

УДК 336.46

DOI: 10.18524/2413-9998/2021.2(48).243703

С. М. Ракевич,

кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту та інновацій
Одеський національний університет імені І. І. Мечникова,
Французький бульвар, 24/26, м. Одеса, 65044, Україна,
e-mail: lanarakevich@gmail.com

А. В. Церковна,

кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту та інновацій
Одеський національний університет імені І. І. Мечникова,
Французький бульвар, 24/26, м. Одеса, 65044, Україна,
e-mail: tsercovna@onu.edu.ua

Н. В. Орлова,

кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту та інновацій
Одеський національний університет імені І. І. Мечникова,
Французький бульвар, 24/26, м. Одеса, 65044, Україна,
e-mail: nataliaorlova757@gmail.com

СУЧАСНІ УМОВИ ФУНКЦІОНУВАННЯ БУДІВЕЛЬНИХ КОМПАНІЙ М. ОДЕСА

Метою дослідження, проведеного у статті, є розгляд сучасних тенденцій функціонування та розвитку будівельних компаній міста Одеси. Проаналізовано групи забудовників на цьому ринку, напрями їх спеціалізації. Основна увага приділяється конкурентним перевагам лідерів галузі. Виділено такі чинники, як рівень витрат, закупівельні ціни на будматеріали, товарний кредит, якість будівництва, наявність системи стратегічного планування, можливість доступу до найбільш ліквідних ділянок забудови, високі рекламні витрати, імідж компанії серед споживачів. Високий рівень залежності будівельних підприємств від факторів зовнішнього середовища вимагає особливої уваги до ризиків, пов'язаних зі змінами у зовнішньому середовищі бізнесу, які здатні істотно вплинути на зміну структури будівельної галузі в довгостроковому періоді.

Ключові слова: будівельний ринок, якість будівельних послуг, фактори конкурентоспроможності, інтенсивність конкуренції.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Особлива роль будівельної галузі в економічній структурі національних

економік пов'язана з тим, що саме тут вирішуються завдання структурної перебудови матеріальної бази всього виробничого потенціалу країни і розвитку невиробничої сфери. Ефективність функціонування будівельної сфери в значній мірі визначає конкурентні переваги економіки.

Одночасно будівництво є ємним компонентом ринку праці – близько 7% всього зайнятого населення світової економіки зосереджено саме в будівельній галузі. Зростання інвестицій в дану сферу володіє масштабним мультиплікативним ефектом і забезпечує зайнятість додатково в п'яти-семи суміжних сферах господарювання.

Наданому етапі особливої актуальності проблемам ефективного функціонування будівельної галузі надає набуття чинності Угоди про асоціацію України з ЄС. Угода регламентує широке коло питань, як фінансових, так нормативних щодо будівництва. Впровадження цих нормативів націлене на якісно новий рівень галузі. Така адаптація до європейських стандартів повинна забезпечити вихід української будівельної галузі на європейські ринки і, безумовно, вплине на технологічний розвиток цієї сфери. Облік і пристосування до нових ринкових реалій в умовах інтеграційних процесів для вітчизняних будівельних підприємств є вимогою часу.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженню питань сучасного стану та тенденцій розвитку будівельного комплексу України присвячено праці таких вітчизняних дослідників, як Бібік Н. В., Загородна О. М., Камбур О. Л., Любушин Н. П., Новак О. В., Процак К. В., Сорокіна Л. В., Соха І. Ю., Щербініна С. А. Регіональні аспекти діяльності будівельних підприємств знайшли відображення в роботах Пинди Ю. В., Петрищенко Н. А. та інших.

Недостатньо розглянутими, на наш погляд, є питання, пов'язані з проблемами будівельних підприємств на сучасному етапі, серйозними змінами в конкурентному середовищі, виявленням основних факторів, що можуть викликати зміни в довгостроковому періоді та засоби адаптації до цих змін.

Постановка завдання. Мета роботи полягає в тому, щоб на основі вивчення існуючого стану будівельного ринку і дослідження тенденцій його розвитку під впливом об'єктивних економічних процесів в умовах посилення міжнародних інтеграційних зв'язків, показати адекватні цьому процесу напрями розвитку цієї галузі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Бурхливе зростання будівельного ринку в великих містах України було викликане тим фактором, що, з одного боку, ринок житла став сектором вкладення інвестиційного капіталу, і з іншого боку, став інструментом збереження доходів фізичних і юридичних осіб.

Ринок будівельної індустрії характеризується відносно низькими вхідними бар'єрами як в цілому по Україні, так і в м. Одесі. Для компаній-новачків існує ряд вхідних бар'єрів, таких, як економія, що зумовлена зростанням масштабу діяльності, вимоги до основного капіталу і лояльне ставлення клієнтів до торгових марок. Високі бар'єри перешкоджають входженню в галузь; низькі – призводять до формування висококонкурентного середовища.

Всього в будівельній галузі м. Одеси діє 59 зареєстрованих підприємств, що займаються виконанням великомасштабних будівельних робіт. При вивченні будівельного ринку м. Одеси вдалося виділити наступні групи забудовників:

1. Великі будівельні компанії, які здійснюють повний комплекс робіт з проектування, будівництва, і обробці приміщень, а також монтаж всіх комунікаційних систем. Такі фірми можуть виступати як в якості генерального підрядника, так і в якості власника будівельних об'єктів і займаються їх реалізацією. Як правило, вони спеціалізуються на будівництві багатопверхових житлових комплексів, гіпермаркетів, об'єктів соціального призначення. Перерахуємо найбільші з них, що діють на території м. Одеси: БК «Будова», KADORR GROUP, ТОВ «Ханбер», ТОВ «ЕЛІТ-БУД», ТОВ «ГЕФЕСТ», ТОВ «РУНІКОМ СТРОЙІНВЕСТ», ТОВ «ДАНЛІН», БМУ-11 «ОДІСЕЙ», KONA, ТОВ «ЗАРС», ODECOM DEVELOPMENT та інші.

2. Будівельні компанії, які здійснюють повний комплекс з проектування і будівництва великих об'єктів, але виступаючи тільки в якості підрядника або субпідрядника (ВБМО «ОДЕСАБУД», ТОВ «ГРУПА КОМПАНІЙ «ГЛАВСТРОЙ», ТОВ «СТІКОН», ТОВ «ЧОРНОМОРГІДРОБУД», ТОВ «ТЕХНОБУД», ТОВ «ВЕСТ БІЛДІНГ УКРАЇНА» та інші).

3. Будівельні підприємства, які здійснюють загальнобудівельні роботи, реконструкцію, ремонт і обробку. В основному такі фірми спеціалізуються на будівництві порівняно невеликих об'єктів, котеджів, магазинів, реконструкції старих будівель (ПП «МОНОЛІТ», ТОВ «БМУ-1», ТОВ «БМУ-25», ТОВ «СІРІУС-С», ТОВ «ПРОФЕСІОНАЛ» та інші).

4. Строго диференційовані фірми, що спеціалізуються на певних видах будівельних робіт. Це проектні фірми, підприємства, що спеціалізуються на будівництві басейнів, саун, проектуванні пожежних систем, сантехнічних систем, систем кондиціонування та інших систем, монтажу ліфтів, систем опалення і так далі (ТОВ «ЮЖСПЕЦМОНТАЖ», ТОВ «ІВІК ПІВДЕНЬ», ПРАТ «УКРГАЗБУД» та інші).

5. Самостійні будівельні бригади, які, як правило, діють неофіційно і виконують найрізноманітніші роботи – кладка каменю, монтаж гіпсокартонних перегородок і стель, штукатурка тощо. Дану категорію суб'єктів будівельного ринку ми розглядаємо через ту причину, що в сукупності вони складають досить помітну частину ринку, а також виконують роботи як субпідрядники.

Більшість будівельних компаній при ціноутворенні використовують метод орієнтації на ринковий рівень цін. Даний метод складання ціни на один квадратний метр нерухомості передбачає пошук резервів збільшення прибутку за рахунок зниження витрат виробництва. Отже, підприємство, що має доступ до більш дешевих джерел будматеріалів, виділяється на фоні конкурентів перед іншими виробниками. Як приклад можна привести одного з лідерів українського будівельного ринку – корпорацію «Альтіс-холдинг», що діє, в основному, на території м. Києва, і, частково, на території м. Одеси. До складу даної компанії

входять сімнадцять підприємств, що охоплюють широкий спектр діяльності: генеральний підряд, робоче проектування, будівництво будівель і споруд промислового та соціального призначення, влаштування доріг і зовнішніх комунікацій, виробництво алюмінієвих, металопластикових конструкцій, фасадних і покрівельних систем, виготовлення склопакетів і безпечного скла, міжнародні транспортні перевезення.

Дана компанія є потужним холдінгом, кожне з підприємств якого створює умови для зниження будівельних витрат за рахунок власного виробництва певних комплектуючих та виконання робіт.

За рахунок розвитку зв'язної диверсифікованої структури, корпорація «Альтіс-Холдінг» забезпечує собі можливості зниження витрат за допомогою власних виробництв. Також зниження витрат проводиться за рахунок довгострокового партнерства ТОВ «Альтіс-Постач» з великими виробниками будівельних матеріалів: SFS (Швейцарія), DRYVIT (США), Kropopol (Польща), RANNILA (Фінляндія), Onduline (Франція), KNAUF (Україна), AUSTROTERM (Австрія), Velux (Данія), ROCKWOOL (Польща), Kateral (Фінляндія). Крім того, компанія виконує функції дистриб'ютора будівельних матеріалів зазначених фірм на території України, за рахунок чого отримує додатковий дохід.

На території м. Одеси діє підрозділ даної корпорації ТОВ «ПІВДЕНЬБУДСТАНДАРТ», яка здійснює житлове будівництво будинків так званого «економ-класу».

Покупці квадратних метрів житла (або офісних приміщень) прагнуть до зменшення ціни покупки за рахунок поетапних виплат грошових внесків ще на етапі будівництва. Це дозволяє їм випередити зростання цін на нерухомість, а для будівельних компаній економить власні вкладення, а також дозволяє заощадити на залученні банківських коштів під відсотки. Здатність клієнтів впливати на пропозицію обмежена за ціною, але не обмежується за якістю. У випадку з ціною, спостерігається її сильна залежність від вартості ділянки під забудову і вартості геодезичних робіт. Всі інші складові собівартості у різних компаній істотно не

відрізняються. У випадку з якістю будівель, споживач стимулює будівельні компанії шукати нові способи залучення споживчого інтересу. Так, житло неелітного типу раніше пропонувалося у вигляді квартири з голими стінами, відсутністю покриття підлоги і тимчасовими залізними вхідними дверима. Останнім часом все частіше зустрічається пропозиція квартир з встановленими броньованими вхідними дверима, з шпалерами і підлогою, що забезпечує їх рекламний слоган за типом «заходь і живи». Таким чином, простежується вплив споживчих переваг на діяльність будівельних підприємств.

Конкуренція залежить від того, якою мірою продукція однієї галузі може бути замінена альтернативною продукцією. В даному випадку альтернативою купівлі житла в новобудові є купівля старого житлового фонду. Тим не менше, попит на первинну нерухомість переважає, внаслідок будівництва міні-квартир, іноді площею близько 24 кв. м. Це дає можливість купівлі житла за порівняно невеликі суми, в порівнянні навіть із вторинним фондом. Крім того, бурхливе зростання забудови в місті привело, в принципі, до зниження і стабілізації цін на негабаритне житло. Пропозиція, на даний момент, перевищує платоспроможний попит.

Ринок елітного житла утримує ціни на високому рівні без істотних коливань, а іноді ціни навіть вище, ніж в середньому по ринку елітного житла за останні 6 років.

Інтенсивність конкуренції на ринку первинної нерухомості м Одеси досить висока. Конкуренція лежить в сфері доступу до найбільш вдалих ділянок для будівництва в межах міста, а також в сфері залучення споживача до покупки споруджуваного або готового житла.

У будівельній галузі в якості факторів, що можуть викликати довгострокові зміни, можуть бути:

- 1) Зміна в складі споживачів. Наприклад, значну частку попиту на первинну нерухомість в Одесі складають іноземні громадяни, емігранти і компанії, що мають філії та представництва в Одесі. На склад споживачів в даній сфері впливають також демографічні зміни, пов'язані з народжуваністю, зміною законодавства

про громадянство, міграційними процесами. Крім того, на попит можуть впливати умови надання кредиту під покупку нерухомості.

2) Впровадження нових типів нерухомості. Наприклад, новим фактором диференціації є сейсмостійкість будівель. Раніше роль цього фактора належала вбудованим гаражам і паркінгам, дворівневим квартирам тощо.

3) Технологічні зміни. Перевага в технології може докорінно змінити обстановку всередині галузі, роблячи можливим будівництво нових і / або кращих об'єктів з меншими витратами, і відкрити нові перспективи для галузі в цілому.

4) Вихід на ринок, або відхід з нього великих фірм. Це може посилити конкуренцію, або послабити, в залежності від ситуації. При цьому вихід з ринку великих фірм може бути пов'язаний з вичерпанням обсягу ринку, і, в будь-якому випадку, ситуація для решти на ринку фірм може змінитися не в кращу сторону.

5) Зміна структури витрат і продуктивності. Дана ситуація може бути пов'язана зі зміною цін на будівельні матеріали, енергоносії тощо Крім того, на ринок може вплинути зміна технологій. Так, наприклад, ряд компаній вже використовують технології швидкого будівництва, завдяки яким суттєво скорочуються терміни будівництва.

6) Перехід споживчих переваг від диференційованого будівництва до стандартного.

7) Вплив змін в законодавстві і в політиці уряду.

До основних факторів конкуренції в сфері будівництва житлових багатоповерхових будинків в Одесі відносяться наступні:

- Низькі витрати виробництва. Даний фактор деякі компанії задіють завдяки наявності власного виробництва будівельних матеріалів. Це є своєрідною страховкою від зміни цін постачальниками ресурсів. Робоча сила, всупереч розхожій думці, не є фактором економії витрат у будівельній галузі. З цим фактором спостерігається гостра проблема, яка полягає в необхідності закріплення кадрів за конкретним

підприємством. У галузі спостерігається висока плинність кадрів серед рядового персоналу.

- Низькі закупівельні ціни на будматеріали, товарний кредит. Залучення даного чинника можливо за рахунок укладання довгострокових договорів з підприємствами-постачальниками.
- Висока якість будівництва. З приводу даного чинника необхідно зауважити, що в рекламі про високу якість споруди прямо заявляють тільки виробники так званого елітного житла. В цьому випадку вказуються також особливі характеристики будівлі, наприклад, сейсмостійкість, вбудована інфраструктура за принципом «місто в місті», вид на море. Акцентування особливостей новобудови є фактором диференціації. Для житла неелітного типу вказуються дещо інші характеристики: повна готовність до заселення, включаючи обклеювання шпалерами, зручна транспортна розв'язка, порівняно більш низька ціна, вбудований паркінг, міні-квартири тощо.
- Репутація фірми в середовищі споживачів. Деякі будівельні компанії в рекламних цілях і для створення і підтримки власної сприятливої репутації встановлюють на готові об'єкти та на ті, що будуються, яскраві вивіски зі своєю назвою. Цей фактор найактивніше застосовують компанії «Будова» і Kadorg Group. Даний спосіб є не тільки прямою рекламою, але і побічно вказує на те, що будівельне підприємство не тільки не соромиться зізнатися, які будинки були ним побудовані, але і пишається своїми будинками, сміливо підписуючись під власною якістю будівництва.
- Наявність системи стратегічного планування. У силу сформованих особливостей вітчизняного ринку землі, стратегічне планування для підприємств будівельної індустрії ускладнене. Дуже висока конкуренція за обмежений природний ресурс-земельні ділянки під забудову в престижних районах міста. До однієї з особливостей будівельного бізнесу відноситься той факт, що собівартість будинків в різних ра-

йонах міста може особливо не відрізнятися, але в районах з високим попитом на житло можливе отримання надприбутку. З цієї причини всі будівельні компанії мають явний намір до подальшої забудови, але у деяких це впирається в проблеми з придбанням ділянок під забудову, тому що планування, що застосовується, не можна назвати стратегічним. Крім того, дана інформація відноситься до розряду комерційної таємниці, тому, як фактор, що впливає на безперервність і збереження рентабельності діяльності, стратегічне планування виділити можна, але простежити його в дії в даному випадку не є можливим.

- Реклама споруджуваних та готових об'єктів. Крім вищевказаного способу реклами безпосередньо на споруджуваних або готових об'єктах, будівельні компанії активно використовують рекламу в ЗМІ.
- Наявність фінансових коштів для купівлі кращих ділянок для будівництва (в найбільш затребуваних районах міста). Даній фактор дозволяє брати участь в аукціонах, який проводить муніципальне управління землекористування, а також перекуповувати цікаві майданчики під забудову у інших підприємств.

Але, аналіз поточного стану та перспектив розвитку будівельного ринку України вимагає врахування деяких факторів. Будучи драйвером економіки, ринок будівельних послуг вкрай чутливий до чинників зовнішнього середовища. Період 2020-2021 рр. супроводжувався цілим рядом подій, які не могли не відбитися на стані галузі. Тому показники останніх півтора років не можна розглядати як об'єктивну динаміку, визначальну довгострокову тенденцію галузевого розвитку.

Головними негативними факторами цього періоду стала пандемія коронавірусу, посилена в Україні реформою держархбудконтролю та нагляду (ДАБІ), що стартувала майже одночасно з жорстким карантинном у березні 2020 року. Скорочення національного валового продукту, падіння доходів населення та одночасне ускладнення дозвільних процедур у будівництві призвели до того,

що обсяги житлового будівництва знизилися в 2020 році на 18,5% до 28,4 млрд грн.. Для порівняння, у 2019 році було зростання на 4,8%. Натомість інженерні споруди показали зростання: плюс 3,9% (у 2019 р. – плюс 26,6%). Такий результат вдалось отримати завдяки програмі «Велике Будівництво».

Сильніше за все коронакриза вплинула на сектор комерційного будівництва, бо торгові і торгово-розважальні центри не працювали певний час, торгівля перейшла в форму інтернет-торгівлі. Але деякі сегменти будівної галузі показали позитивний результат, наприклад, сегмент складської нерухомості. Завдяки розвитку інтернет-торгівлі складські комплекси активно розвиваються і формують інвестиційний попит.

Позитивної зміни ситуації 2021 рік поки не приніс. За даними Державної служби статистики України індекси будівельної продукції по відношенню до відповідного місяця попереднього року склали від 87,1% в січні до 112,9% в квітні 2021 року. Однак наростаючим підсумком вийти на рівень попереднього року поки не вдалося. Індекс будівельної продукції за січень-квітень 2021 р. склав лише 94,7%. Обсяг виробленої будівельної продукції (виконаних будівельних робіт) підприємствами України в січні-квітні 2021р. становив 39,8 млрд. грн. Нове будівництво склало 42,7% від загального обсягу виробленої будівельної продукції, ремонт (капітальний та поточний) – 29,1%, реконструкція та технічне переобладнання – 28,2%. Темпи зростання в 2021 році поки демонструє тільки житлове будівництво з індексним показником 110,8% [1].

За прогнозами експертів ринку, ціни на житлову нерухомість будуть зростати. Так, за прогнозами, зростання цін на житлову нерухомість в середньому по країні складе 15% [2]. Зростання цін викликане підвищенням заробітної плати будівельників, детінізація будівельного ринку, підвищення цін на будівельні матеріали, у тому числі за рахунок зростання морських фрахтів, зменшення кількості об'єктів будівництва, що знаходяться на стадії готовності – 70-90%, зменшення кількості земельних ділянок в межах міст, які можуть бути віддані під будівництво.

Висновки та пропозиції. Таким чином, нами окреслено основні чинники інтересу до житлового будівництву в м. Одесі, а також показані базові ринкові умови, в яких функціонують будівельні компанії м. Одеси.

Ми можемо зробити висновки, що завдяки вигідному географічному положенню м. Одеси, та підтримці міської влади, будівельні компанії мають, в цілому, невеликий ступінь ризику, що дозволяє їм будувати та реалізовувати нерухомість навіть у кризові часи. Одеський будівельний бізнес багатогранний і динамічний. Так, в Одесі та суміжних територіях Овідіопольського і Лиманського районів з 2010 року було здано в експлуатацію 6,6 млн. кв. м. житла. З них 71% – це багатоквартирні будинки в Одесі, Лиманці, Авангарді, Крижанівці, Фонтанці, Лісках, селищі Таїрова. Введено в дію в цілому 88 тисяч квартир або 20% всього житлового фонду «Великої Одеси». У найближчі 4 роки (2021-2024 рр.) забудовники планують здати в експлуатацію ще 77 тисяч квартир [3]. Одна з найбільших проблем сучасних одеських новобудов – це відсутність або нерозвиненість інфраструктури: при будівництві житлового фонду забудовники ігнорують створення соціальної інфраструктури: дитячих садочків, шкіл, лікарень. Всі ці проблеми потребують подальшого розгляду.

Список використаної літератури

1. Державна служба статистики України: статистична інформація: веб-сайт. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>. (дата звернення: 21.12.2020).
2. Колесниченко А. Цены на жилье стремительно летят вверх: что происходит на рынке недвижимости. Экономическая правда: веб-сайт. URL: <https://www.epravda.com.ua/rus/publications/2021/06/3/674574/> (дата звернення: 21.12.2020).
3. Миллиарды в бетон: итоги одесского строительного бума с 2010 года в лицах и фактах. Монитор Одесса: веб-сайт. URL: <https://monitor-odessa.com/gradostroitelstvo/milliardy-v-beton-itogi-odesskogo-stroitel'nogo-buma-s-2010-goda-v-licah-i-faktah/> (дата звернення: 21.12.2020).

Стаття надійшла 03.01.2021 р.

С. Н. Ракевич,

кандидат экономических наук,
доцент кафедры менеджмента и инноваций
Одесский национальный университет имени И. И. Мечникова,
Французский бульвар, 24/26, г. Одесса, 65044, Украина
e-mail: lanarakevich@gmail.com

А. В. Церковна,

кандидат экономических наук,
доцент кафедры менеджмента и инноваций
Одесский национальный университет имени И. И. Мечникова,
Французский бульвар, 24/26, г. Одесса, 65044, Украина
e-mail: tsercovna@onu.edu.ua

Н. В. Орлова,

кандидат экономических наук,
доцент кафедры менеджмента и инноваций
Одесский национальный университет имени И. И. Мечникова,
Французский бульвар, 24/26, г. Одесса, 65044, Украина
e-mail: nataliaorlova757@gmail.com

СОВРЕМЕННЫЕ УСЛОВИЯ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СТРОИТЕЛЬНЫХ КОМПАНИЙ Г. ОДЕССЫ

Целью исследования, проведенного в статье, является рассмотрение современных тенденций функционирования и развития строительных компаний города Одессы. Проанализированы группы застройщиков на этом рынке, направления их специализации. Основное внимание уделяется конкурентным преимуществам лидеров отрасли. Выделены такие факторы, как уровень затрат, закупочные цены на стройматериалы, товарный кредит, качество строительства, наличие системы стратегического планирования, возможность доступа к наиболее ликвидным участкам застройки, высокие рекламные расходы, имидж компаний среди потребителей. Высокий уровень зависимости строительных предприятий от факторов внешней среды требует особого внимания к рискам, связанным с изменениями во внешней среде бизнеса, которые способны существенно повлиять на изменение структуры строительной отрасли в долгосрочном периоде.

Ключевые слова: строительный рынок, качество строительных услуг, факторы конкурентоспособности, интенсивность конкуренции.

S. M. Rakevich,

PhD in Economics, Associate Professor of
Management and Innovations Department
Odessa I. I. Mechnikov National University
24/26, Frantsuzkiy av., Odessa, 65044, Ukraine
e-mail: lanarakevich@gmail.com

A. V. Tsercovna,

PhD in Economics, Associate Professor of
Management and Innovations Department
Odessa I. I. Mechnikov National University
24/26, Frantsuzkiy av., Odessa, 65044, Ukraine
e-mail: tsercovna@onu.edu.ua

N. V. Orlova,

PhD in Economics, Associate Professor of
Management and Innovations Department
Odessa I. I. Mechnikov National University
24/26, Frantsuzkiy av., Odessa, 65044, Ukraine,
e-mail: nataliaorlova757@gmail.com

MODERN CONDITIONS OF FUNCTIONING OF CONSTRUCTION COMPANIES OF ODESSA

The purpose of the study conducted in the article is to consider current trends in the operation and development of construction companies in Odessa. Groups of developers in this market, areas of their specialization are analyzed. The main attention is paid to the competitive advantages of industry leaders. Factors such as the level of costs, purchase prices for building materials, credit, quality of construction, the availability of a strategic planning system, access to the most liquid areas of construction, high advertising costs, the company's image among consumers. The high level of dependence of construction companies on environmental factors requires special attention to the risks associated with changes in the external business environment, which can significantly affect the change in the structure of the construction industry in the long run.

Key words: construction market, quality of construction services, factors of competitiveness, intensity of competition.

References

1. Ofitsiyniy veb-sait Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy: statystychna informatsiia [State statistics service of Ukraine: statistical information]. Retrieved from: <http://www.ukrstat.gov.ua/>. [in Ukrainian].
2. Kolesnichenko, A. Tseny na zhile stremitelno letiat vverh: chto proiskhodit na rynke nedvizhimosti [Housing prices are skyrocketing: what is happening in the real estate

market]. *Ekonomicheskaiia pravda. – Economic truth*. Retrieved from: <https://www.altogether.com.ua/rus/publications/2021/06/3/674574/> [in Ukrainian].

3. Ofitsialnyi veb-sait Milliardy v beton: itogi odesskogo stroitel'nogo buma s 2010 goda v licah i faktah [Billions in concrete: the results of the Odessa construction boom since 2010 in persons and facts]. *Monitor Odessa. – Monitor Odessa*. Retrieved from: <https://monitor-odessa.com/gradostroitelstvo/milliardy-v-beton-itogi-odesskogo-stroitel'nogo-buma-s-2010-goda-v-licah-i-faktah/> [in Russian].