

УДК 69.03:338.48

## COMPETITIVENESS IN THE BUILDING MATERIALS MARKET: INFLUENCING FACTORS

### КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТЬ НА РИНКУ БУДІВЕЛЬНИХ МАТЕРІАЛІВ: ФАКТОРИ ВПЛИВУ

**Samoilenko A.A./Самойленко А.А.**

*c.t.s., as.prof./ к.т.н., доц., проф.*

ORCID: 0000-0001-9003-9918

**Lyalina N.P./Ляліна Н.П.**

*d.t.s., prof./ д.т.н., проф.*

ORCID: 0000-0002-9364-0925

**Yudicheva O.P./Юдічева О.П.**

*c.t.s., as.prof./ к.т.н., доц., проф.*

ORCID: 0000-0003-4421-3318

*Kyiv National University of Construction and Architecture,*

*31, Air Fleet ave., Kyiv, 03037*

*Київський національний університет будівництва і архітектури,*

*31, Просп. Повітряних Сил, Київ, 03037*

**Анотація.** У статті розглянуто фактори впливу на запровадження та підвищення конкурентоспроможності на ринку будівельних матеріалів. Основні фактори, що визначають рівень конкурентоспроможності продукції розподілені на внутрішні та зовнішні. Внутрішні фактори включають управлінські рішення, рівень технології виробництва, якість продукції, бренд та маркетингові стратегії. До зовнішніх факторів належать ринкові умови, поведінка конкурентів, зміни в законодавстві та економіці.

**Ключові слова:** конкурентоспроможність, ринок, внутрішні фактори, зовнішні фактори, маркетингові стратегії.

**Abstract.** The article examines the factors influencing the introduction and increase of competitiveness in the building materials market. The main factors determining the level of competitiveness of products are divided into internal and external. Internal factors include management decisions, the level of production technology, product quality, brand and marketing strategies. External factors include market conditions, competitor behavior, changes in legislation and the economy.

**Keywords:** competitiveness, market, internal factors, external factors, marketing strategies.

**Вступ.** Ринок будівельних матеріалів є одним з найбільш динамічних і конкурентних секторів економіки. Він характеризується постійними технологічними інноваціями, широким асортиментом продукції та мінливими вимогами споживачів. Одночасно будівельна галузь є однією із найскладніших галузей економіки нашої держави, оскільки має цілий ряд специфічних ознак, котрі можна поділити за двома напрямками впливу. Перший включає специфіку будівельної продукції, а другий – виробничий процес. Конкурентоспроможність на цьому ринку залежить від низки факторів,

починаючи від якості продукції та ціни і закінчуючи ефективністю логістики та післяпродажного обслуговування. Важливо розглянути основні характеристики, які впливають на конкурентоспроможність продукції в секторі будівельних матеріалів та фактори, що визначають успіх на цьому ринку. [1]

**Основний текст.** Конкурентоспроможність продукту залежить від низки факторів, які формують його здатність ефективно конкурувати з аналогічними продуктами на ринку. Ці фактори можна розділити на внутрішні, пов'язані з діяльністю компанії, і зовнішні, що виникають внаслідок ринкових умов і загального середовища, яке оточує компанію. Аналізуючи ці фактори, виробники можуть розробити стратегії для підвищення конкурентоспроможності своєї продукції та адаптації до мінливих ринкових умов.

**1. Цінова чутливість.** Одним з найважливіших факторів, що впливають на конкурентоспроможність на ринку будівельних матеріалів, є ціна продукту. Велика кількість виробників та різноманітність матеріалів на ринку означає, що конкуренція за рахунок зниження цін є інтенсивною. Будівельні компанії та споживачі часто намагаються знизити вартість матеріалів, тому навіть невелике зниження цін може дати виробникам конкурентну перевагу.

Однак зниження цін не завжди є виграшною стратегією. У цьому контексті важливо дотримуватися балансу між ціною та якістю. Занадто низька ціна сигналізує про низьку якість продукту, що може негативно вплинути на попит. Компаніям необхідно розробляти гнучкі цінові стратегії, які враховують виробничі, логістичні та конкурентні витрати.

**2. Високі вимоги до якості продукції.** Якість будівельних матеріалів є одним з найважливіших критеріїв їхньої конкурентоспроможності. Споживачі, будівельні компанії та підрядники звертають особливу увагу на надійність, довговічність та відповідність технічним стандартам. Неякісні будівельні матеріали можуть призвести до значних втрат у будівельних проектах, таких як пошкодження об'єктів, додаткові витрати на ремонт і негативний вплив на безпеку об'єктів.

Виробники будівельних матеріалів повинні застосовувати новітні технології виробництва, використовувати високоякісну сировину та здійснювати постійний контроль якості на всіх етапах виробничого процесу. Сертифікація продукції та відповідність міжнародним стандартам також підвищить довіру споживачів, а отже, і конкурентоспроможність продукції на ринку.

**3. Інновації та технологічний розвиток.** Ринок будівельних матеріалів постійно пропонує нові технології та нові матеріали, які підвищують ефективність будівельного процесу та покращують властивості кінцевої конструкції. Інновації у сфері виробництва, такі як розробка екологічно чистих або енергоефективних матеріалів, дають конкурентну перевагу компаніям, які інвестують в дослідження і розробки.

До таких інновацій належать:

- нові види композитних матеріалів, що пропонують вищу міцність і стійкість до навантажень;
- матеріали з низькою теплопровідністю, які сприяють підвищенню енергоефективності будівель;
- екологічно чисті будівельні матеріали, вироблені з переробленої сировини або з низьким впливом на навколишнє середовище.

Інноваційні компанії можуть бути на крок попереду конкурентів, пропонуючи продукти з розширеними можливостями, які відповідають вимогам сучасних споживачів, включаючи потребу в енергоефективних та екологічно чистих матеріалах.

**4. Логістика та вчасна доставка.** Логістична ефективність є важливим конкурентним фактором на ринку будівельних матеріалів. Будівельні компанії часто працюють за жорсткими графіками, і затримки в постачанні матеріалів можуть призвести до значних збитків. Тому здатність постачальника доставляти продукцію вчасно і без перебоїв є важливим фактором при виборі партнера.

Крім того, географічне розташування підприємства з виробництва

будівельних матеріалів має значний вплив на транспортні витрати, що, в свою чергу, впливає на кінцеву ціну продукції. Компанії з розгалуженою системою дистрибуції та стратегічно розташованими складами можуть отримати додаткову перевагу над конкурентами.

**5. Екологічні маркування в продукції.** Останніми роками попит на екологічно чисті та стійкі будівельні матеріали зростає паралельно із загальною тенденцією до зменшення впливу на навколишнє середовище. Багато країн запровадили нові екологічні стандарти для будівельних матеріалів і будівельних проектів, заохочуючи виробників впроваджувати більш екологічні технології виробництва.

Зелені матеріали, як правило, дорожчі, але вони також привабливі для споживачів, які хочуть будувати або ремонтувати екологічно чисті об'єкти. Впроваджуючи зелені технології у свої виробничі процеси, виробники можуть отримати конкурентну перевагу, особливо на ринках, де попит на екологічно чисті матеріали стрімко зростає.

**6. Бренд і репутація.** На ринку будівельних матеріалів бренд і репутація компанії відіграють важливу роль у формуванні її конкурентоспроможності. Позитивна репутація виробника, підкріплена відгуками клієнтів, надійністю продукції та високими стандартами обслуговування, допомагає зміцнити довіру споживачів. Компанії з сильними брендами можуть встановлювати вищі ціни на свою продукцію, оскільки клієнти готові платити за надійність і визнання.

Для побудови міцної репутації важливо забезпечити високий рівень обслуговування, гарантувати якість і підтримувати відкриту комунікацію зі споживачами. Інвестиції в маркетинг та участь у виставках і будівельних форумах також можуть допомогти зміцнити позиції бренду на ринку.

**7. Глобалізація та міжнародна конкуренція.** Глобалізація призвела до активної участі міжнародних компаній на ринках будівельних матеріалів різних країн. Це призвело до посилення конкуренції, оскільки виробники з різних країн виходять на ринок і можуть пропонувати свою продукцію за нижчими цінами завдяки дешевій робочій силі та сировині. Наприклад, азійські компанії

часто мають конкурентну перевагу завдяки нижчим виробничим витратам.

Водночас, глобалізація також створює нові можливості для місцевих виробників. Компанії, які можуть запропонувати інноваційні продукти або мають хорошу репутацію на внутрішньому ринку, можуть розширити свою діяльність, вийшовши на міжнародні ринки. Таким чином, вони можуть диверсифікувати свої джерела доходу і зменшити ризики, пов'язані з економічними коливаннями на окремому ринку.

**8. Інформаційні технології та цифрові рішення.** Ще одним важливим аспектом, що впливає на конкурентоспроможність будівельних матеріалів, є впровадження цифрових технологій. Інформаційні технології трансформують підходи до виробництва, логістики та взаємовідносин з клієнтами: Цифровізація будівельної галузі, наприклад, використання технології BIM (Building Information Modelling - інформаційне моделювання будівель), дозволяє оптимізувати процеси проектування та будівництва, що, в свою чергу, впливає на потреби в матеріалах.

Виробники, які інтегрують свою продукцію з цифровими рішеннями, мають можливість створити нові конкурентні переваги. Наприклад, надання технічної інформації про матеріали в цифровому форматі, інтеграція її в BIM-моделі та використання платформ для онлайн-замовлень і обслуговування клієнтів може значно підвищити легкість і швидкість взаємодії зі споживачами.

Більше того, розвиток електронної комерції стає важливим каналом збуту будівельних матеріалів. Платформи онлайн-покупок і замовлень будівельних матеріалів дозволяють споживачам швидко і легко порівнювати ціни, технічні характеристики і наявність продукції від різних постачальників. Компанії, що інвестують в онлайн-продажі та розвиток цифрової інфраструктури, отримують значну ринкову перевагу.

**9. Вплив економічної невизначеності та законодавчих змін.** Економічні коливання та регуляторні зміни також впливають на конкурентоспроможність будівельних матеріалів. В умовах економічної невизначеності, коли будівельна активність може знизитися, компаніям потрібно бути готовими до адаптації

бізнес-моделей, оптимізації витрат та переорієнтації на нові сегменти ринку.

Наприклад, зміни в законодавстві щодо енергоефективності та екологічної безпеки будівель можуть створити як нові можливості, так і виклики для виробників. Компанії, які швидко адаптуються до нових регуляторних вимог і пропонують інноваційні рішення для їх виконання, можуть отримати конкурентну перевагу. У той же час, виробники, які не встигають адаптуватися до змін, ризикують втратити свої позиції на ринку.

**10. Партнерські відносини та лояльність клієнтів.** Побудова міцних партнерських відносин з клієнтами, постачальниками та дистриб'юторами має важливе значення в будівельній галузі. Будівельні компанії часто надають перевагу виробникам, з якими вони мають довгострокові відносини, засновані на довірі та надійності. Такі компанії можуть розраховувати на стабільний попит навіть під час економічного спаду.

Лояльність клієнтів також відіграє важливу роль. Для її збереження необхідно забезпечити високий рівень сервісу, гарантій та післяпродажного обслуговування. Будівельні компанії, які знають, що їхні постачальники швидко відреагують у разі виникнення проблеми, з більшою ймовірністю залишаться лояльними до певного бренду.

**Висновки.** Конкурентоспроможність на ринку будівельних матеріалів залежить від низки факторів, таких як якість продукції, технологічні інновації, цінова політика, логістична ефективність та партнерські відносини. У сучасних умовах стрімкого технологічного розвитку, глобалізації та посилення екологічних стандартів компанії повинні бути проактивними у впровадженні новітніх рішень та адаптації до змін на ринку. Щоб зберегти свою конкурентоспроможність, компаніям необхідно інвестувати в нові технології, розширювати асортимент продукції відповідно до запитів клієнтів і гнучко реагувати на зміни в економічному та правовому середовищі. Успішні компанії на ринку будівельних матеріалів - це ті, які забезпечують високу якість продукції, оптимізують бізнес-процеси та готові до інноваційних розробок в умовах жорсткої конкуренції.

Конкретний розгляд конкурентоспроможності на ринку будівельних матеріалів показує, що основними факторами в цій галузі є якість, стійкість до зовнішніх умов, ціна та відповідність новітнім екологічним стандартам. Будівельний ринок характеризується високим рівнем конкуренції, що вимагає від виробників постійного вдосконалення своєї продукції та адаптації до вимог споживачів.

#### Література:

1. Смачило В. В., Головка-Марченко І. С. Фактори конкурентоспроможності будівельних підприємств. Молодий вчений. 2017. № 4. С. 98–103