

УДК: 330: 69.003

Артемій КУЦЕНКО

аспірант

ORCID: [0000-0002-8512-6344](https://orcid.org/0000-0002-8512-6344)

Київський національний університет будівництва і архітектури, м. Київ

АНАЛІЗ БУДІВЕЛЬНИХ РИНКІВ В УКРАЇНІ: СУЧАСНИЙ СТАН, ТЕНДЕНЦІЇ ТА НАПРЯМИ АКТИВІЗАЦІЇ

Стаття присвячена комплексному аналізу будівельних ринків України в умовах воєнних і післявоєнних трансформацій, що охоплюють період різкої зміни економічних, соціальних та інституційних передумов функціонування галузі. У роботі обґрунтовано, що будівельний сектор посідає ключове місце у процесах відновлення національної економіки, оскільки забезпечує модернізацію пошкодженої інфраструктури, формування нових просторових структур розвитку та підтримку суміжних галузей. Проведене дослідження свідчить, що, попри високі ризики, нестачу трудових ресурсів, логістичні обмеження та загальне зниження інвестиційної активності в окремих регіонах, будівельний ринок демонструє адаптивність та поступову стабілізацію.

У статті виокремлено та проаналізовано ключові тенденції, що визначають сучасну динаміку ринку: зміщення пріоритетів від нового будівництва до реконструкційних і відбудовних робіт; посилення регіональної асиметрії між безпечнішими областями та прифронтовими територіями; структурні зрушення в ринковій конкуренції, зумовлені зменшенням кількості активних підрядників і зростанням ролі великих інтегрованих компаній. Значну увагу приділено цифровим трансформаціям, зокрема впровадженню ЄДЕССБ і цифрових інструментів публічних закупівель, які формують нові можливості для підвищення прозорості та зменшення корупційних ризиків.

Автори визначають стратегічні напрями активізації будівельного ринку, серед яких пріоритетними є розвиток інноваційних технологій будівництва, підвищення кадрової спроможності, удосконалення регуляторно-інституційного середовища, стимулювання інвестицій та формування гнучких підходів до управління конкурентоспроможністю підприємств. Результати дослідження мають практичну цінність для органів державної влади, інституцій розвитку, девелоперських компаній і підрядних організацій, оскільки сприяють формуванню ефективної політики відбудови та довгострокової стратегії сталого розвитку будівельної галузі України.

Ключові слова: конкурентоспроможність, будівельна організація,, адаптивна стратегія, цифровізація, ринок, ринок нерухомості, будівельний ринок, Prozorro,, комплексний аналіз, економічні

перетворення, методичний підхід, інтегральне оцінювання, маркетинг, маркетингова діяльність, маркетингові комунікації, планування, моніторинг, економічна діагностика.

Вступ. Актуальність дослідження зумовлена комплексом економічних, соціальних та інституційних трансформацій, що визначають розвиток будівельної галузі в умовах повоєнного відновлення країни. Сучасний етап розвитку України характеризується безпрецедентними масштабами руйнувань житлової, промислової та критичної інфраструктури, що, у свою чергу, формує потужний відкладений попит на будівельні роботи. Попри це, статистика засвідчує суперечливу динаміку: обсяг виконаних будівельних робіт у першому півріччі 2025 року зменшився до 82 млрд грн порівняно з 86 млрд грн у 2024 році, що свідчить про складність адаптації галузі до нових структурних обмежень і необхідність детального аналізу цих тенденцій. Однак водночас будівельний ринок демонструє здатність до відновлення: у 2024 році він зріс на 6%, а в 2025 — на 24%, досягнувши приблизно 248 млрд грн, що підтверджує його стійкість і потенціал до подальшої активізації навіть у кризових умовах.

Особливої ваги набуває також регіональна асиметрія розвитку. У 2024–2025 роках будівельна активність концентрується переважно в західних областях та в Київському регіоні, тоді як східні та південні території, що зазнали найбільших руйнувань, залишаються майже без споживчого попиту через безпекові ризики. Такий дисбаланс у географії будівельної активності формує різні економічні умови для інвесторів і впливає на загальну структуру ринку, зумовлюючи потребу у науковому аналізі можливих сценаріїв його просторової стабілізації та відновлення.

Крім того, галузь стикається з низкою системних проблем, серед яких особливо гострою є нестача робочої сили. За даними аналітичних звітів, дефіцит спеціалістів у певних сегментах досягає 30–50%, що уповільнює реалізацію будівельних проєктів і підвищує собівартість робіт. Це не лише ускладнює процес відбудови, але й створює додаткові ризики для інвестиційних стратегій державних і приватних компаній. Зростання вартості логістики, порушення ланцюгів постачання та підвищення цін на будівельні матеріали залишаються вагомими дестабілізаційними чинниками, що потребують науково обґрунтованого аналізу та вироблення оптимальних шляхів подолання.

Важливою складовою актуальності цієї теми є також інституційна трансформація галузі. Запуск Єдиної державної електронної системи у сфері будівництва (ЄДЕССБ), цифровізація управлінських процесів, впровадження містобудівного кадастру та застосування «Прозоре будівництво» створюють нові можливості для підвищення прозорості, зменшення корупційних ризиків і оптимізації процедур погодження та контролю. Ці процеси формують нову модель взаємодії між державою, бізнесом та громадськістю, яка потребує глибокого теоретичного

осмислення та оцінювання ефективності у контексті реалізації завдань відбудови держави.

Крім внутрішніх факторів, на розвиток будівельного ринку істотно впливають зовнішні: міжнародна фінансова підтримка, програми реконструкції, а також поява нових інституційних інвесторів, які формують попит на якісні проекти, орієнтовані на довгострокову цінність, прозорість та стійкість. За прогнозами на 2026 рік, ринок очікує структурна трансформація, зокрема зміцнення позицій нових гравців, помірне зростання вартості житла (у межах 10–15%) та збільшення конкуренції, що підвищуватиме вимоги до ефективності та інноваційності девелоперської діяльності. Це зумовлює потребу у науковому аналізі не лише економічних тенденцій, але й соціальних і правових аспектів майбутнього розвитку галузі.

Таким чином, актуальність дослідження визначається поєднанням масштабної потреби у відбудові країни, динамічними змінами ринкових умов, формуванням нових механізмів державного регулювання та зростанням ролі міжнародних інвестиційних інститутів. Комплексний аналіз сучасного стану будівельного ринку, його тенденцій та можливих напрямів активізації є необхідним для вироблення науково обґрунтованих рішень, спрямованих на забезпечення ефективного відновлення та стратегічного розвитку держави в умовах тривалої невизначеності.

Аналіз досліджень і публікацій. Аналіз наукових праць свідчить про високу ступінь розробленості теоретико-методологічних підходів до оцінювання конкурентоспроможності та економічної безпеки будівельних підприємств. Зокрема, у монографії Сорокіної Л. В. та співавторів запропоновано інструментарій економетричного моделювання, спрямований на підвищення рівня фінансової безпеки будівельних компаній, що є важливим елементом забезпечення їхньої стійкості в умовах ринкових коливань [1]. Дослідження Беленкової О. Ю. розкриває стратегічні засади формування конкурентоспроможності підприємств будівельної галузі на основі концепції сталого розвитку, акцентуючи на інтеграції економічних, екологічних та соціальних параметрів у процес управління [2].

У роботі Гойка А. та співавторів проаналізовано сучасні виклики та сформовано стратегічні напрями зміцнення економічної безпеки будівельних компаній, що зумовлені зростаючою невизначеністю та потребою формування нових конкурентних переваг [3]. Питання уточнення змісту поняття «конкурентоспроможність» та його еволюції висвітлено у праці Фісуненка П. А., де здійснено ґрунтовний аналіз підходів до трактування цього поняття в економічній науці [4]. Подібний системний огляд методологічних підходів до визначення конкурентоспроможності представлено у дослідженні Грищенко І. та Грищенко В., які розкривають генезу цього поняття у контексті економічної теорії та управлінської практики [5].

Суттєвий внесок у розвиток методів ідентифікації та оцінювання конкурентних переваг зроблено Бакаєм В., який адаптує модель Портера до потреб вітчизняних підприємств, зокрема будівельних [6]. У роботі Bielienkova O. та співавторів обґрунтовано теоретико-методологічні засади оцінки конкурентоспроможності підприємств та розроблено інтегральний підхід до її вимірювання [7]. Методичні принципи формалізованого оцінювання конкурентоспроможності в системі стратегічного обліку та економічного аналізу детально описано у праці Згалат-Лозинської Л. та колег [8].

Актуальні питання маркетингових механізмів забезпечення конкурентоспроможності підприємств представлено у дослідженні Фісуненка П., Морозової Є. та Біляєва О., де акцент зроблено на новітніх теоретичних засадах формування ринкових переваг у цифровому середовищі [9]. Праця Kryshchanovych M. та співавторів зосереджена на оцінюванні ефективності адаптивних стратегій маркетингового управління, що забезпечують економічну безпеку підприємств у відкритих соціо-економічних системах [10].

У роботі Беленкової О., Кирилова І. та Строєнка А. проаналізовано особливості забезпечення конкурентоспроможності забудовників у нестабільних умовах, де ключову роль відіграють фінансова стійкість, адаптивність та інноваційність [11]. Сучасні технологічні тренди управління конкурентоспроможністю розкрито в дослідженні Stetsenko S., Sorokina L. та Izmailova K., які пропонують модель використання інструментів штучного інтелекту для підвищення ефективності управлінських рішень [12]. Дослідження Лич В. та Куценка А. присвячене аналізу конкурентоспроможності підприємств у контексті цифрової трансформації та глобальних змін [13]. Теоретичні основи формування конкурентних переваг у житловому будівництві ґрунтовно висвітлено у роботі Садовяк М. [14]. Нарешті, оцінювання конкурентних позицій підприємств елітного сегмента будівництва здійснено у статті Гойка А. та співавторів, де запропоновано практичні підходи до визначення їхньої ринкової ефективності [15].

Метою дослідження полягає у комплексному аналізі стану галузі та обґрунтуванні науково-практичних рекомендацій щодо підвищення ефективності та конкурентоспроможності підприємств і організацій будівельного сектору України.

Основна частина. У довоєнний період (2015–2021 рр.) ринок будівельних робіт в Україні характеризувався переважанням підготовчих, будівельних та монтажних робіт, оскільки основний акцент робився на новому будівництві (табл. 1). Проектна діяльність була орієнтована на створення нових об'єктів, а будівельний цикл здебільшого складався з повного спектра робіт — від первинної підготовки до спорудження конструкцій та введення об'єктів в експлуатацію. Конкурентне середовище у цей період залишалося відносно стабільним: у середньому на один тендер виходило близько 1,51 учасника, що свідчило про помірний рівень

конкуренції між будівельними підприємствами. Пріоритетним інструментом проведення закупівель були відкриті, конкурентні процедури, що дозволяло забезпечувати широку участь підрядників і сприяло підвищенню прозорості ринку. Територіальна структура будівельної активності відзначалася рівномірним охопленням усіх регіонів України, що відповідало сталому розвитку будівельної галузі та збалансованому розподілу інвестицій між областями.

Таблиця 1

Відсоток договорів підготовки будівництва та завершальних будівельних робіт з будівництва та поточного ремонту у системі Прозорро у 2020-2025 рр. (дані системи Prozorro)

Рік	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Завершальні будівельні роботи, %	35,06	33,03	29,2	34,4	34,29	35,92
Підготовка будівництва, %	1,73	2,03	2,11	1,81	1,69	1,71

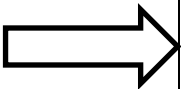
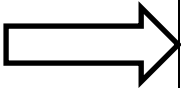
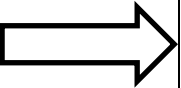
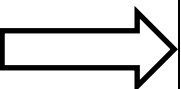
Ситуація кардинально змінилася у воєнний період (2022–2026 рр.). У структурі виконуваних робіт дедалі більшу частку почали займати завершальні етапи будівельного процесу, зокрема роботи, пов'язані з безпекою, обороною, реконструкцією та відновленням пошкодженої інфраструктури. Це зумовлено тим, що пріоритет галузі змістився від спорудження нових об'єктів до забезпечення відновлення критично важливих споруд і мінімізації наслідків руйнувань, спричинених воєнними діями. Конкурентне середовище водночас зазнало помітної трансформації: середня кількість учасників торгів скоротилася до 1,3, що пояснюється як скороченням термінів виконання робіт і зростанням ризиків, так і суттєвим зменшенням кількості компаній, спроможних працювати в умовах загроз та нестабільності. Частка закупівель, у яких бере участь лише один учасник, істотно збільшилася; поширенішими стали процедури укладання прямих договорів, що відображає прагнення замовників оперативно реалізовувати проекти у ситуації дефіциту часу та ресурсів.

Крім того, просторовий розподіл будівельної активності в умовах війни зазнав суттєвих змін. Значна кількість будівельних компаній, що працювали в прифронтових або тимчасово окупованих регіонах, була змушена релокуватися у більш безпечні області. Така міграція бізнесу спричинила зростання конкуренції у приймаючих регіонах та одночасне зменшення кількості учасників на місцевих ринках у постраждалих територіях. Як наслідок, географічна структура будівельного сектора стала нерівномірною, а відмінності між регіонами — більш вираженими, що прямо впливає на конкурентоспроможність будівельних підприємств та змінює стратегічні орієнтири галузі. Саме ці структурні та географічні

зрушення, відображені є $n_f, k/ 2$, визначають сучасну конфігурацію ринку будівельних робіт та умови, в яких підприємства вимушені адаптувати свої стратегії до воєнних і післявоєнних реалій.

Таблиця 2

Структурні й географічні зміни на ринку будівельних робіт як чинники впливу на конкурентоспроможність будівельних підприємств

Довоєнний період (2015-2021 рр.)		Воєнний період (2022-2026 рр.)
Більша частка підготовчих, будівельних та монтажних робіт, пріоритетом було нове будівництво		Більша частка завершальних стадій будівельного процесу, пріоритет роботам в області безпеки і оборони, відновлення, та реконструкції
В середньому 1,51 учасник на торги		В середньому 1,3 учасника на торги, оскільки скорочення термінів та підвищені ризики
Пріоритет надається конкурентним процедурам, відкритим торгам		Збільшення кількості закупівель з одним учасником, зростає частка тендерів, де подається лише одна пропозиція, або де закупівля відбувається за прямим договором
Охоплювали рівномірно усі регіони України		Багато будівельних компаній з прифронтових та окупованих територій змушені релокуватися. Це призвело до збільшення конкуренції в деяких регіонах та зменшення кількості учасників у постраждалих областях

(розроблено автором)

На рис.1 відображено комплексний вплив спрощення процедур закупівель у системі Prozorro на динаміку конкурентного середовища та структурні зміни у сфері публічних закупівель. Схематично показано, що лібералізація та прискорення процедур спричиняють низку взаємопов'язаних наслідків, які проявляються як на рівні поведінки

учасників ринку, так і на рівні регіональної диференціації будівельних компаній.

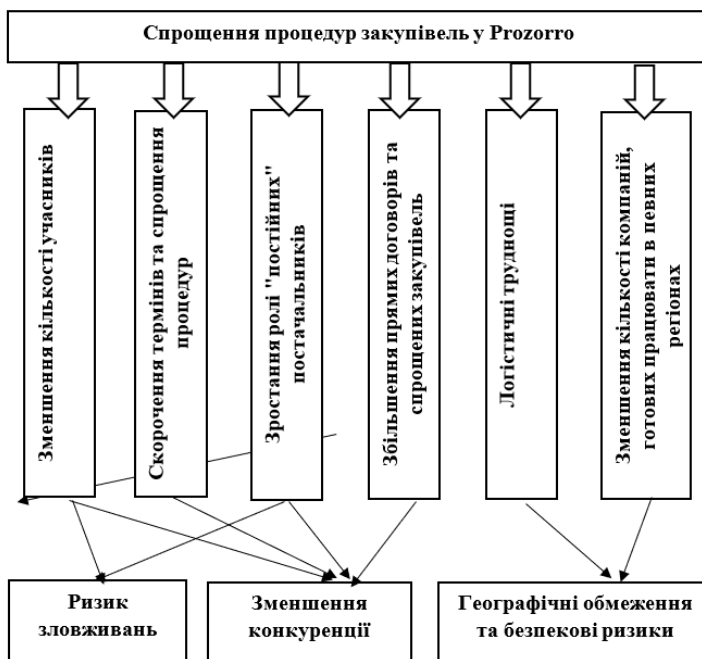


Рис.1. Вплив спрощення процедур закупівель на Prozorro на ринок будівельних робіт (розроблено автором)

Одним із ключових ефектів є зменшення кількості учасників у закупівлях, що зумовлено як загальним скороченням строків проведення процедур, так і підвищенням ризиків, пов'язаних із виконанням контрактів в умовах нестабільності. Спрощення процедур також підсилює роль так званих «постійних» постачальників, які мають досвід роботи в системі та володіють оперативними перевагами над новими або менш підготовленими учасниками. Одночасно простежується тенденція до зростання частки прямих договорів і спрощених закупівель, що обмежує конкуренцію та звужує можливості для відкритого змагання між підрядниками.

У рисунку також акцентовано, що важливим фактором впливу на ринок виступають логістичні труднощі, які ускладнюють доступ компаній до тендерів, особливо у віддалених, прифронтових або небезпечних регіонах. Це, у свою чергу, посилюється територіальною нерівномірністю: унаслідок релокації частини підрядників зі східних та південних регіонів спостерігається зменшення кількості компаній, готових працювати у

певних областях, що породжує географічні обмеження та підвищує безпекові ризики.

Запропоновано методичний підхід до інтегрального оцінювання рівня конкурентоспроможності підрядного будівельного підприємства, побудований як послідовність етапів, що забезпечують системність, комплексність та об'єктивність оцінювального процесу (рис.2). У верхній частині схеми окреслено вихідні методологічні позиції, з яких розпочинається оцінювання. Передусім визначається мета оцінювання конкурентоспроможності, що передбачає формування чіткого уявлення про те, яким чином отримані результати будуть використані в управлінні підприємством. Після цього уточнюються завдання інтегрального оцінювання, які деталізують зміст, глибину та напрям аналітичних дій. Наступним кроком є розроблення принципів оцінювання, що забезпечують наукову обґрунтованість підходу та визначають вимоги до індикаторів, методів та процедур обробки даних.

У центральній частині рисунка представлено процес структурування оцінювання відповідно до визначених складових конкурентоспроможності підрядного підприємства. Виділено три ключові блоки: потенціал, адаптивну складову та ринкову складову. Потенціал відображає внутрішні ресурси й можливості підприємства; адаптивна складова характеризує його здатність реагувати на зміни зовнішнього середовища; ринкова складова відображає позиції підприємства на конкурентному ринку та результативність його діяльності. На основі цих трьох груп формується підхід до вибору показників, що репрезентують різні аспекти конкурентоспроможності.

У нижній частині схеми деталізовано систему показників, що використовуються в інтегральному оцінюванні. Показники потенціалу включають оцінювання фінансових ресурсів, кадрового забезпечення, матеріально-технічної бази, цифрового потенціалу, організаційно-управлінського потенціалу та рівня інноваційності. Паралельно розкрито зміст адаптивної складової, яка охоплює гнучкість підприємства, відповідність умовам тендерів та загальну ефективність управління. Ринкова складова подана через такі індикатори, як репутація підприємства, частка виграних тендерів, кількість поданих конкурентних пропозицій, рівень ринкової концентрації та інші показники, що характеризують конкурентне середовище.

Завершальним етапом методичного підходу є розрахунок інтегрального показника конкурентоспроможності підрядного підприємства. Він отримується на основі узагальнення всіх обраних і нормованих показників та дозволяє сформувати кількісну оцінку рівня конкурентних позицій підприємства. Такий інтегрований результат дає можливість комплексно охарактеризувати сильні та слабкі сторони підприємства, визначити напрями підвищення його конкурентоспроможності та забезпечити науково обґрунтовану підтримку управлінських рішень.



Рис.2. Методичний підхід до інтегрального оцінювання рівня конкурентоспроможності підрядного будівельного підприємства

У сучасних умовах глибоких економічних перетворень конкурентоспроможність будівельної організації дедалі більше визначається її здатністю адаптуватися до динаміки національного та глобального ринків. Будівельний ринок і ринок нерухомості функціонують як відкриті соціо-економічні системи, у яких швидкість реагування на зміни попиту, технологічні інновації та нормативно-правові зміни стає фундаментальним чинником стратегічного успіху. Саме тому формування адаптивної стратегії розвитку підприємства потребує глибокого врахування можливостей цифровізації, яка виступає каталізатором інновацій, підвищує ефективність операцій та створює додаткові канали взаємодії з ринковими стейкхолдерами. Застосування цифрових інструментів дозволяє будівельним компаніям забезпечувати високу прозорість бізнес-процесів, покращувати планування проєктів і підвищувати якість управлінських рішень.

Важливою передумовою обґрунтованого стратегічного розвитку є використання системи комплексного аналізу, що включає економічну діагностику, моніторинг внутрішніх ресурсів та оцінювання зовнішніх ринкових впливів. Використання методичного підходу до інтегрального оцінювання конкурентоспроможності дає змогу узагальнити багатовимірні параметри діяльності будівельної організації — ресурсний потенціал, кадрову спроможність, технологічний рівень, фінансову стійкість і ринкову активність. Така інтегральна оцінка не лише відображає фактичний стан підприємства на ринку, а й окреслює можливості для стратегічного маневру в умовах конкуренції, що загострюється, особливо в сегментах, де застосування системи Prozoгго стає ключовим елементом ринкової взаємодії та публічної доброчесності.

Поряд із цим маркетинг та пов'язана з ним маркетингова діяльність формують основу ринкової поведінки підприємства, забезпечуючи комунікацію з потенційними замовниками, інвесторами та партнерами. Маркетингові комунікації стають визначальними у посиленні ринкової позиції, адже дозволяють не лише формувати попит, а й підтримувати довіру та репутацію, які є критично важливими в будівельному секторі. Ефективне планування маркетингових стратегій та їх регулярний моніторинг уможливають адаптацію підприємства до коливань ринку нерухомості, змін у регуляторному полі та трансформації поведінки споживачів. Сукупність цих елементів — від цифровізації та адаптивних стратегій до комплексної економічної діагностики — створює підґрунтя для формування стійкої конкурентної переваги та забезпечення довгострокового розвитку будівельних організацій в умовах високої мінливості зовнішнього середовища.

Висновки. проведений аналіз сучасного стану будівельних ринків України показав, що галузь перебуває у фазі глибокої структурної трансформації, спричиненої поєднанням воєнних, економічних та інституційних чинників. Незважаючи на суттєві виклики, будівельний сектор продемонстрував здатність до адаптації та відновлення. Зокрема, у 2024–2025 рр. зафіксовано зростання ринку: у 2024 році обсяг будівельних робіт збільшився на 6%, а у 2025 році — на 24%, що становило приблизно 248 млрд грн. Це свідчить про стійкість галузі та її здатність функціонувати навіть за умов високої невизначеності.

Водночас виявлено системні обмеження, що стримують розвиток будівельного ринку. Насамперед це дефіцит робочої сили, який у деяких спеціальностях сягає 30–50%, а також постійне підвищення вартості матеріалів та логістичні ризики, що ускладнюють реалізацію проектів та збільшують собівартість будівництва. До цього додається нерівномірність просторового розвитку: активізація будівельної діяльності зосереджена переважно в західних областях та Київському регіоні, тоді як постраждалі території демонструють суттєве зменшення попиту та можливостей для здійснення будівельних робіт. Інституційні зміни, зокрема запуск ЄДЕССБ та цифровізація містобудівних процесів, мають потенціал підвищити

прозорість та ефективність регуляторної системи. Ці інструменти сприяють мінімізації корупційних ризиків і прискорюють процедурні етапи погодження будівельних проєктів, що, у свою чергу, створює умови для формування більш конкурентного середовища та оптимізації управлінських рішень у секторі.

Прогностичні оцінки свідчать про ймовірне продовження трансформації будівельного ринку у 2026 році. Очікується поява нових системних гравців, помірне зростання вартості житла на рівні 10–15% та посилення конкуренції, що формуватиме нові вимоги до якості девелоперських продуктів і управлінських підходів у галузі. [interfax.com.ua] Отже, конкурентоспроможність будівельних підприємств в Україні у середньостроковій перспективі визначатиметься їх здатністю адаптуватися до змін зовнішнього середовища, впроваджувати інноваційні технології, підвищувати ефективність управління ресурсами та відповідати зростаючим вимогам ринку. Водночас державна політика має бути спрямована на підтримку відбудови, розвиток інфраструктурних програм, полегшення доступу до фінансування та стимулювання залучення інвесторів. Саме комплексне поєднання цих факторів забезпечить активізацію будівельних ринків та сприятиме сталому економічному розвитку України в умовах післявоєнної реконструкції.

Список літератури:

1. Sorokina L. V. et al. Econometric tools for financial security management of construction companies. Kyiv. KNUBA. 2017. 404 p.
2. Беленкова О.Ю. Стратегія та механізми забезпечення конкурентоспроможності будівельних підприємств на основі моделі сталого розвитку: монографія. Київ: Ліра-К, 2020. 512 с..
3. Гойко, А., Цифра, Т., Беседа, М., Палахіцький, В., Тимофєєв, Д. (2024). Стратегічні напрямки зміцнення економічної безпеки та розвитку конкурентних переваг будівельних компаній. Шляхи підвищення ефективності будівництва, 3 (53), 349–359. [https://doi.org/10.32347/2707-501x.2024.53\(3\).349-359](https://doi.org/10.32347/2707-501x.2024.53(3).349-359)
4. Фісуненко П.А. Підходи до визначення конкурентоспроможності підприємства: сутність та еволюція поняття. Науково-виробничий журнал «Бізнес-навігатор». Випуск 2 (58) 2020. С. 152-161. DOI: <https://doi.org/10.32847/business-navigator.58-28>
5. Грищенко, І., Грищенко, В. (2021). Еволюція науково-методичних підходів до розуміння економічної сутності поняття «конкурентоспроможність» Економічні інновації, 23 (2(79)), 51–62. [https://doi.org/https://doi.org/10.31520/ei.2021.23.2\(79\).51-62](https://doi.org/https://doi.org/10.31520/ei.2021.23.2(79).51-62).
6. Бакай, В. (2022). Конкурентні переваги підприємства: характеристика та їх оцінка за моделлю Портера. Modeling the development of the economic systems, (2), 145–153. <https://doi.org/10.31891/mdes/2022-4-19>.

7. Bielienskova, O. ., Molodid, O. ., & Gavrilyuk, V. (2022). Theoretical and methodological approach to the competitiveness of enterprises. *Ways to Improve Construction Efficiency*, 1(49), 164–178. [https://doi.org/10.32347/2707-501x.2022.49\(1\).164-178](https://doi.org/10.32347/2707-501x.2022.49(1).164-178)
8. Згалат-Лозинська, Л., Косминський І., Іванова Т. Методичні підходи до формалізованої оцінки конкурентоспроможності в системі стратегічного управлінського обліку та економічного оцінювання будівельних підприємств. *Шляхи підвищення ефективності будівництва*, 2(54), 352–366. вилучено із DOI: [https://doi.org/10.32347/2707-501x.2024.54\(2\).352-366](https://doi.org/10.32347/2707-501x.2024.54(2).352-366)
9. Фісуненко П. А., Морозова Є. П., Біляєв О. О. Маркетинговий механізм забезпечення конкурентоспроможності підприємства: новітні теоретичні постулати. *Цифрова економіка та економічна безпека*, (5 (14)), 207-210. DOI: [10.32782/dees.14-33](https://doi.org/10.32782/dees.14-33)
10. Kryshtanovych, M., Mishchenko, D., Chala, V., Fisunen, P., Tadeoshchuk, O., & Prokopenko, I. (2025). Assessment of the effectiveness of the adaptive strategy for managing marketing activities of open socio-economic systems through the formation of security conditions for functioning. *Financial and Credit Activity Problems of Theory and Practice*, 3(62), 471–480. <https://doi.org/10.55643/fcaptop.3.62.2025.4802>
11. Беленкова О., Кирилов І., Строєнко А. Забезпечення конкурентоспроможності й економічної безпеки забудовника в нестійких умовах: фінансова стійкість, адаптивність, інновації. *Шляхи підвищення ефективності будівництва*, 2025, 1(56), 386–396. [https://doi.org/10.32347/2707-501x.2025.56\(1\).386-396](https://doi.org/10.32347/2707-501x.2025.56(1).386-396)
12. Stetsenko, S., Sorokina, L., Izmailova, K. (2021). Model of a company competitiveness control by means of artificial intelligence tools. *International Journal of Emerging Trends in Engineering Research*. 2021. Volume 9. № 2, February 2021, pp. 60, 65. <https://doi.org/10.30534/ijeter/2021/08922021>
13. Лич В.М, Куценко А.С. Конкурентоспроможність в умовах цифрової трансформації та глобальних змін Будівельне виробництво, 2024, № 78. с. 73-79 DOI: <https://doi.org/10.36750/2524-2555.78.73-79>
14. Садов'як, М. С. (2022). Theoretical Foundations of Competitive Advantage Formation in Residential Construction. *Scientific Notes of Lviv University of Business and Law*, 33, 342-350. <http://dx.doi.org/10.5281/zenodo.15812399>
15. Гойко, А., Цифра, Т., Устименко, А., Коваль, С., Немтир'єв, О., Рижик, Т. Оцінка конкурентоспроможності будівельної компанії для елітного сегмента житлового будівництва. *Шляхи підвищення ефективності будівництва*, 2023, 3 (52), 196–206. [https://doi.org/10.32347/2707-501x.2023.52\(3\).196-206](https://doi.org/10.32347/2707-501x.2023.52(3).196-206)

A.S. Kutsenko

Analysis of construction markets in Ukraine: current state, trends and directions of activation

The article is devoted to a comprehensive analysis of the construction markets of Ukraine in the conditions of war and post-war transformations, covering a period of sharp changes in the economic, social and institutional prerequisites for the functioning of the industry. The work substantiates that the construction sector occupies a key place in the processes of restoring the national economy, as it ensures the modernization of damaged infrastructure, the formation of new spatial development structures and support for related industries. The study shows that, despite high risks, a shortage of labor resources, logistical constraints and a general decrease in investment activity in certain regions, the construction market demonstrates adaptability and gradual stabilization.

The article identifies and analyzes key trends that determine the current dynamics of the market: a shift in priorities from new construction to reconstruction and reconstruction works; increasing regional asymmetry between safer regions and frontline areas; structural shifts in market competition due to a decrease in the number of active contractors and an increase in the role of large integrated companies. Considerable attention is paid to digital transformations, in particular, the implementation of the Unified State Electronic Procurement System and digital public procurement tools, which create new opportunities for increasing transparency and reducing corruption risks. The authors identify strategic directions for activating the construction market, among which the development of innovative construction technologies, increasing human resource capacity, improving the regulatory and institutional environment, stimulating investments, and forming flexible approaches to managing the competitiveness of enterprises are of practical value for state authorities, development institutions, development companies, and contracting organizations, as they contribute to the formation of an effective reconstruction policy and a long-term strategy for the sustainable development of the construction industry of Ukraine.

Keywords: competitiveness, construction organization, adaptive strategy, digitalization, market, real estate market, construction market, Prozorro, comprehensive analysis, economic transformations, methodological approach, integrated assessment, marketing, marketing activities, marketing communications, planning, monitoring, economic diagnostics.