Значення планових змін в 2020 р., +/-, %
	Планування параметрів стабілізаційної стратегії із орієнтиром на скорочення всіх показників	
1	Обсяг чистого доходу (виручки) від реалізації будівельної продукції, тис. грн	7
2	Обсяг доходу (виручки) від реалізації будівельної продукції (Sdi (Cp1)), тис. грн	7
3	Обсяг виробництва будівельної продукції (Sdi (Cp2)), тис. грн	7
4	Обсяг чистого прибутку (Sdi (Cp3)), тис. грн	7
5	Частка ринку (відношення обсягу виробництва підприємства до обсягу виробництва в секторі) (Sdi (Cp4), %	0,03

Джерело: складено автором за матеріалами [254; 255], даними табл. 4.25.

Слід зазначити, що згідно із всіма оціночними показниками, що є складовими рівня відповідності стратегії розвитку реалізованому потенціалу підприємства ПрАТ «Завод залізобетонних конструкцій № 1» (Creal), відмічається стратегічного розриву в 2015–2017 рр. Тобто, запланована стратегія не досягнена через вплив цін на будівельні матеріали, який обумовив непрогнозований ріст собівартості, цін на продукцію і зниження попиту, відсутність забезпечення ринкових орієнтирів. В табл. 4.27 представлено

розрахунок рівня відповідності стратегії розвитку реалізованого потенціалу ТОВ «Астроінвест-Енерджі» (Creal) за 2020 р.

Таблиця 4.27

**Рівень відповідності стратегії розвитку реалізованого потенціалу
ТОВ «Астроінвест-Енерджі» (Creal) за 2020 р.**

№ п/п	Найменування оціночного показника стратегії розвитку	2019 р. (звітні дані) (рік планування стратегії розвитку)	2020 р.
1	Звітні дані (2019 р. – фактичний результат перед плануванням, 2020 р. – результат впровадження стратегії розвитку)		
1.1	Обсяг чистого доходу (виручки) від реалізації будівельної продукції, тис. грн	162515	186892,25
1.2	Обсяг доходу (виручки) від реалізації будівельної продукції (Ctr (Crep1), тис. грн	195018	224270,7
1.3	Обсяг виробництва будівельної продукції (Ctr (Crep2), тис. грн	158012	181713,8
1.4	Обсяг чистого прибутку (Ctr (Crep3), тис. грн	1023	1176,45
1.5	Частка ринку (відношення обсягу виробництва підприємства до обсягу виробництва в секторі) (Ctr (Crep4), %	0,09	0,092
2	Планові стратегічні дані		
2.1	Обсяг чистого доходу (виручки) від реалізації будівельної продукції, тис. грн		186892,25
2.2	Обсяг доходу (виручки) від реалізації будівельної продукції (Sdi (Cpl1), тис. грн		224270,7
2.3	Обсяг виробництва будівельної продукції (Sdi (Cpl2), тис. грн		181713,8
2.4	Обсяг чистого прибутку (Sdi (Cpl3), тис. грн		1176,45
2.5	Частка ринку (відношення обсягу виробництва підприємства до обсягу виробництва в секторі) (Sdi (Cpl4), тис. грн		0,092
3	Відповідність стратегії розвитку реалізованому потенціалу підприємства (Creal)		
3.1	Обсяг чистого доходу (виручки) від реалізації будівельної продукції, тис. грн		0
3.2	Обсяг доходу (виручки) від реалізації будівельної продукції (CrealC1), тис. грн		0
3.3	Обсяг виробництва будівельної продукції (CrealC2), тис. грн		0
3.4	Обсяг чистого прибутку (CrealC3), тис. грн		0
3.5	Частка ринку (відношення обсягу виробництва підприємства до обсягу виробництва в секторі) (CrealC4), %		0

Джерело: складено автором за матеріалами [302].

Результати розрахунків (табл. 4.27) показують, що положення стратегії концентрованого росту були реалізовані за результатами показників впровадження і оціночні показники за плановими концептуальними засадами стратегічного управління (табл. 4.28) відповідають їх фактичному впровадженню за всіма параметрами, окрім результатів збитку, отриманого підприємством через донарахування податку на прибуток за попередні періоди.

Стратегічні планові показники орієнтовано на впровадження стратегії концентрованого росту (збільшення обсягів виробництва (15% в 2020 р.) та реалізації об'єктів інженерної інфраструктури (об'єктів газотранспортної системи) (15% в 2020 р.) в рамках освоєної ринкової ніші. В цілому, можемо констатувати відповідність стратегії розвитку реалізованому потенціалу підприємства ТОВ «Астроінвест-Енерджі» (Creal) та відсутність стратегічного розриву в 2020 р.

Таблиця 4.28

Рівень стратегічного планування показників реалізації стратегії розвитку ТОВ «Астроінвест-Енерджі» за 2020 р.

№ п/п	Найменування оціночного показника досліджуваної стратегії розвитку	Значення планових змін в 2020 р., +/-, %
	Планування параметрів стабілізаційної стратегії із орієнтиром на скорочення всіх показників	
1	Обсяг чистого доходу (виручки) від реалізації будівельної продукції, тис. грн	15
2	Обсяг доходу (виручки) від реалізації будівельної продукції (Sdi (Cp11), тис. грн	15
3	Обсяг виробництва будівельної продукції (Sdi (Cp12), тис. грн	15
4	Обсяг чистого прибутку (Sdi (Cp13), тис. грн	15
5	Частка ринку (відношення обсягу виробництва підприємства до обсягу виробництва в секторі) (Sdi (Cp14), %	0,002

Джерело: складено автором за матеріалами [302], даними табл. 4.27.

По-друге, визначимо та порівняємо формули стратегічного розвитку для кожного з досліджуваних суб'єктів підприємництва. Основою формул стратегічного розвитку є відповідні показники рівнів відповідності стратегії розвитку реалізованого потенціалу (Creal), визначені вище. В табл. 4.29 наведено формули стратегічного розвитку для кожного з досліджуваних суб'єктів підприємства за 2020 р.

Дослідження результатів табл. 4.29 показує, що ПрАТ «Домобудівний комбінат № 4» (структурний елемент Корпорації «ДБК-ЖИТЛОБУД») та

ТОВ «Астроінвест-Енерджі» визначаються фактичним впровадженням планових стратегічних показників, але не демонструють синергетизму від впливу реалізації певних обраних стратегій. Інші три підприємства незважаючи на прогнози перспективи розвитку не змогли забезпечити позитивних результатів реалізації стратегій на синергетизму.

Таблиця 4.29

Характеристики стратегічного розвитку досліджуваних підприємств будівельного сектору національної економіки за 2020 р.

№	Найменування будівельного підприємства	Формула	Характеристика
1	ПрАТ «АВП «Содружество»	$-98787,8C1 - 79678,1C2 - 11077,7C3 - 0,97C4$, де С – рівень відповідності стратегії розвитку реалізованого потенціалу	характер стратегічного розвитку за формулою – фактично не реалізується стратегія, окреслена на планово-декларативному рівні (стратегія концентрованого росту,) в 2020 р. було порушення планових показників, отримано стратегічний негативний розрив через вплив зовнішніх факторів
2	ПрАТ «ХК «Київміськбуд»	$-2061557C1 - 1464742C2 - 32586,3C3 - 0,87C4$, де С – рівень відповідності стратегії розвитку реалізованого потенціалу	характер стратегічного розвитку за формулою – фактично не реалізується стратегії, окреслена на планово-декларативному рівні (стратегія концентрованого росту, стратегія інтегрованого росту та інноваційна локальна стратегія розвитку) в 2020 р. було порушення планових показників, отримано стратегічний негативний розрив через вплив зовнішніх факторів
3	ПрАТ «Домобудівний комбінат № 4»	$0C1+0C2+0C3+0C4$, де С – рівень відповідності стратегії розвитку реалізованого потенціалу	характер стратегічного розвитку за формулою – фактично реалізується стратегія концентрованого росту за показниками, визначеними на плановому рівні
4	ПрАТ «Завод залізобетонних конструкцій № 1»	$-87542,5C1 - 62586,9C2 - 5998,73C3 - 0,96C4$, де С – рівень відповідності стратегії розвитку реалізованого потенціалу	характер стратегічного розвитку за формулою – фактично не реалізується стратегія, окреслена на планово-декларативному рівні (стратегія концентрованого росту,) в 2020 р. було порушення планових показників, отримано стратегічний негативний розрив через вплив зовнішніх факторів
5	ТОВ «Астроінвест-Енерджі»	$0C1+0C2+0C3+0C4$, де С – рівень відповідності стратегії розвитку реалізованого потенціалу	характер стратегічного розвитку за формулою – фактично реалізується стратегія концентрованого росту за показниками, визначеними на плановому рівні

Джерело: складено автором за табл. 4.19, 4.21, 4.23, 4.25, 4.27.

Представлений аналіз висвітлює картину та стан стратегічного розвитку найбільших підприємств будівельного сектора економіки України в 2020 р. Показники стану стратегічного розвитку будівельних підприємств можуть практично застосовані для порівняння із аналогічним розвитком інших

підприємств в цій сфері. Також створення таких формул може бути використано для історіографії становлення сучасних стратегій розвитку будівельних підприємств України.

4.3. Рівень ефективності стратегій розвитку суб'єктів будівельного сектору національної економіки

Ефективність стратегічного розвитку будівельних підприємств України характеризує стан результативності, відповідності розробки та впровадження стратегій в даній сфері на відповідному етапі становлення економічної системи в країні. Можемо зазначити, що: «достовірність та всебічність оцінки цього показника дозволяє визначити дійсну картину розвитку будівельних підприємств з огляду на фактичні та планові вихідні параметри функціонування. Здійснення такого оцінювання можливе за умов використання ефективної, ґрунтовної та надійної методики аналізу, яка б враховувала всебічні характеристики стратегічного розвитку будівельних підприємств України» [154]. Встановлено, що: «представлена в дисертаційному дослідженні методологія оцінювання ефективності стратегій розвитку будівельних підприємств України (рис. 3.1) враховує всебічний та широкий діапазон оціночних показників (обсяги доходу (виручки) від реалізації будівельної продукції, обсяги виробництва будівельної продукції, частку ринку згідно планових та звітних параметрів реалізації стратегії розвитку). Визначення рівня ефективності впровадження планової (задекларованої) стратегії розвитку досліджуваними підприємствами будівельного сектора національної економіки дасть змогу сформулювати картину історіографії змін вказаного показника в країні в рамках досліджуваного періоду. Відповідно, зміни зазначеного показника дадуть змогу оцінити стан трансформацій стратегічного розвитку будівельного сектора економіки в країні, встановити найбільш вагомий вплив факторів на рівень ефективності впровадження стратегій. При

цьому, у якості факторів, що впливають на стан вказаного показника будуть розглядатись ті, які обрано в складі визначальних в процесі оцінювання їх впливу (зокрема, зовнішні, внутрішні, міжнародні. Характер їх впливу буде співставлено з рівнем ефективності впровадження стратегій розвитку на досліджуваних будівельних підприємствах. Така залежність дозволить визначити, які фактори є основними і потребують найбільшої уваги в процесі стратегічного планування та реалізації стратегій розвитку» [154].

Також буде проведено оцінювання стану ефективності впровадження інноваційної стратегії розвитку будівельних підприємств, яка передбачає вивчення комплексного значення оціночних показників ефективності інноваційної стратегії розвитку на стадіях розроблення, впровадження та досягнення планових значень. Методологія оцінювання наведена на рис. 3.2.

Керуючись методологічним забезпеченням, наведеним в положеннях рис. 3.1, формули 3.2, здійснимо: «оцінювання ефективності впровадження планової (задекларованої) стратегії розвитку досліджуваних будівельних підприємств України (ПрАТ «АВП «Содружество», ПрАТ «ХК «Київміськбуд», ПрАТ «Домобудівний комбінат № 4» (структурний елемент Корпорації «ДБК-ЖИТЛОБУД»), ПрАТ «Завод залізобетонних конструкцій № 1», ТОВ «Астроінвест-Енерджі»)» [154]. Визначаємо, що: «вихідні дані для проведення дослідження подано в даних фінансової та корпоративної звітності вказаних суб'єктів господарювання за цей період.

На першому етапі проведемо розрахунок та оцінювання ефективності впровадження планової (задекларованої) стратегії розвитку досліджуваних будівельних підприємств України» [154].

Таблиця 4.30

Рівень ефективності впровадження планової (задекларованої) стратегії розвитку досліджуваним підприємством будівельного сектору національної економіки (Effst) ПрАТ «АВП «Содружество» (Creal) за 2020 р.

№ п/п	Найменування оціночного показника стратегії розвитку	Значення в 2020 р.
1	Звітні дані (2020 рр. – результат впровадження стратегії розвитку – стратегії концентрованого росту, яка передбачає збільшення обсягів виробництва та реалізації житлових і нежитлових об'єктів в рамках освоєної ринкової ніші – напрямок А)	
1.1	Обсяг доходу (виручки) від реалізації будівельної продукції (Sdi (Cpl1), тис. грн	87212,16
1.2	Обсяг виробництва будівельної продукції (Sdi (Cpl2), тис. грн	65321,9
1.3	Обсяг чистого прибутку (Sdi (Cpl3), тис. грн	-1077,7
1.4	Частка ринку (відношення обсягу виробництва підприємства до обсягу виробництва в секторі) (Sdi (Cpl4), тис. грн	0,03
1.5	Звітна ефективність інвестицій (та або оновлення основних засобів (обладнання), нематеріальних активів (технологій) за балансовою вартістю)) в рамках впровадження стратегії розвитку підприємства, (Cinvgr), %	0
2	Планові стратегічні дані (2020 р. – планування результату впровадження стратегії розвитку – стратегії концентрованого росту, яка передбачає збільшення обсягів виробництва та реалізації житлових і нежитлових об'єктів в рамках освоєної ринкової ніші – напрямок А)	
2.1	Обсяг доходу (виручки) від реалізації будівельної продукції (Sdi (Cpl1), тис. грн	186000
2.2	Обсяг виробництва будівельної продукції (Sdi (Cpl2), тис. грн	145000
2.3	Обсяг чистого прибутку (Sdi (Cpl3), тис. грн	10000
2.4	Частка ринку (відношення обсягу виробництва підприємства до обсягу виробництва в секторі) (Sdi (Cpl4), тис. грн	1
2.5	Планова ефективність інвестицій (та або оновлення основних засобів (обладнання), нематеріальних активів (технологій) за балансовою вартістю)), передбачених стратегією розвитку підприємства, (Cinvpl), %.	0
3	Ефективність впровадження планової (задекларованої) стратегії розвитку досліджуваним підприємством (Effst), в т.ч. за рахунок:	-3,16
3.1	ефекту впливу впровадження інновацій (Binngr – Binnpl) / Binngr)%	0

Джерело: складено автором за матеріалами [252].

В табл. 4.30 наведено визначення рівня ефективності впровадження планової (задекларованої) стратегії розвитку досліджуваним підприємством будівельної галузі (Effst) ПрАТ «АВП «Содружество» (Creal) за 2020 р. За результатами проведених розрахунків (табл. 4.30) можемо констатувати наступне, зокрема:

1) впродовж досліджуваного періоду вказане підприємство не здійснювало інвестицій в розвиток, оновлення основних засобів (обладнання), нематеріальних активів (технологій);

2) була відсутня ефективність впровадження планової (задекларованої) стратегії розвитку досліджуваним підприємством будівельної галузі (Effst) в 2020 р. Це свідчить про те, що суб'єктом не здійснено реалізацію планової ефективності впровадження стратегії розвитку.

В табл. Г.1 (Додаток Г) представлено визначення рівня ефективності впровадження планової (задекларованої) стратегії розвитку будівельним підприємством ПрАТ «ХК «Київміськбуд» (Effst) (Creal) за 2020 р.

Визначено, що: «відповідно до результатів розрахунків можемо відзначити, що:

1) в 2020 р. ПрАТ «ХК «Київміськбуд» не здійснювало інвестицій в розвиток, оновлення основних засобів (обладнання), нематеріальних активів (технологій). Відповідно, це не було закладено на плановому стратегічному рівні. Незважаючи на відсутність інвестицій в розвиток, підприємство здійснює стратегічне планування та впроваджує: стратегію концентрованого росту (збут висококонкурентного портфелю об'єктів нерухомості в рамках первинного ринку нерухомого житлового майна); стратегію інтегрованого росту (освоєння нових сегментів ринку просування та збуту будівельної продукції за рахунок охоплення споживачів з низьким рівнем доходів); інноваційну локальну стратегію. Як видно з даних табл. Г.1 (Додаток Г), в 2020 р. найбільші обсяги доходів (виручки) від реалізації будівельної продукції у підприємства були за напрямком впровадження стратегії інтегрованого росту (освоєння нових сегментів ринку просування та збуту будівельної продукції за рахунок охоплення споживачів з низьким рівнем доходів)), що пов'язане із складною економічною ситуацією в країні» [154];

2) відсутність ефективності реалізації планової (задекларованої) стратегій розвитку вказаним підприємством будівельної галузі (Effst) в 2020 р. за трьома

напрямами. Вказане пов'язано із впливом цінового фактору (ціни на будівельні матеріали), який обумовив ріст цін і падіння попиту.

Підприємство не змогло забезпечити досягнення стратегічних орієнтирів через непрогнозований ріст цін на будівельні матеріали, відповідно була відсутня ефективність стратегії.

В табл. 4.31 представлено: «визначення рівня ефективності впровадження планової (задекларованої) стратегії розвитку досліджуваним підприємством будівельної галузі (Effst) ПрАТ «Домобудівний комбінат № 4» (структурний елемент Корпорації «ДБК-ЖИТЛОБУД») (Creal)» [154].

Аналіз отриманих результатів розрахунків, поданих в табл. 4.31 показав, що:

«1) в 2020 р. ПрАТ «Домобудівний комбінат № 4» (структурний елемент Корпорації «ДБК-ЖИТЛОБУД») не забезпечило інвестицій в розвиток, оновлення основних засобів (обладнання), нематеріальних активів (технологій). Як показують результати стратегічного планування інвестиції в розвиток не передбачались в прогнозних показниках. Хоча у підприємства і були відсутні інвестиції в розвиток спостерігалось стратегічне планування та впровадження стратегії розвитку – стратегії концентрованого росту (ріст пропозицій будівельної продукції в рамках первинного ринку нерухомого житлового майна, збільшення обсягів збуту в рамках освоєної ринкової ніші). Підприємство не орієнтовано на впровадження інноваційних заходів в рамках вказаних стратегій розвитку, що підтверджується відсутністю відповідних інвестицій;

2) в 2020 р. ПрАТ «Домобудівний комбінат № 4» (структурний елемент Корпорації «ДБК-ЖИТЛОБУД») демонструє значення ефективності впровадження планової (задекларованої) стратегії розвитку (Effst) на рівні 1, тобто, на середньому, не змінному рівні. Таке значення показника вказує на виконання стратегічних планових показників, але відсутність синергетизму,

прогресу. Останнє обумовлене недостатнім забезпеченням технологій, обладнання.

Таблиця 4.31

Рівень ефективності впровадження планової (задекларованої) стратегії розвитку досліджуваним підприємством будівельного сектору національної економіки (Effst) ПрАТ «Домобудівний комбінат № 4» (структурний елемент Корпорації «ДБК-ЖИТЛОБУД») (Creal) за 2020 р.

№ п/п	Найменування оціночного показника стратегії розвитку	Значення в 2020 р.
1	Звітні дані (2020 рр. – результат впровадження стратегії розвитку – стратегії концентрованого росту (ріст пропозицій будівельної продукції в рамках первинного ринку нерухомого житлового майна, збільшення обсягів збуту в рамках освоєної ринкової ніші) – напрямок А)	
1.1	Обсяг доходу (виручки) від реалізації будівельної продукції (Sdi (Cpl1), тис. грн	1462585
1.2	Обсяг виробництва будівельної продукції (Sdi (Cpl2), тис. грн	1157886
1.3	Обсяг чистого прибутку (Sdi (Cpl3), тис. грн	28008
1.4	Частка ринку (відношення обсягу виробництва підприємства до обсягу виробництва в секторі) (Sdi (Cpl4), тис. грн	0,6
1.5	Звітна ефективність інвестицій (та або оновлення основних засобів (обладнання), нематеріальних активів (технологій) за балансовою вартістю)) в рамках впровадження стратегії розвитку підприємства, (Cinvrep), %	0
2	Планові стратегічні дані (2020 р. – планування результату впровадження стратегії розвитку – стратегії концентрованого росту (ріст пропозицій будівельної продукції в рамках первинного ринку нерухомого житлового майна, збільшення обсягів збуту в рамках освоєної ринкової ніші) – напрямок А)	
2.1	Обсяг доходу (виручки) від реалізації будівельної продукції (Sdi (Cpl1), тис. грн	1462585
2.2	Обсяг виробництва будівельної продукції (Sdi (Cpl2), тис. грн	1157886
2.3	Обсяг чистого прибутку (Sdi (Cpl3), тис. грн	28008
2.4	Частка ринку (відношення обсягу виробництва підприємства до обсягу виробництва в секторі) (Sdi (Cpl4), тис. грн	0,6
2.5	Планова ефективність інвестицій (та або оновлення основних засобів (обладнання), нематеріальних активів (технологій) за балансовою вартістю)), передбачених стратегією розвитку підприємства, (Cinvpl), %.	0
3	Ефективність впровадження планової (задекларованої) стратегії розвитку досліджуваним підприємством (Effst), в т.ч. за рахунок:	1
3.1	ефекту впливу впровадження інновацій (Binnrep – Binnpl) / Binnrep)%	0

Джерело: складено автором за матеріалами [166; 253].

Факт відсутності інвестицій за умов невинного зростання показників стратегічного розвитку на підприємстві свідчить про можливість перспектив втрати рівня технологічності, забезпеченості обладнанням для цілей реалізації стратегій тощо» [154].

В табл. 4.32 подано розрахунок рівня ефективності впровадження планової (задекларованої) стратегії розвитку досліджуваним підприємством будівельної галузі (Effst) ПрАТ «Завод залізобетонних конструкцій № 1» (Creal) за 2020 р. Визначено, що: «аналіз результатів розрахунків, поданих в табл. 4.32 дозволяє констатувати наступне, зокрема:

1) в 2020 р. ПрАТ «Завод залізобетонних конструкцій № 1» не здійснював та не планувало інвестицій в розвиток, оновлення основних засобів (обладнання), нематеріальних активів (технологій), що використовуються для впровадження стратегій. За цей період досліджуване підприємство визначило стратегічному рівні стратегію розвитку – стратегію концентрованого росту (забезпечення зростання обсягів виробництва та реалізації традиційної будівельної продукції підприємства (житлових будинків з власних матеріалів, які виготовляються на базі заводських потужностей) в рамках освоєної ринкової ніші). Всі стратегічні заходи були визначені на базі використання існуючих технологій, обладнання, і, відповідно, реалізація цієї стратегії відбувалась в рамках наявних можливостей. У підприємства відсутні інноваційні підходи до стратегічного планування та реалізації стратегій розвитку, що пояснюється відсутністю інвестицій в розвиток;

2) в 2020 р. значення ефективності впровадження планової (задекларованої) стратегії розвитку досліджуваним підприємством будівельного сектора ПрАТ «Завод залізобетонних конструкцій № 1» (Effst) було від'ємним (-6,07), що свідчить про те, що не було досягнено планових показників за основними складовими.

Таблиця 4.32

Рівень ефективності впровадження планової (задекларованої) стратегії розвитку досліджуваним підприємством будівельного сектору національної економіки (Effst) ПрАТ «Завод залізобетонних конструкцій № 1» (Creal) за 2020 р.

№ п/п	Найменування оціночного показника стратегії розвитку	Значення в 2020 р.
1	Звітні дані (2020 рр. – результат впровадження стратегії розвитку – стратегії концентрованого росту (забезпечення зростання обсягів виробництва та реалізації традиційної будівельної продукції підприємства (житлових будинків з власних матеріалів, які виготовляються на базі заводських потужностей) в рамках освоєної ринкової ніші) – напрямок А)	
1.1	Обсяг доходу (виручки) від реалізації будівельної продукції (Sdi (Cpl1), тис. грн	99849,6
1.2	Обсяг виробництва будівельної продукції (Sdi (Cpl2), тис. грн	73699
1.3	Обсяг чистого прибутку (Sdi (Cpl3), тис. грн	-4566
1.4	Частка ринку (відношення обсягу виробництва підприємства до обсягу виробництва в секторі) (Sdi (Cpl4), тис. грн	0,04
1.5	Звітна ефективність інвестицій (та або оновлення основних засобів (обладнання), нематеріальних активів (технологій) за балансовою вартістю) в рамках впровадження стратегії розвитку підприємства, (Cinvrep), %	
2	Планові стратегічні дані (2020 р. – планування результату впровадження стратегії розвитку – стратегії концентрованого росту (забезпечення зростання обсягів виробництва та реалізації традиційної будівельної продукції підприємства (житлових будинків з власних матеріалів, які виготовляються на базі заводських потужностей) в рамках освоєної ринкової ніші) – напрямок А)	
2.1	Обсяг доходу (виручки) від реалізації будівельної продукції (Sdi (Cpl1), тис. грн	187392,1
2.2	Обсяг виробництва будівельної продукції (Sdi (Cpl2), тис. грн	136285,9
2.3	Обсяг чистого прибутку (Sdi (Cpl3), тис. грн	1432,73
2.4	Частка ринку (відношення обсягу виробництва підприємства до обсягу виробництва в секторі) (Sdi (Cpl4), тис. грн	1
2.5	Планова ефективність інвестицій (та або оновлення основних засобів (обладнання), нематеріальних активів (технологій) за балансовою вартістю), передбачених стратегією розвитку підприємства, (Cinvpl), %.	0
3	Ефективність впровадження планової (задекларованої) стратегії розвитку досліджуваним підприємством (Effst), в т.ч. за рахунок:	-6,07
3.1	ефекту впливу впровадження інновацій (Binnrep – Binnpl) / Binnrep)%	0

Джерело: складено автором за матеріалами [254; 255].

У великій мірі такий результат можемо пояснити як відсутністю інвестиційного розвитку, оновлення основних засобів, обладнання, які використовуються для впровадження стратегії, так і дією росту цін на будівельні матеріали, яке обумовило ріст цін на продукцію, скорочення попиту та збільшення збитків. Також підприємство демонструє погіршення, регрес в умовах зношуваності технологічного обладнання, технологій, що використовуються в процесі впровадження обраної стратегії розвитку» [154].

В табл. 4.33 представлено розрахунок рівня ефективності впровадження планової (задекларованої) стратегії розвитку досліджуваним підприємством будівельної галузі (Effst) ТОВ «Астроінвест-Енерджі» (Creal) в 2020 р. Аналіз результатів табл. 4.33 дозволяє констатувати, зокрема:

«1) впродовж 2020 р. ТОВ «Астроінвест-Енерджі» на стратегічному та рівні впровадження стратегій не здійснювало інвестицій в розвиток, не оновлювало основних засобів, технологій, які використовуються в процесі впровадження стратегічних параметрів. Як і у випадку попередніх чотирьох підприємств, ТОВ «Астроінвест-Енерджі» реалізує стратегію розвитку, не забезпечену інвестиційними ресурсами. На стратегічному рівні було заплановано та на фактичному рівні було впроваджено стратегію розвитку – стратегію концентрованого росту (збільшення обсягів виробництва та реалізації об'єктів інженерної інфраструктури (об'єктів газотранспортної системи) в рамках освоєної ринкової ніші);

2) значення ефективності впровадження планової (задекларованої) стратегії розвитку досліджуваним підприємством будівельного сектора ТОВ «Астроінвест-Енерджі» (Effst) в 2020 р. знаходилось на рівні 1, яке відповідає середньому рівню. Дане значення свідчить про виконання стратегічних планових показників, відсутність прогресу, синергетизму від впливу додаткових факторів.

Таблиця 4.33

Рівень ефективності впровадження планової (задекларованої) стратегії розвитку досліджуваним підприємством будівельного сектору національної економіки (Effst) ТОВ «Астроінвест-Енерджі» (Creal) в 2020 р.

№ п/п	Найменування оціночного показника стратегії розвитку	Значення в 2020 р.
1	Звітні дані (2020 рр. – результат впровадження стратегії розвитку – стратегії концентрованого росту (ріст пропозицій будівельної продукції в рамках первинного ринку нерухомого житлового майна, збільшення обсягів збуту в рамках освоєної ринкової ніші) – напрямок А)	
1.1	Обсяг доходу (виручки) від реалізації будівельної продукції (Sdi (Cpl1), тис. грн	224270,7
1.2	Обсяг виробництва будівельної продукції (Sdi (Cpl2), тис. грн	181713,8
1.3	Обсяг чистого прибутку (Sdi (Cpl3), тис. грн	1176,45
1.4	Частка ринку (відношення обсягу виробництва підприємства до обсягу виробництва в секторі) (Sdi (Cpl4), тис. грн	0,092
1.5	Звітна ефективність інвестицій (та або оновлення основних засобів (обладнання), нематеріальних активів (технологій) за балансовою вартістю)) в рамках впровадження стратегії розвитку підприємства, (Cinvgr), %	0
2	Планові стратегічні дані (2020 р. – планування результату впровадження стратегії розвитку – стратегії концентрованого росту (ріст пропозицій будівельної продукції в рамках первинного ринку нерухомого житлового майна, збільшення обсягів збуту в рамках освоєної ринкової ніші) – напрямок А)	
2.1	Обсяг доходу (виручки) від реалізації будівельної продукції (Sdi (Cpl1), тис. грн	224270,7
2.2	Обсяг виробництва будівельної продукції (Sdi (Cpl2), тис. грн	181713,8
2.3	Обсяг чистого прибутку (Sdi (Cpl3), тис. грн	1176,45
2.4	Частка ринку (відношення обсягу виробництва підприємства до обсягу виробництва в секторі) (Sdi (Cpl4), тис. грн	0,092
2.5	Планова ефективність інвестицій (та або оновлення основних засобів (обладнання), нематеріальних активів (технологій) за балансовою вартістю)), передбачених стратегією розвитку підприємства, (Cinvpl), %.	0
3	Ефективність впровадження планової (задекларованої) стратегії розвитку досліджуваним підприємством (Effst), в т.ч. за рахунок:	1
3.1	ефекту впливу впровадження інновацій (Binngr – Binnpl) / Binngr)%	0

Джерело: складено автором за матеріалами [302].

Відповідно, зазначені результати, як і за даними аналізу попередніх досліджуваних підприємств, пов'язані із тим, що для стратегічного планування та реалізації стратегій розвитку не передбачається інвестування, яке б сприяло ефективному функціонуванню. Власні потужності не оновлюються тривалий час, що може стати причиною невідповідності

впровадження стратегічних параметрів розвитку в перспективі. Одним із свідчень цього є невідповідність фінансового результату від функціонування, отриманого підприємством за результатами впровадження стратегії.

Представлена картина стану та трансформацій рівня ефективності впровадження планових (задекларованих) стратегій розвитку будівельних підприємств України впродовж 2020 р. дозволяє сформулювати основні положення історіографії становлення цієї сфери за вказаний період, серед яких, зокрема: відсутність інвестицій в розвиток, незважаючи на потреби оновлення основних засобів та технологій, що використовуються для впровадження стратегічних параметрів; не достатнє впровадження інновацій в сфері управління методами будівництва, управлінні відходами, управлінні енергоефективністю будівельної продукції та будівництва» [154]. А саме, встановлено, що тільки ПрАТ «ХК «Київміськбуд» використовує інновації, але не забезпечує ефективність їх впровадження стосовно планових параметрів.

На другому етапі проведемо оцінювання найбільш вагомого впливу факторів на рівень ефективності впровадження стратегій будівельних підприємств в 2020 р.

Для вказаних цілей можна запропонувати авторський підхід до оцінки, оснований на інтеграції авторських підходів до оцінювання впливу зовнішніх факторів на розвиток будівельних підприємств країни (рис. 4.1), впливу загальних внутрішніх факторів на розвиток будівельних підприємств країни (рис. 4.1), впливу міжнародних факторів на розвиток будівельних підприємств країни (рис. 4.1), впливу додаткових внутрішніх факторів будівельних підприємств країни (табл. 4.30, Г.1 (додаток Г), 4.31, 4.32, 4.33). На рис. 4.2 наведено порядок оцінювання найбільш вагомого впливу факторів на рівень ефективності впровадження стратегій будівельних підприємств країни.

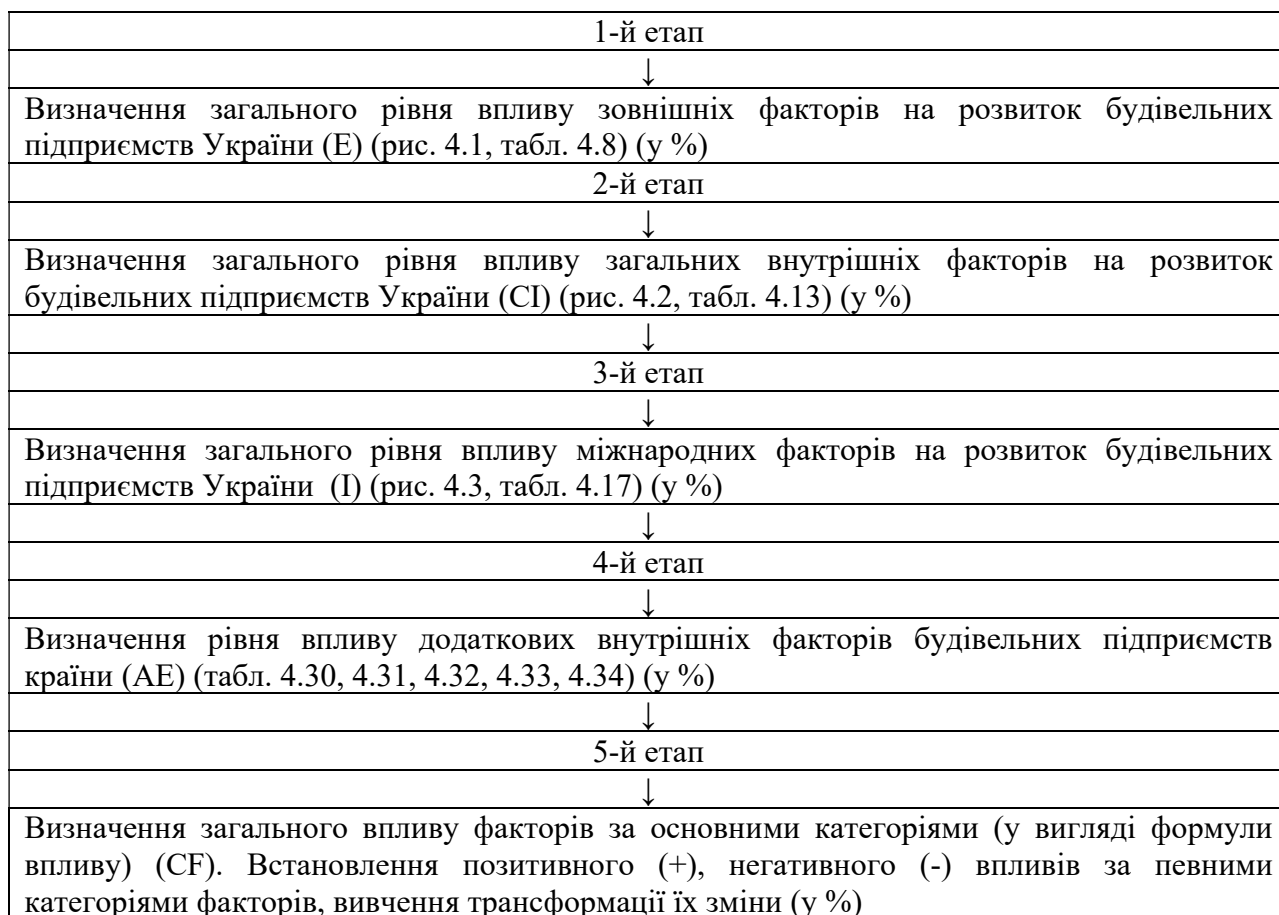


Рис. 4.2. Порядок оцінювання найбільш вагомого впливу факторів на рівень ефективності впровадження стратегій підприємств будівельного сектору економіки країни

Джерело: авторська розробка

Згідно із: «матеріалами наведеного авторського підходу (рис. 4.2) в дослідженні передбачено визначення загального впливу загальних факторів дії, визначених для будівельних підприємств та впливу додаткових внутрішніх факторів будівельних підприємств країни впродовж досліджуваного періоду. Відповідно до умов зазначеного підходу визначається, що оцінювання впливу комплексу зазначених факторів розвитку будівельного сектору національної економіки досліджується через їх позитивну або негативну дію на стан ефективності впровадження планових (задекларованих) стратегій розвитку. Слід відмітити, що всі значення зазначених факторів за окремими вказаними

категоріями розраховані в рамках даної дисертації. Для визначення найбільш вагомого впливу факторів на рівень ефективності впровадження стратегій досліджуваних будівельних підприємств країни здійснимо їх інтегроване оцінювання» [154].

Відповідно до вказаного методологічного порядку (рис. 4.2) здійснимо розрахунок найбільш вагомого впливу факторів на рівень ефективності впровадження стратегій будівельних підприємств впродовж 2020 р. (табл. 4.34). Згідно з даними оцінювання, представленими в табл. 4.34, можемо констатувати наступне, зокрема:

1) жодна з досліджуваних будівельних компаній не змогла забезпечити ефективність стратегічного розвитку використовуючи власні ресурси, на їх розвиток впливали переважно загальні фактори розвитку, визначені для будівельних підприємств України в цілому;

2) досліджувані будівельні підприємства не демонстрували в процесі впровадження стратегій розвитку додаткових внутрішніх факторів, і це не дало змоги їм протистояти впливу зовнішніх, загальних внутрішніх (галузевих) та міжнародних факторів.

На третьому етапі здійснимо оцінювання ефективності впровадження інноваційної стратегії розвитку будівельних підприємств, які декларували та реалізували інноваційний напрямок. До складу таких підприємств віднесено лише ПрАТ «ХК «Київміськбуд».

Керуючись методологічним забезпеченням (підрозділ 3.3, рис. 3.2) проведемо оцінювання ефективності впровадження інноваційної стратегії розвитку ПрАТ «ХК «Київміськбуд» за 2020 р. (табл. 4.35).

Таблиця 4.34

Вплив факторів на рівень ефективності впровадження стратегій підприємств будівельного сектору економіки України в 2020 р.

№	Найменування будівельного підприємства	Формула впливу факторів
1	ПрАТ «АВП «Содружество»	$-18,05E - 1,24CI + 10,71I + 0AE$
	Вплив зовнішніх факторів на розвиток будівельних підприємств України (E), (у %)	-18,05
	Вплив загальних внутрішніх факторів на розвиток будівельних підприємств України (CI), (у %)	-1,24
	Вплив міжнародних факторів на розвиток будівельних підприємств України (I), (у %)	10,71
	Вплив додаткових внутрішніх факторів розвитку будівельних підприємств країни (AE), (у %)	0
	Загальний вплив факторів за основними категоріями (CF), (у %)	-8,58
2	ПрАТ «ХК «Київміськбуд»	$-18,05E - 1,24CI + 10,71I + 0AE$
	Вплив зовнішніх факторів на розвиток будівельних підприємств України (E), (у %)	-18,05
	Вплив загальних внутрішніх факторів на розвиток будівельних підприємств України (CI), (у %)	-1,24
	Вплив міжнародних факторів на розвиток будівельних підприємств України (I), (у %)	10,71
	Вплив додаткових внутрішніх факторів розвитку будівельних підприємств країни (AE), (у %)	0
	Загальний вплив факторів за основними категоріями (CF), (у %)	-8,58
3	ПрАТ «Домобудівний комбінат № 4» (структурний елемент Корпорації «ДБК-ЖИТЛОБУД»)	$-18,05E - 1,24CI + 10,71I + 0AE$
	Вплив зовнішніх факторів на розвиток будівельних підприємств України (E), (у %)	-18,05
	Вплив загальних внутрішніх факторів на розвиток будівельних підприємств України (CI), (у %)	-1,24
	Вплив міжнародних факторів на розвиток будівельних підприємств України (I), (у %)	10,71
	Вплив додаткових внутрішніх факторів розвитку будівельних підприємств країни (AE), (у %)	0
	Загальний вплив факторів за основними категоріями (CF), (у %)	-8,58
4	ПрАТ «Завод залізобетонних конструкцій № 1»	$-18,05E - 1,24CI + 10,71I + 0AE$
	Вплив зовнішніх факторів на розвиток будівельних підприємств України (E), (у %)	-18,05
	Вплив загальних внутрішніх факторів на розвиток будівельних підприємств України (CI), (у %)	-1,24
	Вплив міжнародних факторів на розвиток будівельних підприємств України (I), (у %)	10,71
	Вплив додаткових внутрішніх факторів розвитку будівельних підприємств країни (AE), (у %)	0
	Загальний вплив факторів за основними категоріями (CF), (у %)	-8,58
5	ТОВ «Астроінвест-Енерджі»	$-18,05E - 1,24CI + 10,71I + 0AE$
	Вплив зовнішніх факторів на розвиток будівельних підприємств України (E), (у %)	-18,05
	Вплив загальних внутрішніх факторів на розвиток будівельних підприємств України (CI), (у %)	-1,24
	Вплив міжнародних факторів на розвиток будівельних підприємств України (I), (у %)	10,71
	Вплив додаткових внутрішніх факторів розвитку будівельних підприємств країни (AE), (у %)	0
	Загальний вплив факторів за основними категоріями (CF), (у %)	-8,58

Джерело: складено автором за даними табл. 4.8, 4.13, 4.17, 4.30, Г.1 (додаток Г), 4.31, 4.32, 4.33.

Таблиця 4.35

**Оцінювання ефективності впровадження інноваційної стратегії
розвитку ПрАТ «ХК «Київміськбуд» за 2020 р.**

№ п/п	Найменування оціночного показника стратегії розвитку	Планові показники реалізації інноваційної стратегії розвитку	Звітні показники реалізації інноваційної стратегії розвитку	Досягнення планових показників (ст. 4 / ст. 3) * 100, %, +/-
1	Орієнтир на лідерство (ринкові позиції) – частка ринку за рахунок реалізації стратегії, %	0,3	0,16	53,3
2	Кадровий потенціал, в т.ч.:			
2.1	Витрати на підготовку, навчання, мотивацію кадрів, ріст у %	0,5	0,5	100
2.2	Продуктивність праці персоналу, ріст у %	10	5	50
3	Рівень НДДКР (ріст у %)	0	0	0
4	Ріст попиту (ріст збуту будівельної продукції) через впровадження інноваційних стратегій, ріст у %	26	-41	-157
5	Показник суспільного внеску, в т.ч.:			
5.1	Ріст зайнятості в м. Києві завдяки впровадженню стратегії, %	1,2	1,3	108
5.2	Ріст доходу громадян м. Києва, зайнятих в сфері будівництва підприємства, %	5	2,6	52
5.3	Ріст інфраструктурного розвитку (об'єктів) в м. Києві завдяки реалізації стратегії, %	8	8	100
6	Показника фінансово-економічного результату від використання технологій, програм у виробництві, виробництва та збуту нових видів продукції (послуг) (ріст у %)	4,8	-87,7	-1827
7	Ефективність впровадження інноваційної стратегії розвитку (сума показників (1–7), %)	55,8	-111,4	-1520,7

Джерело: складено автором за матеріалами [96; 116; 256].

Як свідчать результати розрахунків (табл. 4.35), ПрАТ «ХК «Київміськбуд» за 2020 р. не забезпечило досягнення планової ефективності інноваційної стратегії розвитку через: зниження попиту (збуту на будівельну продукцію), обумовлену ростом цін, викликаних непрогнозованим збільшенням цін на будівельні матеріали; нездатністю отримати визначений фінансово-економічний результат (чистий прибуток) з огляду на незапланований ріст витрат. За іншими досліджуваними показниками розвитку будівельне підприємство забезпечило досягнення стратегічних показників, що свідчить про інноваційний характер функціонування.

Представлене дослідження дозволяє оцінити рівень внутрішнього опору впливу зовнішніх, загальних внутрішніх (галузевих) та міжнародних факторів з боку будівельних підприємств України в 2020 р. Картина стану впливу цих факторів є історіографією стратегічного розвитку даних суб'єктів підприємництва впродовж вказаного періоду, яка може бути використана для порівняння за параметрами розвитку щодо протидії факторного впливу для інших підприємств в цій сфері (середніх, малих тощо). Встановлена картина впливу факторів обумовлена стратегічним розвитком будівельних підприємств, положення якого визначені в процесі оцінювання рівня ефективності впровадження стратегій розвитку. Доведено, що досліджувані будівельні підприємства не змогли продемонструвати значного опору впливу факторів, які обумовлюють трансформації розвитку за основними показниками. Розглянуте оцінювання ефективності впровадження інноваційної стратегії розвитку ПрАТ «ХК «Київміськбуд» за 2020 р. Виявлено, що досліджуване будівельне підприємство декларує та реалізує стратегічні інноваційні орієнтири, за деякими з них не забезпечено досягнення через вплив фінансово-економічних факторів.

4.4. Оцінювання ефективності еколого-економічного спрямування стратегій розвитку будівельного сектору національної економіки

Дослідження показують, що: «сучасний інформаційний простір передбачає розвиток та масове представлення даних про всіх його учасників, доступність до цих даних та оперування такою інформацією. Будівельні підприємства, з огляду на масштаби, спосіб будівництва, місце на ринку, стають об'єктами пильної уваги як з боку споживачів, контролюючих органів, так і з боку громадських організацій, в тому числі різних природоохоронних рухів та течій. Великі масштаби діяльності є однією з передумов такої уваги. Також широкого поширення на глобальному рівні набуває напрямок

енергоефективності в будівництві (економне використання природних ресурсів, їх відтворення у виробництві, використанні будівельної продукції), який є такою ж важливою сферою, як і захист навколишнього природного середовища від забруднюючих викидів. Відповідно, нинішні зовнішні умови вимагають від будівельних підприємств формування таких стратегій розвитку, які б враховували екологічну політику за певними напрямками (захист навколишнього природного середовища від забруднюючих викидів та / або впровадження енергоефективності)» [149]. Екологічні заходи повинні мати економічне обґрунтування, оскільки без його забезпечення екологічна політика може вважатися декларативною, формально визначеною. Але, якщо підприємство націлене на розширення клієнтського сегменту, стабільний розвиток, вихід на міжнародні ринки, стратегії розвитку повинні містити ґрунтовні еколого-економічні компоненти. Вивчення їх ефективності потребує використання надійного, науково обґрунтованого методологічного забезпечення. Сформулюємо методологічні аспекти оцінювання ефективності еколого-економічних компонентів стратегій розвитку будівельних підприємств, висвітлені в змісті підходів науковців.

По-перше, можна відмітити, що: «є наукові, методологічні підходи, які пропонують оцінювати ефективність екологічних параметрів діяльності будівельних підприємств через аналіз їх відповідності діючим в Україні будівельним нормам [64]. Вказане оцінювання передбачає залучення експертів, використання широкого спектру технічних показників, що характеризують рівень впливу будівельних підприємств на навколишнє будівельне середовище. Необхідно відмітити, що вказаний підхід не передбачає здійснення оцінювання еколого-економічного ефекту діяльності. Але його використовують в складі оцінювання такого ефекту. Деякі автори для цілей дослідження пропонують використовувати оцінку ресурсозберігаючого ефекту [323]. Таке оцінювання включає: аналіз стану нормативних вимог щодо норм гранично допустимих викидів будівельних підприємств у навколишнє природне середовище; оцінку

рівня дотримання нормативних вимог, визначеного стратегією розвитку та передбаченого документом з оцінки впливу на довкілля (Звіти з оцінки впливу на довкілля); визначення економії витрат / або надлишкових витрат від переробки, утилізації відходів діяльності (вихідні дані подають у документі з оцінки впливу на довкілля (Звіти з оцінки впливу на довкілля)). Вказаний підхід, на наш погляд, достатньо просто та вичерпно визначає характер екологічної політики будівельного підприємства (нормативна (якщо підприємство в своїй діяльності декларує дотримання норм гранично допустимих викидів), регресивна (якщо під час будівництва порушуються норми), прогресивна (якщо під час будівництва передбачено заходи: енергоефективності щодо: управління відходами (інноваційна переробка, повторне використання); виробництва енергоефективної будівельної продукції; скорочення викидів у навколишнє природне середовище)» [149].

По-друге, встановлено, що: «існують наукові підходи, в яких запропоновано інтегровані показники ефективності екологізації (або стійкості екологічного розвитку), створені з урахуванням орієнтиру на економічну результативність.

В рамках вказаного підходу можна виокремити підхід О. Аверіної, Д. Гудкова [2]. А саме, автори обґрунтовують порядок розрахунку інтегрованого показника екологічного розвитку підприємства, який дорівнює сумі коефіцієнту економічного ефекту від застосування ресурсозберігаючих технологій (зростання рівня показника приймається в межах від 0 до 1), коефіцієнту забруднення навколишнього середовища (якщо значення ближче до 1 – забруднення низьке, якщо значення близьке до 0 – високе), коефіцієнту природоохоронних заходів (зростання рівня показника приймається в межах від 0 до 1). Це достатньо універсальний підхід, хоча, на наш погляд, автори не пояснюють складу компонентів вказаних коефіцієнтів. Можна припустити, що коефіцієнт забруднення навколишнього середовища слід розраховувати з огляду на використання еталонного нормативного значення складових

компонентів за видами забруднення. Використання цього підходу може бути адаптоване для оцінювання економічної ефективності екологічних параметрів стратегії розвитку будівельних підприємств.

Відповідно до наукових підходів другої групи можна віднести підхід О. Зиміної, Д. Панкевич, С. Горячевої [98, с. 132]. Авторки пропонують порядок розрахунку комплексного показника екологічного розвитку підприємства, який розраховується як середньоарифметичне скориговане з урахуванням вагомості кожного з десяти оцінюваних компонентів (наявність економічного ефекту від застосування ресурсо- та енергозберігаючих технологій, коефіцієнт забруднення атмосфери, коефіцієнт виконання природоохоронних заходів, коефіцієнт використання вторинних матеріальних ресурсів, динамічний коефіцієнт зниження кількості утилізованих відходів, впровадження та функціонування системи управління навколишнім середовищем на підприємстві, динамічний коефіцієнт зниження екологічного податку, наявність інноваційних проєктів, науково-дослідних робіт щодо розробки технологій переробки відходів власного виробництва з дослідницькими організаціями, участь в державних програмах, спрямованих на захист навколишнього середовища, здійснення сортування і роздільного збору відходів виробництва, безпечне складування відходів до моменту їх переробки, передачі або утилізації). Можемо відзначити, що зазначений підхід схожий з положеннями розглянутого вище підходу О. Аверіної, Д. Гудкова. Але, О. Зимина, Д. Панкевич, С. Горячева використовують більш комплексний та масштабний перелік компонентів, які характеризують стан екологічної політики, економічних ефектів екологізації тощо). Слід відмітити, що цей підхід може бути використаний при оцінці економічної ефективності екологічних параметрів стратегії розвитку будівельних підприємств» [149].

Визначаємо, що: «в розрізі досліджуваних підходів другої групи слід відмітити пропозицію С. Светунькова, В. Смолькіна [282]. Вказані автори висунули підхід до розрахунку фактичного інтегрального рівня стійкості

підприємства, який включав середньоарифметичне соціальних, екологічних та економічних індикаторів розвитку. Зазначений підхід враховує компоненти як екологічної, так і економічної сфери, також оцінюється соціальний розвиток. Оцінювання передбачає використання кількісно-якісних методів аналізу, експертний метод. Можна відмітити, що цей підхід також може бути використаний при оцінці економічної ефективності екологізації стратегії розвитку підприємств будівельного сектору економіки» [149].

По-третє, варто зауважити, що: «є науковий підхід, що передбачає оцінювання рівня еколого-економічного ефекту через показник відношення сукупного еколого-економічного ефекту в природоохоронній, ресурсозберігаючій та відновлювальній сферах до сукупних еколого-економічних витрат. Використання такого підходу запропоновано в дослідженні А. Карелова [114, с. 16]. Автор окрім використання порядку розрахунку вказаного показника через відношення ефекту до витрат, пропонує комплексний склад складових ефекту та витрат діяльності. Зазначений підхід, на нашу думку, створений з огляду на традиційний підхід до оцінювання ефективності діяльності, зокрема, рентабельності або результативності. При його використанні до оцінювання економічної ефективності екологізації стратегії розвитку будівельних підприємств можуть бути використані ті оціночні параметри, які складатимуть ефект та витрати діяльності» [149].

Констатуємо, що: «вивчення наукових підходів до зазначеної проблематики дозволило констатувати, що існує потреба визначення універсального методологічного забезпечення для загального оцінювання ефективності еколого-економічних параметрів стратегії розвитку будівельних підприємств. Керуючись положеннями розглянутих наукових підходів, приймаючи до уваги фактичний стан проблем в даній сфері, нами було здійснено спробу визначення універсального підходу щодо загального оцінювання ефективності еколого-економічних параметрів стратегії розвитку будівельних підприємств (табл. 4.36). Представлена методологія передбачає

використання чотирьох оціночних етапів (нормативну оцінку, оцінку екологічного ефекту управління впливом на довкілля, оцінку еколого-економічного ефекту управління відходами, оцінку еколого-економічного ефекту будівельної продукції, оцінку загального показника ефективності еколого-економічних параметрів стратегії розвитку будівельних підприємств). Положеннями методології визначено основні оціночні показники в рамках кожного з етапів, порядок їх розрахунку, джерела вихідної інформації для операціоналізації за даним напрямком дослідження, критерії оцінки. Важливо відмітити, що представлена методологія враховує основні положення наукових та методологічних підходів, що використовуються на сучасному етапі розвитку.

Також завдяки вказаній методології на першому етапі дослідження (нормативна оцінка) можна визначити тип екологічної політики будівельного підприємства, задекларований в стратегії розвитку (нормативний, прогресивний та регресивний)» [149].

Проведемо загальне оцінювання ефективності еколого-економічних параметрів стратегії розвитку п'яти досліджуваних будівельних підприємств України. Визначаємо, що: «вихідними документами виступатимуть внутрішня корпоративна документація, Звіти з оцінки впливу на довкілля.

Таблиця 4.36

Науково-практичний підхід до оцінювання ефективності еколого-економічної складової стратегії розвитку суб'єкта будівельного сектору національної економіки

№ п/п	Етап / показники	Характеристика
1	2	3
I	Нормативна оцінка	
1	Показник впливу на забруднення атмосферного повітря	$N = 1$ – вплив на рівні гранично допустимих норм. $N = 1 + a$ – вплив на рівні перевищення (а) гранично допустимих норм (у десяткових один.). $N = 1 - a$ – вплив нижче гранично допустимих норм (а), (у десяткових один.), де а – допустимі норми забруднення атмосферного повітря

Продовження табл. 4.36

1	2	3
2	Показник акустичних впливів від здійснення будівельних робіт в межах існуючих житлових територій	$N = 1$ – вплив на рівні гранично допустимих норм. $N = 1 + b$ – вплив на рівні перевищення (b) гранично допустимих норм (у десяткових один.). $N = 1 - b$ – вплив нижче гранично допустимих норм (b), менше нормативних (у десяткових один.), де b – допустимі норми показника акустичних впливів від будівельних робіт
3	Показник забруднень ресурсів водного фонду	$N = 1$ – вплив на рівні гранично допустимих норм. $N = 1 + c$ – вплив на рівні перевищення (c) гранично допустимих норм (у десяткових один.). $N = 1 - c$ – вплив нижче гранично допустимих норм (c), менше нормативних (у десяткових один.), де c – допустимі норми забруднень ресурсів водного фонду
II	Екологічний ефект управління впливом на довкілля	
4	Показник охорони довкілля від діяльності будівельного підприємства	$Z = (1 - a) + (1 - b) + (1 - c)$. Вимірюється у десяткових один.
5	Показник негативного впливу на довкілля від діяльності будівельного підприємства (через перевищення гранично допустимих норм)	$A = -((1 + a) + (1 + b) + (1 + c))$. Вимірюється у десяткових один.
III	Еколого-економічний ефект управління відходами	
6	Економія витрат від інноваційного використання, переробки відходів будівельної діяльності (Eс)	Вимірюється у десяткових один. Вказується в Звіті з оцінки впливу на довкілля, інших корпоративних документах.
IV	Еколого-економічний ефект будівельної продукції	
7	Показник енергоефективності (Encons)	Вимірюється у десяткових один. Вказується в документах на будівництво, пропозиціях з продажу будівельної продукції, корпоративних звітах. Оцінюється як додатковий ефект до стандартних параметрів аналогічної продукції на ринку (за рівнем екологічності та енергоефективності будівельних матеріалів, елементів будівельної продукції (вікон, підлоги, дверей, стін, фасадів, системи каналізації, водопостачання, освітлення тощо)
V	Загальний показник ефективності еколого-економічних параметрів стратегії розвитку будівельного підприємства (Efeke)	Розраховується як сума ряд. 4, 5, 6, 7. Вимірюється у десяткових один. Зростання свідчить про позитивні тенденції, скорочення – про негативні.

Джерело: розроблено автором.

В табл. 4.37 наведено вихідні дані для здійснення нормативної оцінки впливу ПрАТ «АВП «Содружество» на довкілля впродовж 2014–2020 рр.» [149]. Як видно з табл. 4.37, в 2020 р. досліджуване підприємство демонструвало:

1) часткове перевищення норм за викидами в атмосферне повітря шкідливих речовин (5,1% в 2014 р., 5,2% в 2015 р., 5,4% в 2016 р., 5,45% в

2017 р., в 2018 р. – 5,5%, в 2019 р. – 5,6%, в 2020 р. – 5,8%). За вказані роки цей показник зріс на 0,7%. Вказане обумовлено тим, що будівельне підприємство не забезпечило оновлення основних виробничих фондів, відповідно, погіршувалось їх використання, зростає негативний вплив на атмосферне повітря від діяльності. Зазначена ситуація є загрозовою для перспективного розвитку;

2) перевищення норм акустичних впливів від здійснення будівельних робіт в межах існуючих житлових територій (1,04% в 2014 р., 1,05% в 2015 р., 1,06% в 2016 р., 1,06% в 2017 р., 1,06% в 2018 р., 1,06% в 2019 р., 1,07% в 2020 р.). Впродовж зазначених років вказаний показник збільшився на 0,03%, хоча це незначне зростання, але воно також свідчить про негативні явища, зростання витрат на покриття збитків за перевищення нормативів в сфері впливу на довкілля. Дана ситуація також обумовлена зростанням зношуваності обладнання, яке використовується в будівництві;

3) відсутність перевищення норм забруднення ресурсів водного фонду.

В цілому, констатуємо переважання негативного впливу підприємства на довкілля, пов'язане з відсутністю оновлення основних виробничих фондів.

В табл. 4.38 представлено оцінювання ефективності еколого-економічних параметрів стратегії розвитку ПрАТ «АВП «Содружество» впродовж 2014–2020 рр.

Таблиця 4.37

Вихідні дані для здійснення нормативної оцінки впливу ПрАТ «АВП «Содружество» на довкілля впродовж 2014–2020 рр.

№ п/п	Види викидів в атмосферне повітря	Вище норми викидів (впливів) / нижче норми викидів (впливів), %							Зміна в 2020 р. порівняно з 2014 р., +/-
		2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.	2020 р.	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
I	Викиди в атмосферне повітря	5,1	5,2	5,4	5,45	5,5	5,6	5,8	0,7
1	Викиди оксидів азоту	5,1	5,2	5,4	5,45	5,5	5,6	5,8	0,7
2	Викиди оксиду вуглецю	5,1	5,2	5,4	5,45	5,5	5,6	5,8	0,7
3	Викиди СТЧ (суспендовані тверді частки)	5,1	5,2	5,4	5,45	5,5	5,6	5,8	0,7
4	Викиди бензапіренів	5,1	5,2	5,4	5,45	5,5	5,6	5,8	0,7
5	Викиди сірки діоксиду	5,1	5,2	5,4	5,45	5,5	5,6	5,8	0,7

Продовження табл. 4.37

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
6	Викиди погано розчинних фторидів	5,1	5,2	5,4	5,45	5,5	5,6	5,8	0,7
7	Викиди НМЛОС (насичених вуглеводних)	5,1	5,2	5,4	5,45	5,5	5,6	5,8	0,7
8	Викиди титану діоксиду	5,1	5,2	5,4	5,45	5,5	5,6	5,8	0,7
9	Викиди фтористого водню	5,1	5,2	5,4	5,45	5,5	5,6	5,8	0,7
10	Викиди легко розчинних фторидів	5,1	5,2	5,4	5,45	5,5	5,6	5,8	0,7
11	Викиди залізо, сполук заліза	5,1	5,2	5,4	5,45	5,5	5,6	5,8	0,7
12	Викиди манган, сполук мангана	5,1	5,2	5,4	5,45	5,5	5,6	5,8	0,7
II	Акустичні впливи від здійснення будівельних робіт в межах існуючих житлових територій	1,04	1,05	1,06	1,06	1,06	1,06	1,07	0,03
III	Забруднення ресурсів водного фонду	0	0	0	0	0	0	0	0

Джерело: складено за матеріалами [252].

За результатами дослідження можемо констатувати відсутність ефективності еколого-економічних параметрів стратегії розвитку ПрАТ «АВП «Содружество» впродовж 2014–2020 рр. через те, що підприємство не забезпечує інноваційного використання, переробки відходів будівельної діяльності, яке може впливати на отримання додаткового прибутку, певне збільшення негативного впливу на довкілля (через перевищення гранично допустимих норм).

Таблиця 4.38

Оцінювання ефективності еколого-економічних параметрів стратегії розвитку ПрАТ «АВП «Содружество» впродовж 2014–2020 рр.

№	Етап / показники	Значення							Зміна в 2020 р. порівняно з 2014 р., +/-
		2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.	2020 р.	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
I	Нормативна оцінка								
1	Показник впливу на забруднення атмосферного повітря (вихідні дані в табл. 4.37)	1,051	1,052	1,054	1,0545	1,055	1,056	1,058	0,007
2	Показник акустичних впливів від здійснення будівельних робіт в межах існуючих житлових територій (вихідні дані в табл. 4.37)	1,0104	1,0105	1,0106	1,0106	1,0106	1,0106	0,0107	0,0003

Продовження табл. 4.38

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
3	Показник забруднень ресурсів водного фонду (вихідні дані в табл. 4.37)	1	1	1	1	1	1	1	0
II	Екологічний ефект управління впливом на довкілля								
4	Показник охорони довкілля від здійснення діяльності	0	0	0	0	0	0	0	0
5	Показник негативного впливу на довкілля від здійснення діяльності (через перевищення гранично допустимих норм)	-0,0614	-0,0625	-0,0646	-0,0651	-0,0656	-0,0666	-0,0687	-0,0073
III	Еколого-економічний ефект управління відходами								
6	Економія витрат від інноваційного використання, переробки відходів будівельної діяльності (Ес).	0	0	0	0	0	0	0	0
IV	Еколого-економічний ефект будівельної продукції								
7	Показник енергоефективності (Епснс)	0	0	0	0	0	0	0	0
V	Загальний показник ефективності еколого-економічних параметрів стратегії розвитку (Ефеке)	-0,0614	-0,0625	-0,0646	-0,0651	-0,0656	-0,0666	-0,0687	-0,0073

Джерело: складено за матеріалами [252].

В табл. 4.39 представлено вихідні дані для здійснення нормативної оцінки впливу ПрАТ «ХК «Київміськбуд» на довкілля впродовж 2014–2020 рр.

Таблиця 4.39

Вихідні дані для здійснення нормативної оцінки впливу ПрАТ «ХК «Київміськбуд» на довкілля впродовж 2014–2020 рр.

№ п/п	Види викидів в атмосферне повітря	Вище норми викидів (впливів) / нижче норми викидів (впливів), %							Зміна в 2020 р. порівняно з 2014 р., +/-
		2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.	2020 р.	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
I	Викиди в атмосферне повітря	6,8	7	8,2	9	9,2	9,4	9,5	2,7
1	Викиди оксидів азоту	6,8	7	8,2	9	9,2	9,4	9,5	2,7
2	Викиди оксиду вуглецю	6,8	7	8,2	9	9,2	9,4	9,5	2,7

Продовження табл. 4.39

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
3	Викиди СТЧ (суспендовані тверді частки)	6,8	7	8,2	9	9,2	9,4	9,5	2,7
4	Викиди бензапіренів	6,8	7	8,2	9	9,2	9,4	9,5	2,7
5	Викиди сірки діоксиду	6,8	7	8,2	9	9,2	9,4	9,5	2,7
6	Викиди погано розчинних фторидів	6,8	7	8,2	9	9,2	9,4	9,5	2,7
7	Викиди НМЛОС (насичених вуглеводних)	6,8	7	8,2	9	9,2	9,4	9,5	2,7
8	Викиди титану діоксиду	6,8	7	8,2	9	9,2	9,4	9,5	2,7
9	Викиди фтористого водню	6,8	7	8,2	9	9,2	9,4	9,5	2,7
10	Викиди легко розчинних фторидів	6,8	7	8,2	9	9,2	9,4	9,5	2,7
11	Викиди залізо, сполук заліза	6,8	7	8,2	9	9,2	9,4	9,5	2,7
12	Викиди манган, сполук мангана	6,8	7	8,2	9	9,2	9,4	9,5	2,7
II	Акустичні впливи від здійснення будівельних робіт в межах існуючих житлових територій	1,5	1,5	1,6	2	2,2	2,3	2,5	1
III	Забруднення ресурсів водного фонду	0	0	0	0	0	0	0	0

Джерело: складено за матеріалами [96; 116; 256]

Як видно з табл. 4.39, в 2015–2107 рр. вказане підприємство демонструвало:

1) часткове перевищення норм за викидами в атмосферне повітря шкідливих речовин (6,8% в 2014 р., 7% в 2015 р., 8,2% в 2016 р., 9% в 2017 р., 9,2% в 2018 р., 9,4% в 2019 р., 9,5% в 2020 р.). За даний період показник зріс на 2,7%. Зазначене пов'язане з тим, що будівельне підприємство не оновлювало основних виробничих фондів, погіршувалась ефективність їх використання, зростав негативний вплив на атмосферне повітря від будівельної діяльності. Вказана ситуація є загрозовою для подальшого розвитку;

2) перевищення норм акустичних впливів від здійснення будівельних робіт в межах існуючих житлових територій (1,5% в 2014 р., 1,5% в 2015 р., 1,6% в 2016 р., 2% в 2017 р., 2,2% в 2018 р., 2,3% в 2019 р., 2,5% в 2020 р.). За 2014–2020 рр. вказаний показник збільшився на 1%, хоча це незначне зростання, але воно також свідчить про негативні явища, зростання витрат на покриття збитків за перевищення нормативів в сфері впливу на довкілля.

Встановлено, що: «зазначена ситуація також пов'язана із зростанням зношеності обладнання, яке використовується в будівництві;

3) відсутність перевищення норм забруднення ресурсів водного фонду.

В табл. 4.40 подано оцінювання ефективності еколого-економічних параметрів стратегії розвитку ПрАТ «ХК «Київміськбуд» впродовж 2014–2020 рр.

Таблиця 4.40

Оцінювання ефективності еколого-економічних параметрів стратегії розвитку ПрАТ «ХК «Київміськбуд» впродовж 2014–2020 рр.

№ п/п	Етап / показники	Значення						Зміна в 2020 р. порівняно з 2014 р., +/-	
		2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.		2020 р.
I	Нормативна оцінка								
1	Показник впливу на забруднення атмосферного повітря (вихідні дані в табл. 4.39)	1,068	1,07	1,082	1,09	1,092	1,094	1,095	0,027
2	Показник акустичних впливів від здійснення будівельних робіт в межах існуючих житлових територій (вихідні дані в табл. 4.39)	1,015	1,015	1,016	1,02	1,022	1,023	1,025	0,01
3	Показник забруднень ресурсів водного фонду (вихідні дані в табл. 4.39)	1	1	1	1	1	1	1	0
II	Екологічний ефект управління впливом на довкілля								
4	Показник охорони довкілля від здійснення діяльності	0	0	0	0	0	0	0	0
5	Показник негативного впливу на довкілля від здійснення діяльності (через перевищення гранично допустимих норм)	- 0,083	- 0,085	- 0,098	-0,11	-0,114	- 0,117	-0,12	-0,037
III	Еколого-економічний ефект управління відходами								
6	Економія витрат від інноваційного використання, переробки відходів будівельної діяльності (Ес).	0,3	0,4	0,25	0,15	0,15	0,15	0,15	-0,15
IV	Еколого-економічний ефект будівельної продукції								
7	Показник енергоефективності (Encons)	0,04	0,05	0,1	0,15	0,15	0,15	0,15	0,11
V	Загальний показник ефективності еколого-економічних параметрів стратегії розвитку (Efeke)	0,257	0,365	0,252	0,19	0,186	0,183	0,18	-0,077

Джерело: складено за матеріалами [96; 116; 256].

Відповідно до отриманих результатів дослідження можемо відзначити загальну ефективність еколого-економічних параметрів стратегії розвитку ПрАТ «ХК «Київміськбуд» впродовж 2014–2020 рр. А саме, в 2014 р. цей показник дорівнював 0,257, в 2015 р. – 0,365, в 2016 р. – 0,252, в 2017 р. – 0,19, в 2018 р. – 0,183, в 2019 р. – 0,183, в 2020 р. – 0,18. Отже, у ПрАТ «ХК «Київміськбуд» спостерігається зменшення даного показника, і зазначене пов'язане із скороченням економії витрат від інноваційного використання, переробки відходів будівельної діяльності, ростом негативного впливу на довкілля (через перевищення гранично допустимих норм).

Хоча вказане підприємство є одним з лідерів будівельного ринку України, у нього відбувається зростання негативних явищ та ознак розвитку в сфері екологізації, що вплинуло на скорочення економічної ефективності, створення майбутніх загроз розвитку функціонування» [149].

В табл. 4.41 наведено вихідні дані для здійснення нормативної оцінки впливу ПрАТ «Домобудівний комбінат № 4» (структурний елемент Корпорації «ДБК-ЖИТЛОБУД») на довкілля впродовж 2014–2020 рр. Відповідно до даних табл. 4.41, в 2014–2020 рр. досліджуване підприємство демонструвало:

Таблиця 4.41

**Вихідні дані для здійснення нормативної оцінки впливу ПрАТ
«Домобудівний комбінат № 4» (структурний елемент Корпорації «ДБК-
ЖИТЛОБУД») на довкілля впродовж 2014–2020 рр.**

№ п/п	Види викидів в атмосферне повітря	Вище норми викидів (впливів) / нижче норми викидів (впливів), %							Зміна в 2020 р. порівняно з 2014 р., +/-
		2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.	2020 р.	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1	Викиди в атмосферне повітря	4,5	5	6,3	7,4	7,5	7,8	8	3,5
1	Викиди оксидів азоту	4,5	5	6,3	7,4	7,5	7,8	8	3,5
2	Викиди оксиду вуглецю	4,5	5	6,3	7,4	7,5	7,8	8	3,5
3	Викиди СТЧ (суспендовані тверді частки)	4,5	5	6,3	7,4	7,5	7,8	8	3,5
4	Викиди бензапіренів	4,5	5	6,3	7,4	7,5	7,8	8	3,5
5	Викиди сірки діоксиду	4,5	5	6,3	7,4	7,5	7,8	8	3,5
6	Викиди погано розчинних фторидів	4,5	5	6,3	7,4	7,5	7,8	8	3,5

Продовження табл. 4.41

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
7	Викиди НМЛОС (насичених вуглеводних)	4,5	5	6,3	7,4	7,5	7,8	8	3,5
8	Викиди титану діоксиду	4,5	5	6,3	7,4	7,5	7,8	8	3,5
9	Викиди фтористого водню	4,5	5	6,3	7,4	7,5	7,8	8	3,5
10	Викиди легко розчинних фторидів	4,5	5	6,3	7,4	7,5	7,8	8	3,5
11	Викиди залізо, сполук заліза	4,5	5	6,3	7,4	7,5	7,8	8	3,5
12	Викиди манган, сполук мангана	4,5	5	6,3	7,4	7,5	7,8	8	3,5
II	Акустичні впливи від здійснення будівельних робіт в межах існуючих житлових територій	1,8	1,9	2,2	2,8	2,8	2,9	3	1,2
III	Забруднення ресурсів водного фонду	0	0	0	0	0	0	0	0

Джерело: складено за матеріалами [166; 253].

1) певне перевищення норм за викидами в атмосферне повітря шкідливих речовин (4,5% в 2014 р., 5% в 2015 р., 6,3% в 2016 р., 7,4% в 2017 р., 7,5% в 2018 р., 7,8% в 2019 р., 8% в 2020 р.). Впродовж даного періоду даний показник зріс на 3,5%.

Зазначена ситуація, як і у інших розглянутих вище будівельних підприємств, пов'язана з тим, що не відбувалось оновлення основних виробничих фондів, погіршувалась ефективність їх використання, зростав негативний вплив на атмосферне повітря від будівельної діяльності. Охарактеризована ситуація свідчить про зростання негативних ситуацій;

2) перевищення норм акустичних впливів від здійснення будівельних робіт в межах існуючих житлових територій (1,8% в 2014 р., 1,9% в 2015 р., 2,2% в 2016 р., 2,8% в 2017 р., 2,8% в 2018 р., 2,9% в 2019 р., 3% в 2020 р.). Впродовж 2014–2020 рр. даний показник зріс на 1,2%. Хоча зростання і незначне, воно свідчить про негативні явища, зростання витрат на покриття збитків за перевищення нормативів в сфері впливу на довкілля. Описана ситуація також пов'язана із зростанням зношеності обладнання, яке використовується в будівництві даного підприємства;

3) відсутність перевищення норм забруднення ресурсів водного фонду.

В табл. 4.42 наведено оцінювання ефективності еколого-економічних параметрів стратегії розвитку ПрАТ «Домобудівний комбінат № 4» (структурний елемент Корпорації «ДБК-ЖИТЛОБУД») впродовж 2014–2020 рр.

Аналіз результатів розрахунків (табл. 4.42) показав відсутність ефективності еколого-економічних параметрів стратегії розвитку ПрАТ «Домобудівний комбінат № 4» (структурний елемент Корпорації «ДБК-ЖИТЛОБУД») впродовж 2014–2020 рр. Зазначене пов'язане з відсутністю інноваційного використання, переробки відходів будівельної діяльності, яке забезпечує аналогічним підприємствам сектора прибуток, ростом негативного впливу на довкілля (через перевищення гранично допустимих норм).

Таблиця 4.42

Оцінювання ефективності еколого-економічних параметрів стратегії розвитку ПрАТ «Домобудівний комбінат № 4» (структурний елемент Корпорації «ДБК-ЖИТЛОБУД») впродовж 2014–2020 рр.

№ п/п	Етап / показники	Значення							Зміна в 2020 р. порівняно з 2014 р., +/-
		2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.	2020 р.	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
I	Нормативна оцінка								
1	Показник впливу на забруднення атмосферного повітря (вихідні дані в табл. 4.41)	1,045	1,05	1,063	1,074	1,075	1,078	1,08	0,035
2	Показник акустичних впливів від здійснення будівельних робіт в межах існуючих житлових територій (вихідні дані в табл. 4.41)	1,018	1,019	1,022	1,028	1,028	1,029	1,03	0,012
3	Показник забруднень ресурсів водного фонду (вихідні дані в табл. 4.41)	1	1	1	1	1	1	1	0
II	Екологічний ефект управління впливом на довкілля								
4	Показник охорони довкілля від здійснення діяльності	0	0	0	0	0	0	0	0
5	Показник негативного впливу на довкілля від здійснення діяльності (через перевищення гранично допустимих норм)	-0,063	-0,069	-0,085	-0,102	-0,103	-0,107	-0,11	-0,047

Продовження табл. 4.42

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
III	Еколого-економічний ефект управління відходами								
6	Економія витрат від інноваційного використання, переробки відходів будівельної діяльності (Ес).	0	0	0	0	0	0	0	0
IV	Еколого-економічний ефект будівельної продукції								
7	Показник енергоефективності (Encons)	0	0	0	0	0	0	0	0
V	Загальний показник ефективності еколого-економічних параметрів стратегії розвитку (Efeke)	-0,063	-0,069	-0,085	-0,102	-0,103	-0,107	-0,11	-0,047

Джерело: складено за матеріалами [166; 253].

В табл. 4.43 подано вихідні дані для здійснення нормативної оцінки впливу ПрАТ «Завод залізобетонних конструкцій № 1» на довкілля впродовж 2014–2020 рр.

Таблиця 4.43

Вихідні дані для здійснення нормативної оцінки впливу ПрАТ «Завод залізобетонних конструкцій № 1» на довкілля впродовж 2014–2020 рр.

№ п/п	Види викидів в атмосферне повітря	Вище норми викидів (впливів) / нижче норми викидів (впливів), %							Зміна в 2020 р. порівняно з 2014 р., +/-
		2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.	2020 р.	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
I	Викиди в атмосферне повітря	6,2	6,3	7,1	8,9	9,2	9,4	9,5	3,3
1	Викиди оксидів азоту	6,2	6,3	7,1	8,9	9,2	9,4	9,5	3,3
2	Викиди оксиду вуглецю	6,2	6,3	7,1	8,9	9,2	9,4	9,5	3,3
3	Викиди СТЧ (суспендовані тверді частки)	6,2	6,3	7,1	8,9	9,2	9,4	9,5	3,3
4	Викиди бензапіренів	6,2	6,3	7,1	8,9	9,2	9,4	9,5	3,3
5	Викиди сірки діоксиду	6,2	6,3	7,1	8,9	9,2	9,4	9,5	3,3
6	Викиди погано розчинних фторидів	6,2	6,3	7,1	8,9	9,2	9,4	9,5	3,3
7	Викиди НМЛОС (насичених вуглеводних)	6,2	6,3	7,1	8,9	9,2	9,4	9,5	3,3

Продовження табл. 4.43

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
8	Викиди титану діоксиду	6,2	6,3	7,1	8,9	9,2	9,4	9,5	3,3
9	Викиди фтористого водню	6,2	6,3	7,1	8,9	9,2	9,4	9,5	3,3
10	Викиди легко розчинних фторидів	6,2	6,3	7,1	8,9	9,2	9,4	9,5	3,3
11	Викиди залізо, сполук заліза	6,2	6,3	7,1	8,9	9,2	9,4	9,5	3,3
12	Викиди манган, сполук мангана	6,2	6,3	7,1	8,9	9,2	9,4	9,5	3,3
II	Акустичні впливи від здійснення будівельних робіт в межах існуючих житлових територій	1,3	1,35	1,64	1,88	1,9	1,92	1,94	0,64
III	Забруднення ресурсів водного фонду	0	0	0	0	0	0	0	0

Джерело: складено за матеріалами [254; 255].

Згідно з результатами дослідження, наведеними в табл. 4.43, в 2014–2020 рр. дане підприємство демонструвало:

1) певне перевищення норм за викидами в атмосферне повітря шкідливих речовин (6,2% в 2014 р., 6,3% в 2015 р., 7,1% в 2016 р., 8,9% в 2017 р., 9,2% в 2018 р., 9,4% в 2019 р., 9,5% в 2020 р.). За вказаний період цей показник зріс на 3,3%. Зазначене пов'язане з тим, що будівельне підприємство не оновлювало основних виробничих фондів, погіршувалась ефективність їх використання, зростає негативний вплив на атмосферне повітря від будівельної діяльності. Вказана ситуація є загрозовою для подальшого розвитку;

2) перевищення норм акустичних впливів від здійснення будівельних робіт в межах існуючих житлових територій (1,3% в 2014 р., 1,35% в 2015 р., 1,64% в 2016 р., 1,88% в 2017 р., 1,9% в 2018 р., 1,92% в 2019 р., 1,94% в 2020 р.). Впродовж 2014–2020 рр. зазначений показник збільшився на 0,64%.

Продовження табл. 4.44

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
5	Показник негативного впливу на довкілля від здійснення діяльності (через перевищення гранично допустимих норм)	- 0,075	- 0,0765	- 0,0884	- 0,1078	- 0,111	- 0,1132	- 0,1144	-0,0394
III	Еколого-економічний ефект управління відходами								
6	Економія витрат від інноваційного використання, переробки відходів будівельної діяльності (Ес).	0	0	0	0	0	0	0	0
IV	Еколого-економічний ефект будівельної продукції								
7	Показник енергоефективності (Encons)	0	0	0	0	0	0	0	0
V	Загальний показник ефективності еколого-економічних параметрів стратегії розвитку (Efeke)	- 0,075	- 0,0765	- 0,0884	- 0,1078	- 0,111	- 0,1132	- 0,1144	-0,0394

Джерело: складено за матеріалами [254; 255].

В табл. 4.45 представлено вихідні дані для здійснення нормативної оцінки впливу ТОВ «Астроінвест-Енерджі» на довкілля впродовж 2014–2020 рр.

Таблиця 4.45

**Вихідні дані для здійснення нормативної оцінки впливу ТОВ
«Астроінвест-Енерджі» на довкілля впродовж 2014–2020 рр.**

№ п/п	Види викидів в атмосферне повітря	Вище норми викидів (впливів) / нижче норми викидів (впливів), %							Зміна в 2020 р. порівняно з 2014 р., +/-
		2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.	2020 р.	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
I	Викиди в атмосферне повітря	5,5	5,6	6,85	7,34	7,5	7,58	7,7	2,2
1	Викиди оксидів азоту	5,5	5,6	6,85	7,34	7,5	7,58	7,7	2,2
2	Викиди оксиду вуглецю	5,5	5,6	6,85	7,34	7,5	7,58	7,7	2,2
3	Викиди СТЧ (суспендовані тверді частки)	5,5	5,6	6,85	7,34	7,5	7,58	7,7	2,2
4	Викиди бензапіренів	5,5	5,6	6,85	7,34	7,5	7,58	7,7	2,2
5	Викиди сірки діоксиду	5,5	5,6	6,85	7,34	7,5	7,58	7,7	2,2
6	Викиди погано розчинних фторидів	5,5	5,6	6,85	7,34	7,5	7,58	7,7	2,2

Продовження табл. 4.45

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
7	Викиди НМЛОС (насичених вуглеводних)	5,5	5,6	6,85	7,34	7,5	7,58	7,7	2,2
8	Викиди титану діоксиду	5,5	5,6	6,85	7,34	7,5	7,58	7,7	2,2
9	Викиди фтористого водню	5,5	5,6	6,85	7,34	7,5	7,58	7,7	2,2
10	Викиди легко розчинних фторидів	5,5	5,6	6,85	7,34	7,5	7,58	7,7	2,2
11	Викиди залізо, сполук заліза	5,5	5,6	6,85	7,34	7,5	7,58	7,7	2,2
12	Викиди манган, сполук мангана	5,5	5,6	6,85	7,34	7,5	7,58	7,7	2,2
II	Акустичні впливи від здійснення будівельних робіт в межах існуючих житлових територій	1,1	1,11	1,2	1,2	1,2	1,2	1,3	0,2
III	Забруднення ресурсів водного фонду	0	0	0	0	0	0	0	0

Джерело: складено за матеріалами [302].

Результати дослідження, наведені в табл. 4.45, показали, що дане підприємство в 2014–2020 рр. мало:

1) часткове перевищення норм за викидами в атмосферне повітря шкідливих речовин (5,5% в 2014 р., 5,6% в 2015 р., 6,85% в 2016 р., 7,34% в 2017 р., 7,5% в 2018 р., 7,58% в 2019 р., 7,7% в 2020 р.). Впродовж даного періоду досліджуваний показник зріс на 2,2%. Зростання даної категорії викидів свідчить про погіршення стану екологізації за вказаним напрямком. Це пов'язано з відсутністю оновлення основних виробничих фондів, погіршенням ефективності їх використання, яке обумовлює ріст забруднень. Дані характеристики тенденцій росту негативного впливу свідчать про загрози для подальшого розвитку підприємства;

2) перевищення норм акустичних впливів від здійснення будівельних робіт в межах існуючих житлових територій (1,1% в 2014 р., 1,11% в 2015 р.,

Продовження табл. 4.46

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
II	Екологічний ефект управління впливом на довкілля								
4	Показник охорони довкілля від здійснення діяльності	0	0	0	0	0	0	0	0
5	Показник негативного впливу на довкілля від здійснення діяльності (через перевищення гранично допустимих норм)	-0,065	-0,067	-0,0885	-0,0934	-0,095	-0,0958	-0,107	-0,042
III	Еколого-економічний ефект управління відходами								
6	Економія витрат від інноваційного використання, переробки відходів будівельної діяльності (Ec).	0	0	0	0	0	0	0	0
IV	Еколого-економічний ефект будівельної продукції								
7	Показник енергоефективності (Encons)	0	0	0	0	0	0	0	0
V	Загальний показник ефективності еколого-економічних параметрів стратегії розвитку (Efeke)	-0,065	-0,067	-0,0885	-0,0934	-0,095	-0,0958	-0,107	-0,042

Джерело: складено за матеріалами [302].

Здійснено оцінювання рівня ефективності еколого-економічних компонентів стратегій розвитку досліджуваних будівельних підприємств України. Аналіз здійснено із використанням авторського підходу. Визначено, що наукова новизна авторської розробки полягає у удосконаленні науково-практичного підходу до оцінювання ефективності еколого-економічної складової стратегії розвитку суб'єкта будівельного сектору національної економіки, що охоплює всі можливі сфери екологізації діяльності (вплив на довкілля, управління відходами, енергоефективність) у обґрунтованому комплексі кількісних параметрів оцінювання. Вказаний підхід враховує існуючі вимоги чинного законодавства України в сфері екологізації та фактичну оціночну практику, в результаті застосування дає змогу визначити стратегічні орієнтири досягнення екологічної нейтральності діяльності суб'єктів будівельного сектору національної економіки та забезпечує підтримку прийняття рішень щодо стратегічного спрямування будівництва за вимогами положень концепції сталого розвитку. За результатами аналізу встановлено, що

одне з п'яти досліджуваних суб'єктів демонструвало планування інноваційного управління відходами, це, зокрема, ПрАТ «ХК «Київміськбуд». Але воно не змогло забезпечити фінансово-економічних характеристик інноваційного розвитку за цим напрямком. При цьому, всі підприємства мали негативний вплив на довкілля. Зазначене пов'язано з відсутністю інвестицій в оновлення основних виробничих фондів, використанням зношеного обладнання, яке впливає на ріст шкідливих викидів від будівельної діяльності. Слід відмітити, що представлений авторський підхід дозволяє комплексно, на загальному рівні оцінити стан досліджуваної проблематики, виявити проблеми, загрози тощо.

Висновки до розділу 4

В процесі оцінювання ефективності стратегій розвитку підприємств будівельного сектору національної економіки зроблено такі висновки:

1. Представлено методологічні підходи щодо оцінювання зовнішніх (окремо, міжнародних), внутрішніх факторів впливу розвитку будівельних підприємств. За авторським підходом здійснено оцінювання впливу зазначених категорій факторів на розвиток будівельних підприємств України за період 2014–2020 рр. Результати аналізу показали, що найбільш негативний вплив на стан сектора чинив фінансово-економічний фактор інфляції, зокрема, в 2014, 2015 рр., а найбільш позитивний – фактор капітальних інвестицій в розвиток, в 2015, 2017 рр. При цьому, в 2020 р. найбільш негативний вплив здійснювали капітальні інвестиції, зниження яких обумовило скорочення діяльності. Загальний рівень впливу внутрішніх факторів на розвиток будівельного сектору національної економіки був позитивним тільки в 2014 р. та в 2017 р. Найбільш негативна дія внутрішнього середовища почала спостерігатись в 2015 рр. з огляду на дію військово-політичних подій, погіршення фінансово-економічного стану, в 2020 р. з огляду на зниження обсягів інвестицій в розвиток. Аналіз показав, що найбільш негативний вплив на стан сектора чинив фінансово-економічний фактор цін на будівельну продукцію в 2015 р., а найбільш позитивний – фактор впливу інвестицій в інноваційний розвиток технологій, матеріалів в 2018 р. Загальний рівень впливу міжнародних факторів на розвиток будівельного сектору економіки України був позитивним тільки в 2018, 2019 рр. Найбільш негативна дія міжнародного середовища відмічалась, як і щодо внутрішніх факторів в 2015 рр. з огляду на дію військово-політичних подій, погіршення фінансово-економічного стану. В 2015 р. суттєвий негативний вплив чинить скорочення прямих іноземних інвестицій в розвиток сектора та зменшення використання прямих іноземних інвестицій на оновлення технологій та обладнання. Найбільш негативний вплив на стан сектора чинив

фінансово-економічний фактор прямих іноземних інвестицій в розвиток сектора економіки в 2015 р., а найбільш позитивний – цей же фактор в 2018 р., пов'язаний із збільшенням обсягів прямих іноземних інвестицій в розвиток.

2. Під час дослідження сучасних стратегій розвитку будівельного сектору України отримано значення рівня відповідності стратегій розвитку реалізованого потенціалу найбільших підприємств будівельного сектору економіки України за 2020 р. У якості досліджуваних суб'єктів обрано п'ять підприємств, які є найбільшими підприємствами будівельного сектору економіки України та декларують стратегічні засади розвитку які декларують стратегічні засади розвитку. До їх складу віднесене, зокрема: ПрАТ «АВП «Содружество» (встановлена стратегія концентрованого росту, існує корпоративна звітність щодо впровадження стратегічного курсу); ПрАТ «ХК «Київміськбуд» (визначена стратегія розвитку, існує корпоративна звітність щодо впровадження стратегічного курсу); ПрАТ «Домобудівний комбінат № 4» (структурний елемент Корпорації «ДБК-ЖИТЛОБУД») (визначена стратегія розвитку, існує корпоративна звітність щодо впровадження стратегічного курсу); ПрАТ «Завод залізобетонних конструкцій № 1» (визначена стратегія розвитку, існує корпоративна звітність щодо впровадження стратегічного курсу); ТОВ «Астроінвест-Енерджі» (визначена стратегія розвитку, існує корпоративна звітність щодо впровадження стратегічного курсу). Результати аналізу свідчать, що серед п'яти найбільших підприємств ПрАТ «ХК «Київміськбуд» вирізняється інноваційним орієнтиром розвитку, визначеним в рамках стратегічного планування, вказаний суб'єкт декларує стратегію концентрованого росту, стратегію інтегрованого росту та інноваційну локальну стратегію розвитку. Інші досліджувані будівельні підприємства України (ПрАТ «АВП «Содружество»; ПрАТ «Домобудівний комбінат № 4» (структурний елемент Корпорації «ДБК-ЖИТЛОБУД»), ПрАТ «Завод залізобетонних конструкцій № 1», ТОВ «Астроінвест-Енерджі») декларують лише стратегію концентрованого росту, основу на максимізації обсягів збуту в рамках

освоєної ринкової ніші. Визначено та порівняно формули стратегічного розвитку для кожного з досліджуваних суб'єктів підприємництва. Основою формул стратегічного розвитку є відповідні показники рівнів відповідності стратегії розвитку реалізованого потенціалу (C_{real}), визначені в авторській методиці. Аналіз показує картину та стан стратегічного розвитку будівельних підприємств України впродовж 2020 р. Показники стану стратегічного розвитку даних суб'єктів за цей період можуть практично застосовані для порівняння із аналогічним розвитком інших підприємств в цій сфері. Також створення таких формул може бути використано для історіографії становлення сучасних стратегій розвитку будівельних підприємств України.

3. Отримано результати оцінювання рівня внутрішнього опору впливу зовнішніх, загальних внутрішніх (галузевих) та міжнародних факторів з боку досліджуваних будівельних підприємств України впродовж 2020 р. Картина стану впливу цих факторів є історіографією стратегічного розвитку досліджуваних будівельних підприємств країни протягом вказаного періоду, яка може бути використана для порівняння за параметрами розвитку щодо протидії факторного впливу для інших підприємств в цій сфері (середніх, малих тощо). Визначена картина впливу факторів обумовлена стратегічним розвитком будівельних підприємств, положення якого визначені в процесі оцінювання рівня ефективності впровадження стратегій розвитку. Встановлено, що досліджувані будівельні підприємства не змогли продемонструвати значного опору впливу факторів, які обумовлюють трансформації розвитку за основними показниками. Проведене оцінювання ефективності впровадження інноваційної стратегії розвитку ПрАТ «ХК «Київміськбуд» за 2020 р. Визначено, що дане будівельне підприємство декларує та реалізує стратегічні інноваційні орієнтири, за деякими з них не забезпечено досягнення з огляду на дію фінансово-економічних чинників.

4. Визначено рівень ефективності еколого-економічних компонентів стратегій розвитку досліджуваних будівельних підприємств України. Аналіз

проведено із використанням авторського підходу до оцінювання ефективності еколого-економічної складової стратегії розвитку суб'єкта будівельного сектору національної економіки, що охоплює всі можливі сфери екологізації діяльності (вплив на довкілля, управління відходами, енергоефективність) у обґрунтованому комплексі кількісних параметрів оцінювання. Всі оціночні показники передбачають використання кількісних параметрів дослідження, представлені показники охоплюють всі можливі сфери екологізації будівельних підприємств (вплив на довкілля, управління відходами, енергоефективність). Результати аналізу показали, що одне з п'яти підприємств демонструвало планування інноваційного управління відходами, це, ПрАТ «ХК «Київміськбуд». Хоча воно не змогло забезпечити фінансово-економічних характеристик інноваційного розвитку за цим напрямком. Всі підприємства мали негативний вплив на довкілля. Вказане обумовлено відсутністю інвестицій в оновлення основних виробничих фондів, використанням зношеного обладнання, яке впливає на ріст шкідливих викидів від будівельної діяльності. Встановлено, що розроблена авторська методологія дозволяє комплексно, на загальному рівні оцінити стан досліджуваної проблематики, виявити проблеми, загрози.

Результати дослідження, викладені в цьому розділі, опубліковані в працях: [149; 153; 154; 155; 163].

РОЗДІЛ 5

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ СТРАТЕГІЙ РОЗВИТКУ БУДІВЕЛЬНОГО СЕКТОРУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

5.1. Удосконалення стратегічного управління будівельного сектору національної економіки за умов забезпечення сталого розвитку

Ефективність функціонування будівельних підприємств пов'язана з використанням стратегій розвитку, які б відповідали потребам ринкового простору, фінансово-економічним та технологічним критеріям функціонування в даній сфері. Досвід економічно розвинених країн в сфері стратегічного управління в будівельного сектору економіки може бути адаптований до сучасних умов діяльності вітчизняних суб'єктів. Розглянемо основні напрямки стратегічного управління будівельними підприємствами країн ЄС, США.

По-перше, в наукових працях, аналітичних дослідженнях відзначається підхід до використання стратегії коопетиції, яка широко застосовується в діяльності будівельних підприємств Польщі. Досвід Польщі розглядається зважаючи на стрімкий ріст будівельних підприємств країни, перевагу над Україною за обсягами виробленої будівельної продукції (виконаних будівельних робіт) підприємствами країни. Відповідно до положень наукових досліджень, стратегія коопетиції, є:

– суперництвом між будівельними підприємствами певної стратегічної групи, явною або прихованою кооперацією, яка встановлюється для спільної реалізації певних цілей в сфері будівництва в країні (регіоні, території) [204; 341];

– одночасно співпрацею та конкуренцією між компаніями одного сектора економіки, співпрацею в обраному сегменті з конкурентом [354].

Як свідчать матеріали дослідження [204; 341; 354], до основних напрямків діяльності будівельних підприємств Польщі в рамках цієї стратегії, можна віднести:

- 1) спільну участь у будівельних торгах: пошук контрактів; укладення консорціуму;
- 2) надання власних засобів виробництва фірмам, що співпрацюють;
- 3) використання непрямого потенціалу при реалізації великих контрактів: субпідряд, аутсорсинг.

Вивчення наукових праць, сучасної практики впровадження стратегій розвитку дозволило розробити підходи до стратегічного управління будівельними підприємствами Польщі, які використовують стратегію коопетиції. В табл. 5.1 наведено перелік та характеристику вказаних підходів. Встановлено, що на нинішньому етапі функціонування будівельних підприємств Польщі існує чотири загальних підходи (напрямки) реалізації стратегії коопетиції, типи та характер яких залежить від наступних організаційно-правових, економічних, технічних ознак, серед яких можна виокремити наступні:

- 1) коопетицію 1-ї стратегічної групи, пов'язану з співпрацею та конкуренцією на рівні малих будівельних підприємств в рамках певних проектів для інших стратегічних груп, для замовників місцевого ринку. Визначено, що використання цього стратегічного підходу притаманне об'єднанням груп підприємців-фізичних осіб будівельної сфери, які працюють для виконання локальних завдань, роботи над певними проектами, конкурують між собою в межах місцевого ринку. Зазначена стратегічна група є середовищем розвитку мікро- та малого бізнесу в будівництві.

Таблиця 5.1

Перелік та характеристика сучасних підходів до стратегічного управління будівельними підприємствами Польщі, які використовують стратегію коопетиції

№	Підходи до стратегічного управління будівельними підприємствами Польщі, які використовують стратегію коопетиції	Характеристика
1	Коопетиція 1-ї стратегічної групи (співпраця та конкуренція на рівні малих суб'єктів підприємництва в рамках певних проектів для інших стратегічних груп, для замовників місцевого ринку)	Склад 1-ї стратегічної групи: невеликі майстерні (ремісничі), що пропонують різноманітні послуги, які невеликі за масштабом для місцевого ринку. Напрямки діяльності: виконання локальних завдань; виступають підрядниками за окремими проектами будівельних робіт (оздоблювальні роботи, укладання підлоги, покрівельні роботи тощо). Ціновий сегмент реалізації стратегії: низька вартість виробництва, що дозволяє учасниками 1-ї стратегічної групи пропонувати свої послуги за низькими цінами. Територіальне поширення: місцевий ринок. Форми функціонування: суб'єкти будівельної сфери, об'єднані в малі конкурентні групи, що конкурують на місцевому ринку за: ціновими, асортиментними ознаками. До складу 1-ї стратегічної групи входять: 315 тис. підприємців-фізичних осіб суб'єктів будівельної сфери; дрібні посередники в даній сфері
2	Коопетиція 2-ї стратегічної групи (співпраця та конкуренція на рівні вузькоспеціалізованих будівельних підприємств, незалежна співпраця вузькоспеціалізованих будівельних підприємств з суб'єктами інших стратегічних груп, більших за масштабами, клієнтськими та територіальними сегментами)	Склад 2-ї стратегічної групи: вузькоспеціалізовані будівельні підприємства, що пропонують обмежений перелік будівельних робіт (послуг) різних масштабів. Склад працівників даних будівельних підприємств: професіонали з досвідом, рекомендаціями, високою кваліфікацією. Структура даних будівельних підприємств: вертикальна структура з найманим персоналом; вертикально-горизонтальна структура, представлена загальним керівництвом, якому підпорядковуються керівники мобільних груп, до яких входять фахівці певних спеціальностей в будівництві (фізичні особи та фізичні особи-підприємці). Напрямки діяльності: виконання замовлень крупних будівельних компаній (через високу якість роботи) в якості субпідрядників. Територіальне поширення: місцевий ринок. Форми функціонування: будівельні підприємства, об'єднані в конкурентні групи, що конкурують за: якісними, ціновими, асортиментними ознаками. До складу 2-ї стратегічної групи входять: підприємці-фізичні особи суб'єкти будівельної сфери; вузькоспеціалізовані будівельні підприємства
3	Коопетиція 3-ї стратегічної групи (комплексна співпраця та конкуренція на рівні будівельних підприємств, незалежна співпраця з суб'єктами 1-ї, 2-ї та 4-ї стратегічних груп)	Склад 3-ї стратегічної групи: середні будівельні підприємства, що реалізують на рівні співпраці один з одним або окремо (можливо із співпрацею з суб'єктами інших стратегічних груп) інвестиційні будівельні проекти (великі та середні інвестиції регіональних ринків). Структура даних будівельних підприємств: вертикальна структура з найманим персоналом; вертикально-горизонтальна структура, представлена загальним керівництвом, якому підпорядковуються керівники груп, сформованих на рівні суб'єктів 1-ї, 2-ї стратегічних груп. Напрямки діяльності: реалізація середніх та крупних інвестиційних будівельних проектів регіональних масштабів. Територіальне поширення: регіональний ринок. Форми функціонування: середні будівельні підприємства, об'єднані в конкурентні групи, що конкурують за: ціновими ознаками
4	Коопетиція 4-ї стратегічної групи (комплексна співпраця великих будівельних підприємств, об'єднаних у великі фінансові групи, які співпрацюють з суб'єктами інших стратегічних груп)	Склад 4-ї стратегічної групи: великі будівельні підприємства, об'єднані в великі фінансові групи. Структура даних будівельних підприємств: вертикальна структура з найманим персоналом; вертикально-горизонтальна структура, представлена загальним керівництвом, якому підпорядковуються керівники груп, сформованих на рівні суб'єктів 1-ї, 2-ї, 3-ї стратегічних груп. Напрямки діяльності: реалізація великих інвестиційних будівельних проектів національного та зарубіжних масштабів. Територіальне поширення: національний та зарубіжний ринок. Форми функціонування: великі будівельні підприємства, об'єднані в великі фінансові групи, що конкурують за: високотехнологічними, організаційними, якісними, асортиментними ознаками, ознаками масштабу діяльності та інвестицій

Джерело: складено автором за матеріалами [204; 341; 354].

Важливо відмітити, що учасники 1-ї стратегічної групи функціонують в Польщі керуючись певними вимогами до забезпечення конкурентних переваг, зокрема: ціновими та асортиментними. Також потрібно відзначити, що учасники цієї групи, як і відповідних малих груп, які є її складовими не створюють перешкод для входження нових членів, що свідчить про високу конкуренцію на ринку [375];

2) коопетицію 2-ї стратегічної групи, орієнтовану на співпрацю та конкуренцією на рівні вузькоспеціалізованих будівельних підприємств, незалежну співпрацю вузькоспеціалізованих суб'єктів з суб'єктами інших стратегічних груп, більших за масштабами, клієнтськими та територіальними сегментами. Вказано, що даний стратегічний підхід використовують як об'єднання груп суб'єктів, так і окремі суб'єкти в цій сфері, націлені на виконання вузькопрофільних робіт в сфері будівельних робіт високої якості (з відповідним використанням високотехнологічного обладнання, технологій). Вказана стратегічна група є середовищем розвитку малого вузькопрофільного будівельного бізнесу. Доведено, що учасники 2-ї стратегічної групи працюють в Польщі керуючись певними вимогами до забезпечення конкурентних переваг, а саме: якісними, ціновими та асортиментними. Як і у випадку учасників 1-ї стратегічної групи, вхід до 2-ї стратегічної групи не передбачає певних перешкод з боку конкурентів, що демонструє високу конкуренцію ринку [375];

3) коопетицію 3-ї стратегічної групи, орієнтовану на комплексну співпрацю та конкуренцію на рівні середніх будівельних підприємств, незалежну співпрацю з суб'єктами 1-ї, 2-ї та 4-ї стратегічних груп. Визначається, що вказаний стратегічний підхід використовують як об'єднання груп будівельних підприємств, так і окремі суб'єкти в цій сфері, орієнтовані на реалізацію середніх та крупних інвестиційних будівельних проектів регіональних масштабів. Зазначена стратегічна група є середовищем розвитку середнього будівельного бізнесу. Виявлено, що учасники 3-ї стратегічної групи досягають конкурентних переваг більшою мірою завдяки орієнтуванню на цінові

параметри. Як і стосовно учасників 1-ї, 2-ї стратегічних груп, вхід до 3-ї стратегічної групи не пов'язаний з певними перешкодами з боку конкурентів, що вказує на високу конкуренцію ринку [375];

4) коопетицію 4-ї стратегічної групи, орієнтовану на комплексну співпрацю великих будівельних підприємств, об'єднаних у великі фінансові групи, які співпрацюють з суб'єктами інших стратегічних груп. Відмічено, що даний стратегічний підхід використовується для реалізації великих інвестиційних будівельних проектів національного та зарубіжних масштабів. Вказана стратегічна група є середовищем розвитку великого будівельного бізнесу. Виявлено, що учасники 4-ї стратегічної групи досягають конкурентних переваг більшою мірою завдяки орієнту на параметри технологічності, організаційні, якісні, асортиментні ознаки, ознаки масштабу діяльності та інвестицій. Як і стосовно учасників 1-ї, 2-ї, 3-ї стратегічних груп, вхід до 4-ї стратегічної групи не пов'язаний з певними перешкодами з боку конкурентів, що демонструє високу конкуренцію ринку [375].

Дослідження наукових матеріалів, практичних аспектів функціонування будівельних підприємств Польщі дозволило констатувати, що стратегія коопетиції може мати загальну назву стратегії розвитку організованого інституційного багаторівневого господарства, керованого із застосуванням ринкових методів. Впровадження основних засад вказаної стратегії відповідно до умов будівельних підприємств України щодо учасників чотирьох стратегічних груп суб'єктів має певні характеристики (сильні, слабкі сторони, можливості та загрози перспектив адаптації), які необхідно враховувати при прийнятті рішень стосовно використання.

За даними дослідження переліку та характеристик сучасних підходів до стратегічного управління будівельними підприємствами Польщі, які використовують стратегію коопетиції, здійснено спробу визначення основних сильних, слабких сторін, можливостей та загроз перспектив адаптації стратегії щодо учасників кожної стратегічної групи в Україні (SWOT-аналіз перспектив

адаптації стратегії щодо учасників кожної стратегічної групи в Україні) (табл. Г.2, Г.3, Г.4, Г.5 Додатку Г).

Для цілей SWOT-аналізу визначимо можливі характеристики кожної з категорій (стратегічної групи) будівельних підприємств (в тому числі суб'єктів підприємництва – фізичних осіб-підприємців (ФОПів)) України щодо яких може бути адаптований польський досвід впровадження стратегії коопетиції (табл. Г.1, Додаток Г). За результатами дослідження було виокремлено чотири перспективних стратегічних групи будівельних підприємств (суб'єктів підприємництва) України щодо яких може бути адаптований досвід Польщі стосовно впровадження стратегії коопетиції. Ці категорії в цілому відповідають характеристикам аналогічних категорій (стратегічних груп), що існують в Польщі. Зокрема, виділено: 1-у стратегічну групу, до складу якої входять: «фізичні особи (будівельники) (без реєстрації підприємництва) (неофіційний сектор), фізичні особи-підприємці, мікро- та малі будівельні підприємства (офіційний сектор); 2-у стратегічну групу, представлену фізичними особами-підприємцями, мікро- та малими будівельними підприємствами (офіційний сектор), задіяними в сфері виконання будівельних послуг (робіт) вузької спеціалізації різних масштабів; 3-ю стратегічну групу, що включає середні підприємства, що реалізують на рівні співпраці один з одним або окремо (можливо із співпрацею з суб'єктами інших стратегічних груп) інвестиційні будівельні проекти (великі та середні інвестиції регіональних ринків); 4-у стратегічну групу, до якої входять великі підприємства, об'єднані в великі фінансові групи (інші форми об'єднань, асоціацій, груп)» [23]. При цьому, важливою відмінністю в складі учасників є структура 1-ї стратегічної групи. Зокрема, якщо в досвіді Польщі в до цієї категорії входять учасники офіційного сектору, то в умовах українського досвіду це офіційний та неофіційний сектор.

Відмічено, що неофіційний будівельний сектор в даній стратегічній групі може перейти в розряд офіційного за умов працевлаштування. Джерело доходів: неофіційні з боку фізичних осіб, які не є підприємцями, не декларують

результатів діяльності; офіційні з боку фізичних осіб-підприємців, мікро- та малих будівельних підприємств (відмінність від офіційних доходів в досвіді Польщі).

В табл. Г.2 (додаток Г) представлено SWOT-аналіз перспектив адаптації стратегії коопетиції щодо учасників 1-ї стратегічної групи в Україні. Дослідження результатів проведеного SWOT-аналізу дозволило сформулювати наступні висновки:

1) склад та характеристика впливу сильних сторін свідчить про достатні перспективи адаптації стратегії коопетиції щодо учасників 1-ї стратегічної групи в Україні, зокрема: високий рівень мобільності учасників є перевагою, яка свідчить про вплив на можливості реалізації термінових проектів, що пропонуються іншими учасниками ринку (стратегічними групами); великий асортимент будівельних робіт, які виконуються, дозволяє залучати учасників стратегічної групи до виконання замовлень з боку інших стратегічних груп при реалізації будівельних проектів; гнучка цінова політика забезпечує потреби місцевого ринку в низькому ціновому сегменті;

2) структура та характеристика слабких сторін демонструє суттєві негативні характеристики стосовно перспектив адаптації стратегії коопетиції щодо учасників 1-ї стратегічної групи в Україні. Переважно ці сторони пов'язані з впливом на діяльність стратегічної групи неофіційного сектору, який обумовлює наступні загрози діяльності, і включають якість, гарантії, надійність;

3) структура та характеристика можливостей показує про існування значних перспектив адаптації стратегії коопетиції щодо учасників 1-ї стратегічної групи в Україні. При цьому, основний орієнтир здійснено на декларуванні їх реалізації під впливом переходу неофіційного сектору до складу офіційного;

4) склад та характеристика загроз свідчить про те, що негативні перспективи щодо впровадження будівельних проектів (в тому числі з боку

учасників інших стратегічних груп) можливі у разі, якщо на ринку буде продовжувати функціонувати неофіційний сектор.

В табл. Г.3 (додаток Г) наведено SWOT-аналіз перспектив адаптації стратегії коопетиції щодо учасників 2-ї стратегічної групи в Україні.

Вивчення результатів табл. Г.3 (додаток Г) показало, що: «у разі адаптації стратегії коопетиції щодо учасників 2-ї стратегічної групи в Україні існують сильні сторони, слабкі сторони, загрози та можливості в цілому за ступенем впливу на перспективи впровадження зазначеного стратегічного напрямку. Успішне планування, управління впровадженням зазначеної стратегії дасть змогу забезпечити ефективність її реалізації.

В табл. Г.4 (додаток Г) подано SWOT-аналіз перспектив адаптації стратегії коопетиції щодо учасників 3-ї стратегічної групи в Україні» [23].

Вивчення отриманих результатів дослідження (табл. Г.4) показала, що за умов адаптації стратегії коопетиції щодо учасників 3-ї стратегічної групи в Україні існують сильні сторони, слабкі сторони, загрози та можливості в цілому за рівнем та характером впливу на перспективи впровадження зазначеного стратегічного напрямку. Якісне планування, управління впровадженням вказаної стратегії дасть змогу забезпечити ефективність її реалізації в умовах функціонування цієї стратегічної групи. Важливо відмітити, що, на відміну від учасників 3-ї стратегічної групи Польщі, українські учасники мають істотну слабку сторону, пов'язану з фактичною складністю доступу до тендерів на будівельні проекти, обумовлену корупцією.

В табл. Г.5 (додаток Г) представлено SWOT-аналіз перспектив адаптації стратегії коопетиції щодо учасників 4-ї стратегічної групи в Україні.

Результати дослідження (табл. Г.5) показали, що за умов адаптації стратегії коопетиції щодо учасників 4-ї стратегічної групи в Україні існують сильні сторони, слабкі сторони, загрози та можливості в цілому за рівнем та характером впливу на перспективи впровадження зазначеного стратегічного напрямку. Успішне планування, управління впровадженням вказаної стратегії

дасть змогу забезпечити ефективність її реалізації в умовах функціонування цієї стратегічної групи.

Слід відзначити, що на відміну від учасників 4-ї стратегічної групи Польщі, українські учасники мають істотну слабку сторону, пов'язану з фактичною складністю доступу до тендерів на будівельні проекти, обумовлену корупцією (як і щодо учасників 3-ї стратегічної групи).

Встановлено, що впровадження стратегії коопетиції в умовах функціонування будівельних підприємств (суб'єктів підприємництва) України потребує врахування особливостей, яких немає в Польщі, зокрема, вирішення проблеми неофіційного сектору в рамках 1-ї стратегічної групи та існування проблеми доступу до тендерів на будівельні проекти, обумовлену корупцією для учасників 3-ї, 4-ї стратегічних груп. Подолання зазначених проблем в Україні дасть можливість забезпечити зростання діяльності, збільшення частки зарубіжного ринку тощо.

По-друге, в наукових матеріалах, аналітичних дослідженнях виділяється підхід до використання стратегії енергозбереження (енергоефективності) щодо різних напрямків управління будівництвом, характеристик будівельної продукції. Зокрема, можна виділити врахування в стратегіях розвитку сучасних великих будівельних компаніях Німеччини, Канади, США орієнту на створення будівель з нульовим споживанням енергії (коли обсяг виробництва енергії на місці через відновлювальні джерела дорівнює обсягу споживання такої енергії) [369]. Аналіз емпіричних досліджень досвіду управління будівлями з нульовим енергоспоживанням в США (новобудовами) дозволив виділити основні характеристики стратегії енергоефективності, яка є основою стратегічного управління будівельною продукцією такої категорії (табл. 5.2).

Таблиця 5.2

Основні характеристики стратегії енергоефективності, яка є основою стратегічного управління будівельною продукцією такої категорії (на прикладі досвіду США)

№ п/п	Показник стратегії	Ознака
1	Загальний орієнтир на енергоефективність будівельної продукції	Узгоджується з майбутніми власниками будівель (або інвесторами будівельного проекту)
2	Обґрунтування техніко-економічних аспектів енергоефективності будівельної продукції:	
2.1	Технічні показники виробництва енергії з відновлюваних джерел для потреб будівлі (нульове споживання енергії)	Обґрунтування в проектній документації згідно з чинними вимогами
2.2	Економічні показники виробництва енергії з відновлюваних джерел для потреб будівлі:	
2.2.1	Очікуваний строк окупності будівлі при впровадженні енергоефективної програми нульового споживання енергії	12 років 2,5–3,75% щороку
2.2.3	Економія витрат на комунальні послуги	від 26 до 45%
3	Зниження впливу на екологію (скорочення використання енергетичних ресурсів)	від 26 до 45%

Джерело: складено автором за матеріалами [369].

Відмічено, що основними характеристиками стратегії енергоефективності, яка є основою стратегічного управління будівельною продукцією з нульовим енергоспоживанням в США (новобудовами) є: загальний орієнтир на енергоефективність будівельної продукції; техніко-економічні аспекти енергоефективності будівельної продукції; позитивний екологічний вплив на навколишнє природне середовище. Вітчизняні умови розвитку та управління об'єктами нерухомості мають певні особливості, тому адаптація зарубіжного досвіду щодо виробництва будівельної продукції з нульовим енергоспоживанням потребує відповідного узгодження з управлінськими компаніями. Але в цілому, в Україні впровадження вказаного заходу на масовому рівні є актуальним зважаючи на потребу економії ресурсів та грошових коштів населення.

По-третє, розвиток будівельних підприємств (суб'єктів підприємництва) розвинених країн пов'язаний із використанням інноваційних технологічних стратегій, що передбачають впровадження у виробничих процесах високотехнологічної техніки, обладнання, технологій (зокрема, дронів, роботів, 3-D моделювання у виробництві певних частин будівельної продукції). А саме, досвід Німеччини свідчить, що зростання обсягу виробленої будівельної продукції (виконаних будівельних робіт) підприємствами країни за 2014–2020 рр. було забезпечено в тому числі завдяки масштабному використанню [371]:

- дронів (безпілотних пристроїв) на всіх етапах виробництва для звітування перед інвесторами, для оцінки ходу будівництва, для встановлення розходжень та помилок у робот;

- роботів для здійснення високотехнологічних однотипних робіт, через брак кваліфікованих кадрів;

- 3-D моделювання у виробництві певних частин будівельної продукції, яке підвищило термін виконання будівельних робіт.

Впровадження високотехнологічного обладнання, робототехніки в умовах функціонування українських будівельних підприємств можливе на рівні високотехнологічних суб'єктів цієї сфери, великих та середніх учасників ринку через потребу здійснення вагомих фінансових інвестицій на придбання техніки, технологій тощо. При цьому, за умов ефективного планування використання новітніх технологій в загальній стратегії розвитку суб'єкти сектора економіки можуть забезпечити вагомі ринкові, економічні пріоритети, особливо якщо буде реалізовано досвід Польщі щодо стратегії коопетиції.

В дослідженні розглянуто зарубіжний досвід удосконалення стратегічного управління розвитком будівельних підприємств (суб'єктів підприємництва). Серед основних підходів до удосконалення проаналізовано: перспективи адаптації стратегії коопетиції (стратегія розвитку організованого інституційного багаторівневого господарства, керованого із застосуванням

ринкових методів), яка використовується будівельними підприємствами (суб'єктами підприємництва) Польщі; можливість впровадження стратегії енергоефективності, яка є основою стратегічного управління будівельною продукцією з нульовим енергоспоживанням; ймовірність застосування німецького досвіду використання інноваційних технологічних стратегій, що передбачають впровадження у виробничих процесах високотехнологічної техніки, обладнання, технологій (зокрема, дронів, роботів, 3-D моделювання у виробництві певних частин будівельної продукції).

5.2. Ефективність та перспективність використання закордонного досвіду в сфері стратегічного управління будівельним сектором національної економіки

Удосконалення стратегічного управління будівельними підприємствами (суб'єктами підприємництва) через використання зарубіжного досвіду, зокрема, стратегій розвитку провідних країн Європи, є важливою сферою удосконалення. Ця сфера передбачає використання низки напрямків щодо покращення, які передбачають впровадження складних технологічних, економічних інновацій в досліджуваному секторі економіки. Ефективна реалізація вказаних напрямків розвитку можлива за певних умов функціонування вітчизняного середовища (або приведення стану функціонування будівельних підприємств (суб'єктів підприємництва) України до необхідних характеристик). Для найбільш оптимального використання зарубіжного досвіду потрібно оцінити всі можливі проблеми, що пов'язані з адаптацією кращих стратегій розвитку.

Встановлено, що: «вивченням питання використання зарубіжного досвіду в сфері стратегічного управління в будівництві займались вітчизняні та зарубіжні науковці, дослідники, серед яких: С. Денисюк, О. Коцар, Ю. Чернецька (вивчення проблем впровадження досвіду США та ЄС в сфері

стратегій енергозбереження будівель) [76]; Е. Калицький (перешкоди та проблемні засади використання європейського досвіду енергозбереження в будівництві на прикладі Білорусі (схожі умови)) [109]; Ю. Пинда (можливості впровадження зарубіжного досвіду застосування інноваційних напрямків в будівництві) [241]; Л. Хетемьяки, 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) [317]; низка авторів, які вивчали окремі проблеми впровадження європейського досвіду стратегічного управління на багатогалузевому рівні. Як свідчить дослідження наукових, аналітичних праць, на сучасному етапі розвитку відсутній комплексний підхід до систематизації проблемних аспектів застосування європейського досвіду в сфері стратегічного управління будівельного сектору економіки в умовах функціонування українських суб'єктів господарювання, нормативно-правового регулювання даного напрямку» [23]. Проведемо визначення проблем адаптації досвіду інших країн стосовно реалізації стратегій розвитку будівельних підприємств (суб'єктів підприємництва) України.

По-перше, проведемо аналіз проблем адаптації в Україні стратегії коопетиції (стратегії розвитку організованого інституційного багаторівневого господарства, керованого із застосуванням ринкових методів).

Встановлено, що стратегія коопетиції отримала впровадження в Польщі, деяких країнах ЄС (зокрема, Латвії), частково в Німеччині (певні її аспекти – використання спільної участі в будівельних проектах суб'єктів господарювання різних рівнів, іноді конкурентів одного рівня) [364]. Аналіз наукових матеріалів [364], аналітичних даних [351] свідчить, що стратегія коопетиції найчастіше використовується в практиці країн ЄС для виконання повного циклу будівельних (ремонтних) робіт («full-cycle construction» з англ.), що включає:

«– розробку та представлення інвесторам інвестиційного плану будівельного проекту;

- проектування, оцінку впливу будівництва та будівлі на довкілля (згідно з існуючими нормативно-правовими вимогами);
- закупівлю будівельних матеріалів, устаткування для забезпечення будівництва;
- будівництво згідно з проектною документацією;
- оцінку дотримання виконання проекту на всіх стадіях, оцінку поточного впливу на довкілля на кожному з етапів будівництва об'єкта;
- управління всіма стадіями реалізації проекту;
- подальше обслуговування і управління (один з структурних підрозділів виступає у якості управляючої компанії)» [23].

Встановлено, що: «на підставі дослідження основних характеристик, тенденції розвитку будівельних підприємств (суб'єктів підприємництва) України, стану співпраці між суб'єктами господарювання виявлено, що конкурентні умови, можливості українських та зарубіжних учасників ринку відрізняються, що впливає на проблеми адаптації провідного досвіду стратегічного управління за вказаним напрямком. Розглянемо основні проблемні аспекти впровадження стратегії коопетиції в сучасних умовах функціонування будівельних підприємств (суб'єктів підприємництва) України для кожної із стратегічних груп (1-ї – фізичні особи (будівельники) (без реєстрації підприємництва) (неофіційний сектор), фізичні особи-підприємці, мікро- та малі будівельні підприємства (офіційний сектор); 2-ї – фізичні особи-підприємці, мікро- та малі будівельні підприємства (офіційний сектор), задіяні в сфері виконання будівельних послуг (робіт) вузької спеціалізації різних масштабів; 3-ї – середні підприємства, що реалізують на рівні співпраці один з одним або окремо (можливо із співпрацею з суб'єктами інших стратегічних груп) інвестиційні будівельні проекти (великі та середні інвестиції регіональних ринків); 4-ї – великі підприємства, об'єднані в великі фінансові групи (інші форми об'єднань, асоціацій, груп)).

На рис. 5.1 представлено методологію порядку оцінювання впливу фактичних проблем на можливість адаптації стратегії коопетиції щодо учасників всіх стратегічних груп в Україні.

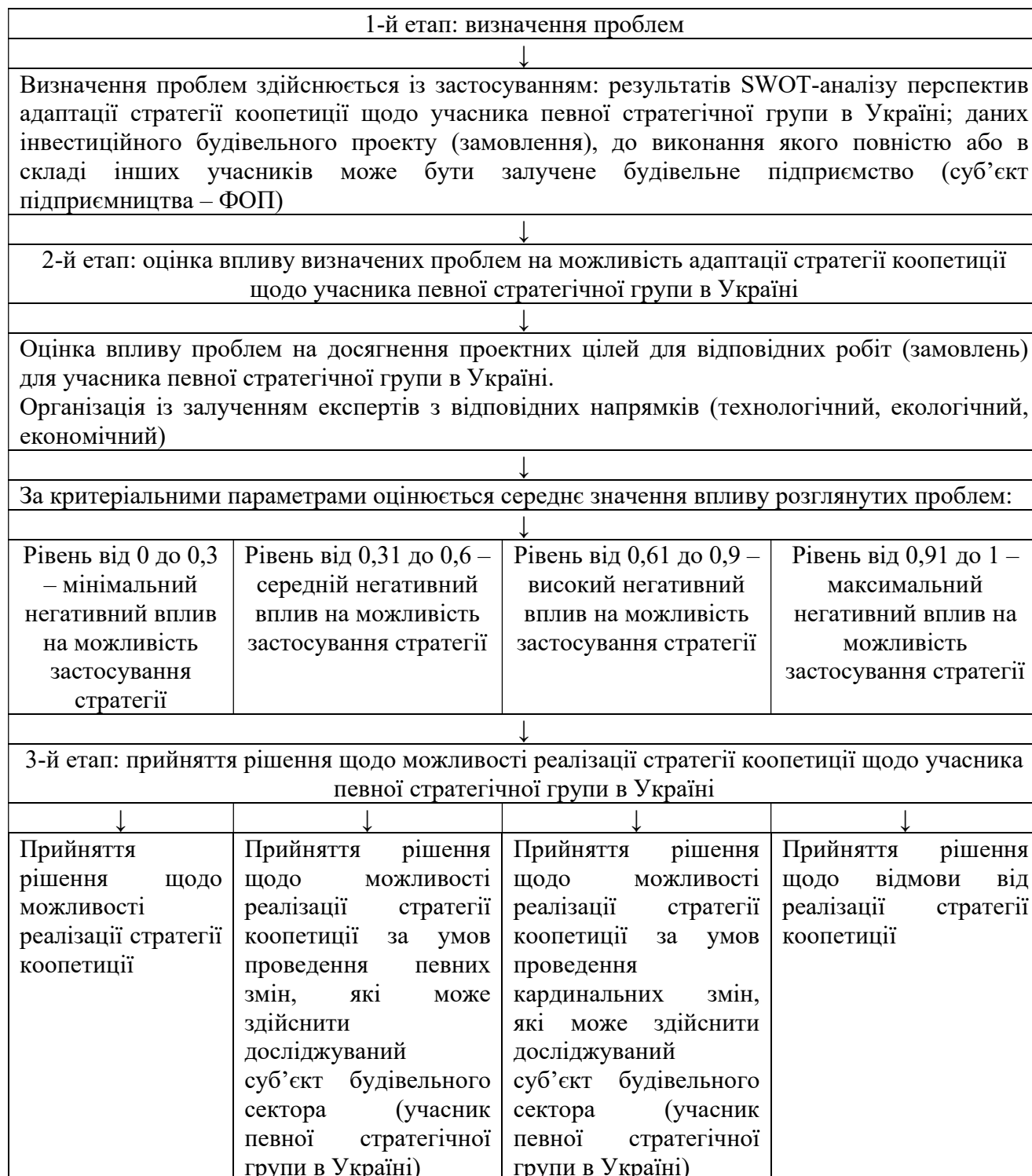


Рис. 5.1. Етапи оцінювання впливу фактичних проблем на можливість адаптації стратегії коопетиції щодо учасників всіх стратегічних груп в Україні

Джерело: складено автором

Вказаний порядок оцінювання сформульовано із використанням критеріального методу, експертного методу, порівняльного методу, прогнозного методу, методу дерева рішень. Зазначена методологія оцінювання включає три ключових етапів, в рамках яких передбачено формулювання переліку оціночних проблем, оцінювання впливу кожної з них на можливість адаптації стратегії коопетиції щодо учасника певної стратегічної групи в Україні у відповідному порядку, прийняття управлінського рішення стосовно можливості реалізації вказаної стратегії з огляду на виявлені результати оцінювання.

Керуючись методологічними даними (рис. 5.1), науковими, аналітичними даними здійснено оцінювання впливу основних проблем на можливість адаптації стратегії коопетиції щодо учасників 1-ї стратегічної групи в Україні» [23].

В табл. 5.3 наведено основні проблемні аспекти реалізації стратегії коопетиції щодо учасників 1-ї стратегічної групи в Україні. Оцінювання здійснене із залученням десяти експертів з відповідних напрямків, а саме: «трьох з технологічного напрямку, трьох з екологічного напрямку, трьох з економічного напрямку.

Таблиця 5.3

**Основні проблемні аспекти впровадження стратегії коопетиції
щодо учасників 1-ї стратегічної групи в Україні**

№ п/п	Найменування проблеми, яка впливає на можливість адаптації стратегії коопетиції	Загальна середня експертна оцінка, у десят. один.
1	2	3
I	Можливість залучення учасників 1-ї стратегічної групи в Україні до проектних будівельних робіт повного циклу на договірних умовах для виконання певних ділянок робіт (не вузькопрофільних)	
1	Низька якість, низький рівень компетенції та недостатні гарантії (або відсутність гарантій якості) будівельних (ремонтних) робіт	0,8
2	Незручність договірного оформлення участі суб'єктів 1-ї стратегічної групи у великих проектах через потребу оформлення осіб, які не є будівельними підприємствами та ФОПами, мікро- та малими підприємствами за трудовими договорами. Оформлення трудових договорів передбачає навантаження на документообіг для учасника іншої стратегічної групи або 1-ї стратегічної групи, яка залучає учасників, які не зареєстровані офіційно як суб'єкти підприємництва	0,8

Продовження табл. 5.3

1	2	3
3	Ненадійність учасників 1-ї стратегічної групи в Україні через низький рівень відповідальності	0,8
4	Небажання багатьох учасників неофіційного сектору переходити до категорії офіційного. Цей проблемний аспект повністю унеможливує залучення таких суб'єктів будівельного сектору до участі у інвестиційних будівельних проектах повного циклу офіційно, але на практиці їх робота використовується в проектах зазначеної категорії іншими учасниками стратегічних груп	0,9
5	Діяльність учасників неофіційного сектору є передумовою отримання неофіційних доходів для таких суб'єктів, витрат для інших учасників стратегічних груп, порушення податкового законодавства України	0,8
6	Ріст травмування працівників будівельних підприємств та ФОПів через відсутність легалізації діяльності, зниження конкуренції стратегічної групи через недостатню якість будівельної продукції	0,8
7	Низька ресурсна забезпеченість	0,6
8	Загальна оцінка впливу проблем на можливість адаптації стратегії коопетиції	0,78
9	Рішення щодо можливості адаптації стратегії коопетиції	Існує можливість реалізації стратегії коопетиції за умов проведення кардинальних змін, які може здійснити досліджуваний суб'єкт підприємництва (учасник 1-ї стратегічної групи в Україні): 1) оформлення підприємницької або трудової діяльності суб'єктів будівельної діяльності, які функціонують в неофіційному секторі у виглядів ФОПів, мікро- або малих підприємств, за трудовими договорами; 2) підвищення рівня кваліфікації учасників або працівників 1-ї стратегічної групи в Україні; 3) вирішення інших проблем завдяки виконанню 1-ї та 2-ї зміни

Джерело: складено автором за матеріалами [29; 36], табл. Г.2 (додаток Г).

За результатами дослідження встановлено, що незважаючи на високий рівень впливу ключових проблем (значення 0,78), існує можливість реалізації стратегії коопетиції за умов проведення кардинальних змін, які може здійснити досліджуваний суб'єкт будівельної діяльності (учасник 1-ї стратегічної групи в Україні). Серед переліку таких змін визначено наступні: 1) оформлення підприємницької або трудової діяльності суб'єктів будівельної сфери, які функціонують в неофіційному секторі у виглядів ФОПів, мікро- або малих підприємств, за трудовими договорами; 2) підвищення рівня кваліфікації

учасників або працівників 1-ї стратегічної групи в Україні; 3) вирішення інших проблем завдяки виконанню 1-ї та 2-ї зміни.

В табл. 5.4 наведено основні проблемні аспекти впровадження стратегії коопетиції щодо учасників 2-ї стратегічної групи в Україні. Оцінювання здійснене із залученням десяти експертів з відповідних напрямків, а саме: трьох з технологічного напрямку, трьох з екологічного напрямку, трьох з економічного напрямку» [23].

Визначено, що: «відповідно до результатів дослідження виявлено, що хоча і встановлено факт високого рівня впливу ключових проблем (значення 0,81), є перспектива адаптації стратегії коопетиції за умов проведення кардинальних змін, які може здійснити досліджуваний суб'єкт будівельної сфери (учасник 2-ї стратегічної групи в Україні). В складі переліку вказаних змін виокремлено такі, зокрема: 1) залучення інвестицій для придбання новітніх технологій та обладнання під гарантії учасників 3-ї та / або 4-ї стратегічної груп (зважаючи на потребу отримання якісних вузькопрофільних будівельних та ремонтних робіт); 2) підвищення рівня кваліфікації учасників або працівників 2-ї стратегічної групи в Україні; 3) вирішення інших проблем завдяки виконанню 1-ї та 2-ї зміни.

Таблиця 5.4

Основні проблемні аспекти впровадження стратегії коопетиції щодо учасників 2-ї стратегічної групи в Україні

№ п/п	Найменування проблеми, яка впливає на можливість адаптації стратегії коопетиції	Загальна середня експертна оцінка, у десят. один.
1	2	3
I	Можливість залучення учасників 2-ї стратегічної групи в Україні до проектних будівельних робіт повного циклу на договірних умовах для виконання вузькопрофільних ділянок робіт	
1	Низька мобільність кадрів, мобільних груп через потребу транспортування обладнання, зайнятість кадрів за іншими об'єктами	0,8
2	Проблема відсутності фахівців за певними спеціалізаціями через відтік кадрів закордон, скорочення нових кадрів, проблема погіршення кадрового потенціалу через скорочення кадрів вузьких спеціалізацій	0,8
3	Проблема відсутності власних оборотних коштів для оновлення обладнання, проблема зростання зносу технологій, обладнання	0,85

Продовження табл. 5.4

1	2	3
4	Проблема погіршення якості, ціни, асортименту через зростання зносу технологій, обладнання	0,8
5	Проблема зменшення доходів та капіталу через погіршення кадрового потенціалу, зростання зносу технологій, обладнання, зменшення обсягів замовлень	0,8
6	Загальна оцінка впливу проблем на можливість адаптації стратегії коопетиції	0,81
7	Рішення щодо можливості адаптації стратегії коопетиції	Існує можливість реалізації стратегії коопетиції за умов проведення кардинальних змін, які може здійснити досліджуваний суб'єкт будівельної сфери (учасник 2-ї стратегічної групи в Україні): 1) залучення інвестицій для придбання новітніх технологій та обладнання під гарантії учасників 3-ї та / або 4-ї стратегічної груп будівельного сектора України (зважаючи на потребу отримання якісних вузькопрофільних будівельних та ремонтних робіт); 2) підвищення рівня кваліфікації учасників або працівників 2-ї стратегічної групи в Україні; 3) вирішення інших проблем завдяки виконанню 1-ї та 2-ї зміни

Джерело: складено автором за матеріалами [29; 36], табл. Г.3 (додаток Г).

В табл. 5.5 подано основні проблемні аспекти впровадження стратегії коопетиції щодо учасників 3-ї стратегічної групи в Україні. Оцінювання здійснене із залученням десяти експертів з відповідних напрямків, а саме: трьох з технологічного напрямку, трьох з екологічного напрямку, трьох з економічного напрямку.

Таблиця 5.5

Основні проблемні аспекти впровадження стратегії коопетиції щодо учасників 3-ї стратегічної групи в Україні

№ п/п	Найменування проблеми, яка впливає на можливість адаптації стратегії коопетиції	Загальна середня експертна оцінка, у десят. один.
1	2	3
1	Можливість залучення учасників 3-ї стратегічної групи в Україні до проектних будівельних робіт повного циклу на договірних умовах для виконання інвестиційних будівельних проектів (великих та середніх інвестицій регіональних ринків) самостійно або у співпраці з учасниками 4-ї стратегічної групи в Україні (для реалізації великих інвестиційних будівельних проектів національного та зарубіжних масштабів)	
1	Проблема фактичної складності доступу до тендерів на будівельні проекти через корупцію на різних рівнях	0,9

Продовження табл. 5.5

1	2	3
2	Проблема доступу до капіталу через високі кредитні ставки, недостатність власних кредитних коштів	0,8
3	Проблема високого рівня зносу обладнання, технологій, зростання рівня зносу	0,8
4	Висока ціна та недостатня якість будівельних робіт через високий знос обладнання, технологій, відсутність капіталу на оновлення	0,8
5	Проблема скорочення обсягів реалізації будівельних проектів через погіршення соціально-економічного стану (зовнішній фактор), зношуваність обладнання, технологій (внутрішній фактор)	0,8
6	Проблема скорочення кадрового потенціалу	0,6
7	Загальна оцінка впливу проблем на можливість адаптації стратегії коопетиції	0,78
8	Рішення щодо можливості адаптації стратегії коопетиції	Існує можливість реалізації стратегії коопетиції за умов проведення кардинальних змін, які може здійснити досліджуваний суб'єкт будівельної сфери (учасник 3-ї стратегічної групи в Україні): 1) розширення кола учасників, об'єднання капіталу, можливість придбання обладнання, технологій без залучення кредитних коштів за високими ставками; 2) покращення мотивації кадрів для забезпечення кадрового потенціалу; 3) вирішення основних проблем завдяки виконанню 1-ї та 2-ї зміни; 4) вплив на скорочення впливу 1-ї проблеми через ініціативу покращення прозорості тендерів на будівництво в сферах масштабного попиту (зокрема, модернізації систем теплопостачання)

Джерело: складено автором за матеріалами [29; 36], табл. Г.4 (додаток Г).

Згідно з отриманими результатами дослідження доведено, що хоча і встановлено факт високого рівня впливу ключових проблем (значення 0,78), існує можливість адаптації стратегії коопетиції за умов проведення кардинальних змін, які може здійснити досліджуваний суб'єкт будівельної сфери (учасник 3-ї стратегічної групи в Україні). До переліку зазначених змін віднесено наступні, а саме: 1) розширення кола учасників, об'єднання капіталу, можливість придбання обладнання, технологій без залучення кредитних коштів за високими ставками; 2) покращення мотивації кадрів для забезпечення кадрового потенціалу; 3) вирішення основних проблем завдяки виконанню 1-ї та 2-ї зміни; 4) вплив на скорочення впливу 1-ї проблеми через ініціативу

покращення прозорості тендерів на будівництво в сферах масштабного попиту (зокрема, модернізації систем теплопостачання)» [23].

В табл. 5.6 представлено основні проблемні аспекти впровадження стратегії коопетиції щодо учасників 4-ї стратегічної групи в Україні. Оцінювання здійснене із залученням десяти експертів з відповідних напрямків, а саме: трьох з технологічного напрямку, трьох з екологічного напрямку, трьох з економічного напрямку.

Аналіз отриманих результатів дослідження показав, що: «незважаючи на факт високого рівня впливу ключових проблем (значення 0,8), є перспектива адаптації стратегії коопетиції за умов проведення кардинальних змін, які може здійснити досліджуваний суб'єкт будівельної сфери (учасник 4-ї стратегічної групи в Україні). Визначено перелік таких змін, серед яких: 1) розширення кола учасників, об'єднання капіталу, можливість придбання обладнання, технологій без залучення кредитних коштів за високими ставками; 2) покращення мотивації кадрів для забезпечення кадрового потенціалу; 3) вирішення основних проблем завдяки виконанню 1-ї та 2-ї зміни; 4) вирішення проблеми виникнення конфлікту інтересів через співпрацю з учасниками в рамках об'єднання, орієнтованих на спільні цілі, виконання взятих зобов'язань;

Таблиця 5.6

Основні проблемні аспекти впровадження стратегії коопетиції щодо учасників 4-ї стратегічної групи в Україні

№ п/п	Найменування проблеми, яка впливає на можливість адаптації стратегії коопетиції	Загальна середня експертна оцінка, у десят. один.
1	2	3
I	Можливість залучення учасників 4-ї стратегічної групи в Україні до проектних будівельних робіт повного циклу на договірних умовах для реалізації великих інвестиційних будівельних проектів національного та зарубіжних масштабів	
1	Проблема фактичної складності доступу до тендерів на будівельні проекти через корупцію на різних рівнях	0,8
2	Проблема доступу до капіталу через високі кредитні ставки, недостатність власних кредитних коштів	0,8
3	Проблема виникнення конфліктів інтересів на рівні учасників об'єднань	0,8
4	Проблема порушення строків виконання проектів через виникнення конфліктів інтересів на рівні учасників об'єднань	0,8

Продовження табл. 5.6

1	2	3
5	Проблема високого рівня зносу обладнання, технологій, зростання рівня зносу	0,8
6	Проблема скорочення обсягів реалізації будівельних проектів через погіршення соціально-економічного стану (зовнішній фактор), зношуваність обладнання, технологій (внутрішній фактор)	0,8
7	Проблема скорочення кадрового потенціалу	0,8
8	Загальна оцінка впливу проблем на можливість адаптації стратегії коопетиції	0,8
9	Рішення щодо можливості адаптації стратегії коопетиції	Існує можливість реалізації стратегії коопетиції за умов проведення кардинальних змін, які може здійснити досліджуваний суб'єкт будівельної сфери (учасник 4-ї стратегічної групи в Україні): 1) розширення кола учасників, об'єднання капіталу, можливість придбання обладнання, технологій без залучення кредитних коштів за високими ставками; 2) покращення мотивації кадрів для забезпечення кадрового потенціалу; 3) вирішення основних проблем завдяки виконанню 1-ї та 2-ї зміни; 4) вирішення проблеми виникнення конфлікту інтересів через співпрацю з учасниками в рамках об'єднання, орієнтованих на спільні цілі, виконання взятих зобов'язань; 5) вплив на скорочення впливу 1-ї проблеми через ініціативу покращення прозорості тендерів на будівництво в сферах масштабного попиту

Джерело: складено автором за матеріалами [29; 36], табл. Г.5 (додаток Г).

5) вплив на скорочення впливу 1-ї проблеми через ініціативу покращення прозорості тендерів на будівництво в сферах масштабного попиту» [23].

Наукова новизна розглянутої авторської пропозиції полягає у удосконаленні науково-методологічного підходу щодо оцінювання можливості впровадження стратегії коопетиції (досвіду Польщі) у діяльність учасників всіх стратегічних груп сектору будівництва в Україні на основі використання критеріального, експертного, порівняльного, прогнозного методів та методу побудови дерева рішень з урахуванням особливостей адаптації стратегій розвитку країн Європи до умов функціонування будівельного сектору національної економіки.

По-друге, здійснимо вивчення проблем адаптації в Україні стратегій енергозбереження (енергоефективності) щодо різних напрямків управління будівництвом, характеристик будівельної продукції, які широко використовуються в ЄС.

Одним з важливих напрямків забезпечення стратегій енергозбереження (енергоефективності) є використання більш екологічних будівельних матеріалів, зокрема, деревини та відходів від переробки деревини на умовах стійкого лісокористування (без впливу на загострення проблеми глобального збелісення, яке, в першу чергу обумовлено конкуруючими видами землекористування в країнах, що розвиваються). В табл. 5.7 представлено основні характеристики стратегії енергоефективності за напрямком використання екологічного виду будівельних матеріалів (з відходів деревини) у виробництві будівельної продукції (на прикладі досвіду країн ЄС). Вказана стратегія реалізується будівельними підприємствами ЄС в рамках Рамкової директиви ЄС з відходів, яка передбачає, що 70% безпечних відходів будівельної діяльності, знесення будівель повинні бути використані для в повторного застосування, рециклінгу [317, с.37]. Як свідчить аналіз статистичних даних [342; 343; 345; 346; 352; 375; 376], рівень переробки відходів деревини в будівництві більшості країн ЄС складає близько 90–100%.

Дослідження результатів та переваг стратегії енергоефективності за напрямком використання екологічного виду будівельних матеріалів (з відходів деревини) у виробництві будівельної продукції (на прикладі досвіду країн ЄС) показує ефективність вказаного напрямку як в економічній, так і в екологічній сферах.

Таблиця 5.7

Основні характеристики стратегії енергоефективності за напрямком використання екологічного виду будівельних матеріалів (з відходів деревини) у виробництві будівельної продукції (на прикладі досвіду країн ЄС)

№ п/п	Показник стратегії енергоефективності	Характеристика, переваги стратегії енергоефективності
1	Декларування використання будівельних матеріалів, створених на основі відходів деревини: як матеріалів із 100% відходів з деревини; як композиційних матеріалів на основі відходів деревини (70% відходів деревини)	Декларується: – повний склад матеріалів, екологічність, економіко-екологічний ефект будівництва, будівельної продукції; – походження матеріалів, які використано для виробництва даних будівельних матеріалів (підтвердження того, що матеріали створені з відходів будівельних матеріалів з деревини)
2	Використання будівельних матеріалів, створених на основі відходів деревини для створення каркасів будівель (житлового та нежитлового призначення)	Економія витрат на закупівлю матеріалів: 50%. Зниження ваги каркасу: 70%. Економія витрат на матеріали на фундамент через зниження ваги каркасу: 50%
3	Використання будівельних матеріалів, створених на основі відходів деревини для будівництва фасадів багатоквартирних житлових комплексів	Скорочення в атмосферне повітря викидів CO ₂ від експлуатації багатоквартирних житлових комплексів (під час їх опалення та охолодження) з фасадами, виробленими з будівельних матеріалів, створених на основі відходів деревини: 80%
4	Використання біопластику (композитного матеріалу на основі відходів деревини та пластику) для вікон	Економія витрат на закупівлю матеріалів: 65%.
5	Виробництво енергії із відходів з деревини для цілей будівельного підприємства (впроваджено тільки у 1/3 будівельних підприємств ЄС через потребу ґрунтовної та складної оцінки складу деревинної сировини (відходів деревини). Для виробництва енергії може бути використана тільки сировина, яка не піддавалась хімічному просоченню, обробці клеєм, фарбами, іншими матеріалами хімічного походження, які під час процесів горіння негативно впливають на атмосферне повітря	Економія витрат від використання енергії, отриманої із відходів деревинної сировини порівняно з використанням традиційних джерел енергії: від 50%

Джерело: складено автором за матеріалами [317, с. 37].

Розглянемо основні проблеми адаптації використання вказаної стратегії енергоефективності за напрямком використання екологічного виду будівельних матеріалів (з відходів деревини) у виробництві будівельної продукції. По-перше, незважаючи на існування законодавчих обмежень щодо незаконної

рубки, знищення лісових культур в Україні продовжується масштабне збезлісення, пов'язане з існуванням корупційних та злочинних схем [74]. Основними причинами невиконання заборони суцільної рубки лісу виступає корупція, відсутність налагодженого механізму контролю та покарання за порушення вказаної категорії з боку виконавчої, судової влади на місцях. Вказане обумовлює складність декларування суб'єктами господарювання походження матеріалів, які використано для виробництва будівельних матеріалів (підтвердження того, що матеріали створені з відходів будівельних матеріалів з деревини, а не з деревини, отриманої незаконним шляхом). По-друге, масове порушення рівня забруднення атмосферного повітря в Україні, відсутність налагодженого контролю з боку відповідних органів є передумовою неконтрольованого використання відходів з деревини для економічно вигідного виробництва енергії. Через вказані причини будівельні підприємства можуть ігнорувати необхідність відбору сировини для виробництва енергії з відходів з деревини (необхідність використання сировини, яка не піддавалась хімічному просоченню, обробці клеєм, фарбами, іншими матеріалами хімічного походження), що негативно впливатиме на погіршення негативного впливу на довкілля, виникнення подальших штрафних санкцій за порушення. Слід констатувати, що для будівельних підприємств України існує можливість масового впровадження вказаної стратегії у разі дотримання екологічних норм природокористування. Як свідчать дані провідного європейського досвіду, вказана стратегія має багато переваг економічного та екологічного характеру, що впливатиме на ринкову привабливість будівельної продукції.

Іншим актуальним напрямком забезпечення стратегій енергозбереження (енергоефективності) є створення та впровадження енергоефективних технологій та обладнання щодо самостійного контролю теплопостачання на рівні споживачів. Відмічено, що застосування вказаних стратегій впроваджено на національному рівні в більшому країні ЄС (встановлення автономного обладнання в квартирах житлових будинків для самостійного регулювання

рівня теплопостачання з боку споживачів). Зазначений захід дозволяє споживачам економити на енергоносіях завдяки використанню теплоенергії на тому рівні, який необхідний, дає змогу боротися на національному рівні з проблемою енергозбереження. В Україні незважаючи на декларування орієнтиру на енергозбереження на сучасному етапі розвитку в рамках адаптації вказаної стратегії існує низка проблем, які не дозволяють забезпечити її масштабне впровадження. В табл. 5.8 представлено систематизацію та характеристику проблем адаптації стратегії створення та впровадження енергоефективних технологій та обладнання щодо самостійного контролю теплопостачання на рівні споживачів в Україні.

Встановлено, що до складу проблем даної категорії відносяться, зокрема: проблема нормативно-правового забезпечення щодо регулювання відключення споживачів від послуг гарячого водопостачання, централізованого опалення в Україні; проблема нормативно-правового регулювання визначення кола суб'єктів, які можуть виконувати відключення споживачів від послуг гарячого водопостачання, централізованого опалення в Україні, проблема монополії, пов'язана з можливим невирішенням вказаної проблеми в перспективі.

По-третє, серед проблем використання досвіду європейських країн щодо впровадження в будівництві інноваційних технологічних стратегій, що передбачають застосування у виробничих процесах високотехнологічної техніки, обладнання, технологій (зокрема, дронів, роботів, 3-D моделювання у виробництві певних частин будівельної продукції) можна відмітити: складнощі доступу до капіталу (великі відсотки за кредитами); економію на інноваціях; відсутність орієнтиру на інноваційний розвиток на користь традиційному; відсутність кваліфікованих кадрів, які володіють навичками управління інноваційними технологіями, використання високотехнологічного обладнання. Зважаючи на високий рівень зносу обладнання, технологій досліджуваних в дисертації будівельних підприємств України, найважливішою проблемою щодо гальмування впровадження інноваційних технологічних стратегій є прихильність традиційному

способу діяльності без урахування проблем, які виникають від використання застарілого обладнання, технологій. При цьому, вказана проблема притаманна для суб'єктів господарювання різних категорій та масштабів діяльності.

Таблиця 5.8

Систематизація та характеристика проблем використання стратегії створення та впровадження енергоефективних технологій та обладнання щодо самостійного контролю теплопостачання на рівні споживачів в Україні за станом в 2020 р.

№ п/п	Проблема впровадження стратегії створення та впровадження енергоефективних технологій та обладнання щодо самостійного контролю теплопостачання на рівні споживачів	Характеристика проблеми
1	Проблема нормативно-правового забезпечення регулювання відключення споживачів від послуг гарячого водопостачання, централізованого опалення в Україні	26.07.2019 р. Наказом Мінрегіон № 169 затверджено Порядок відключення споживачів від систем централізованого опалення та постачання гарячої води. Можливість здійснення споживачами відмови від отримання послуг гарячого водопостачання, централізованого опалення визначена в положеннях Закону України «Про житлово-комунальні послуги» від 01.05.2019 р. Процедура відключення споживачів від послуг гарячого водопостачання, централізованого опалення не визначена та не затверджена. Відсутність нормативно-правового забезпечення унеможливує реалізацію стратегії створення та впровадження енергоефективних технологій та обладнання щодо самостійного контролю теплопостачання на рівні споживачів
2	Проблема нормативно-правового регулювання визначення кола суб'єктів, які можуть виконувати відключення споживачів від послуг гарячого водопостачання, централізованого опалення в Україні, проблема монополії, пов'язана з можливим невіршенням вказаної проблеми в перспективі	В положеннях Наказу Мінрегіон № 169 від 26.07.2019 р. визначено, що виконувати відключення споживачів від послуг гарячого водопостачання, централізованого опалення в Україні можуть: оператори зовнішніх інженерних мереж; виконавці відповідних комунальних послуг; залучені ліцензовані суб'єкти господарювання. В законодавстві не забезпечено нормативно-правового регулювання визначення кола ліцензованих суб'єктів господарювання, на яких може бути покладено функції відключення споживачів від послуг гарячого водопостачання, централізованого опалення в Україні. Здійснено лише посилення на норми Закону України «Про житлово-комунальні послуги» від 01.05.2019 р. Але в даному законодавчому документі відсутнє визначення кола таких ліцензованих суб'єктів господарювання. Виникає проблема недопущення будівельних підприємств до надання вказаної послуги масового попиту, її монополізують оператори зовнішніх інженерних мереж, виконавці відповідних комунальних послуг, які належать представникам певних бізнес-кіл (олігархам). Проблема нормативно-правового регулювання визначення кола суб'єктів, які можуть виконувати відключення споживачів від послуг гарячого водопостачання, централізованого опалення в Україні, проблема монополії, пов'язана з можливим невіршенням вказаної проблеми в перспективі гальмують розвиток будівельних підприємств, погіршують конкурентні умови функціонування на ринку

Джерело: складено автором за матеріалами [90; 216; 250].

Вивчено проблеми адаптації стратегій розвитку країн Європи до умов діяльності будівельних підприємств України. На підставі проведеного аналізу визначено низку проблем, які: «можуть виникнути при впровадженні розглянутих стратегій розвитку в діяльності даних суб'єктів (стратегії коопетиції (стратегії розвитку організованого інституційного багаторівневого господарства, керованого із застосуванням ринкових методів); стратегій енергозбереження (енергоефективності) щодо різних напрямків управління будівництвом, характеристик будівельної продукції, які широко використовуються в ЄС; інноваційних технологічних стратегій, що передбачають застосування у виробничих процесах високотехнологічної техніки, обладнання, технологій (зокрема, дронів, роботів, 3-D моделювання у виробництві певних частин будівельної продукції)). Визначено низку проблем та управлінських рішень щодо їх подолання стосовно можливості адаптації стратегії коопетиції відносно учасників чотирьох стратегічних груп в Україні. Встановлено перелік проблем, характерних для впровадження стратегій енергозбереження (енергоефективності) щодо різних напрямків управління будівництвом, характеристик будівельної продукції, які широко використовуються в ЄС» [23]. Зокрема, виділено проблеми адаптації використання стратегії енергоефективності за напрямком використання екологічного виду будівельних матеріалів (з відходів деревини) у виробництві будівельної продукції. Представлено систематизацію та характеристику проблем адаптації стратегії створення та впровадження енергоефективних технологій та обладнання щодо самостійного контролю теплопостачання на рівні споживачів в Україні в 2020 р. Визначено, що серед проблем використання досвіду європейських країн щодо впровадження в будівництві інноваційних технологічних стратегій, що передбачають застосування у виробничих процесах високотехнологічної техніки, обладнання, технологій можна виділити: складнощі доступу до капіталу; економію на інноваціях; відсутність орієнтиру на інноваційний розвиток на користь традиційному;

відсутність кваліфікованих кадрів, які володіють навичками управління інноваційними технологіями, використання новітньої техніки.

5.3. Розвиток державної підтримки реалізації стратегій розвитку будівельного сектору національної економіки

Система державної підтримки проектів будівництва повинна забезпечувати органічний зв'язок економічних, екологічних інтересів учасників на всіх стадіях їх створення, реалізації та впровадження, починаючи від проектування, фінансування, кредитування, продажу та здавання об'єктів. Державна підтримка передбачає застосування цільових заходів сприяння ефективності стратегій розвитку суб'єктів сектора економіки, вирішення певних проблем, виявлених відповідно до сучасних реалій функціонування зазначеної сфери та досліджуваних підприємницьких структур. Розвиток форм державної підтримки проектів будівництва сприяє росту рівня конкурентоспроможності функціонування будівельних підприємств, що впливає на формування перспективи загального росту економіки держави. Проведемо визначення основних напрямків державної підтримки стратегій розвитку будівельних підприємств України, сформульованих на підставі оцінки проблем функціонування та потреб забезпечення певних стратегічних аспектів, встановлених за результатами дослідження. Для досягнення зазначеної мети дослідження будуть використані: метод системного підходу, який дозволить систематизувати основні напрямки відповідно до виокремлених вище проблем нормативно-правового регулювання та потреб впровадження стратегій розвитку; метод вивчення документів (соціологічний метод), який застосовується для встановлення проблем нормативно-правового регулювання зазначеної проблематики; метод прогнозування, за допомогою якого визначаються варіанти (можливості) удосконалення стратегічного розвитку

суб'єктів будівельного сектору економіки України, які можуть бути забезпечені за результатами впровадження пропозицій та напрямків удосконалення тощо.

Важливим напрямком державної підтримки реалізації успішного стратегічного управління будівельними підприємствами виступає вирішення проблем нормативно-правового-забезпечення зазначеної сфери. В процесі дослідження, присвяченого даній проблематиці (підрозділ 1.2) виокремлено основні проблеми нормативно-правового забезпечення в розрізі вказаного питання. Спробуємо сформулювати та обґрунтувати основні напрямки вирішення проблем та недоліків державного регулювання у вказаній сфері.

Для усунення проблеми невідповідності граничних норм акустичних впливів від здійснення будівельних робіт (реконструкції, будівельні роботи) в межах існуючих житлових територій більшості категорій, наведених у визначенні Мінрегіону [64] та МОЗу [65], для нівелювання корупційних, інвестиційних ризиків діяльності будівельних підприємств України пропонується внести зміни в положення нормативно-правових актів. А саме, зважаючи на об'єктивність підходу МОЗ [65] щодо класифікації та оцінки впливу на види територій, пропонується прийняти у якості граничних норм та, які визначені цієї інституцією стосовно аналогічних видів територій, на які здійснюються акустичні впливи від здійснення будівельних робіт (реконструкції, будівельні роботи) в рамках підходу Мінрегіону [64]. Стосовно тих територій, які існують в рамках існуючої інфраструктури та на які не вказано в положеннях за вказаним напрямком МОЗ [65], пропонується прийняти норми, встановлені Мінрегіоном [64]. Відповідно, визначено, що: «граничні норми акустичних впливів від здійснення будівельних робіт (реконструкції, будівельні роботи) в межах існуючих житлових територій, передбачені оптимізаційними рекомендаціями до вимог Державних будівельних норм ДБН В.1.1-31:2013, затверджених Мінрегіоном в ДБН в 2013 р., Наказом Міністерства охорони здоров'я України № 463 від 22.02.2019 р. можуть мати наступний зміст (табл. 5.9)» [145].

Таблиця 5.9

Граничні норми акустичних впливів від здійснення будівельних робіт (реконструкції, будівельні роботи) в межах існуючих житлових територій, передбачені оптимізаційними рекомендаціями до вимог Державних будівельних норм ДБН В.1.1-31:2013, затверджених Мінрегіоном в ДБН в 2013 р., Наказом Міністерства охорони здоров'я України № 463 від 22.02.2019 р.

№ п/п	Види територій, на які здійснюються акустичні впливи від здійснення будівельних робіт (реконструкції, будівельні роботи)	Граничні норми акустичних впливів від здійснення будівельних робіт (реконструкції, будівельні роботи), визначені нормативними вимогами, дБА	
		Встановлені в денний час доби	Встановлені в нічний час доби
1	Граничні норми акустичних впливів від здійснення будівельних робіт (реконструкції, будівельні роботи) в межах існуючих житлових територій (територій житлових забудов)		
1.1	В межах територій житлових приміщень інших спеціалізованих категорій: пансіонати; будинки відпочинку; будинки-інтернати для інвалідів, людей похилого віку	60 дБА	50 дБА
1.2	В межах територій житлових приміщень інших спеціалізованих категорій: спальні приміщення в закладах: шкіл-інтернатів; дитячих дошкільних закладів	60 дБА	50 дБА
1.3	В межах територій житлових приміщень квартир населення	60 дБА	50 дБА
1.4	В межах територій житлових кімнат, розміщених в гуртожитках	60 дБА	50 дБА
1.5	В межах житлового номерного фонду готелів	60 дБА	50 дБА
1.5.1	категорії 4, 5-ї зірок	60 дБА	50 дБА
1.5.2	категорії 4, 5-ї зірок	60 дБА	50 дБА
1.5.3	категорії готелів нижче 3-х зірок	60 дБА	50 дБА
2	В межах територій, що прилягають до будинків житлового фонду, які мають підвищений рівень комфортності, котеджних будинків	50 дБА	40 дБА
3	В межах територій, які напряду прилягають до будинків житлового фонду, будівель інших спеціалізованих категорій (амбулаторії, поліклініки, пансіонати, будинки відпочинку, дитячі дошкільні заклади, будинки-інтернати для інвалідів, людей похилого віку, школи, інші навчальні заклади, музеї, храми, бібліотеки)	55 дБА	45 дБА
4	В межах територій майданчиків відпочинку на територіях груп будинків житлового фонду (комплексів), житлових мікрорайонів, котеджних будинків, будівель інших спеціалізованих категорій (дитячі дошкільні заклади, будинки-інтернати для інвалідів, людей похилого віку, школи, інші навчальні заклади різних форм власності)	45 дБА	45 дБА
5	В межах інших будівель та приміщень інших спеціалізованих категорій	від 35 до 55 дБА	від 35 до 55 дБА

Джерело: складено автором.

Встановлено, що: «представлені вимоги граничних норм в положеннях авторської пропозиції передбачають наступні зміни:

1) зміну граничних норм акустичних впливів від здійснення будівельних робіт (реконструкції, будівельні роботи) в межах існуючих житлових територій згідно положень оптимізаційних змін до вимог Державних будівельних норм ДБН В.1.1-31:2013, затверджених Мінрегіоном в ДБН в 2013 р.» [145]. Визначено, що вказані норм діють за всіма видами територій житлових забудов. Зокрема, дані вимог запропоновано привести до норм за цим видом територій, визначеним положеннями Наказу Міністерства охорони здоров'я України № 463 від 22.02.2019 р. [65]. Згідно із представленими змінами нормативно-правового регулювання передбачено: збільшення даних норм від 35–40 дБА в денний час доби до 60 дБА, від 30 дБА в нічний час доби до 50дБА (табл. 5.10);

2) зміну граничних норм акустичних впливів від здійснення будівельних робіт (реконструкції, будівельні роботи) в межах існуючих житлових територій згідно положень оптимізаційних змін до вимог Державних будівельних норм ДБН В.1.1-31:2013, затверджених Мінрегіоном в ДБН в 2013 р. за всіма видами територій, які прилягають до певних видів будівель. А саме, дані вимог запропоновано привести до норм за цим видом територій, визначеним положеннями Наказу Міністерства охорони здоров'я України № 463 від 22.02.2019 р. [65]. Відповідно до представлених змін нормативно-правового регулювання встановлено: «скорочення даних норм від 55 дБА в денний час доби до 50 дБА, від 45 дБА в нічний час доби до 50дБА щодо територій, що прилягають до будинків житлового фонду, які мають підвищений рівень комфортності, котеджних будинків (табл. 5.10).

В табл. 5.10 представлено основні зміни до положень Граничних норм акустичних впливів від здійснення будівельних робіт (реконструкції, будівельні роботи) в межах існуючих житлових територій згідно положень оптимізаційних рекомендацій до вимог Державних будівельних норм ДБН В.1.1-31:2013, затверджених Мінрегіоном в ДБН в 2013 р.» [145];

3) визначено: «зміни до положень Граничних норм акустичних впливів від здійснення будівельних робіт (реконструкції, будівельні роботи) в межах

існуючих житлових територій згідно положень оптимізаційних рекомендацій до вимог Наказу Міністерства охорони здоров'я України № 463 від 22.02.2019 р., які передбачають:

Таблиця 5.10

Основні зміни до положень Граничних норм акустичних впливів від здійснення будівельних робіт (реконструкції, будівельні роботи) в межах існуючих житлових територій згідно положень оптимізаційних рекомендацій до вимог Державних будівельних норм ДБН В.1.1-31:2013, затверджених Мінрегіоном в ДБН в 2013 р.

№ п/п	Види територій, на які здійснюються акустичні впливи від здійснення будівельних робіт (реконструкції, будівельні роботи)	До оптимізаційних змін, дБА		Згідно оптимізаційних пропозицій, дБА		Зміни, +/-, дБА	
1	Граничні норми акустичних впливів від здійснення будівельних робіт (реконструкції, будівельні роботи) в межах існуючих житлових територій (територій житлових забудов)						
1.1	В межах територій житлових приміщень інших спеціалізованих категорій: пансіонати; будинки відпочинку; будинки-інтернати для інвалідів, людей похилого віку	40 дБА	30 дБА	60 дБА	50 дБА	+20 дБА	+20 дБА
1.2	В межах територій житлових приміщень інших спеціалізованих категорій: спальні приміщення в закладах: шкіл-інтернатів; дитячих дошкільних закладів	40 дБА	30 дБА	60 дБА	50 дБА	+20 дБА	+20 дБА
1.3	В межах територій житлових приміщень квартир населення	40 дБА	30 дБА	60 дБА	50 дБА	+20 дБА	+20 дБА
1.4	В межах територій житлових кімнат, розміщених в гуртожитках	40 дБА	30 дБА	60 дБА	50 дБА	+20 дБА	+20 дБА
1.5	В межах житлового номерного фонду готелів	35 дБА	30 дБА	60 дБА	50 дБА	+25 дБА	+20 дБА
1.5.1	категорії 4, 5-ї зірок	40 дБА	30 дБА	60 дБА	50 дБА	+20 дБА	+20 дБА
1.5.2	категорії 4, 5-ї зірок	45 дБА	35 дБА	60 дБА	50 дБА	+15 дБА	+15 дБА
1.5.3	категорії готелів нижче 3-х зірок	55 дБА	45 дБА	60 дБА	50 дБА	+5 дБА	+5 дБА
2	В межах територій, що прилягають до будинків житлового фонду, які мають підвищений рівень комфортності, котеджних будинків	55 дБА	45 дБА	50 дБА	40 дБА	+5 дБА	+5 дБА
3	В межах територій, які напряду прилягають до будинків житлового фонду, будівель інших спеціалізованих категорій (амбулаторії, поліклініки, пансіонати, будинки відпочинку, дитячі дошкільні заклади, будинки-інтернати для інвалідів, людей похилого віку, школи, інші навчальні заклади, музеї, храми, бібліотеки)	55 дБА	55 дБА	55 дБА	45 дБА	-	-
4	В межах територій майданчиків відпочинку на територіях груп будинків житлового фонду (комплексів), житлових мікрорайонів, котеджних будинків, будівель інших спеціалізованих категорій (дитячі дошкільні заклади, будинки-інтернати для інвалідів, людей похилого віку, школи, інші навчальні заклади різних форм власності)	45 дБА	45 дБА	45 дБА	45 дБА	-	-
5	В межах інших будівель та приміщень інших спеціалізованих категорій	від 35 до 55 дБА	від 35 до 55 дБА	від 35 до 55 дБА	від 35 до 55 дБА	-	-

Джерело: складено автором.

– доповнення вимог граничних норм акустичних впливів від здійснення будівельних робіт (реконструкції, будівельні роботи) в межах існуючих житлових територій (територій житлових забудов) нормами щодо всіх видів територій житлових забудов (табл. 5.16). Вказані норми відповідають тим, які визначені в положеннях Державних будівельних норм ДБН В.1.1-31:2013, затверджених Мінрегіоном в ДБН в 2013 р. При цьому, їх значення відповідає значенню, встановленому Наказом Міністерства охорони здоров'я України № 463 від 22.02.2019 р. щодо територій житлових забудов.

4) По-четверте, зміни до положень Граничних норм акустичних впливів від здійснення будівельних робіт (реконструкції, будівельні роботи) в межах існуючих житлових територій згідно положень оптимізаційних рекомендацій до вимог Наказу Міністерства охорони здоров'я України № 463 від 22.02.2019 р., які передбачають:

– доповнення вимог граничних норм акустичних впливів від здійснення будівельних робіт (реконструкції, будівельні роботи) нормами щодо інших будівель та приміщень інших спеціалізованих категорій. Значення за цими територіями встановлені ті, які відповідають нормам, вказаним в положеннях Державних будівельних норм ДБН В.1.1-31:2013, затверджених Мінрегіоном в ДБН в 2013 р.» [145] (табл. 5.11).

В табл. 5.11 наведено основні зміни до положень Граничних норм акустичних впливів від здійснення будівельних робіт (реконструкції, будівельні роботи) в межах існуючих житлових територій згідно положень оптимізаційних рекомендацій до вимог Наказу Міністерства охорони здоров'я України № 463 від 22.02.2019 р.

У разі приведення положень нормативно-правової бази України за вказаним напрямком, на наш погляд, будуть усунуті проблеми, які виникають на стадії оцінки впливу будівельного проекту на довкілля, коли можуть передбачати використання різних підходів аналізу рівня акустичного впливу стосовно певних територій.

Таблиця 5.11

Основні зміни до положень Граничних норм акустичних впливів від здійснення будівельних робіт (реконструкції, будівельні роботи) в межах існуючих житлових територій згідно положень оптимізаційних рекомендацій до вимог Наказу Міністерства охорони здоров'я України № 463 від 22.02.2019 р.

№	Види територій, на які здійснюються акустичні впливи від здійснення будівельних робіт (реконструкції, будівельні роботи)	До оптимізаційних змін, дБА		Згідно оптимізаційних пропозицій, дБА		Зміни, +/-, дБА	
1	Граничні норми акустичних впливів від здійснення будівельних робіт (реконструкції, будівельні роботи) в межах існуючих житлових територій (територій житлових забудов)						
1.1	В межах територій житлових приміщень інших спеціалізованих категорій: пансіонати; будинки відпочинку; будинки-інтернати для інвалідів, людей похилого віку	60 дБ А	50 дБА	60 дБА	50 дБА	-	-
1.2	В межах територій житлових приміщень інших спеціалізованих категорій: спальні приміщення в закладах: шкіл-інтернатів; дитячих дошкільних закладів	-	-	60 дБА	50 дБА	+60 дБА	+50 дБА
1.3	В межах територій житлових приміщень квартир населення	-	-	60 дБА	50 дБА	+60 дБА	+50 дБА
1.4	В межах територій житлових кімнат, розміщених в гуртожитках	-	-	60 дБА	50 дБА	+60 дБА	+50 дБА
1.5	В межах житлового номерного фонду готелів	-	-	60 дБА	50 дБА	+60 дБА	+50 дБА
1.5.1	категорії 4, 5-ї зірок	-	-	60 дБА	50 дБА	+60 дБА	+50 дБА
1.5.2	категорії 4, 5-ї зірок	-	-	60 дБА	50 дБА	+60 дБА	+50 дБА
1.5.3	категорії готелів нижче 3-х зірок	-	-	60 дБА	50 дБА	+60 дБА	+50 дБА
2	В межах територій, що прилягають до будинків житлового фонду, які мають підвищений рівень комфортності, котеджних будинків	50 дБ А	40 дБА	50 дБА	40 дБА	-	-
3	В межах територій, які напряду прилягають до будинків житлового фонду, будівель інших спеціалізованих категорій (амбулаторії, поліклініки, пансіонати, будинки відпочинку, дитячі дошкільні заклади, будинки-інтернати для інвалідів, людей похилого віку, школи, інші навчальні заклади, музеї, храми, бібліотеки)	55 дБ А	45 дБА	55 дБА	45 дБА	-	-
4	В межах територій майданчиків відпочинку на територіях груп будинків житлового фонду (комплексів), житлових мікрорайонів, котеджних будинків, будівель інших спеціалізованих категорій (дитячі дошкільні заклади, будинки-інтернати для інвалідів, людей похилого віку, школи, інші навчальні заклади різних форм власності)	45 дБ А	45 дБА	45 дБА	45 дБА	-	-
5	В межах інших будівель та приміщень інших спеціалізованих категорій	-	-	від 35 до 55 дБА	від 35 до 55 дБА	+35 дБА -55 дБА	+35 дБА -55 дБА

Джерело: складено автором.

Зазначений оптимізаційний захід дасть змогу усунути корупційну, інвестиційну складову ризиків при реалізації проектів.

Відповідно, може бути забезпечено підвищення прозорості ринку будівництва в Україні, будівельні підприємства держави, інвестори та їх гаранті, покупці (інвестори) матимуть можливість отримати більший рівень гарантування відсутності непрогнозованих проблем при оцінці впливу проекту на довкілля. Оскільки оцінювання впливу на довкілля стосується великих проектів (крупні житлові, житлово-розважальні, торговельні комплекси), вказане удосконалення більшою мірою стосується покращення на позитивний стратегічний розвиток великих будівельних підприємницьких структур України.

Актуальним напрямком державної підтримки реалізації ефективного стратегічного управління будівельними підприємствами може бути вирішення проблем забезпечення певних потреб та ініціатив з боку держави стосовно впровадження розроблених інноваційно орієнтованих стратегій розвитку суб'єктів досліджуваної сфери.

По-перше, є необхідність усунення проблеми нормативно-правового забезпечення щодо регулювання процедури відключення споживачів від послуг гарячого водопостачання, централізованого опалення в Україні. Нормативно-правове забезпечення відключення споживачів від послуг гарячого водопостачання, централізованого опалення в Україні складається з положень: «Порядку відключення споживачів від систем централізованого опалення та постачання гарячої води, затвердженого Наказом Мінрегіон № 169 [216]; Закону України «Про житлово-комунальні послуги» від 01.05.2019 р. [90]. Для усунення зазначеної проблеми пропонується розробити додаток 4, 5 до Порядку відключення споживачів від систем централізованого опалення та постачання гарячої води, затвердженого Наказом Мінрегіон № 169 [216]. При цьому посилання на вказану процедуру пропонується викласти в такій редакції та подати додатково в п. 1 розділ I «Загальні положення», а саме: «... Процедура

відключення споживачів від систем централізованого опалення та постачання гарячої води визначена в положеннях додатку 4, 5.»» [145].

В табл. 5.12 представлено схему процедурт відключення власників (співвласників) будівель, у тому числі житлових будинків від систем постачань опалення і гарячої води, встановлену положеннями вказаного Порядку [216]. Вказаною процедурою визначено етапи, елементи, умови, суб'єктів, строки здійснення відключення даної категорії, а саме:

- суб'єкт прийняття рішення щодо відключення даної категорії;
- підставу щодо здійснення відключення даної категорії;
- можливість оскарження рішення щодо відключення даної категорії;
- форму письмової заяви щодо відключення даної категорії;
- характеристику процесу розгляду заяви та документів з боку органу місцевого самоврядування та відповідної комісії;
- характеристику процесу прийняття рішення щодо дозволу на відключення даної категорії з боку комісії;
- строк передавання комісією прийнятого рішення до органу місцевого самоврядування та його копії заявнику;
- умови розробки з боку заявника (заявників) проекту відключення даної категорії, проекту автономних або індивідуальних систем постачання гарячої води і централізованого опалення;
- умови вибору суб'єкта-виконавця, який буде забезпечувати відключення даної категорії;
- характеристику процесу відключення даної категорії; період здійснення відключення даної категорії;

Таблиця 5.12

Процедура відключення власників будівель, у т.ч. житлових будинків від систем постачання гарячої води і централізованого опалення відповідно до положень Порядку відключення споживачів від систем централізованого опалення та постачання гарячої води, затвердженого Наказом Мінрегіон № 169

№ п/п	Етап, елемент	Характеристика
1	Прийняття рішення щодо відключення даної категорії	Суб'єкт прийняття: орган місцевого самоврядування
2	Підстава щодо здійснення відключення даної категорії	Письмова заява особи (осіб), рішення Комісії, яка виступає у якості консультативно-дорадчого відповідного органу місцевого самоврядування
3	Можливість оскарження рішення щодо відключення даної категорії	Передбачена можливість здійснення судових оскаржень рішень стосовно відключення даної категорії
4	Форма письмової заяви щодо відключення даної категорії	Добровільна. Необхідне визначення: причини відключення; інформації стосовно встановлень в зазначеній будівлі автономних або індивідуальних систем постачання гарячої води і централізованого опалення. Додатково для будинків багатоквартирного типу: подання протоколу зборів власників щодо ухваленого рішення з визначеними уповноваженими особами
5	Процес розгляду заяви та документів з боку органу місцевого самоврядування та відповідної комісії	Розгляд на найближчому засіданні
6	Процес прийняття рішення щодо дозволу на відключення даної категорії з боку комісії	Викладення рішення у письмовій та усній формі. У разі погодження звернення надаються рекомендації щодо оптимального варіанту встановлень в зазначеній будівлі автономних або індивідуальних систем постачання гарячої води і централізованого опалення
7	Строк передавання комісією прийнятого рішення до органу місцевого самоврядування та його копії заявнику	Впродовж 5 робочих днів з моменту прийняття такого рішення
8	Розробка з боку заявника (заявників) проекту відключення даної категорії, проекту автономних або індивідуальних систем постачання гарячої води і централізованого опалення	Проекти повинні відповідати чинним нормам законодавства України
9	Вибір суб'єкта-виконавця, який буде забезпечувати відключення даної категорії	Коло суб'єктів: оператори зовнішніх інженерних мереж; виконавці відповідних комунальних послуг; залучені ліцензовані суб'єкти господарювання
10	Процес відключення даної категорії	Здійснює суб'єкт-виконавець за присутності представника суб'єкта, який надає відповідну комунальну послугу (орган ЖКХ, інші служби (міські органи теплоенерго тощо) згідно з відповідним рішенням органу місцевого самоврядування
11	Період здійснення відключення даної категорії	Міжопалювальні періоди, не пізніше 01.09 поточного року
12	Витрати на здійснення відключення	Суб'єкт витрат: власники будівель, у т.ч. житл. будинків
13	Умови попередження представників відповідних комунальних послуг (органів ЖКХ, інших служб (міських органів теплоенерго тощо)	За 15 календарних днів до виконання відключення даної категорії. У разі, якщо представники відповідних комунальних послуг не прибудуть для здійснення відключення даної категорії, вказане не виступає підставою перенесення робіт
14	Складання акту про здійснення відключення даної категорії	2 примірники: власникам будівель, у тому числі житлових будинків; суб'єкту-виконавцю, який буде забезпечувати відключення даної категорії
15	Повідомлення щодо перегляду умов або розірвання договору щодо надання комунальних послуг	З боку представників відповідних комунальних послуг (органів ЖКХ, інших служб (міських органів теплоенерго тощо) власникам будівель

Джерело: розроблено автором за матеріалами [216].

- суб'єкт витрат на здійснення відключення даної категорії;
- умови попередження представників відповідних комунальних послуг (органів ЖКХ, інших служб (міських органів теплоенерго тощо);
- порядок складання акту про здійснення відключення даної категорії;
- порядок повідомлення щодо перегляду умов або розірвання договору щодо надання комунальних послуг.

В табл. Г.6 (додаток Г) представлено процедуру відключення власників нежитлових приміщень та квартир багатоквартирних будинків від систем постачання гарячої води і централізованого опалення, визначену відповідно до положень Порядку відключення споживачів від систем централізованого опалення та постачання гарячої води, затвердженого Наказом Мінрегіон № 169 (Додаток 5) [216]. Зазначено процедурою визначено етапи, елементи, умови, суб'єктів, строки здійснення відключення даної категорії, а саме: умови набуття прав на відокремлення (відключення) даної категорії та автономних або індивідуальних систем постачання гарячої води і централізованого опалення; джерело інформації стосовно переліку багатоквартирних будинків, в яких не менше 50% нежитлових приміщень, квартир відключено (відокремлено) від систем постачання гарячої води і централізованого опалення; суб'єкт прийняття рішення щодо відключення даної категорії; підставу щодо здійснення відключення даної категорії; форму письмової заяви щодо відключення даної категорії; характеристику процесу розгляду заяви та документів з боку органу місцевого самоврядування та відповідної комісії; характеристику процесу прийняття рішення щодо дозволу на відключення даної категорії з боку комісії; строк передавання комісією прийнятого рішення до органу місцевого самоврядування та витягу з Протоколу рішення заявнику; порядок розробки з боку заявника (заявників) проекту відключення даної категорії, проекту автономних або індивідуальних систем постачання гарячої води і централізованого опалення; період здійснення відключення даної категорії; суб'єкт витрат на здійснення відключення даної категорії; порядок вибору

суб'єкта-виконавця, який буде забезпечувати відключення даної категорії; процес відключення даної категорії; порядок повідомлення виконавців відповідних комунальних послуг, від надання яких відмовляється заявник; порядок складання акту про здійснення відключення даної категорії; порядок повідомлення щодо перегляду умов або розірвання договору щодо надання комунальних послуг; можливість примусового відключення власників нежитлових приміщень та квартир від систем постачання гарячої води і централізованого опалення при відключенні від цих систем інших власників.

На наш погляд, нормативно-правове забезпечення процедур відключення споживачів від послуг гарячого водопостачання, централізованого опалення в Україні для двох категорій споживачів прискорить розвиток ринку будівництва в сфері інженерної інфраструктури, будівельні підприємства зможуть забезпечити стабільне зростання замовлень з боку різних категорій клієнтів. При цьому, наведені вище процедури дають змогу споживачам вільно орієнтуватись в порядку здійснення даної процедури, що усуває проблеми із строками, документальним, організаційним та технічним оформленням даного процесу.

По-друге, є потреба нормативно-правового регулювання визначення кола суб'єктів, які можуть виконувати відключення споживачів від послуг гарячого водопостачання, централізованого опалення в Україні. Ця проблема, в свою чергу, як було доведено вище, обумовлює проблему монополії, пов'язану з можливим невирішенням вказаного питання в перспективі. Зокрема, через невизначеність кола зазначених суб'єктів будуть використовуватись корупційні схеми, які передбачають рекомендації користуватись послугами тільки певних суб'єктів. Для усунення зазначеної проблеми, на наш погляд, в Порядку відключення споживачів від систем централізованого опалення та постачання гарячої води, затвердженому Наказом Мінрегіон № 169 [216] можна запропонувати додати розділ IV «Коло суб'єктів, які можуть виконувати відключення (відокремлення) споживачів від послуг гарячого водопостачання,

централізованого опалення в Україні». Зміст цього розділу може бути таким, зокрема:

«...До кола суб'єктів, які можуть виконувати відключення (відокремлення) споживачів від послуг гарячого водопостачання, централізованого опалення в Україні можуть відноситись суб'єкти господарської діяльності, що мають ліцензію на здійснення даного виду робіт і їх виробничо-технічний стан, наявна система контролю якості роботи відповідає вимогам, визначеним положеннями Ліцензійних умов, затверджених постановою КМУ № 256 від 30.03.2016 р.».

Важливим напрямком державної підтримки реалізації ефективного стратегічного управління будівельними підприємствами виступає участь органів місцевого самоврядування, державних органів у державно-приватному партнерстві, яке з боку держави гарантує платоспроможність, надійність, повернення попередньої оплати перед покупцями, а з боку підприємницької інтегрованої структури з вертикальним управлінням – дотримання соціальних гарантій перед державою щодо збереження робочих місць громадянам. Державно-приватне партнерство може бути реалізовано на прикладі впровадження західного досвіду щодо використання стратегії коопетиції (стратегії розвитку організованого інституційного багаторівневого господарства, керованого із застосуванням ринкових методів). Умови державно-приватного партнерства можуть передбачати укладання відповідних домовленостей щодо кожного будівельного проекту, але будівельні підприємства повинні, на нашу думку, мати зручний та легкий доступ до взаємодії з можливим партнером з державного сектору. Вказане сприятиме розвитку будівельних підприємств (збільшення будівництва житлової, нежитлової інфраструктури, інженерної інфраструктури на національному, міжнародних ринках), дасть змогу підтримувати соціальний добробут населення відповідних територій за рахунок стабільного працевлаштування та зайнятості в зазначеній сфері.

Науковано новизна наведеного обґрунтування полягає у набутті подальшого розвитку науково-практичних пропозицій стосовно державної підтримки реалізації стратегій розвитку будівельного сектору національної економіки, до складу яких віднесено: рекомендацію щодо усунення невідповідності нормативно-правового забезпечення граничних норм акустичних впливів від провадження будівельних робіт; обґрунтовані напрями вирішення проблем нормативно-правового забезпечення адаптації стратегії створення, впровадження енергоефективних технологій та обладнання щодо самостійного контролю теплопостачання на рівні споживачів в Україні; визначений напрямок активізації та розвитку державно-приватного партнерства в секторі будівництва; нівелювання корупційних, інвестиційних ризиків діяльності будівельних підприємств України. Доведено, що впровадження зазначених заходів сприятиме розвитку екологічно нейтрального будівництва країни, суб'єкти якого визначатимуться як платоспроможні, надійні, соціально зорієнтовані

5.4. Прогнозування ефективності впровадження стратегічних заходів в сфері функціонування будівельного сектору національної економіки

Ефективність стратегій розвитку будівельних підприємств залежить від оптимальної розробки, обґрунтування та впровадження напрямків удосконалення в сфері управління та організації функціонування, управління удосконаленням фінансово-економічними показниками (витрати, виручка (дохід) від реалізації, прибуток), ринковими показниками, пов'язаними з конкурентоспроможністю продукції (послуг). Встановлено, що: «розвиток відкритості ринкового середовища та суспільства передбачає вихід на ринок нових учасників, які можуть скласти вагому конкуренцію в обраній ніші. Відповідно, для успішної діяльності в сучасних ринкових умовах будівельним підприємствам 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 будівельних підприємств України. Визначення оптимізаційних напрямків буде здійснено із використанням: методу прогнозування, який необхідний для загального встановлення прогнозів розвитку функціонування будівельних підприємств 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) удосконалення; синергетичного методу, впровадження якого передбачає отримання додаткового ефекту від успішно організованої взаємодії суб'єктів господарювання (будівельних підприємств різних категорій). Розроблення напрямків покращення в зазначеній сфері передбачено здійснювати на підставі використання кількісних (параметричних) показників, з урахуванням проблем розвитку досліджуваних будівельних підприємств, проблемних аспектів адаптації провідного зарубіжного досвіду щодо стратегічного управління тощо.

Основним оптимізаційним напрямком покращення стратегічного управління будівельних підприємств України є впровадження стратегії коопетиції (стратегії розвитку організованого інституційного багаторівневого господарства, керованого із застосуванням ринкових методів). Для прогнозування зазначеної стратегії пропонується скористатись результатами розглянутого польського досвіду [204; 341; 354] (підрозділ дисертації 5.1), висновками щодо проблем впровадження даного стратегічного напрямку (підрозділ дисертації 5.2), характеристиками стосовно стану розвитку будівельних підприємств України (розділ дисертації 4).

Визначимо основні шляхи впровадження стратегії коопетиції в умовах функціонування будівельних підприємств України» [23]. Основними суб'єктами дослідження в дисертації є п'ять будівельних підприємств України

(ПрАТ «АВП «Содружество» (задекларовано, але не забезпечено досягнення стратегії концентрованого росту, яка передбачає збільшення обсягів виробництва та реалізації житлових і нежитлових об'єктів в рамках освоєної ринкової ніші), ПрАТ «ХК «Київміськбуд» (окреслені на планово-декларативному рівні стратегії концентрованого, інтегрованого росту, інноваційна локальна стратегія), ПрАТ «Домобудівний комбінат № 4» (структурний елемент Корпорації «ДБК-ЖИТЛОБУД») (задекларована стратегія концентрованого росту), ПрАТ «Завод залізобетонних конструкцій № 1» (запланована стратегія концентрованого росту), ТОВ «Астроінвест-Енерджі» (встановлена стратегія концентрованого росту)). Прогнозування основних шляхів удосконалення буде здійснено стосовно вказаних суб'єктів, але також будуть визначені певні оптимізаційні напрямки стосовно суб'єктів господарювання, супутніх сфері, які відносяться до інших бізнес категорій.

На рис. 5.2 представлено схему впровадження стратегії коопетиції в умовах функціонування підприємств будівельного сектору економіки України.

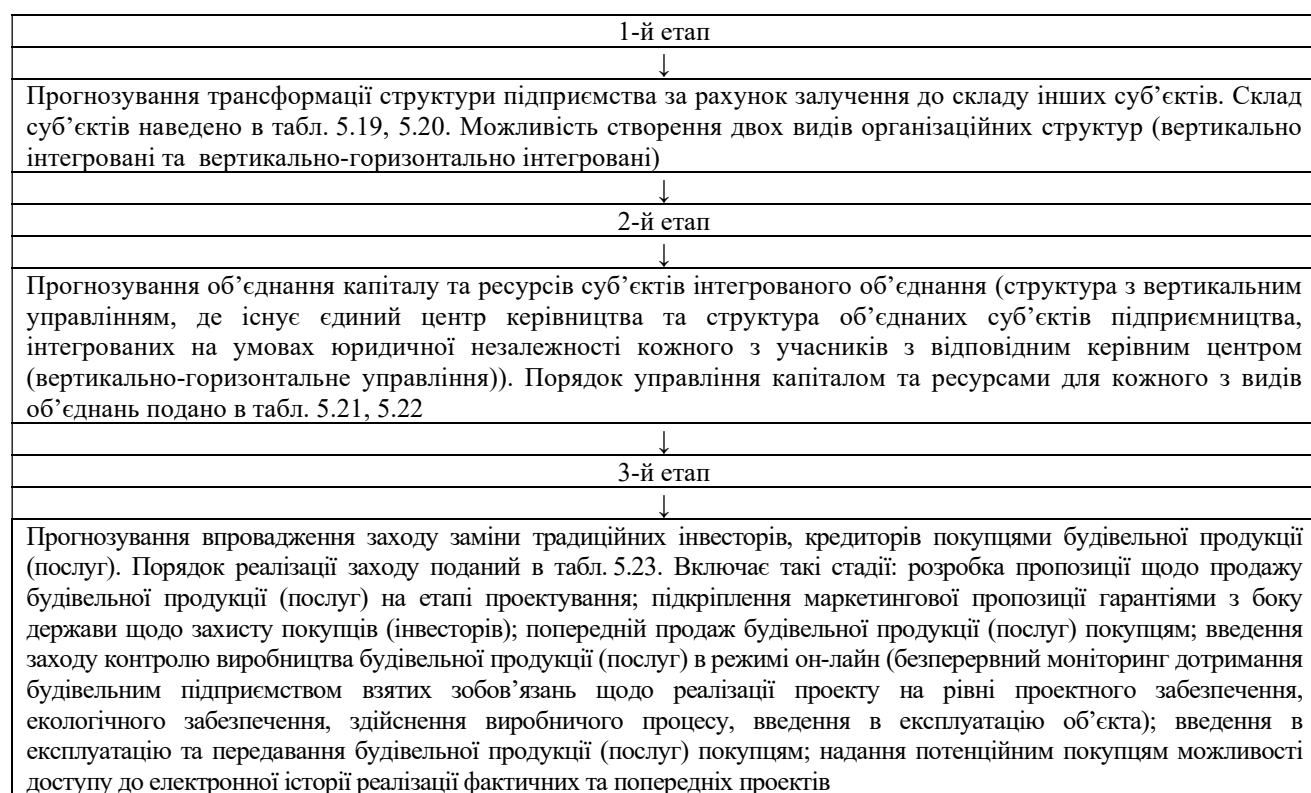


Рис. 5.2. Схема впровадження стратегії коопетиції в умовах функціонування будівельних підприємств України

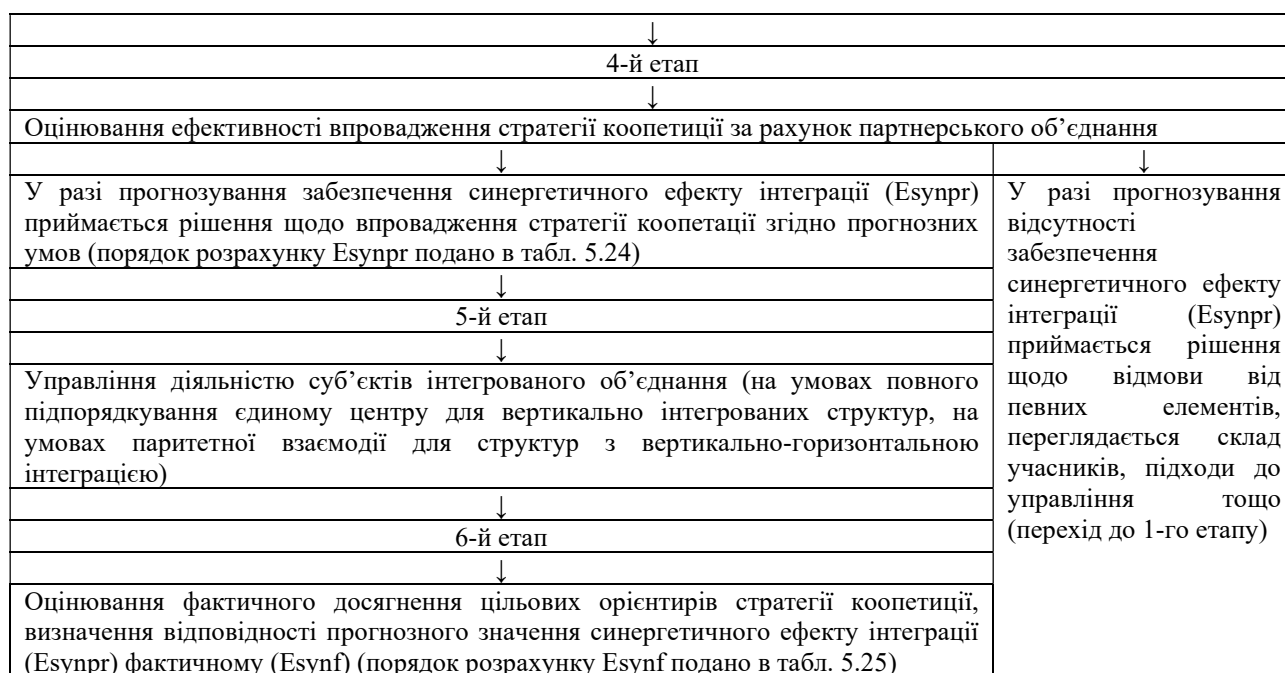


Рис. 5.2. Схема впровадження стратегії коопетиції в умовах функціонування будівельних підприємств України (закінчення)

Джерело: авторська розробка

В табл. Г.7 (додаток Г) представлено перспективний склад суб'єктів підприємницької інтегрованої структури з вертикальним управлінням.

Як свідчать дані табл. Г.7 (додаток Г), структура даного виду об'єднання може бути сформована на основі функціонування єдиного керівного центру (основне будівельне підприємство великих масштабів, що відноситься до 4-ї категорії) та підпорядкування йому інших суб'єктів господарювання (представників інших стратегічних груп). Відмічено, що система залучення інших суб'єктів господарювання сформована на конкурсній основі. В положеннях характеристик суб'єктів підприємницької інтегрованої структури з вертикальним управлінням подано перелік вимог до майбутніх учасників, зокрема, у загальному вигляді передбачено: ефективний фінансовий стан, відсутність простроченої кредиторської, дебіторської заборгованості, наявність капіталу, залучення якого сприятиме розвитку суб'єкта (позитивно впливатиме на скорочення обсягів залучення кредитних коштів за високими ставками),

наявність ресурсного забезпечення, потрібного для розвитку суб'єкта (для учасників 2-ї стратегічної групи передбачено особливості, пов'язані з вимогами до здійснення будівельних послуг (робіт) вузької спеціалізації). Також відмічено можливість входження у склад акціонерів головного підприємства для акціонерів перспективних учасників 3-ї та 4-ї стратегічних груп.

В табл. Г.8 (додаток Г) наведено перспективний склад суб'єктів підприємницької інтегрованої структури з вертикально-горизонтальним управлінням. Відповідно до положень табл. Г.8 (додаток Г), структура зазначеного виду об'єднання може бути сформована на основі функціонування єдиного керівного центру (основне будівельне підприємство великих масштабів, що відноситься до 4-ї категорії) та підпорядкування йому інших суб'єктів господарювання (представників інших стратегічних груп), які мають юридичну незалежність і виконують певні завдання, здійснюють частини спільних проектів об'єднання самостійно.

Порядок управління капіталом та ресурсами для суб'єктів підприємницької інтегрованої структури з вертикальним управлінням наведено в табл. Г.9 (додаток Г).

Вивчення положень Г.9 (додаток Г) свідчить, що на рівні прогнозування передбачено щодо всіх перспективних учасників підприємницької інтегрованої структури з вертикальним управлінням: керівництво головного підприємства одноособово щодо використання капіталу, ресурсів, які належали до об'єднання учасниками даних категорій (з доповненнями щодо трудових ресурсів); одноособове централізоване вирішення потреби оновлення необоротних активів; договірне визначення виключення звільнення, переведення кадрів, що входили до складу даних суб'єктів до об'єднання. Визначається, що питання звільнення, переведення кадрів може бути додатково бути передбачене умовами державно-приватного партнерства, яке з боку держави гарантує платоспроможність, надійність, повернення попередньої оплати перед покупцями, а з боку підприємницької інтегрованої структури з

вертикальним управлінням – дотримання соціальних гарантій щодо збереження робочих місць громадянам.

Порядок управління капіталом та ресурсами для суб'єктів підприємницької інтегрованої структури з вертикально-горизонтальним управлінням наведено в табл. Г.10 (додаток Г).

Аналіз положень табл. Г.10 (додаток Г) показує, на рівні прогнозування передбачено щодо всіх перспективних учасників підприємницької інтегрованої структури з вертикально-горизонтальним управлінням: керівництво єдиного центру на паритетних умовах з учасниками приймає управлінські рішення щодо використання капіталу, ресурсів, які належать всім учасникам після процедури об'єднання (з доповненнями щодо трудових ресурсів) (з доповненнями щодо трудових ресурсів); потреба оновлення необоротних активів вирішується на паритетних умовах; договірне визначення виключення звільнення, переведення кадрів, що входили до складу даних суб'єктів до об'єднання. Встановлено, що питання звільнення, переведення кадрів може бути додатково бути передбачене умовами державно-приватного партнерства, яке з боку держави гарантує платоспроможність, надійність, повернення попередньої оплати перед покупцями, а з боку підприємницької інтегрованої структури з вертикально-горизонтальним управлінням – дотримання соціальних гарантій щодо збереження робочих місць громадянам.

Визначаємо, що: «порядок впровадження заходу заміни традиційних інвесторів, кредиторів покупцями будівельної продукції (послуг) представлено в табл. Г.11 (додаток Г).

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 будівельних підприємств. 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 онлайн 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» [23].

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 будівельних підприємств показав, що тільки ПрАТ «ХК «Київміськбуд» здійснює 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 на ринку України» [23].

Важливо відмітити, що: «актуальною перевагою залучення потенціальних покупців є можливість надання їм доступу до ознайомлення з виконанням

інтегрованими структурами 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. 5.13 наведено порядок прогнозування та оцінювання ефективності впровадження стратегії коопетиції для інтегрованого об'єднання в умовах функціонування суб'єктів будівельного сектору національної економіки

Таблиця 5.13

Порядок прогнозування та оцінювання ефективності впровадження стратегії коопетиції для інтегрованого об'єднання в умовах функціонування суб'єктів будівельного сектору національної економіки

№ п/п	Найменування оціночних показників (прогнозних та звітних)	Порядок розрахунку, характеристика показників
1	2	3
1	Прогнозний синергетичний ефект інтеграції (E _{synpr})	$E_{synpr1} = \sum E_{prall} (r1, r2, r3..... m) > \sum E_{prin} (r1, r2, r3..... m),$ $\sum E_{prall} (p1, p2, p3..... pn) > \sum E_{prin} (p1, p2, p3..... pn), \sum E_{prall} (c1, c2, c3..... cn) < \sum E_{prin} (c1, c2, c3..... cn) \rightarrow A_{ex},$ <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; $r1, r2, r3..... m$ – виручка (дохід) від реалізації будівельної продукції (послуг) структурних одиниць (учасників) інтегрованого об'єднання; $p1, p2, p3..... m$ – прибуток структурних одиниць (учасників) інтегрованого об'єднання; $c1, c2, c3..... cn$ – витрати структурних одиниць (учасників) інтегрованого об'єднання; A_{ex} – рішення щодо впровадження стратегії коопетації згідно прогнозних умов.</p> $E_{synpr2} = \sum E_{prall} (r1, r2, r3..... m) < \sum E_{prin} (r1, r2, r3..... m),$ $\sum E_{prall} (p1, p2, p3..... pn) < \sum E_{prin} (p1, p2, p3..... pn), \sum E_{prall} (c1, c2, c3..... cn) > \sum E_{prin} (c1, c2, c3..... cn) \rightarrow A_{ref},$

Продовження табл. 5.13

1	2	3
		де Aref – рішення щодо відмови впровадження стратегії коопетиції згідно прогнозних умов
2	Фактичний синергетичний ефект інтеграції (Esynf)	$E_{synf} = \sum E_{fall} (r1, r2, r3..... rn), \sum E_{fall} (p1, p2, p3..... pn), \sum E_{fall} (c1, c2, c3..... cn)$
3	Фактичний результат досягнення прогнозного синергетичного ефекту інтеграції (Esynpr) при впровадженні стратегії коопетиції	$\sum E_{fall} (r1, r2, r3..... rn) > \sum E_{prall} (r1, r2, r3..... rn), \sum E_{fall} (p1, p2, p3..... pn) > \sum E_{prall} (p1, p2, p3..... pn), \sum E_{fall} (c1, c2, c3..... cn) < \sum E_{prall} (c1, c2, c3..... cn) \rightarrow$ досягнення прогнозного синергетичного ефекту інтеграції (Esynpr) при впровадженні стратегії коопетиції. $\sum E_{fall} (r1, r2, r3..... rn) < \sum E_{prall} (r1, r2, r3..... rn), \sum E_{fall} (p1, p2, p3..... pn) < \sum E_{prall} (p1, p2, p3..... pn), \sum E_{fall} (c1, c2, c3..... cn) > \sum E_{prall} (c1, c2, c3..... cn) \rightarrow$ не досягнуто прогнозний синергетичний ефект інтеграції (Esynpr) при впровадженні стратегії коопетиції

Джерело: авторська розробка.

Відповідно до положень методологічного 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. Визначено, що стан досягнення прогнозного синергетичного ефекту інтеграції (Esynpr) за результатами впровадження стратегії коопетиції характеризує фактичну ефективність управління, ґрунтовність методологічного забезпечення» [23].

Наукова новизна авторських пропозицій полягає у тому, що набув подальшого розвитку порядок прогнозування та оцінювання ефективності впровадження стратегії коопетиції для інтегрованого об'єднання в сучасних умовах функціонування суб'єктів сектору будівництва національної економіки, що базується на основі розрахунку значення синергетичного ефекту інтеграції, який характеризує фактичну ефективність управління, ґрунтовність методологічного забезпечення. Використання порядку забезпечує підтримку при

прийнятті управських рішень щодо доцільності впровадження стратегії коопетиції для конкретного суб'єкта будівництва.

З огляду на те, що: «для досліджуваних будівельних підприємств планується впровадження стратегії коопетиції, проведемо розрахунок прогнозування та оцінювання ефективності реалізації стратегії коопетиції на прикладі досліджуваних будівельних підприємств 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. 5.14, 5.15, 5.16, щодо всіх досліджуваних будівельних підприємств (ПрАТ «АВП «Содружество», ПрАТ «ХК «Київміськбуд», ПрАТ «Домобудівний комбінат № 4», ПрАТ «Завод залізобетонних конструкцій № 1», ТОВ «Астроінвест-Енерджи») планується 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» [23].

Згідно із результатами прогнозування встановлено, що реалістичним варіантом щодо впровадження стратегії коопетиції на прикладі досліджуваних будівельних підприємств України передбачено забезпечення таких параметрів, зокрема: ріст за доходом від 20% до 28%, скорочення витрат на рівні від 2 до 8% (за рахунок перенесення певних функцій на спеціалізовані підприємства-учасники, залучення яких дасть змогу скоротити витрати, які несли непрофільні підприємства, за рахунок оптового придбання будівельних матеріалів, що впливатиме на скорочення витрат), ріст чистого прибутку залежно від впливу попередніх складових.

Таблиця 5.14

**Результати прогнозування ефективності впровадження стратегії
коопетиції на прикладі досліджуваних будівельних підприємств України
(реалістичний варіант)**

Найменування показника	Значення				
	ПрАТ «АВП «Содружество»	ПрАТ «ЖК «Київмісь кбуд»	ПрАТ «Домобудів ний комбінат № 4»	ПрАТ «Завод залізобетонни х конструкцій № 1»	ТОВ «Астроінв ест- Енерджи»
Прогнозний синергетичний ефект інтеграції (Esynpr)					
$\sum Eprall$ (r1, r2, r3, r4, r5, r6, r7, r8, r9, r10, r11, r12, r13)	104654,6	2183287,8	1872108,8	121816,5	282581,1
$\sum Eprall$ (p1, p2, p3, p4, p5, p6, p7, p8, p9, p10, p11, p12, pr13)	42598,8	825669,3	737380,5	54013,4	108135,8
$\sum Eprall$ (c1, c2, c3, c4, c5, c6, c7, c8, c9, c10, c11, c12, c13)	62055,8	1357618,5	1134728,3	67803,1	174445,2
$\sum Eprin$ (r1, r2, r3, r4, r5, r6, r7, r8, r9, r10, r11, r12, r13)	87212,16	1760716	1462585	99849,6	224270,7
$\sum Eprin$ (p1, p2, p3, p4, p5, p6, p7, p8, p9, p10, p11, p12, pr13)	-1077,7	4317	28008	-4566	1176,45
$\sum Eprin$ (c1, c2, c3, c4, c5, c6, c7, c8, c9, c10, c11, c12, c13)	65321,9	1444275	1157886	73699	181713,8
Різниця за доходом $\Delta(\sum Eprall$ (r1, r2, r3..... rn) - $\sum Eprin$ (r1, r2, r3..... rn)) / $\sum Eprin$ (r1, r2, r3..... rn) * 100, %	17442	422572	409524	21967	58310
Різниця за доходом у %	20	24	28	22	26
Різниця за прибутком $\Delta(\sum Eprall$ (p1, p2, p3..... pn) - $\sum Eprin$ (p1, p2, p3..... pn)) / $\sum Eprin$ (p1, p2, p3..... pn) * 100, %	43677	821352	709373	58579	106959
Різниця за прибутком у %	4052,8	19026,0	2532,8	1282,9	9091,7
Різниця за витратами $\Delta(\sum Eprall$ (c1, c2, c3..... cn) - $\sum Eprin$ (c1, c2, c3..... cn)) / $\sum Eprin$ (c1, c2, c3..... cn) * 100, %	-3266	-86657	-23158	-5896	-7269
Різниця за витратами у %	-5	-6	-2	-8	-4
Аех	+	+	+	+	+

Джерело: розраховано автором за матеріалами табл. 5.13, даними підприємств.

Таблиця 5.15

**Результати прогнозування ефективності впровадження стратегії
коопетиції на прикладі досліджуваних будівельних підприємств України
(песимістичний варіант)**

Найменування показника	Значення				
	ПрАТ «АВП «Содру- жество»	ПрАТ «ХК «Київ- міськбуд»	ПрАТ «Домобудів- ний комбінат № 4»	ПрАТ «Завод залізобетонних конструкцій № 1»	ТОВ «Астро- інвест- Енерджи»
Прогнозний синергетичний ефект інтеграції (Esynpr)					
$\sum Eprall (r1, r2, r3, r4, r5, r6, r7, r8, r9, r10, r11, r12, r13)$	95933,4	2007216, 2	1725850,3	111831,6	260154,0
$\sum Eprall (p1, p2, p3, p4, p5, p6, p7, p8, p9, p10, p11, p12, pr13)$	32571,1	591826,7	579543,2	40343,5	85708,8
$\sum Eprall (c1, c2, c3, c4, c5, c6, c7, c8, c9, c10, c11, c12, c13)$	63362,2	1415389, 5	1146307,1	71488,0	174445,2
$\sum Eprin (r1, r2, r3, r4, r5, r6, r7, r8, r9, r10, r11, r12, r13)$	87212,16	1760716	1462585	99849,6	224270,7
$\sum Eprin (p1, p2, p3, p4, p5, p6, p7, p8, p9, p10, p11, p12, pr13)$	-1077,7	4317	28008	-4566	1176,45
$\sum Eprin (c1, c2, c3, c4, c5, c6, c7, c8, c9, c10, c11, c12, c13)$	65321,9	1444275	1157886	73699	181713,8
Різниця за доходом $\Delta(\sum Eprall (r1, r2, r3..... rn) - \sum Eprin (r1, r2, r3..... rn)) / \sum Eprin (r1, r2, r3..... rn) * 100, \%$	8721	246500	263265	11982	35883
Різниця за доходом у %	10	14	18	12	16
Різниця за прибутком $\Delta(\sum Eprall (p1, p2, p3..... pn) - \sum Eprin (p1, p2, p3..... pn)) / \sum Eprin (p1, p2, p3..... pn) * 100, \%$	33649	587510	551535	44910	84532
Різниця за прибутком у %	3122,3	13609,2	1969,2	983,6	7185,4
Різниця за витратами $\Delta(\sum Eprall (c1, c2, c3..... cn) - \sum Eprin (c1, c2, c3..... cn)) / \sum Eprin (c1, c2, c3..... cn) * 100, \%$	-1960	-28886	-11579	-2211	-7269
Різниця за витратами у %	-3	-2	-1	-3	-4
Аех	+	+	+	+	+

Джерело: розраховано автором за матеріалами табл. 5.13, даними підприємств.

Відповідно до результатів прогнозування визначено, що песимістичним варіантом щодо впровадження стратегії коопетиції на прикладі досліджуваних будівельних підприємств України передбачено досягнення таких параметрів, зокрема: ріст за доходом від 10% до 18%, скорочення витрат на рівні від 1 до 4% (за рахунок перенесення визначених функцій на спеціалізовані підприємства-учасники, залучення яких дасть змогу скоротити витрати, які несли непрофільні підприємства, за рахунок оптового придбання будівельних

матеріалів, що впливатиме на скорочення витрат), ріст чистого прибутку з огляду на вплив попередніх складових.

Таблиця 5.16

Результати прогнозування ефективності впровадження стратегії коопетиції на прикладі досліджуваних будівельних підприємств України (оптимістичний варіант)

Найменування показника	Значення				
	ПрАТ «АВП «Содружество»	ПрАТ «ХК «Київ-міськбуд»	ПрАТ «Домобудівний комбінат № 4»	ПрАТ «Завод залізобетонних конструкцій № 1»	ТОВ «Астроінвест-Енерджі»
Прогнозний синергетичний ефект інтеграції (E _{synpr})					
$\sum E_{prall}$ (r1, r2, r3, r4, r5, r6, r7, r8, r9, r10, r11, r12, r13)	113375,8	2324145,1	1959863,9	135795,5	302765,4
$\sum E_{prall}$ (p1, p2, p3, p4, p5, p6, p7, p8, p9, p10, p11, p12, pr13)	53932,9	1053183,1	929345,4	71677,3	146491,6
$\sum E_{prall}$ (c1, c2, c3, c4, c5, c6, c7, c8, c9, c10, c11, c12, c13)	59442,9	1270962,0	1030518,5	64118,1	156273,9
$\sum E_{prin}$ (r1, r2, r3, r4, r5, r6, r7, r8, r9, r10, r11, r12, r13)	87212,16	1760716	1462585	99849,6	224270,7
$\sum E_{prin}$ (p1, p2, p3, p4, p5, p6, p7, p8, p9, p10, p11, p12, pr13)	-1077,7	4317	28008	-4566	1176,45
$\sum E_{prin}$ (c1, c2, c3, c4, c5, c6, c7, c8, c9, c10, c11, c12, c13)	65321,9	1444275	1157886	73699	181713,8
Різниця за доходом $\Delta(\sum E_{prall}$ (r1, r2, r3..... rn) - $\sum E_{prin}$ (r1, r2, r3..... rn)) / $\sum E_{prin}$ (r1, r2, r3..... rn) * 100, %	26164	563429	497279	35946	78495
Різниця за доходом у %	30	32	34	36	35
Різниця за прибутком $\Delta(\sum E_{prall}$ (p1, p2, p3..... pn) - $\sum E_{prin}$ (p1, p2, p3..... pn)) / $\sum E_{prin}$ (p1, p2, p3..... pn) * 100, %	55011	1048866	901337	76243	145315
Різниця за прибутком у %	-5104,4	24296,2	3218,1	-1669,8	12352,0
Різниця за витратами $\Delta(\sum E_{prall}$ (c1, c2, c3..... cn) - $\sum E_{prin}$ (c1, c2, c3..... cn)) / $\sum E_{prin}$ (c1, c2, c3..... cn) * 100, %	-5879	-173313	-127367	-9581	-25440
Різниця за витратами у %	-9	-12	-11	-13	-14
Aex	+	+	+	+	+

Джерело: розраховано автором за матеріалами табл. 5.13, даними підприємств.

За результатами прогнозування зазначено, що оптимістичним варіантом щодо впровадження стратегії коопетиції на прикладі досліджуваних будівельних підприємств України передбачено досягнення таких параметрів, зокрема: ріст за доходом від 30% до 36%, скорочення витрат на рівні від 9 до 14% (за рахунок перенесення визначених функцій на

спеціалізовані підприємства-учасники, залучення яких дасть змогу скоротити витрати, які несли непрофільні підприємства, за рахунок оптового придбання будівельних матеріалів, що впливатиме на скорочення витрат), ріст чистого прибутку з огляду на вплив попередніх складових.

Розрахунками доведено прогностичний результат синергетичного ефекту інтеграції при впровадженні стратегії коопетиції. Відповідно до результатів розрахунків: «визначено, що для ПрАТ «ХК «Київміськбуд» та ПрАТ «Домобудівний комбінат № 4» дана стратегія пов'язана з масштабами діяльності і їх провідним місцем на ринку до інтеграції, перспективами лідерського функціонування в рамках нового інтеграційного об'єднання (на чолі стратегічних груп четвертої категорії). Для інших суб'єктів також за умов успішної реалізації стратегії можливий ефективний розвиток.

Було здійснено розробку основних напрямків покращення ефективності стратегій розвитку будівельних підприємств України. Серед зазначених напрямків виділено: впровадження стратегії коопетиції (стратегії розвитку організованого інституційного багаторівневого господарства, керованого із застосуванням ринкових методів) для будівельних підприємств 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 будівельних підприємств України. Керуючись методологічною пропозицією здійснено обґрунтування впровадження оптимізаційних шляхів стосовно діяльності досліджуваних будівельних підприємств, визначено перспективну ефективність розвитку відповідно до визначених напрямків, доведено ґрунтовність методики» [23].

Висновки до розділу 5

В процесі розробки основних шляхів підвищення ефективності стратегій розвитку будівельних підприємств України здійснено наступні висновки.

1. До складу підходів зарубіжного досвіду щодо удосконалення стратегічного управління будівельними підприємствами віднесено: перспективи удосконалення стратегії коопетиції (стратегія розвитку на рівні організованого інституційного багаторівневого господарства, яке керується із застосуванням ринкових методів), яка знайшла використання на будівельних підприємствах Польщі; можливість впровадження стратегії енергоефективності, яка: «є основою стратегічного управління будівельною продукцією з нульовим енергоспоживанням; ймовірність застосування німецького досвіду використання інноваційних технологічних стратегій, що передбачають впровадження у виробничих процесах високотехнологічної техніки, обладнання, технологій (зокрема, дронів, роботів, 3-D моделювання у виробництві певних частин будівельної продукції)».

2. Згідно із проведеним аналізом проблем використання стратегій розвитку країн Європи до умов діяльності будівельних підприємств України визначено наступні. А саме: «встановлено низку проблем та управлінських рішень щодо їх подолання стосовно можливості використання стратегії коопетиції відносно учасників чотирьох стратегічних груп в Україні. Наведено перелік проблем, характерних для впровадження стратегій енергозбереження (енергоефективності) щодо різних напрямків управління будівництвом, характеристик будівельної продукції, які широко використовуються в ЄС». Зокрема, виділено проблеми використання використання стратегії енергоефективності за напрямком використання екологічного виду будівельних матеріалів (з відходів деревини) у виробництві будівельної продукції. Представлено систематизацію та

характеристику проблем використання стратегії створення та впровадження енергоефективних технологій та обладнання щодо самостійного контролю теплопостачання на рівні споживачів в Україні за станом на початок 2020 р. Визначено, що серед проблем використання досвіду європейських країн щодо впровадження в будівництві інноваційних технологічних стратегій, що передбачають застосування у виробничих процесах високотехнологічної техніки, обладнання, технологій можна виділити: складнощі доступу до капіталу; економію на інноваціях; відсутність орієнтуру на інноваційний розвиток на користь традиційному; відсутність кваліфікованих кадрів, які володіють навичками управління інноваційними технологіями, використання новітньої техніки.

3. Визначено основні напрямки державної підтримки стратегій розвитку будівельних підприємств України. До їх складу віднесено: пропозиція усунення невідповідності нормативно-правового забезпечення граничних норм акустичних впливів від здійснення будівельних робіт (реконструкції, будівельні роботи) в межах існуючих житлових територій більшості категорій, наведених у визначенні Мінрегіону та МОЗу, для нівелювання корупційних, інвестиційних ризиків будівельних підприємств України; обґрунтування напрямків вирішення проблем нормативно-правового забезпечення використання стратегії створення та впровадження енергоефективних технологій та обладнання щодо самостійного контролю теплопостачання на рівні споживачів в Україні; потреба розвитку державно-приватного партнерства, яке з боку держави гарантує платоспроможність, надійність, повернення попередньої оплати перед покупцями, а з боку підприємницької інтегрованої структури з вертикальним управлінням – дотримання соціальних гарантій перед державою щодо збереження робочих місць громадянам.

4. Виокремлено: «основні напрямки покращення ефективності стратегій розвитку будівельних підприємств України, серед яких виділено:

впровадження стратегії коопетиції (стратегії розвитку організованого інституційного багаторівневого господарства, керованого із застосуванням ринкових методів); 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). Доведено, що наведені пропозиції сформульовані на основі удосконалення провідного зарубіжного досвіду стратегічного управління з урахуванням умов функціонування основних категорій будівельних підприємств України». Згідно із положеннями авторської методики наведено обґрунтування реалізації оптимізаційних шляхів щодо функціонування досліджуваних будівельних підприємств, представлено перспективну ефективність розвитку згідно із визначеними напрямками, доведено ґрунтовність методологічних рекомендацій.

5) Обґрунтовано порядок прогнозування та оцінювання ефективності впровадження стратегії коопетиції для інтегрованого об'єднання в сучасних умовах функціонування суб'єктів сектору будівництва України. Відповідно до положень розрахунку прогнозного синергетичного ефекту інтеграції (Esynpr) передбачено прийняття планових показників у разі, якщо є перспектива зростання виручки (доходу) від реалізації будівельної продукції (послуг), прибутку, скорочення витрат від об'єднання порівняно з аналогічними результатами функціонування структурних учасників окремо. Запропоновано відмовитись від упровадження стратегії коопетиції з переглядом умов, складу учасників, якщо вказані умови будуть порушені. Визначено, що стан досягнення прогнозного синергетичного ефекту інтеграції (Esynpr) за результатами впровадження стратегії коопетиції характеризує фактичну ефективність управління, ґрунтовність методичного забезпечення. Результати застосування сценарного підходу довели, що до всіх досліджуваних будівельних підприємств (ПрАТ «АВП «Содружество», ПрАТ

«ХК «Київміськбуд», ПрАТ «Домобудівний комбінат № 4», ПрАТ «Завод залізобетонних конструкцій № 1», ТОВ «Астроінвест-Енерджі») може застосовуватися стратегія коопетиції згідно з прогнозними умовами внаслідок переважання значення прогнозного синергетичного ефекту після інтеграції над ефектом діяльності перспективних інтегрованих учасників до об'єднання.

Результати дослідження, викладені в цьому розділі, опубліковані в працях: [23; 126; 128; 129; 131; 133; 136; 137; 145].

ВИСНОВКИ

У ході дослідження теоретичних, методологічних засад формування, оцінювання та підвищення ефективності стратегій розвитку будівельного сектору національної економіки сформульовано такі висновки:

1. За результатами огляду джерельної бази дослідження визначено та узагальнено наукові підходи до вирішення проблематики категоріального апарату щодо суті категорії «стратегія розвитку». Кут зору досліджень формувався крізь призму виокремлення основних ознак, окреслених у багатоаспектній площині прояву досліджуваної категорії, серед яких ознаки стратегічного цілеутворення; революційності; факторного впливу; штучності або природності; гнучкості; варіативності; комплексності; синергізму. За результатами дослідження запропоновано трактування сутності категорії стратегії розвитку суб'єкта економічної системи (суб'єктів, сектору). Досліджено нормативно-правове забезпечення формування та реалізації стратегій розвитку суб'єктів будівельного сектору національної економіки. Об'єктами регулювання виступають екологічні напрями діяльності суб'єктів будівельної галузі; організаційно-технічні, архітектурні, геологічні, інженерні норми будівельної діяльності.

2. Проаналізовано класифікації стратегій розвитку суб'єкта економічної діяльності. Виокремлено локальні підходи, підхід сформульований під кутом поділу стратегій за стадіями життєвого циклу продукції (послуг), напрямів діяльності; підхід, пов'язаний з їх багаторівневою структуризацією в рамках функціонування суб'єкта економічної діяльності; підхід адаптації підприємства до впливу середовища; підходи, які передбачають урахування стратегічних орієнтирів; комплексний підхід. Запропоновано теоретичний підхід до класифікації стратегій розвитку суб'єкта економічної діяльності, за яким виділено такі види: локальні стратегії розвитку; інноваційні локальні стратегії розвитку; комплексні сталі стратегії розвитку; комплексні гнучкі стратегії розвитку.

3. Критично проаналізовано методологічні особливості оцінювання ефективності стратегій розвитку в економічній думці. Узагальнено результати за такими напрямками емпіричних досліджень ефективності стратегій розвитку: засновані на використанні традиційних комплексних оціночних показників; за комплексною оцінкою впливу факторів на обрану стратегію розвитку; заснованих на оцінюванні стратегічних карт; за результатами локального аналізу напрямів функціонування. Обґрунтовано основні переваги та дискусійні аспекти узагальнених методологічних положень. Результати дослідження довели відсутність універсального підходу до формування оцінки зазначеного напрямку, тому обґрунтовано концептуальне бачення розвитку методології оцінювання ефективності стратегій розвитку, яке на практиці забезпечує універсальним інструментарієм прийняття стратегічних рішень, результатами кількісного аналізу загальних стратегічних орієнтирів за основними сферами діяльності.

4. Розроблено теоретико-концептуальні положення щодо формування та дослідження стратегій розвитку будівельного сектору національної економіки відповідно до європейського досвіду, вимог сталого розвитку, сучасного стану суб'єктів сектору. Концепт сформовано на основі критичного аналізу науково-практичного контенту, методології стратегічного розвитку та управління за видами економічної діяльності. Зміст положень формує стратегічне бачення розвитку будівельного сектору національної економіки за критерієм багатоаспектної ефективності та результативності в межах чинних законодавчих норм і правил щодо екологізації, інноваційності, ефективності будівельної діяльності. Перспективність сформованих засад полягає в розширенні стратегічних можливостей суб'єктів будівельного сектору національної економіки в довгостроковій перспективі.

5. За результатами дослідження методології оцінювання ефективності стратегій розвитку суб'єктів будівельного сектору національної економіки визначено її основні переваги, обмеження в застосуванні. З урахуванням

кращих практик розроблено науково-методологічний підхід до оцінювання ефективності стратегій розвитку суб'єктів будівельного сектору національної економіки. У рамках зазначеного підходу визначено схему, методи, перелік оціночних показників та порядок їх розрахунку. Подано уніфіковане методологічне забезпечення оцінювання ефективності стратегій розвитку підприємств будівельного сектору національної економіки, яке передбачає використання кількісного аналізу, враховує вивчення як основних стратегічних орієнтирів, так і показників за основними сферами діяльності (показники внутрішнього та зовнішнього потенціалу, фінансово-економічні, науково-технічні, ринкові та суспільні). Результати дослідження свідчать, що застосування кількісних оціночних показників підтверджує точність, достовірність результатів дослідження, дає змогу стверджувати про правильність висновків щодо стану, проблем стратегічного планування та управління на рівні підприємств будівельного сектору національної економіки. Підхід апробовано також і на інноваційних стратегіях розвитку суб'єктів будівельного сектору національної економіки.

6. За результатами дослідження особливостей розвитку будівельного сектору національної економіки встановлено: основні показники розвитку є низькими як порівняно з аналогічними показниками в розвинених, так і в країнах, що розвиваються. Внесок будівництва у ВВП країни становить у 2020 р. 2,86%. Втім, будівельний сектор має потужний потенціал та характеризується значущою соціально-еколого-економічною роллю у функціонуванні національної економіки. Зважаючи на широкий спектр методології дослідження секторального розвитку, розроблено науково-методологічний підхід до оцінювання стану та тенденцій розвитку будівельного сектору на основі порядку розрахунку Індексу розвитку будівельного сектору, який комплексно представляє показники обсягів будівельної продукції, чисельності населення та території країни. Порівняно із

значеннями індексів людського потенціалу та території країни оцінено рівень досягнень та розвитку будівельного сектору України.

7. Проведено ідентифікацію застосовуваних стратегій розвитку суб'єктів будівельного сектору національної економіки на основі системного підходу, комплексного та порівняльного аналізів, обґрунтованого порядку оцінювання, який забезпечує достовірне й точне визначення типу декларативних засад суб'єкта, їх відповідності впровадженню положень стратегічного управління. На основі дослідження розробленого науково-методологічний підхід до оцінювання типів застосованих стратегій розвитку суб'єктами будівельного сектору національної економіки. Досліджені п'ять суб'єктів будівельного сектору розподілено за типом ідентифікованих стратегій розвитку та встановлено ступінь обмеженості використовуваного ними інструментарію стратегічного управління як фактора розвитку та конкурентоспроможності суб'єктів сектору.

8. Досліджено вплив факторів на розвиток будівельного сектору національної економіки. Відповідно обґрунтований науково-практичний підхід передбачає порядок оцінювання впливу зовнішніх, внутрішніх, міжнародних факторів. Реалізується на основі модифікації порядку використання методу вагових коефіцієнтів. У результаті обґрунтовано передумови поточного стану та перспективи розвитку будівельного сектору. У процесі аналізу отримано оцінку рівня внутрішнього опору впливу факторів з боку найбільших суб'єктів будівельного сектору України, що становить цінність для порівняння за параметрами розвитку щодо протидії факторного впливу для інших суб'єктів у цій сфері (середніх, малих тощо). Значення досліджуваних кочових показників зумовлені стратегічним розвитком найбільших суб'єктів ринку, які характеризуються високим опором факторному впливу.

9. Оскільки будівництво негативно впливає на довкілля, питання екологічної нейтральності стали стратегічно важливими для всіх суб'єктів сектору. Розроблено науково-практичний підхід до оцінювання ефективності

еколого-економічної складової стратегії розвитку суб'єкта будівельного сектору національної економіки. Обґрунтовані оціночні показники передбачають використання кількісних параметрів дослідження, представлені показники охоплюють сфери екологізації підприємств будівельного сектору (вплив на довкілля, управління відходами, енергоефективність). За результатами дослідження встановлено, що лише окремі з досліджуваних суб'єктів демонстрували ефективність еколого-економічних параметрів стратегії розвитку, проте їх діяльність справляла негативний вплив на довкілля. Застосування запропонованого підходу дало змогу визначити стратегічні орієнтири досягнення екологічної нейтральності діяльності суб'єктів будівельного сектору національної економіки.

10. Серед основних перспективних підходів зарубіжного досвіду щодо розвитку стратегічного управління будівельного сектору національної економіки визначено: упровадження стратегії коопетиції (стратегія розвитку організованого інституційного багаторівневого господарства, керованого за допомогою ринкових методів), яку використовують суб'єкти будівельного сектору Польщі; можливість упровадження стратегії енергоефективності, яка є основою стратегічного управління будівельною продукцією з нульовим енергоспоживанням; імовірність застосування німецького досвіду використання інноваційних технологічних стратегій, що передбачають упровадження у виробничі процеси високотехнологічної техніки, обладнання, технологій. Обґрунтовано науково-методологічний підхід до оцінювання можливості впровадження стратегії коопетиції в діяльність учасників усіх стратегічних груп сектору будівництва в Україні на основі SWOT-аналізу та бального оцінювання. Реалізація підходу дала змогу визначити перелік необхідних змін у всіх сферах функціонування будівельного сектору та кількісно обґрунтувати перспективність стратегії коопетиції для суб'єктів національної економіки.

11. Здійснено прогнозування та оцінювання ефективності впровадження стратегії коопетиції для інтегрованого об'єднання в сучасних умовах функціонування суб'єктів сектору будівництва національної економіки. Обґрунтовано етапи впровадження стратегії коопетиції в умовах функціонування будівельних підприємств України та перспективний склад суб'єктів підприємницької інтегрованої структури з вертикальним і вертикально-горизонтальним управлінням. Визначено порядок управління капіталом, ресурсами для суб'єктів підприємницької інтегрованої структури та впровадження заходу заміни традиційних інвесторів, кредиторів покупцями будівельної продукції (послуг). Для прогнозування використано сценарний підхід до розрахунку синергетичного ефекту від впровадження стратегії коопетиції, на основі результатів якого обґрунтовано правила прийняття управлінських рішень щодо доцільності впровадження чи відхилення стратегічного заходу для конкретного суб'єкта будівництва.

12. Узагальнено та обґрунтовано основні напрями державної підтримки стратегій розвитку будівельного сектору національної економіки. Серед вказаних напрямів виділено такі: пропозиція усунення невідповідності нормативно-правового забезпечення граничних норм акустичних впливів від здійснення будівельних робіт (реконструкції, будівельні роботи) у межах житлових територій більшості категорій, наведених у визначенні Мінрегіону та МОЗу, для нівелювання корупційних, інвестиційних ризиків у будівельній галузі України; обґрунтування напрямів вирішення проблем нормативно-правового забезпечення впровадження стратегії створення й впровадження енергоефективних технологій та обладнання щодо самостійного контролю за теплопостачанням на рівні споживачів в Україні; потреба розвитку державно-приватного партнерства, яке з боку держави гарантує платоспроможність, надійність, повернення попередньої оплати покупцям, а з боку підприємницької інтегрованої структури з вертикальним управлінням – дотримання соціальних гарантій перед державою щодо збереження робочих місць громадянам.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Аванесова Н. Е., Марченко О. В. Стратегічне управління підприємством та сучасним містом : теоретико-методичні засади : монографія. Харків. Щедра садиба плюс, 2015. 195 с.
2. Аверина О. И., Гудкова Д. Д. Анализ и оценка устойчивого развития предприятия, Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. 2016, № 1–3. С. 10–19.
3. Алексеева Н. І. Класифікація базових стратегій зростання підприємства. Вісник Східноєвропейського університету економіки і менеджменту. 2012. Вип. 3 (13). С. 71–80.
4. Алексеев С. Б. Механізм формування функціональних стратегій елементів внутрішнього стратегічного потенціалу торговельного підприємства. Дата оновлення: 03.05.2019. <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3495> (дата звернення: 03.04.2019).
5. Андрусів С. В. Стратегічні пріоритети розвитку будівельної галузі держави. Науковий вісник Ужгородського національного університету. 2017. Вип. 16 (1). С. 10–13.
6. Андрушків Б. М., Малюта Л. Я., Мельник Л. М. Стратегічне управління інноваційним розвитком підприємства. Тернопіль. ТНТУ, 2010. 271 с.
7. Аникина И. Д. Финансово-инвестиционная стратегия корпорации в социально ориентированной экономике: монография. Волгоград: Радуга, 2011. 352 с.
8. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия; пер с англ. СПб. : «Питер», 1999. 432 с.
9. Ансофф И. Стратегическое управление; пер. с англ. под ред. Л. И. Евенко. М. : Экономика, 1989. 519 с.

10. Артеменко Л. П., Дергачова В. В., Сімченко Н. О., Бояринова К. О. Стратегічний розвиток підприємств в умовах турбулентності середовища. – Конкурентні доміанти стратегічного розвитку підприємств: монографія. Черкаси: Видавець Чабаненко Ю. А., 2013. С. 13–37.
11. Баланович А. М. Механізм формування стратегії розвитку промислового підприємства. Управління розвитком. 2017. № 3–4 (189–190). С. 101–107.
12. Баланович А. М. Науково-теоретична сутність розвитку підприємства та класифікація стратегій розвитку. Моделювання регіональної економіки: зб. наук. праць. Івано-Франківськ. Плай, 2016. № 2. С. 283–296.
13. Баланович А. М. Обґрунтування стратегії розвитку промислового підприємства на основі ринкових тенденцій: дис. ... канд. екон. наук: 08.00.04. Харків, 2018. 343 с.
14. Баланович А. М. Теоретико-методичні засади формування стратегій розвитку підприємства. Науковий вісник Херсонського державного університету. 2014. Вип. 8. Ч. 2. С. 77–81.
15. Басовкий Л. Е. Современный стратегический анализ. М. : ИНФРА-М, 2013. 255 с.
16. Безпарточний М. Г. Обґрунтування стратегій розвитку торговельних підприємств. Вісник соціально-економічних досліджень. 2015. Випуск 1 (56). С. 19–26.
17. Беляєва Н. С. Стратегія підприємства як елемент механізму стратегічного управління. Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія : Економічні науки. 2015. Вип. 15. Частина 5. С. 54–56.
18. Беленкова О. Ю. Тенденції розвитку будівельної галузі як чинники формування стратегічної конкурентоспроможності будівельних підприємств. Будівельне виробництво. 2014. № 57. С. 24–29.

19. Біліченко В. В. Передумови обґрунтування стратегічного розвитку виробничих систем автомобільного транспорту в Україні. Вісник ЖДТУ. 2014. № 2(69). С. 33–42.

20. Бланк И. Торговый менеджмент. К. : Украинско-Финский институт менеджмента и бизнеса, 1997. 408 с.

21. Божанова В. Ю., Кононова О. Є. Аналіз емпіричної бази дослідження оцінки рівня ефективності стратегій розвитку. *Вчені записки Університету «КРОК»: зб. наук. праць*. 2019. Вип. №3 (55). С. 151–163. [наукове фахове видання]. *Особистий внесок здобувача: огляд окремих емпіричних досліджень, присвячених дослідженню оцінки рівня ефективності стратегій розвитку [Міжнародний центр періодичних видань (ISSN International Centre, м. Париж), CrossRef (DOI: 10.31732/2663-2209), Index Copernicus, Google Scholar, SIS (Scientific Indexing Services), Academic Resource Index ResearchBib, Ulrichsweb Global Serials Directory, Національна бібліотека України імені В. І. Вернадського, Інституційний репозитарій Вищого навчального закладу «Університету економіки та права «КРОК»]*.

22. Божанова В. Ю., Кононова О. Є. Особливості стратегічного управління в будівельній галузі України. *Стратегія економічного розвитку України*. 2019. Випуск 45. С. 36–53. [наукове фахове видання]. *Особистий внесок здобувача: виокремлення стратегій розвитку, які використовують суб'єкти будівельної галузі України [Індекс Copernicus International (SCV 2018 = 69.25; ICV 2017 = 57,30), Національна бібліотека України імені В. І. Вернадського, UlrichsWeb GSD, Google Scholar, Довідник індексування дослідницьких журналів (DRJI), Наукові послуги з індексації (SIS), Інститут досліджень академічних ресурсів Research Bib, Інституційний репозитарій ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»]*.

23. Божанова В. Ю., Кононова О. Є. Проблеми адаптації стратегій розвитку країн Європи до умов функціонування будівельної галузі України. *Підприємництво та інновації. Науковий журнал з питань економіки та*

бізнесу. 2019. Випуск 10. С. 17–24. [наукове фахове видання]. *Особистий внесок здобувача: напрямки та проблеми розвитку будівельної галузі України, які визначають особливості впровадження зарубіжного досвіду в цій сфері*.

24. Боковець В. В., Іванченко Г. В. Вибір стратегії управління корпорацією в контексті забезпечення її ефективності і масштабності розвитку. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки: науковий журнал*. 2017. № 2. Т. 1. С. 145–148.

25. Бондаренко Н. В., Пантелєєв М. С., Джапаров Е. Теоретичні аспекти стратегічного управління підприємством. *Вісник НТУ «ХПІ»: зб. наук. пр.* 2014. № 33. С. 129–134.

26. Боярська М. О. Аналіз стратегії розвитку підприємства. *Миколаївський національний університет імені В. О. Сухомлинського. Глобальні та національні проблеми економіки*. 2015. Вип. 5. С. 306–310.

27. Бреус С., Шатненко Л. Стратегічне планування інноваційного розвитку промислового підприємства. *Економіка та суспільство*. 2018. Вип. 18. С. 292–301.

28. Брилка М. С. Роль інновацій в стратегіях розвитку ТНК: автореф. дис. ... канд... економ. наук : 08.00.14. Москва, 2018. 23 с.

29. Будівельна галузь: стан та перспективи. Дата оновлення: 20.05.2021. <http://budport.com.ua/news/12779-budivelna-galuz-stan-ta-perspektivi> (дата звернення: 20.05.2021).

30. Будівельна компанія «Аркада». Дата оновлення: 20.05.2021. <http://arkada.if.ua/> (дата звернення: 20.05.2021).

31. Будівельна компанія «Будова». Дата оновлення: 20.05.2021. <https://budova.ua/> (дата звернення: 20.05.2021).

32. Будівельна компанія «Інтеграл-Буд». Дата оновлення: 20.05.2021. <https://intergal-bud.com.ua/contact> (дата звернення: 20.05.2021).

33. Будівельна компанія «Канбуд». Дата оновлення: 20.05.2021. http://kanbud.com.ua/about_us (дата звернення: 20.05.2021).

34. Будівельна компанія МЖК «Оболонь». Дата оновлення: 20.05.2021. <https://www.mgkobolon.com.ua/about> (дата звернення: 20.05.2021).
35. Будівельна компанія UDP. Дата оновлення: 20.05.2021. <https://udp.ua/kompaniya/> (дата звернення: 20.05.2021).
36. Будівництво. Дата оновлення: 20.05.2021. <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 20.05.2021).
37. Бурмака М. М., Бурмака Т. М. Управління розвитком підприємства (на прикладі підприємств будівельної галузі): монографія. Харків. ХНАДУ, 2011. 204 с.
38. Бушуєва Н. С. Управління розвитком підприємств будівельної галузі шляхом формування їх стратегічного потенціалу: автореф. дис. ...канд. техн. наук: спец. 05.13.22. Київ, 2010. 20 с.
39. Валовий внутрішній продукт (ВВП) в Україні. Дата оновлення: 20.05.2021. <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/gdp/> (дата звернення: 20.05.2021).
40. Васильцова С. О., Кітченко О. М., Хохлюк Т. В. Продуктова стратегія як основа просування товару на ринок. Інноваційна економіка. 2015. № 1 (56). С. 158–162.
41. ВВП на душу населення. Дата оновлення: 20.05.2021. <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/gdp/> (дата звернення: 20.05.2021).
42. Венжега Р. В. Теоретичні аспекти стратегічного розвитку промислових підприємств. Науковий вісник ДДМА. 2017. № 1 (22Е). С. 120–130.
43. Виниченко Е. Н. Сравнительная характеристика базовых стратегий развития предприятий. Європейський вектор економічного розвитку. 2015. № 2 (19). С. 40–52.
44. Витрати на виконання наукових досліджень і розробок за видами робіт. Дата оновлення: 20.05.2021. <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 20.05.2021).

45. Власова О. Є. Науково-методичні засади організації стратегічного управлінського обліку в рамках системи обліково-аналітичного забезпечення управління підприємством. Комунальне господарство міст. 2014. Вип. 115. С. 105–110.

46. Водний кодекс України від 6 червня 1995 року № 213/95-ВР. Дата оновлення: 28.12.2019. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/213/95-%D0%B2%D1%80> (дата звернення: 28.12.2019).

47. Герасимчук В. Г. Стратегічне управління підприємством. Графічне моделювання. К. : КНЕУ, 2000. 360 с.

48. Германия. Валовой внутренний продукт. Дата оновлення: 21.05.2021.

<https://knoema.ru/atlas/%D0%93%D0%B5%D1%80%D0%BC%D0%B0%D0%BD%D0%B8%D1%8F/%D0%92%D0%92%D0%9F> (дата звернення: 31.05.2021).

49. Германия. Строительство. Экспорт услуг. Дата оновлення: 11.05.2021.

<https://knoema.ru/atlas/%D0%93%D0%B5%D1%80%D0%BC%D0%B0%D0%BD%D0%B8%D1%8F/topics/%D0%92%D0%BD%D0%B5%D1%88%D0%BD%D1%8F%D1%8F-%D1%82%D0%BE%D1%80%D0%B3%D0%BE%D0%B2%D0%BB%D1%8F/%D0%AD%D0%BA%D1%81%D0%BF%D0%BE%D1%80%D1%82-%D1%83%D1%81%D0%BB%D1%83%D0%B3/%D0%A1%D1%82%D1%80%D0%BE%D0%B8%D1%82%D0%B5%D0%BB%D1%8C%D1%81%D1%82%D0%B2%D0%BE> (дата звернення: 11.05.2021).

50. Глухих Л. В. Теория и методология разработки и реализации конкурентных стратегий промышленных предприятий: дис. ... докт. экон. наук. СПб, 2013. 349 с.

51. Головка О. Г., Кохан О. С. Використання стратегічного планування для забезпечення ефективної діяльності підприємства. Сталий розвиток економіки. 2014. № 3. С. 97–102.

52. Горященко Ю. Г., Байов Б. С. Ринок інновацій в Україні та характеристика інноваційних стратегій. Економічний Вісник Національного гірничого університету. 2017. № 1 (57). С. 132–139.

53. Група компаній «МТМ-Систем». Дата оновлення: 20.05.2021. <http://mtmmarkt.com/> (дата звернення: 20.05.2021).

54. Гудзь О. І., Мусійовська О. Б. Методичний підхід до обґрунтування стратегії розвитку підприємства. Економіка та управління підприємствами. 2018. Вип. 22. С. 334–340.

55. Гудзь О. І. Стратегія розвитку підприємства: сутність та класифікація. Економіка і суспільство. 2018. Вип. 18. С. 346–352.

56. Гуржій Н. М., Колтунік А. Ю. Особливості сучасних підходів до стратегічного управління розвитком підприємства. Глобальні та національні проблеми економіки. 2014. Вип. 14. С. 344–347.

57. Дания. Валовой внутренний продукт. Дата оновлення: 20.05.2021. <https://knoema.ru/atlas/%D0%94%D0%B0%D0%BD%D0%B8%D1%8F/%D0%92%D0%92%D0%9F> (дата звернення: 20.05.2021).

58. Дания. Строительство. Экспорт услуг. Дата оновлення: 20.05.2021. <https://knoema.ru/atlas/%D0%94%D0%B0%D0%BD%D0%B8%D1%8F/topics/%D0%92%D0%BD%D0%B5%D1%88%D0%BD%D1%8F%D1%8F-%D1%82%D0%BE%D1%80%D0%B3%D0%BE%D0%B2%D0%BB%D1%8F/%D0%AD%D0%BA%D1%81%D0%BF%D0%BE%D1%80%D1%82-%D1%83%D1%81%D0%BB%D1%83%D0%B3/%D0%A1%D1%82%D1%80%D0%BE%D0%B8%D1%82%D0%B5%D0%BB%D1%8C%D1%81%D1%82%D0%B2%D0%BE> (дата звернення: 20.05.2021).

59. Девелоперська компанія «Статус Груп». Дата оновлення: 10.06.2021. <https://statusbud.com/ua> (дата звернення: 10.06.2021).

60. Деділова Т. В., Токар І. І., Кобизев В. Є. Діагностика стратегічного середовища дорожньо-будівельного підприємства. Економіка і суспільство. 2017. Вип. 11. С. 215–219.

61. Денисюк І. Стратегія розвитку підприємства харчової промисловості: економічна сутність. Економічний аналіз. 2013. Вип. 12. Ч. 3. С. 112–115.

62. Дергоусова А. О. Щодо питання визначення сутності поняття стратегії розвитку транспортного підприємства. Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики. 2010. № 4 (12). С. 88–101.

63. Державний класифікатор відходів ДК 005-96. Дата оновлення: 20.05.2021. http://www.ukrstat.gov.ua/klasf/nac_kls/op_dk005_2016.htm (дата звернення: 20.05.2021).

64. Державні будівельні норми України В.1.1-31:2013 «Захист територій, будинків і споруд від шуму», затверджені Наказом Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України від 27.12.2013 № 630. Дата оновлення: 20.05.2021. <http://www.minregion.gov.ua/napryamki-diyalnosti/building/tech-reg/normuvannia/derzhavni-ta-galuzevi-budivelni-normi/derzhavni-ta-galuzevi-budivelni-normi-2/> (дата звернення: 20.05.2021).

65. Державні санітарні норми допустимих рівнів шуму в приміщеннях житлових та громадських будинків і на території житлової забудови, затверджені Наказом Міністерства охорони здоров'я України 22.02.2019 № 463. Дата оновлення: 20.05.2021. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0281-19> (дата звернення: 20.05.2021).

66. Державні санітарні норми та правила утримання територій населених місць, затверджені Наказом Міністерства охорони здоров'я України 17.03.2011 № 145. Дата оновлення: 20.05.2021. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0457-11> (дата звернення: 20.05.2021).

67. Державні та галузеві будівельні норми. Дата оновлення: 20.05.2021. <http://www.minregion.gov.ua/napryamki-diyalnosti/building/tech->

reg/normuvannia/derzhavni-ta-galuzevi-budivelni-normi/derzhavni-ta-galuzevi-budivelni-normi-2/ (дата звернення: 20.05.2021).

68. Дедушева М. Застосування модифікованого методу Холта-Уінтера для прогнозування податкових надходжень в Україні. Світ фінансів. 2014. № 3. С. 126–134.

69. Дидович Ю. О., Кубиний Н. Ю., Кубиний В. В., Шеверя М. Ю., Дидович Ю. О. Процесс стратегического управления и характеристика его этапов. Социально-экономические проблемы региона в условиях инновационного развития территорий. 2011. № 1. С. 168–175.

70. Дідович Ю. О., Ціцак Л. М., Шеверя М. Ю. Вдосконалення стратегічного планування як системи. Науковий вісник Ужгородського університету. 2011. Спецвип. 33. Ч. 4. С. 128–135.

71. Довгань Л. Є., Каракай Ю. В., Артеменко Л. П. Стратегічне управління. К. : Центр учбової літератури, 2009. 440 с.

72. Дойль П. Менеджмент: стратегия и тактика: пер. с англ. СПб. : Питер, 1999. 560 с.

73. Доржиева Э. Л. Формирование и реализация инновационной стратегии развития промышленных корпораций: дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05. Иркутск, 2014. 144 с.

74. Дудчак Ж. У Карпатах продовжують знищувати ліси. Дата оновлення: 15.06.2019. <https://podrobnosti.ua/2303326-u-karpatah-prodovzhujut-znischuvati-lsi.html> (дата звернення: 15.06.2019).

75. Дьолог Т. І. Стратегічний аналіз середовища підприємства. Інвестиції: практика та досвід. 2013. № 15. С. 46–48.

76. Енергетична ефективність України. Кращі проектні ідеї: Проект «Професіоналізація та стабілізація енергетичного менеджменту в Україні» / уклад.: С. П. Денисюк, О. В. Коцар, Ю. В. Чернецька. К. : КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2016. 79 с.

77. Ерзнкян Б. А., Никонова А. А. Формирование конкурентоспособной стратегии предприятия: проблемы и парадоксы. Журнал экономической теории. 2011. № 4. С. 153–168.

78. Єпіфанова І. Ю., Дзюбка І. Ю. Формування стратегії розвитку підприємства в сучасних умовах. Вісник ОНУ імені І. І. Мечникова. 2017. Т. 22. Вип. 2 (55). С. 99–103.

79. Жукевич С. Аналіз стратегічних альтернатив і вибір стратегії розвитку підприємства в трансформаційних умовах господарювання. Удосконалення системи обліку, аналізу та аудиту як складової інформатизації суспільства. Зб. матеріалів міжнародної міжвузівської науково-практичної конференції. Тернопіль – Мукачєво. 2004. С. 114–116.

80. Забудовники України. URL: <https://www.bild.ua/uk/budivelni-kompaniui-ukrayini> (дата звернення: 23.06.2021).

81. Загальна площа будівель (нове будівництво) за видами на початок будівництва у 2020 році в Україні. Дата оновлення: 20.05.2021. <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 20.05.2021).

82. Загальна площа прийнятих в експлуатацію нежитлових будівель (нове будівництво) за видами в м. Києві. Дата оновлення: 20.05.2021. <http://kyiv.ukrstat.gov.ua/p.php3?c=3585&lang=1> (дата звернення: 20.05.2021).

83. Загальна площа прийнятих в експлуатацію нежитлових будівель (нове будівництво) за видами у 2020 році в Київській обл. Дата оновлення: 20.05.2021. <http://kyivobl.ukrstat.gov.ua/content/p.php3?c=1486&lang=1> (дата звернення: 20.05.2021).

84. Загальна площа прийнятих в експлуатацію нежитлових будівель (нове будівництво) за видами у Львівській області в 2020 р. Дата оновлення: 20.05.2021. https://www.lv.ukrstat.gov.ua/ukr/si/oper/2020/t051220_22.pdf (дата звернення: 20.05.2021).

85. Загальна площа прийнятих в експлуатацію нежитлових будівель (нове будівництво) за видами в Одеській області в 2020 р. Дата оновлення: 20.05.2021. <http://www.od.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 20.05.2021).

86. Задовська О. О., Артеменко Л. П. Методи оцінювання реалізації стратегії підприємства. Інфраструктура ринку. 2018. № 19. С. 185–189.

87. Закон України «Про відходи» від 5 березня 1998 року № 187/98-ВР. Дата оновлення: 20.05.2021. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/187/98-%D0%B2%D1%80> (дата звернення: 20.05.2021).

88. Закон України «Про внесення змін до Водного кодексу України» від 21 вересня 2000 року № 1990-III. Дата оновлення: 20.05.2021. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1990-14> (дата звернення: 20.05.2021).

89. Закон України «Про екологічну експертизу» від 09.02.1995 р. № 45/95-ВР (втратив чинність). Дата оновлення: 20.05.2021. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/ru/45/95-%D0%B2%D1%80> (дата звернення: 20.05.2021).

90. Закон України «Про житлово-комунальні послуги» від 9 листопада 2017 року № 2189-VIII. Дата оновлення: 20.05.2021. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2189-19> (дата звернення: 20.05.2021).

91. Закон України «Про оцінку впливу на довкілля» від 23 травня 2017 р. № 2059-VIII. Дата оновлення: 20.05.2021. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2059-19> (дата звернення: 20.05.2021).

92. Залуцький В. П. Сутність соціально-економічного розвитку машинобудівних підприємств: методи та принципи їх забезпечення. Науковий вісник НЛТУ України. 2009. № 19.11. С. 163–169.

93. Зарічна О. В. Роль стратегічного управління в діяльності підприємства в умовах сталого розвитку регіону. Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. 2014. Вип. 5. С. 295–302.

94. Збарський В. К. Сутність поняття «стратегія розвитку» малого підприємства. Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. 2013. Вип. 181 (6). С. 36–45.

95. Збірник показників емісії (питомих викидів) забруднюючих речовин в атмосферне повітря різними виробництвами, затверджений в 2004 р. Українським науковим центром технічної екології. Дата оновлення: 20.05.2021. http://online.budstandart.com/ua/catalog/doc-page.html?id_doc=53404 (дата звернення: 20.05.2021).

96. Звіти Київміськбуд. Дата оновлення: 20.05.2021. <https://kmb.ua/ua/about/corporate-information/otchety/> (дата звернення: 20.05.2021).

97. Згалаг-Лозинська Л. О. Моніторинг державного регулювання інноваційної діяльності в будівництві: зміст та напрями реалізації. Шляхи підвищення ефективності будівництва в умовах формування ринкових відносин. 2018. № 38. С. 255–265.

98. Зими́на Е. Л., Панкевич Д. К., Горячева С. М. Методика оцінки екологічного аспекта устійчивого розвитку підприємства. Вестник Витебского государственного технологического университета. 2019. № 1 (36). С. 128–137.

99. Зозуляк М. М. Взаємозв'язок управлінського обліку та аналізу в контексті стратегічного управління підприємством. Економічний аналіз. 2015. Т. 19. № 2. С. 201–206.

100. Инвестиции в основной капитал по видам экономической деятельности. Беларусь. Дата оновлення: 20.05.2021. <https://infoline.spb.ru/news/?news=159817> (дата звернення: 20.05.2021).

101. Испания. Валовой внутренний продукт. Дата оновлення: 20.05.2021. <https://knoema.ru/atlas/%D0%98%D1%81%D0%BF%D0%B0%D0%BD%D0%B8%D1%8F/%D0%92%D0%92%D0%9F> (дата звернення: 20.05.2021).

102. Испания. Строительство. Экспорт услуг. Дата оновлення: 20.05.2021.

<https://knoema.ru/atlas/%D0%98%D1%81%D0%BF%D0%B0%D0%BD%D0%B8%D1%8F/topics/%D0%92%D0%BD%D0%B5%D1%88%D0%BD%D1%8F%D1%8F-%D1%82%D0%BE%D1%80%D0%B3%D0%BE%D0%B2%D0%BB%D1%8F/%D0%AD%D0%BA%D1%81%D0%BF%D0%BE%D1%80%D1%82-%D1%83%D1%81%D0%BB%D1%83%D0%B3/%D0%A1%D1%82%D1%80%D0%BE%D0%B8%D1%82%D0%B5%D0%BB%D1%8C%D1%81%D1%82%D0%B2%D0%BE> (дата звернення: 20.05.2021).

103. Индекс инфляції в Україні 2020. Дата оновлення: 20.05.2021. <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/index/inflation/> (дата звернення: 20.05.2021).

104. Индекси цін на будівельно-монтажні роботи у 2004–2020 рр. Дата оновлення: 20.05.2021. <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 20.05.2021).

105. Кавун В. А. Проектні ризики будівельних підприємств. Дата оновлення: 20.05.2021. <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5775> (дата звернення: 20.05.2021).

106. Казакова Н. Современный стратегический анализ. М. : Изд-во Юрайт, 2017. 386 с.

107. Казанцев А. К., Минделли Л. Э. Основы инновационного менеджмента. М. : Экономика, 2004. 475 с.

108. Калиніченко Ю. Стратегічний розвиток підприємства: теоретичні та практичні аспекти. Галицький економічний вісник. 2010. № 4 (29). С. 106–115.

109. Калицкий Э. М. Ресурсосберегающие технологии в строительстве. Минск: РИПО, 2012. 148 с.

110. Кандеєва В. І. Формування інноваційно-інвестиційної стратегії промислового підприємства в умовах конкуренції : дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.04. Одеса, 2014. 189 с.

111. Капітальні інвестиції за видами економічної діяльності за 2010–2020 роки. Дата оновлення: 23.06.2021. <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 23.06.2021).

112. Каплан Р. С., Нортон Д. П. Стратегические карты. Трансформация нематериальных активов в материальные результаты: пер. с англ. М. : ЗАО «Олимп-Бизнес», 2005. 512 с.

113. Карлик Ю. Ю., Бігдан М. Г. Планування та формування продуктової стратегії підприємства при виході на зовнішній ринок. Дата оновлення: 03.05.2019. <http://ven.ztu.edu.ua/article/view/94324> (дата звернення: 03.04.2019).

114. Карелов А. С. Оценка эколого-экономической эффективности производства (на примере предприятий медной промышленности): автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.05. Екатеринбург, 2013. 26 с.

115. Касьян Л. Е., Бугас В. В. Методичні підходи до визначення сутності стратегічного управління підприємствами. Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. 2015. С. 94–96.

116. Київміськбуд. Звіти. Дата оновлення: 23.06.2021. <https://kmb.ua/ua/about/corporate-information/otchety/> (дата звернення: 23.06.2021).

117. Киш Л. М. Стратегічне управління, як основна частина менеджменту підприємства. Причорноморські економічні студії. 2019. Вип. 38 (1). С. 107–113.

118. Кількісні методи експертного оцінювання : наук.-метод. розробка / уклад.: В. П. Новосад, Р. Г. Селіверстов, І. І. Артим. К. : НАДУ, 2009. 36 с.

119. Клименко С. М. Формування стратегії розвитку підприємства з урахуванням ризиків. Бізнес Інформ. 2013. № 8. С. 343–347.

120. Климчук М. М. Новітні технології управління енергозбереженням підприємств: синкретизм «Green Lease» та «Surveying». Дата оновлення: 08.06.2019. http://ela.kpi.ua/bitstream/123456789/24597/1/2018-12_1-02.pdf (дата звернення: 08.06.2019).

121. Клочко В. М., Труфанова Л. О. Стратегічне управління в сучасних умовах конкурентних ринків. Інфраструктура ринку. 2019. Вип. 30. С. 159–165.

122. Кобелєв В. М., Захарченко Ю. В. Теоретичні та методологічні основи формування стратегії розвитку підприємства. Вісник економіки транспорту і промисловості. 2013. Вип. 42. С. 297–303.

123. Коваленко О. М., Станіславик О. В. Сучасні аспекти забезпечення конкурентоспроможності промислового підприємства. Економіка, фінанси, право. Серія «Економіка». 2015. № 10. С. 4–8.

124. Компанець К. А., Литвишко Л. О., Гурч Л. М. Інформаційна система стратегічного маркетингу підприємства сфери послуг. Інфраструктура ринку. Економіка та управління підприємствами. 2019. Вип. 28. С. 113–119.

125. Коноваленко М. К., Яковлєва О. В. Формування стратегії розвитку та управління інноваційним потенціалом промислового підприємства. Вісник Чернігівського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки. 2012. № 1 (56). С. 48–54.

126. Кононова О. Є. Будівельний комплекс: сутність та тенденції його розвитку на регіональному рівні. *Перспективи розвитку міжнародних відносин: економічні та політичні аспекти: матеріали доповідей Міжнародної науково-практичної конференції*. Ужгород, 2019. С. 46–47.

127. Кононова О. Є. Визначення змісту поняття «стратегічний потенціал». *Економічний простір*. 2015. № 94. С. 121–131. [наукове фахове видання]. [Index Copernicus, Google Scholar].

128. Кононова О. Є. Визначення проблеми оцінки ефективності стратегій розвитку в економічній думці. *Review of transport economics and management*. 2020. Випуск 3(19). С. 21–32. [наукове фахове видання].

[CROSSREF, Open Ukrainian Citation Index, Google Scholar, «Україніка наукова», Національна бібліотека України імені В. І. Вернадського, Інституціональний репозитарій ДНУЗТ ім. акад. В. Лазаряна, ROAD, DOI: [http://doi.org/10.15802/rtem.v0i3\(19\).198779](http://doi.org/10.15802/rtem.v0i3(19).198779)]

129. Кононова О. Є. Відмінності у розвитку будівельної галузі ЄС і України. *Social and Economic Aspects of Education in Modern Society: Proceedings of the XV International Scientific and Practical Conference*. Warsaw, Poland. 2019. P. 24–29.

130. Кононова О. Є. Впровадження стратегії коопетиції в умовах функціонування суб'єктів будівельної галузі України. *Економіка, фінанси, облік та право: аналіз тенденцій та перспектив розвитку: збірник тез доповідей міжнародної науково-практичної конференції*. Полтава: ЦФЕНД. 2020. Ч. 2. С. 19–21.

131. Кононова О. Є., Головченко Є. Ю. Особливості будівельної галузі та їх вплив на обліковий процес. *Облік, аналіз і аудит: виклики інституціональної економіки: тези доповідей VI Міжнародної науково-практичної конференції*. Луцьк, 2019. С. 29–32.

132. Кононова О. Є., Головченко Є. Ю. Розрахунок рівня відповідності стратегії розвитку реалізованому потенціалу підприємства. *Обліково-аналітичні й статистичні методи та моделі в оподаткуванні, бізнесі, економіці: збірник тез за матеріалами XV Всеукраїнської науково-практичної інтернет-конференції*. Ірпінь, 2019. С. 727–729.

133. Кононова О. Є. Державна підтримка реалізації стратегічного управління в будівельній галузі. *IV International Scientific-practical Conference Modern Transformations in Economics and Management: Conference Proceedings*. Klaipeda, Lithuania: Baltija Publishing. 2020. С. 16–20.

134. Кононова О. Є. Дослідження етапів еволюції та шкіль стратегічного управління. *Технологический аудит и резервы производства*. 2016. № 5/4 (31). С. 24–29. [наукове фахове видання] [Index Copernicus Journals Master List,

Ifindr, EBSCO, OpenAIRE, Scientific Periodicals of Ukraine (SPU VNLU) Producer: Vernadsky National Library of Ukraine Scientific Periodicals of Ukraine – project Vernadsky National Library of Ukraine (VNLU), Ulrich’s Periodicals Directory, Bielefeld Academic Search Engine (BASE), Directory of Open Access Journals (DOAJ), WorldCat, CrossRef та інші].

135. Кононова О. Є. Еволюція концептуальних підходів до формування стратегій розвитку. *Міжнародне періодичне наукове видання «Науковий погляд у майбутнє*. 2020. Випуск 17. Том 2. С. 45–61. [*РИНЦ SCIENCE INDEX, Index Copernicus*].

136. Кононова О. Є. Ефективність стратегій розвитку будівельної галузі: монографія / О. Є. Кононова. Херсон : ОЛДІ-ПЛЮС, 2020. 432 с.

137. Кононова О. Є. Зарубіжний досвід оптимізації стратегічного управління будівельної галузі. *The scientific heritage*. 2020. No 45. Vol. 4. P. 34–37. [*Index Copernicus International, Научная электронная библиотека Library.ru, International Scientific Indexing, General Impact Factor, SIS, DIIF, ISSUU, SlideShare, Calaméo*].

138. Кононова О. Є., Іваницька Т. Є., Шпатакова О. Л. Проблеми впровадження стратегічного управління на підприємствах України в сучасних умовах. *Економічні, управлінські, правові та інформаційно-технічні проблеми діяльності підприємств: колективна монографія / за заг. ред. Л. М. Савчук, М. Фіц*. Дніпро: Герда, 2016. Розділ 2. Підрозділ 2.1. С. 83–99.

139. Кононова О. Є., Іванченко М. М., Ямчук С. В. Методика оцінки стану та тенденцій розвитку будівельної галузі Німеччини та Іспанії. *Регіональна економіка та управління*. 2019. № 4 (26). С. 170–174.

140. Кононова О. Є. Класифікація основних стратегій розвитку суб’єкта економічної діяльності. *Актуальні проблеми використання потенціалу економіки країни: світовий досвід та вітчизняні реалії: матеріали III Міжнародної науково-практичної конференції*. Дніпро, 2019. С. 30–31.

141. Кононова О. Є. Методика загальної оцінки ефективності еколого-економічних параметрів стратегії розвитку підприємств будівельної галузі. *Актуальні питання розвитку сучасної економіки, управління та адміністрування: Матеріали міжнародної науково-практичної конференції*. Київ, 2019. Ч. 1. С. 55–58.

142. Кононова О. Є. Методика оцінки впливу зовнішніх факторів на розвиток будівельної галузі країни. *Можливості, проблеми та перспективи забезпечення сталого розвитку економіки: матеріали доповідей Міжнародної науково-практичної конференції*. Ужгород, 2019. С. 33–36.

143. Кононова О. Є. Методика порядку оцінки впливу фактичних проблем на можливість адаптації стратегії коопетиції щодо учасників всіх стратегічних груп в Україні. *Дослідження ефективності факторів зростання конкурентоспроможності економіки: теорії та пропозиції: збірник матеріалів Всеукраїнської науково-практичної конференції*. Київ, 2020. С. 39–42.

144. Кононова О. Є. Напрями державної підтримки стратегій розвитку будівельної галузі. *Вчені записки Університету «КРОК»: зб. наук. праць*. Київ: ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК». 2020. Вип. № 1 (57). С. 73–84. [наукове фахове видання]. [Міжнародний центр періодичних видань (ISSN International Centre, м. Париж), CrossRef (DOI: 10.31732/2663-2209), Index Copernicus, Google Scholar, SIS (Scientific Indexing Services), Academic Resource Index ResearchBib, Ulrichsweb Global Serials Directory, Національна бібліотека України імені В. І. Вернадського, Інституційний репозитарій Вищого навчального закладу «Університету економіки та права «КРОК»].

145. Кононова О. Є. Нормативно-правове забезпечення формування та реалізації стратегій розвитку будівельної галузі. *Інтелект XXI*. 2019. № 6. Частина 1. С. 91–99. [наукове фахове видання]. [Index Copernicus].

146. Кононова О. Є. Огляд основних наукових підходів до оцінки ефективності стратегій розвитку. *New stages of development of modern science in*

Ukraine and EU countries: monograph / edited by authors. – 2nd ed. Riga, Latvia: «Baltija Publishing», 2019. Chapter «Economic Sciences». P. 197–220.

147. Кононова О. Є. Основні характеристики законодавчого регулювання оцінки дії на навколишнє середовище з боку суб'єктів господарювання. *Розвиток економічної системи в контексті міжнародного співробітництва: збірник тез наукових робіт учасників Всеукраїнської науково-практичної конференції*. Одеса, 2020. С. 10–15.

148. Кононова О. Є. Оцінка ефективності впровадження стратегії коопетиції будівельної галузі України. *Сталий розвиток соціально-економічних систем в умовах глобалізаційних процесів [електронний збірник]: матеріали Міжнар. наук.-практ. конф.* Київ, 2020. С. 18–21.

149. Кононова О. Є. Оцінка ефективності еколого-економічних компонентів стратегій розвитку будівельної галузі України. *Науковий журнал «Причорноморські економічні студії»*. 2019. Вип. 48–1. С. 108–115. [наукове фахове видання]. [Index Copernicus].

150. Кононова О. Є. Оцінка ефективності стратегій розвитку підприємств будівельної галузі України. *Перспективи стабільного економічного розвитку та економічної безпеки: світовий досвід та вітчизняні реалії: матеріали доповідей Міжнародної науково-практичної конференції*. Запоріжжя, 2019. С. 27–31.

151. Кононова О. Є. Перелік та характеристика основних стратегій розвитку. *Економічний дискурс*. 2019. Випуск 2. С. 29–39. [наукове фахове видання]. [Index Copernicus Journals Master List, Російський індекс научного цитування (РИНЦ), Directory of Research Journals Indexing (DRJI), Elektronische Zeitschriftenbibliothek, ResearchBib – Academic Resource Index, Google Scholar].

152. Кононова О. Є. Перелік та характеристика сучасних підходів до стратегічного управління суб'єктами будівельної галузі Польщі. *Методологічні підходи до формування стратегічного бачення соціально-економічного*

розвитку регіонів: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції. Дніпро, 2020. С. 14–19.

153. Кононова О. Є. Процес вибору стратегії будівельного підприємства. *Економіка. Управління. Інновації*. 2013. Випуск № 2 (10). URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui_2013_2_40. [електронне наукове фахове видання]. [Наукометрична база eLibrary.ru].

154. Кононова О. Є. Рівень ефективності стратегій розвитку будівельної галузі України. *Проблеми і перспективи розвитку підприємництва: Збірник наукових праць Харківського національного автомобільно-дорожнього університету*. 2019. № 2 (23). С. 74–99. [наукове фахове видання]. [Index Copernicus].

155. Кононова О. Є. Розробка основних напрямів покращення ефективності стратегій розвитку будівельної галузі України. *Вчені записки Таврійського національного університету імені В. І. Вернадського. Серія: Економіка і управління*. 2020. Том 31 (70). № 2, Частина 1. С. 102–112. [наукове фахове видання]. [Index Copernicus].

156. Кононова О. Є. Систематизація та аналіз сучасних підходів щодо оцінки ефективності стратегій розвитку суб'єктів будівельної галузі. *Економічні пріоритети країн в умовах глобалізації: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції*. Київ: Національний університет харчових технологій. 2020. С. 31–34.

157. Кононова О. Є. Стан і тенденції розвитку стратегічного управління в Україні. *Вісник Одеського національного університету. Серія: Економіка*. 2016. Т. 21. Вип. 7-1 (49). С. 99–104. [наукове фахове видання]. [Google Scholar].

158. Кононова О. Є. Сутність поняття стратегій розвитку в економічній науковій думці. *Інституціоналізація як фактор забезпечення розвитку системи інвестиційно-інноваційної безпеки України: колективна монографія / За заг. ред. О. Л. Гальцової*. Запоріжжя: Видавничий дім «Гельветика», 2019. С. 67–82.

159. Кононова О. Є. Сутність поняття стратегія розвитку суб'єкта економічної системи. *Теоретичні та практичні аспекти антикризового регулювання економіки країни: матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції*. Одеса, 2019. С. 75.

160. Кононова О. Є. Сучасні підходи використання інноваційних стратегій розвитку підприємств: зарубіжний досвід. Науковий вісник Ужгородського національного університету. 2021. Вип. 36. С. 91–95. [наукове фахове видання]. [«Наукова періодика України» НБ України імені В. І. Вернадського; Index Copernicus International Journals Master List; Google Академія; CROSSREF]

161. Кононова О. Є. Тенденції розвитку будівельної галузі у розвинутих країнах і країнах, що розвиваються. *Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво*. 2019. № 3 (108). С. 32–39. [наукове фахове видання]. [Index Copernicus International].

162. Кононова О. Є. Теоретична концептуалізація сутності поняття стратегії розвитку на рівні економічних систем. *Фінансово-економічний розвиток України в умовах трансформаційних перетворень: матеріали II Міжнародної науково-практичної конференції*. Львів: ЛТЕУ. 2020. С. 17–18.

163. Кононова О. Є. Фактори і проблеми розвитку будівельної галузі регіону. *Управління ресурсним потенціалом господарюючих суб'єктів в умовах глобальних економічних трансформацій: матеріали науково-практичної INTERNET-конференції студентів та молодих вчених з міжнародною участю*. Przeworsk, 2019. С. 25–27.

164. Кононова О. Є., Шпатакова О. Л. Зарубіжний досвід стратегічного управління екологізацією в будівельній галузі. *Економічний простір*. 2019. № 146. С. 193–207. [наукове фахове видання]. *Особистий внесок здобувача: напрямки використання стратегій екологічного розвитку в будівельній галузі в деяких країнах Європи* [Index Copernicus, Google Scholar].

165. Кононова О. Є., Шпатакова О. Л. Типи стратегій, особливості їх формування та застосування в динамічному навколишньому середовищі. *International economic relations and prospects for national development: contemporary challenges and solutions: monograph / editorial board: under the editorship of Prof. M.I. Fleychuk, Dr. U.A. Ganski, Prof. V.U. Kazlouski [and others]*. Daugavpils: Daugava Print, 2018. С. 347–359.

166. Корпорація «ДБК-ЖИТЛОБУД». Дата оновлення: 23.06.2021. <https://dbkzhytlobud.com.ua/ua/> (дата звернення: 23.06.2021).

167. Костюк Е. В., Дубровська І. О. Дослідження сучасних конкурентних стратегій. Ефективна економіка. 2015. № 11. Дата оновлення: 20.11.2015. <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4589> (дата звернення: 17.08.2020).

168. Крикун К. В., Оліферук С. Л., Рязанов А. С. Економічні фактори підвищення ефективності трудових ресурсів у будівництві. Бізнес-Інформ. 2014. № 10. С. 186–191.

169. Крочак М. С. Формування стратегії розвитку промислових підприємств в умовах невизначеності. Науковий вісник Мукачівського державного університету. 2017. Серія Економіка. Вип. 1 (7). С. 85–90.

170. Крымов С. М., Рогачева Ж. С. Современные подходы к реализации стратегии предприятия промышленности. Современные проблемы менеджмента, организации производства, и маркетинга: кол. монография; под. ред. С. М. Крымова. Ростов н/Д: ДГТУ, 2013. С. 133–146.

171. Кубарева В. С. Сутність стратегічного управління підприємством. Вісник Національного університету «Львівська політехніка»: зб. наук. пр. 2012. № 749. С. 55–60.

172. Кузнецова Е. Ю., Крылатков П. П., Минеева Т. А., Подоляк О. О. Современный стратегический анализ. Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 2016. 131 с.

173. Кустрич Л. О. Стратегічне управління ресурсним потенціалом аграрних підприємств: дис. ... докт. екон. наук : 08.00.04. Херсон, 2018. 504 с.

174. Кухарская Н. А. Формирование стратегии управления развитием предприятия. Сборник статей научно-информационного центра «Знание» по материалам VIII междунар. заочной научнопрактической конференции «Развитие науки в XXI веке», г. Харьков: сб. статей (уровень стандарта, академический уровень). Харьков, НИЦ «Знание». 2015. С. 51–58.

175. Кучерова Г. Ю. Життєздатність корпоративних інтегрованих структур національної економіки як результат розвитку інтеграційно-дезінтеграційних процесів. Ефективна економіка. 2018. № 6. Дата оновлення: 20.06.2019. <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=6861> (дата звернення: 23.11.2021).

176. Кучерова Г. Ю. Розвиток інноваційного потенціалу національної економіки за умов об'єднання інтересів влади, науки, бізнесу. Менеджер. 2020. № 4 (89). С. 153–159.

177. Лаговський В. В. Моделювання динаміки розвитку будівельної галузі України. Глобальні та національні проблеми економіки. 2018. Вип. 23. С. 710–716.

178. Ладонько Л. С., Ганжа М. В. Стратегічний потенціал підприємства: формування та оцінка. Науковий вісник Полісся. 2015. № 2. С. 109–114.

179. Левик І. С. Суть стратегічного аналізу та його значення для управління підприємством. Регіональна економіка. 2009. № 3. С. 108–114.

180. Левицки С. Как разработать стратегию: Практические рекомендации по созданию реально работающей стратегии / пер. с англ. Днепропетровск: Баланс-Клуб, 2003. 328 с.

181. Лепейко Т. І., Баланович А. М. Комплексна оцінка рівня розвитку промислових підприємств. Проблеми економіки. 2016. № 4. С. 136–143.

182. Лепейко Т. І., Баланович А. М. Теоретичні засади розробки стратегії розвитку підприємства на основі ринкових тенденцій. Науковий

вісник Львівського державного університету внутрішніх справ. 2014. № 2. С. 309–322.

183. Ліпич Л. Г., Чорнуха І. В., Цимбалюк І. О. Формування стратегії розвитку будівельного підприємства в умовах інвестиційної конкуренції: монографія. Луцьк, Вежа – Друк, 2015. 212 с.

184. Лісун Я. В., Дячук М. В. Стратегічний аналіз підприємств будівельної галузі. Інноваційна економіка. 2013. № 5 (43). С. 79–83.

185. Ліцензійні умови провадження господарської діяльності з будівництва об'єктів, що за класом наслідків (відповідальності) належать до об'єктів із середніми та значними наслідками, затверджені постановою Кабінету Міністрів України від 30 березня 2016 р. № 256. Дата оновлення: 14.03.2021. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0982-19> (дата звернення: 14.03.2021).

186. Лобанов О. А., Стогній В. Г. Систематизація теоретико-методичних засад побудови корпоративної стратегії підприємств будівельної галузі. Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики. 2009. № 2 (6). С. 82–94.

187. Лучко Г. Й., Когут І. В. Актуальні проекти стратегічного розвитку будівельної галузі України. Ефективна економіка. 2020. № 8 . Дата оновлення: 10.08.2020. http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/8_2020/67.pdf (дата звернення: 14.03.2021).

188. Люльов О. В. Формування стратегій розвитку підприємства в умовах незбалансованої економіки: дис. ... канд. екон. наук. Суми: СумДУ, 2011. 209 с.

189. Македон В. В. Розробка стратегії розвитку промислового підприємства. Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. 2013. Вип. 1 (1). С. 369–373.

190. Маковей Ю. Стратегічне управління персоналом підприємства туристичної сфери: концептуальні підходи. Ефективність державного управління. 2015. Вип. 43. С. 329–336.

191. Максименко І. О. Формування стратегії управління економічним розвитком підприємства (на прикладі підприємств легкої промисловості) : автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.04. К. : Б.в. 2010. 20 с.

192. Максименко І. Я., Єфімова М. О. Особливості формування стратегічних альянсів на міжнародному та українському ринках. Ефективна економіка. 2019. № 12. Дата оновлення: 27.12.2019. <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=7485> (дата звернення: 23.11.2021)

193. Малярець Л. М., Штеревея А. В. Збалансована система показників в оцінці діяльності підприємства. Харків, Вид. ХНЕУ, 2008. 185 с.

194. Мамонов К. А., Скоков Б. Г., Короп О. О., Мізік Ю. І. Методи стратегічного аналізу. Харків: ХНАМГ, 2007. 208 с.

195. Мандражи З. Р. Інформаційне забезпечення стратегічного управління підприємством. Економічний аналіз : зб. наук. праць. Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2015. Том 20. С. 251–256.

196. Маргасова В. Г. Концепція забезпечення стійкості економіки України системно-синергетичного типу. Чернігівський науковий часопис. 2014. № 1 (5). С. 144–155.

197. Маргасова В. Г. Обґрунтування критерію раціональності забезпечення стійкості економіки держави. Вісник Чернігівського державного технологічного університету. 2014. № 4 (76). С. 30–36.

198. Маркіна І. А., Таран-Лала О. М., Яхницька В. П. Стратегічні аспекти ефективності менеджменту стійким розвитком підприємства в умовах конкурентного бізнес-середовища. Економіка та держава. 2020. № 11. С. 24–27.

199. Мартиненко М. М., Ігнат'єва І. А. Стратегічний менеджмент. К. : «Каравелла». 2006. 320 с.

200. Марцін В. С. Деякі підходи до стратегічного планування в умовах ринкової трансформації. Регіональна економіка. 2005. № 2. С. 220–224.

201. Марченко В. Інтегральна оцінка рівня забезпечення стратегічного управління інноваційним розвитком підприємства. *Економічний аналіз*. 2019. Т. 29. № 1. С. 149–155.

202. Маслак О. І., Квятковська Л. А. Основні етапи оцінювання стратегічного потенціалу підприємства. Регіональна економіка. 2012. № 1. С. 91–97.

203. Матвеев В. В. Сутність стратегічного управління конкурентним потенціалом підприємства. Молодий вчений, 2015. № 2 (17). С. 179–184.

204. 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.

205. Мельник Л. Г. Фундаментальные основы развития. Сумы: ИТД «Университетская книга», 2003. 288 с.

206. Минаева О. А. Экономическая эффективность предприятия в современных условиях. Интеллект. Инновации. Инвестиции. 2015. № 4. С. 41–43.

207. Мишин А. Ю. Стратегическое управление в условиях неопределенной бизнес-среды. Инвестрегион. 2013. № 1. С. 54–59.

208. Міграційний рух населення. Дата оновлення: 23.06.2021. <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 23.06.2021).

209. Мікловда В. П., Брітченко І. Г., Кубіній Н. Ю., Дідович Ю. О. Ефективність стратегічного управління підприємствами: сучасні проблеми та перспективи їх вирішення: монографія. Полтава: ПУЕТ, 2013. 218 с.

210. Міняйленко В. Г., Міняйленко І. В., Биба В. В. Проблеми та перспективи розвитку підприємств будівельної галузі. Дата оновлення:

24.06.2019. http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/7_2018/49.pdf (дата звернення: 24.06.2019).

211. Мороз О. В., Воловодюк С. С. Опис моделі галузевого впливу на стан ринку. Бізнес-Інформ. 2014. № 11. С. 134–141.

212. Морозова І. В., Чернова О. В. Стратегічні альянси як феномен глобальної економіки. Приазовський економічний вісник. 2020. № 1 (18). С. 14–19.

213. Москаленко В. О. Теоретичні аспекти вибору кадрової стратегії на підприємствах. Дата оновлення: 04.04.2019. <dSPACE.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/10400/1/Theoretical%20aspects.pdf> (дата звернення: 04.04.2019).

214. Мюллер О. Инвестируем в стабильность Обзор рынка недвижимости Германии – 2017–2018. Дата оновлення: 23.06.2021. <https://prian.ru/pub/35953.html> (дата звернення: 23.06.2021).

215. Назаренко І. М. Стратегічний менеджмент знань та інновацій в контексті розвитку стратегічного управління. Інновації: практика та досвід. 2015. № 1. С. 9–13.

216. Наказ Міністерства розвитку громад та територій України № 169 від 26 липня 2019 року «Про затвердження Порядку відключення споживачів від систем централізованого опалення та постачання гарячої води». Дата оновлення: 23.06.2021. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0982-19> (дата звернення: 23.06.2021).

217. Наливайко А. Теорія стратегій підприємства. Сучасний стан та перспективи розвитку: монографія. К. КНЕУ, 2001. 227 с.

218. Население Армении. Дата оновлення: 23.06.2021. <https://countrysimeters.info/ru/Armenia> (дата звернення: 23.06.2021).

219. Население и миграция. Беларусь. Дата оновлення: 23.06.2021. <http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/solialnaya-sfera/naselenie-i-migratsiya/> (дата звернення: 23.06.2021).

220. Население Казахстана. Дата оновлення: 23.06.2021.
<https://countrysimeters.info/ru/Kazakhstan> (дата звернення: 23.06.2021).

221. Населення України. Дата оновлення: 23.06.2021.
<https://index.minfin.com.ua/ua/reference/people/> (дата звернення: 23.06.2021).

222. Натальина Т. В. Интегрированный подход к формированию и реализации стратегии роста предприятий. ЭТАП: экономическая теория, анализ, практика. 2016. № 2. С. 132–147.

223. Необоротні активи підприємств за видами економічної діяльності. Дата оновлення: 23.06.2021. <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 23.06.2021).

224. Никонова И. А. Проектный анализ и проектное финансирование. М. : Альпина Паблишер, 2012. 154 с.

225. Ноговицына О. С. Стратегическое управление инновационной активностью предприятий: дис. ... канд. эконом. наук : 08.00.05. Киров, 2015. 184 с.

226. Обсяг виробленої будівельної продукції (виконаних будівельних робіт) за видами. Дата оновлення: 23.06.2021. <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 23.06.2021).

227. Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) суб'єктів господарювання за видами економічної діяльності у 2010–2020 роках. Дата оновлення: 23.06.2021. <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 23.06.2021).

228. Объем строительства. Армения. Дата оновлення: 23.06.2021.
<https://www.armstat.am/ru/?nid=12&id=04001> (дата звернення: 23.06.2021).

229. Объем строительства. Казахстан. Дата оновлення: 23.06.2021.
<https://stat.gov.kz/official/industry/162/statistic/7> (дата звернення: 23.06.2021).

230. Опря А. Т. Статистика. К. : ЦУЛ, 2012. 448 с.

231. Осадча Г. Г., Ополонець І. П. Збалансована система показників як ефективний інструмент управління підприємством на прикладі ПАТ

«Яготинський маслозавод». Науковий вісник Ужгородського національного університету. 2018. Вип. 18. С. 120–124.

232. Отенко В. І. Стратегічні зміни на підприємстві: сутність, види, інструментарій. Бізнесінформ. 2011. № 8. С. 204–207.

233. Оцінка впливу на довкілля. Дата оновлення: 23.06.2021. <http://cern.com.ua/uslugi/other-services/uslugi-other-services-ovd/> (дата звернення: 23.06.2021).

234. Падерін І. Д., Горященко Ю. Г., Новак Є. Е. Стратегічне управління на підприємствах малого та середнього бізнесу. Економічний вісник Донбасу. 2017. № 2. С. 163–167.

235. Паламаренко Я. В. Сучасні підходи до оцінювання рівня стратегічного розвитку підприємства. Ефективна економіка. 2020. № 5. Дата оновлення: 28.05.2020. http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/5_2020/82.pdf (дата звернення: 15.09.2020).

236. Пастухова В. Розвиток теорії та практики стратегічного управління в Україні. Вісник КНТЕУ. 2006. № 2. С. 10–15.

237. Пастухова В. В. Стратегічне управління підприємством: філософія, політика, ефективність: монографія. К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2002. С. 253–256.

238. Пащенко О. П. Стратегічне управління розвитком підприємства. Вісник Хмельницького національного університету. Сер.: Економічні науки. 2011. № 2, Т. 2. С. 99–103.

239. Пащенко О. П. Теоретичні аспекти стратегічного управління розвитком підприємства. Дата оновлення: 23.06.2021. https://km-news.ztu.edu.ua/wp-content/uploads/2012/10/rozdil-2_.pdf (дата звернення: 23.06.2021).

240. ПБМП «Строитель-П». Дата оновлення: 23.06.2021. <https://www.stroitel-p.com/ua/company> (дата звернення: 23.06.2021).

241. Пинда Ю. В. Теоретико-методологічні засади обґрунтування стратегічних пріоритетів і механізмів розвитку будівельного сектору України: дис. д-ра екон. наук: 08.00.03. Харків, 2019. 494 с.

242. Побігун С. А. Обґрунтування стратегічних рішень щодо сталого розвитку підприємств. Вісник Хмельницького національного університету. 2010. № 3. С. 153–157.

243. Побігун С. А. Оцінка ефективності стратегічного управління нафтогазовими підприємствами на основі економетричних досліджень. Дата оновлення: 23.06.2021. <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=3868> (дата звернення: 23.06.2021).

244. Погорелов Ю. С. Способи розвитку підприємства: умови та результативність використання. Економічний журнал Одеського політехнічного університету. 2017. № 1. С. 76–84.

245. Польша. Валовой внутренний продукт. Дата оновлення: 23.06.2021. <https://knoema.ru/atlas/%D0%9F%D0%BE%D0%BB%D1%8C%D1%88%D0%B0/%D0%92%D0%92%D0%9F> (дата звернення: 23.06.2021).

246. Польша. Строительство. Экспорт услуг. Дата оновлення: 23.06.2021.

<https://knoema.ru/atlas/%D0%9F%D0%BE%D0%BB%D1%8C%D1%88%D0%B0/topics/%D0%92%D0%BD%D0%B5%D1%88%D0%BD%D1%8F%D1%8F-%D1%82%D0%BE%D1%80%D0%B3%D0%BE%D0%B2%D0%BB%D1%8F/%D0%AD%D0%BA%D1%81%D0%BF%D0%BE%D1%80%D1%82-%D1%83%D1%81%D0%BB%D1%83%D0%B3/%D0%A1%D1%82%D1%80%D0%BE%D0%B8%D1%82%D0%B5%D0%BB%D1%8C%D1%81%D1%82%D0%B2%D0%BE> (дата звернення: 23.06.2021).

247. Пономаренко В. С., Пушкар О. І., Тридід О. М. Стратегічне управління розвитком підприємства. Х. : ХДЕУ, 2002. 640 с.

248. Пономаренко В. С., Тридід О. М., Кизим М. О. Стратегія розвитку підприємства в умовах кризи: монографія. Харків: Вид. Дім «ІНЖЕК», 2003. 328 с.

249. Попов Д. Еволюція показателів стратегії розвитку підприємства. Управління компанією. 2003. № 1. С. 69–75.

250. Порядок відключення споживачів від систем централізованого опалення та постачання гарячої води. Дата оновлення: 23.06.2021. <http://www.pasichna.if.ua/news/1132> (дата звернення: 23.06.2021).

251. ПрАТ «Трест Житлобуд-1». Дата оновлення: 23.06.2021. <http://gs1.com.ua/documents> (дата звернення: 23.06.2021).

252. Приватне акціонерне товариство «Аграрно-виробниче підприємство “Содружество”». URL: <https://smida.gov.ua/db/prof/13438169> (дата звернення: 23.06.2021).

253. Приватне акціонерне товариство «Домобудівний комбінат № 4». Звіти. Дата оновлення: 23.06.2021. <http://dbk4.com.ua/news/informations/> (дата звернення: 23.06.2021).

254. Приватне акціонерне товариство «Завод залізобетонних конструкцій № 1». Дата оновлення: 08.06.2021. https://smida.gov.ua/db/feed/showform/fin_general/59942 (дата звернення: 08.06.2021).

255. Приватне акціонерне товариство «Завод залізобетонних конструкцій № 1». Дата оновлення: 08.06.2021. <http://zzbk1.ua/about-company.htm> (дата звернення: 08.06.2021).

256. Приватне акціонерне товариство «Холдингова компанія «Київміськбуд». Дата оновлення: 08.06.2021. https://kmb.ua/ua/?gclid=Cj0KCQjwov3nBRDFARIsANgsdoHhg_o2vlOpuGCehwYuwAI0jU_n_3EjyQHlgTupcWklL4wQY1dNBDAaAjpvEALw_wcB (дата звернення: 08.06.2021).

257. Пригара О. Ю. Механізм розробки інноваційної стратегії розвитку підприємства. *Ефективна економіка*. 2018. № 2. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=6128> (дата звернення: 28.02.2021).

258. Прийняття в експлуатацію житла (нове будівництво) по регіонах України у 2020 році. Дата оновлення: 31.05.2021. <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 31.05.2021).

259. Проданова Л. В., Панкова Л. І., Зайва Ю. О. Проблемні аспекти ринку будівельної галузі України. *Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії*. 2016. Вип. 6-2 (06). С. 57–61.

260. Просалова В. С. Альтернативные подходы к оценке эффективности стратегического управления инновационной деятельностью кластера. *Наукоедение*. 2017. № 1. URL: <http://naukovedenie.ru/PDF/18EVN117.pdf> (дата звернення: 06.03.2021).

261. Протасова Л. В. Методика построения модели определения стратегического направления развития предприятий с учетом их отраслевой принадлежности. *Вестник Брестского государственного технического университета*. 2013. № 3. С. 58–62.

262. Протасова Л. В. Сутність стратегічного планування на сучасному етапі розвитку. *Економічний і соціальний розвиток України в ХХІ столітті: національна ідентичність та тенденції глобалізації: VI Міжнар. наук.-практ. конф., 26–27 лютого 2009 р. : тези доп. Тернопіль, ТНЕУ «Економічна думка», 2009. С. 275–276.*

263. Протасова Л. В. Сучасні підходи до побудови комплексної системи стратегічних показників розвитку підприємства. *Теоретичні та практичні аспекти розвитку менеджменту підприємств виробничої сфери: 20 світовий та вітчизняний досвід : Всеукр. наук.-практ. конф., 17–18 квітня 2013 р. : тези доп. Житомир, ЖДТУ. 2013. С. 73–76.*

264. Прямі інвестиції у 2010–2020 роках. Дата оновлення: 23.06.2021. <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 23.06.2021).

265. Пуцентейло П. Р., Гуменюк О. О. Стратегічний аналіз як важливий елемент управління підприємством. Інноваційна економіка. 2016. № 3–4. С. 196–205.

266. Радинський С. В. Стратегії інноваційного розвитку підприємства. Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції «Формування механізму зміцнення конкурентних позицій національних економічних систем у глобальному, регіональному та локальному вимірах», 22–24 вересня 2016 р. Тернопіль: Крок, 2016. С. 180–182.

267. Расвнева О. В. Управління розвитком підприємства: методологія, механізми, моделі. Х. : ВД «ІНЖЕК», 2006. 496 с.

268. Ратинська І. С. Удосконалення стратегічного планування діяльності державних акціонерних товариств України. Вісник НАДУ при Президентові України. 2016. № 1. С. 87–93.

269. Ревенко О. В. Стратегічне управління розвитком підприємства : дис. ... канд. екон. наук. Харків, 2006. 153 с.

270. Рейтинги 2018. Рейтинг застройщиков. Жилое строительство. Специализированные строительные работы. ТОП-100. Рейтинги крупнейших. 500 крупнейших компаний Украины. 2019. № 2. С. 78–79.

271. Романова С. В. Стандартизация системы показателей стратегического анализа. Проблемы современной экономики. 2012. № 7. С. 228–233.

272. Россіхіна О. Є. Основні фактори конкурентоспроможності підприємства. Держава та регіони. 2010. № 2. С. 184–187.

273. Рохчин В. Е., Ветрова Е. Н., Полянский А. В. Управление стратегической конкурентоспособностью промышленного предприятия на основе развития его потенциала. СПб, Изд-во СПбГУЭФ, 2012. 262 с.

274. Рудьєв В. А., Гуткевич С. О. Менеджмент. К. : Центр учбової літератури, 2011. 312 с.

275. Русінко М. І. Дослідження інноваційної активності будівельних підприємств України як відображення потенціалу їх інноваційного розвитку. *Сталий розвиток економіки*. 2014. № 3. С. 103–109.

276. Русінова О. С. Процеси управління забезпеченням при формуванні стратегії розвитку промислового підприємства. *Причорноморські економічні студії*. 2017. Вип. 18. С. 94–98.

277. Рябущиць Ю. Поняття стратегії розвитку підприємства. Дата оновлення: 04.04.2019. <http://www.srw.kspu.edu/?p=641> (дата звернення: 04.04.2019).

278. Савицька О. М., Салабай В. О. Ефективність діяльності та управління підприємством: особливості використання теорії, методології та результативності аналітичних досліджень. *Ефективна економіка*. 2019. № 6. Дата оновлення: 27.06.2019. http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/6_2019/57.pdf (дата звернення 9.05.20200).

279. Сагадеева Т. Б. Подходы к оценке эффективности стратегического управления предприятиями в отечественной и зарубежной теории и практике. *Вестник Самарского государственного экономического университета*. 2012. № 12 (98). С. 97–100.

280. Сапелінікова Н. Л., Вознюк Я. С. Сутність стратегічного управління. *Менеджер*. 2016. № 3. С. 52–59.

281. Сафонов Ю. М., Євтеєва В. Г. Процес формування та оцінка ефективності маркетингової стратегії підприємств житлового будівництва. *Економіка Крима*. 2013. № 2 (43). С. 188–192.

282. Светуньков С. Г., Смолькин В. П. Подход к оценке устойчивого развития промышленного предприятия, *Актуальные проблемы экономики и права*. 2014. № 2. С. 89–94.

283. Свистович М. Б. Сутність та основні поняття стратегічного планування. *Державне управління: теорія та практика*. 2013. № 2. С. 37–43.

284. Семенюк О. М. Вибір та обґрунтування інноваційних стратегій підприємств. Науковий вісник Ужгородського університету. Серія: Економіка. Ужгород : УжНУ, 2013. Вип. 3 (40). С. 80–83.

285. Сікетіна Н. Г. Теоретичний базис формування системи адаптації промислового підприємства до умов мінливого конкурентного середовища. Східна Європа: економіка, бізнес та управління : електрон. наук. фах. вид. 2020. Вип. 2 (25). С. 287–291.

286. Смачило В. В., Головка-Марченко І. С. Фактори конкурентоспроможності будівельних підприємств. Молодий вчений. 2017. № 4.4 (44.4). С. 98–103.

287. Смирнова Е. В., Спирина А. М. Синтетический подход к оценке эффективности стратегий промышленных предприятий. Вестник ОГУ. 2012. № 13 (149). С. 323–328.

288. Соколенко В. А., Бондаренко О. М. Сутність та види стратегії розвитку. Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства. Вісник НТУ «ХП». 2015. № 53 (1162). С. 70–74.

289. Соколюк С. Ю. Концептуальні засади стратегії інноваційного розвитку підприємств аграрного сектору. Економіка та суспільство. 2017. Вип. 13. С. 722–726.

290. Старшинова Т. А., Перепелица Н. М. О классификации стратегий предприятия. Вестник ТвГУ. 2016. № 1. С. 134–139.

291. Статистика инвестиций и строительства. Казахстан. Дата оновлення: 23.06.2021. <http://stat.gov.kz/official/industry/16/statistic/7> (дата звернення: 23.06.2021).

292. Стельмащук А. М. Формування механізму управління інноваційним розвитком підприємств сфери виробництва будівельних матеріалів. Інноваційна економіка. 2015. № 4 (59). С. 61–72.

293. Степанова Т. А., Квилинский А. С., Сюзяева О. В. Формирование стратегии развития предприятия в условиях изменчивой внешней среды. Наукові праці ДонНТУ. 2009. № 36-1. С. 147–154.

294. Стоказ Я. М. Формування стратегічних знань промислового підприємства: дис. ... канд. екон. наук 08.00.04. Харків. 2018. 239 с.

295. Строительство и инвестиции в основной капитал. Беларусь. Дата оновлення: 23.06.2021. <http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/realny-sector-ekonomiki/investitsii-i-stroitelstvo/> (дата звернення: 23.06.2021).

296. Структура зовнішньої торгівлі послугами за видами у 2020 році. Дата оновлення: 23.06.2021. <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 23.06.2021).

297. Суд заарештував 14 об'єктів забудовника Войцеховського і «Укогруп». Дата оновлення: 23.06.2021. <https://100realty.ua/uk/news/sud-zaarestuvav-14-obektiv-zabudovnika-voichehovskogo-i-ukogrup> (дата звернення: 23.06.2021).

298. Талавиря О. М. Аспекти розробки економічної стратегії розвитку підприємств. Науковий вісник Ужгородського університету. 2016. Вип. 1 (2). С. 334–339.

299. Терентьева Т., Смицких К., Коврижко П. Методические подходы к оценке эффективности деятельности малого инновационного предпринимательства. *Общество и экономика*. 2015. № 11–12. С. 181–198.

300. Терешкина Н. Е. Формирование стратегии развития малых транспортных предприятий. К. : Науковий світ, 2005. 160 с.

301. Терещенко І. О., Білецька Д. І. Конкурентні стратегії управління підприємством. Агросвіт. 2019. № 20. С. 82–87.

302. ТОВ «Астроінвест-Енерджі». Дата оновлення: 23.06.2021. <http://www.astroinvest-energy.com.ua/> (дата звернення: 23.06.2021).

303. ТОВ «Комфорт Лайф Девелопмент». Дата оновлення: 23.06.2021. <http://comfort-life.com.ua/o-kompanii/> (дата звернення: 23.06.2021).

304. ТОВ «ТМО «ЛІКО-Холдинг». Дата оновлення: 23.06.2021. <http://liko-holding.com.ua/> (дата звернення: 23.06.2021).

305. ТОВ «ТМО «ЛІКО-Холдинг». Дата оновлення: 23.06.2021. <https://smida.gov.ua/db/emitent/report/year/xml/show/116647> (дата звернення: 23.06.2021).

306. Тонышева Л. Л., Якунин Д. Е. Разработка алгоритма стратегического планирования развития нефтегазосервисного предприятия. Дата оновлення: 23.06.2021. http://domhors.ru/rus/files/arhiv_zhurnala/rep/2018/4/economics/tonysheva-yakunin.pdf (дата звернення: 23.06.2021).

307. Трухан О. Л. Змістовна сутність поняття «стратегія підприємства»: суперечливості поглядів. Вісник ЖДТУ. 2010. № 1 (51). С. 236–241.

308. Тур О. В. Формування поняття стратегія розвитку підприємства. Інтелект ХХІ. 2015. № 4. С. 38–45.

309. Українська державна будівельна корпорація «Укрбуд». Дата оновлення: 23.06.2021. <https://ub.com.ua/corporation> (дата звернення: 23.06.2021).

310. Фадеева Г. М. Методологічні аспекти розробки стратегії розвитку промислового підприємства. Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія : Економічні науки. 2014. Вип. 9 (1). С. 182–186.

311. Фещур Р. В., Самуляк В. Ю. Групи показників (індикаторів) оцінювання рівня розвитку підприємств. Вісник НУ «Львівська політехніка». 2010. № 691: Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. С. 231–239.

312. Фісуненко П. А., Лаже М. В. Аналіз факторів зовнішнього середовища будівельних підприємств, що впливають на економічну безпеку. Бізнес-Інформ. 2016. № 10. С. 189–195.

313. Фомченкова Л. В. Динамическая концепция и методы стратегического анализа организационно-экономического развития предприятия: монография. Смоленск: Универсум, 2012. 204 с.

314. Фролова Т. О. Корпоративні стратегії глобального інвестиційного бізнесу. Міжнародна економічна політика. 2012. Вип. 1–2. С. 125–155.

315. Хангер Дж., Уплен Т. Основы стратегического менеджмента. К. : ИТИ-ДАНА, 2008. 319 с.

316. Хацер М. В. Стратегія розвитку підприємства в умовах нестабільності економіки держави. Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). 2014. № 3. С. 109–112.

317. Хетемяки Л., Ханевинкель М., Муйс Б., Олликайнен М., Палаи М., Трасобарес А. На пути к европейской стратегии по созданию биоэкономики замкнутого цикла. Йоэнсуу: Европейский институт леса, 2017. 52 с.

318. Хоменко О. І. Види стратегій та інструментарій формування стратегії розвитку підприємства. 2015. № 3 (181). С. 131–137.

319. Хрусталев Б. Б., Демьянова В. С. Теоретические и методические основы формирования стратегии развития предприятия. Известия КГАУС. 2012. № 2 (20). С. 201–266.

320. Царикаев А. Ю. Теоретические и методические вопросы выбора стратегии развития промышленного предприятия: монография. М., МАКС Пресс, 2011. 120 с.

321. Цифра Т. Ю. Формування та оцінка економічної стратегії забудовника на ринку житла: дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04. К., 2018. 194 с.

322. Цопа Н. В., Галушко Е. С. Галушко С. А. Формирование стратегии управления развитием строительного предприятия. Культура народов Причерноморья. 2013. № 260. С. 355–360.

323. Цховребов Э. С., Шевченко А. С., Величко Е. Г. К вопросу оценки экономической эффективности бизнес-проектов экологического домостроения. Вестник МГСУ. 2017. Т. 12. Вып. 4 (103). С. 405–414.

324. Шапошников К. С. Вплив інституційного середовища на інноваційний розвиток економіки регіону. Причорноморські економічні студії. 2018. Вип. 29. С. 34–36.

325. Шапошников К. С. Сучасні тенденції злиття і поглинання в корпоративному секторі національної економіки. Науковий вісник Херсонського державного університету. 2013. Вип. 1. С. 55–58.

326. Шаравара В. В., Бондаренко О. О., Тарасова О. Г., Гаврилук Р. Б., Гулевець Д. В., Савченко С. А. Впровадження оцінки впливу на довкілля в Україні: аналіз ризиків і перспектив (громадське бачення). К. : НЕЦУ, 2019. 29 с.

327. Шастун С. В. Сутність та особливості стратегії розвитку підприємств. Науковий вісник Херсонського державного університету. Сер.: Економічні науки. 2017. Вип. 24 (1). С. 161–165.

328. Шафранська Л. Т. Корпоративна звітність в умовах глобалізації: проблеми перспективи. Науковий вісник Ужгородського національного університету. 2017. Вип. 12. Ч. 2. С. 161–164.

329. Швиданенко Г. О., Бойченко К. С. Розвиток підприємства: стратегічні наміри, ризики та ефективність монографія. Електрон. текстові дані. Київ : КНЕУ, 2015. 231 с.

330. Шершньова З. Є. Стратегічне управління. К. : КНЕУ, 2004. 699 с.

331. Шишкова Е. А. Способы оценки эффективности реализации стратегии развития компании. Экономический журнал. 2012. № 26. С. 111–117.

332. Шурпенкова Р. К. Стратегічний аналіз як складова процесу управління підприємством. Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. 2015. Вип. 2. С. 96–99.

333. Юрченко Ю. О. Методологічні підходи до класифікації стратегій будівельних підприємств. Будівельне виробництво. 2016. № 60. С. 22–24.

334. Якименко О. В. Фактори підвищення ефективності управління інноваційним потенціалом будівельного комплексу регіону. Бізнес-Інформ. 2018. № 5. С. 223–228.

335. Яшин С. Н., Щекотурова С. Д. Применение методики оценки эффективности инновационного развития предприятия на примере ПАО «Русполимет». *Финансы и кредит*. 2016. № 47. С. 27–46.

336. Aaker D. A. *Strategic Market Management*. Bristol: John Wiley & Sons, 2004. 392 p.

337. Annual Report P&G 2020. URL: <https://us.pg.com/annualreport2020/> (дата звернення: 28.02.2021).

338. Blahuta Roman I., Kovalchuk Zoriana Ya., Bondarchuk Nataliia, Kononova Oleksandra, Ilchenko Hanna. Financial Resources and Organizational Culture as Determinants for Competitive Strategy of Enterprises. *International Journal of Economics and Business Administration*. 2019. Volume VII. Issue 4. P. 471–482. *Особистий внесок здобувача: оцінка особливостей структурних елементів конкурентної стратегії підприємств [Міжнародна наукометрична база Scopus]*.

339. Vozhanova V., Kononova O., Shpatakova O. Analysis of peculiarities development of Ukraine's construction industry in comparison with EU and CIS countries. *Technology audit and production reserves*. 2019. № 4/4 (48). P. 33–36. *[наукове фахове видання]. Особистий внесок здобувача: визначення системи особливостей розвитку будівельної галузі України, виділення переваг та недоліків порівняно із країнами ЄС [Index Copernicus Journals Master List, IFindr, EBSCO, OpenAIRE, Scientific Periodicals of Ukraine (SPU VNLU) Producer: Vernadsky National Library of Ukraine Scientific Periodicals of Ukraine – project Vernadsky National Library of Ukraine (VNLU), Ulrich's Periodicals*

Directory, Bielefeld Academic Search Engine (BASE), Directory of Open Access Journals (DOAJ), WorldCat, CrossRef та інші].

340. Bozhanova V., Kononova O., Shpatakova O. Assessment of the internal environment of the Ukrainian construction industry. *Theoretical and Methodological Approaches to the Formation of Modern System of Enterprises, Organizations and Institutions' Development: Collective Scientific Monograph (1st edition)*. Dallas, USA: Primedia eLaunch LLC, 2019. P. 14–21.

341. Bubiak B. Koopetycja jako strategia budowania przewagi konkurencyjnej. *Zarządzanie i Finanse*. 2013. № 1 (1–5). S. 67–81.

342. Budownictwo. Polska. Дата оновлення: 31.05.2021.
<https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/przemysl-budownictwo-srodki-trwale/budownictwo/> (дата звернення: 31.05.2021).

343. Budownictwo. Дата оновлення: 31.05.2021.
https://stat.gov.pl/download/.../budownictwo_w_2018.docx (дата звернення: 31.05.2021).

344. Chandler A.D.Jr. *Strategy and Structure Chapters in the History of the American Industrial Enterprise*. Cambridge, Mass.: M. I. T. Press, 1962. 463 p.

345. Construction. Denmark. Дата оновлення: 31.05.2021.
https://www.stat.fi/tup/suoluk/suoluk_rakentaminen_en.html (дата звернення: 31.05.2021).

346. Construction. Germany. Дата оновлення: 31.05.2021.
https://www.destatis.de/SiteGlobals/Forms/Suche/Presse/EN/Pressesuche_Formular.html?cl2Taxonomies_Themen_0=bauen (дата звернення: 31.05.2021).

347. Construction volume forecast: End of the new housing sector boom. Дата оновлення: 31.05.2021.
https://www.diw.de/en/diw_01.c.574722.en/topics_news/construction_volume_forecast_end_of_the_new_housing_sector_boom.html (дата звернення: 31.05.2021).

348. Dankevych V., Kamenchuk T., Kononova O., Nadtochii I., Ohor H. Strategic planning for sustainable development of states: administration aspect.

International Journal of Management. 2020. Volume 11. Issue 4. P. 583–594.
Особистий внесок здобувача: визначення напрямків адміністративного впливу на стратегічне планування сталого розвитку держав [Міжнародна наукометрична база Scopus].

349. De Almedia Borges P., Pereira de Araújo L., Larisse A.L., Ferreira Ghesti G., & Souza C.T. The triple helix model and intellectual property: The case of the University of Brasilia. *World Patent Information*. 2020. Vol. 60. URL: https://e-tarjome.com/storage/panel/fileuploads/2020-01-08/1578479544_E14141-e-tarjome.pdf (дата звернення: 28.02.2021).

350. Demography and population. Spain. Дата оновлення: 31.05.2021. https://www.ine.es/dyngs/INEbase/en/categoria.htm?c=Estadistica_P&cid=1254735570688 (дата звернення: 31.05.2021).

351. Full-cycle construction Pkserviss. Дата оновлення: 17.01.2021. <http://www.pkserviss.lv/en/construction-services/atsleggatavie-objekti/> (дата звернення: 17.01.2021).

352. Industry, energy and construction. Spain. Дата оновлення: 23.06.2021. https://www.ine.es/dyngs/INEbase/en/categoria.htm?c=Estadistica_P&cid=1254735570688 (дата звернення: 23.06.2021).

353. Industry (including construction). Дата оновлення: 29.07.2021. <https://data.worldbank.org/indicator/NV.IND.TOTL.ZS> (дата звернення: 29.07.2021).

354. 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.

355. Johnson G., Scholes K., Whittington R. *Exploring Corporate Strategy*. New Jersey: Prentice Hall, 2007. 664 p.

356. Kononova O. Analysis of approaches to the strategic potential assessment. *Sustainable development under the conditions of European integration: collective monograph / [editorial board Darko Bele, Lidija Weis, Nevenka Maher]*.

Ljubljana: VŠPV, Visoka šola za poslovne vede = Ljubljana School of Business, Part I. 2019. P. 236–249.

357. Kononova O., Kashyrmikova I., Biletska A. Smart-goals for the corporate strategic planning. *Національні особливості та світові тенденції управління та адміністрування на макро-, мезо- і мікрорівнях економіки: матеріали III Міжнародної науково-практичної конференції*. Дніпро, 2018. Ч. 1. С. 46–48.

358. Kononova O., Prymush Yu. List and characteristics of the main development strategies. *Technology transfer: innovative solutions in Social Sciences and Humanities: Proceedings of the 2st Annual Conference*. Tallinn, Estonia. 2019. P. 10–12.

359. Kotler Ph., Armstrong G. Principles of Marketing. New Jersey: Prentice Hall, 2008. 744 p.

360. Kotler Ph., Keller K.L. Marketing Management. New Jersey: Prentice Hall, 2012. 812 p.

361. Lennar Completes Strategic Combination with CalAtlantic. Дата оновлення: 03.05.2019. <https://www.prnewswire.com/news-releases/lennar-completes-strategic-combination-with-calatlantic-300597384.html> (дата звернення: 03.04.2019).

362. Lennar Corp. Дата оновлення: 03.05.2019. <https://www.lennar.com/about/core-values> (дата звернення: 03.04.2019).

363. Levchynskiy D., Kononova O., Kashyrmikova I. Justification of the algorithm for forming the strategic potential of the regional construction complex. *Actual problems of the humanities: Monograph, Volume 1/ ed. by K. Vítková*. Vienna: Premier Publishing s.r.o. 2019. P. 96–106.

364. Matejun M. Absorpcja wsparcia w zarządzaniu rozwojem mikro, małych i średnich przedsiębiorstw – podejście strategiczne. Łódź: Wydawnictwa Politechniki Łódzkiej, 2015. 517 s.

365. Matos da Silva F., Aparecida de Araujo Querido Oliveira E., & Barbosa de Moraes M. Innovation development process in small and medium technology-based companies. *RAI Revista de Administração e Inovação*. 2016. Vol. 13. Iss. 3. P. 176–189.

366. Mintzberg H., Alstrend B., Lempel J. Schools strategies. St. Petersburg: Peter; 2000. 98 p.

367. Orange. Open innovation. URL: https://www.orange.com/sirius/edossiers/pdfs/open-innovation-en/dp_open_innovation_en_full.pdf (дата звернення: 28.02.2021).

368. Ozkan N.N. An Example of Open Innovation: P&G. *Procedia – Social and Behavioral Sciences*. 2015. Vol. 195. P. 1496–1502.

369. Petersen A., Gartman M., Corvidae J. The economics of zero-energy homes. Single-family insights. New York City: Rocky Mountain Institute, 2018. 31 p.

370. Polska liczba ludności 37772243 (na żywo). Дата оновлення: 23.06.2021. <https://www.populationof.net/pl/poland/> (дата звернення: 23.06.2021).

371. Pöllat K. Trends der Digitalisierung in der Bauindustrie. *Bauindustrie aktuell*. 2018. № 1. S. 4–7.

372. Population of Denmark. Дата оновлення: 23.06.2021. <https://www.worldometers.info/world-population/denmark-population/> (дата звернення: 23.06.2021).

373. Population of Germany. Дата оновлення: 23.06.2021. <https://www.worldometers.info/world-population/germany-population/> (дата звернення: 23.06.2021).

374. Porter M.E. Competitive advantage. Creating and Sustaining Superior Performance. New York: The Free Press, 1985. 658 p.

375. Raport: Polskie spółki budowlane 2018. Дата оновлення: 23.06.2021. <https://www2.deloitte.com/pl/pl/pages/real-estate0/articles/raport-polskie-spolki-budowlane-2018.html> (дата звернення: 23.06.2021).

376. Sektor budowlany w Danii. Raport Sektorowy. Warszawa: Polska Agencja Inwestycji i Handlu S.A. 26 s.

377. Solesvik M.Z. The Triple Helix model for regional development and innovation: context of Nordic countries. *Forum Scientiae Oeconomia*. 2017. Vol. 5. No. 4. P. 5–21.

378. Thompson A. A., Strickland A. J. Strategic management concepts and cases. Boston McGraw-Hill / Irwin, 2003. 1049 p.

379. Tseng C.-H., Chang K.-H., Chen H.-W. Strategic Orientation, Environmental Innovation Capability, and Environmental Sustainability Performance: The Case of Taiwanese Suppliers. *Sustainability*. 2019. № 11.1127. URL: <https://www.mdpi.com/2071-1050/11/4/1127/pdf> (дата звернення: 06.03.2021).

380. Vasconcelos R., Oliveira M. Determinants of innovation in micro and small enterprises: a management approach. *RAE-Business Administration*. 2018. № 58(4). P. 349–364.

ДОДАТКИ

ДОДАТОК А

Таблиця А.1

**Основні характеристики законодавчого регулювання оцінювання дії
на довкілля з боку суб'єктів господарювання за видами планової
економічної діяльності, об'єктами за станом на 31.12.2020 р.**

№ п/п	Характеристики	Підстава, врахування в положеннях нового законодавства України від 2017 р.	Підстава, врахування в положеннях законодавства України до 2017 р.
1	2	3	4
1	Визначення складу видів планової економічної діяльності, об'єктів, що потребують проведення оцінки дії на навколишнє середовище	ст. 3 Закону України «Про оцінку впливу на довкілля». Є повний перелік складу видів економічної діяльності. Передбачено види діяльності суб'єктів будівельного сектору економіки та будівництво певних категорій об'єктів, на створення яких потрібна оцінка дії на навколишнє середовище. Передбачено здійснення оцінки дії на навколишнє середовище для двох категорій об'єктів та видів господарської діяльності, в т.ч. в сфері будівельного сектору економіки: – для першої категорії: для здійснення будівництва таких об'єктів (аеродроми, аеропорти, які мають основні злітно-посадкові смуги довжиною 2,1 км та більше; автомагістралі; автомобільні дороги з певними типами призначення та характеристиками; магістральні залізничні лінії загальних користувань; гідротехнічні споруди річкових, морських портів з певними типами призначення та характеристиками; глибоководні суднові ходи з певними типами призначення та характеристиками; повітряні лінії електропередачі з певними типами призначення та характеристиками); – для другої категорії: для здійснення: будівництва об'єктів інженерної інфраструктури, меліоративних систем в сфері лісівництва, сільського господарства, водного господарства; будівництва, експлуатації об'єктів інфраструктурної сфери (житлових, розважальних, торговельних кварталів (комплексів) з певними типами призначення та характеристиками, інженерної інфраструктури до цих об'єктів); будівництва, експлуатації кінотеатрів, автомобільних стоянок,	ст. 21 Закону України «Про екологічну експертизу» від 1995 р. – вказівка на те, що на КМУ покладено компетенцію визначення складу видів економічної діяльності, що потребують проведення оцінки дії на навколишнє середовище. Відсутній повний перелік складу видів економічної діяльності.

Продовження табл. А.1

1	2	3	4
		вокзалів, споруд, ліній, колій різних видів транспорту, транспортних терміналів, гребель, обладнання в сфері водного фонду з певними типами призначення та характеристиками. Чітко визначений перелік дозволяє визначити суб'єкту будівельної діяльності самостійно необхідність оцінки дії на навколишнє середовище. Із положень законодавства зрозуміло які об'єкти будівництва не потребують оцінки	
2	Високий рівень прозорості, відкритості процедури оцінки дії на навколишнє середовище	Рівень відкритості, прозорості документації, необхідної для прийняття рішень щодо ступеню впливу від планової діяльності та експлуатації об'єктів, є високим на всіх етапах оцінки. Вказане впливає на усунення можливих корупційних ризиків, врахування інтересів бізнес-середовища, громади	Низький рівень відкритості, прозорості документації, необхідної для прийняття рішень щодо ступеню впливу від планової діяльності та експлуатації об'єктів через формальність змісту, положень законодавства
3	Переваги для інвесторів в будівництві	Прозора, зрозуміла схема проведення оцінки дії на навколишнє середовище, отримання висновку щодо такого впливу забезпечує від ризиків економічних втрат	Низький рівень прозорості, чіткості проведення оцінки впливу, отримання висновку стосовно такого впливу обумовлюють високий ступінь ризикованості втрат
4	Відповідність процедури оцінки дії на навколишнє середовище положенням європейської моделі оцінки	Високий ступінь відповідності, що сприяє розвитку міжнародної інтеграції суб'єктів бізнес-середовища будівельного сектору економіки. Положення порядку оцінки дії на навколишнє середовище відповідають положенням міжнародних стандартів оцінки	Низький рівень відповідності, що ускладнює функціонування суб'єктів будівельного сектору економіки в міжнародному середовищі
5	Узгодженість процедури оцінки дії на навколишнє середовище з чинним законодавством	В будівельному секторі економіки: Закони України «Про архітектурну діяльність», «Про регулювання містобудівної діяльності»	

Джерело: складено автором за матеріалами [91]

Таблиця А.2

Процедура порядку врахування вимог ст. 3 Закону України «Про оцінку впливу на довкілля» [101] щодо оцінки дії на навколишнє середовище в плануванні стратегій розвитку будівельних підприємств

№ п/п	Етап / показники	Характеристика
1	2	3
I	Для будівельних підприємств всіх категорій	
1	Визначення необхідності проведення оцінки дії на навколишнє середовище (оцінки впливу на довкілля) (скорочено ОВД) (самостійно або із залученням експертів)	
1.1	Якщо суб'єкт планує будівництво, будівельно-ремонтні роботи за об'єктами: – першої категорії: аеродроми, аеропорти, які мають основні злітно-посадкові смуги довжиною 2,1 км та більше; автомагістралі; автомобільні дороги з певними типами призначення та характеристиками; магістральні залізничні лінії загальних користувань; гідротехнічні споруди річкових, морських портів з певними типами призначення та характеристиками; глибоководні суднові ходи з певними типами призначення та характеристиками; повітряні лінії електропередачі з певними типами призначення та характеристиками; – другої категорії: об'єкти інженерної інфраструктури, меліоративні системи в сфері лісівництва, сільського господарства, водного господарства; об'єкти інфраструктурної сфери (житлові, розважальні, торговельні квартали (комплекси) з певними типами призначення та характеристиками, інженерної інфраструктури до цих об'єктів; кінотеатри, автомобільні стоянки, вокзали, споруди, лінії, колії різних видів транспорту, транспортні термінали, греблі, обладнання в сфері водного фонду з певними типами призначення та характеристиками.	Визначення необхідності обов'язкового проведення ОВД
1.2	Якщо суб'єкт планує будівництво, будівельно-ремонтні роботи за об'єктами, які не включені до складу об'єктів, включених до двох категорій і визначених ст. 3 Закону України «Про оцінку впливу на довкілля»	Визначення відсутності необхідності обов'язкового проведення ОВД
II	Для суб'єктів, яким потрібно проведення ОВД	Передбачення в оперативних планах, що є складовими стратегії розвитку, обов'язкового проведення ОВД для суб'єктів

Продовження табл. 1.2

1	2	3
2	Збір та систематизація даних щодо впливу на довкілля від здійснення планової діяльності в сфері будівництва та експлуатації об'єкта	Дані щодо: – впливу на забруднення атмосферного повітря (викиди оксидів азоту, викиди оксиду вуглецю, викиди СТЧ (суспендовані тверді частки), викиди бензапіренів, викиди сірки діоксиду, викиди погано розчинних фторидів, викиди НМЛОС (насичених вуглеводних), викиди титану діоксиду, викиди фтористого водню, викиди легко розчинних фторидів, викиди заліза, сполук заліза, викиди мангану, сполук мангану); – акустичних впливів від здійснення будівельних робіт в межах існуючих житлових територій; – забруднень ресурсів водного фонду; – управління відходами. Здійснюється самостійно або із залученням експертів.
3	Етап погодження документації для проведення публікації у Єдиному Реєстрі з ОВД	Здійснюється самостійно або із залученням експертів.
4	Етап прийняття участі у громадських обговореннях проекту	Здійснюється самостійно або із залученням експертів.
5	Етап отримання Висновку з ОВД, в якому відповідним Уповноваженим органом зазначено допуск або неможливість здійснення відповідних видів планової економічної діяльності суб'єкта будівельного сектору економіки, виокремлено перелік екологічних умов її здійснення	Складається Уповноваженим органом за результатами оцінки документів, даних громадських обговорень проекту. Отриманням займається суб'єкт будівельного сектору економіки самостійно або залучені експерти, консалтингові структури
6	Визначення планових строків обов'язкового проведення ОВД для будівельних підприємств	Від 4 до 8 місяців залежно від рівня складності робіт, категорій об'єктів будівництва
7	Етап післяпроектного моніторингу	Враховується в стратегії розвитку суб'єкта. Передбачає: перевірку дотримання суб'єктом параметрів впливу на довкілля від здійснення планових видів діяльності, задекларованих у Висновку з ОВД; здійснення низки заходів щодо усунення негативних наслідків впливу (у разі виявлення Уповноваженим органом порушень декларативних засад).

Джерело: складено автором за матеріалами [91; 233]

Таблиця А.3

Граничні норми акустичних впливів від здійснення будівельних робіт (реконструкції, будівельні роботи) в межах існуючих житлових територій згідно вимог Державних будівельних норм ДБН В.1.1-31:2013, затверджених Мінрегіоном в ДБН в 2013 р.

№ п/п	Види територій, на які здійснюються акустичні впливи від здійснення будівельних робіт (реконструкції, будівельні роботи)	Граничні норми акустичних впливів від здійснення будівельних робіт (реконструкції, будівельні роботи), визначені нормативними вимогами, дБА	
		В денний час доби	В нічний час доби
1	2	3	4
I	Граничні норми акустичних впливів від здійснення будівельних робіт (реконструкції, будівельні роботи) в межах існуючих житлових територій (територій житлових забудов)		
1	В межах територій житлових приміщень інших спеціалізованих категорій (пансіонати, будинки відпочинку, будинки-інтернати для інвалідів, людей похилого віку)	40 дБА	30 дБА
2	В межах територій житлових приміщень інших спеціалізованих категорій (спальні приміщення в закладах: шкіл-інтернатів, дитячих дошкільних закладів)	40 дБА	30 дБА
3	В межах територій житлових приміщень квартир населення	40 дБА	30 дБА
4	В межах територій житлових кімнат, розміщених в гуртожитках	40 дБА	30 дБА
5	В межах житлового номерного фонду готелів		
5.1	категорії 4, 5-ї зірок	35 дБА	30 дБА
5.2	категорії 4, 5-ї зірок	40 дБА	30 дБА
5.3	категорії готелів нижче 3-х зірок	45 дБА	35 дБА
6	В межах територій, які напряду прилягають до будинків будівель інших спеціалізованих категорій (диспансери, пансіонати, будинки відпочинку, будинки-інтернати для інвалідів, людей похилого віку)	55 дБА	45 дБА
7	В межах територій, що прилягають до будинків житлового фонду	55 дБА	45 дБА

Продовження табл. А.3

1	2	3	4
8	В межах територій, які напряду прилягають до будівель інших спеціалізованих категорій (амбулаторії, поліклініки, дитячі дошкільні заклади, школи, інші навчальні заклади, музеї, храми, бібліотеки)	55 дБА	55 дБА
9	В межах територій майданчиків відпочинку на територіях груп будинків житлового фонду (комплексів), житлових мікрорайонів, котеджних будинків, будівель інших спеціалізованих категорій (дитячі дошкільні заклади, будинки-інтернати для інвалідів, людей похилого віку, школи, інші навчальні заклади різних форм власності)	45 дБА	45 дБА
10	В межах інших будівель та приміщень інших спеціалізованих категорій	від 35 до 55 дБА	від 35 до 55 дБА

Джерело: складено автором за матеріалами [64]

ДОДАТОК Б

Таблиця Б.1

**Динаміка оціночних показників розвитку будівельного сектору
економіки деяких розвинених країн за 2014–2020 рр.**

№ п/п	Країна / Показник	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.	2020 р.
1	2	3	4	5	6	7	8	9
I	Німеччина							
	Обсяг виробленої будівельної продукції (виконаних будівельних робіт) підприємствами країни (Vcp), млн дол. США	227771,788	228228,24	234320,58	239944,27	241863,83	254924,5	267415,8
	Індекс будівельної продукції (Ibp)	101,8	100,2	102,7	102,4	100,8	105,4	104,9
	Індекс розвитку будівельної галузі відносно до людського потенціалу (Icdp)	2793,2251	2793,23	2860,54	2922,08	2939,04	3070,6	3214,1
	Індекс розвитку будівельної галузі відносно до території країни (Icdpt)	0,64	0,64	0,66	0,67	0,68	0,71	0,75
	Вихідні дані:							
	Чисельність населення країни (Pop), млн осіб	81,5443734	81,707789	81,914672	82,114224	82,293457	83,02	83,2
	Площа (територія) країни, кв.м	357386	357386	357386	357386	357386	357386	357386
II	Іспанія							
	Обсяг виробленої будівельної продукції (виконаних будівельних робіт) підприємствами країни (Vcp), млн дол. США	54885,579	56524,798	57619,57	60097,212	62981,878	65123,26	68314,3
	Індекс будівельної продукції (Ibp)	98,3	103,0	101,9	104,3	104,8	103,4	104,9

Продовження табл. Б.1

1	2	3	4	5	6	7	8	9
IV	Данія							
	Обсяг виробленої будівельної продукції (виконаних будівельних робіт) підприємствами країни (Vcp), млн дол. США	20120,9	20425,6	21435	22336,3	23450,3	24388,31	25656,5
	Індекс будівельної продукції (Ibp)	107,1	101,5	104,9	104,2	105,0	104	105,2
	Індекс розвитку будівельної галузі відносно до людського потенціалу (Icdp)	3553,97	3590,56	3752,71	3895,72	4075,23	4200,54	4418,63
	Індекс розвитку будівельної галузі відносно до території країни (Icdpt)	0,47	0,47	0,50	0,52	0,54	0,566	0,595
	Вихідні дані:							
	Чисельність населення країни (Pop), млн осіб	5,66152	5,688695	5,71187	5,733551	5,754356	5,806	5,806436
	Площа (територія) країни, кв. м	43094	43094	43094	43094	43094	43094	43094

Джерело: розраховано за даними [342; 343; 345; 346; 350; 353; 370; 372; 373]

Таблиця Б.2

Динаміка оціночних показників розвитку будівельного сектору деяких країн, що розвиваються за 2014–2020 рр.

№ п/п	Країна / Показник	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.	2020 р.
1	2	3	4	5	6	7	8	9
I	Казахстан							
	Обсяг виробленої будівельної продукції (виконаних будівельних робіт) підприємствами і країни (Vcp), млн дол. США	14627,723 3	8533,528 7	9755,363 8	10559,67	10982,05 6	12431,68 7	13824,03 6
	Індекс будівельної продукції (Ibp)	92,1	58,3	114,3	108,2	104,0	113,2	111,2
	Індекс розвитку будівельної галузі відносно до людського потенціалу (Icdp)	848,6932	487,6741	548,9956	585,1943	599,3186	671,6200 4	734,0287

Продовження табл. Б.2

	Індекс розвитку будівельної галузі відносно до території країни (Icdpt)	0,0054	0,0031	0,0036	0,0039	0,0040	0,00456	0,00507
	Вихідні дані:							
	Чисельність населення країни (Pop), млн осіб	17,235584	17,498424	17,769475	18,044724	18,324237	18,51	18,8331
	Площа (територія) країни, кв. м	2725000	2725000	2725000	2725000	2725000	2725000	2725000
II	Білорусь							
	Обсяг виробленої будівельної продукції (виконаних будівельних робіт) підприємствами країни (Vcp), млн дол. США	5477,9	4858,9	4139,8009	4359,5073	4562,0891	4794,7556	4718,039
	Індекс будівельної продукції (Ibp)	94,3	88,7	85,2	105,3	104,6	105,1	98,4
	Індекс розвитку будівельної галузі відносно до людського потенціалу (Icdp)	577,7766	511,57	435,54	459,28	480,17	506,47	499,21
	Індекс розвитку будівельної галузі відносно до території країни (Icdpt)	0,03	0,02	0,02	0,02	0,02	0,0231	0,02273
	Вихідні дані:							
	Чисельність населення країни (Pop), млн осіб	9,481	9,498	9,505	9,492	9,501	9,467	9,451
	Площа (територія) країни, кв.м	207600	207600	207600	207600	207600	207600	207600
III	Вірменія							
	Індекс розвитку будівельної галузі відносно до людського потенціалу (Icdp)	332,606	330,023	280,356	283,219	285,967	309,375517	278,7369

Продовження табл. Б.2

1	2	3	4	5	6	7	8	9
	Індекс розвитку будівельної галузі відносно до території країни (Icdfp)	0,034	0,033	0,028	0,029	0,029	0,03077	0,02785
	Вихідні дані:							
	Чисельність населення країни (Pop), млн осіб	2,999173	3,011933	3,022866	3,033839	3,044852	2,958	2,971243
	Площа (територія) країни, кв.м	29743	29743	29743	29743	29743	29743	29743

Джерело: розраховано за даними [318; 319; 320; 228; 291; 295]

Таблиця Б.3

Динаміка оціночних показників розвитку будівельного сектору економіки України за 2014–2020 рр.

№ п/п	Країна / Показник	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.	2020 р.
1	2	3	4	5	6	7	8	9
	Україна							
1	Обсяг виробленої будівельної продукції (виконаних будівельних робіт) підприємствами країни (Vcp), млн дол. США	3135,5	2298,8	2710,5	3761,0	4901,8	6058,6	6397,9
2	Індекс будівельної продукції (Ibp)	43,9	73,3	117,9	138,8	130,3	123,6	105,6
3	Індекс розвитку будівельної галузі відносно до людського потенціалу (Icdfp) (Україна)	72,936	53,759	63,651	88,730	116,285	136,485	145,156
3.1	Розвинені країни, в т.ч.:							
3.1.1	Індекс розвитку будівельної галузі відносно до людського потенціалу (Icdfp) (Німеччина)	2793,2251	2793,23	2860,54	2922,08	2939,04	3070,6	3214,1
3.1.2	Індекс розвитку будівельної галузі відносно до людського потенціалу (Icdfp) (Іспанія)	1173,52	1218,27	1243,21	1296,47	1357,44	1387,37	1464,43
3.1.3	Індекс розвитку будівельної галузі відносно до людського потенціалу (Icdfp) (Польща)	1000,810	923,362	903,037	920,263	1086,423	1144,96	1092,88
3.1.4	Індекс розвитку будівельної галузі відносно до людського потенціалу (Icdfp) (Данія)	3553,97	3590,56	3752,71	3895,72	4075,23	4200,54	4418,63

Продовження табл. Б.3

1	2	3	4	5	6	7	8	9
3.2	Країни, що розвиваються, в т.ч.:							
3.2.1	Індекс розвитку будівельної галузі відносно до людського потенціалу (Icdfp) (Казахстан)	848,693 2	487,67 41	548,9956	585,1 943	599,3 186	671,62004	734,028 7
3.2.2	Індекс розвитку будівельної галузі відносно до людського потенціалу (Icdfp) (Білорусь)	577,776 6	511,57	435,54	459,2 8	480,1 7	506,47	499,21
3.2.3	Індекс розвитку будівельної галузі відносно до людського потенціалу (Icdfp) (Вірменія)	332,606	330,02 3	280,356	283,2 19	285,9 67	309,375517	278,736 9
4	Індекс розвитку будівельної галузі відносно до території країни (Icdpt) (Україна)	0,005	0,004	0,0045	0,006	0,008	0,01	0,0106
	Вихідні дані:							
	Чисельність населення країни (Pop), млн осіб	42,9899	42,760 5	42,5845	42,38 64	42,15 32	44,39	44,076
	Площа (територія) країни, кв.м	603628	603628	603628	60362 8	6036 28	603628	603628
4.1	Розвинені країни, в т.ч.:							
4.1.1	Індекс розвитку будівельної галузі відносно до території країни (Icdpt) (Німеччина)	0,64	0,64	0,66	0,67	0,68	0,71	0,75
4.1.2	Індекс розвитку будівельної галузі відносно до території країни (Icdpt) (Іспанія)	0,11	0,11	0,11	0,12	0,12	0,13	0,14
4.1.3	Індекс розвитку будівельної галузі відносно до території країни (Icdpt) (Польща)	0,122	0,112	0,110	0,112	0,132	0,139	0,134
4.1.4	Індекс розвитку будівельної галузі відносно до території країни (Icdpt) (Данія)	0,47	0,47	0,50	0,52	0,54	0,566	0,595
4.2	Країни, що розвиваються, в т.ч.:							
4.2.1	Індекс розвитку будівельної галузі відносно до території країни (Icdpt) (Казахстан)	0,0054	0,0031	0,0036	0,003 9	0,004 0	0,00456	0,00507
4.2.2	Індекс розвитку будівельної галузі відносно до території країни (Icdpt) (Білорусь)	0,03	0,02	0,02	0,02	0,02	0,0231	0,02273
4.2.3	Індекс розвитку будівельної галузі відносно до території країни (Icdpt) (Вірменія)	0,034	0,033	0,028	0,029	0,029	0,03077	0,02785

Продовження табл. Б.3

№ п/п	Країна / Показник	Абсолютне відхилення, + / -					
		У 2015 р. порівняно з 2014 р.	У 2016 р. порівняно з 2015 р.	У 2017 р. порівняно з 2016 р.	У 2018 р. порівняно з 2017 р.	У 2019 р. порівняно з 2018 р.	У 2020 р. порівняно з 2019 р.
1	2	3	4	5	6	7	8
	Україна						
1	Обсяг виробленої будівельної продукції (виконаних будівельних робіт) підприємствами країни (Vcp), млн дол. США	-836,70	411,70	1 050,50	1 140,80	1156,8	339,3
2	Індекс будівельної продукції (Ibp)	29,40	44,60	20,90	-8,50	-6,7	-18
3	Індекс розвитку будівельної галузі відносно до людського потенціалу (Icdp) (Україна)	-19,18	9,89	25,08	27,56	20,2	8,671
3.1	Розвинені країни, в т.ч.:						
3.1.1	Індекс розвитку будівельної галузі відносно до людського потенціалу (Icdp) (Німеччина)	0,00	67,31	61,54	16,96	131,56	143,5
3.1.2	Індекс розвитку будівельної галузі відносно до людського потенціалу (Icdp) (Іспанія)	44,75	24,94	53,26	60,97	29,93	77,06
3.1.3	Індекс розвитку будівельної галузі відносно до людського потенціалу (Icdp) (Польща)	-77,45	-20,32	17,23	166,16	58,537	-52,08
3.1.4	Індекс розвитку будівельної галузі відносно до людського потенціалу (Icdp) (Данія)	36,59	162,15	143,01	179,51	125,31	218,09
3.2	Країни, що розвиваються, в т.ч.:					0	0
3.2.1	Індекс розвитку будівельної галузі відносно до людського потенціалу (Icdp) (Казахстан)	-361,02	61,32	36,20	14,12	72,30144	62,40866
3.2.2	Індекс розвитку будівельної галузі відносно до людського потенціалу (Icdp) (Білорусь)	-66,21	-76,03	23,74	20,89	26,3	-7,26
3.2.3	Індекс розвитку будівельної галузі відносно до людського потенціалу (Icdp) (Вірменія)	-2,58	-49,67	2,86	2,75	23,40852	-30,6386

Продовження табл. Б.3

1	2	3	4	5	6	7	8
4	Індекс розвитку будівельної галузі відносно до території країни (Icdpt) (Україна)	0,00	0,001	0,0015	0,002	0,002	0,0006
	Вихідні дані:						
	Чисельність населення країни (Pop), млн осіб	-0,23	-0,176	-0,1981	-0,233	2,2368	-0,314
	Площа (територія) країни, кв.м	0,0	0,0	0,0	0,0	0	0
4.1	Розвинені країни, в т.ч.:					0	0
4.1.1	Індекс розвитку будівельної галузі відносно до території країни (Icdpt) (Німеччина)	0,000	0,020	0,010	0,010	0,03	0,04
4.1.2	Індекс розвитку будівельної галузі відносно до території країни (Icdpt) (Іспанія)	0,000	0,000	0,010	0,000	0,01	0,01
4.1.3	Індекс розвитку будівельної галузі відносно до території країни (Icdpt) (Польща)	-0,010	-0,002	0,002	0,020	0,007	-0,005
4.1.4	Індекс розвитку будівельної галузі відносно до території країни (Icdpt) (Данія)	0,000	0,030	0,020	0,020	0,026	0,029
4.2	Країни, що розвиваються, в т.ч.:						
4.2.1	Індекс розвитку будівельної галузі відносно до території країни (Icdpt) (Казахстан)	-0,0023	0,0005	0,0003	0,0001	0,00056	0,00051
4.2.2	Індекс розвитку будівельної галузі відносно до території країни (Icdpt) (Білорусь)	-0,010	0,000	0,000	0,000	0,0031	- 0,00037
4.2.3	Індекс розвитку будівельної галузі відносно до території країни (Icdpt) (Вірменія)	-0,001	-0,005	0,001	0,000	0,00177	- 0,00292

Джерело: розраховано за даними [36; 221]

Таблиця Б.4

**Динаміка частки виробництва продукції будівельного сектору у
ВВП досліджуваних країн ЄС (Данії, Німеччині, Іспанії та Польщі) та
України за 2014–2020 рр.**

№ п/п	Країна / Показник	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.	2020 р.
1	2	3	4	5	6	7	8	9
I	Німеччина							
	Обсяг виробництва продукції будівельної галузі, млн дол. США	227771,788	228228,24	234320,58	239944,27	241863,83	254924,5	267415,8
	ВВП, млн дол. США	3904920	3383090	3496610	3700610	4000390	3861000	3803010
	Частка виробництва продукції будівельної галузі у ВВП, %	5,83	6,75	6,70	6,48	6,05	6,6	7,03
II	Іспанія							
	Обсяг виробництва продукції будівельної галузі, млн дол. США	54885,579	56524,798	57619,57	60097,212	62981,878	65123,26	68314,3
	ВВП, млн дол. США	1379100	1199690	1238010	1316950	1425870	1393000	1278210
	Частка виробництва продукції будівельної галузі у ВВП, %	3,98	4,71	4,65	4,56	4,42	4,68	5,34
III	Польща							
	Обсяг виробництва продукції будівельної галузі, млн дол. США	38042,5269	35075,21	34268,48	34885,313	41129,784	43474,18	41822,16
	ВВП, млн дол. США	545280	477570	471840	526590	586020	595900	509960
	Частка виробництва продукції будівельної галузі у ВВП, %	6,98	7,34	7,26	6,62	7,02	7,3	8,2
IV	Данія							
	Обсяг виробництва продукції будівельної галузі, млн дол. США	20120,9	20425,6	21435	22336,3	23450,3	24388,31	25656,5
	ВВП, млн дол. США	352990	302670	311990	329870	350870	350100	352240

Продовження табл. Б.4

1	2	3	4	5	6	7	8	9
	Частка виробництва продукції будівельної галузі у ВВП, %	5,70	6,75	6,87	6,77	6,68	6,97	7,28
V	Україна							
	Обсяг виробництва продукції будівельної галузі, млн дол. США	3135,5	2298,8	2710,5	3761,0	4901,8	6058,6	6397,9
	ВВП, млн дол. США	131805	90615	93270	112154	128011,01	153800	151540
	Частка виробництва продукції будівельної галузі у ВВП, %	2,38	2,54	2,91	3,35	3,83	3,94	4,22

Джерело: складено за даними [36; 39; 49; 58; 102; 245]

Таблиця Б.5

Склад досліджуваних суб'єктів, особливості стратегічного управління (вибір та впровадження стратегій розвитку) яких впливають на функціонування та трансформації будівельного сектору економіки України за станом на 31.12.2020 р.

№ п/п	Показник	Характеристика
1	<p>Підприємства (об'єднання підприємств), які: мають найбільший рівень доходу (виручки) від реалізації продукції, прибутку; є найбільшими експортерами, імпортерами, платниками податків в будівельному секторі економіки України за досліджуваний період.</p> <p>Інформаційні джерела: статистичні дані; фінансова звітність; аналітичні дані щодо рейтингу крупних підприємств в даній сфері, в т.ч.:</p>	<p>Найбільші 9 підприємств (об'єднань підприємств) в будівельному секторі економіки України представлені:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) ПрАТ «ХК «Київміськбуд»; 2) Компанія «РІЕЛ» – відсутня корпоративна звітність щодо впровадження стратегічного курсу; 3) Корпорацією «ДБК-ЖИТЛОБУД» (буде розглядатися діяльність структурного елементу); 4) ТОВ «Комфорт Лайф Девелопмент» – відсутня корпоративна звітність щодо впровадження стратегічного курсу; 5) Будівельною компанією «Інтеграл-Буд» – відсутня корпоративна звітність щодо впровадження стратегічного курсу; 6) Компанією «Novbud» – відсутня корпоративна звітність щодо впровадження стратегічного курсу; 7) ФОП Мартинов А. М. (ЖК «Софія») – відсутня корпоративна звітність щодо впровадження стратегічного курсу; 8) Фірма «Ярковиця» (ЖК «Липки») – відсутня корпоративна звітність щодо впровадження стратегічного курсу; 9) Підприємство «МЖК Експрес – 24» – відсутня корпоративна звітність щодо впровадження стратегічного курсу. <p>Найбільші 12 підприємств (об'єднань підприємств) в сфері житлового будівництва України представлені:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) Будівельною компанією «Аркада» – відсутня корпоративна звітність щодо впровадження стратегічного курсу; 2) Будівельною компанією «Будова» – відсутня корпоративна звітність щодо впровадження стратегічного курсу; 3) ПрАТ «Домобудівний комбінат № 4» (структурний елемент Корпорації «ДБК-ЖИТЛОБУД»); 4) ПБМП «Строитель-П» – відсутня корпоративна звітність щодо впровадження стратегічного курсу; 5) Будівельною компанією «Інтеграл-Буд» – відсутня корпоративна звітність щодо впровадження стратегічного курсу; 6) ПрАТ «Трест Житлобуд-1» – відсутня корпоративна звітність щодо впровадження стратегічного курсу; 7) ТОВ «Моноліт Будсервіс» – відсутня корпоративна звітність щодо впровадження стратегічного курсу;

Продовження табл. Б.5

1	2	3
		<p>8) Будівельною компанією «Максимум» – відсутня корпоративна звітність щодо впровадження стратегічного курсу;</p> <p>9) ТОВ «БК АЗУР ГРУП» – відсутня корпоративна звітність щодо впровадження стратегічного курсу;</p> <p>10) Будівельною компанією «Канбуд» – відсутня корпоративна звітність щодо впровадження стратегічного курсу;</p> <p>11) ПрАТ «Законом залізобетонних конструкцій № 1»;</p> <p>12) ТОВ «БК «Ольвія» – відсутня корпоративна звітність щодо впровадження стратегічного курсу.</p> <p>Найбільші 10 підприємств (об'єднань підприємств) в сфері будівництва інженерної інфраструктури України представлені:</p> <p>1) ПрАТ «ХК «Київміськбуд»;</p> <p>2) НВО «Укргідроенергобуд» – відсутня корпоративна звітність щодо впровадження стратегічного курсу;</p> <p>3) ПП «Українські покрівельні системи» – відсутня корпоративна звітність щодо впровадження стратегічного курсу;</p> <p>4) ТОВ «Союз Транс Лайн 1» – відсутня корпоративна звітність щодо впровадження стратегічного курсу;</p> <p>5) Будівельною компанією «Ріола-Модуль ЛТД» – відсутня корпоративна звітність щодо впровадження стратегічного курсу;</p> <p>6) УБМ груп – відсутня корпоративна звітність щодо впровадження стратегічного курсу;</p> <p>7) ТОВ «Астроінвест-Енерджі»;</p> <p>8) ТОВ ВКП «Котлогаз» – відсутня корпоративна звітність щодо впровадження стратегічного курсу;</p> <p>9) Компанією «Глассо» – відсутня корпоративна звітність щодо впровадження стратегічного курсу;</p> <p>10) Корпорацією «ТСМ ГРУП» – відсутня корпоративна звітність щодо впровадження стратегічного курсу</p>
1.1	<p>Досліджувані підприємства (об'єднання підприємств), які декларують стратегічні засади розвитку.</p> <p>Інформаційні джерела: корпоративна інформація щодо декларативного типу та характеристик обраних стратегій, офіційно представлена цими суб'єктами будівельного сектору економіки у відкритому доступі (на власних сайтах, в рамках звітності, в якій визначено стратегію)</p>	<p>1) ПрАТ «ХК «Київміськбуд» – визначена стратегія розвитку, існує корпоративна звітність щодо впровадження стратегічного курсу;</p> <p>2) ПрАТ «Домобудівний комбінат № 4» (структурний елемент Корпорації «ДБК-ЖИТЛОБУД») – визначена стратегія розвитку, існує корпоративна звітність щодо впровадження стратегічного курсу;</p> <p>3) ПрАТ «Завод залізобетонних конструкцій № 1» – визначена стратегія розвитку, існує корпоративна звітність щодо впровадження стратегічного курсу;</p> <p>4) ТОВ «Астроінвест-Енерджі» – визначена стратегія розвитку, існує корпоративна звітність щодо впровадження стратегічного курсу;</p> <p>5) ПрАТ «АВП «СОДРУЖЕСТВО» – визначена стратегія розвитку, існує корпоративна звітність щодо впровадження стратегічного курсу</p>

Джерело: складено автором за матеріалами [30; 31; 32; 33; 34; 35; 59; 80; 96; 116; 166; 251; 240; 252; 253; 254; 270, с. 78–79; 302; 303; 304; 305]

ДОДАТОК В

Таблиця В.1

Перелік вихідних показників та даних оцінювання ефективності стратегій розвитку підприємств будівельного сектору національної економіки

№ п/п	Найменування вихідного показника, даних	Джерела отримання інформації, характеристика показника
1	2	3
1	1-й етап	Інформаційна джерела за 1-м – 4-м етапами оцінки
2	2-й етап	
	Вид стратегій розвитку досліджуваної підприємницької структури на рівні стратегічного планування	Корпоративна звітність підприємства, в якій окреслено стратегію (стратегії) розвитку на рівні планування. Визначається за відповідний період дослідження
3	3-й етап	
	Sd _i – задекларована стратегія розвитку;	Корпоративна звітність підприємства, в якій окреслено стратегію (стратегії) розвитку на рівні планування. Визначається за відповідний період дослідження
	Cp _l – плановий параметр результативності відповідно до задекларованої стратегії розвитку (обсяг доходу (виручки) від реалізації, обсяг виробництва будівельної продукції, частка ринку тощо); Sd _i (Cp _{l1} , Cp _{l2} , Cp _{l3}) – основні планові параметри результативності відповідно до задекларованої стратегії розвитку	Корпоративна звітність підприємства, в якій окреслено стратегію (стратегії) розвитку на рівні планування або стратегічний план. Визначається за відповідний період дослідження
	Csp _r – звітний параметр результативності цільових показників, використаних в задекларованій стратегії розвитку (обсяг доходу (виручки) від реалізації, обсяг виробництва будівельної продукції, частка ринку тощо); Csp _r (Csp _{r1} , Csp _{r2} , Csp _{r3}) – основні звітні параметри результативності за показниками, використаними у якості основних оціночних в задекларованій стратегії розвитку	Корпоративна звітність підприємства, в якій окреслено стратегію (стратегії) розвитку на рівні планування або стратегічний план; фінансова статистична звітність; зовнішні дані. Визначається за відповідний період дослідження
	%(Chopt _{al} , Chopt _{al} , Chopt _{al}) – зростання можливостей за кожним з стратегічних параметрів розвитку, %	Корпоративна звітність підприємства, в якій окреслено стратегію (стратегії) розвитку на рівні планування або стратегічний план. Визначається за відповідний період дослідження

Продовження табл. В.1

1	2	3
4	4-й етап	
	A(Cp11, Cp12, Cp13....) – основні стратегічні планові показники, які ідентифікують напрямок обраної стратегії розвитку;	Корпоративна звітність підприємства, в якій окреслено стратегію (стратегії) розвитку на рівні планування або стратегічний план. Визначається за відповідний період дослідження
	A(Cep1, Cep2, Cep3....) – основні стратегічні звітні показники, які ідентифікують напрямок стратегії розвитку	Корпоративна звітність підприємства, в якій окреслено стратегію (стратегії) розвитку на рівні реалізації стратегії, фінансова статистична звітність; зовнішні дані. Визначається за відповідний період дослідження
	B(FEp11, FE12, FE13....) – основні стратегічні фінансово-економічні планові показники, визначені на плановому рівні підприємства будівельної галузі	Корпоративна звітність підприємства, в якій окреслено стратегію (стратегії) розвитку на рівні планування або стратегічний план. Визначається за відповідний період дослідження
	B(FEep1, FEep2, FEep3....) – основні стратегічні звітні фінансово-економічні планові показники реалізовані на рівні підприємства будівельної галузі	Корпоративна звітність підприємства, в якій окреслено стратегію (стратегії) розвитку на рівні реалізації стратегії, фінансова статистична звітність; зовнішні дані. Визначається за відповідний період дослідження
	CInvp1 – планова ефективність інвестицій, передбачених стратегією розвитку підприємства	Корпоративна звітність підприємства, в якій окреслено стратегію (стратегії) розвитку на рівні планування або стратегічний план. Визначається за відповідний період дослідження
	CInvcep – звітна ефективність інвестицій в рамках впровадження стратегії розвитку підприємства, %	Визначається самостійно із застосуванням показника прибутковості інвестицій
	VInnp1 – інновації у кількісному або вартісному вимірі, визначені на рівні стратегічного планування	Корпоративна звітність підприємства, в якій окреслено стратегію (стратегії) розвитку на рівні планування або стратегічний план. Визначається за відповідний період дослідження
	VInncep – впровадження інновацій у кількісному або вартісному вимірі відповідно до результатів стратегічного управління на досліджуваному будівельному підприємстві	Корпоративна звітність підприємства, в якій окреслено стратегію (стратегії) розвитку на рівні реалізації стратегії, фінансова статистична звітність; зовнішні дані. Визначається за відповідний період дослідження
5	5-й етап	
	Оцінка за розрахунковими показниками	Корпоративна звітність підприємства, в якій окреслено стратегію (стратегії) розвитку на рівні планування, реалізації, стратегічний план; фінансова статистична звітність; зовнішні дані. Визначається за відповідний період дослідження
6	6-й етап	Розрахункові дані

Джерело: складено автором за даними рис. 3.1

ДОДАТОК Г

Таблиця Г.1

**Рівень ефективності впровадження планової (задекларованої)
стратегії розвитку досліджуваним підприємством будівельної галузі (Effst)**

ПрАТ «ХК «Київміськбуд» (Creal) за 2020 р.

№ п/п	Найменування оціночного показника стратегії розвитку	Значення в 2020 р.
1	Звітні дані (2020 р. – результат впровадження стратегій розвитку)	
1.1	Обсяг доходу (виручки) від реалізації будівельної продукції (Ctr (Crep1), тис. грн, в т.ч.	1760716
	Напрямок А – через впровадження стратегії концентрованого росту (збут висококонкурентного портфелю об'єктів нерухомості в рамках первинного ринку нерухомого житлового майна), тис. грн	558660
	Напрямок В – через впровадження стратегії інтегрованого росту (освоєння нових сегментів ринку просування та збуту будівельної продукції за рахунок охоплення споживачів з низьким рівнем доходів), тис. грн	751340
	Напрямок С – через впровадження інноваційної локальної стратегії, тис. грн	450716
1.2	Обсяг виробництва будівельної продукції (Ctr (Crep2), тис. грн, в т.ч.:	1444275
	Напрямок А – через впровадження стратегії концентрованого росту (збут висококонкурентного портфелю об'єктів нерухомості в рамках первинного ринку нерухомого житлового майна), тис. грн	512118
	Напрямок В – через впровадження стратегії інтегрованого росту (освоєння нових сегментів ринку просування та збуту будівельної продукції за рахунок охоплення споживачів з низьким рівнем доходів), тис. грн	498045
	Напрямок С – через впровадження інноваційної локальної стратегії, тис. грн	434112
1.3	Обсяг чистого прибутку (Ctr (Crep3), , тис. грн, в т.ч.:	4317
	Напрямок А – через впровадження стратегії концентрованого росту (збут висококонкурентного портфелю об'єктів нерухомості в рамках первинного ринку нерухомого житлового майна), тис. грн	1580
	Напрямок В – через впровадження стратегії інтегрованого росту (освоєння нових сегментів ринку просування та збуту будівельної продукції за рахунок охоплення споживачів з низьким рівнем доходів), тис. грн	1722
	Напрямок С – через впровадження інноваційної локальної стратегії, тис. грн	1015
1.4	Частка ринку (відношення обсягу виробництва підприємства до обсягу виробництва в галузі) (Ctr (Crep4), %, в т.ч.	0,73
	Напрямок А – через впровадження стратегії концентрованого росту (збут висококонкурентного портфелю об'єктів нерухомості в рамках первинного ринку нерухомого житлового майна), %	0,32
	Напрямок В – через впровадження стратегії інтегрованого росту (освоєння нових сегментів ринку просування та збуту будівельної продукції за рахунок охоплення споживачів з низьким рівнем доходів), %	0,25
	Напрямок С – через впровадження інноваційної локальної стратегії, %	0,16

Продовження табл. Г.1

1	2	3
1.5	Звітна ефективність інвестицій (та або оновлення основних засобів (обладнання), нематеріальних активів (технологій) за балансовою вартістю)) в рамках впровадження стратегії розвитку підприємства, (CInvgr), %	0
2	Планові стратегічні дані (2020 р. – планування результату впровадження стратегій розвитку)	
2.1	Обсяг доходу (виручки) від реалізації будівельної продукції (Sdi (Cpl1), тис.грн, в т.ч.:	3822273
	Напрямок А – через впровадження стратегії концентрованого росту (збут висококонкурентного портфелю об'єктів нерухомості в рамках первинного ринку нерухомого житлового майна), тис. грн	1743338
	Напрямок В – через впровадження стратегії інтегрованого росту (освоєння нових сегментів ринку просування та збуту будівельної продукції за рахунок охоплення споживачів з низьким рівнем доходів), тис. грн	1100395
	Напрямок С – через впровадження інноваційної локальної стратегії, тис. грн	978540
2.2	Обсяг виробництва будівельної продукції (Sdi (Cpl2), в т.ч.	2909016,6
	Напрямок А – через впровадження стратегії концентрованого росту (збут висококонкурентного портфелю об'єктів нерухомості в рамках первинного ринку нерухомого житлового майна), тис. грн	1150215,6
	Напрямок В – через впровадження стратегії інтегрованого росту (освоєння нових сегментів ринку просування та збуту будівельної продукції за рахунок охоплення споживачів з низьким рівнем доходів), тис. грн	985640
	Напрямок С – через впровадження інноваційної локальної стратегії, тис. грн	773161
2.3	Обсяг чистого прибутку (Sdi (Cpl3), тис. грн в т.ч.	36903,3
	Напрямок А – через впровадження стратегії концентрованого росту (збут висококонкурентного портфелю об'єктів нерухомості в рамках первинного ринку нерухомого житлового майна), тис. грн	15520,3
	Напрямок В – через впровадження стратегії інтегрованого росту (освоєння нових сегментів ринку просування та збуту будівельної продукції за рахунок охоплення споживачів з низьким рівнем доходів), тис. грн	12458
	Напрямок С – через впровадження інноваційної локальної стратегії, тис. грн	8925
2.4	Частка ринку (відношення обсягу виробництва підприємства до обсягу виробництва в галузі) (Sdi (Cpl4), %, в т.ч.	1,6
	Напрямок А – через впровадження стратегії концентрованого росту (збут висококонкурентного портфелю об'єктів нерухомості в рамках первинного ринку нерухомого житлового майна), %	0,7
	Напрямок В – через впровадження стратегії інтегрованого росту (освоєння нових сегментів ринку просування та збуту будівельної продукції за рахунок охоплення споживачів з низьким рівнем доходів), %	0,6
	Напрямок С – через впровадження інноваційної локальної стратегії, %	0,3
2.5	Планова ефективність інвестицій (та або оновлення основних засобів (обладнання), нематеріальних активів (технологій) за балансовою вартістю)), передбачених стратегією розвитку підприємства, (CInvpl), %.	0
3	Ефективність впровадження планової (задекларованої) стратегії розвитку досліджуваним підприємством будівельної галузі (Effst), в т.ч. за рахунок:	-2,47
	Напрямок А – через впровадження стратегії концентрованого росту (збут висококонкурентного портфелю об'єктів нерухомості в рамках первинного ринку нерухомого житлового майна), %	-2,68
	Напрямок В – через впровадження стратегії інтегрованого росту (освоєння нових сегментів ринку просування та збуту будівельної продукції за рахунок охоплення споживачів з низьким рівнем доходів), %	-2,26
	Напрямок С – через впровадження інноваційної локальної стратегії, %	-2,33
3.1.1	додакових факторів	0

Джерело: складено автором за матеріалами [96; 116; 256]

ДОДАТОК Г

Таблиця Г.1

Характеристики кожної з категорій (стратегічної групи) будівельних підприємств (суб'єктів підприємництва) України щодо яких може бути адаптований польський досвід впровадження стратегії коопетиції

№ п/п	Найменування категорій (стратегічної групи) будівельних підприємств (суб'єктів підприємництва) України	Характеристика
1	1-а стратегічна група суб'єктів будівельних підприємств (суб'єктів підприємництва) України	<p>Учасники: – фізичні особи (будівельники) (без реєстрації підприємництва) (неофіційний сектор); – фізичні особи-підприємці, мікро- та малі будівельні підприємства (офіційний сектор).</p> <p>Сфера співпраці: учасники інших стратегічних груп.</p> <p>Напрямки діяльності: виконання локальних завдань; виступають підрядниками за окремими проектами будівельних робіт (оздоблювальні роботи, укладання підлоги, покрівельні роботи тощо).</p> <p>Ціновий сегмент реалізації стратегії: низька вартість виробництва, що дозволяє учасниками 1-ї стратегічної групи пропонувати свої послуги за низькими цінами.</p> <p>Територіальне поширення: місцевий ринок.</p> <p>Форми функціонування: суб'єкти, об'єднані в малі конкурентні групи, що конкурують на місцевому ринку за: ціновими, асортиментними ознаками.</p> <p>Джерело доходів: неофіційні з боку фізичних осіб, які не є підприємцями, не декларують результатів діяльності або перехід доходів в офіційну сферу у разі працевлаштування вказаних учасників за трудовими контрактами на базі офіційних об'єктів; офіційні з боку фізичних осіб-підприємців, мікро- та малих будівельних підприємств (відмінність від офіційних доходів в досвіді Польщі)</p>
2	2-а стратегічна група будівельних підприємств (суб'єктів підприємництва) України	<p>Учасники: – фізичні особи-підприємці, мікро- та малі будівельні підприємства (офіційний сектор), що задіяні в сфері виконання будівельних послуг (робіт) вузької спеціалізації різних масштабів.</p> <p>Склад працівників даних суб'єктів: професіонали з досвідом, рекомендаціями, високою кваліфікацією.</p> <p>Структура даних суб'єктів: вертикальна структура з найманим персоналом; вертикально-горизонтальна структура, представлена загальним керівництвом, якому підпорядковуються керівники мобільних груп, до яких входять фахівці певних спеціальностей в будівництві (фізичні особи та фізичні особи-підприємці).</p>

Продовження табл. Г.1

1	2	3
		<p>Напрямки діяльності: виконання замовлень крупних будівельних компаній (через високу якість роботи) в якості субпідрядників.</p> <p>Територіальне поширення: місцевий ринок.</p> <p>Форми функціонування: суб'єкти, об'єднані в конкурентні групи, що конкурують за: якісними, ціновими, асортиментними ознаками.</p> <p>Джерело доходів: офіційні з боку фізичних осіб-підприємців, мікро- та малих будівельних підприємств даної категорії (вузькоспеціалізовані)</p>
3	3-я стратегічна група будівельних підприємств (суб'єктів підприємництва) України	<p>Учасники:</p> <p>– середні підприємства, що реалізують на рівні співпраці один з одним або окремо (можливо із співпрацею з суб'єктами інших стратегічних груп) інвестиційні будівельні проекти (великі та середні інвестиції регіональних ринків).</p> <p>Структура даних суб'єктів: вертикальна структура з найменшим персоналом; вертикально-горизонтальна структура, представлена загальним керівництвом, якому підпорядковуються керівники груп, сформованих на рівні суб'єктів 1-ї, 2-ї стратегічних груп.</p> <p>Напрямки діяльності: реалізація середніх та крупних інвестиційних будівельних проектів регіональних масштабів.</p> <p>Територіальне поширення: регіональний ринок.</p> <p>Форми функціонування: середні підприємства, об'єднані в конкурентні групи, що конкурують за: ціновими ознаками.</p> <p>Джерело доходів: офіційні з боку середніх підприємств даної категорії</p>
4	4-а стратегічна група будівельних підприємств (суб'єктів підприємництва) України	<p>Учасники:</p> <p>– великі підприємства, об'єднані в великі фінансові групи (інші форми об'єднань, асоціацій, груп).</p> <p>Структура даних суб'єктів: вертикальна структура з найменшим персоналом; вертикально-горизонтальна структура, представлена загальним керівництвом, якому підпорядковуються керівники груп, сформованих на рівні суб'єктів 1-ї, 2-ї, 3-ї стратегічних груп.</p> <p>Напрямки діяльності: реалізація великих інвестиційних будівельних проектів національного та зарубіжних масштабів.</p> <p>Територіальне поширення: національний та зарубіжний ринок.</p> <p>Форми функціонування: великі підприємства, об'єднані в великі фінансові групи, що конкурують за: високотехнологічними, організаційними, якісними, асортиментними ознаками, ознаками масштабу діяльності та інвестицій.</p> <p>Джерело доходів: офіційні з боку великих підприємств даної категорії</p>

Джерело: складено автором за матеріалами [29; 36]

Таблиця Г.2

**SWOT-аналіз перспектив адаптації стратегії коопетиції щодо
учасників 1-ї стратегічної групи в Україні**

№ п/п	Елемент SWOT-аналізу	Характеристика	Кількісна оцінка, у десяткових знаках
1	2	3	4
1	Сильні сторони		2,5
	Висока мобільність учасників	Є перевагою, оскільки дозволяє задовольняти потреби ринку для здійснення термінових робіт, в рамках різних територій, об'єктів. Можуть забезпечити об'єднання в групи для реалізації замовлень від інших стратегічних груп	0,8
	Великий асортимент будівельних робіт, які виконуються	Є перевагою, так як забезпечує потреби ринку (в тому числі інших стратегічних груп) щодо надання відповідних видів послуг (робіт) за будівельними проектами	0,8
	Гнучка цінова політика	Можливість коригування цін для функціонування в рамках низького цінового сегменту, широко представленого в Україні	0,9
2	Слабкі сторони		2,4
	Якість будівельних робіт	Часто є низькою, що впливає на спад конкурентних позицій на ринку, обумовлена не достатньо високим рівнем обладнання, технологіями	0,8
	Гарантії на будівельні роботи	Часто відсутні як в сфері офіційного, так і неофіційного сектору	0,8

Продовження табл. Г.2

1	2	3	
	Надійність суб'єкту	Невисока через участь в секторі представників неофіційного сектору. Обумовлює негативний вплив на можливість функціонування груп для реалізації замовлень від учасників інших стратегічних груп	0,8
3	Можливості		2,5
	Створення груп в складі стратегічної групи для виконання замовлень з боку учасників інших стратегічних груп	Забезпечується організована сфера, здатна виконувати широкий спектр будівельних робіт для певних місцевих проектів	0,8
	Перехід неофіційного сектору до складу офіційного, поява гарантій для замовників щодо виконання умов замовлень	Позитивний вплив на легалізацію доходів в даній стратегічній групі	0,8
	Працевлаштування великої кількості громадян в рамках створення мобільних груп офіційного сектору	Вирішення проблеми безробіття	0,9
4	Загрози		2,5
	Небажання багатьох учасників неофіційного сектору переходити до категорії офіційного	Неможливість залучення такої категорії учасників в проектах, які пропонуються з боку учасників інших стратегічних груп, втрата замовлень	0,9
	Залучення учасників неофіційного сектору до виконання замовлень учасників інших стратегічних груп	Продовження отримання неофіційних доходів	0,8
	Травми в будівництві, погана якість будівельної продукції через функціонування неофіційного сектору	Зростання травмування працівників в будівництві через відсутність легалізації діяльності, зниження конкуренції стратегічної групи через недостатню якість будівельної продукції	0,8

Джерело: складено автором за матеріалами [29; 36]

Таблиця Г.3

**SWOT-аналіз перспектив адаптації стратегії коопетиції щодо
учасників 2-ї стратегічної групи в Україні**

№ п/п	Елемент SWOT-аналізу	Характеристика	Кількісна оцінка, у десяткових знаках
1	2	3	4
1	Сильні сторони		2
	Професійність фахівців	Висока	0,7
	Якість будівельних робіт вузької спеціалізації	Висока	0,7
	Технологічна забезпеченість	Висока	0,6
2	Слабкі сторони		2,5
	Низька мобільність кадрів, мобільних груп	Існує через потребу транспортування обладнання, зайнятість кадрів за іншими об'єктами	0,8
	Відсутність фахівців за певними спеціалізаціями	Висока через відтік кадрів закордон, скорочення нових кадрів	0,8
	Відсутність власних оборотних коштів для оновлення обладнання	Існує	0,9
3	Можливості		2,5
	Зростання обсягів діяльності завдяки ефекту масштабу	Через об'єднання у більші групи в рамках стратегічної групи для нарощування капіталу, необхідного для оновлення обладнання, збільшення ринкової частки	0,9
	Розвитку кадрового потенціалу	Через участь у підготовці кадрів на рівні партнерства з конкурентами в рамках даної стратегічної групи	0,8
	Зростання технологічного забезпечення	Через участь у об'єднаннях груп в рамках стратегічної групи досягається ефект масштабу, зростає партнерський капітал, можливість оновлення технологій	0,8
4	Загрози		2,4
	Погіршення кадрового потенціалу	Скорочення кадрів вузьких спеціалізацій	0,8
	Зростання зносу технологій, обладнання	Впливає на погіршення якості, ціни, асортименту	0,8
	Зменшення доходів та капіталу	Через погіршення кадрового потенціалу, зростання зносу технологій, обладнання, зменшення обсягів замовлень	0,8

Джерело: складено автором за матеріалами [29; 36]

Таблиця Г.4

**SWOT-аналіз перспектив адаптації стратегії коопетиції щодо
учасників 3-ї стратегічної групи в Україні**

№ п/п	Елемент SWOT-аналізу	Характеристика	Кількісна оцінка, у десяткових знаках
1	2	3	4
1	Сильні сторони		2,2
	Капітал, потенціал	Дозволяють реалізувати крупні та середні інвестиційні будівельні проекти	0,7
	Кадровий потенціал	Власний та залучений в рамках мобільних груп із складу учасників 1-ї та 2-ї стратегічної групи	0,8
	Досвід роботи	Перевага на ринку	0,7
2	Слабкі сторони		2,5
	Фактична складність доступу до тендерів на будівельні проекти	Через корупцію на різних рівнях	0,9
	Доступ до капіталу	Високі кредитні ставки, недостатність власних кредитних коштів	0,8
	Зношений рівень обладнання, технологій	Впливає на якість, ціну	0,8
3	Можливості		2,3
	Виконання великих обсягів будівельних робіт різних напрямків через залучення суб'єктів 1-ї, 2-ї стратегічних груп будівельної галузі для виконання певних видів робіт	Суб'єкти 1-ї стратегічної групи будівельної галузі залучаються до виконання звичайних робіт, що не потребують вузькоспеціалізованих кадрів, обладнання, 2-ї стратегічної групи – для виконання вузькоспеціалізованих робіт	0,8
	Зростання масштабів будівельних робіт	Через збільшення учасників об'єднань в рамках стратегічної групи (ефект масштабу)	0,8
	Ріст потенціалу, капіталу, частки ринку	Через реалізацію інших можливостей	0,7
4	Загрози		2,4
	Скорочення обсягів реалізації будівельних проектів	Через погіршення соціально-економічного стану (зовнішній фактор), зношуваність обладнання, технологій (внутрішній фактор)	0,8
	Зростання зносу обладнання, технологій	Впливатиме на погіршення якості, скорочення обсягів діяльності	0,8
	Скорочення кадрового потенціалу	Впливатиме на скорочення діяльності, зростання витрат на заробітну плату	0,8

Джерело: складено автором за матеріалами [29; 36]

Таблиця Г.5

**SWOT-аналіз перспектив адаптації стратегії коопетиції щодо
учасників 4-ї стратегічної групи в Україні**

№ п/п	Елемент SWOT-аналізу	Характеристика	Кількісна оцінка, у десяткових знаках
1	2	3	4
1	Сильні сторони		2,4
	Капітал, потенціал	Дозволяють реалізувати масштабні інвестиційні будівельні проекти	0,8
	Кадровий потенціал	Власний та залучений в рамках мобільних груп із складу учасників 1-ї, 2-ї, 3-ї стратегічної групи	0,8
	Рівень технологічного забезпечення	Високий	0,8
2	Слабкі сторони		2,4
	Фактична складність доступу до тендерів на будівельні проекти	Через корупцію на різних рівнях	0,8
	Доступ до капіталу	Високі кредитні ставки, недостатність власних кредитних коштів	0,8
	Конфлікти інтересів на рівні учасників об'єднань	Впливають на порушення строків виконання проектів	0,8
3	Можливості		2,3
	Масштабне виконання будівельних робіт різних напрямків через залучення суб'єктів 1-ї, 2-ї, 3-ї стратегічних груп для виконання певних видів робіт	Суб'єкти 1-ї стратегічної групи залучаються до виконання звичайних робіт, що не потребують вузькоспеціалізованих кадрів, обладнання, 2-ї стратегічної групи – для виконання вузькоспеціалізованих робіт, 3-ї стратегічної групи – для виконання великих обсягів будівельних робіт у якості субпідрядників	0,8
	Зростання масштабів будівельних робіт	Через збільшення учасників об'єднань в рамках стратегічної групи (ефект масштабу)	0,8
	Ріст потенціалу, капіталу, частки ринку	Через реалізацію інших можливостей	0,7
4	Загрози		2,4

Продовження табл. Г.5

1	2	3	4
	Скорочення обсягів реалізації будівельних проектів	Через погіршення соціально-економічного стану (зовнішній фактор), зношуваність обладнання, технологій (внутрішній фактор)	0,8
	Зростання зносу обладнання, технологій	Впливатиме на погіршення якості, скорочення обсягів діяльності	0,8
	Скорочення кадрового потенціалу	Впливатиме на скорочення діяльності, зростання витрат на заробітну плату	0,8

Джерело: складено автором за матеріалами [29; 36]

Таблиця Г.6

Процедура відключення власників нежитлових приміщень та квартир багатоквартирних будинків від систем постачання гарячої води і централізованого опалення відповідно до положень Порядку відключення споживачів від систем централізованого опалення та постачання гарячої води, затвердженого Наказом Мінрегіон № 169

№	Етап, елемент	Характеристика
1	Умови набуття прав на відокремлення (відключення) даної категорії та автономних або індивідуальних систем постачання гарячої води і централізованого опалення	Якщо здійснено відключення (відокремлення) у не менше 50% нежитлових приміщень, квартир багатоквартирного будинку
2	Джерело інформації стосовно переліку багатоквартирних будинків, в яких не менше 50% нежитлових приміщень, квартир відключено (відокремлено) від систем постачання гарячої води і централізованого опалення	Офіційні веб-сайти відповідних органів місцевого самоврядування, виконавці, які надають комунальні послуги даної категорії
3	Прийняття рішення щодо відокремлення (відключення) даної категорії	Суб'єкт прийняття: орган місцевого самоврядування
4	Підстава щодо здійснення відключення даної категорії	Письмова заява особи (осіб), рішення Комісії, яка виступає у якості консультативно-дорадчого відповідного органу місцевого самоврядування
5	Форма письмової заяви щодо відключення даної категорії	Добровільна. Необхідне визначення: причин відключення; інформації стосовно встановлень в зазначеній будівлі автономних або індивідуальних систем постачання гарячої води і централізованого опалення
6	Процес розгляду заяви та документів з боку органу місцевого самоврядування та відповідної комісії	Розгляд на найближчому засіданні
7	Процес прийняття рішення щодо дозволу на відключення даної категорії з боку комісії	Викладення рішення у письмовій формі (Протокол), витяг з якого надається заявникові. У разі погодження звернення надаються рекомендації щодо оптимального варіанту встановлень в зазначеному нежитловому приміщенні (квартирі) багатоквартирного будинку
		автономних або індивідуальних систем постачання гарячої води і централізованого опалення
8	Строк передавання комісією прийнятого рішення до органу місцевого самоврядування та витягу з Протоколу рішення заявнику	Впродовж 10 робочих днів з моменту прийняття такого рішення
9	Розробка з боку заявника (заявників) проекту відключення даної категорії, проекту автономних або індивідуальних систем постачання гарячої води і централізованого опалення	Проекти повинні відповідати чинним нормам законодавства України
10	Період здійснення відключення даної категорії	Міжопалувальні періоди, не пізніше 01.10 поточного року
11	Витрати на здійснення відключення даної категорії	Суб'єкт витрат: заявник – власник (співвласники) будівель, у тому числі житлових будинків від систем постачання гарячої води і централізованого опалення
12	Вибір суб'єкта-виконавця, який буде забезпечувати відключення даної категорії	Коло суб'єктів: оператори зовнішніх інженерних мереж; виконавці відповідних комунальних послуг; залучені ліцензовані суб'єкти господарювання
13	Процес відключення даної категорії	Здійснює суб'єкт-виконавець згідно з відповідним рішенням органу місцевого самоврядування

Продовження табл. Г.6

1	2	3
14	Повідомлення виконавців відповідних комунальних послуг, від надання яких відмовляється заявник	З боку заявника у добровільній письмовій формі
15	Складання акту про здійснення відключення даної категорії	Примірники: заявнику; суб'єктам, які надавали відповідні комунальні послуги
16	Повідомлення щодо перегляду умов або розірвання договору щодо надання комунальних послуг	З боку представників відповідних комунальних послуг (органів ЖКХ, інших служб (міських органів теплоенерго тощо) власникам (співвласникам) будівель
17	Можливість примусового відключення власників нежитлових приміщень та квартир від систем постачання гарячої води і централізованого опалення при відключенні від цих систем інших власників	Відсутня

Джерело: розроблено автором за матеріалами [216]

Таблиця Г.7

Перспективний склад суб'єктів підприємницької інтегрованої структури з вертикальним управлінням

№	Суб'єкти підприємницької інтегрованої структури з вертикальним управлінням	Характеристика суб'єкта
1	2	3
1	Головне підприємство (велике будівельне підприємство)	Керівництво головного підприємства одноособово приймає управлінські рішення щодо розвитку
2	Великі будівельні підприємства (4-а стратегічна група), середні будівельні підприємства (3-а стратегічна група). Стають одиницями підприємницької інтегрованої структури	<ol style="list-style-type: none"> 1. Фінансовий стан: зростання показників прибутковості, ліквідності, фінансової стійкості. 2. Відсутність простроченої кредиторської, дебіторської заборгованості. 3. Наявність капіталу, залучення якого сприятиме розвитку будівельного підприємства. Забезпечення позитивного впливу на скорочення обсягів залучення кредитних коштів за високими ставками. 4. Наявність ресурсного забезпечення, потрібного для розвитку будівельного підприємства: – необоротні активи, стан яких позитивно вплине на покращення розвитку будівельного підприємства; зростання оновлення необоротних активів, в т.ч. інноваційні ресурси; – товарно-матеріальні активи на балансі підприємства, які існують за станом залишків балансу на звітну дату; – трудові ресурси, кваліфікація, продуктивність, досвід яких відповідає перспективним потребам розвитку. 5. Вхідження до складу на умовах конкурсу серед претендентів. 6. Участь у акціонерному капіталі: за умов виявлення бажання акціонерів вони можуть увійти до складу акціонерів головного підприємства або відмовитись від такої участі. 7. Напрямок діяльності: впровадження, реалізація будівельних проектів комплексно
3	Фізичні особи-підприємці, мікро- та малі будівельні підприємства (офіційний сектор), що задіяні в сфері виконання будівельних послуг (робіт) вузької спеціалізації різних масштабів (2-а стратегічна група).	<ol style="list-style-type: none"> 1. Фінансовий стан: зростання показників прибутковості, ліквідності, фінансової стійкості. 2. Відсутність простроченої кредиторської, дебіторської заборгованості. 3. Наявність капіталу, залучення якого сприятиме розвитку будівельного підприємства. Забезпечення позитивного впливу на скорочення обсягів залучення кредитних коштів за високими ставками.

Продовження табл. Г.7

1	2	3
	Стають одиницями підприємницької інтегрованої структури	<p>4. Наявність ресурсного забезпечення, потрібного для розвитку будівельного підприємства:</p> <ul style="list-style-type: none"> – необоротні активи, стан яких позитивно вплине на покращення розвитку суб'єкта; зростання оновлення необоротних активів, в т.ч. інноваційні ресурси та необоротні активи, які необхідні для здійснення будівельних послуг (робіт) вузької спеціалізації; – товарно-матеріальні активи на балансі підприємства, які існують за станом залишків балансу на звітну дату; – трудові ресурси, кваліфікація, продуктивність, досвід яких відповідає перспективним потребам розвитку (потребам здійснення будівельних послуг (робіт) вузької спеціалізації). <p>5. Входження до складу на умовах конкурсу серед претендентів.</p> <p>6. Участь у акціонерному капіталі: без участі.</p> <p>7. Напрямок діяльності: виконання локальних завдань вузької спеціалізації в складі підприємницької інтегрованої структури з вертикальним управлінням</p>
4	Фізичні особи-підприємці, мікрота малі будівельні підприємства (офіційний сектор) (1-а стратегічна група). Стають одиницями підприємницької інтегрованої структури	<p>1. Фінансовий стан: зростання показників прибутковості, ліквідності, фінансової стійкості.</p> <p>2. Відсутність простроченої кредиторської, дебіторської заборгованості.</p> <p>3. Наявність капіталу, залучення якого сприятиме розвитку суб'єкта. Забезпечення позитивного впливу на скорочення обсягів залучення кредитних коштів за високими ставками.</p> <p>4. Наявність ресурсного забезпечення, потрібного для розвитку суб'єкта:</p> <ul style="list-style-type: none"> – необоротні активи, стан яких позитивно вплине на покращення розвитку суб'єкта; зростання оновлення необоротних активів, в т.ч. інноваційні ресурси та необоротні активи, які необхідні для здійснення будівельних послуг (робіт) вузької спеціалізації; – товарно-матеріальні активи на балансі підприємства, які існують за станом залишків балансу на звітну дату; – трудові ресурси, кваліфікація, продуктивність, досвід яких відповідає перспективним потребам розвитку (потребам здійснення будівельних послуг (робіт) вузької спеціалізації). <p>5. Входження до складу на умовах конкурсу серед претендентів.</p> <p>6. Участь у акціонерному капіталі: без участі.</p> <p>7. Напрямок діяльності: виконання локальних завдань в складі підприємницької інтегрованої структури з вертикальним управлінням</p>

Джерело: авторська розробка

Таблиця Г.8

Перспективний склад суб'єктів підприємницької інтегрованої структури з вертикально-горизонтальним управлінням

№	Суб'єкти підприємницької інтегрованої структури з вертикально-горизонтальним управлінням	Характеристика суб'єкта
1	2	3
1	Великі будівельні підприємства (4-а стратегічна група). Стають учасниками підприємницької інтегрованої структури на умовах юридичної незалежності	<p>1. Фінансовий стан: зростання показників прибутковості, ліквідності, фінансової стійкості.</p> <p>2. Відсутність простроченої кредиторської, дебіторської заборгованості.</p> <p>3. Наявність капіталу, залучення якого сприятиме розвитку суб'єкта. Забезпечення позитивного впливу на скорочення обсягів залучення кредитних коштів за високими ставками.</p> <p>4. Наявність ресурсного забезпечення, потрібного для розвитку суб'єкта: необоротні активи, стан яких позитивно вплине на покращення розвитку суб'єкта; зростання оновлення необоротних активів, в т.ч. інноваційні ресурси; товарно-матеріальні активи на балансі підприємства, які існують за станом залишків балансу на звітну дату; трудові ресурси, кваліфікація, продуктивність, досвід яких відповідає перспективним потребам розвитку .</p> <p>5. Входження до складу на умовах конкурсу серед претендентів.</p> <p>6. Участь у акціонерному капіталі: кожен учасник самостійно управляє власним капіталом, скеровує кошти, ресурси за певними проектами згідно самостійно прийнятих рішень. Систематична відсутність партнерства розцінюється як вихід із співпраці.</p> <p>7. Напрямок діяльності: впровадження, реалізація великих будівельних проектів комплексно в рамках підприємницької інтегрованої структури з вертикально-горизонтальним управлінням.</p> <p>8. Керівництво: на рівні єдиного центру управління, сформованого на паритетних умовах здійснюється загальне управління проектами; управління окремими напрямками, встановленими за кожним з учасників – на рівні цих суб'єктів.</p> <p>9. Перевага входження: можливість отримання великих проектів, існування необхідного капіталу та ресурсів, отриманих за рахунок об'єднання</p>

Продовження табл. Г.8

1	2	3
2	Середні будівельні підприємства (3-а стратегічна група). Стають учасниками підприємницької інтегрованої структури на умовах юридичної незалежності	<p>1. Фінансовий стан: зростання показників прибутковості, ліквідності, фінансової стійкості.</p> <p>2. Відсутність простроченої кредиторської, дебіторської заборгованості.</p> <p>3. Наявність капіталу, залучення якого сприятиме розвитку суб'єкта будівельної галузі. Забезпечення позитивного впливу на скорочення обсягів залучення кредитних коштів за високими ставками.</p> <p>4. Наявність ресурсного забезпечення, потрібного для розвитку суб'єкта: необоротні активи, стан яких позитивно вплине на покращення розвитку суб'єкта будівельної галузі; зростання оновлення необоротних активів, в т.ч. інноваційні ресурси; товарно-матеріальні активи на балансі підприємства, які існують за станом залишків балансу на звітну дату; трудові ресурси, кваліфікація, продуктивність, досвід яких відповідає перспективним потребам розвитку .</p> <p>5. Вхід до складу на умовах конкурсу серед претендентів.</p> <p>6. Участь у акціонерному капіталі: кожен учасник самостійно управляє власним капіталом, скеровує кошти, ресурси за певними проектами згідно самостійно прийнятих рішень. Систематична відсутність партнерства розцінюється як вихід із співпраці.</p> <p>7. Напрямок діяльності: паритетна участь у впровадженні, реалізації будівельних проектів в рамках підприємницької інтегрованої структури з вертикально-горизонтальним управлінням</p>
		<p>8. Керівництво: на рівні єдиного центру управління, сформованого на паритетних умовах здійснюється загальне управління проектами; управління окремими напрямками, встановленими за кожним з учасників – на рівні цих суб'єктів.</p> <p>9. Перевага входження: регулярність замовлень на здійснення робіт (послуг)</p>

Продовження табл. Г.8

1	2	3
3	<p>Фізичні особи-підприємці, мікро- та малі будівельні підприємства (офіційний сектор), що задіяні в сфері виконання будівельних послуг (робіт) вузької спеціалізації різних масштабів (2-а стратегічна група). Стають учасниками підприємницької інтегрованої структури на умовах юридичної незалежності</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Фінансовий стан: зростання показників прибутковості, ліквідності, фінансової стійкості. 2. Відсутність простроченої кредиторської, дебіторської заборгованості. 3. Наявність капіталу, залучення якого сприятиме розвитку суб'єкта. Забезпечення позитивного впливу на скорочення обсягів залучення кредитних коштів за високими ставками. 4. Наявність ресурсного забезпечення, потрібного для розвитку суб'єкта: необоротні активи, стан яких позитивно вплине на покращення розвитку суб'єкта будівельної галузі; зростання оновлення необоротних активів, в т.ч. інноваційні ресурси та необоротні активи, які необхідні для здійснення будівельних послуг (робіт) вузької спеціалізації; товарно-матеріальні активи на балансі підприємства, які існують за станом залишків балансу на звітну дату; трудові ресурси, кваліфікація, продуктивність, досвід яких відповідає перспективним потребам розвитку (потребам здійснення будівельних послуг (робіт) вузької спеціалізації). 5. Вхід до складу на умовах конкурсу серед претендентів. 6. Участь у акціонерному капіталі: без участі. 7. Напрямок діяльності: виконання локальних завдань вузької спеціалізації в рамках підприємницької інтегрованої структури з вертикально-горизонтальним управлінням (виконання робіт різних масштабів). 8. Керівництво: на рівні єдиного центру управління, сформованого на паритетних умовах здійснюється загальне управління проектами; управління окремими напрямками, встановленими за кожним з учасників – на рівні цих суб'єктів. 8. Перевага входження: регулярність замовлень на здійснення робіт (послуг)

Продовження табл. Г.8

1	2	3
4	<p>Фізичні особи-підприємці, мікро- та малі будівельні підприємства (офіційний сектор) (1-а стратегічна група суб'єктів). Стають учасниками підприємницької інтегрованої структури на умовах юридичної незалежності</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Фінансовий стан: зростання показників прибутковості, ліквідності, фінансової стійкості. 2. Відсутність простроченої кредиторської, дебіторської заборгованості. 3. Наявність капіталу, залучення якого сприятиме розвитку суб'єкта. Забезпечення позитивного впливу на скорочення обсягів залучення кредитних коштів за високими ставками. 4. Наявність ресурсного забезпечення, потрібного для розвитку суб'єкта: необоротні активи, стан яких позитивно вплине на покращення розвитку суб'єкта будівельної галузі; зростання оновлення необоротних активів, в т.ч. інноваційні ресурси та необоротні активи, які необхідні для здійснення будівельних послуг (робіт) вузької спеціалізації; товарно-матеріальні активи на балансі підприємства, які існують за станом залишків балансу на звітну дату; трудові ресурси, кваліфікація, продуктивність, досвід яких відповідає перспективним потребам розвитку (потребам здійснення будівельних послуг (робіт) вузької спеціалізації). 5. Вхід до складу на умовах конкурсу серед претендентів. 6. Участь у акціонерному капіталі: без участі. 7. Напрямок діяльності: виконання локальних завдань в рамках підприємницької інтегрованої структури з вертикально-горизонтальним управлінням (виконання робіт невеликих масштабів). 8. Керівництво: на рівні єдиного центру управління, сформованого на паритетних умовах здійснюється загальне управління проектами; управління окремими напрямками, встановленими за кожним з учасників – на рівні цих суб'єктів. 9. Перевага входження: регулярність замовлень на здійснення робіт (послуг)

Джерело: авторська розробка

Таблиця Г.9

Порядок управління капіталом та ресурсами для суб'єктів підприємницької інтегрованої структури з вертикальним управлінням

№ п/п	Суб'єкти підприємницької інтегрованої структури з вертикальним управлінням	Характеристика управління капіталом та ресурсами
1	2	3
1	Головне підприємство (велике будівельне підприємство)	Керівництво головного підприємства одноособово приймає управлінські рішення щодо використання капіталу, ресурсів, які належать одній юридичній особі після процедури об'єднання. Існують певні доповнення щодо трудових ресурсів (якщо це передбачено договірними умовами)
2	Великі будівельні підприємства (4-а стратегічна група), середні будівельні підприємства (3-а стратегічна група). Стають одиницями підприємницької інтегрованої структури	Керівництво головного підприємства одноособово приймає управлінські рішення щодо використання капіталу, ресурсів, які належали до об'єднання учасниками даних категорій (з доповненнями щодо трудових ресурсів). Потреба оновлення необоротних активів вирішується на рівні керівного центру. Звільнення, переведення кадрів, що входили до складу даних суб'єктів до об'єднання може бути виключене договірними умовами. Цей аспект може бути передбачений також умовами державно-приватного партнерства, яке з боку держави гарантує платоспроможність, надійність, повернення попередньої оплати перед покупцями, а з боку підприємницької інтегрованої структури з вертикальним управлінням – дотримання соціальних гарантій щодо збереження робочих місць громадянам
3	Фізичні особи-підприємці, мікро- та малі будівельні підприємства (офіційний сектор), що задіяні в сфері виконання будівельних послуг (робіт) вузької спеціалізації різних масштабів	Керівництво головного підприємства одноособово приймає управлінські рішення щодо використання капіталу, ресурсів, які належали до об'єднання учасниками даних категорій (з доповненнями щодо трудових ресурсів).

Продовження табл. Г.9

1	2	3
	(2-а стратегічна група суб'єктів). Стають одиницями підприємницької інтегрованої структури	Потреба оновлення необоротних активів вирішується на рівні керівного центру. Звільнення, переведення кадрів, що входили до складу даних суб'єктів до об'єднання може бути виключене договірними умовами. Цей аспект може бути передбачений також умовами державно-приватного партнерства, яке з боку держави гарантує платоспроможність, надійність, повернення попередньої оплати перед покупцями, а з боку підприємницької інтегрованої структури з вертикальним управлінням – дотримання соціальних гарантій щодо збереження робочих місць громадянам
4	Фізичні особи-підприємці, мікро- та малі будівельні підприємства (офіційний сектор) (1-а стратегічна група суб'єктів). Стають одиницями підприємницької інтегрованої структури	Керівництво головного підприємства одноособово приймає управлінські рішення щодо використання капіталу, ресурсів, які належали до об'єднання учасниками даних категорій (з доповненнями щодо трудових ресурсів). Потреба оновлення необоротних активів вирішується на рівні керівного центру. Звільнення, переведення кадрів, що входили до складу даних суб'єктів до об'єднання може бути виключене договірними умовами. Цей аспект може бути передбачений також умовами державно-приватного партнерства, яке з боку держави гарантує платоспроможність, надійність, повернення попередньої оплати перед покупцями, а з боку підприємницької інтегрованої структури з вертикальним управлінням – дотримання соціальних гарантій щодо збереження робочих місць громадянам

Джерело: авторська розробка

Таблиця Г.10

Порядок управління капіталом та ресурсами для суб'єктів підприємницької інтегрованої структури з вертикально-горизонтальним управлінням

№ п/п	Суб'єкти підприємницької інтегрованої структури з вертикальним управлінням	Характеристика управління капіталом та ресурсами
1	2	3
1	Великі будівельні підприємства (4-а стратегічна група суб'єктів). Стають учасниками підприємницької інтегрованої структури на умовах юридичної незалежності	Керівництво єдиного центру на паритетних умовах з учасниками приймає управлінські рішення щодо використання капіталу, ресурсів, які належать всім учасникам після процедури об'єднання. Існують певні доповнення щодо трудових ресурсів (якщо це передбачено договірними умовами)
2	Середні будівельні підприємства (3-а стратегічна група суб'єктів). Стають учасниками підприємницької інтегрованої структури на умовах юридичної незалежності	Керівництво єдиного центру на паритетних умовах з учасниками приймає управлінські рішення щодо використання капіталу, ресурсів, які належать всім учасникам після процедури об'єднання (з доповненнями щодо трудових ресурсів). Потреба оновлення необоротних активів вирішується на паритетних умовах. Звільнення, переведення кадрів, що входили до складу даних суб'єктів до об'єднання може бути виключене договірними умовами. Цей аспект може бути передбачений також умовами державно-приватного партнерства, яке з боку держави гарантує платоспроможність, надійність, повернення попередньої оплати перед покупцями, а з боку підприємницької інтегрованої структури з вертикально-горизонтальним управлінням – дотримання соціальних гарантій щодо збереження робочих місць громадянам
3	Фізичні особи-підприємці, мікро- та малі будівельні підприємства (офіційний сектор), що задіяні в сфері виконання будівельних послуг (робіт) вузької спеціалізації різних масштабів	Керівництво єдиного центру на паритетних умовах з учасниками приймає управлінські рішення щодо використання капіталу, ресурсів, які належать всім учасникам після процедури об'єднання (з доповненнями щодо трудових ресурсів). Потреба оновлення необоротних активів вирішується на паритетних умовах.

Продовження табл. Г.10

1	2	3
	(2-а стратегічна група). Стають учасниками підприємницької інтегрованої структури на умовах юридичної незалежності	Звільнення, переведення кадрів, що входили до складу даних суб'єктів до об'єднання може бути виключене договірними умовами. Цей аспект може бути передбачений також умовами державно-приватного партнерства, яке з боку держави гарантує платоспроможність, надійність, повернення попередньої оплати перед покупцями, а з боку підприємницької інтегрованої структури з вертикально-горизонтальним управлінням – дотримання соціальних гарантій щодо збереження робочих місць громадянам
4	Фізичні особи-підприємці, мікро- та малі будівельні підприємства (офіційний сектор) (1-а стратегічна група суб'єктів). Стають учасниками підприємницької інтегрованої структури на умовах юридичної незалежності	Керівництво єдиного центру на паритетних умовах з учасниками приймає управлінські рішення щодо використання капіталу, ресурсів, які належать всім учасникам після процедури об'єднання (з доповненнями щодо трудових ресурсів). Потреба оновлення необоротних активів вирішується на паритетних умовах. Звільнення, переведення кадрів, що входили до складу даних суб'єктів до об'єднання може бути виключене договірними умовами. Цей аспект може бути передбачений також умовами державно-приватного партнерства, яке з боку держави гарантує платоспроможність, надійність, повернення попередньої оплати перед покупцями, а з боку підприємницької інтегрованої структури з вертикально-горизонтальним управлінням – дотримання соціальних гарантій щодо збереження робочих місць громадянам

Джерело: авторська розробка

Таблиця Г.11

**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	2	3
1	Розробка пропозиції щодо продажу будівельної продукції (послуг) на етапі проектування	Може містити бізнес-план щодо: – цінових 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. 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 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

Продовження табл. Г.11

1	2	3
3	Попередній продаж будівельної продукції (послуг) покупцям	Здійснення попереднього продажу будівельної продукції (послуг) покупцям через відповідний структурний підрозділ (підрозділи) підприємницької інтегрованої структури
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

Джерело: авторська розробка

ДОДАТОК Д

СПИСОК ОПУБЛІКОВАНИХ ПРАЦЬ ЗА ТЕМОЮ ДИСЕРТАЦІЇ

Монографія:

1. Кононова О. Є. Ефективність стратегії розвитку будівельного сектору національної економіки: теорія та методологія формування: монографія. Херсон: Гельветика, 2021. 432 с. (27,0 д. а.)

Розділи у колективних монографіях:

2. **Кононова О. Є.**, Іваницька Т. Є., Шпатакова О. Л. Проблеми впровадження стратегічного управління на підприємствах України в сучасних умовах. *Економічні, управлінські, правові та інформаційно-технічні проблеми діяльності підприємств: колективна монографія / за заг. ред. Л. М. Савчук, М. Фіц.* Дніпро: Герда, 2016. Розділ 2. Підрозділ 2.1. С. 83–99. *Особистий внесок здобувача: систематизація та характеристика проблем впровадження стратегічного управління на підприємствах України в сучасних умовах. (1,0 / 0,43 д. а.)*
3. **Кононова О. Є.**, Шпатакова О. Л. Типи стратегій, особливості їх формування та застосування в динамічному навколишньому середовищі. *International economic relations and prospects for national development: contemporary challenges and solutions: monograph / editorial board: under the editorship of Prof. M.I. Fleychuk, Dr. U.A. Ganski, Prof. V.U. Kazlouski [and others].* Daugavpils: Daugava Print, 2018. С. 347–359. *Особистий внесок здобувача: визначено класифікацію стратегій залежно від їх сутнісних ознак (характеристик). (0,75/ 0,45 д. а.)*
4. Levchynskiy D., **Kononova O.**, Kashyrnikova I. Justification of the algorithm for forming the strategic potential of the regional construction complex. *Actual problems of the humanities: Monograph, Volume 1/ ed. by K. Vítková.* Vienna: Premier Publishing s.r.o. 2019. P. 96–106. *Особистий внесок здобувача:*

визначено порядок формування алгоритму формування стратегічного потенціалу регіонального будівельного комплексу. (0,625/0,22 д. а.)

5. Kononova O. Analysis of approaches to the strategic potential assessment. *Sustainable development under the conditions of European integration: collective monograph / [editorial board Darko Bele, Lidija Weis, Nevenka Maher]*. Ljubljana: VŠPV, Visoka šola za poslovne vede = Ljubljana School of Business, Part I. 2019. P. 236–249. (0,81 д. а.)
6. Кононова О. Є. Сутність поняття стратегій розвитку в економічній науковій думці. *Інституціоналізація як фактор забезпечення розвитку системи інвестиційно-інноваційної безпеки України: колективна монографія / За заг. ред. О. Л. Гальцової*. Запоріжжя: Видавничий дім «Гельветика», 2019. С. 67–82. (0,94 д. а.)
7. Vozhanova V., **Kononova O.**, Shpatakova O. Assesment of the internal environment of the Ukrainian construction industry. *Theoretical and Methodological Approaches to the Formation of Modern System of Enterprises, Organizations and Institutions' Development: Collective Scientific Monograph (1st edition)*. Dallas, USA: Primedia eLaunch LLC, 2019. P. 14–21. *Особистий внесок здобувача: сформована класифікація стратегій розвитку, запропоновано методологічний підхід щодо оцінки розвитку підприємств різних категорій*. (0,44 / 0,2 д. а.)
8. Кононова О. Є. Огляд основних наукових підходів до оцінки ефективності стратегій розвитку. *New stages of development of modern science in Ukraine and EU countries: monograph / edited by authors. – 2nd ed.* Riga, Latvia: «Baltija Publishing», 2019. Chapter «Economic Sciences». P. 197–220. (1,44 д. а.)

Статті у наукових фахових виданнях України та міжнародних періодичних виданнях, які включені до наукометричних баз даних:

9. Кононова О. Є. Процес вибору стратегії будівельного підприємства. *Економіка. Управління. Інновації*. 2013. Випуск № 2 (10). URL:

- http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui_2013_2_40. [електронне наукове фахове видання]. [Наукометрична база eLibrary.ru]. (0,54 д. а.)
10. Кононова О. Є. Визначення змісту поняття «стратегічний потенціал». *Економічний простір*. 2015. № 94. С. 121–131. [наукове фахове видання]. [Index Copernicus, Google Scholar]. (0,625 д. а.)
11. Кононова О. Є. Стан і тенденції розвитку стратегічного управління в Україні. *Вісник Одеського національного університету. Серія: Економіка*. 2016. Т. 21. Вип. 7-1 (49). С. 99–104. [наукове фахове видання]. [Google Scholar]. (0,31 д. а.)
12. Кононова О. Є. Дослідження етапів еволюції та шкіл стратегічного управління. *Технологический аудит и резервы производства*. 2016. № 5/4 (31). С. 24–29. [наукове фахове видання] [Index Copernicus Journals Master List, Ifindr, EBSCO, OpenAIRE, Scientific Periodicals of Ukraine (SPU VNLU) Producer: Vernadsky National Library of Ukraine Scientific Periodicals of Ukraine – project Vernadsky National Library of Ukraine (VNLU), Ulrich's Periodicals Directory, Bielefeld Academic Search Engine (BASE), Directory of Open Access Journals (DOAJ), WorldCat, CrossRef та інші]. (0,31 д. а.)
13. Кононова О. Є. Тенденції розвитку будівельної галузі у розвинутих країнах і країнах, що розвиваються. *Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво*. 2019. № 3 (108). С. 32–39. [наукове фахове видання]. [Index Copernicus International]. (0,44 д. а.)
14. Bozhanova V., **Кононова О.**, Shpatakova O. Analysis of peculiarities development of Ukraine's construction industry in comparison with EU and CIS countries. *Technology audit and production reserves*. 2019. № 4/4 (48). P. 33–36. [наукове фахове видання]. [Index Copernicus Journals Master List, Ifindr, EBSCO, OpenAIRE, Scientific Periodicals of Ukraine (SPU VNLU) Producer: Vernadsky National Library of Ukraine Scientific Periodicals of Ukraine – project Vernadsky National Library of Ukraine

- (VNLU), Ulrich's Periodicals Directory, Bielefeld Academic Search Engine (BASE), Directory of Open Access Journals (DOAJ), WorldCat, CrossRef та інші]. *Особистий внесок здобувача: визначення системи особливостей розвитку будівельної галузі України, виділення переваг та недоліків порівняно із країнами ЄС. (0,19 / 0,1 д. а.)*
15. Кононова О. Є. Перелік та характеристика основних стратегій розвитку. *Економічний дискурс*. 2019. Випуск 2. С. 29–39. [наукове фахове видання]. [Index Copernicus Journals Master List, Російський індекс научного цитування (РИНЦ), Directory of Research Journals Indexing (DRJI), Elektronische Zeitschriftenbibliothek, ResearchBib – Academic Resource Index, Google Scholar]. (0,625 д. а.)
16. Кононова О. Є. Рівень ефективності стратегій розвитку будівельної галузі України. *Проблеми і перспективи розвитку підприємництва: Збірник наукових праць Харківського національного автомобільно-дорожнього університету*. 2019. № 2 (23). С. 74–99. [наукове фахове видання]. [Index Copernicus]. (1,56 д. а.)
17. Кононова О. Є., Шпатакова О. Л. Зарубіжний досвід стратегічного управління екологізацією в будівельній галузі. *Економічний простір*. 2019. № 146. С. 193–207. [наукове фахове видання]. [Index Copernicus, Google Scholar]. *Особистий внесок здобувача: напрямки використання стратегій екологічного розвитку в будівельній галузі в деяких країнах Європи. (0,88/0,3 д. а.)*
18. Божанова В. Ю., Кононова О. Є. Особливості стратегічного управління в будівельній галузі України. *Стратегія економічного розвитку України*. 2019. Випуск 45. С. 36–53. [наукове фахове видання]. [Індекс Copernicus International (SCV 2018 = 69,25; ICV 2017 = 57,30), Національна бібліотека України імені В. І. Вернадського, UlrichsWeb GSD, Google Scholar, Довідник індексування дослідницьких журналів (DRJI), Наукові послуги з індексації (SIS), Інститут досліджень академічних ресурсів

- Research Bib, Інституційний репозитарій ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»]. Особистий внесок здобувача: виокремлення стратегій розвитку, які використовують суб'єкти будівельної галузі України. (1,06/0,5 д. а.)*
19. Кононова О. Є. Нормативно-правове забезпечення формування та реалізації стратегій розвитку будівельної галузі. *Інтелект XXI*. 2019. № 6. Частина 1. С. 91–99. [наукове фахове видання]. [Index Copernicus]. (0,50 д. а.)
20. Божанова В. Ю., **Кононова О. Є.** Аналіз емпіричної бази дослідження оцінки рівня ефективності стратегій розвитку. *Вчені записки Університету «КРОК»: зб. наук. праць*. 2019. Вип. №3 (55). С. 151–163. [наукове фахове видання]. [Міжнародний центр періодичних видань (ISSN International Centre, м. Париж), CrossRef (DOI: 10.31732/2663-2209), Index Copernicus, Google Scholar, SIS (Scientific Indexing Services), Academic Resource Index ResearchBib, Ulrichsweb Global Serials Directory, Національна бібліотека України імені В. І. Вернадського, Інституційний репозитарій Вищого навчального закладу «Університету економіки та права «КРОК»]. Особистий внесок здобувача: огляд окремих емпіричних досліджень, присвячених дослідженню оцінки рівня ефективності стратегій розвитку. (0,75/ 0,35 д. а.)
21. Кононова О. Є. Оцінка ефективності еколого-економічних компонентів стратегій розвитку будівельної галузі України. *Науковий журнал «Причорноморські економічні студії»*. 2019. Вип. 48-1. С. 108–115. [наукове фахове видання]. [Index Copernicus]. (0,44 д. а.)
22. Божанова В. Ю., **Кононова О. Є.** Проблеми адаптації стратегій розвитку країн Європи до умов функціонування будівельної галузі України. *Підприємництво та інновації. Науковий журнал з питань економіки та бізнесу*. 2019. Випуск 10. С. 17–24. [наукове фахове видання]. Особистий внесок здобувача: напрямки та проблеми розвитку будівельної галузі

України, які визначають особливості впровадження зарубіжного досвіду в цій сфері. (0,44/ 0,22 д. а.)

23. Blahuta Roman I., Kovalchuk Zoriana Ya., Bondarchuk Nataliia, **Kononova Oleksandra**, Ilchenko Hanna. Financial Resources and Organizational Culture as Determinants for Competitive Strategy of Enterprises. *International Journal of Economics and Business Administration*. 2019. Volume VII. Issue 4. P. 471–482. *Особистий внесок здобувача: оцінка особливостей структурних елементів конкурентної стратегії підприємств [Міжнародна наукометрична база Scopus]*. (0,69/ 0,14 д. а.)
24. Кононова О. Є. Зарубіжний досвід оптимізації стратегічного управління будівельної галузі. *The scientific heritage*. 2020. № 45. Vol. 4. P. 34–37. *[Index Copernicus International, Научная электронная библиотека Library.ru, International Scientific Indexing, General Impact Factor, SIS, DИIF, ISSUU, SlideShare, Calaméo]*. (0,19 д. а.)
25. Dankevych V., Kamenchuk T., **Kononova O.**, Nadtochii I., Ohor H. Strategic planning for sustainable development of states: administration aspect. *International Journal of Management*. 2020. Volume 11. Issue 4. P. 583–594. *Особистий внесок здобувача: визначення напрямків адміністративного впливу на стратегічне планування сталого розвитку держав [Міжнародна наукометрична база Scopus]*. (0,69/ 0,14 д. а.)
26. Кононова О. Є. Розробка основних напрямів покращення ефективності стратегій розвитку будівельної галузі України. *Вчені записки Таврійського національного університету імені В. І. Вернадського. Серія: Економіка і управління*. 2020. Том 31 (70). № 2. Частина 1. С. 102–112. *[наукове фахове видання]. [Index Copernicus]*. (0,62 д. а.)
27. Кононова О. Є. Еволюція концептуальних підходів до формування стратегій розвитку. *Міжнародне періодичне наукове видання «Науковий погляд у майбутнє*. 2020. Випуск 17. Том 2. С. 45–61. *[РИНЦ SCIENCE INDEX, Index Copernicus]*. (1,0 д. а.)

28. Кононова О. Є. Напрями державної підтримки стратегій розвитку будівельної галузі. *Вчені записки Університету «КРОК»: зб. наук. праць*. Київ: ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК». 2020. Вип. № 1 (57). С. 73–84. [наукове фахове видання]. [Міжнародний центр періодичних видань (ISSN International Centre, м. Париж), CrossRef (DOI: 10.31732/2663-2209), Index Copernicus, Google Scholar, SIS (Scientific Indexing Services), Academic Resource Index ResearchBib, Ulrichsweb Global Serials Directory, Національна бібліотека України імені В. І. Вернадського, Інституційний репозитарій Вищого навчального закладу «Університету економіки та права «КРОК»]. (0,69 д. а.)
29. Кононова О. Є. Визначення проблеми оцінки ефективності стратегій розвитку в економічній думці. *Review of transport economics and management*. 2020. Випуск 3(19). С. 21–32. [наукове фахове видання]. [CROSSREF, Open Ukrainian Citation Index, Google Scholar, «Україніка наукова», Національна бібліотека України імені В. І. Вернадського, Інституціональний репозитарій ДНУЗТ ім. акад. В. Лазаряна, ROAD, DOI: [http://doi.org/10.15802/rtem.v0i3\(19\).198779](http://doi.org/10.15802/rtem.v0i3(19).198779)] (0,69 д. а.)
30. Кононова О. Є. Методичні аспекти оцінки ефективності використання інноваційних стратегій розвитку на будівельних підприємствах. *Вісник ОНУ ім. І. І. Мечникова*. 2021. Вип. 1 (86). С. 55–60. [наукове фахове видання]. [Архів-репозитарій ОНУ імені І. І. Мечникова; «Наукова періодика України» НБ України імені В. І. Вернадського; Index Copernicus International Journals Master List; Google Академія; Ulrich's Periodicals Directory; Research Bible]. (0,31 д. а.)
31. Кононова О. Є. Сучасні підходи використання інноваційних стратегій розвитку підприємств: зарубіжний досвід. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2021. Вип. 36. С. 91–95. [наукове фахове видання]. [«Наукова періодика України» НБ України

імені В. І. Вернадського; Index Copernicus International Journals Master List; Google Академія; CROSSREF]. (0,25 д. а.)

32. Vostriakova V., **Kononova O.**, Kravchenko S., Ruzhytskyi A., Sereda N. Optimization of Agri-Food Supply Chain in a Sustainable Way Using Simulation Modeling. IJCSNS International Journal of Computer Science and Network Security. 2021. Vol. 21. No. 3. P. 245–256. [*Міжнародна наукометрична база Web of Science*]. *Особистий внесок здобувача: оптимізація та забезпечення сталого розвитку суб'єктів підприємницької діяльності. (0,69/ 0,14 д. а.)*

Праці, які засвідчують апробацію матеріалів дисертації:

33. **Kononova O.**, Kashyrnikova I., Biletska A. Smart-goals for the corporate strategic planning. *Національні особливості та світові тенденції управління та адміністрування на макро-, мезо- і мікрорівнях економіки: матеріали III Міжнародної науково-практичної конференції*. Дніпро, 2018. Ч. 1. С. 46–48. *Особистий внесок здобувача: класифікація та характеристика особливостей та переліку системи розумних цілей для корпоративного стратегічного планування. (0,125/ 0,05 д. а.)*
34. Кононова О. Є. Сутність поняття стратегія розвитку суб'єкта економічної системи. *Теоретичні та практичні аспекти антикризового регулювання економіки країни: матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції*. Одеса, 2019. С. 75. *(0,06 д. а.)*
35. Кононова О. Є. Будівельний комплекс: сутність та тенденції його розвитку на регіональному рівні. *Перспективи розвитку міжнародних відносин: економічні та політичні аспекти: матеріали доповідей Міжнародної науково-практичної конференції*. Ужгород, 2019. С. 46–47. *(0,06 д. а.)*
36. Кононова О. Є. Класифікація основних стратегій розвитку суб'єкта економічної діяльності. *Актуальні проблеми використання потенціалу економіки країни: світовий досвід та вітчизняні реалії: матеріали III*

- Міжнародної науково-практичної конференції*. Дніпро, 2019. С. 30–31. (0,06 д. а.)
37. Кононова О. Є. Фактори і проблеми розвитку будівельної галузі регіону. *Управління ресурсним потенціалом господарюючих суб'єктів в умовах глобальних економічних трансформацій: матеріали науково-практичної INTERNET-конференція студентів та молодих вчених з міжнародною участю*. Przeworsk, 2019. С. 25–27. (0,125 д. а.)
38. Кононова О. Є. Методика оцінки впливу зовнішніх факторів на розвиток будівельної галузі країни. *Можливості, проблеми та перспективи забезпечення сталого розвитку економіки: матеріали доповідей Міжнародної науково-практичної конференції*. Ужгород, 2019. С. 33–36. (0,19 д. а.)
39. Кононова О. Є., Головченко Є. Ю. Особливості будівельної галузі та їх вплив на обліковий процес. *Облік, аналіз і аудит: виклики інституціональної економіки: тези доповідей VI Міжнародної науково-практичної конференції*. Луцьк, 2019. С. 29–32. *Особистий внесок здобувача: виокремлення сучасних виробничих особливостей розвитку будівельної галузі, які визначають порядок та використання певних підходів обліку*. (0,19/ 0,1 д. а.)
40. Кононова О. Є. Оцінка ефективності стратегій розвитку підприємств будівельної галузі України. *Перспективи стабільного економічного розвитку та економічної безпеки: світовий досвід та вітчизняні реалії: матеріали доповідей Міжнародної науково-практичної конференції*. Запоріжжя, 2019. С. 27–31. (0,25 д. а.)
41. Кононова О. Є., Головченко Є. Ю. Розрахунок рівня відповідності стратегії розвитку реалізованому потенціалу підприємства. *Обліково-аналітичні й статистичні методи та моделі в оподаткуванні, бізнесі, економіці: збірник тез за матеріалами XV Всеукраїнської науково-практичної інтернет-конференції*. Ірпінь, 2019. С. 727–729. *Особистий*

внесок здобувача: формулювання методичних аспектів оцінки рівня відповідності стратегії розвитку реалізованому потенціалу підприємства. (0,125/ 0,06 д. а.)

42. Кононова О. Є. Методика загальної оцінки ефективності еколого-економічних параметрів стратегії розвитку підприємств будівельної галузі. *Актуальні питання розвитку сучасної економіки, управління та адміністрування: Матеріали міжнародної науково-практичної конференції*. Київ, 2019. Ч. 1. С. 55–58. (0,19 д. а.)
43. Кононова О. Є. Основні характеристики законодавчого регулювання оцінки дії на навколишнє середовище з боку суб'єктів господарювання. *Розвиток економічної системи в контексті міжнародного співробітництва: збірник тез наукових робіт учасників Всеукраїнської науково-практичної конференції*. Одеса, 2020. С. 10–15. (0,31 д. а.)
44. Кононова О. Є. Методика порядку оцінки впливу фактичних проблем на можливість адаптації стратегії коопетиції щодо учасників всіх стратегічних груп в Україні. *Дослідження ефективності факторів зростання конкурентоспроможності економіки: теорії та пропозиції: збірник матеріалів Всеукраїнської науково-практичної конференції*. Київ, 2020. С. 39–42. (0,19 д. а.)
45. Кононова О. Є. Перелік та характеристика сучасних підходів до стратегічного управління суб'єктами будівельної галузі Польщі. *Методичні підходи до формування стратегічного бачення соціально-економічного розвитку регіонів: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції*. Дніпро, 2020. С. 14–19. (0,31 д. а.)
46. Кононова О. Є. Державна підтримка реалізації стратегічного управління в будівельній галузі. *IV International Scientific-practical Conference Modern Transformations in Economics and Management: Conference Proceedings*. Klaipeda, Lithuania: Baltija Publishing. 2020. С. 16–20. (0,25 д. а.)

47. Кононова О. Є. Впровадження стратегії коопетиції в умовах функціонування суб'єктів будівельної галузі України. *Економіка, фінанси, облік та право: аналіз тенденцій та перспектив розвитку: збірник тез доповідей міжнародної науково-практичної конференції*. Полтава: ЦФЕНД. 2020. Ч. 2. С. 19–21. (0,125 д. а.)
48. Кононова О. Є. Оцінка ефективності впровадження стратегії коопетиції будівельної галузі України. *Сталий розвиток соціально-економічних систем в умовах глобалізаційних процесів [електронний збірник]: матеріали Міжнар. наук.-практ. конф.* Київ. 2020. С. 18–21. (0,19 д. а.)
49. Кононова О. Є. Систематизація та аналіз сучасних підходів щодо оцінки ефективності стратегій розвитку суб'єктів будівельної галузі. *Економічні пріоритети країн в умовах глобалізації: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції*. Київ: Національний університет харчових технологій. 2020. С. 31–34. (0,19 д. а.)
50. Кононова О. Є. Теоретична концептуалізація сутності поняття стратегії розвитку на рівні економічних систем. *Фінансово-економічний розвиток України в умовах трансформаційних перетворень: матеріали II Міжнародної науково-практичної конференції*. Львів: ЛТЕУ. 2020. С. 17–18. (0,06 д. а.)
51. **Kononova O.**, Prymush Yu. List and characteristics of the main development strategies. *Technology transfer: innovative solutions in Social Sciences and Humanities: Proceedings of the 2st Annual Conference*. Tallinn, Estonia. 2019. P. 10–12. *Особистий внесок здобувача: розробка класифікації стратегій розвитку залежно від комплексної системи сутнісних ознак.* (0,125 / 0,07 д. а.)
52. Кононова О. Є. Відмінності у розвитку будівельної галузі ЄС і України. *Social and Economic Aspects of Education in Modern Society: Proceedings of the XV International Scientific and Practical Conference*. Warsaw, Poland. 2019. P. 24–29. (0,31 д. а.)

Публікації в інших наукових виданнях:

53. **Кононова О. Є.,** Іванченко М. М., Ямчук С. В. Методика оцінки стану та тенденцій розвитку будівельної галузі Німеччини та Іспанії. *Регіональна економіка та управління*. 2019. № 4 (26). С. 170–174. *Особистий внесок здобувача: SWOT-аналіз переваг, недоліків, перспектив та загроз розвитку будівельної галузі Німеччини та Іспанії. (0,25 / 0,09 д. а.)*

ДОДАТОК Е



**СЛОБОЖАНСЬКА СЕЛИЩНА РАДА
ДНІПРОВСЬКОГО РАЙОНУ ДНІПРОПЕТРОВСЬКОЇ ОБЛАСТІ**
вул. Василя Сухомлинського, 56-б, смт. Слобожанське, Дніпровський район, Дніпропетровська
область, 52005, тел.: (056) 719-91-52,
e-mail: vykonkom@slobozhanka-gromada.gov.ua, код ЄДРПОУ 04525024

27.11.2020 № 03-07/10/123

**ДОВІДКА ПРО ВПРОВАДЖЕННЯ
результатів дисертаційної роботи Конової Олександри Євгенівни на тему:
«Стратегія розвитку будівельного сектору національної економіки: теорія і методологія
оцінювання ефективності»**

Теоретико-методичні рекомендації, практичний аналіз авторки з визначеного напрямку дослідження пройшли виробничу та фахову перевірку і були схвалені в Слобожанській територіальній громаді. А саме, визначені дослідницею проблеми розвитку суб'єктів будівельної галузі були ретельно проаналізовані, що дало змогу визначити комплексний підхід до їх вирішення в розрізі використання заходів стимулювання та застосування державно-приватного партнерства на прикладі розробки концепції й будівництва комплексу споруд Комунального закладу «Слобожанський селищний центр фізичного здоров'я населення «Спорт для всіх» у складі спортивного комплексу, плавального басейну, професійного центру тренування, міжнародного палацу спорту в партнерстві з ТОВ «Спортивний клуб «ПРОМЕТЕЙ».

Комплексний підхід до систематизації, оцінки наукових підходів з урахуванням особливостей галузі дав змогу авторці представити схему оцінки ефективності стратегій розвитку суб'єктів будівельної сфери України з відповідними оціночними показниками. В цій схемі вперше представлено уніфіковане методичне забезпечення оцінки ефективності стратегій розвитку підприємств будівельної галузі України, яке передбачає використання кількісного аналізу, враховує вивчення як основних стратегічних орієнтирів, так і показників за основними сферами діяльності.

Вважаємо, що представлене авторкою методичне забезпечення дасть змогу покращити рівень ефективності стратегій розвитку суб'єктів будівельної сфери в Слобожанській територіальній громаді.

З повагою
Селищний голова

І. КАМІНСЬКИЙ

Людмила Лагода (056) 719-91-52

0335



ТОВ "Містобудівник - Дніпро"

52005 Дніпропетровська обл., Дніпровський р-н, с.м.т. Слобожанське,
вул. Байкальська, буд. 4-В
р/р UA57307770000026001010020385, в АТ «А-Банк» МФО 307770,
код за ЄДРПОУ 33249062, т/ф 067-536-87-60
misto-dp@ukr.net

вих. № 01-457-6734 від 04.09.2020р.

Довідка

**щодо використання в роботі ТОВ «Містобудівник-Дніпро»,
результатів наукових досліджень Конової Олександри Євгеніївни на тему:
«Стратегія розвитку будівельного сектору національної економіки: теорія і
методологія оцінювання ефективності» на здобуття наукового ступеня
доктора економічних наук зі спеціальності 08.00.03 – «Економіка та
управління національним господарством»**

Ефективне функціонування на ринку будівельної галузі потребує від вітчизняних суб'єктів господарювання розробки та впровадження таких стратегій розвитку, які б були найбільш прийнятними для відповідних умов та характеристик розвитку, враховували б можливі внутрішні та зовнішні зміни. Українські реалії будівельної галузі пов'язані з процесом реформування на нормативно-правовому рівні, недоліками та невідповідністю положень різних актів, документів, які негативно впливають на успішний розвиток, участь в проектах. Зважаючи на сучасну потребу вироблення адаптивних стратегій, які б враховували потребу нормативно-правового забезпечення, передбачали ефективні організаційно-економічні напрямки, які можна впроваджувати в рамках умов розвитку нашого підприємства, керівництво проаналізувало та схвалило результати дисертаційного дослідження Конової О.С.

Встановлено, що основними результатами, які характеризуються суттєвим практичним значенням для нашого підприємства, виступають, зокрема: методика загальної оцінки ефективності еколого-економічних параметрів стратегії розвитку підприємств будівельної галузі (для виявлення фактичного стану та проблем); схема впровадження стратегії коопетиції в умовах функціонування суб'єктів будівельної галузі України.

Керуючись розробками Конової О.С. стосовно формування та аналізу ефективності стратегій розвитку будівельної галузі на підприємстві забезпечено постійну оцінку ефективності еколого-економічних параметрів стратегії розвитку, обґрунтовано та прийнято рішення щодо впровадження стратегії коопетиції.

ТОВ «МІСТОБУДІВНИК-ДНІПРО»

52005, Дніпропетровська обл., Дніпровський р-н,
с.м.т. Слобожанське, вул. Байкальська, 4В
Код ЄДРПОУ 33249062
р/р UA31307770000026001010020385 в АТ «А-БАНК»,
МФО 307770
ІПН 332490604617
Поштова адреса:
49074 м. Дніпро,
вул. Байкальська, буд. 4-В
Адреса електронної пошти:
misto-dp@ukr.net
тел. 067-536-87-60
Директор



С.В. Кучер



**НОВООЛЕКСАНДРІВСЬКА СІЛЬСЬКА РАДА
ДНІПРОВСЬКОГО РАЙОНУ ДНІПРОПЕТРОВСЬКОЇ ОБЛАСТІ**

вул. Сурська, 74, с. Новоолександрівка, Дніпровський район, Дніпропетровська область,
52070, тел./факс. (067) 652-02-05, Web: novool.otg.dp.gov.ua
Код ЄДРПОУ 04339764 E-mail: info@novool.otg.dp.gov.ua

23.10.2020 р. № 11869/2-13

**ДОВІДКА ПРО ВПРОВАДЖЕННЯ
результатів дисертаційної роботи Конової Олександрії Євгенівни на
тему: «Стратегія розвитку будівельного сектору національної
економіки: теорія і методологія оцінювання ефективності»**

Теоретичні висновки, методичні розробки та результати емпіричного дослідження з питань формування та оцінки ефективності стратегій розвитку будівельної галузі пройшли виробничу перевірку і були позитивно схвалені під час проведення підготовчо-погоджувальних робіт будівництва комплексу Міжнародного аеропорту “Дніпро” в межах Новоолександрівської об’єднаної територіальної громади.

А саме, заслуговує на відзначення сформульовану Коною О.Є. методику загальної оцінки ефективності еколого-економічних параметрів стратегії розвитку суб’єктів будівельної галузі, яка містить перелік і порядок визначення оціночних кількісних показників, що охоплюють всі можливі сфери екологізації (вплив на довкілля, управління відходами, енергоефективність). Також важливу наукову та практичну цінність містить авторський підхід до питання класифікації основних стратегій розвитку суб’єкта, який може бути використаний суб’єктами будівельної галузі для типологізації власних стратегій, вибору нових, більш ефективних. Таким чином, представлені Коною О.Є. пропозиції стосовно підвищення ефективності стратегій розвитку будівельної галузі дадуть змогу збільшити

результативність функціонування, покращити конкурентні позиції суб'єктів цієї сфери.

З повагою,
Новоолександрівський
сільський голова



Олександр Візир



ДНІПРОПЕТРОВСЬКА ОБЛАСНА ДЕРЖАВНА АДМІНІСТРАЦІЯ
ДЕПАРТАМЕНТ КАПІТАЛЬНОГО БУДІВНИЦТВА

вул. Старокозацька, 34 м. Дніпро, 49000, тел. 373-01-01
 e-mail: uks.oda@adm.dp.gov.ua, Код ЄДРПОУ 04011650

ДОВІДКА
про впровадження результатів дисертаційної роботи
Конової Олександри Євгенівни
на тему: “Стратегія розвитку будівельного сектору національної
економіки: теорія і методологія оцінювання ефективності” на здобуття
наукового ступеня доктора економічних наук
зі спеціальності 08.00.03 – “Економіка та управління
національним господарством”

На нинішньому етапі розвитку підприємства будівельної галузі використовують традиційні підходи та методи оцінки рівня ефективності стратегічного розвитку. Більшість методів, які використовують вітчизняні суб'єкти будівельної сфери присвячена вивченню ефективності функціонування за основними показниками окупності інвестицій в проекти, показниками прибутковості, ліквідності, фінансової стійкості, кредитоспроможності тощо. При цьому, не знаходять широкого застосування методики, які б дозволяли оцінювати як фактичний стан впровадження, так і доцільність вибору певної стратегії розвитку з точки зору прогнозної ефективності. Приймаючи до уваги необхідність вироблення нових методичних підходів стосовно покращення управління прогнозуванням, вибором, впровадженням та аналізом стратегій розвитку підприємств будівельної галузі, керівництвом були досліджені і схвально оцінені результати дисертаційного дослідження Конової О.Є.

Визначено, що до результатів, які мають найбільше практичне значення для департаменту капітального будівництва Дніпропетровської обласної державної адміністрації, потрібно віднести: схему оцінки ефективності стратегій розвитку підприємств будівельної галузі України; показник доцільності вибору певної стратегії розвитку досліджуваним підприємством будівельної галузі (визначення рівня відповідності стратегії розвитку реалізованому потенціалу підприємства); показник оцінки ефективності впровадження планової (задекларованої) стратегії розвитку досліджуваним підприємством будівельної галузі; перелік вихідних показників та даних, які потрібно визначити на підставі вивчення та оцінки статистичної фінансової

Дніпропетровська обласна державна адміністрація
 Департамент капітального будівництва

Вих.№ 957/0/174-20 від 24.09.2020



2

звітності, внутрішньої та зовнішньої інформації щодо функціонування підприємства будівельної галузі; види та оціночні характеристики стратегій розвитку підприємств будівельної галузі.

За матеріалами розробок Конової О.Є. стосовно методологічних засад оцінки рівня ефективності стратегій розвитку будівельної галузі було впроваджено новий підхід до аналізу прогнозних та фактичних стратегій розвитку.

Заступник директора департаменту
начальник управління будівництва



Сергій ГОРОВЕЦЬ



МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

**ДЕРЖАВНИЙ ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД
«ПРИДНІПРОВСЬКА ДЕРЖАВНА АКАДЕМІЯ БУДІВНИЦТВА ТА
АРХІТЕКТУРИ»**

49000, м. Дніпро, вул. Чернишевського, 24-а, тел. (056) 745 23 72
<http://www.pgasa.dp.ua> e-mail: postmaster@pgasa.dp.ua , prkom@pgasa.dp.ua

№ _____

Г До спеціалізованої вченої ради
Д 17.127.01

Класичний приватний університет 7

Довідка

**про впровадження результатів дисертаційного дослідження
Конової Олександри Євгенівни
«Стратегія розвитку будівельного сектору національної економіки:
теорія і методологія оцінювання ефективності»
на здобуття наукового ступеня доктора економічних наук зі
спеціальності 08.00.03 – «Економіка та управління національним
господарством»
в навчальний процес ДВНЗ «Придніпровська державна академія
будівництва та архітектури»**

У ДВНЗ «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури» впродовж 2018-2020 рр. здійснювались апробація та практичне впровадження результатів наукового дослідження Конової О.Є. на тему: «Стратегія розвитку будівельного сектору національної економіки: теорія і методологія оцінювання ефективності».

В освітньому процесі державного вищого навчального закладу були використані теоретичні положення дисертаційної роботи Конової О.Є., присвячені класифікації та характеристики основних стратегій розвитку, особливостям стратегічного управління в будівельній галузі, методологічним засадам оцінки рівня ефективності стратегій розвитку будівельної галузі.

Науково-педагогічні працівники мали змогу переглянути підходи до складання робочої програми відповідної дисципліни, змісту конспекту лекцій, тематики курсових (дипломних) проектів, індивідуальних завдань, методичних рекомендацій за даними напрямками вивчення наукового та методичного матеріалу.

Методичні рекомендації, теоретичні розробки, представлені в дисертаційній роботі Конової О.Є. доцільно впроваджувати у практику державних вищих навчальних закладів, які здійснюють підготовку майбутніх фахівців в сфері економіки, менеджменту будівельної галузі.

Проректор з науково-педагогічної та навчальної роботи
ДВНЗ «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури»
к.т.н., доцент



Руслан ПАПРНИК

КЛАСИЧНИЙ
ПРИВАТНИЙ
УНІВЕРСИТЕТ

Україна, 69002 тел. (061) 764-57-15
м. Запоріжжя, (0612) 63-99-73
Жуковського, 70 "Б" факс (061) 764-57-15
(061) 220-10-02



CLASSIC
PRIVATE
UNIVERSITY

70 "B", Zhukovskogo st., tel. (061) 764-57-15
69002 Zaporizhja, (0612) 63-99-73
UKRAINE fax (061) 764-57-15
(061) 220-10-02

№ 20/20

"16" 03 2020 р.

ДОВІДКА

про використання в Класичному приватному університеті результатів,
окремих пропозицій та рекомендацій, отриманих у ході досліджень
Конової Олександри Євгенівни

Цією довідкою підтверджується використання в навчальному процесі Класичного приватного університету результатів науково-дослідної роботи за темою «Розвиток національної економіки в контексті сучасної економічної теорії» (державний реєстраційний номер 0116U000798), де здобувачкою розроблено теоретико-концептуальні положення щодо формування та дослідження стратегій розвитку будівельного сектору національної економіки відповідно до європейського досвіду, вимог сталого розвитку, сучасного стану суб'єктів сектору, а також при викладанні дисциплін «Національна економіка» та «Макроекономіка».

Ректор



В.М. Огаренко



НАРОДНИЙ ДЕПУТАТ УКРАЇНИ

01008, Київ, вул. М. Грушевського, 5

№ 360-ауч/2020

«09» листопада 2020р.

ДОВІДКА ПРО ВПРОВАДЖЕННЯ

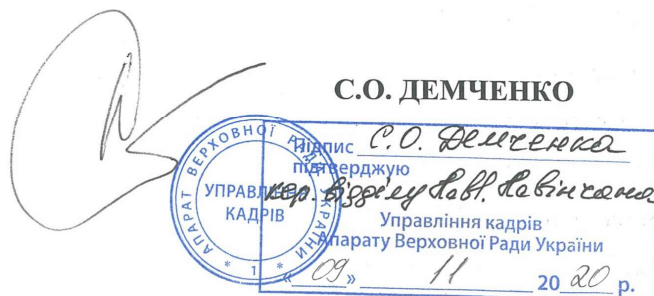
результатів дисертаційної роботи на здобуття наукового ступеня доктора економічних наук Конової Олександрі Євгеніївни на тему: «Стратегія розвитку будівельного сектору національної економіки: теорія і методологія оцінювання ефективності»

Розроблені здобувачкою матеріали стосовно удосконалення державної підтримки та методологічних засад оцінки рівня ефективності стратегій розвитку будівельної галузі прийняті до впровадження та можуть бути використані у законотворчій діяльності Верховної Ради України.

А саме, заслуговують на увагу розкриті та обґрунтовані здобувачкою основні напрямки державної підтримки стратегій розвитку будівельної галузі України, пов'язані з пропозиціями усунення невідповідності нормативно-правового забезпечення граничних норм акустичних впливів від здійснення будівельних робіт, вирішення проблем нормативно-правового забезпечення адаптації стратегії створення та впровадження енергоефективних технологій та обладнання щодо самостійного контролю теплопостачання на рівні споживачів в Україні, потребою розвитку державно-приватного партнерства в умовах використання стратегії коопетиції (стратегії розвитку організованого інституційного багаторівневого господарства, керованого із застосуванням ринкових методів).

Народний депутат України

С.О. ДЕМЧЕНКО



**Товариство з обмеженою відповідальністю
«Будівельна компанія «МЕГА-БУД»**

52030, Дніпропетровська область, Дніпровський район, смт. Обухівка,
вул. Будівельників, 30, тел/факс (050) 4529930

вих. № 00/125/25-0147 від 14.10.2020р.

**Довідка
про впровадження в управлінську практику Товариства з обмеженою
відповідальністю «Будівельна компанія «МЕГА-БУД»
результатів дисертаційного дослідження
Конової Олександрі Євгенівни
«Стратегія розвитку будівельного сектору національної економіки:
теорія і методологія оцінювання ефективності»
на здобуття наукового ступеня доктора економічних наук зі
спеціальності 08.00.03 – «Економіка та управління національним
господарством»**

Удосконалення стратегічного управління на сучасному ринку будівельної галузі є актуальним питанням підтримування стабільних позицій, зростання ефективності діяльності та конкурентних позицій. Функціонування в умовах відкритого економічного простору вимагає від вітчизняних, зарубіжних підприємств галузі мобілізації власного потенціалу та використання ефективних і дієвих підходів до оцінки і розробки оптимізаційних напрямків стратегічного розвитку. З огляду на актуальність та важливість пошуку нових, ґрунтовних рекомендацій щодо удосконалення стратегічної діяльності нашого підприємства, керівництвом були розглянуті та схвалені результати дисертаційного дослідження Конової О.Є.

До результатів, які мають найбільше практичне значення для ТОВ БК «МЕГА-БУД», слід віднести: схему оцінки ефективності стратегій розвитку підприємств будівельної галузі України; схему методики оцінки впливу зовнішніх факторів на розвиток будівельної галузі країни; схему методики оцінки впливу внутрішніх факторів на розвиток будівельної галузі країни; схему методики оцінки впливу міжнародних факторів на розвиток будівельної галузі країни; методику загальної оцінки ефективності еколого-економічних параметрів стратегії розвитку підприємств будівельної галузі; методику порядку оцінки впливу фактичних проблем на можливість адаптації стратегії коопетиції щодо учасників всіх стратегічних груп в Україні.

На основі розробок Конової О.Є. щодо формування та оцінки ефективності стратегій розвитку будівельної галузі було проведено оцінку стратегічного розвитку, визначено проблеми та розроблено напрямки удосконалення стратегій розвитку на перспективний період.

Головний економіст




Н.О. Олійник