

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
Державний вищий навчальний заклад  
«Придніпровська державна академія будівництва та архітектури»

*На правах рукопису*

**АЛІЄВ РУСЛАН АБДУЛБАСИРОВИЧ**

**УДК 339.5 (477)**

**РОЗВИТОК ЄВРОПЕЙСЬКОГО РИНКУ БУДІВЕЛЬНИХ ПОСЛУГ**

Спеціальність 08.00.02 – світове господарство і міжнародні економічні  
відносини

Дисертація  
на здобуття наукового ступеня  
кандидата економічних наук

Науковий керівник:  
Орловська Юлія Валеріївна,  
доктор економічних наук,  
професор

Дніпро – 2016

## ЗМІСТ

<b>ВСТУП</b> .....	<b>3</b>
<b>РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ БУДІВЕЛЬНИМИ ПОСЛУГАМИ</b> .....	<b>11</b>
1.1. Еволюція теорій міжнародної торгівлі послугами.....	11
1.2. Масштаби і структурна динаміка міжнародної торгівлі будівельними послугами.....	33
1.3. Методичні основи аналізу європейського ринку будівельних послуг.....	54
Висновки до розділу 1.....	76
<b>РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ РОЗВИТКУ РИНКУ БУДІВЕЛЬНИХ ПОСЛУГ В ЄВРОПЕЙСЬКОМУ СОЮЗІ</b> .....	<b>80</b>
2.1. Формування європейського сегменту міжнародного ринку будівельних послуг.....	80
2.2. Тенденції розвитку ринку будівельних послуг країн ЄС.....	102
2.3. Особливості регулювання спільного ринку будівельних послуг ЄС.....	123
Висновки до розділу 2.....	140
<b>РОЗДІЛ 3. ІНТЕГРАЦІЙНІ ПЕРСПЕКТИВИ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ БУДІВЕЛЬНИМИ ПОСЛУГАМИ УКРАЇНИ ТА ЄС</b> .....	<b>143</b>
3.1. Роль будівельних послуг в експортно-імпортній діяльності України.....	143
3.2. Перспективне позиціонування українських підприємств на європейському ринку будівельних послуг.....	166
3.3. Економічна політика інтенсифікації торгівлі будівельними послугами між Україною та ЄС.....	190
Висновки до розділу 3.....	209
<b>ВИСНОВКИ</b> .....	<b>212</b>
<b>СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ</b> .....	<b>219</b>
<b>ДОДАТКИ</b> .....	<b>241</b>

## ВСТУП

**Актуальність теми.** Неухильне зростання значення послуг, тенденція прискорення розвитку міжнародної торгівлі послугами, тісний зв'язок її з міжнародними інвестиціями, трансфертом технологій і переміщенням фізичних осіб через національні кордони викликають теоретичний і практичний інтерес до вивчення даної сфери. Це в повній мірі відноситься і до торгівлі будівельними послугами. Значення саме будівельних послуг як в національній, так і в світовій економіці, набуття цим видом послуг нової функції в умовах транснаціоналізації міжнародного ринку заслуговує на окрему увагу в силу особливої важливості будівництва у забезпеченні синергетичного ефекту для розвитку інших галузей національної економіки, для забезпечення добробуту та якості життя.

В сучасних умовах трансформації світової економіки та обраного вектору європейської інтеграції перед українською будівельною галуззю постала нагальна потреба у інноваційно-технологічних змінах з метою відповідності сучасним світовим та європейським стандартам, що висуваються до товарів та послуг інвестиційного характеру. Отже, з метою ефективної інтеграції в міжнародні торговельні потоки європейського ринку будівельних послуг і ефективного управління ними, а також для забезпечення конкурентоспроможності українських будівельних компаній на зарубіжних ринках необхідне розуміння особливостей формування та реалізації стратегічних принципів розвитку будівництва та сучасних механізмів регулювання міжнародної торгівлі будівельними послугами.

Вивчення зазначених аспектів на прикладі ЄС дає можливість для формування національної стратегії інтеграції українських підприємств до європейського ринку будівельних послуг, оскільки в силу ієрархічності і багаторівневого регулювання саме європейський ринок будівельних послуг поєднує в собі як міжнародні, так і національні принципи та механізми

функціонування та регулювання. Крім того, країни ЄС вже в силу географічної близькості та історично сформованих відносин представляють для українських будівельних компаній-експортерів будівельних послуг особливий інтерес, а організаційна та технологічна розвиненість європейських будівельних компаній, в свою чергу, може зацікавити вітчизняних підприємців, які бажають імпортувати будівельні послуги, а з ними капітал та технології європейських постачальників.

Теоретико-методологічні та організаційні аспекти щодо формування, функціонування й розвитку ринку послуг у світовій економіці вже тривалий час перебувають у полі зору зарубіжних дослідників-економістів: Є. Авдокушина, І. Балабанова, Є. Будрина, Є. Данилової, І. Дюмулена, В. Капустіної, А. Криканова, К. Семенова, А. Тедєєва, В. Фомічова, Дж.Белла, Е.ВанДузер, Дж.Гелбрейта, Д. Джоббера, П. Друккера, М. Кастельса, К. Кларка, С. Коена, Ф. Котлера, Дж. Б. Куінна, Дж. Ланкастера, І. Іванова, І. Успенського, В. Рибалкіна, Н. Н. Тарасенко, Дж. Шумпетера та інших. У вітчизняній економічній літературі переважно досліджуються загальні питання міжнародної торгівлі послугами, які відображені в працях Л.Антонюк, Д. Лук'яненко, Т. Мельник, М. Литвин, Ю. Орловської, А. Поручника, В. П'ятницького, О. Рогача, А.Румянцева, В. Сіденка, С. Сіденко, О. Скаленка, В. Степаненка, А. Філіпенка, Т. Циганкової, В.Чужикова та інших. Науковий доробок цих авторів сформує теоретичну та методологічну основу для проведення даного дослідження. Високо оцінюючі внесок віще названих вчених и отримані ними результати дослідження, слід констатувати, що питання визначення сутності будівельних послуг в системі міжнародної торгівлі та особливості розвитку європейського ринку цих послуг залишаються недостатньо дослідженими.

**Зв'язок роботи з науковими програмами, планами, темами.** Дисертаційну роботу виконано відповідно до плану науково-дослідницької роботи кафедри міжнародної економіки ДВНЗ «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури». У темі «Трансформація національних

та регіональних соціо-економічних та еколого-економічних систем в умовах економічної глобалізації та Європейської інтеграції України» (номер держреєстрації 0111U006488, виконавець) автором запропоновано методичний підхід до визначення теоретичних та практичних основ дослідження європейського ринку будівельних послуг. У темі “Інформаційно-аналітичне забезпечення економічної політики зеленого житлового будівництва в мегаполісах старопомислових регіонів ЄС та України” (номер державної реєстрації 0116U006984, виконавець) автором запропоновано впровадження стратегії інноваційного розвитку будівельної галузі України з метою підвищення конкурентоспроможності вітчизняних будівельних послуг на європейському ринку.

**Мета і завдання дослідження.** Метою дисертаційної роботи є узагальнення та поглиблення теоретико-методичних засад формування європейського ринку будівельних послуг, обґрунтування пріоритетів розвитку зовнішньої торгівлі України у цьому напрямі.

Відповідно до мети дослідження в дисертаційній роботі поставлено й виконано такі завдання:

- дослідити еволюцію теорій міжнародної торгівлі послугами;
- розкрити зміст, сучасний характер та основні тенденції розвитку міжнародного ринку послуг та механізми його регулювання;
- визначити характерні риси міжнародного ринку будівельних послуг;
- дослідити рівні та механізми регулювання європейського сектора будівельних послуг та їх еволюцію в сучасних умовах;
- виявити характерні риси та тенденції розвитку європейського ринку будівельних послуг під впливом глобалізації;
- оцінити місце та роль України на міжнародному ринку будівельних послуг та виявити проблеми на шляху формування національної конкурентоспроможної будівельної галузі;

– розробити та обґрунтувати новий метод кластерного аналізу для позиціонування національної будівельної сфери на європейському ринку будівельних послуг;

– сформулювати та обґрунтувати стратегію інноваційного розвитку будівельного сектора України для подальшої інтеграції в європейський ринок.

Об'єкт дослідження – процеси розвитку міжнародної торгівлі послугами в умовах економічної глобалізації.

**Предмет дослідження** – передумови, інтеграційні фактори і особливості формування європейського ринку будівельних послуг.

**Методи дослідження.** Теоретичне підґрунтя дослідження сформулювали напрями дослідження провідних вітчизняних і зарубіжних учених. Дослідження виконане з використанням як загальнонаукових, так і спеціальних методів, зокрема: історико-логічного методу (під час дослідження еволюції теорій міжнародної торгівлі послугами – п.1.1); методу аналізу та синтезу (при дослідженні сутності економічних категорій «послуга», «будівництво», «міжнародний ринок будівельних послуг», багаторівневої системи регулювання ринку будівельних послуг, процесів розвитку європейського та вітчизняного будівельних ринків та виявлення ключових факторів, що обумовлюють їх розвиток – п.1.1, 1.2, 2.1, 2.2, 2.3); методів системно-структурного аналізу (під час дослідження структурних змін на європейському ринку будівельних послуг, механізмів функціонування та регулювання європейського ринку будівельних послуг, позиціонування України на міжнародному ринку будівельних послуг – п.1.2, 2.2, 2.3); економіко-статистичних методів дослідження (при кількісній оцінці тенденцій розвитку світового ринку будівельних послуг, аналізі динаміки міжнародної торгівлі будівельними послугами ЄС, аналізі стану будівельної галузі України – п.2.1, 2.2, 3.1); методів кількісних та якісних порівнянь (для визначення основних тенденцій розвитку європейського ринку будівельних послуг – п.2.1, 2.2); методів кластерного аналізу та SWOT-аналізу (для

ідентифікації сучасної позиції України на європейському ринку будівельних послуг – п.3.2).

Інформаційною та статистичною базою дисертації є монографічні дослідження вітчизняних та зарубіжних учених-економістів; матеріали та аналітичні звіти міжнародних організацій (ОЕСР, СОТ, Всесвітнього економічного форуму та інші), корпоративні звіти світових будівельних корпорацій; періодичні видання, матеріали всеукраїнських і міжнародних конференцій, інтернет-ресурси, експертні оцінки рейтингових агентств, власні розрахунки автора.

**Наукова новизна одержаних результатів** дисертації полягає в комплексному дослідженні якісних і кількісних параметрів сучасного європейського ринку будівельних послуг й аналізу їх конкурентних переваг та розробленні інноваційної стратегії розвитку будівельної галузі України з метою підвищення конкурентоспроможності вітчизняних будівельних компаній на європейському ринку будівельних послуг.

Нові наукові положення, які одержані особисто автором та винесені на захист, полягають у такому:

*уперше:*

– запропоновано концептуальний підхід до формування моделі європейського ринку будівельних послуг, що має базуватися на принципах економічності, конкурентності, технологічності, екологічності та соціальної доступності, з урахуванням специфіки взаємовідносин між суб'єктами (інвестори, замовники, підрядники, проектно-дослідні організації та підприємства промисловості будівельних матеріалів) та об'єктами (міжнародні контракти на будівельні послуги), що формуються у розвиненому інфраструктурному середовищі (банки, біржі, тендери, венчурні фонди та підприємства) і багаторівневій системі регулювання (локальний, національний, наднаціональний та глобальний); модель дає змогу комплексно оцінювати потенціал розвитку європейської будівельної індустрії, динамічні зрушення в обсягах, характері та географії торгівлі

будівельними контрактами, а також в умовах невизначеності на варіантній основі передбачати наслідки розширення цього ринку за рахунок входження суб'єктів нових країн-учасниць; дає змогу визначення напрямів і форм розвитку зовнішньої торгівлі України на європейському ринку будівельних послуг шляхом її лібералізації з урахуванням регіональних ЄС і глобальних регулятивних механізмів;

*удосконалено:*

– зміст поняття будівельної послуги як об'єкта міжнародної торгівлі, що може мати матеріальний чи нематеріальний результат, реалізується у вигляді кінцевої споживчої одиниці або у вигляді її заздалегідь узгоджених етапів будівництва і має такі особливі риси: складність та ієрархічність, зумовлені наявністю крім основного ринку, суб'єктами якого є забудовники та замовники будівельних послуг, також і субринків; специфіка ціноутворення, на яку впливають наявність різних типів конкуренції на ринках, національні стандарти формування вартості будівництва, жорстка стандартизація нормативно-правових актів, особливості тендерних відносин у мультинаціональному правовому полі, висока інвестиційно-фінансова локалізація в країнах розташування будівельних ТНК;

– методика кластерного аналізу позиціонування України на європейському ринку будівельних послуг, яку характеризує авторський перелік показників, згрупованих у галузевий, макроекономічний та інституційний блоки, що дозволяє в динаміці дослідити ринок будівельних послуг у кожному кластері країн та за допомогою використання коефіцієнтів розвитку (індекс конкурентності, індекс покриття експорту імпортом та інші) їх інноваційного потенціалу обґрунтувати національні стратегічні пріоритети (створення умов для ефективної реалізації будівельних послуг, їх відповідність міжнародним стандартам якості, узгодження технічних, економічних та правових механізмів, функціонування будівельних підприємств) міжнародної торгівлі будівельними послугами на європейському ринку;



*дістали подальшого розвитку:*

– сутнісні характеристики мегатрендів екологізації та енергоефективності у будівельній сфері Європейського Союзу, що базуються на імперативності ресурсозберігальних технологій для зниження відходів та підвищення безпеки будівництва, технологічній гармонізації і стандартизації якості, досягненні критеріїв циркулярної економіки (продовження життєвого циклу продукту, декарбонізація), зменшенні антропогенного навантаження на природу так званого «будівельного сліду» у концепті «зеленого будівництва»;

– метод комплексної оцінки конкурентних позицій України у сучасному європейському будівельному секторі шляхом аналізу галузевого інвестиційного та інноваційного потенціалу, інфраструктурної сумісності, рівня застосування прогресивних будівельних технологій, ефективності функціонування ТНК, професійного рівня кадрів, формування собівартості та особливостей ціноутворення в будівництві, що дало змогу виявити позитивні та можливі негативні макро- та мікроекономічні наслідки інтеграції будівельної галузі України в європейський ринок.

**Практичне значення отриманих результатів** полягає в тому, що основні теоретичні положення, висновки та рекомендації, сформульовані автором у дисертації, можуть бути методологічною базою для розробки ефективних механізмів забезпечення міжнародної конкурентоспроможності вітчизняних будівельних послуг на світовому та європейському ринках та інтеграції українських підприємств у європейський ринок будівельних послуг. Наукові розробки, висновки і практичні рекомендації автора були використані в роботі: управління зовнішньоекономічної адміністрації Дніпропетровській обласній державній адміністрації (довідка №12-707/0/98-16 від 28.07.2016), управління зовнішньоекономічних зв'язків Дніпропетровської торгово-промислової палати (лист погодження №2 від 12.10.2016 р.), Товариства з обмеженою відповідальністю з іноземними інвестиціями "ДІКЕРГОФФ УКРАЇНА" (довідка № 99 від 13.10.2016).

Матеріали і результати дисертаційного дослідження використовуються також у навчальному процесі при викладанні дисциплін «Міжнародна економіка», «Глобальна економіка» і «Європейська інтеграція» у ДВНЗ «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури» (довідка №02578 від 18.10.2016 р.).

**Особистий внесок здобувача.** Усі наукові результати, викладені в дисертаційній роботі, отримані автором самостійно. Особистий науковий внесок автора представлений у наукових публікаціях за темою дисертації. З наукових праць, опублікованих у співавторстві, у роботі використано тільки ті ідеї та положення, що належать особисто автору.

**Апробація результатів дисертації.** Основні положення і результати дослідження доповідались автором на міжнародних та міжвузівських науково-практичних конференціях: X Міжнародна науково-практична конференція "Дослідження та оптимізація економічних процесів "Оптимум-2014" (м. Харків 2014 р), V Міжнародна науково-практична конференція "Пріоритети нової економіки знань в XXI сторіччі" (м. Рига 2014р), IV Міжнародна науково-практична конференція "Сучасні виклики розвитку світової економіки "МСGE 2015" (м. Київ 2015 р.), II Міжнародна науково-практична конференція «Особливості інтеграції країн у світовий економічний та політико-правовий простір» (м. Маріуполь 2015 р.).

**Публікації.** Основні положення і наукові результати дослідження опубліковано дисертантом самостійно та у співавторстві у 13 наукових працях, з них: 1 – колективна монографія, 7 – у наукових фахових виданнях України, що зареєстровані у міжнародних наукометричних базах даних та 5 – в інших виданнях. Загальний обсяг опублікованих робіт, що належить особисто дисертантові, становить 9,5 д. а.

## РОЗДІЛ 1

### ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ БУДІВЕЛЬНИМИ ПОСЛУГАМИ

#### 1.1. Еволюція теорій міжнародної торгівлі послугами

Значення сфери послуг в світовому господарстві підвищується з економічним зростанням. Сучасні науковці навіть використовують такий новий термін як «послугоінтенсивність» в економіках різних країн, яка збільшується під впливом різних факторів, що включають як кінцевий попит, так і основні структурні зміни у виробництві [174]. Тенденція підвищення значення сфери послуг в розвинених країнах позначилася вже в 60-70 рр. XX століття "[18, с. 23]. Проте найбільш швидке зростання міжнародної торгівлі послугами спостерігається з початку 80-х рр. XX ст. Ці закономірності пояснюються переходом розвинених країн до постіндустріального суспільства. Теоретичне пояснення цих процесів міститься в працях А. Фішера, К. Кларка, У. Ростоу, Д. Белла та інших вчених [63].

Слід зазначити, що термін «послуга» вперше ввів у науковий обіг французький економіст Ж. Б. Сей в 1803 году у своїй праці «Трактат з політичної економії» [105]. Він вважав, що послуги надають не тільки люди, а й речі, сили природи. Так само проблеми вивчення послуг досліджував К. Маркс, на думку якого існували два трактування терміну «послуги». У широкому розумінні результати праці, призначені не для власного споживання, можуть виступати в різних формах і задовольняти різні потреби інших людей, підприємств, держави, країн, надаючи тим самим їм послугу. У вузькому сенсі К. Маркс виділяв в якості послуги діяльність, що приймає предметно-речову форму і не може бути річчю, окремою від виконавця цієї послуги. Отже, по трактуванні Маркса, послуга являє собою особливу

споживчу вартість, оскільки вона корисна як діяльність [65]. На погляд автора, перший підхід не тільки дуже загальний, а й не розкриває економічної сутності даного поняття. Цінність другого (вузького) визначення, на думку автора, полягає в розділенні послуг і предметно-речових об'єктів.

У політекономії термін «послуга» розкривається як «доцільна діяльність, результат якої виражається в корисному ефекті, здатний задовольнити ту чи іншу потребу людини» [46]. Американській економіст, фахівець в області маркетингу Ф. Котлер вважає послугою «будь-який захід або вигоду, яку одна сторона може запропонувати іншій, і яка в основному невловима і не приводить до заволодіння чим-небудь. Виробництво послуг може бути, а може і не бути пов'язане з товаром в його матеріальному вигляді» [60]. У економічній літературі широко цитується визначення послуг, яке було опубліковано в англійському журналі «Економіст»: «послуги - це те, що може бути куплено або продано, але не може впасти на ногу» [148]. Останнім часом набуло поширення визначення послуг, дане американським фахівцем Т. Хіллом. Він вважає, що «послуга - це зміна стану особи або товару, що належить будь-якої економічної одиниці, що відбувається в результаті діяльності іншої економічної одиниці з попередньої згоди першої» [171]. Таке визначення дозволяє розглядати послуги як конкретний результат економічно корисної діяльності і показує, що вони є об'єктом обміну, але не розкриває суть послуг повністю.

А. Фішер [165] і К. Кларк [112] розробили трехсекторальную модель економіки, в якій сільське господарство і видобувні галузі відносяться до первинного сектору, галузі обробної промисловості та будівництво - до вторинного, а сфера послуг - до третинного. У. Ростоу, розвиваючи цю модель, виділив п'ять етапів економічного зростання, на які впливають галузева структура ВВП, рівень техніки і технологій, структура споживання і інші фактори. На п'ятому етапі, названому вченим «ера високого масового споживання», провідне значення набуває сфера послуг, а виробництво товарів і послуг багато в чому підпорядковане завданням особистого споживання [72].

Д. Белл, описуючи процеси економічного розвитку суспільства, виділив доіндустріальну, індустріальну і постіндустріальну стадії. Також він доповнив трехсекторальную модель ще двома секторами. У його моделі послуги відносяться до третинного, четвертинного і п'ятирічного секторів. У третичний сектор входять транспорт і комунальне господарство, в четвертинний - торгівля, фінансові послуги і страхування, операції з нерухомістю, у п'ятирічний - освіта, медицина, відпочинок, дослідницька діяльність тощо [19, с.158].

Інший вчений, Крістофер Робертс, аналізуючи поняття «послуга», зазначає, що послуги носять нематеріальний характер і являють собою певну діяльність, що включає такі найстаріші види діяльності, як навчання, процес будівництва, так і новітні, до яких можна віднести, наприклад, комунікаційні або консалтингові послуги [203].

Тим не менш, можна зустріти і визначення послуг як продукту (корисного результату) або змішані визначення поняття «послуги». Наприклад, автори освітнього модуля «Measuring Trade in Services», підготовленого в рамках СОР у співпраці з низкою інших міжнародних організацій, вважають, що термін «послуги» покриває широкий спектр «невловимих» і «гетерогенних» продуктів та видів діяльності [190]. Автор вважає, що подібне змішування не є коректним, оскільки не відповідає ані економічній, ані правовій сутності послуг як суспільного явища.

Дослідження характеру послуг та їх ролі в економічній системі можна знайти й у вітчизняній економічній літературі. Зокрема вчені-економісти А.П. Рум'янцев та Ю.О. Коваленко дають таке визначення: «Послуга - це вид діяльності, робіт, у процесі виконання яких не створюється новий матеріально-уречевлений продукт, який раніше не існував, але змінюється якість вже створеного продукту. Крім того, послугу можна визначити як вид діяльності, який задовольняє певну людську потребу та тісно пов'язаний з виробництвом товарів або повністю самостійно оформлений» [94].

Досить поширеним є визначення категорії «послуга» вченого Т. Хілла [172, с. 147]. Він розглядав послугу як конкретне вираження економічної корисної діяльності, що виявляється або у вигляді специфічного товару, або безпосередньо як діяльність. Т. Хілл розрізняв дві важливі характеристики послуг: вони не можуть передаватися далі та надання послуг потребує діяльності однієї особи для іншої.

У визначенні поняття "послуга" в фаховій літературі існують різноманітні тлумачення, які полягають у тому, що термін "послуга" розуміють і як вид діяльності, і як її результат, і як саму діяльність, тобто процес надання послуги. Такий підхід дозволяє розмежувати поняття процес (обслуговування) і його результат (послуга або продукт).

Враховуючі все вище зазначене ми будемо у подальшому дослідженні вважати, що **послуга** - *це процес, тобто діяльність, або набір дій, що спрямовані на задоволення потреб замовника*. Послуги можна в деяких випадках поєднувати з результатами, які можуть бути опосередковані в певній матеріальній формі, так і не мати ніякої матеріальної форми. Причому ступінь втілення результату послуг як певного роду діяльності, у матеріальній формі залежить від виду послуг.

Слід зазначити, що ще за часів Адама Сміта та Давида Рікардо послуги вважалися такими, що не могли бути проданими і відповідно, теорії, що розроблялися для пояснення торгівлі товарами, не приділяли достатньої уваги послугам. Так, наприклад, Адам Сміт розглядав концепцію продуктивної і непродуктивної праці, виокремлюючи матеріальні блага і послуги. Останні він розглядав як благо без природної субстанції, а отже, не існує причин для введення його у суспільне багатство [195].

Представник англійської суб'єктивної економіки А. Маршалл, хоч і не прийняв поділу праці Адама Сміта на продуктивну і непродуктивну, проте спробував визначити вартість різного роду діяльності. Під поняттям багатства А. Маршалл розумів речі, що є предметом споживання, тобто безпосередньо або опосередковано задовольняють потреби людей. Їх він пропонував

позначати термінами “матеріальні і нематеріальні блага”. Виокремлення непродуктивної праці призвело до хибного визначення головної ознаки послуги, якою вважали відсутність у результатах праці уречевленої її форми. На цій підставі послуги охорони здоров'я, управління, культури, освіти, науки були віднесені до непродуктивної праці і виключені з економічної діяльності як такі, що не створювали національного багатства.

Однак в останні три десятиліття відбулося швидке зростання торгівлі послугами, що призвело до появи великої кількості аналітичних публікацій з низки тем, пов'язаних з торгівлею послугами. Одним з найбільш обговорюваних питань є те, яка теорія є придатною для торгівлі послугами, і які існують зовнішні і внутрішні обмеження торгівлі різними послугами. Різні аспекти багатостороннього регулювання торгівлі послугами розглядаються в працях Б.Хукмана [175], А. Матті [189]. Вплив бар'єрів на торгівлю послугами вивчали К.Фіндлі і Т. Уоррен [137], інтеграційні об'єднання в сфері торгівлі послугами вивчали П. Сові і Р. Стерн [201], І.І. Дюмулена, якій в своїх працях вивчає бар'єри в міжнародній торгівлі послугами і методи їх подолання [44].

Слід зазначити, що у відсутності обґрунтованої теорії торгівлі послугами, висунуті для пояснення торгівлі товарами (це теорія порівняльних витрат і нова теорія торгівлі) часто застосовуються до торгівлі послугами. Так наприклад вчені А. Сапір та С. Вінтер [205] при вивченні наявних публікацій по послугах зробили висновок, що за умов досконалої конкуренції теорія порівняльних переваг може бути застосована до торгівлі послугами настільки ж, як і до торгівлі товарами.

Але в деяких дослідженнях вказується, що до послуг повинен застосовуватися інший підхід, що робить необхідним використання теорії порівняльних переваг в іншій інтерпретації. Згідно з дослідженням Мелвіна [191] (1989), коли принцип порівняльних переваг і теорема Хекшера-Оліна використовуються стосовно до послуг, підхід повинен бути відмінним від того, який застосовується до товарів. Зокрема, в дослідженні розроблено

теоретичну модель, яка демонструє, що якщо мобільна послуга інтенсивно використовується у виробництві мобільного товару, то країна, яка в надлишку володіє капіталом, тим не менш, буде імпортувати капіталомісткий товар. Одним із наслідків моделі є те, що країна, яка експортує послуги, буде мати негативне сальдо в торгівлі товарами, що вказує на порівняльну перевагу в секторі послуг. В. Хіндлі (1990) вводить в дискусію тезу про те, що неможливість транспортування послуг впливає на основні економічні концепції. Наприклад, на відміну від торгівлі товарами, для послуг малоймовірно, що глобалізація світового ринку призведе до уніфікації цін на різних національних ринках, оскільки неможливо відтворити співвідношення «ціна-якість» послуг, вироблених в країні А, також, як і в країні В (що можливо для товарів) [195]. Таким чином, хоча в цілому теорія торгівлі товарами використовувалася для теорій торгівлі послугами, проє специфічні характеристики (наприклад, нетранспортабельність і невідчутність) деяких видів послуг наголошують на потребі в новій теорії торгівлі послугами, яка допоможе в поясненні спеціалізації країн у виробництві послуг.

Прихильники іншого наукового підходу - теорії неоіндустріального суспільства (М. Порат, Е. Паркер, Р. Дорнбуш, Г. Шмідт), як і Д. Белл, вказують на тенденцію до зростання важливості сектора послуг в економіці, а також на позитивний вплив технологічних інновацій, науково-технічного прогресу на розвиток сервісних галузей. Необхідно зазначити, що представники цього наукового напрямку вперше звернули увагу на інформаційний сектор як найважливіший та найперспективніший серед інших послуг. Вагомого значення технічному прогресу у сервісних галузях надавав також і Дж. Гелбрейт, який у своїх працях стверджував, що у новому суспільстві роль ключового чинника розвитку виконує техноструктура, в котрій одне із провідних місць посідає сфера послуг. Так, Дж.Гелбрайт зазначає, що основним фактором розвитку “в новому індустріальному суспільстві” є “техноструктури” [111]. Зміну ролі послуг у суспільному розвитку обґрунтовують також і такі учені, як У.Ростоу, Дж.Нейсбіт,



П.Друкер, Я. Тінберген. Так наприклад на думку У.Росту, перехід до нової стадії зростання пов'язаний зі зміною стереотипів поведінки і формуванням нових ціннісних настанов. В свою чергу відомий вчений Я.Тінберген в своїх роботах визначав вплив балансів торгівлі послугами та рух капіталів на обсяги міжнародної торгівлі [44]. У більшості випадків дані фактори діють в протилежних напрямках, і наслідки їх впливу частково врівноважують один одного.

Підсумовуючи викладене, зауважимо, що залежно від поглядів на проблему ролі послуг у системі національної економіки, вчених можна поділити на дві великі групи. Представники першої, провідником яких був Адам Сміт, ототожнювали послуги з непродуктивною працею, тобто такою, яка не створює багатства країни. Діаметрально протилежними були засади другої групи вчених, які акцентували на тому, що поняттям багатства потрібно охопити також нематеріальні продукти, тобто послуги. Продуктивною, в їх розумінні, є кожна праця, яку люди вважають необхідністю. Отже, теоретично було обґрунтоване те, що будь-яка праця, результат якої задовольняє потреби людини, є продуктивною тому що створює додаткову вартість, відновлює використану споживчу вартість та запобігає знищенню споживчих цінностей. До того ж послуги виконують певні функції в процесі суспільного відтворення у всіх його фазах, тобто у виробництві, поділі, обміні й споживанні [63]. Слід відзначити що інтерес до міжнародної торгівлі послугами був спричинений розвитком такої суспільно-економічної формації, як постіндустріальне суспільство, в якому під впливом закону зростаючих потреб послуги починають відігравати центральну роль у забезпеченні конкурентоспроможності економіки держав, зростанні інвестицій і збільшенні обсягів міжнародної торгівлі, набувають все більшого значення в соціальному житті країн, підвищуючи рівень добробуту народу, вирішуючи проблему працевлаштування працівників, які вибувають зі сфери матеріального виробництва (табл. 1.1).

Таблиця 1.1

**Виокремлення міжнародної торгівлі послугами у контексті  
еволюції теорій міжнародної торгівлі товарами**

Основні теорії	Представники	Зміст теорії	
		щодо товарів	щодо послуг
1	2	3	4
Меркантилізм	В. Стаффорд, Антуан де Монкретьєн Томас Ман	імпорт повинен складатись з сировини та напівфабрикатів, вироблених з інтенсивним використанням капіталу, експорт – з кінцевого продукту, виробленого з інтенсивним використанням праці, на тій основі, що чистий експорт праці підтримує зайнятість всередині країни та збільшує дохід від зарубіжних джерел	отоотожнювали послуги з непродуктивною працею, тобто такою, яка не створює багатства країни.
Теорія абсолютних переваг	А. Сміт	держави мають спеціалізуватись на виробництві та експорті тих товарів у виготовленні яких вони мають абсолютну перевагу, тобто на одиницю продукту витрачається менше праці порівняно з іншими суб'єктами міжнародного товарообміну	
Теорія відносних переваг	Д. Рікардо	порівняльна перевага у виробництві певного товару з'являється, коли відносні витрати на одиницю певного товару є нижчими порівняно з витратами на виробництво того ж самого товару, вираженими через витрати на виробництво подібного товару за кордоном	
Модель Хекшера - Оліна»	Дж. Мелвін, А. Дірдорфф	кожна країна експортує ті фактороінтенсивні товари, у виробництві яких має надлишкові фактори виробництва та імпортує товари, у виробництві яких використовуються дефіцитні фактори виробництва	будь-яка праця, результат якої задовольняє потреби людини, є продуктивною тому що створює додаткову вартість, відновлює використану споживчу вартість та запобігає знищенню споживчих цінностей

Продовж.табл.1.1

1	2	3	4
Теорії неоіндустріального суспільства	М. Порат, Е. Паркер, Г. Шмідт, Д. Белл Я. Тінберген У. Ростоу Дж. Гелбрейт	пріоритет в міжнародних торговельних потоках перейшов від переважного виробництва товарів до виробництва послуг. Виробничим ресурсом стають інформація і знання.	вперше звернули увагу на інформаційний сектор як найважливіший та найперспективніший серед інших видів послуг

Джерело: розроблено автором

Сфокусований науковий аналіз міжнародної торгівлі послугами та впливу на економіку лібералізації торгівлі ними став здійснюватися тільки з другої половини 1980-х рр. У той же час єдиної теорії торгівлі послугами, що пояснює спеціалізацію країн у виробництві послуг, ще не розроблено. В якості найбільш важливих «віх» в економічній думці про торгівлю послугами можуть бути названі роботи наступних авторів: Т. Хілл («До питання про товари і послуги», 1977), А. Дірдорфф («Порівняльна перевага і міжнародна торгівля та інвестиції в сфері послуг», 1985); Дж. Бхагваті («Міжнародна торгівля послугами і її вплив на економічний розвиток», 1987); Дж. Мелвін («Торгівля продуктивними послугами: підхід Хекшера - Оліна», 1989). Останній, наприклад, вказував, що використання теорії порівняльних переваг стосовно до послуг повинно відрізнятися від підходів, що використовуються для аналізу торгівлі товарами, зокрема, країна, що має негативне сальдо в торгівлі товарами, повинна володіти порівняльними перевагами в секторі послуг [192]. З середини 1990-х рр. по теперішній час значний внесок у концептуальне вивчення природи торгівлі послугами на багатосторонньому рівні і в рамках преференційних торгових угод внесений А. Матті, П. Сові, Р. Стерном, Б. Хукманом тощо.

В той же час, незважаючи на певні існуючі визначення терміну «послуги», ні теоретичні роботи, ні міжнародно-правові акти не дають його вичерпного визначення як абстрактної категорії у контексті розвитку міжнародної торгівлі. Так у «Керівництві по статистиці міжнародної торгівлі послугами», підготовленому в 2010 р великими міжнародними інститутами -

ООН, ОЕСР, МВФ, ЮНКТАД, СОТ і Євростат, наведено таке визначення послуг, що розглядає їх різні характеристики: «Послуги являють собою результат різномірної діяльності, що здійснюється виробниками на замовлення споживачів і зазвичай веде до зміни стану одиниць, які споживають ці послуги. Момент завершення виробництва послуг збігається з моментом надання цих послуг споживачам» [140].

У тексті ГАТС під міжнародними торговими операціями в сфері послуг розуміються чотири види поставок:

- а) з території однієї країни на територію іншої країни;
- б) на території однієї країни резиденту-споживачеві послуг іншої країни;
- в) постачальником послуг однієї країни шляхом комерційної присутності на території іншої країни;
- г) постачальником послуг однієї країни завдяки присутності фізичних осіб країни на території іншої країни.

Ці способи зазвичай позначаються: спосіб 1 (транскордонна поставка), спосіб 2 (споживання за кордоном), спосіб 3 (комерційна присутність), спосіб 4 (переміщення фізичних осіб) [92]. Таким чином, в ГАТС вперше в світовій практиці були введені такі варіації торгівлі послугами, як їх транскордонне переміщення, їх виробництво і споживання іноземними юридичними і фізичними особами на митній території країни-учасниці Угоди. Облік зовнішньої торгівлі послугами в міжнародній статистиці дещо відрізняється від обліку зовнішньої торгівлі товарами. Так, якщо торгівля способом 3 відноситься до зовнішньої торгівлі послугами, то покупка всередині країни товарів, вироблених на території країни підприємствами, що належать іноземцям, не відноситься до експортно-імпортних операцій. Отже можна сформулювати тезу, що міжнародна торгівля послугами це здійснювана постачальниками послуг однієї країни доцільна діяльність, результати якої виражаються в корисному ефекті, і яка задовольняє потреби фізичних або юридичних осіб з іншої країни, і що є об'єктом купівлі-продажу.

Міжнародна торгівля послугами охоплює міжнародний обмін багатьма видами послуг, кожній з яких притаманні свої особливості. Відповідно до угоди про торгівлю послугами (ГАТС), до послуг, що надаються каналами міжнародної торгівлі, належать: комерційні послуги (професійні, управлінські, комп'ютерні і їм подібні);

1. послуги у сфері НДДКР;
2. продажу і оренди нерухомості, послуги з лізингу та оренди машин і обладнання без операторів, консультативні та ін.);
3. послуги зв'язку (поштові, кур'єрські, телекомунікаційні тощо);
4. послуги з будівництва та суміжні інженерні послуги;
5. послуги дистриб'юторів;
6. послуги у сфері освіти, з охорони довкілля;
7. фінансові послуги;
8. послуги з організації відпочинку, культурних та спортивних заходів, ті що пов'язані з туризмом, транспортні тощо.

Якщо розглядати економічну сутність будівельних послуг, то вони можуть бути визначені у загальному контексті «як зміна стану об'єкта, що належить будь-якому учаснику економічних відносин, яке досягається в результаті свідомих дій іншого учасника даних відносин» [171]. Перевагою цього визначення, на нашу думку, є підкреслення суті послуги як дій, а також узагальнення результату, на який спрямовані ці дії. Також таке визначення акцентує значущість результату, яке характерно більше для тих видів послуг, які пов'язані з результатом (матеріальних і нематеріальних) більшою мірою, зокрема з будівельними послугами (підрядом). Слід зазначити що, будь-яке економічне визначення, все-таки має відображати, хоча б у загальних рисах, організаційно-правові аспекти досліджуваного явища, оскільки останні є відображенням реально існуючих суспільних відносин, і економічна сутність та організаційно-правова структура, це, по суті, компоненти одного загального суспільного явища.

Також вважаємо, що будівництво це ті види послуг, коли споживач не присутній під час виробництва послуги, і, відповідно, може оцінити лише кінцевий результат. До речі існують також певні відмінності як в процесі виробництва так і за іншими параметрами, які й надають можливість віднести будівництво не до товарного виробництва, а саме до сфери послуг (табл. 1.2).

Таблиця 1.2

**Основні відмінності товару та послуги, що визначають сутність будівельних послуг**

Параметр	Товар	Буд-во	Послуга	Буд-во
Виробництво	1. Великі обороти ідентичних товарів.	-	1. Кожна послуга має свої відмінні якості і властивості.	+
	2. Мінімальні витрати часу на виробництво.	-	2. Максимальні витрати часу на виробництво.	+
	3. Велика кількість постачальників товарів	-	3. Велика кількість постачальників, що приймають участь у виробництві послуги	+
Умови реалізації	1. Вартість залежить від ринкової пропозиції і економічної стабільності в країні	-	1. Тривалий супровід клієнта в придбанні послуги	+
		-	2. Вартість послуги залежить від попиту на неї та сезонності	+
Вимоги споживача	1. Функціональна відповідність (здатність правильно виконувати базову функцію).	-	1. Компетентність (фірма повинна володіти необхідними навичками і знаннями, щоб надати послугу).	+
	3. Відповідність нормам і стандартам.	-	2. Пристосування до запитів клієнта в процесі виробництва послуги.	+
	4. Довговічність і надійність.	-	3. Надійність (фірма повинна працювати стабільно; виконувати прийняті зобов'язання).	+
	5. Естетичність (дизайн, вид, колір, смак).	-	4. Розуміння специфічних потреб клієнта.	+
	6. Сприймається якість (репутація, імідж товару або марки)	-	5. Комунікація - інформування клієнтів про послуги, вміння встановити контакт з ним	+
		-	6. Безпека - захищеність клієнтів від фізичного, фінансового і морального ризику	+

Джерело: розроблено автором

Одночасно деякі дослідники розглядають будівельні послуги як продукт інвестиційно-будівельного комплексу, що включає проектні та підрядні організації, промисловість будівельних матеріалів, будівельне машинобудування, постачальники матеріалів і обладнання, соціально-побутові

підприємства. Ключовою ланкою цього комплексу є капітальне будівництво, яке завершує зусилля всіх інвестиційних галузей і перетворює матеріальні ресурси в основні фонди [125].

Характерно, що надання будівельних послуг завжди пов'язане з різноманітними коопераційними зв'язками: в будівництві будь-якого об'єкту зайнято багато проектні, науково-дослідні організації, постачальники устаткування і матеріалів, фінансово-кредитні установи. Незважаючи на єдину мету суб'єктів інвестиційного процесу в будівництві (максимізація прибутку), кожен з учасників реалізує свої власні цілі і завдання.

Як відзначають деякі дослідники, сучасному світовому ринку будівельних послуг притаманні всі ознаки ринку: попит, пропозиція, особливості ціноутворення, частота угод і їх значний обсяг, діяльність спеціалізованих фірм, які здійснюють будівельні послуги [52]. Діяльність будівельних фірм тісно пов'язана з координацією міжгалузевих зв'язків та інших товарних ринків. Тобто ринок будівельних послуг може включати також і інші, споріднені йому ринки, наприклад, ринок інжинірингових послуг, будівельних матеріалів і комплектного обладнання. Надання будівельної послуги часто пов'язано з поставками обладнання, і експортер цього обладнання, як правило, безпосередньо бере участь у проектуванні та будівництві. Однак, очевидно, що контракти на поставку обладнання не утворюють власне ринку будівельних послуг. Аналогічно інжинірингові послуги не можуть охоплювати діяльність з безпосереднього створення об'єкта нерухомості, тому ці послуги не завжди відносяться до групи «будівельні послуги».

Будівельні послуги як будь які послуги, на відміну від товарів, що мають речову форму, найчастіше мають такими специфічними особливостями: нерозривність виробництва і споживання; певна невідчутність; мінливість і недовговічність; неможливість зберігання або складування.

Хоча всі ці характеристики точно визначають властивості більшості послуг, вони мають ряд винятків. Наприклад, проект архітектора або модель

інтегральної схеми є цілком відчутними, а багато послуг, що виробляються в секторі електронної комерції, можуть зберігатися. Перераховані ознаки характерні для всіх видів послуг. До ознак послуг, в тій чи іншій мірі характерним для різних видів послуг, можна також віднести: невизначеність якості; участь замовника в процесі виробництва; менша (обмежена) можливість стандартизації.

Відзначимо, що мова йде про те, що ступінь прояву даних ознак у різних видів послуг може бути різною, проте практично всі вищевказані ознаки, за рідкісним винятком, можна виділити стосовно будь-яких послуг. В економічній літературі можна зустріти думку, що в реальному житті існує безліч послуг, що містять матеріальну складову в більшій чи меншій мірі, а тому чітко провести межу між товарами в матеріально-речовій формі (фізичними товарами) і послугами (особливо так званими матеріальними) вельми складно. Однак автор вважає, що це не так. Подібні думки пов'язані з тим, що висловлюють їх автори які не враховують організаційно-правову сторону даного явища, зосереджуючись лише на економічній його складовій, що полягає в додаванні вартості або отриманні економічного ефекту або нової якості, що виникає в процесі і завдяки діяльності з надання послуг. Зокрема, будівельні послуги, в силу їх природи, що є найбільш тісно пов'язаними з результатом діяльності з надання будівельних послуг (виконання робіт), тим не менш, демонструють перераховані вище ознаки, хоча і з певними особливостями, зумовленими, перш за все, специфікою самої будівельної послуги, як процесу (терміни, множинність учасників тощо), так і тісним зв'язком будівельної послуги з матеріальним об'єктом - результатом реалізації послуги.

Ознака невідчутності стосовно будівельних послуг менш очевидна, ніж, скажімо, у випадку з консультаційними або освітніми послугами. Дійсно, тісний зв'язок будівельних послуг з матеріальним виразом результату діяльності, яка становить будівельну послугу, здавалося б, зменшує властивість її невідчутності. Тим часом, як уже зазначалося автором вище,



слід чітко визначати межу між послугою і тим об'єктом, який виникає в результаті будівельної діяльності. Вони навіть існують і споживаються в різні часові періоди. Це справедливо для випадків, коли в результаті будівництва виникає окремий матеріальний об'єкт - будівля, споруда, прибудова тощо. Однак це не завжди так - досить широкий ряд будівельних послуг спрямований не на зведення об'єктів, але на роботи, матеріальне втілення результату яких невіддільне фізично від вже існуючого об'єкта. Йдеться, наприклад, про ремонтні роботи, інсталяції обладнання тощо. Таким чином, невідчутність самої послуги залишається ознакою, характерною для будівельних послуг.

Нерухомість, як специфіка будівельних послуг проявляється досить недвозначно, оскільки на відміну від промислового виробництва в будівництві продукція нерухома і використовується лише там, де вона створена. Переміщуються лише трудові ресурси і знаряддя праці. Тільки там, де реалізується послуга, виникає і втілюється в тій чи іншій речовій формі її результат. Так будівельно-підрядні роботи або будівельні послуги споживаються в тому місці, в якому вони виробляються - на будівельному майданчику, будівельному об'єкті, всередині будівлі при реконструкції або ремонті, або поза будівлею, але безпосередньо на місці проведення робіт (надання послуг).

Навіть надзвичайна мобільність підприємств будівельної галузі не означає мобільності самих будівельних послуг: ці послуги нерухомі і споживаються в місці їх надання - на черговому будівельному об'єкті.

Неможливість перепродажу в застосуванні до будівельних послуг також очевидна. Можна перепродати об'єкт нерухомості, побудований або реконструйований підрядником, але не самі послуги підрядника. Так само як і перехід права власності застосовний виключно через перепродаж об'єкта нерухомості, але не до самих будівельних послуг.

Неоднорідність будівельної послуги проявляється не в неоднорідності об'єктів, що будуються - вони можуть бути і цілком однорідними і типовими.

Неоднорідність будівельних послуг розуміється більш широко - як і будь-яка інша послуга, будівельна послуга орієнтована на замовника і конкретну ситуацію, включаючи потреби замовника, умови будівництва тощо. Навіть саме типове будівництво не завжди однорідне: розрізняються природні умови, доступність матеріальних і трудових ресурсів, отже, різняться підходи і технологія будівництва, а також витрати на реалізацію послуг.

Неможливість зберігання або складування будівельних послуг цілком очевидна. Зберігається матеріальне втілення її результату, але ніяк не сама послуга. Дійсно, якщо будівля зведена, значить, послуга реалізована. Зберегти будівельні послуги на складі, як і будь-які інші послуги, неможливо.

Така характерна властивість будівельних послуг як інтенсивність праці, на погляд автора, очевидні, і не потребують додаткового докладного аналізу. Дійсно, очевидно, що будівельні роботи потребують значних і за обсягом, і за часом трудових витрат (більш того, як буде показано далі в роботі, саме будівельні послуги є одними з найбільш ресурсномістких в ставленні до трудових ресурсів).

Що стосується останніх двох ознак - невизначеності якості і обмежену можливість стандартизації, то як раз ці ознаки, по-перше, виявляються стосовно будівельним послуг, менш яскраво, ніж, наприклад, до консультаційних, по-друге, саме ці дві ознаки намагаються подолати як державні органи, регулюючи будівельну галузь і ринок будівельних послуг, так і представники самої галузі. Найяскравішим приклад того в досліджуваних країнах Європейського Союзу служать так звані Єврокодекси (The Eurocodes), що представляють набір загальних стандартів, прийнятих в Європейському Союзі в 2007 році і є результатом ініціативи професіоналів галузі та наукових кіл, а також введення стандартів якості ISO, стандартів безпеки і стійкого будівництва, які будуть розглянуті в наступних параграфах.

Специфіка будівельних послуг втілюється саме в тісному зв'язку цього виду послуг з матеріальним результатом, що зумовило особу правову форму, яка в окремих правових системах, включаючи українську, опосередковує

поставку будівельних послуг - договору виконання робіт або договору підряду. У теорії і практиці зарубіжних країн та міжнародних організацій використовуються обидва терміни. Так, наприклад, термін «роботи» зустрічається в документах ЄЕК ООН, ОЕСР, ЄС та ін., термін «послуги» - в документах СОТ тощо. Тим часом, роботи і послуги є настільки близькими поняттями навіть за правовою природою, а їх економічний зміст як видів економічної діяльності і як об'єктів торгівлі практично ідентичний, що дозволяє автору зробити висновок про доцільність поєднання цих понять для цілей вивчення будівельних послуг як об'єкта міжнародної торгівлі. Фактично в зарубіжній літературі відбувається порівняння торгівлю об'єктами капітального будівництва та торгівлю будівельними послугами [135; 206]. У складі будівельних послуг враховується вартість будівельних матеріалів, розрізненого і комплектного устаткування, використаного при будівництві об'єкта.

В результаті проведеного дослідження нами пропонується наступне визначення будівельної послуги: це діяльність підприємств інвестиційно-будівельної сфери економіки, який може мати або не мати матеріальну форму, реалізовуватися у вигляді кінцевої споживчої одиниці або у вигляді її заздалегідь узгоджених частин та який характеризується споживчо-персоніфікованою ознакою та рисами інвестиційного товару (виступає або у формі основних фондів для економічного відтворення, або житлового приміщення для відтворення якості людських ресурсів).

В свою чергу, інвестиційно-будівельна сфера як продуцент будівельної послуги – це сукупність проектних та підрядних організацій, підприємств-виробників будівельних матеріалів та будівельних машин, постачальники матеріалів і обладнання, соціально-побутові підприємства, інжинірингово-консультаційні фірми тощо.

Особливими рисами міжнародного ринку будівельних послуг можна визначити наступні:

- його складність та ієрархічність (наявність окрім основного ринку, суб'єктами якого є будівельні ТНК (забудовники) та замовники будівельних послуг, також і низки суб-ринків: ринок підрядних робіт; ринок проектних робіт; ринок будівельних матеріалів та технологій будівництва; ринок будівельного консалтингу; ринок оренди (покупки) будівельної техніки;

- специфіка ціноутворення, на яку впливає як наявність різних типів конкуренції на ринках, що названі вище (від монополістичної конкуренції до моносонії), так і різні національні стандарти формування вартості будівництва;

- особливості тендерних відносин в мультинаціональному правовому полі, довготривалий період створення будівельної послуги, а тому поширена практика їхнього «продажу частинами»;

- концентрація фінансових потоків в обмеженій кількості центрів розміщення будівельних ТНК (високий ступінь фінансово-інвестиційної локалізації);

- чітко закріплена територіальна прив'язка процесу споживання будівельної послуги, що має транснаціональний характер по відношенню до виробника послуги (виробник та подавач будівельної послуги, як правило, є нерезидентом країни розміщення будівельного об'єкту).

Необхідно відзначити, що будівельним послугам властиві всі особливості інвестиційних товарів (частина товарів, виготовлених у країні за певний період, яка використовується продуктивно – у процесі виробничого споживання інвестиційних товарів та споживчі товари формують загальний обсяг сукупного суспільного продукту). На відміну від споживчих товарів, інвестиційні товари використовуються не лише у виробничому споживанні, вони є основним фактором (ресурсом) непрямого (опосередкованого) виробництва. Також вони схильні до вторинного попиту (ситуація на ринку, коли попит на один товар залежить від попиту на інший), тобто їх закупівлі визначаються попитом на кінцеву продукцію, виробництво якої підпорядковане стандартизації і жорсткими вимогами до якості та надійності.

Продаж будівельних послуг здійснюється фахівцями, які володіють як технічними, так і комерційними знаннями. Інша суттєва особливість функціонування ринку пов'язана з винятковою роллю джерел фінансування проектів. Збут такого дорогого товару, як велике будівництво, часто вимагає державної та / або міжнародної фінансової підтримки. Так, успіх великих міжнародних будівельних компаній обумовлений їх здатністю до пошуку кредитора для замовника. Платоспроможність покупця і наявність у нього доступу до зовнішніх джерел фінансування – важливий критерій вибору підрядниками оптимального сегменту ринку.

До числа перших спроб класифікації послуг серед науковців можна віднести роботи Стентона і Джадца, видані в 1960-х роках. Зокрема, Стентон виокремлював послуги (їм розглядалися послуги, що надаються на комерційній основі), на десять груп, що включають: послуги з надання житла; обслуговування домогосподарств (ремонт житла, догляд за ландшафтом, прибирання житлових приміщень та ін.); відпочинок та розваги; індивідуальне санітарно-гігієнічне обслуговування (прання, суха чистка, косметичні послуги та ін.); медичні та інші послуги охорони здоров'я; приватну освіту; послуги в галузі бізнесу та інші професійні послуги (правові, бухгалтерські, консультаційні та ін.); страхові та фінансові послуги; транспортні послуги; послуги в області комунікацій.

Також теоретичний інтерес представляє класифікація, запропонована в 1980-х роках Р. Шелпом, суть якої полягала в угрупованні послуг за трьома категоріями, залежно від виду їх поставки (реалізації) [207]: послуги, пов'язані з інвестиціями; послуги, пов'язані з торгівлею; послуги, пов'язані з інвестиціями і торгівлею.

Враховуючі специфіку будівельних послуг, їх капіталомісткість, зв'язок з інвестиційними ресурсами, з одного боку, та тісний зв'язок з торгівлею, причому як самими послугами, так і матеріальними об'єктами, які по-перше, складають матеріальну базу для реалізації будівельних послуг (будівельні матеріали, обладнання), по-друге, є результатами послуг (торгівля об'єктами

нерухомості), а також з торгівлею технологіями (цей зв'язок в даний час зміцнюється в міру ускладнення будівельного процесу, «екологізації» будівництва та інших моментів, пов'язаних з інноваціями в будівництві) будівельні послуги є вираженими представниками третього виду.

Зростання обсягу міжнародної торгівлі послугами і необхідність регулювання торгівлі ними на багатосторонньому рівні викликали необхідність створення класифікаторів послуг. У той же час до теперішнього моменту не узгоджена загальноприйнята міжнародна класифікація послуг. Найбільшого поширення набули класифікації, що містяться в Генеральній угоді про торгівлю послугами, керівництві по платіжному балансу МВФ, Міжнародної стандартної галузевої класифікації всіх видів економічної діяльності, Тимчасовому єдиного класифікатора товарів ООН та ін. У 1968 році була створена Міжнародна стандартна галузева класифікація всіх видів економічної діяльності (МСОК) (International Standard Industrial Classification of all Economic Activities (ISIC)), яка використовується сьогодні більшістю країн при розробці національних галузевих класифікаторів, і яка покладена в основу галузевих класифікаторів країн Європейського Союзу [182]. Дана класифікація містить 138 видів діяльності в сфері послуг. Основним недоліком даної класифікації є неможливість отримання статистичних даних з високим ступенем достовірності, що визначається двома причинами: по-перше, класифікація є неповною з точки зору охоплення послуг - кожна рубрика класифікатора, присвячена якомусь її виду, може включати в себе тільки ті послуги, надання яких є основним видом діяльності економічної одиниці; по-друге, в системі МСОК враховуються тільки послуги, які призначаються для кінцевого споживання і не враховуються ті, які використовуються для виробничого споживання [33]. Будівництво, згідно МСОК, відноситься до Розділу Б («Будівництво»), підрозділу 45 - Будівництво. Цей підрозділ включає в себе виробництво загальнобудівельних робіт і спеціалізоване комерційне будівництво будівель і об'єктів цивільної інженерії, будівельно-монтажні роботи та завершення будівництва. Він включає нове будівництво,

ремонт, добудову та зміна конструкцій будівель і споруд, зведення будівель і конструкцій заводського виготовлення, а також зведення тимчасових споруд.

Під час Уругвайського раунду в ході переговорів по створенню ГАТС був сформований класифікатор послуг, заснований на трактуванні, згідно з якою їх надання - це вид діяльності, продукт якої спрямований на задоволення конкретної потреби споживача послуг [44]. Це дозволило створити перелік - Класифікатор послуг ГАТС, - який в даний час широко застосовується (Додаток А). У ньому виділяються 12 галузевих послуг, в рамках яких налічується понад 160 позицій. До послуг відносять: 1) ділові послуги, 2) послуги зв'язку, 3) будівельні та пов'язані з ним інженерні послуги, 4) дистриб'юторські, 5) загальноосвітні, 6) послуги з охорони навколишнього середовища, 7) фінансові послуги, включаючи страхування, 8) послуги з охорони здоров'я і соціальні послуги, 9) туризм і подорожі, 10) послуги в області організації дозвілля, 11) транспортні послуги, 12) інші послуги [188, с.7].

У Керівництві по платіжному балансу МВФ послуги класифіковані на основі угруповання статистичних даних по міжнародних угодах [91]. Відповідно до цієї методики послуги діляться на факторні - платежі, що виникають у зв'язку з міжнародним рухом факторів виробництва (доходи на інвестиції, роялті і ліцензійні платежі) і не факторні - інші види послуг (транспорт, подорожі та інші нефінансові послуги). Класифікація МВФ складається з 11 позицій: транспортні послуги, поїздки, послуги зв'язку, будівельні послуги, страхові послуги, фінансові послуги, комп'ютерні та інформаційні послуги, роялті та ліцензійні платежі, інші ділові послуги, послуги приватним особам та послуги в сфері культури і відпочинку, державні послуги, які не віднесені до інших категорій. У контексті даного дослідження необхідно зазначити, що за цією класифікацією будівельні послуги включають спорудження будівельних об'єктів та монтаж обладнання, які виконуються працівниками підприємства за межами економічної території, на якій воно знаходиться. В класифікаторі рекомендується проводити розбивку цієї статті

на будівництво за кордоном та будівництво в країні ведення обліку. Така розбивка дозволяє реєструвати на валовій основі як надані будівельні послуги, так і товари та послуги, придбані в приймаючій країні нерезидентами-постачальниками послуг. Таким чином, під компонент будівництво за кордоном включає будівельні послуги, надані нерезидентам підприємствами-резидентами країни, що веде статистику (кредит), а також товари чи послуги придбані цими підприємствами в приймаючій країні (дебет).

Структура класифікації МВФ має деякі розбіжності з класифікацією ГАТС: по-перше, з ГАТС практично виключений компонент "державні послуги, не віднесені до інших категорій". По-друге, деякі операції, які в ГАТС розглядаються як послуги, в Керівництві враховуються як товари - це стосується вартості ремонту більшості товарів, які направляються за кордон для ремонту, а також більшості послуг, пов'язаних з подальшою обробкою. По-третє, деякі компоненти Керівництва, особливо поїздки, включають операції з товарами. По-четверте, в сферу охоплення ГАТС не підпадають роялті та ліцензійні платежі, за винятком франчайзингових платежів, в той час як відповідно до методики МВФ вони враховуються [92, с. 19].

Класифікатори продуктів, такі як Тимчасовий єдиний класифікатор продукції ООН [224], включають дані про секторах послуг, географічних напрямках виробництва і поставки послуг, а також способи їх поставки. На відміну від МСОК, який відносить діяльність виробника якогось продукту до сектору, який представляє основний предмет діяльності такого виробника, в класифікації ООН всі види діяльності виробника згруповані у відповідних розділах. Цей класифікатор є найбільш детальним і враховує близько 600 видів послуг.

Світовою організацією торгівлі (СОТ) використовується класифікація секторів сфери послуг, яка виділяє сектор будівельних і пов'язаних з ним послуг, до складу яких включаються:

- 1) загальнобудівельні роботи щодо будівництва будинків;
- 2) загальнобудівельні роботи щодо цивільного будівництва;



3) монтажні та складальні роботи, оздоблювальні роботи та інші [231].

Тому не випадково, що в міжнародній практиці з розвитком системи національних рахунків і статистики платіжних балансів зовнішня торгівля продукцією капітального будівництва стала враховуватися за особливою статтею «послуги» (широке поширення це отримало з початку 90-х років ХХ століття). Так, згідно з методикою статистичного обліку міжнародної торгівлі послугами, розробленої Відділом статистики Економічної і соціальної ради ООН (ЕКО СОС) у співпраці з Європейською комісією, ОЕСР, МВФ, ЮНКТАД і СОТ, "стаття" будівельних послуг включає роботу по спорудженню будівельних об'єктів та монтажу обладнання, яка виконується працівниками підприємства за межами території, на якій це підприємство знаходиться [93, с. 47].

Враховуючі вище зазначене, а також те, що розвиток міжнародної торгівлі будівельними послугами має важливе значення як для національної, так і для світової економіки, забезпечуючи приріст доданої вартості і створюючи базу для розвитку інших галузей промисловості та економіки, стимулюючи трансферт технологій і інвестицій, забезпечуючи належний рівень зайнятості, доходів і рівня життя населення, далі необхідно дослідити особливості розвитку міжнародної торгівлі будівельними послугами у контексті змін масштабів та структури зазначеного міжнародного ринку послуг.

## **1.2. Масштаби і структурна динаміка міжнародної торгівлі послугами**

Міжнародна торгівля послугами стала розвиватися особливо швидко починаючи з 80-х років ХХ століття. Раніше вона вважалася елементом товарообігу і лише частково відбивалася в статистиці. З 90-х років ХХ століття банківські послуги, страхування, послуги пов'язані з операціями на

ринку цінних паперів, авіап перевезення, телекомунікаційні послуги, будівництво, лізингові, інжинірингові послуги перетворилися на великі сектора міжнародної торгівлі [184]. Таку ситуацію можна пояснити інтенсифікацією процесів глобалізації економіки, в якій речові та нематеріальні елементи всесвітнього виробництва складають єдиний відтворювальний цикл: товарні потоки автоматично породжують рух супутніх послуг, які, в свою чергу, роблять значний вплив на рух товарів.

Зростання обсягу міжнародної торгівлі послугами і необхідність регулювання торгівлі ними на багатосторонньому рівні викликали необхідність створення класифікаторів послуг. У той же час до теперішнього моменту не узгоджена загальноприйнята міжнародна класифікація послуг. Найбільшого поширення набули класифікації, що містяться в Генеральній угоді про торгівлю послугами, керівництві по платіжному балансу МВФ, Міжнародної стандартної галузевої класифікації всіх видів економічної діяльності, Тимчасовому єдиному класифікатору товарів ООН та ін. У 1968 році була створена Міжнародна стандартна галузева класифікація всіх видів економічної діяльності (МСОК) (International Standard Industrial Classification of all Economic Activities (ISIC)), яка використовується сьогодні більшістю країн при розробці національних галузевих класифікаторів, і яка покладена в основу галузевих класифікаторів країн Європейського Союзу [182]. Дана класифікація містить 138 видів діяльності в сфері послуг. Основним недоліком даної класифікації є неможливість отримання статистичних даних з високим ступенем достовірності, що визначається двома причинами: по-перше, класифікація є неповною з точки зору охоплення послуг - кожна рубрика класифікатора, присвячена якомусь їх виду, може включати в себе тільки ті послуги, надання яких є основним видом діяльності економічної одиниці; по-друге, в системі МСОК враховуються тільки послуги, які призначаються для кінцевого споживання і не враховуються ті, які використовуються для виробничого споживання [33]. Будівництво, згідно МСОК, відноситься до Розділу Б («Будівництво»), підрозділу 45 -

Будівництво. Цей підрозділ включає в себе виробництво загальнобудівельних робіт і спеціалізоване комерційне будівництво будівель і об'єктів цивільної інженерії, будівельно-монтажні роботи та завершення будівництва. Він включає нове будівництво, ремонт, добудову та зміна конструкцій будівель і споруд, зведення будівель і конструкцій заводського виготовлення, а також зведення тимчасових споруд.

Під час Уругвайського раунду в ході переговорів по створенню ГАТС був сформований класифікатор послуг, заснований на трактуванні, згідно з якою їх надання - це вид діяльності, продукт якої спрямований на задоволення конкретної потреби споживача послуг [44]. Це дозволило створити перелік - Класифікатор послуг ГАТС, - який в даний час широко застосовується (Додаток А). У ньому виділяються 12 галузевих послуг, в рамках яких налічується понад 160 позицій. До послуг відносять: 1) ділові послуги, 2) послуги зв'язку, 3) будівельні та пов'язані з ним інженерні послуги, 4) дистриб'юторські, 5) загальноосвітні, 6) послуги з охорони навколишнього середовища, 7) фінансові послуги, включаючи страхування, 8) послуги з охорони здоров'я і соціальні послуги, 9) туризм і подорожі, 10) послуги в області організації дозвілля, 11) транспортні послуги, 12) інші послуги [188, с. 7].

У Керівництві по платіжному балансу МВФ послуги класифіковані на основі угруповання статистичних даних по міжнародних угодах [91]. Відповідно до цієї методики послуги діляться на факторні - платежі, що виникають у зв'язку з міжнародним рухом факторів виробництва (доходи на інвестиції, роялті і ліцензійні платежі) і не факторні - інші види послуг (транспорт, подорожі та інші нефінансові послуги). Класифікація МВФ складається з 11 позицій: транспортні послуги, поїздки, послуги зв'язку, будівельні послуги, страхові послуги, фінансові послуги, комп'ютерні та інформаційні послуги, роялті та ліцензійні платежі, інші ділові послуги, послуги приватним особам та послуги в сфері культури і відпочинку, державні послуги, які не віднесені до інших категорій. У контексті даного

дослідження необхідно зазначити, що за цією класифікацією будівельні послуги включають спорудження будівельних об'єктів та монтаж обладнання, які виконуються працівниками підприємства за межами економічної території, на якій воно знаходиться. В класифікаторі рекомендується проводити розбивку цієї статті на будівництво за кордоном та будівництво в країні ведення обліку. Така розбивка дозволяє реєструвати на валовій основі як надані будівельні послуги, так і товари та послуги, придбані в приймаючій країні нерезидентами-постачальниками послуг. Таким чином, під компонент будівництво за кордоном включає будівельні послуги, надані нерезидентам підприємствами-резидентами країни, що веде статистику (кредит), а також товари чи послуги придбані цими підприємствами в приймаючій країні (дебет).

Структура класифікації МВФ має деякі розбіжності з класифікацією ГАТС: по-перше, з ГАТС практично виключений компонент "державні послуги, не віднесені до інших категорій". По-друге, деякі операції, які в ГАТС розглядаються як послуги, в Керівництві враховуються як товари - це стосується вартості ремонту більшості товарів, які направляються за кордон для ремонту, а також більшості послуг, пов'язаних з подальшою обробкою. По-третє, деякі компоненти Керівництва, особливо поїздки, включають операції з товарами. По-четверте, в сферу охоплення ГАТС не підпадають роялті та ліцензійні платежі, за винятком франчайзингових платежів, в той час як відповідно до методики МВФ вони враховуються [92, с. 19].

Класифікатори продуктів, такі як Тимчасовий єдиний класифікатор продукції ООН [166], включають дані про секторах послуг, географічних напрямках виробництва і поставки послуг, а також способи їх поставки. На відміну від МСОК, який відносить діяльність виробника якогось продукту до сектору, який представляє основний предмет діяльності такого виробника, в класифікації ООН всі види діяльності виробника згруповані у відповідних розділах. Цей класифікатор є найбільш детальним і враховує близько 600 видів послуг.

Світовою організацією торгівлі (СОТ) використовується класифікація секторів сфери послуг, яка виділяє сектор будівельних і пов'язаних з ним послуг, до складу яких включаються:

- 4) загальнобудівельні роботи щодо будівництва будинків;
- 5) загальнобудівельні роботи щодо цивільного будівництва;
- 6) монтажні та складальні роботи, оздоблювальні роботи та інші [231].

Тому не випадково, що в міжнародній практиці з розвитком системи національних рахунків і статистики платіжних балансів зовнішня торгівля продукцією капітального будівництва стала враховуватися за особливою статтею «послуги» (широке поширення це отримало з початку 90-х років ХХ століття). Так, згідно з методикою статистичного обліку міжнародної торгівлі послугами, розробленої Відділом статистики Економічної і соціальної ради ООН (ЕКО СОС) у співпраці з Європейською комісією, ОЕСР, МВФ, ЮНКТАД і СОТ, "стаття" будівельних послуг включає роботу по спорудженню будівельних об'єктів та монтажу обладнання, яка виконується працівниками підприємства за межами території, на якій це підприємство знаходиться [93, с. 47].

Європейська економічна комісія ООН (ЄЕК ООН) до будівельних послугами відносить:

1. Нове будівництво - будівництво абсолютно нових споруд, незалежно чи був будмайданчик, на якій зводиться споруда раніше зайнятий якимось об'єктом;
2. Реконструкція - будівельні роботи, в результаті яких використання будівель або споруд продовжується або оновлюється, тобто будівельні роботи, які фізично продовжують термін життя будівель і споруд. До реконструкції, в свою чергу відносяться такі послуги:
  - Додавання до площі або розширення площі будівель і споруд (наприклад, пристрій підвалу);
  - Зміни, реновації та істотна заміна конструкцій в будівлях (наприклад, інсталяція нового вбудованого електрообладнання);

- Невід'ємні поліпшення об'єктів зовні (наприклад, додавання під'їзду, ганку, прибудова гаража тощо).

3. Ремонт і технічне обслуговування - будівельні роботи, які не мають результатом продовження терміни життя будівлі, але запобігають дострокове погіршення його стану та сприяють його нормальному використанню (наприклад, фарбування, заміна покриття даху тощо) в Будівництво об'єктів цивільної інженерії - будівництво об'єктів, що не відносяться до будівель і споруд. Зокрема, до об'єктів цивільної інженерії, згідно ЄЕК ООН, відносяться: залізні дороги, дороги, мости, аеропорти, очисні споруди, комплекси водопостачання, греблі, іригаційні споруди тощо [134].

Статистична класифікація економічних видів діяльності в Європейському Співтоваристві (NACE - від фр. *Nomenclature statistique des activités économiques dans la Communauté européenne*), яка складає основу стандартної класифікаційної системи для Європейського Союзу і які у неї входять і побудована відповідно до Міжнародної стандартної класифікації видів економічної діяльності відносить будівельні послуги до видів економічної діяльності категорії «F». Дана класифікація демонструє основні види будівельних послуг, що виділяються в рамках економічної статистики в Європейському Союзі. Повна класифікація будівельних послуг NACE приведена в Додатку Б.

Виходячи з особливостей ціноутворення, в міжнародній практиці також використовується поділ послуг на дві групи:

1) ринкові послуги — як правило виробляються для продажу з метою отримання прибутків і реалізуються на підставі ринкової вартості. Охоплюють оптову та роздрібну торгівлю, готельне та ресторанне господарство, транспорт і зв'язок, будівельні послуги, фінансові послуги, послуги при операціях із нерухомістю та ін. (секції G–K КВЕД);

2) неринкові послуги — реалізуються державними або некомерційними установами й організаціями за цінами, що не мають економічного значення (переважно за бюджетні кошти), з метою задоволення

індивідуальних потреб

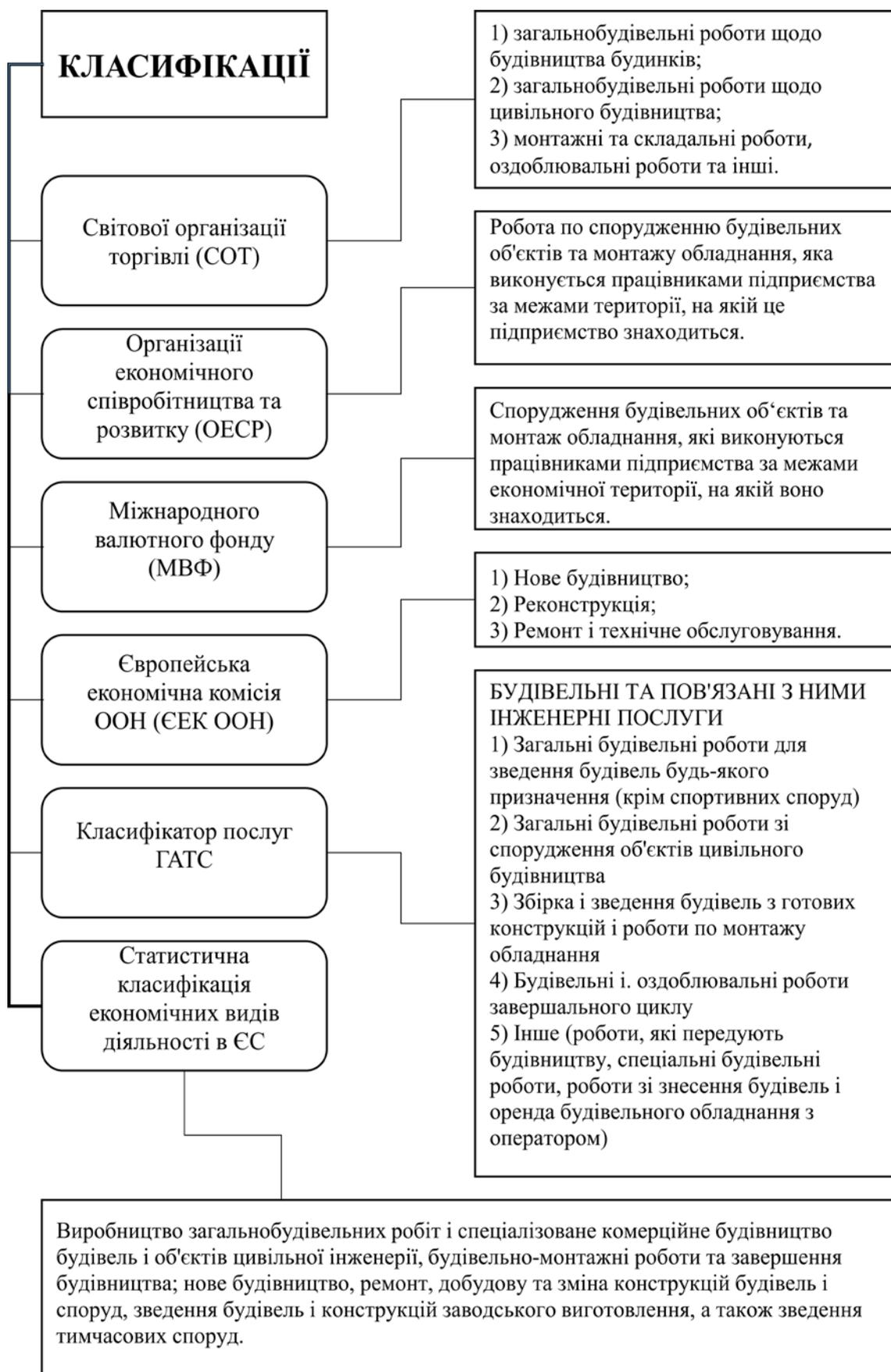
домашніх господарств і колективних потреб суспільства в цілому. Охоплюють послуги державного управління та значну частину послуг освіти, охорони здоров'я, культури й ін., віднесених до секцій L–Q КВЕД. Обсяг виробництва та споживання неринкових послуг оцінюється за собівартістю. Водночас зустрічається поєднання ринкового та неринкового підходів до ціноутворення, коли частина ринкового випуску доповнюється компенсаційними виплатами у формі дотацій із різних джерел (житлові, комунальні, транспортні й інші послуги з обслуговування домашніх господарств).

Потрібно відзначити, що розглянуті класифікації не є постійними, тим більше що в переліках видів послуг, що складаються різними міжнародними організаціями, є певні відмінності та особливості (рис 1.1).

Але не зважаючи на це їх можна об'єднати в дві групи:

1) спеціалізовані класифікації — спрямовані на виконання конкретних завдань, наприклад, регулювання зовнішньої торгівлі (класифікація Світової організації торгівлі (СОТ), Світового банку (СБ), Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР), Міжнародного валютного фонду (МВФ);

2) загальні класифікації, в яких послуги, поруч з іншими складовими економічної системи, об'єднані за ознакою спорідненості видів економічної діяльності. Такі класифікації є основою національних і міждержавних систем статистичного обліку та використовуються для макроекономічного аналізу і міжнародних порівнянь. Найпоширенішими є Класифікація видів економічної діяльності Статистичної Комісії ЄС і Міжнародна стандартна галузева класифікація видів економічної діяльності ООН (ISIC), модифіковані варіанти яких використовуються в багатьох країнах.



**Рис. 1.1. Місце будівельних послуг в існуючих класифікаціях послуг**

Джерело: складено автором



Відповідно до мети дисертаційного дослідження необхідно проаналізувати саме ринок будівельних послуг як середовищем реалізації товарно-грошових відносин. Ринок це не просто місце торгівлі. Він перебуває між виробництвом послуги і її споживанням, тут відбувається оцінка суспільної значимості даного товару [46 с.79]. Ринок це обмін, організований за законами товарного виробництва і обігу, сукупність відносин товарного обміну, суспільний механізм розподілу товарів за допомогою добровільного обміну. Це механізм взаємодії покупців і продавців, незалежно від місця розташування сторін, що вступають в угоду. В той же час – це сфера обміну усередині країни і між країнами, що зв'язує між собою виробників і споживачів продукції.

Первісним елементом міжнародного ринку є *внутрішній ринок*, який утворює таку форму господарської взаємодії, за якої товарообмін обмежується державними кордонами; все що призначено на продаж реалізується всередині країни. В свою чергу *міжнародний ринок будівельних послуг (МРБП)* це сукупність національних ринків країн, поєднаних між собою господарськими зв'язками на основі міжнародного поділу праці, спеціалізації, кооперування та інтеграції виробництва й продажу будівельних послуг.

Дія доцентрових і відцентрових сил глобалізації, зумовлює: збільшення прагнень великих суб'єктів світового ринку (транснаціональних корпорацій, інтеграційних об'єднань країн) до експансіонізму, вибудову ієрархічної взаємодії стратегічних альянсів, появу нових країн-лідерів НТП; поширення паралельно різних моделей міжнародної економічної інтеграції (біполярної, коінтеграційної, реінтеграційної, індикативної, регіональної, корпоративної), що спричиняє поділ суб'єктів світового ринку на інсайдерів і аутсайдерів, конкурентоспроможність і протистояння яких обумовлена їх різношвидкісним рухом у генеруванні нових якостей і видів продукції. Всі зазначені чинники надають можливість окреслити особливості розвитку ринку будівельних послуг в умовах глобалізації:

- виникнення нових форм і технологій торгівлі послугами на світовому ринку, що обумовлені економічною глобалізацією;
- радикальна зміна матеріальної бази, характеру і змісту операцій на світовому ринку послуг;
- зростання обсягів міжнародної торгівлі послугами внаслідок масштабної інформатизації суспільства, посилення впливу НТП на технологічні зміни в засобах зв'язку і транспорту;
- урізноманітнення форм міжнародний обмін послугами та їх концентрації в певних країнах і регіонах світу;
- посилення тенденцій переорієнтації моделей масового обслуговування на індивідуалізований сервіс, надання персоналізованих послуг.

Аналіз міжнародного ринку будівельних послуг не може бути повним без розгляду галузевого аспекту його формування. Будівельні послуги як вид економічної діяльності і будівництво як галузь економіки, хоча і є різними економічними категоріями, але доповнюють один одного, і повний економічний і організаційний аналіз однієї категорії неможливий без аналізу іншої. Галуззю економіки відповідно до МСОК є сукупністю всіх виробничих одиниць, які здійснюють переважно однаковий чи подібний вид виробничої діяльності [181]. Економічна діяльність відповідно до методичних рекомендацій МСОК являє собою процес і, як такий, є поєднання дій, що призводять до отримання певного переліку продукції [69]. Таке визначення як не можна більш точно відображає сутність послуг, які, як було зазначено вище, є саме певна діяльність або сукупність, поєднання дій, що призводять до отримання будівельної продукції.

Під будівельною продукцією, в свою чергу, будемо розуміти результат, одержуваний при наданні будівельних послуг (виконання будівельних робіт) - новозбудовані і введені в експлуатацію або відремонтовані, реконструйовані тощо, об'єкти виробничого і невиробничого призначення.

З точки зору організаційної структури будівельна галузь, на погляд автора, відрізняється певною специфікою. Першою особливістю, можна

виділити те, що в будівництві відсутня організаційне оформлення в звичному його розумінні, що дозволяє окремим економістам відобразити дану галузь у вигляді різного роду будівельних підприємств (організацій) і будівельних комплексів. При цьому деякі автори під будівельним комплексом, в свою чергу, розуміють «сукупність будівельних, монтажних і спеціальних підрядних організацій, підприємств промисловості будівельних матеріалів, конструкцій і деталей, вишукувальних і проектних організацій, науково-дослідних установ, що діють в сфері будівництва та виробництва будівельних матеріалів, установ інфраструктури підрядного ринку, а також органів управління зазначеними структурами» [116, с. 56].

Автор вважає, що в якості структурної одиниці будівельної галузі як економічної системи доцільніше було б визначати будівельне підприємство. При цьому під будівельним підприємством (організацією) слід розуміти підприємство будь-якої форми власності (державне, муніципальне, пайова, приватне) і будь-якої організаційно-правової форми (унітарне підприємство, акціонерне товариство, компанія з обмеженою відповідальністю тощо), яка здійснює будівельні роботи (поставляє будівельні послуги) державі, бізнесу, населенню.

Повертаючись до аналізу основних тенденцій розвитку міжнародної торгівлі послугами, відзначимо, що статистика СOT в даний час найбільш повно відображає тенденції, що складаються на світовому ринку послуг. Однак в методології СOT будівельні послуги проходять за статтею «інші комерційні послуги». Автор відзначає стабільний докризовий приріст як експорту, так і імпорту даної групи послуг. Як ілюстрацію наведемо відповідну динаміку міжнародної торгівлі послугами в розбивці по регіонах і категоріях (табл. 1.3).

З таблиці випливає, що темпи приросту за статтею «інші комерційні послуги» в середньому вище за 1995-2013 рр., ніж експорт туристичних і транспортних послуг (що, очевидно, пов'язано з насиченістю ринків зазначених видів послуг). Група «інші комерційні послуги» має найбільш

динамічний розвиток за рахунок присутність в ній інформаційно-комунікаційних, фінансових, телекомунікаційних та інших послуг, для яких характерні високі темпи приросту. Останнє характерно, зокрема, і для приросту торгівлі будівельними послугами.

Таблиця 1.3

**Середньорічні темпи зростання експорту комерційних послуг в  
1995-2013 рр., за регіонами та категоріях, %**

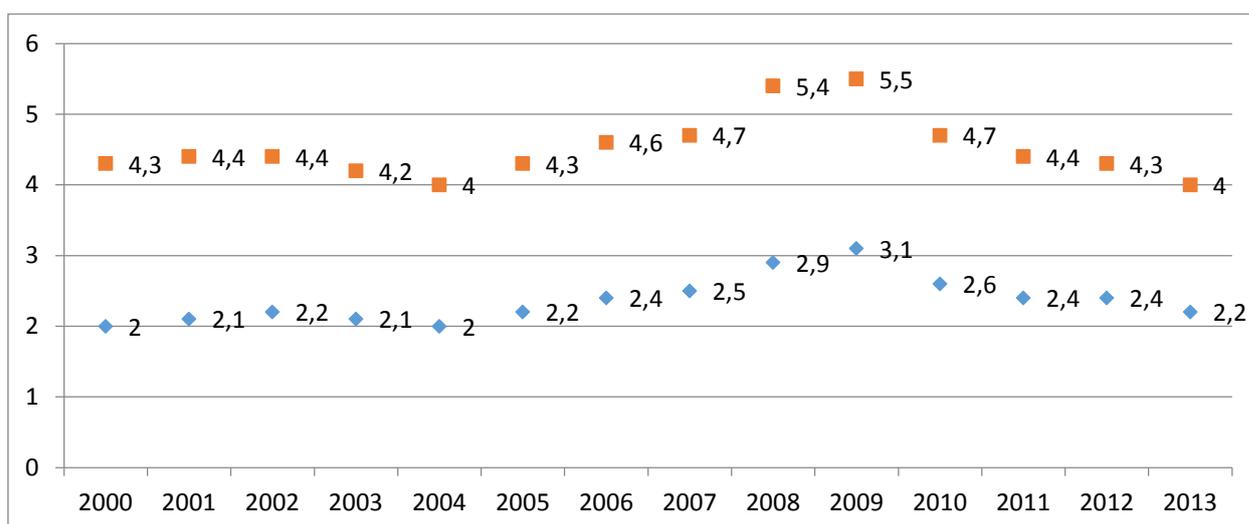
Роки	Світ в цілому	Північна Америка	Південна і Центральна Америка	Європа	СНД	Африка	Близький Схід	Азія
1	2	3	4	5	6	7	8	9
<b>Всі комерційні послуги</b>								
1995-2000	5	7	6	4	-	4	-	4
2000-2005	11	5	8	13	18	12	13	12
2005-2010	9	8	10	7	14	9	10	12
2012	2	5	6	-2	9	7	9	7
2013	6	5	2	7	9	-3	4	5
<b>Транспорт</b>								
1995-2000	2	1	1	2	-	-1	-	3
2000-2005	10	3	11	11	15	14	-	11
2005-2010	7	6	9	6	13	9	9	9
2012	1	3	1	-3	6	8	6	5
2013	2	4	3	5	5	2	-3	-3
<b>Туризм</b>								
1995-2000	4	6	7	2	-	6	-	3
2000-2005	8	2	6	9	18	15	11	11
2005-2010	6	4	4	3	9	8	15	13
2012	4	8	6	-3	10	6	2	10
2013	7	7	4	8	9	-10	8	9
<b>Інші комерційні послуги</b>								
1995-2000	8	9	10	7	-	6	-	5

Продовж.табл. 1.3

1	2	3	4	5	6	7	8	9
2000-2005	13	8	11	15	25	6	12	14
2005-2010	11	10	15	10	19	11	6	13
2012	2	3	9	-1	12	7	16	8
2013	6	4	-1	7	14	2	6	7

Джерело: [183]

Якщо ж проводити зіставлення світового експорту послуг з його складовими, то частка експорту будівельних послуг в структурі світового експорту послуг знаходиться на рівні 2,2%, причому цей показник практично не змінився за останні 15 років. Частка експорту будівельних послуг в структурі експорту по розділу «інші комерційні послуги» становить близько 4% і цей показник також за досліджуваний період не зазнав істотних змін, крім кризових років, коли частка експорту будівельних послуг трохи зростала (рис. 1.2).



■ - частка будівельних послуг в структурі експорту по розділу "інші комерційні послуги"

◆ - частка будівельних послуг в структурі світового експорту послуг в цілому

**Рис. 1.2. Зміна частки будівельних послуг в структурі експорту по розділу «інші комерційні послуги» в 2001-2013 рр.,%**

Джерело: розраховано за [225]

При цьому країни ЄС посідають нині вагоме місце на міжнародних ринках послуг, забезпечуючи 25% світової пропозиції. У експорті послуг з ЄС ключову роль відіграють ділові послуги (29,2%), до яких, зокрема належать послуги консалтингу, аутсорсингу, юридичні послуги тощо. Значною є також частка транспортних послуг та подорожей (табл.1.4).

Таблиця 1.4

**Динаміка обсягів та структури експорту послуг країн ЄС у 2007 – 2013 рр.**

<i>Сектор сфери послуг</i>	<i>2007</i>	<i>2008</i>	<i>2009</i>	<i>2010</i>	<i>2011</i>	<i>2012</i>	<i>2013</i>
<b>Обсяг експорту, млн дол. США</b>							
Усього	1633500	1805180	1634720	1701400	1919310	1879810	1991750
Транспортні послуги	354820	409110	321090	353330	386110	373470	385860
Подорожі	364770	388950	337790	334920	376140	365550	393710
Інші послуги, в тому числі	910970	1004880	974520	1011760	1156060	1139720	1211110
Комунікаційні послуги	42520	49640	46010	50120	54710	58350	59270
Будівництво	39990	46730	46210	40130	40870	38060	38790
Страхові послуги	40050	42420	57620	55770	59860	58280	62010
Фінансові послуги	161540	163140	134250	135610	156720	149180	157340
Інформаційні послуги	91030	112060	108470	116670	135340	139350	154470
Роялті та ліцензійні послуги	61920	75880	87290	90850	103580	98870	109940
Інші ділові послуги	433910	474820	456460	481070	557890	551600	581630
<b>Частка у структурі експорту, %</b>							
Транспортні послуги	21,72	22,66	19,64	20,77	20,12	19,87	19,37
Подорожі	22,33	21,55	20,66	19,68	19,60	19,45	19,77
Інші послуги, в тому числі	55,77	55,67	59,61	59,47	60,23	60,63	60,81
Комунікаційні послуги	2,60	2,75	2,81	2,95	2,85	3,10	2,98
Будівництво	2,45	2,59	2,83	2,36	2,13	2,02	1,95
Страхові послуги	2,45	2,35	3,52	3,28	3,12	3,10	3,11
Фінансові послуги	9,89	9,04	8,21	7,97	8,17	7,94	7,90
Інформаційні послуги	5,57	6,21	6,64	6,86	7,05	7,41	7,76
Роялті та ліцензійні послуги	3,79	4,20	5,34	5,34	5,40	5,26	5,52
Інші ділові послуги	26,56	26,30	27,92	28,27	29,07	29,34	29,20

Джерело: [141]

Структура імпорту послуг в ЄС загалом є подібною до структури експорту – країни в основному платять за надання їм ділових послуг, послуг у сфері транспорту та туризму (табл. 1.5).

Таблиця 1.5

**Динаміка обсягів та структури імпорту послуг країн ЄС у 2007 –  
2013 рр.**

<i>Сектор сфери послуг</i>	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
<b>Обсяг імпорту, млн дол. США</b>							
Усього	1438370	1615010	1461660	1488070	1642920	1601670	1671510
Транспортні послуги	325320	366890	287660	317690	351740	336430	347500
Подорожі	357140	385780	334190	327910	353020	337610	353510
Інші послуги, в тому числі	732330	825440	801300	805700	894380	881930	920000
Комунікаційні послуги	43180	47730	46690	47640	49980	51940	53490
Будівництво	27230	30750	31870	26950	26850	26930	27810
Страхові послуги	32660	35650	37400	36720	36610	35410	33110
Фінансові послуги	69300	71470	58580	62270	74580	69540	73250
Інформаційні послуги	45630	55090	55470	58070	66950	68610	75060
Роялті та ліцензійні послуги	78320	107030	113170	114070	124340	120450	131570
Інші ділові послуги	387560	427240	413310	415500	468040	464820	481500
Приватні послуги	20180	20790	18050	19980	22130	20930	21290
Урядові послуги	28270	29680	26770	24500	24920	23300	22930
<b>Частка у структурі імпорту, %</b>							
Транспортні послуги	22,62	22,72	19,68	21,35	21,41	21,00	20,79
Подорожі	24,83	23,89	22,86	22,04	21,49	21,08	21,15
Інші послуги, в тому числі	50,91	51,11	54,82	54,14	54,44	55,06	55,04
Комунікаційні послуги	3,00	2,96	3,19	3,20	3,04	3,24	3,20
Будівництво	1,89	1,90	2,18	1,81	1,63	1,68	1,66
Страхові послуги	2,27	2,21	2,56	2,47	2,23	2,21	1,98
Фінансові послуги	4,82	4,43	4,01	4,18	4,54	4,34	4,38
Інформаційні послуги	3,17	3,41	3,80	3,90	4,08	4,28	4,49
Роялті та ліцензійні послуги	5,45	6,63	7,74	7,67	7,57	7,52	7,87
Інші ділові послуги	26,94	26,45	28,28	27,92	28,49	29,02	28,81
Приватні послуги	1,40	1,29	1,23	1,34	1,35	1,31	1,27
Урядові послуги	1,97	1,84	1,83	1,65	1,52	1,45	1,37

Джерело: [141]

Основними партнерами країн ЄС у зовнішній торгівлі послугами є США, Китай, Росія, Японія, Канада, Індія, Бразилія, Гонконг.

Хоча темпи росту торгівлі будівельними послугами у 2013 році змінилися лише на один відсоток порівняно з 2012 роком, спільна сума експортованих послуг у 2013 році дорівнює 17,8 млрд. доларів, а імпортованих – 7,8 [106]. Саме ці показники підтверджують значимість

розвитку цієї галузі як на всю економіку ЄС так і на економіку її членів зокрема.

Слід зазначити, що розвиток сучасного європейського ринку будівельних послуг пов'язано зі зростанням інформаційного та технологічного забезпечення, в свою чергу ціна на будівельні послуги все менше пов'язана з матеріальними витратами. Ключовими методами конкурентної боротьби на ринку будівельних послуг стають логістика та інжиніринг. Важливе значення в економії витрат при будівництві грає своєчасне постачання якісних матеріалів і комплектного обладнання.

Власне капітальне будівництво є багатоетапним процесом, особливо якщо мова йде про зведення технічно складних, великих проектів. У зв'язку з цим на світовому ринку будівельних послуг найбільш поширеною формою взаємодії є контракт на виконання певного виду робіт, або спорудження окремої ділянки об'єкту будівництва. В рамках одного проекту замовник укладає кілька контрактів з різними фірмами, в деякі з яких окремо виділені інжинірингові послуги, поставка обладнання. При роботі на таких умовах (субпідряд, частковий підряд) фінансова відповідальність підрядника обмежується рамками її зобов'язань.

Взагалі, слід відзначити, що ускладнення інвестиційних відносин в будівництві та інтенсивний розвиток реалізації інфраструктурних будівельних проектів в 1950-60-і рр. (особливо на Близькому Сході і в Південно-Східній Азії) зумовило необхідність розробки загальних правил і єдиної контрактної документації в галузі будівництва. В результаті вже в 1960-і рр. Світовим банком і Міжнародною федерацією інженерів-консультантів (англ. - International Federation of Consulting Engineers, FIDIC) була розроблена спеціальна «Червона книга», яка представляла собою умови контракту на зведення об'єктів цивільного будівництва. Вона успішно використовувалася в будівництві тих об'єктів, підряди по якому присуджувалися на основі міжнародної конкурсній основі.

Специфіка даного документа була в тому, що він вперше врахував як



специфіку кожного об'єкта будівництва, так і особливості національного законодавства, оскільки «Червона книга» була розділена на дві частини «Загальні умови контракту» і «Умови особливого застосування». Пізніше FIDIC випустила і деякі інші типові контракти, яких в даний час налічується п'ять (табл. 1.6).

Таблиця 1.6

### Типові форми контрактів в сучасному міжнародному будівництві

№	Назва типової форми	Рік	Для яких цілей рекомендований	Зміст
1.	Умови контракту на будівництво	1999 г. (нова редакція у 2010 р) [105]	Для проведення будівельних робіт, спроектованих замовником	Підрядник здійснює всі роботи по проекту замовника, проте їх обсяг може передбачати також елементи інженерних, інфраструктурних, електричних або будівельних робіт, спроектованих підрядником. У 2010 р окремо випущені умови контракту на будівництво при проектах, що фінансуються міжнародними банками розвитку
2.	Умови контракту на поставку обладнання, проектування і будівництво	1999 р	Для поставки та монтажу обладнання (механічного, електричного) і при розробці проекту, виконання інженерних та будівельних робіт.	Підрядник розробляє проект і за вимогами замовника здійснює монтаж обладнання
3.	Умови контракту для проектів типу «інжиніринг - прокьюрімент - будівництво») і для проектів «під ключ»	1999 р	Для спорудження об'єктів «під ключ» де: важлива точність оцінки кінцевої вартості об'єкта і термінів виконання; підрядник повністю відповідає за розробку проекту і здійснення робіт, а участь замовника мінімально	Підрядник здійснює проектування, поставку, а також всі види інженерно-будівельних робіт, здаючи об'єкт, повністю готовий до експлуатації, тобто "під ключ"
4.	Коротка форма контракту	1999 р	Для виконання будівельних робіт з малим об'ємом інвестицій.	Підрядник здійснює всі види робіт за проектом замовника.
5.	Умови контракту для проектів за схемою «проектування - будівництво - експлуатація»	2008 р	Для концесійних і подібних схем виконання інвестиційних будівельних проектів.	

Джерело: складено автором за [228]

Зазначені умови широко застосовуються приватними і державними замовниками, а також МБРР та ЄБРР в усьому світі. Поряд з цими формами існують і національні типові форми будівельних контрактів, що розробляються країнами з урахуванням місцевої специфіки. В якості одного з найбільш успішних національних законодавств в зв'язку з цим автор зазначає контракти, розроблені у Великобританії, де випущено 10 типових форм контрактів на будівництво, що охоплюють всю сукупність відносин в інвестиційно-будівельній діяльності.

Заглиблюючись далі в проблематику контрактних відносин в будівництві, відзначимо, що якщо мова йде про такому контракті, як генеральний підряд, то і фінансова відповідальність буде покладена на одну компанію. Більш високим рівнем генерального підряду буде контракт на умовах «під ключ», що передбачає єдину фінансову відповідальність підрядника за проектом, включаючи проектування.

Починаючи з 1980-х рр. в структурі зарубіжних замовлень провідних підрядних ТНК частка контрактів під «ключ» становила понад 40%, проте вже з 1990-х рр. питома вага таких контрактів знизився до 25-30% і до теперішнього часу перебуває на даному рівні. Великі обсяги таких контрактів характерні для більшості ТНК з усіх ключових країн-експортерів будівельних послуг, однак провідна роль належить корпораціям США.

Система відносин між найбільшими інженерно-будівельними і промисловими корпораціями чинить серйозний вплив на загальну кон'юнктуру як світового, так і європейського ринків будівельних послуг. В даний час роботи з проектування та будівництва нових потужностей виробничих ТНК все більш мають тенденцію переходу до великих підрядників, з якими ТНК мають міцні зв'язки. Ці зв'язки отримали назву в зарубіжній літературі «проектне партнерство» (англ. - Project alliancing, project partnering), сутність якого полягає в зобов'язанні компанії-підрядника надати свій потенціал замовнику в обмін на його зобов'язання забезпечити підрядну компанію роботою.

Однією з ключових причин поширення практики таких взаємодій на європейському ринку будівельних послуг стало помітне зростання кількості судових спорів між учасниками міжнародних будівельних проектів. За оцінкою автора, обсяг оспорюваних в будівництві угод по всіх регіонах світу склав за 2013 року близько 172,5 млн. дол. США, а в післякризовий 2010 рік - 226,1 млн. дол. [розраховано по 168]. Причиною суперечок часто є прагнення замовника до мінімізації ризиків невиконання зобов'язань за контрактом за рахунок перерозподілу ризиків на користь підрядника. Дана тенденція знайшла своє відображення в перевиданні типових форм контрактів організацією FIDIC, [228], про що ми вже згадували вище. Також були видані коментарі [128] до цих типових форм, розроблені Європейською асоціацією міжнародних підрядників (англ. - European International Contractors, EIC). Широке поширення партнерські відносини отримали на ринку будівельних послуг в Великобританії при будівництві нафтогазовидобувних об'єктів на шельфі Північного моря в 1990-і рр., де за рахунок цього було забезпечено суттєве зниження вартості робіт і зростання прибутку. Пізніше дані відносини набули поширення і в масовому житловому будівництві. В інших же країнах партнерство не отримало такого поширення. Зокрема, мало місце використання такого типу відносин в Австралії, ПАР (за британською моделлю), в Гонконзі (при будівництві метрополітену).

Видача замовлень на спорудження великих будівельних об'єктів здійснюється на основі торгів (тендерів на будівництво), які, наприклад, в країнах, що розвиваються, охоплюють близько 80% сукупного обсягу підрядних робіт. Проведення тендерів дозволяє їх організаторам домогтися максимально вигідних умов (наприклад, мінімальних цін) за рахунок створення більш жорсткої конкуренції між компаніями, які претендують на замовлення, тому ця форма набула широкого поширення в міжнародній практиці. Відзначимо, що ціна контракту при проведенні тендеру, як правило, знаходиться в зворотній залежності від кількості пропозицій. Наприклад, в будівельній галузі США зростання числа учасників торгів з

двох до восьми забезпечує зниження капіталовкладень замовника приблизно на 20-25% [208].

Незважаючи на те, що проведення міжнародних торгів у будівництві веде до загострення конкуренції, однак дана форма не виключає недобросовісних дій, наприклад, у вигляді змови між учасниками торгів. Найбільші труднощі виникають міжнародними консорціумами і картелями, створюваними великими ТНК на довгостроковій основі. В даному випадку навіть закриті тендери не дозволяють їх організатором повністю контролювати хід торгів, оскільки кожна компанія, що входить в картель і отримала пропозицію про участь в торгах, може довести до відома інших членів картелю, що забезпечить узгодження щодо комерційних і технічних умов, а також цін. При цьому в даний час члени картелю йдуть на створення сприятливих умов тільки для одного компанії - учасниці.

Все більш активна роль в останні двадцять років при проведенні торгів належить інженерно-консультаційним компаніям, які залучаються для оцінки пропозицій. Крім цього, після вступу в силу контракту, дані компанії надають широкий спектр інших послуг (поставка обладнання, будівництво, пусконаладжувальні роботи, подальше сервісне та технічне обслуговування). Роль таких фірм в останні роки зростає через поширення контрактів «під ключ», про які ми вже згадували вище, а також контрактів «проектування - будівництво» (англ. - 'Design-build'). При цьому вартість інженерно-консультаційних послуг по групах країн істотно відрізняється: в розвинених країнах частка цих послуг до кошторису об'єкта будівництва становить в останні роки 6-15%, тоді як в країнах, що розвиваються вона не перевищує 4% від вартості об'єкта.

У країнах, що розвиваються і нових індустриальних країнах вибір інжинірингових компаній для реалізації великих і складних інвестиційних проектів в будівництві йде також через тендери. Прикладами можуть слугувати проекти, реалізовані в останні роки в таких країнах, як Катар, Кувейт, Нігерія, Бразилія, Панама, Туреччина, Саудівська Аравія. При цьому

тендери на інженерно-консультаційні послуги фактично вже монополізовані розвиненими країнами. У зв'язку з цим, цілком зрозумілий ряд ініціатив цих країн в останні роки по розробці «безоплатних» техніко-економічних обґрунтувань будівництва в країнах, що розвиваються.

Міжнародна практика зведення великих об'єктів свідчить про те, що самостійно виконати всі проектно-вишукувальні роботи, підготувати документацію, поставити матеріали та обладнання, здійснити пусконаладжувальні роботи не може практично жодна фірма, тим більше, якщо мова йде про обмежені терміни. Тому до даних процесам інші компанії, що спеціалізуються на виконанні відповідних видів робіт (різні субпідрядники). Господарська практика розвинених країн довела ефективність участі в міжнародних торгах місцевих агентських (посередницьких) фірм. Разом з тим, законодавства багатьох країн, що розвиваються не допускають іноземні компанії до безпосередньої участі в тендерах, особливо якщо мова йде про стратегічно значимих галузях економіки. Тому навіть в тих країнах, де будь-яка іноземна компанія може брати участь в торгах, подача пропозицій здійснюється через агентів, які добре обізнані про специфіку торгів, різних формальності, а також мають стійкі зв'язки з органами державної влади даної країни.

Великі ТНК з розвинених країн часто виступають в тендерах через свої філії, які є суб'єктами права даної країни: це дозволяє ТНК хоча б на формальному рівні задовольняти вимогам країн, що розвиваються про обов'язкову участь у торгах виключно місцевих фірм.

З точки зору необхідності розробки ряду положень даного дисертаційного дослідження, необхідно також акцентувати увагу на факторах формування попиту на європейському ринку будівельних послуг. Тут відразу слід застерегти, що для попиту на європейському ринку будівельних послуг характерна циклічність, і вона залежить від загальноінвестиційного процесів в споживаючих галузях. Одночасно кон'юнктурний цикл в будівельній галузі традиційно відстає від

загальноекономічного циклу, тому максимальна ділова активність спостерігається в момент загальноекономічної рецесії і, відповідно, спад в галузі може відбуватися на тлі макроекономічного зростання в цілому. І навпаки, в період економічної рецесії будівництво, як правило демонструє зростаючу тенденцію і є свого роду “маяком” про те, що найближчим часом прогнозується економічне зростання.

Ще важливим методичним аспектом, який також слід враховувати при аналізі ринку будівельних послуг, є так зване «неформальне будівництво», тобто будівництво, здійснюване без сертифікації, ліцензування, дозволів тощо. Очевидно, що даний сектор ринку будівельних послуг характерний переважно для країн, що розвиваються, де дані послуги отримали своє поширення в силу специфіки соціально-економічного розвитку цих країн. Разом з тим, необхідно враховувати, що обсяги таких послуг в світовій економіці можуть бути досить істотними. Будівельні послуги грають важливу роль в підвищенні конкурентоспроможності господарюючих суб'єктів всіх країн світу. Частка цього сектора у формуванні доданої вартості (ВВП) коливається в залежності від країни на рівні від 2 до 12% (в країнах наприклад ОЕСР цей показник складає в середньому 5-7%) [196]. Ще більше частка даної галузі в сукупній чисельності зайнятих у світовій економіці - близько 10%, що свідчить про високу трудомісткість будівництва.

### **1.3. Методичні основи аналізу європейського ринку будівельних послуг**

В даний час європейському ринку будівельних послуг притаманні всі характерні ознаки ринку, включаючи наявність стійкого попиту та пропозиції, значна кількість угод, діяльність спеціалізованих фірм - постачальників будівельних послуг як особливого товару. Діяльність

будівельної фірми як постачальника послуг передбачає координацію досить складної системи окремих товарних ринків і міжгалузевих зв'язків, що виникають у процесі створення нового технологічного комплексу. Тому *європейський ринок будівельних послуг (ЄРБП)* пропонуємо розуміти як сукупність національних ринків країн Європи, поєднаних між собою господарськими зв'язками на основі міжнародного поділу праці, спеціалізації, кооперування та інтеграції виробництва й продажу будівельних послуг. Причому слід зазначити, що *національний ринок* в даному випадку поєднує внутрішню та зовнішню торгівлю даної країни та це ринок частина якого орієнтується на товарообмін з іншими країнами.

Європейський, як і світовий ринок будівельних послуг формується в умовах синергетичної взаємодії з іншими ринками (рис. 1.3).



**Рис. 1.3. Європейський ринок будівельних послуг та його взаємозв'язок з іншими ринками**

Джерело: розроблено автором

*Об'єкти європейського ринку будівельних послуг* – це будівельна діяльність (загальні будівельні роботи для зведення будівлі будь-якого призначення, складання і зведення будівлі з готових конструкцій і роботи по монтажу устаткування) та операції з об'єктами нерухомості (роботи,

передуючі будівництву, спеціальні будівельні роботи, роботи по зносу будівлі), з приводу яких виникає послуга як відносини.

*Суб'єкти європейського ринку будівельних послуг* – це учасники ринку, з одного боку, замовники – споживачі послуг (підприємства, громадські організації, місцева влада, уряди держав), з іншого – будівельні організації (різної організаційно-правової форми), які надають послуги з будівництва. Тобто *суб'єктами ЄРБП* є міжнародні компанії та банки, міжнародні асоціації транснаціональні і багатонаціональні компаній, країни та групи країн (ЄС).

Структура економічних і організаційно-правових відносин, що виникають у результаті об'єктно-суб'єктних взаємодій є досить складною. У табл. 1.7 наведені основні учасники створення будівельних послуг в контексті розуміння самого процесу будівництва.

На практиці часто спостерігаються, відхилення від загальної схеми. Наприклад, наявність генерального проектувальника і субпідрядних проектувальників характерно лише для великих будівництв.

Таблиця 1.7

### Учасники процесу створення будівельної послуги

№	Учасник	Характеристика
1	2	3
1	Генеральний підрядник	головний виконавець будівельних робіт, що формує склад виконавців нижчого ієрархічного рівня субпідрядників, провідний з ними грошові розрахунки, що приймає у них закінчені роботи. Найчастіше це велика будівельно-монтажна організація; субпідрядники - будівельні організації, які залучаються генеральним підрядником для виконання спеціальних видів робіт, наприклад, земляних, електромонтажних, сантехнічних, оздоблювальних і т.д.
2	Інвестор	особа або організація, яка фінансує будівництво. Як правило, інвестор не втручається в будівельні питання і всі права в розпорядженні грошовими коштами на це будівництво передаються замовнику.
3	Замовник	організація, яка формує склад генеральних виконавців, веде з ними грошові розрахунки, здійснює загальне керівництво будівництвом, організовує приймання закінчених об'єктів. Можливі ситуації, коли замовник одночасно є і інвестором, тобто будівництво ведеться за рахунок коштів самого замовника, отриманих ним, наприклад, в результаті попередньої комерційної діяльності (може бути і не пов'язаною з будівництвом).



Продовж. табл.1.7

1	2	3
4	Забудовник	власник земельної ділянки, на якому буде вестися будівництво. Можливі ситуації, коли забудовник може бути одночасно і замовником, і інвестором. Термін «забудовник» не є загальноприйнятим, і деякими фахівцями він розуміється як термін вільного користування, тобто «Забудовником» можуть іноді називати і замовника, і інвестора, і власника ділянки.
5	Генеральний проектувальник	головний виконавець проектних робіт, що виконує основну їх частину власними силами, а решту - силами залучених субпідрядних проектних організацій «проектувальників». Генеральний проектувальник зазвичай сам формує склад виконавців (проектувальників), веде з ними грошові розрахунки, приймає у них закінчені проектні роботи (по аналогії з будівельним генпідрядником). Найчастіше це велика проектна організація, спеціалізована на будь-якій формі будівництва (промислового, гідротехнічному, гідромеліоративному тощо).
6	Проектувальник (субпідрядний)	організація, залучена генеральним проектувальником для виконання тієї чи іншої частини проекту.
7	Дослідник	організація, залучена проектувальником (генеральним або субпідрядним), рідше безпосередньо замовником, для виконання інженерних вишукувань на території будівництва. Зазвичай вишукування виконують спеціалізовані (вишукувальні) організації, рідше вишукувальні відділи великих проектних організацій.

Джерело: складено автором

У більшості ж випадків, наприклад, при будівництві невеликих природоохоронних споруд, житлових будинків, невеликих промислових підприємств, немає необхідності у залучення кількох проектних організацій, достатньо тільки однієї. Іноді (для дрібних об'єктів) немає необхідності і в субпідрядників-будівельників - всі будівельні роботи виконує одна організація. Так в процесі будівництва проектні організації часто ведуть систематичний контроль за правильністю реалізації своїх проектів. Це називається «авторським наглядом» (іноді використовується термін «проектний супровід»). Авторський нагляд виконується на підставі спеціального договору з замовником, який вирішує питання про необхідність такого нагляду. Автор проекту, укладаючи такий договір, отримує право повного контролю будівельних робіт, але при цьому приймає на себе відповідальність за якість будівництва.

Для вирішення особливо складних технічних питань може залучатися наукова установа. Якщо таке залучення ведеться систематично, воно

іменується "науковим супроводом". Воно зазвичай оформляється безгрошовим договором або спеціальним протоколом. Грошові ж договори складаються в міру виникнення кожного конкретного завдання. При цьому оцінка структури процесу ускладнюється тим, що тут перемішуються реалізація будівельних послуг і реалізація кінцевої продукції - побудованих об'єктів. Якщо проаналізувати процес створення та реалізації будівельної продукції та формування її вартості можна оцінити всю комплексність даного процесу, який часто включає в себе ланки (учасників) та етапи, що виходять за рамки будівельної галузі (див. рис. 1.4).



**Рис. 1.4. Загальна схема формування вартості будівельної послуги**

Джерело: складено автором

Для того щоб зрозуміти специфіку європейського ринку будівельних послуг необхідно розглянути основні мотиви суб'єктів цього ринку – споживачів (замовників) та забудовників (виконавців будівельної послуги) (табл. 1.8).

1. Отримання прибутку. Основним мотивом забудовника при проведенні проектних, пошукових та монтажних-будівельних робіт полягає у отриманні прибутку внаслідок здійснення законної господарської діяльності. Підрядник виготовляє продукцію будівельного виробництва саме з метою її продажу та отримання на цій основі прибутку. Відсутність прибутку на основі ефективного господарювання не дозволить реалізувати також завдання досягнення високих техніко-економічних показників, оскільки відсутність обігових коштів не дозволяє оновлювати будівельну техніку та запроваджувати сучасні індустріальні методи у практику господарської діяльності, замовляти та запроваджувати результати сучасних науково-дослідних, дослідно-конструкторських та технологічних робіт.

*Таблиця 1.8*

**Основні економічні мотиви суб'єктів європейського ринку будівельних послуг**

<b>Мотив</b>	<b>Замовник</b>	<b>Забудовник</b>
Отримання прибутку		+
Підвищення конкурентоспроможності за рахунок використання нових технологій		+
Вихід на нові ринки		+
Інвестиції	+	
Підвищення якості соціальної інфраструктури	+	
Постійне вдосконалення стандартів якості	+	+

Джерело: складено автором

2. Підвищення конкурентоспроможності за рахунок використання нових технологій. Технічний стан та відповідність матеріально-технічної бази виробництва сучасному рівню розвитку технологій впливають на обсяги та якість продукції підприємств. Внаслідок її застосування у технологічних процесах, інноваційного розвитку виробництва, а також навіть під впливом факторів навколишнього природного середовища засоби виробництва зазнають фізичного та морального зносу, як наслідок втрачають свої початкові технічні характеристики та технологічні якості. У сучасних умовах господарювання власник для забезпечення конкурентоспроможності має

випереджальними темпами проводити реконструкцію виробництва, створювати умови для інтенсивних інвестицій, витримувати курс на динамічну структурну перебудову, швидко замінюючи застарілі технології новими, конкурентоздатними [75, с. 276].

3. Вихід на нові ринки. Європейський ринок є дуже привабливим для нових гравців у сфері будівельних послуг. Але це дуже специфічний ринок - кожна країна має свої нюанси, які необхідно розуміти. Тому найбільш простий спосіб виходу на ці ринки - пошук місцевого партнера який, по-перше, може надати свій статус юридичної особи, по-друге, захист від фінансових ризиків, по-третє, розуміння процедури участі в тендерах. У такому симбіозі виходить досить зручна комбінація для оптимальної співпраці компаній. Наприклад найбіл привабливим є ринок Польщі, оскільки сегмент нерухомості країни зараз активно розвивається. Зводяться інфраструктурні проекти - мости, автомобільні дороги та залізничні дороги, комерційна нерухомість тощо. У питаннях експорту будівельних матеріалів перевагою ринку є зручна логістика, недоліком - складність з сертифікацією, яка займає кілька місяців і вимагає певної кількості фінансових коштів. З проектуванням в Польщі можуть виникнути складності, оскільки не всі сертифікати проектувальників визнаються в країнах ЄС, тому необхідно проходити процедуру їх визнання. Для ведення повноцінного будівельного бізнесу в Польщі, необхідно створювати генпідрядну будівельну компанію, в штаті якої обов'язково має працювати кілька польських фахівців.

4. Інвестиції. Як вже зазначалося будівельне виробництво в системі будівельної галузі є основною ланкою інвестиційного циклу. Результати виконання будівельних послуг відносяться до такого фактору виробництва як промисловий капітал. Капітальне будівництво є одним з етапів здійснення інвестиційного процесу у формі капітальних вкладень. Суб'єкти господарювання мають зарахувати на свій баланс результати будівельних робіт та відшкодовує їх вартість шляхом проведення амортизаційних відрахувань.

5. Підвищення якості соціальної інфраструктури. На даний момент у більшості європейських країн одним із напрямків розвитку ринку будівельних послуг є реалізація відповідних проектів в рамках державно-правового партнерства. Воно спрямоване на будівництво та експлуатацію об'єктів муніципального житла в обмін на право забудови, будівництво (переобладнання) шкіл та лікарень в обмін на право комерційної забудови та розвитку сусідніх або інших земельних ділянок; будівництво нових комунальних мереж (водопровід, каналізація, тепло та електропостачання), будівництво та обслуговування автомагістралей, залізничних доріг тощо. Наприклад, за концесійної схемою відбувалося будівництво і експлуатація Євротунелю [23]. Державно-приватне партнерство набуло найбільшого розвитку в таких європейських країнах як Великобританія та Австралія, ФРН. Основними сферами співпраці держави та приватного бізнесу у Великобританії стали проекти зі спорудження лікарень, шкіл та об'єктів міського господарства. В таких країнах як Австрія, Бельгія, Данія, Австралія, Ірландія, Фінляндія, Іспанія, Португалія, Греція на першому місці за кількістю реалізованих проектів державно-правового партнерства знаходиться галузь, пов'язана з будівництвом та реконструкцією автодоріг.

6. Постійне вдосконалення стандартів якості. У Європейському Союзі ключовим пріоритетом економічної політики є створення відповідних умов для сталого розвитку, побудованого на збалансованому економічному зростанні, соціально орієнтованій економіці, забезпеченні зайнятості та добробуту населення без завдання шкоди майбутнім поколінням. Розвиток Європейського Союзу на найближчі роки визначено Стратегією «Європа 2020», прийняту за результатами Світового Економічного Форуму у 2010 році, де окреслено такі ключові пріоритети в забезпеченні розвитку: 1) швидке зростання економіки на основі знань та інновацій; 2) стале зростання на основі забезпечення високої ресурсної ефективності, «зеленої» конкурентоспроможної економіки; 3) інклюзивне зростання за рахунок сприяння економіці з високим рівнем зайнятості через соціальний і

територіальний зв'язок [103]. В контексті дисертаційного дослідження доцільно висвітлити питання щодо встановлених вимог до будівельних матеріалів та конструкцій на території ЄС. Зокрема 9 березня 2011 року Європейським парламентом та Радою був прийнятий Регламент (ЄС) No 305/2011, що встановлює гармонізовані умови для розміщення на ринку будівельних виробів та скасовує Директиву Ради 89/106/ЄЕС, який набув чинності 1 липня 2013 року. Зі змісту п. 2 Регламенту (ЄС) No 305/2011 слідує, що держави-члени ЄС в обов'язковому порядку повинні відобразити приписи вищевказаного Регламенту в національних стандартах на продукцію, національних технічних атестаціях та інших національних технічних умовах та положеннях, які стосуються будівельних виробів в протилежному випадку це може стати перешкодою для здійснення торгівлі будівельною продукцією в межах території ЄС.

Аналіз європейського ринку будівельних послуг також повинен бути спрямований на виявлення і вивчення ринкового попиту, потреб і вимог конкретних споживачів до продукту, що необхідно для обґрунтованої орієнтації науково-технічної і виробничо-збутової діяльності виробників на випуск конкурентоспроможних видів послуг з тим, щоб забезпечити ефективну діяльність економічних суб'єктів на даному ринку.

Однією з основних характеристик є кон'юнктура європейського ринку будівельних послуг, яка розвивається під впливом цілого спектра факторів, що викликають перманентні зміни попиту і динаміки конкурентного середовища в будівельній галузі. Причому останнім часом на ЄРБП починають впливати додаткові (соціально-культурні, правові, політичні) проблеми.

Так, будівельні послуги, з огляду на комплексність відносин в будівництві, є об'єкт регулювання безлічі норм національного та міжнародного права, оскільки вони тісно пов'язані з земельними, трудовими ресурсами, інвестиціями, питаннями екологічної стійкості та соціального розвитку. Крім звичайних підгалузей цивільного права будівництво

регулюється значною кількістю технічних норм, регламентів, стандартів, процедур, включаючи оформлення прав і дозволів на будівництво. У галузі діють і норми професійної та галузевого регулювання (договору підряду, субпідряду тощо).

У зв'язку з цим слід зазначити, що з огляду на складності нормативно-правового регулювання європейського ринку будівельних послуг, іноземні постачальники стикаються з багатьма іншими проблемами:

- На національному ринку будівельних послуг виникають додаткові бар'єри для іноземних постачальників послуг (наприклад, у сфері набуття прав на землю для іноземних резидентів);

- Незважаючи на те, що правила і вимоги для зарубіжних і національних постачальників, як правило, однакові, іноземні компанії можуть зазнавати труднощів, пов'язані з незвичними для них процедурами.

У зв'язку з цим доречно зазначити, що торгівля будівельними послугами ускладнюється через обмежень на переміщення трудових ресурсів через державні кордони, при цьому особливо гостро стоїть ця проблема при переміщенні висококваліфікованих кадрів, які часто важко замінити на місцевому (як правило, розвивається) ринку. Крім цього, обмеження на переміщення спеціалізованого обладнання та відповідних послуг і капіталів (наприклад, валютні обмеження) також збіднюють матеріальну базу і ускладнюють реалізацію великих інвестиційних проектів в зарубіжному будівництві. Нарешті, слід враховувати рівень бюрократизації в ряді країн, що розвиваються, що в вигляді існуючої практики обмежень і видачі численних дозволів на будівництво, також обмежує розвиток будівництва та ринку будівельних послуг.

Оскільки основним способом міжнародної торгівлі будівельними послугами є створення комерційної присутності за кордоном, то обмеження для іноземних інвесторів (наприклад, на участь в створенні місцевих компаній) і в цілому несприятливий режим для них можуть служити найбільш істотними ускладненнями для поступального розвитку

міжнародної торгівлі будівельними послугами.

При цьому слід зазначити, що обмеження на шляху розвитку міжнародної торгівлі будівельними послугами можуть бути як латентними (прихованими), так і яскраво вираженими. Прямі бар'єри (наприклад, дозвіл доступу іноземних інвесторів на національний ринок тільки в разі вичерпання місцевих ресурсів) зустрічаються в сучасній господарській практиці досить рідко. Це стосується і обмежень для іноземців на придбання земельних ділянок, що, безсумнівно, створює додаткові проблеми для іноземних забудовників і збільшує їх витрати.

Прикладом прихованих обмежень на ринку будівельних послуг є податкові бар'єри, так як різні податкові пільги часто використовуються країнами для стимулювання внутрішнього ринку та місцевих постачальників послуг. Такі заходи здатні негативно позначитися на розвитку конкуренції між іноземними та місцевими постачальниками послуг, а значить є обмеженням на шляху розвитку міжнародної торгівлі. Також до числа непрямих (прихованих обмежень) необхідно віднести вимоги передачі технології іноземними експортерами будівельних послуг або примусове ліцензування об'єктів інтелектуальної власності. Крім цього, прихованим бар'єром можуть служити і певні преференції місцевим виробникам послуг при проведенні конкурсів і торгів на отримання контракту на будівництво великого об'єкта, зокрема, що фінансується з державного бюджету.

Другим методологічним аспектом вивчення ринку будівельних послуг є аналіз особливості ціноутворення на сучасному етапі. У зарубіжній і вітчизняній практиці в ціну на продукції, як відомо, включаються собівартість, прибуток та інші витрати.

Однак ціноутворення на ринку будівельних послуг має ряд істотних особливостей, зокрема:

- Ціни на будівництво та реконструкцію здебільшого індивідуальні, що пов'язано з територіальним закріпленням будівельної продукції, урахуванням різних природно-кліматичних, містобудівних та інших умов зведення об'єктів



(тому вартість визначають на основі індивідуальних кошторисів);

- Висока матеріаломісткість робить необхідним ефективний моніторинг цін на матеріали і вибір найбільш прийнятних постачальників;

- Висока тривалість життєвого будівельного циклу ускладнює ціноутворення в будівництві і викликає необхідність своєчасного коригування та оптимізації цін з урахуванням термінів і ефекту реалізації конкретного проекту;

- Масштабна нормативна база ціноутворення найчастіше не має аналогів в інших галузях, оскільки при будівництві різних типів об'єктів використовуються різноманітні технології та матеріальні ресурси;

- Ціни на будівельні послуги залежать від впливу кліматичного чинника з урахуванням цілорічного виробництва будівельних робіт;

- В ціні необхідно враховувати додаткові витрати, які обумовлюють будівництво інфраструктури і комунікацій де зводяться об'єктів [26, с.18-22].

При будівництві об'єктів проблеми ціноутворення грають завжди принципову роль, оскільки ціна, запропонована підрядником, відображає загальну величини його потенційних витрат і складається з безлічі факторів, найочевиднішим з яких є оплата послуг персоналу. Вартість будівництва в європейських країнах тісно пов'язана з соціально-економічними та нормативними умовами, які суттєво відрізняються одна від одної.

Досить істотні відмінності є в цінах на будматеріали в окремих країнах (в найбільш розвинених країнах ЄС вони відрізняються в три-п'ять разів). Ціни, як правило, вище в розвинутих країнах, де використовуються матеріали з більш високим ступенем промислової обробки і більш високої якості.

Тому в ціні будівельної продукції відображені і її конструктивні особливості, вартість робочої сили, матеріалів і устаткування. Крім цих параметрів істотно впливає на вартість будівництва ціни на земельні ділянки під забудову. Природно, земля дорожче в тих країнах, де більше праці вкладено в її благоустрій попередниками.

Будівництво, як виробничий процес, притаманно три особливості, які визначають специфіку ціноутворення на продукцію галузі:

1. Індивідуальність об'єктів, що виявляється в орієнтації будівельних компаній на конкретні витрати і діючі нормативи витрат матеріалів і робочої сили. На практиці при виконанні робіт складається кошторис, тобто визначається структура і сума різних витрат на будівництво.

2. Широке використання в контрактах кожної ціни. Дана ціна розраховується за формулою (1.1), прийнятою в контракті, яка складається з двох частин. У першій частині формули - базова ціна (тобто тверда фіксована ціна). У другій частині відбивається співвідношення часток основних виробничих витрат, причому важливо враховувати саме ті витрати, за якими очікуються найбільш суттєві зміни в період виконання контракту. Даний вид цін широко застосовується при організації будівельних робіт на основі підряду. Формула цієї ціни буде мати вигляд:

$$P_1 = P_0 (A \frac{a_1}{a_0} + B \frac{b_1}{b_0} + C), \quad (1.1)$$

де  $P_1$  та  $P_0$  - розрахункова і базисна ціни на товар відповідно;

A - частка матеріальних витрат;

B - частка витрат на оплату праці;

C - фіксована частина ціни (в результаті сума A, B, C повинна дорівнювати одиниці);

$a_0$  - базисна ціна використовуваних у виробництві матеріалів;

$a_1$  - ціна на матеріали, як правило, є середньою за обумовлену в контракті частину терміну виконання контракту;

$b_0$  - базисна ставка оплати праці;

$b_1$  - ставка оплати праці, що розраховується таким же чином, як і у випадку з матеріалами [83, с. 68].

3. Орієнтація цін в будівництві на вже сформовані національні цінові, кредитні та валютно-фінансові умови, що веде до проблеми отримання

достовірної місцевої інформації про ціни, необхідної для розрахунку цін і виконання інших умов контракту.

У зарубіжній практиці розроблено кілька методичних підходів, метою яких є адекватне зіставлення собівартості будівництва в різних країнах, а не простий перерахунок вартісних показників за валютним курсом. Один з таких підходів полягає в застосуванні приватних паритетів купівельної спроможності (ПКС) національних валют стосовно будівництва. Основним недоліком такого підходу, однак, є те, що він не враховує відмінності якості робіт, забезпеченості будівельної галузі ресурсу і продуктивності праці в окремій країні. Тому не випадковий той факт, що міжнародні організації, що збирають статистичну інформацію для розрахунку індексів паритету купівельної спроможності в будівництві (Програма міжнародних зіставлень ООН - "International Comparison Program" ("ICP"), яку координує Світовим банком і Статистичною службою Європейського Союзу - "Eurostat" ), не публікують даних індексів на регулярній основі через серйозні сумнівів в їх надійності [123].

Розвитком методу паритетів купівельної спроможності є запропонований американськими фахівцями К. Уолшем і А. Сауни метод "кошика будівельних компонентів" (basket of construction components - БОСС), в дослідному порядку використовуваний в рамках Програми міжнародних зіставлень ООН. Згідно з ним, кожен будівельний компонент являє собою агрегатну одиницю виміру продукції будівництва (наприклад, залізобетонна колона або 100 кв. м. цементної штукатурки), яка може бути чітко розмежована як частина об'єкта капітального будівництва. Таким чином, будівельний компонент займає проміжне положення між окремим пунктом специфікації і завершеною будівельною послугою і представляє сукупність матеріальних (вартість будівельних і витратних матеріалів, а також витрати на експлуатацію обладнання) і трудових витрат [166].

До числа інших поширених методів відноситься використання стандартних будівельних об'єктів, для яких розроблені типові специфікації обсягу робіт і технічні умови. Вартість типового об'єкта в різних країнах і є підставою для висновку про відносну вартість будівництва в тій чи іншій країні. Такий підхід, зокрема, широко використовується Євростатом, Економічною і соціальною комісією ООН для Азіатсько-Тихоокеанського регіону, а також рядом консалтингових компаній [177, с. 2-4; 202].

Слід зазначити, що зіставлення вартісних показників будівництва в різних країнах має найважливіше практичне значення. Найважливішою особливістю капітального будівництва є збіг місць споживання і виробництва продукції, тому ціноутворення в даній галузі залежить від безліч місцевих умов, що впливають на обсяг витрат на зведення тих чи інших об'єктів.

До числа інших поширених методів відноситься використання стандартних будівельних об'єктів, для яких розроблені типові специфікації обсягу робіт і технічні умови. Вартість типового об'єкта в різних країнах і є підставою для висновку про відносну вартість будівництва в тій чи іншій країні. Такий підхід, зокрема, широко використовується Євростатом, Економічної і соціальної комісією ООН для Азіатсько-Тихоокеанського регіону, а також рядом консалтингових компаній [177; 202].

Використання типових специфікацій вважається досить трудомістким і витратним способом. Так, в практиці "EuroStat" типова специфікація складається з 10-20 розділів, що містять по 100 - 1000 позицій кожен [130, с. 9 -11]. Проте, на думку експертів, він забезпечує досить високу точність розрахунків, що робить його придатним в світовій практиці кошторисної справи. Так, щорічна публікація "International Construction Cost Survey" компанії "Gardiner & Theobald LLP", що включає дані про вартість 8 типових об'єктів житлового, комерційного та промислового будівництва в 36 країнах,

користується широкою світовою популярністю і частково передруковується провідними галузевими періодичними виданнями, зокрема "Engineering News-Record" (США) і "Building" (Великобританія). Звісно ж, що ці показники можуть бути корисними і українським інвесторам, забудовникам і підрядникам, які мають за мету вийти на міжнародний ринок будівельних послуг (див. Додаток В).

З точки зору методології даного дисертаційного дослідження важливе значення має такий показник як «собівартість будівництва», оскільки, з огляду на те, що різні суб'єкти світової економіки диференційовані між собою за такими різними макроекономічними показниками (ВВП на душу населення, середній рівень оплати праці в економіці тощо), то, очевидно, витрати на зведення тих чи інших об'єктів в різних країнах також будуть істотно відрізнятися як по абсолютній величині, так і по своїй структурі. Є міжнародні дослідження [178, с. 2], які підтверджують, ряд новітніх тенденцій розвитку будівельної галузі в зарубіжних країнах. Так найбільш результативним на нашу думку є методологічний підхід міжнародного зіставлення агентства «ЕС Harris» [179, с. 3-14], який полягає в зіставленні витрат на будівництво в 47 країнах світу. Закупівлі також можуть чинити істотний вплив на витрати. Витрати на оплату праці, а також використання імпортного обладнання, разом з тим, залишаються одними з ключових факторів формування витрат. У даній методології систематизовані відомості по 21 різним типам будівництва, покриваючи всі його сектора. Так, наприклад, по-перше, найвищі витрати в будівництві характерні для Данії, Швейцарії та Гонконгу. По-друге, показовим є приклад Японії, де протягом вже декількох років характерні все менші витратами, ніж в США, що пов'язано з тривалою девальвацією японської ієни. У свою чергу, країною-лідером по найменшим витратам в будівництві є Індія, де цей показник оцінюється менш, ніж 35% від рівня Великобританії.

Наступний методологічний аспект, на якому необхідно акцентувати увагу в ході цього дослідження - це врахування специфіки послуг як об'єкта

міжнародної торгівлі. У Генеральній угоді про торгівлю послугами (ГАТС) виділено чотири моделі міжнародної торгівлі послугами: транскордонна поставка (реалізація послуг з території на територію іншої країни); споживання за кордоном (придбання послуг споживачем в країні-виробнику, наприклад, готельні та туристичні послуги); комерційна присутність (постачальник послуг однієї країни забезпечує комерційної присутності на території іншої країни, де повинні надаватися і споживатися послугами; мова йде про створення підрозділів ТНК за кордоном; будівельними послуги є яскравим прикладом даної моделі міжнародної торгівлі послугами); переміщення фізичних осіб (мова йде про, наприклад, надання освітніх послуг) [217, с. 3]. Для будівельних послуг найбільш характерними є третя і четверта модель поставки.

При цьому, з урахуванням аналізу даних, всі країни за рівнем витрат в будівництві можна розгрупувати на кілька груп (табл. 1.9).

*Таблиця 1.9*

#### **Угруповання європейських країн за рівнем витрат в будівництві**

N	Група	Кількість країн	Країни
1.	<50*	10	Марокко, Болгарія, Боснія і Герцеговина, Румунія
2.	51-60	7	Македонія, Португалія, Чехія, Сербія, Хорватія, Польща, Угорщина
3.	61-80	11	Іспанія, Греція, Україна, Словенія, Словак
4.	81-100	6	Литва, Естонія, Латвія, Нідерланди, Італія, Великобританія
5.	101- 120	6	Німеччина, Австрія, Бельгія, Франція
6.	>121		Швеція, Данія, Швейцарія

Примітка: \* проведена розбивка на кластери в залежності від рівня витрат, які в даному випадку становлять менш 50% від рівня Великобританії тощо.

Джерело: складено за [131, с. 14]

Важливе значення приймає кількісна та статистична оцінка міжнародної торгівлі послугами, яка, на відміну від торгівлі товарами, утруднена через відсутність єдиного визначення «послуги». Слід враховувати, що статистична оцінка експорту та імпорту товарів проводиться за фактом їх фізичного переміщення через митні кордони на основі кодів

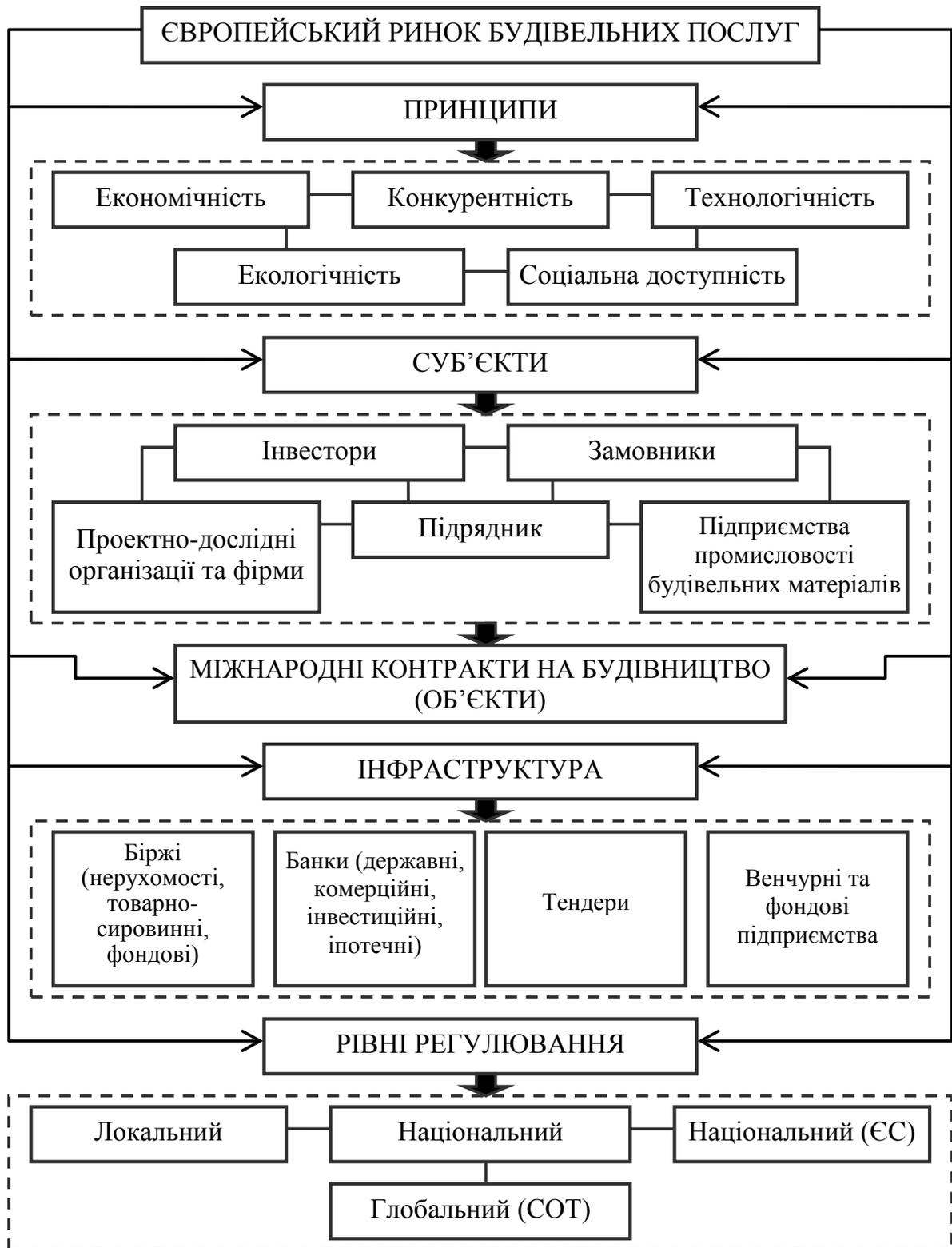
товарної номенклатури зовнішньоекономічної діяльності, що дозволяє точно ідентифікувати відомості про товар.

Не випадково в цьому зв'язку, що в міжнародній торгівлі послугами єдиний підхід до оцінки кількісних і вартісних показників торгівлі по суті відсутній. Крім того, розрізняються і підходи різних організацій до оцінки того, що є міжнародною торгівлею послугами. МВФ відносить до неї лише транскордонну поставку послуг, постачання шляхом переміщення споживачів в країну постачальника і поставку шляхом пересування постачальника послуги в зарубіжну країну для надання послуги.

Більшість будівельних послуг на світовому ринку реалізується на основі комерційної присутності в країні, де вони споживаються, що відразу виводить величезний обсяг даних послуг з-під статистичної оцінки сукупного обсягу міжнародної торгівлі послугами.

Крім іншого, зведення великих будівельних об'єктів за кордоном часто пов'язане з наданням великого числа інших супутніх видів послуг, які по суті до будівельних послуг не належить. Йдеться про зведення об'єктів «під ключ», коли будівельні послуги пов'язані з інжиніринговими, технічними, консультаційними, фінансовими послугами, трансфертом технологій, торгівлі обладнанням і будівельними матеріалами. Дана комплексність також ускладнює і часто навіть робить неможливим конкретну кількісну і вартісну оцінку поставки послуг.

Підсумовуючі проведенний аналіз європейського ринку будівельних послуг можна визначити концептуальну модель останнього, яка дозволяє комплексно та в будь-який період часу оцінювати динамічні зрушення в обсягах, характері та географії торгівлі будівельними контрактами, а також в умовах невизначеності та на варіантній (сценарній) основі передбачати наслідки розширення цього ринку за рахунок вхолження нових країн-учасниць (рис. 1.5)



**Рис.1.5. Концептуальний підхід до формування моделі європейського ринку будівельних послуг**

Джерело: розроблено автором



Враховуючі те що об'єктом нашого дослідження є європейський ринок будівельних послуг, для обґрунтування пріоритетів державної стратегії щодо торгівлі будівельними послугами на європейському ринку пропонуємо використовувати в якості статистичної бази переліку показників, що враховує галузевий, макроекономічний та інституційний блоки:

**1. Вартість будівництва нових будівель (%).** Показник який відображає рівень витрат які несе забудовник у процесі будівництва. Цей показник включає в себе вартість робочої сили, матеріалів, обладнання ті інші накладні витрати.

**2. Інститути (показник від "1" до "7").** Інституційне середовище визначає стан та ефективність діяльності правових та адміністративних структур, в рамках яких підприємства і уряд взаємодіють один з одним для створення. Урядові стосунки до ринків та ефективність її діяльності також є дуже важливими: надмірна бюрократія і тяганина, зарегульованість відносин, корупція, нечесність у відносинах з державними контрактами, відсутність прозорості і надійності, нездатність надати відповідні послуги для бізнес-сектора і політична залежність судової системи приводять до значних економічних витрат для підприємств і уповільнює процес економічного розвитку.

**3. Інфраструктура (показник від "1" до "7").** Велика і ефективна інфраструктура має вирішальне значення для забезпечення ефективного функціонування економіки, оскільки це є важливим фактором у визначенні місця розташування економічної діяльності та видів діяльності або секторів, які можуть розвиватися в межах однієї країни. Добре розвинена інфраструктура знижує вплив відстані між регіонами, що інтегрує національний ринок і з'єднує його з низькими витратами на ринках інших країн і регіонів. Ефективні способи транспорту, в тому числі якості доріг, залізниць, портів і повітряного транспорту, дозволяють підприємцям отримати свої товари і послуги на ринок в безпечної та своєчасно, а також полегшити пересування робітників найбільш відповідних робочих місць.

**4. Макроекономічне середовище (показник від "1" до "7").** Стабільність макроекономічного середовища важлива для бізнесу, а макроекономічна плутанина завдає певної шкоди економіці країни. Уряд не може надавати послуги ефективно, якщо він повинен зробити високі відсотки виплат по минулим боргам. Запуск бюджетного дефіциту обмежує майбутню здатність уряду реагувати на бізнес цикли. Фірми не можуть ефективно працювати, коли не контролюються темпи інфляції. В цілому, економіка не може рости на стійкій основі, якщо макро середовище не є стабільним.

**5. Вища освіта та професійна підготовка (показник від "1" до "7").** Якість вищої освіти і підготовки має вирішальне значення для економік, які хочуть рухатися вгору по ланцюжку створення вартості за рамки простих виробничих процесів і продуктів. Зокрема, сьогодні процес глобалізації економік вимагає, щоб країни розвивали дуже добре освічених працівників, які здатні виконувати складні завдання і швидко адаптуватися до мінливих умов і мінливих потреб системи виробництва.

**6. Ефективність ринку праці (показник від "1" до "7").** Ефективність і гнучкість ринку праці мають вирішальне значення для забезпечення того, щоб робітники були віднесені до найбільш ефективного їх використання в народному господарстві та стимулювати їх, для того щоб вони направляли свої найкращі зусилля у процесі праці. Тому ринки праці повинні мати гнучкість щодо перенесення робочих від однієї економічної активності на іншу і при мінімальних витратах ресурсів та часу, і забезпечити можливість коливань заробітної плати без особливого соціального потрясіння.

**7. Розвиток фінансового ринку (показник від "1" до "7").** Ефективний фінансовий сектор виділяє ресурси, збережені громадянами тієї чи іншої країни, а також іноземними інвесторами, для їх найбільш продуктивного використання. Банк направляє ресурси в ті підприємницькі або інвестиційні проекти які показують найвищий рівень рентабельності. Приваблива та стабільна економіка вимагає складних фінансових ринків, які можуть зробити капітал для інвестицій у приватний сектор з таких джерел, як кредити від

банківського сектора, добре регульованих бірж цінних паперів, венчурного капіталу та інших фінансових продуктів.

**8. Технологічна готовність (показник від "1" до "7").** У сучасному глобалізованому світі, технології набувають все більш важливе значення для роботи підприємств та їх процвітання. Технологічна готовність вимірює спритність, з якою економіка приймає існуючі технології для підвищення продуктивності своїх галузей промисловості, його здатності повною мірою використовувати інформаційні та комунікаційні технології в повсякденній діяльності і виробничих процесів для підвищення ефективності роботи і створення сприятливих інновацій.

**9. Розмір ринку (показник від "1" до "7").** Впливає на продуктивність, так як великі ринки дозволяють компаніям використовувати економію за рахунок ефекту масштабу. Традиційно, ринки, доступні для компаній були обмежені національними кордонами. В епоху глобалізації міжнародні ринки стали заміною для внутрішніх ринків, особливо для невеликих країн.

**10. Ділова активність ринку (показник від "1" до "7").** Не існує ніяких сумнівів в тому, що складні методи ведення бізнесу сприяють підвищенню ефективності у виробництві товарів і послуг. Ділова активність стосується двох елементів, які нерозривно пов'язані між собою: якість спільних бізнес-мереж країни і якості операцій і стратегій окремих фірм.

**11. Інновації (показник від "1" до "7").** Здатність країни винаходити та використовувати нові наукові або технологічні знання та обладнання.

**12. Обсяг вироблених послуг в будівництві (%).** Виробництво в будівництві показує потужність і активність будівельного сектора. Він вимірює зміни в обсязі виробництва на щомісячній основі. Будівництво включає в себе промислового житлового і цивільного будівництва. Міжнародні операції з будівельними послугами - імпорт (млрд. євро).

**13. Міжнародні операції в будівельних послугах - експорт (млрд. євро).**

**14. Загальний об'єм послуг - експорт (млрд. євро).**

**15. Загальний об'єм послуг - імпорт млн. (млрд. євро).**

**16. Сума всіх продажів товарів і послуг в грошовому еквівалентне млрд. євро.**

**17. Кількість підприємств, що функціонують в будівельній галузі (штук).** Кількість підприємств які так чи інакше мають відношення до будівельного сектору на період оцінювального року.

**18. Додану вартість в будівництві за рік (млрд. євро).** Вартість яка створюється у процесі виробництва.

Але поряд з цим вважаємо за необхідне також враховувати інноваційну складову будівельних послуг. Вище вже зазначалось, що концепція зеленого будівництва ” яка враховує вимоги сучасного суспільства базується перш за все на використанні інноваційних технологій. Це підтверджує те що загально визнаним в міжнародній практиці механізмом, який забезпечує розвиток і функціонування економіки знань, її базової інституційної основою є існуюча в країні інноваційна система, під якою можна розуміти організаційну єдність організацій (приватних, державних, громадських), способів і методів їх взаємодії, в рамках якої реалізуються процеси створення, зберігання, поширення і відтворення технологій і науково-технічних знань. На рівні цієї системи формуються такі взаємовідносини промисловості, науки і суспільства, коли інновації є основою розвитку економіки, а потреби інноваційного розвитку переважно визначають ключові напрямки розвитку наукової діяльності в країні.

## **Висновки до розділу 1**

1. В результаті проведеного дослідження еволюції теорій міжнародної торгівлі послугами в умовах глобалізації визначено, що науковий аналіз зазначеного процесу став здійснюватися тільки з другої половини 1980-х рр. У той же час єдиної теорії торгівлі послугами, що пояснює спеціалізацію країн у виробництві послуг, ще не розроблено і незважаючи на загальне розуміння

терміну «послуги» ні теоретичні роботи, ні міжнародно-правові акти не дають його вичерпного визначення як абстрактної категорії у контексті розвитку міжнародної торгівлі. Визначено, що інтерес до міжнародної торгівлі послугами був спричинений розвитком такої суспільно-економічної формації як постіндустріальне суспільство, в якому під впливом закону зростаючих потреб послуги починають відігравати центральну роль у забезпеченні конкурентоспроможності економіки держав, зростанні інвестицій і збільшення обсягів міжнародної торгівлі, набувають все більшого значення в соціальному житті країн, підвищуючи рівень добробуту народу, вирішуючи проблему працевлаштування працівників, які вибувають зі сфери матеріального виробництва.

2. В результаті проведеного дослідження сутності будівельних послуг як об'єкта міжнародної торгівлі можна сформулювати авторське бачення даної категорії, а саме це вид економічної діяльності, який одночасно є об'єктом торгівлі, пов'язаний з інвестиційними ресурсами, з одного боку, і з матеріальним результатом будівельних послуг і торгівлею цими результатами (нерухомістю), з іншого боку. Будівельна послуга як об'єкт торгівлі може бути охарактеризована як нематеріальний, незберігаємий, нерухомий «товар», який споживається в момент його виробництва, відрізняється неоднорідністю, і поставка якого не супроводжується переходом права власності. Специфіка послуг як об'єкта міжнародної торгівлі проявляється в тому, що темп зростання їх експорту активно стимулюються їх імпортом, що забезпечується різноманітністю способів поставки послуг.

3. Будівельні послуги як об'єкт міжнародної торгівлі мають специфічні сутнісні характеристики, які не притаманні жодній іншій галузі економіки, що обумовлено тісним зв'язком будівельних послуг з результатом їх надання. Будівельні послуги мають властивості невідчутності, нерухомості, неоднорідності, неможливість зберігання або складування; їх поставка не супроводжується переходом права власності. На сьогодні світовий ринок будівельних послуг як галузевий ринок поки що не являє собою органічної

системи, він тільки розвивається в напрямі цілісності, перебуває у фазі становлення. Про це свідчать такі процеси і явища, як значні відмінності в тарифах на однакові види послуг, відсутність універсальних інструментів і принципів, а також єдиної загальноприйнятої класифікації послуг, як це існує щодо товарної торгівлі (гармонізована система опису та кодування товарів). Визначено, що у багатьох секторах ринку послуг, зокрема, в будівельному секторі, імпорту послуг на основі комерційної присутності в подальшому сприяє нарощуванню їх експорту, оскільки філії іноземних ТНК (імпортери послуг) або дочірні компанії самі починають експорт послуг за кордон.

4. Трансформація світового ринку будівельних послуг в останні роки була обумовлена як загальноекономічними факторами (наприклад, високі темпи зростання в ряді країн, що розвиваються) так і спеціальними факторами (зростання потреб оновлення інфраструктури розвинених країн, проведення масштабної приватизації в ряді європейських країн). При цьому в еволюції світового ринку будівельних послуг відзначено два основних етапи, перший з яких (1970-1980-ті рр.) був пов'язаний з масштабним зростанням будівництва в країнах Близького і Середнього Сходу, а другий (2000-2008 рр.) з активною інтеграцією великих країн, що розвиваються (Китаю і Індія) в світовий ринок будівельних послуг, яка відбувалася на основі зростаючих потреб в будівництві з боку зазначених країн.

5. На основі визначення суб'єктно-об'єктних відносин на європейському ринку будівельних послуг було обґрунтовано основні економічні мотиви учасників ринку (отримання прибутку, підвищення конкурентоспроможності за рахунок використання нових технологій, вихід на нові ринки, інвестиції, підвищення якості соціальної інфраструктури, постійне вдосконалення стандартів якості), а також на базі з'ясування специфіки попиту та пропозиції будівельних послуг в країнах Європи було сформовано концептуальну модель європейського ринку будівельних послуг. Запропоновано для обґрунтування пріоритетів державної стратегії щодо торгівлі будівельними послугами на європейському ринку використовувати в

якості статистичної бази перелік показників що враховує галузевий, макроекономічний та інституційний блоки розвитку ринку.

б. Дослідження методологічних основ аналізу європейського ринку будівельних послуг дозволило отримати такі висновки:

– кон'юнктура розвивається під впливом цілого спектру факторів, що викликають перманентні зміни попиту і динаміки конкурентного середовища в будівельній галузі. Причому в умовах глобалізації на ринок оказують все більший вплив додаткові (соціально-культурні, правові, політичні) проблеми в суспільстві;

– специфіку ціноутворення в галузі визначають такі ключові особливості будівництва, як: індивідуальність об'єктів, широке використання в контрактах ковзних цін і орієнтація ціноутворення на місцеві валютно-фінансові, цінові та кредитні умови, що ускладнює процес ціноутворення на даному ринку;

– при аналізі ринку необхідно врахування специфіки послуг як об'єкта міжнародної торгівлі, так більшість будівельних послуг реалізується на основі комерційної присутності в країні, де вони споживаються, що відразу виводить величезний обсяг даних послуг з-під статистичної оцінки сукупного обсягу міжнародної торгівлі послугами;

– основним проявом сучасної трансформації європейського ринку будівельних послуг є розвиток концепції «сталого (зеленого) будівництва», в основі якого лежить будівництво будівель і споруд з мінімальним навантаженням на навколишнє середовище.

Висновки та результати дисертаційного дослідження, наведені у розділі, опубліковані в наукових працях автора [11; 2; 13; 9; 7; 12].

## РОЗДІЛ 2

### АНАЛІЗ РОЗВИТКУ РИНКУ БУДІВЕЛЬНИХ ПОСЛУГ В ЄВРОПЕЙСЬКОМУ СОЮЗІ

#### 2.1. Специфіка європейського сегменту міжнародного ринку будівельних послуг

Динаміка торгівлі послугами визначається декількома важливими економічними передумовами. Науково-технічний прогрес - один їх основних факторів, що визначають роль сектора послуг в міжнародній торгівлі. Принципове значення має такий результат застосування нових технологій, як “делокалізація” виробництва послуг, в результаті чого багато послуги відриваються від національного ґрунту, набувають здатність брати участь в торгових угодах на зовнішніх ринках. На цій основі вбудовуються в систему зовнішньоекономічних зв'язків не тільки телекомунікаційні, фінансові, ділові та професійні послуги, але і такі раніше немобільні види діяльності, як освіта, медицина, культура тощо.

Нарешті, зросла роль виробничих послуг (тобто послуг, які використовуються в якості ресурсів виробництва) та послуг з виробництва основної продукції. До цієї категорії відносяться такі послуги як будівництво, підготовка техніко-економічного обґрунтування виробництва, дослідження ринку, обслуговування обчислювальної техніки, консультування в галузі управління, юридичне обслуговування.

В цілому світовий ринок будівельних послуг в сучасних рисах був сформований до кінця 1950-х рр., оскільки під час Другої світової війни і перші повоєнні час на будівельні послуги на світовому ринку були представлені лише контрактами компаній США в країнах Британської співдружності на будівництво військових об'єктів, що фінансуються за



рахунок державного кредиту США [101]. Потужний розвиток світового ринку будівельних послуг було обумовлено падінням колоніальної системи, коли країнами Азії та Африки були зроблені масштабні програми соціально-економічного розвитку, що включають будівництво об'єктів інфраструктури і підприємств добувної промисловості. Далі, з розробкою нафтових родовищ в країнах Перської затоки і підвищенням національних доходів цих країн в них почали інтенсивне будівництво об'єктів дорожньо-транспортної і соціальної інфраструктури. Однак справжній будівельний бум почався в 70-і роки в зв'язку з чотириразовим стрибком цін на нафту і утворенням у близькосхідних держав безпрецедентних валютних накопичень. Основна частина яких прямувала на реалізацію амбітних програм розвитку нових галузей, будівництва доріг, портів, аеродромів, об'єктів соціальної інфраструктури. До кінця 70-х років обсяг будівельних робіт в країнах Близького і Середнього Сходу досяг 150 млрд. дол. (в цінах 1982 г.) [149], що було можна порівняти з об'ємом робіт на території США і Японії, разом узятих. Цей величезний ринок виявився повністю відкритим для міжнародних підрядників в зв'язку з майже повною відсутністю в регіоні власної будівельної бази.

Одночасно слід зазначити, що реалізація програм соціально-економічного розвитку в країнах Азії і Африки та розвиток будівництва в країнах Близького Сходу збіглися з часом зі структурними змінами і перебудовою економік розвинених країн, що призвело до згорання в них масштабних будівельних проектів. Потенційні можливості отримання вигідних зарубіжних контрактів втягнули в орбіту експортної діяльності підрядні фірми тих країн, які раніше не входили на міжнародний ринок - Японії і нових індустріальних держав, перш за все Південної Кореї і Туреччині так як в останні роки на частку турецьких фірм доводилося 2 - 3% світового експорту будівельних послуг.

Проте, середина 1980-х рр. на світовому ринку будівельних послуг характеризується зміною кон'юнктури, пов'язаної як з різким падінням

світових цін на вуглеводневу сировину, так і з відповідним зменшенням інвестиційного попиту нафтовидобувних країн, а також із закінченням реалізації ряду інвестиційних програм і появою власних великих будівельних компаній в країнах, що розвиваються. Наслідки таких структурних зрушень відчувалися ще протягом десятиліття, до середини 1990-х рр., протягом яких експорт будівельних послуг залишався на відносно стабільному рівні, хоча вже на даному етапі слід відзначити нерівномірність регіональних потоків міжнародної торгівлі будівельними послугами. Так, частка країн Європи в світовому імпорті будівельних послуг знизилася, а США - зросла. Особливо швидко зростав імпорт послуг до країн Азії, що спостерігалось до кризи 1997-1998 рр., а потім пішло його скорочення [136].

З початку 2000-х рр., до глобальної фінансово-економічної кризи 2008-2009 рр., для світового будівництва був характерний новий підйом, пов'язаний зі значним пожвавленням загальної кон'юнктури і істотним зростанням світових цін на нафту, а також зі зміцненням ролі у світовій економіці, що розвиваються (насамперед, азійських) країн. Криза, що вибухнула в середині 2008 р, істотно скоротив приплив замовлень на будівельні послуги по всьому світу. У США і Великобританії, наприклад, кількість початих об'єктів житлового будівництва знизилася в 2008 р відповідно на 33 і 37%. В Європі відбулося скорочення обсягів будівельних робіт на 3% в 2008 р і навіть такий невисокий темп зниження не мав аналога за останні двадцять років. В цілому, спад кількості світового ринку будівельних послуг оцінюється експертами на 3% в 2008 р і на 5% в 2009 р. [117]. На думку експертів консалтингової компанії «IHS Global Insight», ємність світового ринку будівельних послуг скоротилася на 1,8% в 2008 р і на 3,7% в 2009 р (до 5,6 трлн. дол.), що є безпрецедентним явищем за останні 20 років. Спад охопив усі регіони світу, крім Азії, де в 2009 р зростання склало 2,6% [232]. Особливо помітним спад був у країнах Перської затоки (близько 60% в 2008 р) [220]. У 2009 р. ситуація з реалізацією великих інвестиційно-будівельних проектів ще більше погіршилася - зазначалося

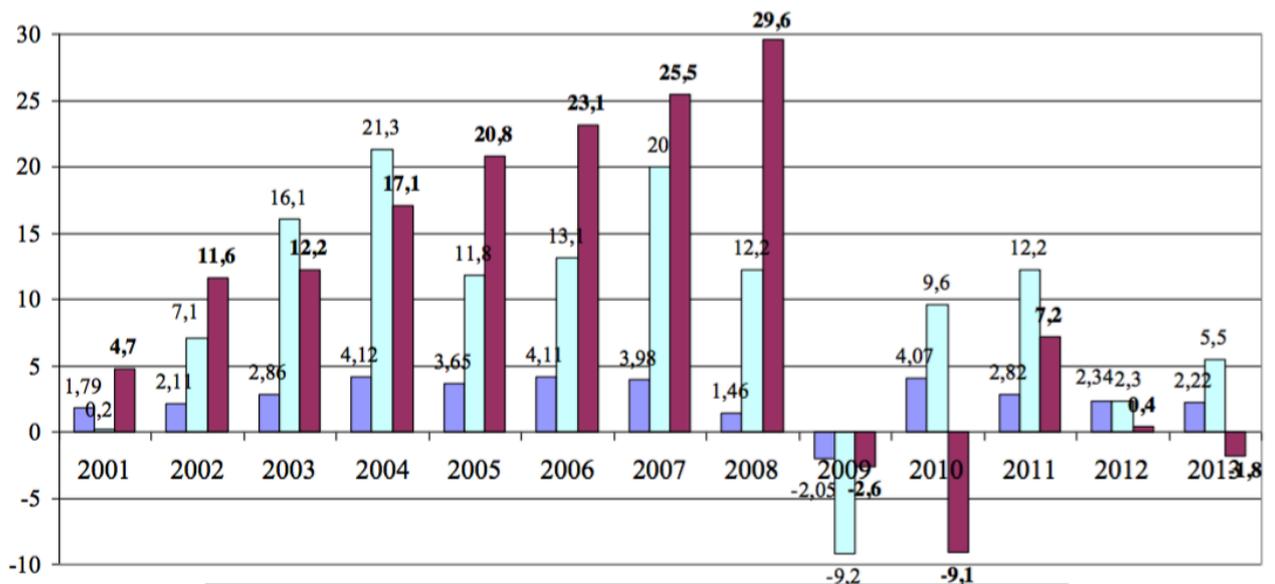
масове «заморожування» ряду об'єктів, падіння попиту на інжинірингові послуги, перерозподіл активів між ринковими гравцями, посилення конкуренції між гравцями і, як наслідок, різке скорочення кількості світового ринку будівельних послуг. Слід додати, що протягом 2001-2008 рр. світовий експорт будівельних послуг зростав випереджальними темпами в порівнянні зі світовим ВВП, причому даний ринок поступово «розігривали» і середньорічні темпи приросту світового експорту зросли з 4,7% в 2001 році до 29,6% в 2008 р.

Ринок будівельних послуг зростає з певним лагом в порівнянні до ВВП: коли темпи зростання в 2008 р вже знизилися, експорт будівельних послуг все ще продовжував зростати, що відображає специфіку даного ринку.

Необхідно також вказати і на те, що в період кризи темпи зниження експорту будівельних послуг також «випереджали» темпи зниження ВВП, тобто часовий лаг в галузі проявився в тому, що в 2009 р зниження експорту послуг і світового ВВП було приблизно однакові (2 і 2,6% відповідно), проте, якщо в 2010 р світовий ВВП демонстрував зростання на рівні 4,6%, то експорт послуг посилив своє зниження в порівнянні з 2009 р до 9,1%.

Автор вважає, що така динаміка пов'язана з тим, що в умовах післякризового відновлення економіки в цілому будівельні компанії неохоче відновлюють свою діяльність на зарубіжних ринках, тобто багато будівельні проекти «заморожуються», а крім цього в період кризи різко падає і довго відновлюється попит на інжинірингові послуги, відбувається перерозподіл активів між основними гравцями на ринку і конкуренція між ними наростає - все це відбивається на кількості світового ринку будівельних послуг в сторону її зменшення .

Ця теза підтверджується динамікою експорту будівельних послуг в світі, яка в післякризові роки (2010-2013 рр.) Характеризується вкрай низькими темпами зростання в порівнянні з докризовим періодом (рис. 2.1).



■ світовий ВВП □ світової експорт послуг ■ світовий експорт будівельних послуг

**Рис. 2.1. Темпи приросту світового ВВП і світового експорту будівельних послуг в 2001-2013 рр.,% до попереднього року**

Джерело: розраховано за [225]

В цілому ж сфера загальних послуг відновлюється набагато швидше, ніж ринок будівельних послуг, оскільки в структурі світового третинного сектору є швидкозростаючі ринки, споживчий попит на які відносно стабільний завжди, в тому числі і в кризові періоди (мова йде, наприклад, про телекомунікаційних або інформаційних послуги).

В даний час частка світового експорту будівельних послуг в сукупному обсязі інвестицій в будівництво в світі знаходиться на рівні 4-5%, що свідчить про лише початковій стадії глобалізації світової будівельної галузі [98]. Серед найбільших міжнародних підрядників в даний час чисельно і за основними вартісними показниками (експортна виручка і приплив зарубіжних замовлень) домінуюче становище займають компанії промислово розвинених країн, хоча в останні 15 - 20 років помітно збільшилася питома вага компаній з країн, що розвиваються, в першу чергу КНР (зайняла за підсумками 2008 р 11% світового підрядного ринку). В даний час на частку фірм із країн припадає близько 1/3 з 225 найбільших міжнародних

підрядників.

При аналізі тенденцій в групі фірм з промислово розвинених країн слід зазначити посилення позиції європейських підрядних компаній (їх частка на світовому підрядному ринку, за даними американського тижневика "Engineering News-Record", зросла з 49% в 1997 р до 55% в 2005 р .) при зниженні частки Японії (з 19% до 6% відповідно) і США (з 18% до 13%) [219].

Лідерство на світовому ринку будівельних послуг зі значним відривом традиційно утримують американські підрядні фірми, наступні чотири місця ділять між собою фірми Франції, Великобританії, Японії та Італії). Позиції американських фірм найбільш сильні в Канаді, Західній Європі, на Близькому і Середньому Сході, японських - в Азії (в 2006 р на частку країн континенту довелося понад 40% припливу зарубіжних замовлень японським підрядникам [221]), західноєвропейських - в Африці, США і Латинській Америці.

В останні 20 - 25 років певні позиції на міжнародному ринку будівельних послуг завоювали підрядники з країн, що розвиваються - Південної Кореї, Туреччини, Бразилії, Індонезії, Мексики, Філіппін. Підрядні компанії з країн, що розвиваються в останні 15-20 років все активніше вступають в коопераційні відносини з фірмами з промислово розвинених країн при реалізації конкретних інвестиційних проектів. На думку експертів ЮНКТАД, технологічна кооперація з партнерами з розвинених країн дозволяє підрядникам з країн, що розвиваються скоротити організаційні та транзакційні витрати, сприяє міжнародній передачі технологій і вдосконалення практики маркетингу та управління. Розширюється і міжнародна кооперація між підрядними компаніями з країн, що розвиваються, зокрема в формі створення спільних підприємств, консорціумів для участі в торгах і інвестиційних угодах про спільне проектне фінансування. Так, малайзійські компанії активно співпрацюють з фірмами з Республіки Корея, Індії, Тайваню і Сінгапуру в будівництві об'єктів

інфраструктури; одним з найбільш наочних прикладів є Малайзійський-корецьке співробітництво в спорудженні моста Пенанг довжиною 13,5 км в Малайзії [185, с. 6-7].

Але незважаючи на це ринки будівельних послуг розвинених країн продовжують все ж грати істотну роль в світовій економіці, і такий висновок було отримано не виходячи з обсягів експорту та ролі цих країн у світовому будівництві, а з урахуванням значущості галузі в національній економіці, з урахуванням розвиненості самої галузі. Так, класичним прикладом є ринок будівельних послуг Великобританії, який забезпечує 6,7% доданої вартості національної економіки (в 2013 р.) і 10% зайнятості (близько 2,9 млн. люд.) [165]. Очевидно, що в середньостроковій перспективі кон'юнктура ринку будівельних послуг даної країни буде розвиватися під впливом таких чинників, як: глобалізація світової економіки, демографічні зміни, зростаючий попит на екологічно безпечне будівництво, зростаюча значущість застосування новітніх технологій в галузі і зростання попиту з боку економік, що розвиваються (головним чином, Китаю і Бразилії). Разом з тим, Великобританія має низку конкурентних переваг, що вдало позиціонує її на світовому ринку будівельних послуг. До них автор відносить: високу репутацію країни в світі в сфері надання будівельних послуг; застосування унікальних будівельних технологій (наприклад, технологія BIM - Building Information Modelling, заснована на управлінні життєвим циклом об'єкта і передбачає збір та повну обробку всієї інформації (архітектурної, технологічної тощо) про будівлю в ході проекту з усіма її взаємозалежностями, при цьому будівлю і супутні йому об'єкти розглядаються як єдиний об'єкт [215]); наявність відносно найбільшого (в порівнянні з країнами «Великої сімки» та країнами БРІКС) числа патентів на будівництво.

Вважаємо, що основними факторами розвитку будівельної галузі Великобританії в перспективі повинні з'явитися:

- вдосконалення структури трудових ресурсів галузі на основі все

більш повного використання висококваліфікованого персоналу;

- забезпечення доступу до фінансування і укладання контрактів на будівництво для малих і середніх підприємств;

- підвищення рівня витрат на наукові дослідження і розробки в будівельних організаціях країни;

- подальший розвиток ланцюгів поставок в будівельній галузі.

З точки зору географічної структури споживання основних сегментом міжнародного ринку будівельних послуг є ринки країн, що розвиваються, на частку яких у 2000-х роках доводилося, за різними оцінками, від 70 до 80% світового імпорту будівельних послуг [164]. Особливо велика питома вага країн, що розвиваються в зарубіжному будівництві об'єктів інфраструктури (понад 85%), в той же час більше половини імпортного попиту на СУ в промислово розвинених країнах припадає на частку робіт по ремонту та реконструкції [185, с. 7].

Характерно, що у країн зі слаборозвиненою інфраструктурою частка будівельних послуг в сукупному імпорті послуг, як правило, значно вище, ніж у нових індустріальних держав. Так, в 2005 - 2007 рр. цей показник у Анголи становив 19 - 20%, у Ефіопії - 10 - 15% проти 1-2% у Тайваню, 1% у Таїланду і 0,3 - 0,5% у Сінгапуру.

В галузевому розрізі основними сферами прикладання зусиль міжнародних будівельно-підрядних фірм є будівництво будівель (25 - 27%), об'єктів транспортної інфраструктури (25 - 28%) і нафтогазового комплексу (18 - 20%). Таким чином, на частку всього трьох перерахованих вище підгалузей капітального будівництва припадає близько 2/3 міжнародного ринку будівельних послуг.

Розвиток міжнародної торгівлі будівельними послугами відбувається під впливом ключових трендів розвитку світової економіки в цілому. Протягом останніх (2005-2013 рр.) зростання експорту і імпорту будівельних послуг в світі був незначним і знаходився на середньорічному рівні в 1-2% (рис. 2.2).



**Рис. 2.2. Світовий експорт будівельних послуг в 2012-2013 рр. у млрд. дол. США**

Джерело: складено за [183]

Якщо розглядати географічну структуру світового ринку будівельних послуг, то провідні позиції на ньому належать розвиненим і найбільшим країнам, що розвиваються. Провідним експортером будівельних послуг в даний час, всупереч поширеній думці, є не Китай, а Південна Корея, частка якої в світовому експорті становить близько 20%. Однак в числі імпортерів будівельних послуг провідна роль з 2013 р належить Росії, яка за цим показником обійшла Японію (табл. 2.1).

Також слід зазначити, що для географічної структури експорту будівельних послуг характерне переважання експорту в країни, що розвиваються, причому їх більша частина припадає на нафтовидобувні країни Близького Сходу [21, с. 52]. При цьому в останні роки відзначається збільшення конкуренції серед великих країн, що розвиваються - Бразилії, Індії, Китаю і Мексики.



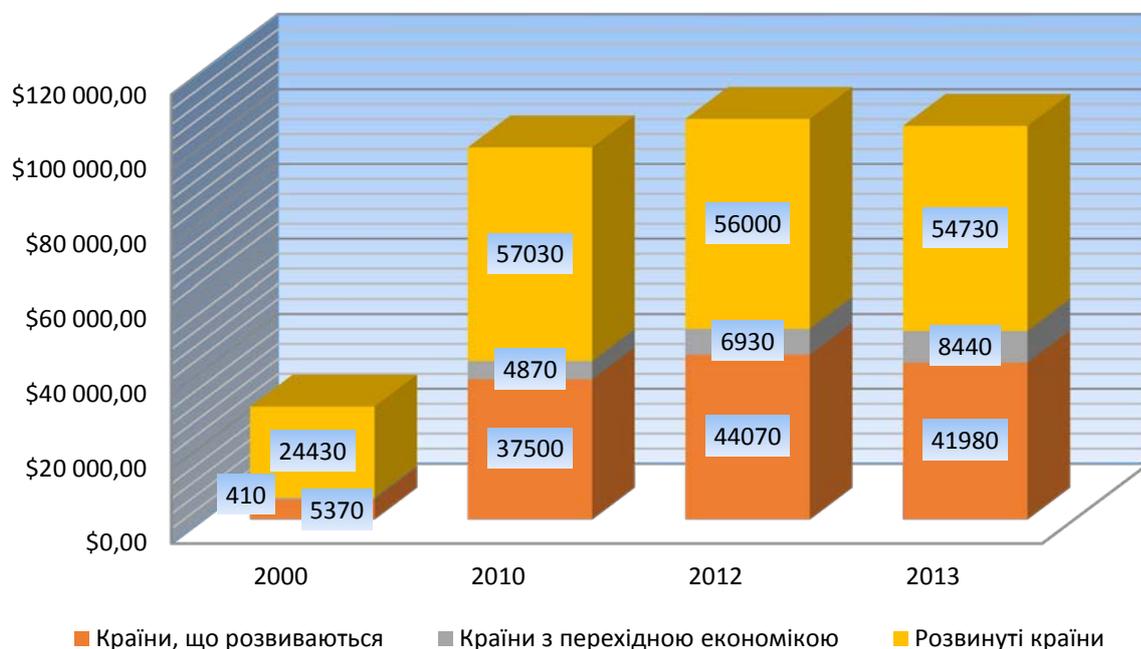
Таблиця 2.1

**Провідні світові експортери та імпортери будівельних послуг  
в 2012-2013 рр.**

Експортери							
Країна	Експорт, млрд. дол.		Частка серед 10 провідних експортерів в 2012 р%.	Зміна за рік,%			
	2012	2013		2005-2012	2011	2012	2013
Європейський союз, в тому числі	38127	38635	40,0	4	1	-7	1
без урахування експорту всередині ЄС	21300	21730	22,3	...	1	-7	2
Південна Корея	19709	19052	20,7	23	29	27	-3
Китай	12246	10626	12,8	25	2	-17	-13
Японія	11585	9666	12,1	7	3	6	-17
Імпортери							
Країна	Імпорт, млрд. дол.		Частка серед 10 провідних імпортерів в 2012 р %.	Зміна за рік,%			
	2012	2013		2005-2012	2011	2012	2013
Європейський союз, в тому числі	26916	29180	40,4	5	0	0	8
без урахування експорту всередині ЄС	10103	9557	15,2	...	1	-3	-5
Японія	7755	7515	11,6	7	-2	1	-3
Росія	7594	9381	11,4	9	22	36	24

Джерело: складено за [183]

Важливе значення для цього дослідження грає аналіз статистики міжнародної торгівлі послугами за даними Конференції ООН з торгівлі і розвитку (ЮНКТАД), який особливу увагу приділяє поділу експорту по групах країн. Так, відповідно до наявних даних, в 2000-2013 рр. світовий експорт будівельних послуг в світі виріс в 3,5 рази, тоді як експорт країн, що розвиваються - в 7,8, країн з перехідною економікою - в 20,6 рази, а розвинених країн в 2,2 рази, що просто підтверджується даними рис. 2.3.



**Рис 2.3. Експорт будівельних послуг в світі (по групах країн) в 2000-2014 рр. у млн. дол. США**

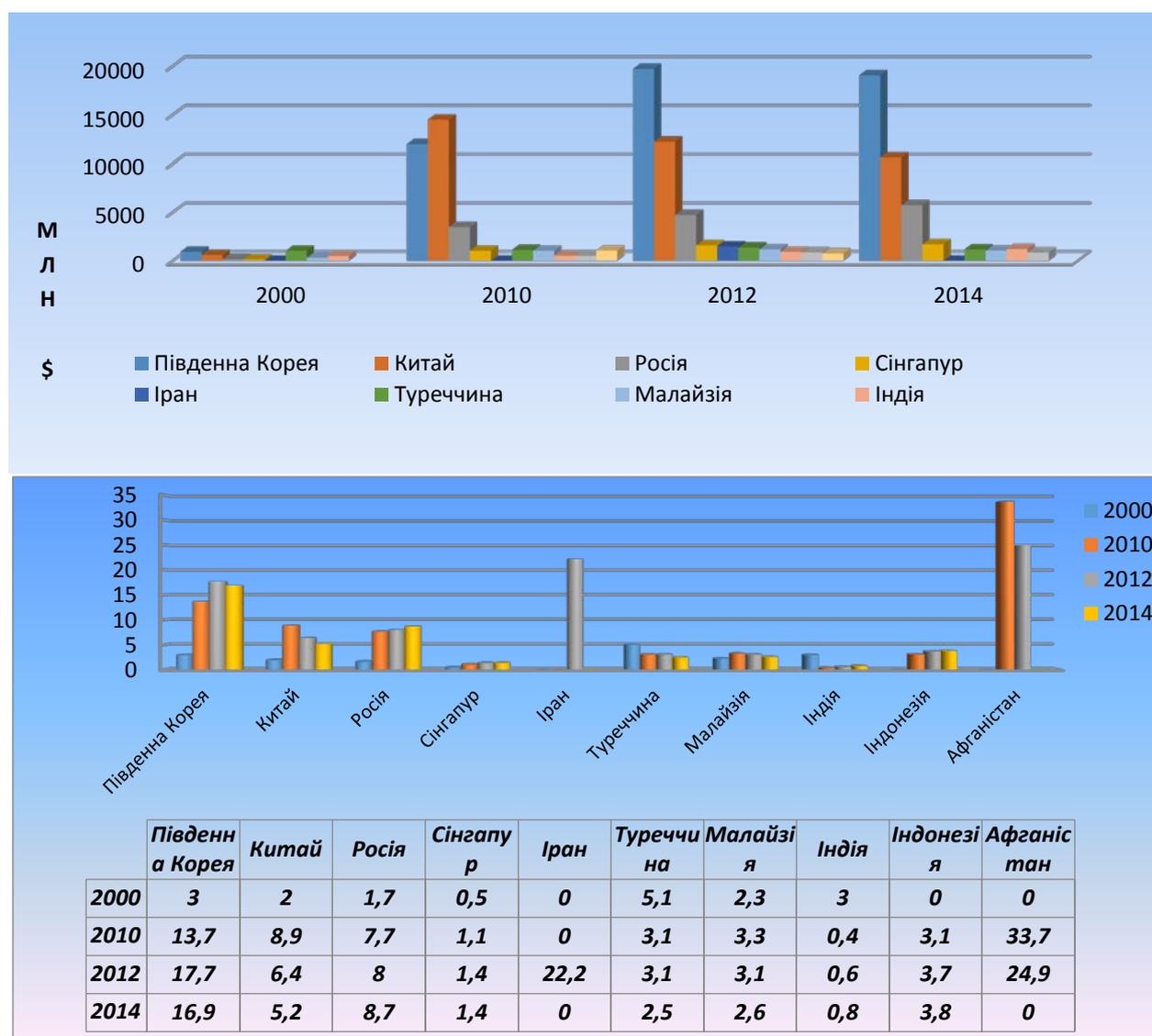
Джерело: [122]

Одночасно слід вказати на методологічне доповнення, яке є в статистиці ЮНКТАД, і якого не має в статистиці СОТ: показник, що відображає динаміку частки експорту будівельних послуг в сукупному виробництві послуг в тій чи іншій країні / регіоні. Отже дані наведені на рис. 2.3 підтверджують значну роль експорту будівельних послуг в сукупному внутрішньому виробництві послуг для країн з перехідною економікою (6,6%), ніж для інших груп країн.

До основних експортерів будівельних послуг з розвинутих країн і країн з перехідною економікою відносяться Південна Корея, Китай, Росія і

Сінгапур, однак частка експорту будівельних послуг в сукупному виробництві третинного сектору цих країн неоднакова і тут з великим відривом лідирує Південна Корея (рис. 2.4), хоча діяльність російських підрядних компаній за кордоном також має в порівнянні з 2000 р інтенсивну позитивну динаміку.

Що стосується експорту будівельних послуг з групи розвинених країн, то в останні роки, очевидно ці країни починають істотно поступатися країнам, що розвиваються і деяким країнам з перехідною економікою.

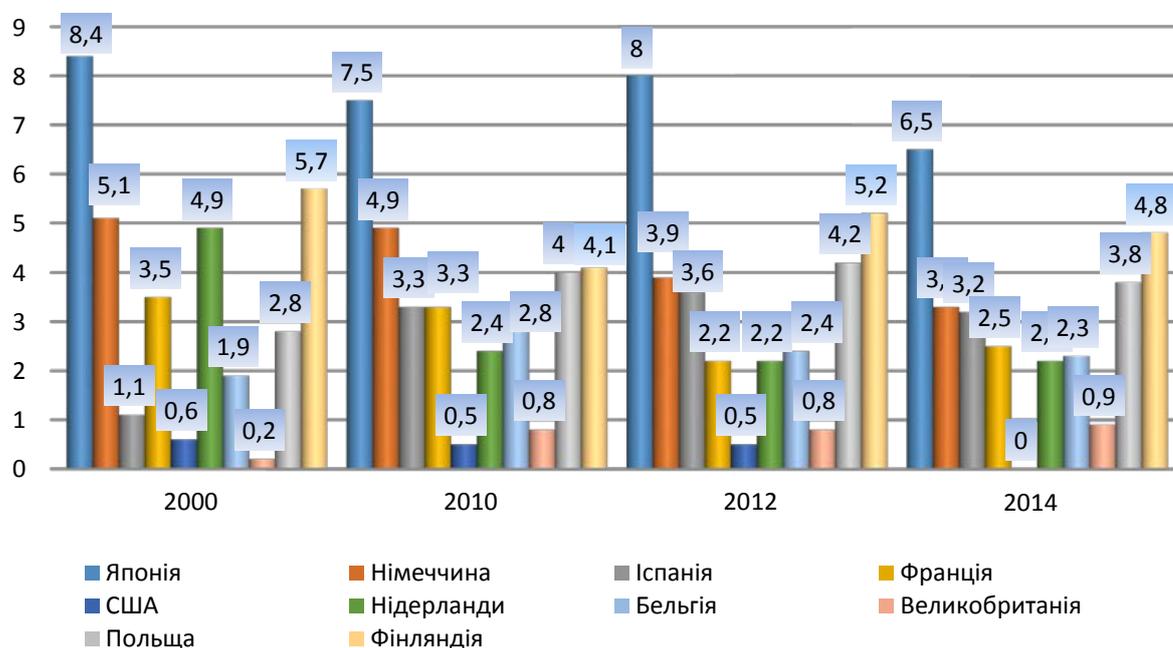


**Рис 2.4. Основні експортери будівельних послуг з розвинутих країн і країн з перехідною економікою в 2000-2014 рр. у млн. дол. США, %**

Джерело: [170]

Примітка: за методологією ЮНКТАД (на відміну від МВФ) Сінгапур і Південна Корея відносяться до групи країн, що розвиваються.

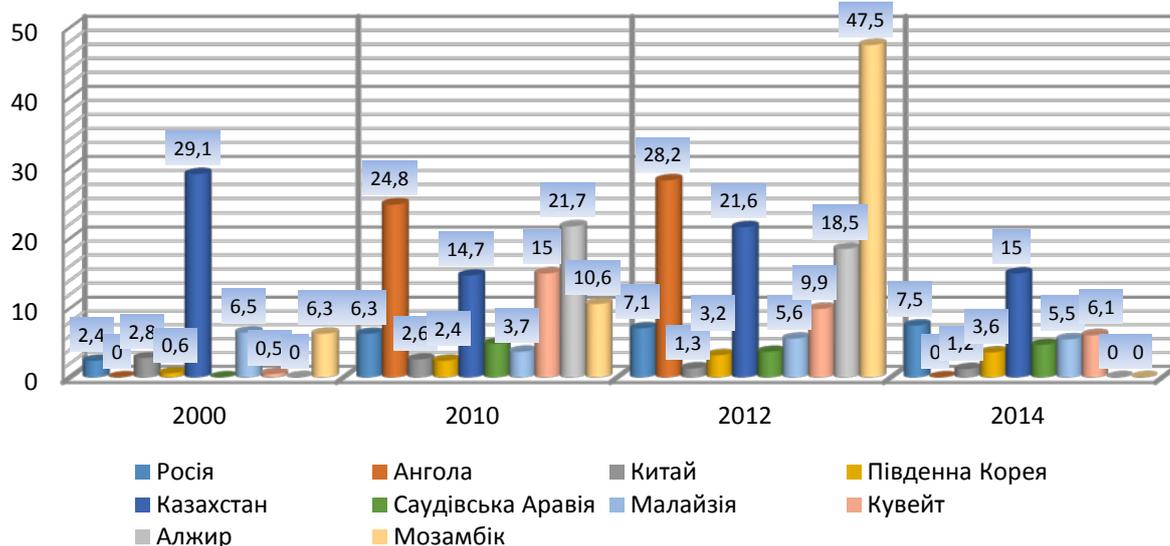
Одночасно, слід зазначити зниження частки експорту будівельних послуг у виробництві послуг в провідних розвинених країнах (рис 2.5), що автор пояснює бурхливою діяльністю будівельних ТНК цих країн, які організують широку філіальну мережу за кордоном, в зв'язку з чим відпадає необхідність експорту будівельних послуг.



**Рис 2.5. Основні експортери будівельних послуг з розвинених країн в 2000-2014 рр. %**

Джерело: [170]

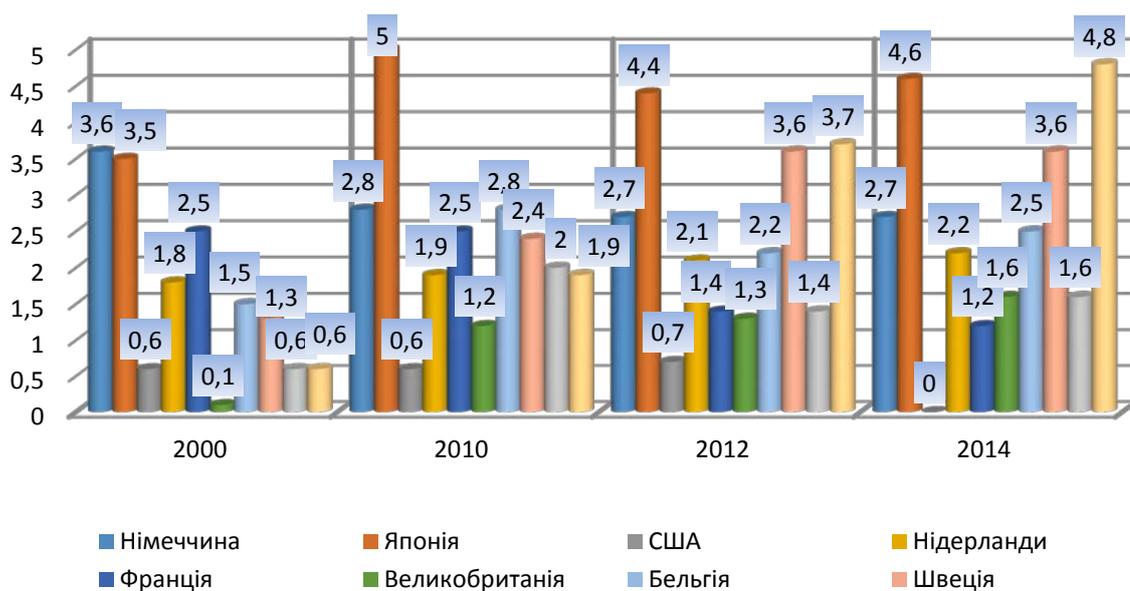
Аналогічно на рис. 2.6 наведено основні імпортери будівельних послуг із країн, де лідерами є Росія і Китай. Разом з тим, слід зазначити істотний вплив імпорту послуг на розвиток національного третинного сектору Республіки Казахстан.



**Рис 2.6. Основні імпортери будівельних послуг з країн і країн з перехідною економікою в 2000-2014 рр., %**

Джерело:[170]

У свою чергу, провідними імпортерами будівельних послуг з розвинених країн є Німеччина і Японія і аналогічно експорту можна відзначити невисокий питома вага імпорту будівельних послуг в структурі національних ринків послуг зазначених країн (рис 2.7).

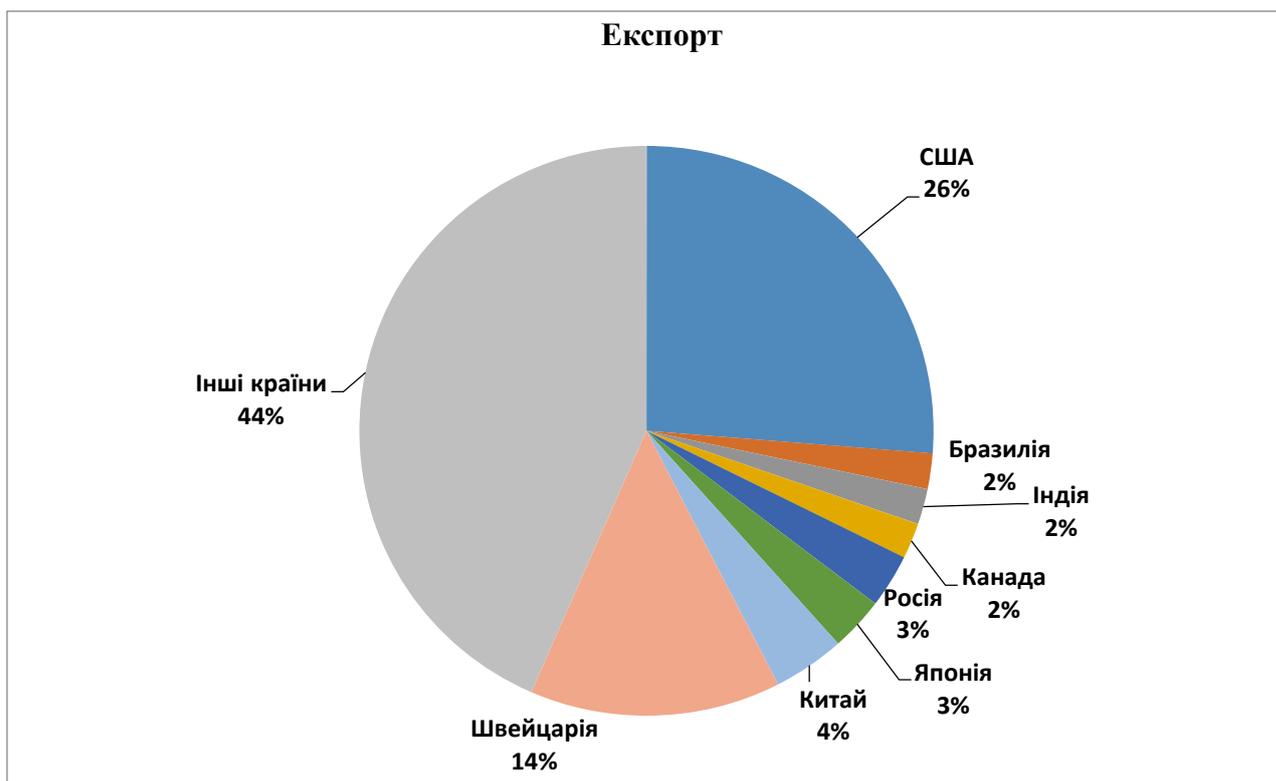


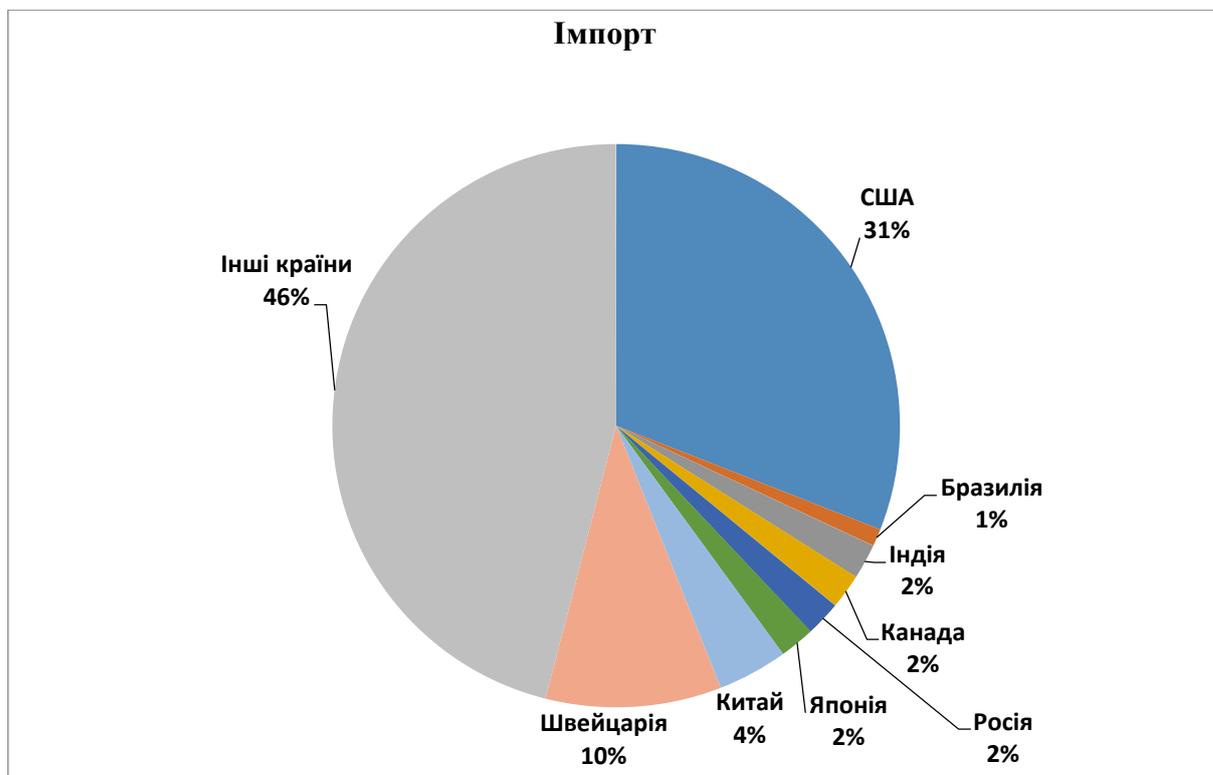
**Рис 2.7. Основні імпортери будівельних послуг серед розвинених країн у 2000-2014 рр. %**

Джерело:[170]

Якщо детально розглядати зміну географічної структури міжнародної торгівлі будівельними послугами, то слід зазначити, що в останні два-три роки компанії таких країн як Південна Корея, Туреччина, Бразилія, Індія, Мексика, Філіппіни все тісніше вступали в коопераційні відносини з ТНК розвинених країн для реалізації конкретних інвестиційних проектів в будівництві. При цьому, мова йде про технологічної кооперації, яка дозволяє компаніям з країн, що розвиваються знижувати транзакційні і організаційні витрати, удосконалювати технології управління та маркетингу, отримувати необхідні технології будівництва складних споруд. Разом з тим, має місце і тенденція розширення кооперації між підрядними компаніями країн, що розвиваються на основі організації консорціумів для участі в тендерах, спільних підприємств. Так, компанії Малайзії активно співпрацюють з підрядними структурами з Південної Кореї, Індії, Сінгапуру і Таїланду в зведенні інфраструктурних об'єктів.

Що стосується міжнародної торгівлі послугами європейського союзу то основними споживачами та імпортерами є США та Швейцарія. Потім йдуть Китай, Японія, РФ, та Канада (рис. 2.8).





**Рис. 2.8. Географічна структура торгівля будівельними послугами ЄС, 2015 р, %**

Безумовно, найбільшу активність в міжнародній торгівлі будівельними послугами протягом двох останніх десятиліть демонструє Китай. Якщо в 1984 р за кордоном працювала тільки одна китайська будівельно-підприємна компанія, то до кінця 2005 р таких налічувалося вже 1,8 тис., а географія їх діяльності охоплювала 180 країн світу і КНР вийшла на 6-е місце серед найбільших світових експортерів будівельних послуг [136].

В подальшому, з 2013 року темпи розвитку галузі і обсяг інвестицій знижуються. У 2013 року за даними Національного Бюро Статистики Китаю, основними учасниками будівельної галузі Китаю були приватні будівельні компанії (87,6%). Великі державні будівельні компанії займали 5,8% будівельного ринку країни. Станом на 2014 рік чисельність будівельних компаній в Китаї склала 81 141 од. У 2012 році Китай отримав 111,71 млрд. доларів США зовнішніх інвестицій в будівельну галузь, тоді як в 2009 р вони склали 92,39 млрд. доларів США. При цьому інвестиції в основній своїй масі прямували на інфраструктурне будівництво. У 2014 році Топ-10 найбільших будівельних компаній Китаю заробили в сукупності 3 042,36 млрд. юанів або

486 млрд. доларів США, що в 4 рази більше сукупної виручки Топ-10 найбільших будівельних компаній США за 2013 рік і майже в 3 рази більше сукупної виручки Топ-10. Як результат будівельних компанії Китаю займають лідируючі позиції в рейтингу Топ-250 Міжнародних будівельних компанії (табл. 2.2).

Таблиця 2.2

**ТОП-20 будівельних компаній в рейтингу Топ-250 Міжнародних будівельних компаній в 2015/2014 р, млрд. юанів**

Рейтинг 2015/2014 рр.	ТОП-20 будівельних компаній світу	Країна
<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>
1/3	China Railway Group Ltd.	China
2/1	China State Construction Eng'g Corp. Ltd.	
3/2	China Railway Construction Corp. Ltd.	
4/4	China Communications Construction Grp. Ltd.	
5/5	VINCI, Rueil-Malmaison Codex	France
6/6	ACS, Actividades de Construcción y Servicios SA	Spain
7/14	Power Construction Corp. of China	China
8/8	BOUYGUES SA, Paris Cedex 08	France
9/7	HOCHTIEF Aktiengesellschaft,	Germany
10/10	China Metallurgical Group Corp.	China
11/9	Bechtel, San Francisco	U.S.A.
12/11	Shanghai Construction Group	China
13/13	CIMIC Group Ltd., St. Leonards	Australia
14/15	Skanska AB	Sweden
15/12	Fluor Corp.	U.S.A.
16/16	STRABAG SE	Austria



1	2	3
17/20	Hyundai Engineering & Construction Co. Ltd.	S. Korea
18/18	Obayashi Corp.	Japan
19/17	EIFFAGE	France
20/25	TECHNIP	

Джерело: складено автором за [133]

Незважаючи на заходи, що вживаються, ринок будівельних послуг Китаю за європейськими мірками все ще знаходиться на стадії раннього розвитку. Так, якщо будівельні технології та прийоми практикуються на Заході останні 15 років, то в Китаї досі впроваджуються. Наприклад, якщо в великих містах північної частини Китаю опалення є централізованим або автономним, то в південних регіонах країни, до недавнього часу, дане питання не враховувався при будівництві. В силу конкуренції на ринку будівельних послуг, часто пріоритет віддається «доступним» цінами, ніж якості. У 2014 році урядом прийнято «Новий план урбанізації Китаю (2014-2020 рр.)», Відповідно до якого передбачається інтеграція міських і приміських територій, вжиття заходів щодо переходу на «зелені» технології в будівництві, а також охорона і раціональне використання земель.

В діяльності китайських компаній змінилася і якісна сторона, оскільки, поряд з генеральними підрядами і субпідрядами, вони стали активно використовувати новітні форми договірних відносин, наприклад, BOT (Build-Operate-Transfer “будівництво - експлуатація - передача замовнику”), державно-приватне партнерство, а також такі механізми, як «проекування - закупівлі - будівництво» (англ. - Engineering - Procurement - Construction, EPC), «проекування - будівництво» (англ. - Design - Build), «управління будівництвом на підрядній основі» (англ. - Project Management Contracting, PMC) і надання фінансових послуг [180].

Китайські фірми, які працюють на світовому ринку будівельних послуг, можуть бути розділені на дві основні категорії. До першої відносяться компанії, спеціально створені для реалізації проектів в рамках міждержавного співробітництва - "CSCEC", "National Engineering Company", "China Overseas Engineering Corporation" і міжнародне відділення "OTIC"; вони працюють переважно в країнах, що розвиваються, багатих на природні ресурси. Друга категорія охоплює китайські будівельні фірми, які накопичили досвід роботи з іноземними клієнтами в самій КНР і вийшли на підрядний ринок інших країн, в першу чергу держав Південно-Східної Азії, - "China Harbour Engineering Company", "China Road & Bridge Corporation", "China Communications Construction Co", і "China Major Bridge" (див. Додаток Е). У 2000-х роках китайські компанії успішно освоїли ринки країн Близького і Середнього Сходу, Африки та Центральної Америки. У 2005 р компанія "CSEC" першою з китайських будівельних компаній отримала підряд в США - на будівництво готельно-торгового комплексу "Harlem Park" в Нью-Йорку вартістю 240 млн. дол.); в тому ж році консорціум за участю CSEC отримав замовлення на спорудження великого офісного будинку в Чикаго [203].

Зростання ролі китайських компаній на світовому ринку будівельних послуг підтверджується тим, що тільки обсяг будівельно-монтажних робіт, виконаних китайськими компаніями за кордоном, в 2004-2012 рр. виріс з 6,7 до 65,3 млрд. дол., а сукупний обсяг будівництва-з 50,8 до 383,7 млрд. дол., з чого випливає, що частка іноземного будівництва в сукупній обсязі будівельних операцій китайських компаній зросла з 13, 2 до 17%. Однак питома вага китайських компаній в рейтингу найбільших 250 підрядників за показником виконаних сукупних будівельних робіт зріс за цей же період вже з 11 до 36% [25].

Однак, незважаючи на бурхливе зростання припливу зарубіжних замовлень, роль китайських компаній на світовому ринку будівельних послуг залишається досить скромною в порівнянні з конкурентами з США, Західної

Європи і Японії (питома вага фірм КНР в сукупних експортних надходженнях 225 найбільших міжнародних підрядників у 2006 році склав 7,3% проти 5,3% в 2004р [102]); їх позиції в сфері проектного фінансування і управління будівництвом також досить слабкі. Ділова практика будівельно-підрядних компаній Китаю все частіше піддається критиці з боку галузевих експертів, особливо в частині масового залучення трудових ресурсів з КНР на шкоду підготовки кадрів на місцевих ринках, демпінгу на торгах шляхом заниження управлінських і трудових витрат, нерідко грубих порушень екологічного і трудового законодавства країни перебування [124].

Закінчуючи аналіз міжнародної торгівлі будівельними послугами, слід зазначити, що основна частина будівельних послуг експортується в країни, що розвиваються у вигляді будівництва інфраструктурних об'єктів, а імпорт будівельних послуг в розвинені країни сконцентрований в основному в області здійснення робіт з реконструкції та ремонту. При цьому у країнах зі слаборозвиненою інфраструктурою частка будівельних послуг в сукупному імпорті послуг істотно вище, ніж, наприклад, у нових індустриальних країн. В галузевому ж розрізі основною сферою докладання діяльності будівельно-підрядних ТНК відносяться будівництво будівель, об'єктів інфраструктури транспорту та енергетики - на ці групи припадає понад дві третини світового ринку будівельних послуг.

Характерною рисою міжнародного ринку будівельних послуг є відсутність явно вираженого ринкового домінування, а сам ринок будівельних послуг характеризується високим ступенем конкуренції та гнучкості. Це характерно і для галузі будівництва, яка відрізняється співіснуванням будівельних підприємств, абсолютно різних за розміром капіталу, географічного охоплення, спеціалізації та масштабів здійснюваних будівельних проектів.

Європейський Союз в даному випадку не є винятком. Хоча певна тенденція в розподілі будівельних підприємств за категоріями будівельних послуг, спеціалізації та масштабу і вартості будівництва, на погляд автора,

все-таки може бути простежено. Йдеться про те, що на ринку послуг будівництва великих промислових об'єктів або великих об'єктів комерційної нерухомості та цивільної інженерії, все-таки простежується переважання великих будівельних підприємств. Найбільш же «різнокаліберною» можна назвати будівництво житлових об'єктів. На ринку послуг будівництва житлових об'єктів однаково успішно діють як великі будівельні підприємства, так і середні та навіть малий (сімейний) будівельний бізнес. Крім того, субпідрядні роботи в рамках практично будь-якого, навіть самого великого будівельного проекту, часто виконуються великою кількістю невеликих будівельних підприємств.

І, тим не менш, незважаючи на переважання більших підприємств в окремих видах будівельних послуг, переважна більшість будівельних підприємств країн Європейського Союзу можна віднести до підприємств малого і середнього бізнесу. За деякими оцінками число підприємств малого і середнього бізнесу в будівельній галузі ЄС досягає 95-99%. Саме ці підприємства дають близько 78% продукції галузі. При цьому на частку підприємств малого бізнесу (менше 50 працівників), за деякими оцінками, припадає до 60% продукції галузі [156].

Ще одна особливість будівельної галузі полягає в тому, що будівництво відрізняється участю різних підприємств і організацій в процесі створення кінцевої продукції. На відміну, наприклад, від промислового виробництва, де кінцеву продукцію виробляє один виконавець, який цю продукцію і реалізує, в будівництві часто буває так, що в будівництві об'єктів одночасно беруть участь кілька будівельних підприємств (генпідрядник, субпідрядники), що створюють окремі конструктивні елементи об'єкту, що будується або здійснюють окремі будівельно-монтажні роботи.

Крім безпосереднього внеску в економіку, будівельна галузь також вносить вклад опосередкований, що полягає в тому, що саме будівельна галузь бере участь у створенні основних фондів та інфраструктури для підприємств інших галузей. Побудовані будівлі, споруди та інші об'єкти

потім доповнюються устаткуванням і технікою і в міру введення їх в дію стають основними фондами. Іншими словами будівельна галузь створює матеріальні умови для функціонування інших галузей економіки.

Аналіз практики зарубіжних країн дозволяє виділити наступні основні риси і тенденції розвитку світового ринку будівельних послуг:

- Найбільшого поширення в міжнародній торгівлі будівельними послугами отримали послуги з реалізації великих енергетичних, транспортних, інфраструктурних проектів та проекти міського будівництва;

- Для цього ринку характерна складна структура з наявністю субпідрядних відносин і тісної кооперацією з застосуванням інтелектуальної власності, в зв'язку з чим світовий ринок будівельних послуг поступово трансформується в інвестиційно-будівельний ринок; даний ринок все тісніше пов'язаний з іноземними інвестиціями;

- На даному ринку немає явного домінування певних гравців і рівень конкуренції і гнучкості на цьому ринку досить високий. Зростання конкуренції обумовлений зростанням вимог до екологічності, безпеки, якості будівельної продукції, що особливо стосується зведення соціальної та житлової інфраструктури. Тому зростає залежність від якості і послуг галузей-суміжників (наприклад, безпеки і якості будівельних технологій і матеріалів, якості інформаційних і управлінських послуг);

- В сучасних умовах значущий вплив на ринок будівельних послуг надають кризові явища світової економіки, повсюдна приватизація комунальних підприємств і глобалізація споживачів;

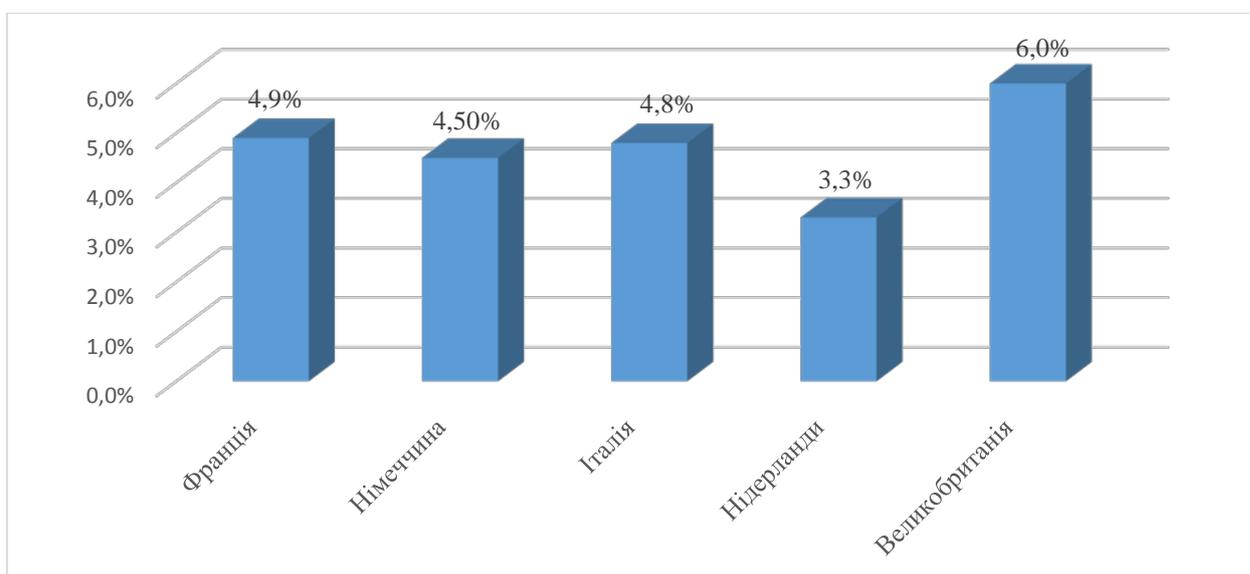
- Ринок будівельних послуг здатний саморегулюватися на тлі посилення міжнародних стандартів і норм (стандарти екологічної безпеки, лібералізації міжнародної торгівлі, сталого розвитку);

- Сучасний підхід в будівництві розвинених країн базується на дотриманні інтересів всіх сторін при будівництві, забезпеченні доступності житлом та необхідними об'єктами відповідно до концепції сталого будівництва.

На сучасному етапі розвитку світового ринку будівельних послуг спостерігається його суттєва трансформація, яка знаходить своє відображення в зміні механізму функціонування даного ринку (формування підрядними ТНК децентралізованих розгалужених систем реалізації інвестиційно-будівельних проектів, що включає все більш широке використання моделей проектного фінансування, лізингових схем тощо.). Спостерігаються і серйозні зміни в структурі асортименту будівельних послуг на світовому ринку, що обумовлена зміною попиту споживачів. В результаті великі будівельні ТНК трансформуються в структури, що надають послуги по фінансуванню, розробці будівельних проектів і навіть по експлуатації завершених об'єктів будівництва. Незважаючи на те, що підрядні компанії розвинених країн продовжують лідирувати на світовому ринку будівельних послуг, в останні роки намітився істотний ріст активності китайських підрядників і підрядників з інших великих країн, що розвиваються - Бразилії, Індії та Туреччини.

## **2.2. Тенденції розвитку ринку будівельних послуг країн ЄС**

Як вже було зазначено в попередньому розділі будівельна галузь є однією з вагомих секторів в економіці багатьох країн світу, яка задає фарватер економічного розвитку. Разом з тим, «жвавість» в будівельній галузі дозволяє побічно оцінити рівень інвестиційного клімату в країні. На рис. 2.9, нарівні з Великобританією, представлені європейські країни зі значною часткою будівельного сектора в ВВП, при цьому, обсяги витрат і виконаних будівельних робіт в грошовому вираженні в цих країнах відрізняються.



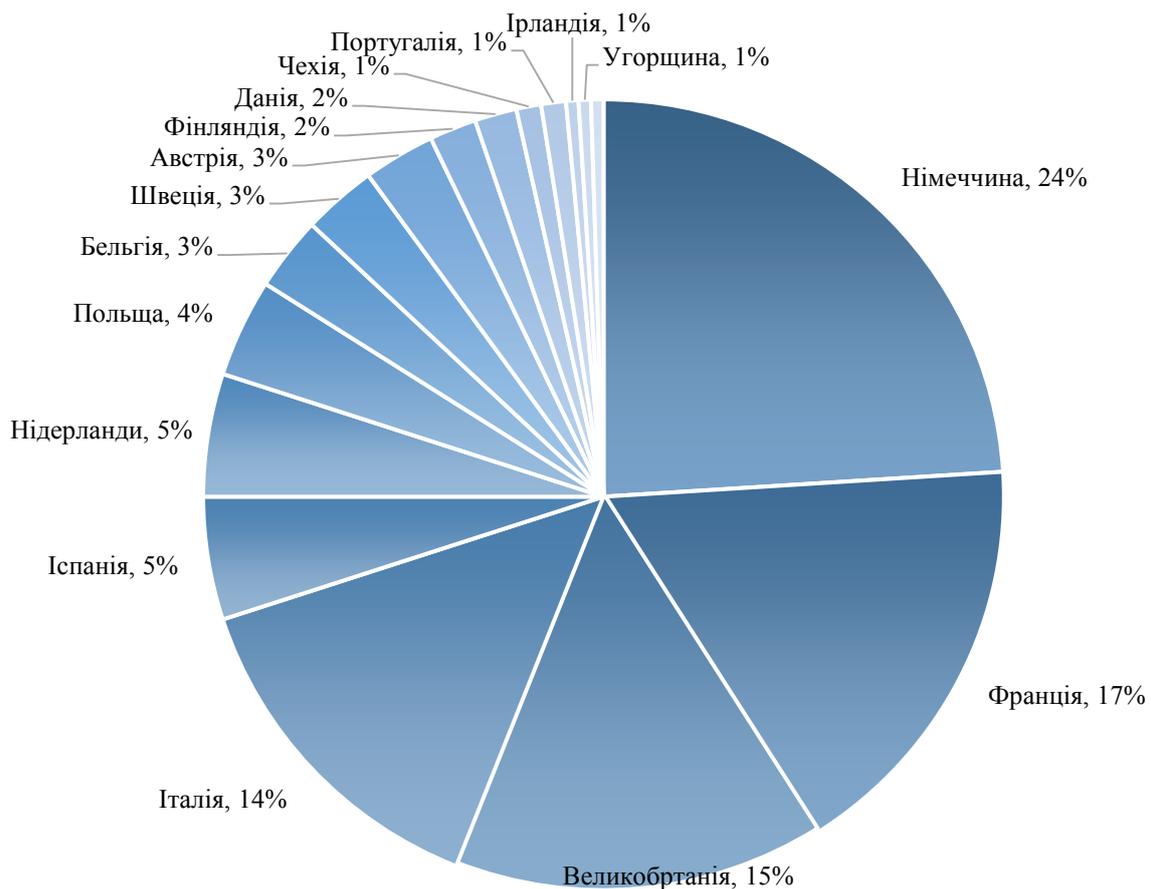
**Рис. 2.9. Частка будівельного сектору від ВВП у провідних європейських країнах у 2015 р. %**

В спільному виробництві будівельних послуг країн ЄС основними країнами виробниками вже тривалий час залишаються Німеччина, Франція, Великобританія та Італія (рис. 2.10).

В Німеччині однією з основних причин формування попиту будівництва є дуже дешева іпотека (приблизно 2% річних) можлива в результаті політики наддешевих грошей, що проводиться Європейським центральним банком (ЄЦБ) для запобігання новій боргової кризи в ЄС. Іншою причиною розвитку ринку будівельних послуг є наявність високорозвиненого промислового виробництва.

У Великобританії частка будівельного сектора становить 6% в ВВП, що значно вище інших країн європейської спільноти, і це обумовлено статусом країни, з найбільш сприятливим міжнародним фінансовим та інвестиційним кліматом серед країн Європи, в тому числі в сегменті фінансових операцій з нерухомістю. Будівельні роботи в Великобританії зростають останні роки приблизно на три відсотки при триваючій державної підтримки проектів з розвитку інфраструктури та будівництва житлових будинків. Але з огляду на останні події, пов'язані з виходом Великобританії зі складу країн ЄС в 2016 році (Brexit), вважаємо що поточні зміни на невизначений час сповільнять інтенсивність операцій на ринку будівельних послуг Великобританії, які

носять «вичікувальний» характер для інвесторів.



**Рис. 2.10. Відсоток від спільного виробництва будівельних послуг в ЄС, середнє значення за період 2005-2015 рр.**

Джерело: складено автором за даними [126]

Варто відзначити, що якщо порівнювати з Великобританією, то активність будівельного сектора у Франції значно вище. Так, якщо в Сполученому Королівстві будується в середньому 125 тис. об'єктів щорічно, то у Франції цей показник становить не менше 300 тис. Наслідком цього є те, що у Великобританії ціни на житло безперервно підвищуються, в той час, як у Франції вони або стоять на місці, або знижуються. У даній статистиці враховані не тільки свіжопобудовані, але і реконструйовані об'єкти, а таких щорічно налічується близько 30 тис. Відзначимо, що основна частка будується у Франції житла припадає на квартири, оскільки будинків щорічно будується близько 100 тис об'єктів [126].



В Італії ринок будівельних послуг формують будівельні компанії, що роблять ставку на закордонні ринки. На думку Національної асоціації будівельних підприємств ANCE за останні 10 років частка зарубіжних контрактів італійських будівельних компаній практично подвоїлася, з показниками зростання, які досягли 23% і прибутком в майже в 12 млрд. євро на рік. За кордоном працюють понад 500 італійських будівельних майданчиків. Крім того, після періоду економічного спаду знову відзначена тенденція до зміцнення позицій на міжнародному ринку, яка вже принесла успіх італійським будівельним компаніям в вісімдесятих роках ХХ століття. Але в порівнянні з минулим, коли за кордоном працювали окремі компанії, на сьогоднішній день італійські підприємства прагнуть до злагодженій роботі і створення консорціумів, як у випадку з концерном Salini Impregilo, які працюють над розширенням Панамського каналу. Участь італійських підприємств в таких проектах дозволяє виправити існуючий структурний недолік більшості італійських будівельних компаній, націлених на зарубіжний ринок. Їх невеликий розмір в порівнянні з зарубіжними конкурентами (французькими, німецькими, іспанськими, а також стрімко розвиваються останнім часом китайськими компаніями).

Слід зазначити що ринок будівельних послуг ЄС переважно складається з невеликих приватних будівельних підприємств (що складаються в середньому від 5 до 20 працівників). Наприклад, у Франції частка невеликих будівельних компаній доходить до 95% ринку будівельних послуг, а в Німеччині - до 90%. Тому існуючий обсяг виконаних будівельних робіт в країнах ЄС (табл. 2.3) підтримується в основному за рахунок діяльності великих будівельних компаній, в той час як невеликі приватні компанії, або залишають будівельний сектор, або поглинаються великими будівельними компаніями.

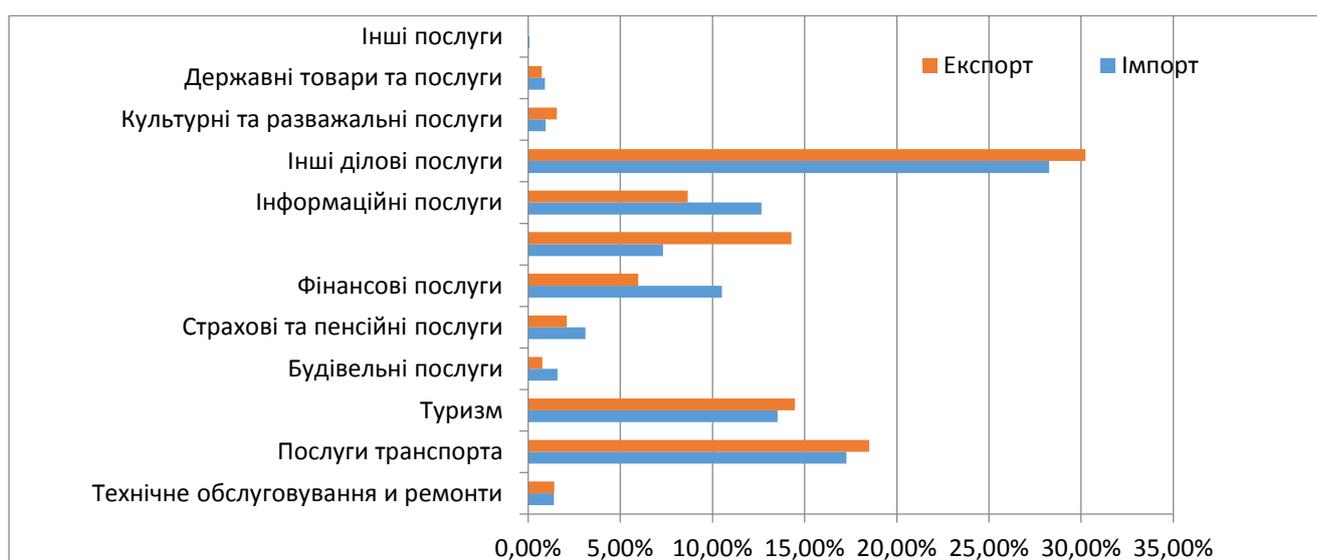
Таблиця 2.3

**Об'єм виконаних будівельних робіт 2014-2015 рр., млрд. дол. США**

Країна	2014 р	2015 р
Країни ЄС	1175	1199
США	591	674
Китай	2827,4	

Джерело: складено автором за National Bureau of Statistics of China, 173

В даний час сектор послуг взагалі, та будівельних послуг окремо є основною рушійною силою економічного зростання в країнах ЄС (рис. 2.11).



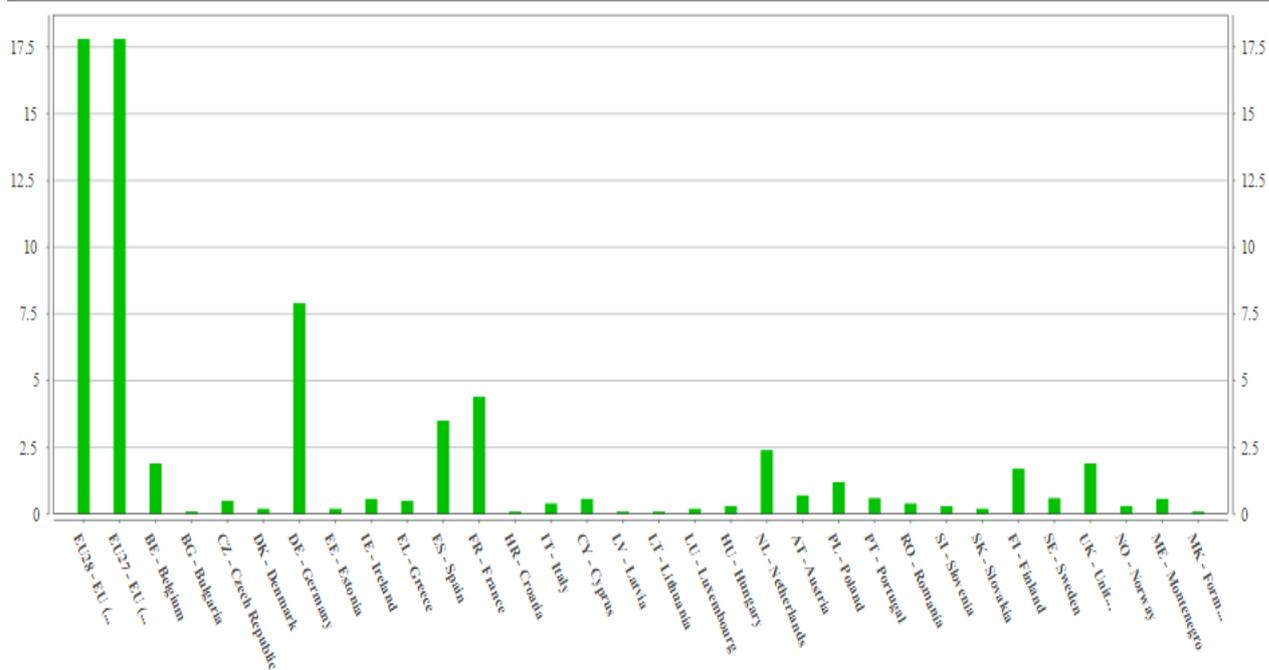
**Рис. 2.11. Структура міжнародної торгівлі послугами ЄС за видами у 2010-2015 році, %**

Джерело: [126]

Тому принципи свободи переміщення послуг, закріплені в ст. 43 і 49 Договору про створення Європейського співтовариства [141] є основоположними з точки зору ефективною побудови і розвитку внутрішнього ринку ЄС. Це має на увазі безперешкодне і стабільне надання послуг, а також вільний розвиток їх торгівлі на регіональному рівні.

Експорт країн ЄС-28 менш сконцентрований на окремі країни і в 2015 році становив 17.8 млрд. євро (рис. 2.12). Слід зазначити що лише 23% послуг спрямовуються на африканський континент (причому третина – до

Нігерії) і 18% - на Близький Схід. Більшість будівельних робіт надаються у сфері енергетики та туризму. Азійські країни (зокрема Китай та Індія) залучають до 14% послуг, експортованих будівельними компаніями ЄС. Провідним постачальником будівельних послуг є Німеччина (40% експорту будівельних послуг країн ЄС) [173]

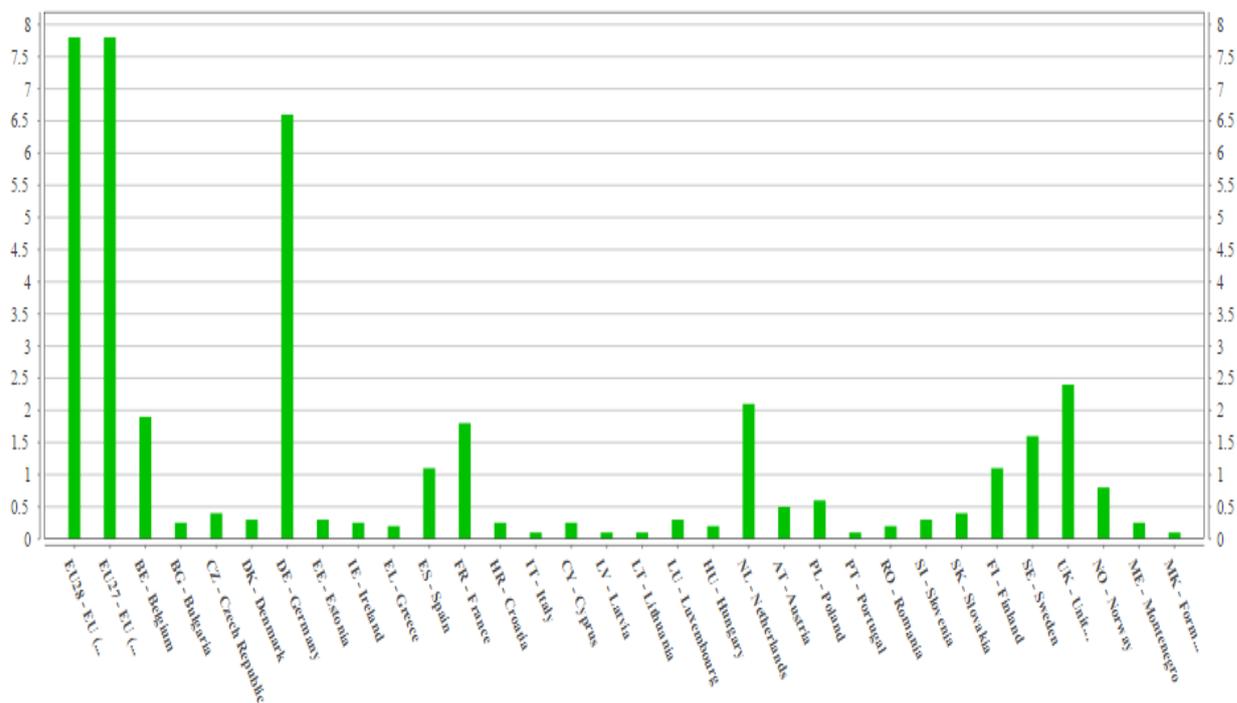


**Рис. 2.12** Обсяг експорту в країнах ЄС за 2015 рік у млрд. євро

Джерело: [126]

Імпорт будівельних послуг у ЄС має значно менший показник, а саме 7.8 млрд. євро (рис. 2.13). Тобто сальдо торгового балансу дорівнює + 10 млрд. євро. Це в певній мірі показує те, що будівельна галузь настільки розвинута в країнах ЄС що основна направленість її розвитку спрямована не на внутрішній ринок, на задоволення власних потреб, а на експорт цих послуг треті країни [126].

В європейській практиці основними показниками розвитку галузі будівельних послуг є такі: обсяги виробництва в будівництві, дозволи на будівництво, вартість будівництва житлових будівель, трудомісткість в будівництві, інтенсивність житлобудівництва та інші. Для того щоб розглянути сучасний стан галузі та її вплив на економіку ЄС потрібно розглянути кожний показник окремо.



**Рис. 2.13. Обсяг імпорту в країнах ЄС 2015 рік у млрд. євро**

Джерело:[173]

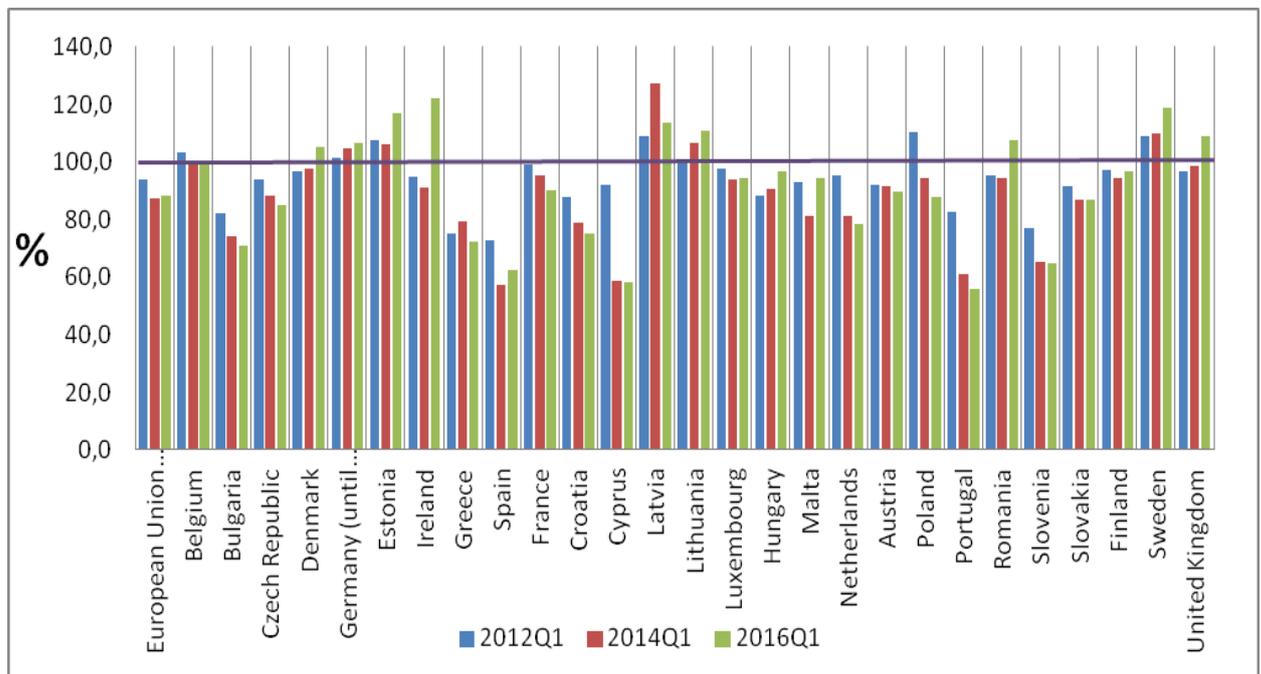
**1. Обсяги виробництва в будівництві** показує вид і активність у будівельному секторі. Він вимірює зміни в обсязі виробництва на щомісячній основі. Будівництво включає в себе будівництво житлове та цивільне. Потрібно зазначити, що ситуація стосовно виробництва будівельних послуг в ЄС більш-менш стабільна і проходить без особливих змін порівняно з 2010 роком станом на 2015 р. Зокрема, деякі країни, такі як Болгарія, Італія, Португалія та Словенія на даному періоді мають труднощі в розвитку будівельної галузі. Найжорсткіший спад в будівельній галузі зазнає Португалія з втратою більше ніж 45% порівняно з обсягом виробництва 2010 року. Далі йде Італія (36%) Словенія (30%) та Болгарія (19%).[2] Це обумовлено внутрішнім економічним або політичним дисбалансом в країнах. Також слід відмітити певних лідерів галузі, а саме Данію (115%), Германію (8%), Угорщину (7%) та Швецію (20%). Високий рівень розвитку будівельного виробництва говорить також про високі темпи розвитку країни та її економіко-політичного становища.

**2. Показник дозволу на будівництво** допомагає спрогнозувати майбутній розвиток галузі будівельних послуг в певних регіонах так і в ЄС в цілому. В результаті аналізу останніх років можна зазначити що порівняно з 2010 роком у 2015 спостерігається певний спад показників в таких країнах, як Греція (75%), Кіпр (63%), Португалія (58%) [126]. Це обумовлено політичною дестабілізацією в цих країнах та кризою, яка певною мірою завадила стрімкому розвитку економіки даних країн.

**3. Вартість будівництва нових житлових будівель.** Мета індексу вартості будівництва - показати динаміку витрат, понесених підрядником / виробником за здійснення процесу будівництва. Іншими словами - це вартість робочої сили, матеріалів, устаткування і накладних витрат. Цей показник допомагає зрозуміти клімат для розвитку будівельної галузі та оцінити свої витрати в певній мірі. Аналізуючи статистичні данні показник по країнам ЄС виріс на 7,6% у 2014 року порівняно з 2010 роком. Це коливання не є суттєвим для розвитку будівельної галузі, тому цей показник можна вважати стабільним [126]. Слід зазначити, що вартість будівництва більш за все пов'язана з рівнем інфляції в країні. Причому в стабільній економічній системі його значення буде вище, ніж рівень інфляції. Але в ЄС ця закономірність не діє: рівень інфляції загалом по ЄС в першому кварталі 2014 року складає 20% [126], а зростання вартості будівництва лише 7,6%.)

**4. Наступний показник - це трудомісткість в будівництві,** яка складається з таких індикаторів: кількість зайнятих осіб, кількість годин і заробітні плати.

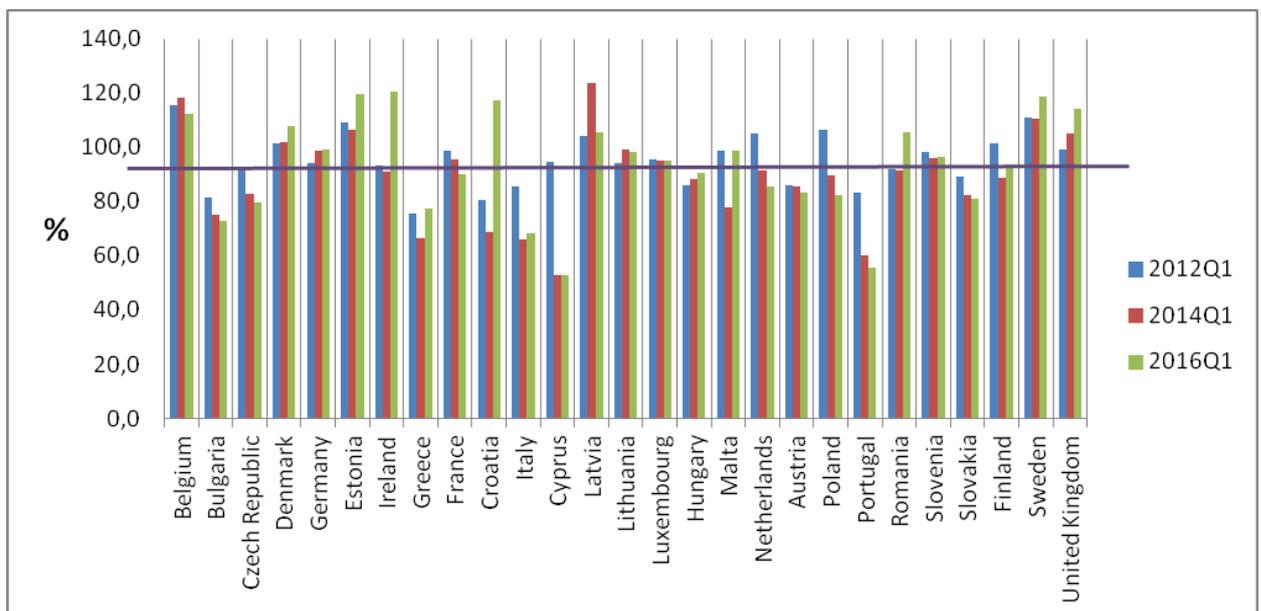
**а)** кількість працівників показує розвиток зайнятості в будівництві. Вона може бути визначена як загальне число осіб, які працюють на об'єктах, а також осіб, які працюють за межами об'єктів будівництва і мають певне відношення до нього (архітектори, інженери, проєктанти, ІТП ті інші) і ті хто є замовниками будівництва. (рис. 2.14)



**Рис. 2.14. Зміна кількості зайнятих осіб у будівельній сфері за 2012, 2014 та 2016 роки у % відношенні (100 = дані 2010)**

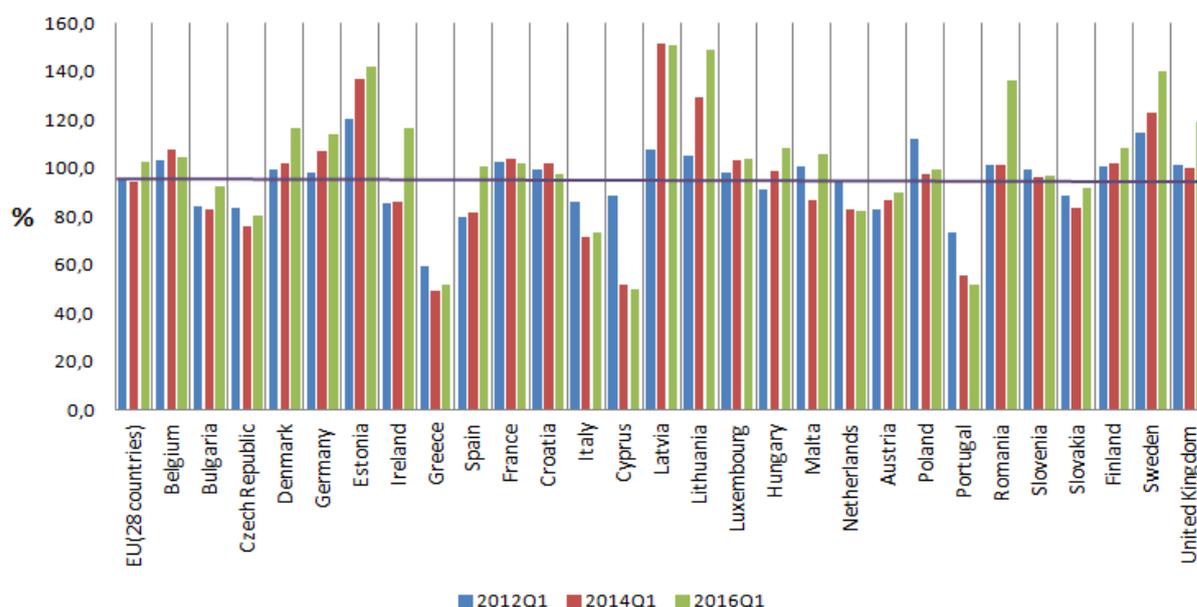
Джерело:[173]

**б) Кількість відпрацьованих годин** показує розвиток в спільному обсязі робіт. Загальна кількість годин, відпрацьованих представляє собою сукупну кількість годин, фактично відпрацьованих на об'єкті протягом звітного періоду (рис. 2.15).



**Рис. 2.15. Динаміка зміни кількості відпрацьованих годин за 2012, 2014 та 2016 роки у % відношенні (100 = дані 2010) [173]**

**в) Показник заробітної плати та окладів** відображає розвиток заробітної плати. Заробітна плата визначається як загальна винагорода в грошовій або натуральній формі, що виплачуються всім особам (у тому числі дистанційним працівникам), в обмін на роботу протягом звітного періоду, незалежно від того, будь то виплачується на підставі погодинної оплати, від обсягу відпрацьованої праці чи ставка (рис. 2.16).



**Рис. 2.16. Динаміка зміни заробітної плати за 2012, 2014 та 2016 роки у % відношенні (100 = дані 2010)**

Джерело : [126]

Станом на перший квартал 2015 р. показник «трудомісткість в будівництві» не має суттєвих змін порівняно с періодом 2010 року. Деякі країни, такі як Греція, Португалія та Кіпр мають певні проблеми з цими показниками, але це обумовлено внутрішньою кризою самих країн та їх політичну та економічну нестабільність. Цей висновок можна зробити поглянувши на країни-сусіди, але з спокійним мікрокліматом, такі як Естонія, Німеччина, Норвегія та Австрія де показники значно перевищують середній рівень по ЄС.

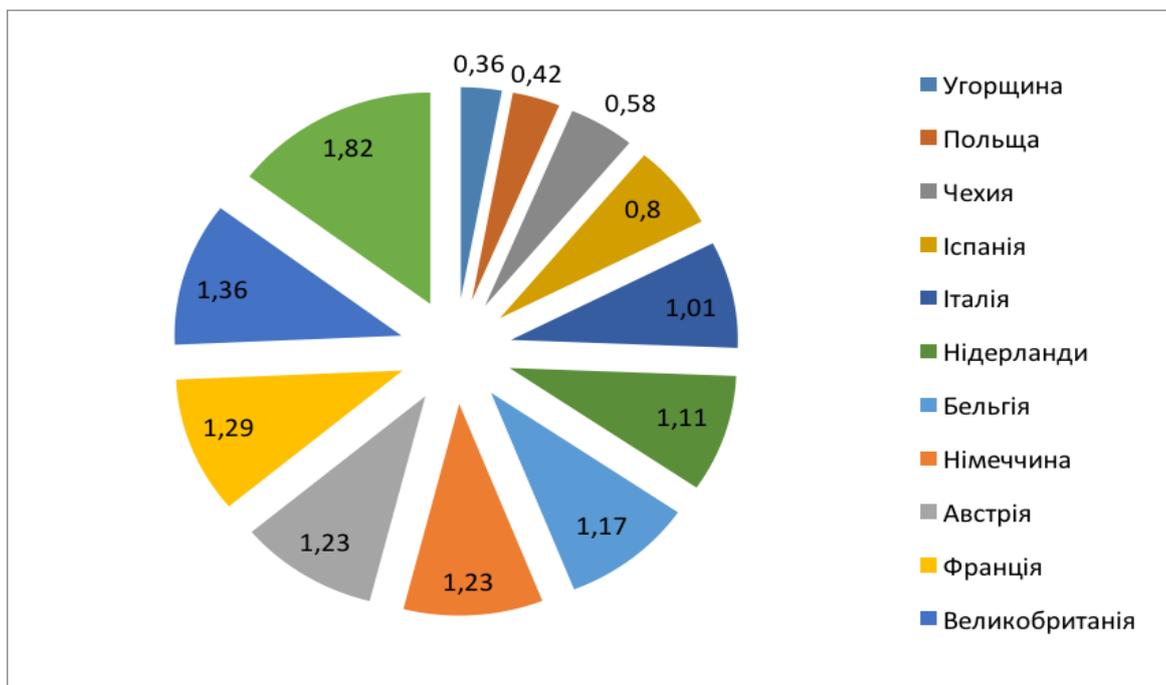
Необхідно відзначити, що попит на певний сегмент нерухомості багато в чому прив'язаний до курсу валют. У періоди нестабільності, що спостерігається на світових ринках, фінансові ризики значно зростають. Це

тягне за собою бажання населення зберегти грошові накопичення, вклавши їх у об'єкти нерухомості. Саме новини відіграють вирішальну роль на ринку нерухомості, стаючи інструментом продажів. Тому вважаємо що також необхідно розглянути ринок нерухомості, оскільки він є певний індикатор змін обсягів торгівлі будівельними послугами. Поведінка ринку нерухомості, зниження і підвищення цін залежать від багатьох факторів. До них відносяться і законодавчі зміни та плани щодо розвитку інфраструктури міста і зміна міського середовища. Але при виваженому державному підході капітальне будівництво може виступати інструментом проведення державою практичних заходів структурно-галузевої, інвестиційної, амортизаційної, екологічної соціальної політики у інших сферах.

**5. Вартість утримання житла.** Витрати на утримання житла в ЄС (тобто витрати домогосподарств в окремих країнах ЄС на орендну плату, комунальні послуги, ремонт і реконструкцію) в 2014 р перевищили 3 543 000 євро на 1000 жителів, або 8300 євро на одне домогосподарство (в поточних цінах, з урахуванням курсів валют за відповідні періоди). Найвища загальна вартість утримання житла серед розглянутих країн в 2014 р була зафіксована в Данії - вона перевищила середню для ЄС на 82%. Найнижча вартість утримання житла серед розглянутих країн в 2014 р (як і в 2013-му) спостерігалася в Угорщині та Польщі, де протягом досить тривалого часу вона не перевищувала відповідно 36 і 42% від середньої вартості по ЄС (рис. 2.17).

Порівняння вартості утримання житла по групах країн показує, що для Східної Європи середній показник значно нижче, ніж для Західної. Разом з тим в майбутньому в східноєвропейських країнах все ж можна очікувати значне збільшення сукупної вартості утримання житла, особливо з огляду на вік більшості квартир (необхідність реконструкції або ремонту індивідуальних і багатоквартирних будинків).





**Рис. 2.17. Вартість утримання житла, євро**

Джерело: [126]

Одне з основних завдань реконструкції будинків індустріального будівництва - підвищення теплозахисту до сучасних норм енергозбереження. З початку 1990-х років у Східній Німеччині почалася проводитися масова модернізація панельних будинків з пред'явленням вимог підвищеної комфортності, енергоефективності та архітектурного вигляду на сучасному рівні. Для підвищення енергоефективності будівель і споруд в 1993 році було прийнято постанову Урядом об'єднаної Німеччини «Про економію теплової енергії», який в 2009 році був переглянутий у бік посилення контролю енерговитрат і містив жорсткі вимоги як для огорожувальних конструкцій (будівельно-фізичні характеристики) так і встановленого обладнання. Згідно Директиви EPBD 2002/91/ЕС, прийнятої Європейським союзом і Радою Європейського Союзу 16 грудня 2002, до 2020 року всім країнам Європи необхідно провести термомодернізацію всіх існуючих будівель до стандарту енергопасивного будинку [36]. Автором концепції «пасивний будинок» є німецький професор Вольфганг Файст. У 1991 році перший такий експериментальний будинок був побудований в м. Дармштадті за підтримки Міністерства економіки федеральної землі Гессен. На даний час в Німеччині

збудовано близько 12000 пасивних будинків, серед яких є багатоквартирні будинки та будинки-гуртожитки. Пасивні будинки перестали бути експериментальними проектами і стали досить широко поширеною практикою не тільки в Німеччині, але і в інших європейських країнах [40]. Слід зазначити, що пошук вирішення питань енергозбереження та екологічності зумовило розвиток так званої концепції «сталого (зеленого) будівництва», сформованого в рамках концепції сталого розвитку. Іншим поширеним назвою даної концепції є назва «екодевелопмент». В його основі лежить будівництво будівель і споруд з мінімальним навантаженням на навколишнє середовище. В рамках даної концепції слід назвати дві важливих методики, широко застосовуваних у сучасній будівельній практиці розвинених країн:

- Керівництво з енергоефективного та екологічного проектування (англ. - LEED - Leadership in Energy and Environment Design);
- Метод екологічної оцінки ефективності будівель (англ. - BREEAM - BRE Environmental Assessment Method).

В останні роки актуалізувалася проблем розвитку стійкого будівництва в контексті необхідності все більш ретельного обліку вимог по охороні навколишнього середовища при зведенні житлових та інфраструктурних об'єктів. Тому з'явився новий термін - «екологічно стійке будівництво» (англ. - Environmentally sustainable construction). У зв'язку з цим в світовій практиці ще на початку XXI століття були розроблені показники сталого розвитку будівництва, перелік яких наведено в Додатку Д.

Основна мета сталого будівництва в світі в зв'язку з цим полягає в уникненні виснаження енергетичних, водних і сировинних ресурсів, запобігання екологічної деградації, викликаній експлуатацією інфраструктурних об'єктів. Так, будівництво в ЄС щорічно споживає майже половину всіх ресурсів, видобутих в регіоні [152]. Тому сучасна екологічна політика повинна бути сфокусована на розробці довгострокової стратегії розвитку будівельної галузі. Ці проблеми знайшли своє відображення в спеціальному Регулюванні ЄС, що охоплює послуги (CPR - Construction

Products regulation, 2011), де проблеми здоров'я і безпеки поставлені в якості ключових протягом усього інвестиційно будівельного циклу. Тим часом, основним напрямком стійкого будівництва в ЄС є поступовий перехід від будівництва нових будівель до сервісного обслуговування та реконструкції вже існуючого фонду будівель і споруд, що, ймовірно, обумовлено сучасної енергозберігаючої політикою ЄС. Головним інструментом для оцінки екологічної ефективності для досягнення цілей сталого будівництва є автоматизований метод оцінки життєвого циклу (англ. - Life Cycle Assessment, LCA), розроблений Міжнародною організацією зі стандартизації (ISO).

У справі реалізації ефективних методів досягнення цілей сталого будівництва, яке в деяких джерелах називається також, як «стійке проектування і будівництво», просунулася Великобританія, яка на рівні мегаполісу Лондон успішно реалізує ряд напрямків в даній сфері [212, с. 2-11]. Ці напрямки охоплюють широке коло питань, націлених на забезпечення сталого проектування та будівництва, зокрема: формування екологічно безпечної («зеленої») інфраструктури, якість і дизайн житлового будівництва, пом'якшення наслідків зміни клімату, мінімізація викидів в атмосферу вуглекислого газу, переоснащення будівельних об'єктів, використання відновлюваних джерел енергії та застосування інноваційних енергетичних технологій, а також багато інших напрямків [212, с. 120-122].

В цілому, значення будівельних послуг в сучасній світовій економіці визначається тим що:

- В окремих національних економіках продукцією будівельної галузі є завершення об'єкти (житлова, комерційна нерухомість, транспортна, енергетична і соціальна інфраструктури), тобто будівництво бере участь у формуванні та модернізації основного капіталу для інших галузей і створення умови для сталого соціально-економічного розвитку країни в цілому;

- Задоволення потреб людства неможливо без будівництва, спрямованого на задоволення потреб людини в житло;

- Будівельна діяльність здатна до самовідтворення, тобто створює

можливість для подальшого надання будівельних послуг (реконструкція, ремонт, виробництво обладнання та матеріалів);

- В силу трудомісткості галузі вона підтримує рівень зайнятості і високих доходів населення і, відповідно, попит на будівельні послуги (об'єкти туристичної інфраструктури, житло);

- З огляду на тісний зв'язок з інвестиціями і технологіями, міжнародна торгівля будівельними послугами забезпечує постійний приплив в економіку країн-реципієнтів новітніх зарубіжних технологій та іноземних інвестицій, створюючи нові можливості для транснаціонального інвестування.

Остання обставина є однією з домінуючих тенденцій розвитку сучасної європейської економіки: в результаті експорту та імпорту будівельних послуг наростає присутність великих будівельних ТНК на ринках, що розвиваються, що обумовлено їх потребою в організаційних і будівельних технологіях для організації та супроводу нових інвестиційних проектів в будівництві.

Однак діяльність зарубіжних будівельних ТНК на національному ринку може привести і до негативних наслідків, які, крім екологічного та ресурсного чинника, виявляються в ризик порушення безпеки і здоров'я при будівельних роботах. Особливо це стосується країн із слабкорозвиненою системою контролю з боку органів державної влади. По-цьому для обліку подібних соціальних аспектів необхідний особливий підхід до регулювання діяльності будівельних ТНК на місцевих ринках, що дозволить як й обмежити обсяги імпорту будівельних послуг, так і врахувати інтереси використання місцевих трудових ресурсів.

Отже, враховуючі специфічність будівельної послуги як предмету міжнародної торгівлі, аналіз ринку цих послуг повинен мати багаторівневу структуру (мікро, макро та мегарівні) та базуватися на визначені регіональних особливостей регулювання ринку. Оскільки в умовах глобалізації комплексність та адресність дії нормативно-законодавчих, організаційно-технічних та фінансово-економічних інструментів на ключові суб'єкти ринку є загальним принципом регулювання міжнародного ринку будівельних послуг.

Враховуючи вищевикладене, зазначимо що для вдосконалення державної політики підтримки українських підприємств на європейському ринку будівельних послуг необхідно провести аналіз основних тенденцій розвитку єдиного ринку Європейського Союзу та визначити особливості його регулювання. Оскільки інструменти регулювання торгівлі послугами значно різноманітніші, ніж для торгівлі товарами і, отже, вимагають альтернативної формалізації і концептуалізації.

До числа глобальних нециклічних факторів, які впливають на європейський ринок будівельних послуг, найважливішим необхідно вважати вплив інновацій та науково-технічного прогресу, що проявляє себе в зміні структури попиту. Саме інноваційний фактор пояснює стійкий попит на зведення таких об'єктів, як, наприклад, підприємства фармацевтичної та біотехнологічної промисловості.

Специфіка послуг як предмету міжнародної торгівлі в ЄС створює незвичайну ситуацію, коли темп зростання їх експорту активно стимулюються їх імпортом, що забезпечується різноманітністю способів поставки послуг. У багатьох секторах ринку послуг, зокрема, в будівельному секторі, імпорту послуг на основі комерційної присутності в подальшому сприяє нарощуванню їх експорту, оскільки філії іноземних ТНК (імпортери послуг) або дочірні компанії самі починають експорт послуг за кордон. Для того ж щоб визначити особливості трансформації європейського ринку будівельних послуг необхідно проаналізувати зовнішньоторговельні потоки європейських країн в цій сфері.

Слід зазначити, що максимального обсягу виробництва будівельна галузь ЄС досягла в лютому 2008 року, після якого відзначається істотне падіння, яке досягла свого максимального значення в лютому 2010 р.: фактично протягом двох років галузь зменшила обсяги свого виробництва на 18,6% (такий спад не відзначався з 1999 р.) [176].

Довгий і глибокий спад у будівельній галузі широко поширюється на країни ЄС: фактично кожна його країна зазнала скорочення обсягів виробництва будівельних послуг протягом 2009-2013 рр. У 2009 р, наприклад,

лише чотирьом країнам (Німеччина, Люксембург, Мальта, Польща) вдалося уникнути скорочення обсягів виробництва. У 2009-2013 рр. (Як впливає з даних, наведених у таблиці) Болгарія, Чехія, Греція, Франція, Хорватія, Італія, Кіпр, Португалія, Словаччина зіткнулися з щорічним зниженням обсягів виробництва будівельних послуг (табл. 2.4).

В цілому, якщо брати період 2007-2013 рр., обсяги будівництва зменшилися більш, ніж на 20% в половині країн-членів ЄС, тоді як лише в чотирьох країнах (Фінляндія, Мальта, Німеччина і Польща) спостерігалось зростання обсягів будівництва.

Протягом 2014 р будівельна активність в ЄС демонструвала скромне зростання в 2%. Однак, слід знову відзначити неоднаковий рівень відновлення темпів приросту зведення об'єктів в різних країнах: максимальні обсяги приросту в 2014 р в порівнянні з попереднім роком продемонстрували Румунія (15%), Швеція (99,4%) і Польща (4,8%) [105]. Максимальне зниження обсягів будівництва в 2014 р продемонстрували Словенія (-11,2%) і Італія (-7,9%). Тому автор вважає, що подальша політика регулювання ринку будівельних послуг на рівні ЄС буде спрямована на максимально можливе зближення країн як за основними техніко-економічними параметрами будівництва, а також на подолання нерівномірності розвитку національних будівельних ринків і стимулювання розвитку будівництва в країнах-аутсайдерах на основі загальноєвропейських фінансово-кредитних та інвестиційних механізмів.

*Таблиця 2.4*

**Індекси виробництва і вартості будівництва в країнах ЄС в 2009-2013 рр., % до попереднього року**

Країни	Індекс виробництва, %					Індекс вартості будівництва, %				
	2009	2010	2011	2012	2013	2009	2010	2011	2012	2013
<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>6</b>	<b>7</b>	<b>8</b>	<b>9</b>	<b>10</b>	<b>11</b>
ЄС-28	-7,7	-4,2	-1,2	-5,2	-2,3	0,8	1,5	3,0	1,8	0,8
ЄС-18	-7,0	-6,7	3,0	-4,8	-2,8	0,4	2,0	3,3	1,7	3,6

Продовж. табл. 2.4

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Бельгія	-3,3	-1,5	5,7	-0,7	-3,9	-1,1	0,0	3,9	1,9	0,3
Болгарія	-14,8	-14,6	-12,9	-0,5	-5,2	8,2	0,8	0,8	-0,3	1,2
Чехія	-0,5	-7,6	-3,6	-7,4	-6,8	-0,3	1,2	1,7	0,5	-0,4
Данія	-12,2	-10,4	10,4	-3,1	-6,1	-0,4	1,2	3,6	2,6	1,4
Німеччина	0,0	-0,5	7,8	-1,1	-0,2	0,3	2,1	3,7	2,2	0,9
Естонія	-29,8	-8,5	27,3	16,5	0,8	-8,4	-2,6	3,4	4,3	5,0
Ірландія	-36,9	-29,7	-16,6	-2,5	11,4	-9,9	0,5	-2,2	1,1	0,8
Греція	-17,5	-29,2	-41,3	-33,5	-8,1	-0,3	1,8	1,1	-0,1	-1,4
Іспанія	-11,2	-20,4	-19,6	-5,4	1,4	1,0	2,5	3,8	-0,3	0,3
Франція	-5,7	-2,4	-1,8	-1,7	-1,5	0,4	2,7	4,0	2,2	0,8
Хорватія	-6,5	-15,7	-8,6	-10,9	-4,3	-8,2	-5,3	1,4	-2,5	-5,7
Італія	-11,5	-3,5	-4,1	-13,7	-10,9	0,9	1,5	3,0	2,3	0,6
Кіпр	-10,6	-8,0	-9,0	-20,2	-29,8	0,8	3,2	3,4	0,9	-4,1
Латвія	-34,9	-23,4	12,5	14,1	7,6	-7,8	-7,4	2,6	3,0	4,1
Литва	-48,3	-7,5	22,7	-7,4	12,1	-14,5	-4,8	3,8	3,0	4,5
Люксембург	0,2	0,2	1,1	-3,1	-4,5	1,4	0,8	2,6	2,9	2,0
Угорщина	-4,3	-10,4	-8,0	-6,7	8,5	3,0	-0,4	0,9	4,5	4,7
Мальта	3,4	1,7	-1,2	-2,6	-3,4	1,6	-2,5	1,5	2,2	1,3
Нідерланди	-4,5	-9,9	0,9	-8,2	-4,4	0,3	0,4	1,9	1,8	0,2
Австрія	-1,7	-4,0	2,0	3,4	0,5	0,6	3,2	2,3	2,2	1,7
Польща	4,0	4,4	15,3	-5,1	-10,1	0,2	-0,1	1,1	0,3	-1,6
Португалія	-9,9	-10,9	-12,7	-16,2	-15,9	-0,6	1,8	1,6	2,0	1,9
Румунія	-15,1	-13,3	2,9	1,2	-0,5	1,6	1,9	9,0	6,4	-4,3
Словенія	-20,9	-16,9	-24,9	-16,9	-2,4	-3,1	5,7	4,6	-1,2	-1,1
Словаччина	-10,9	-4,8	-2,1	-12,1	-5,4	2,1	-0,1	0,7	0,1	0,4
Фінляндія	-13,1	6,9	9,1	-1,5	-2,9	-1,1	1,1	3,3	2,4	1,0
Швеція	-12,2	7,8	2,4	-4,0	0,0	2,0	2,5	3,0	2,5	1,7
Великобританія	-11,6	7,3	2,2	-7,6	1,5	2,7	-0,4	1,4	2,4	2,4

Джерело: складено автором за [126]

Якщо аналізувати діяльність великих корпорацій на європейському ринку, то слід зазначити що як і в попередні роки, рейтингу Top 50 European Power of Construction 2014, за обсягом продажів, на чолі з VINCI, ACS і Bouygues, яка є 37% від загального доходу (табл 2.5). Загальний обсяг продажів найкрупніших будівельних компаній залишився відповідно з попередніми роками і склав 293404 млн €. Незважаючи на те що лідери ринку а саме ТНК VINCI, ACS і Balfour Beatty дещо скоротили свої доходи приблизно на 1000 млн євро порівняно з попереднім роком, такі зміни не зовсім вплинули на спільну картину доходів усіх будівельних ТНК Європейського Союзу.

Таблиця 2.5

**Найбільші будівельні компанії у ЕС та їхні годові доходи, млн. євро**

Назва	Країна	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
VINCI	Франція	30428	31654	33376	36956	38634	40338	38703
ACS	Іспанія	21312	22754	15380	28472	34881	38373	34881
BOUYGUES	Франція	21802	26178	31225	32706	33138	33345	33138
SKANSKA	Швеція	14308	13085	12815	13149	14861	15776	15753
EIFFAGE SA	Франція	12581	12934	13553	13732	14028	14272	13948
STARBAG SE	Австрія	10746	11820	12777	14326	12983	12467	12476
BALFOUR BEATTY	Великобри -танія	9445	10985	12288	12715	13439	11914	10907
FERROVIAL SA	Іспанія	14650	12783	12169	7446	7686	8166	8802
BILFINGER SE	Німеччина	8709	8457	8007	8209	8509	8415	7697
BAM GROUP	Нідерланди	8539	7974	7611	7902	7404	7042	7314
ACCIONA SA	Іспанія	8828	7502	6263	6646	7016	6607	6499
FCC	Іспанія	14076	12462	12114	11755	11152	6727	6334

Джерело: побудовано автором згідно з [160]

Франція, як і раніше домінує в рейтингу загального обсягу проданих послуг і ринковою капіталізацією по країнам. Французький рівень загального обсягу продажів знизився на 2%, в основному за рахунок 4-відсоткового



скорочення загального доходу Vinci. Причиною цього було зниження в деяких сферах діяльності компанії, які виконуються на місцевому рівні.

Іспанія має найбільшу присутність в топ-20 з 5-тма компаніями, які займають своє місце в рейтингу між 2-ю позицією і 20-й. Всього обсяг продажу контрактів іспанськими будівельними ТНК знизився на 5% до 63147 млн євро, в основному за рахунок продажу активів, здійснених ACS в Австралії в 2014 р. Крім того Ferrrovial є єдиною компанією серед Топ-10, яка мала змогу поліпшити свої позиції в рейтингу в 2014 році.

Сполучене Королівство, яка займає третє місце в рейтингу загального обсягу продажів по країні, має найбільше число компаній в топ-50: 13 середньозважених ТНК, котрі включають в себе компанії які спеціалізуються виключно на будівництві будинків. Загальний продаж контрактів цих компаній збільшилася в 2014 році на 13% до 45694 млн €, а особливий і безпрецедентне зростання, показали такі ТНК як Interserve, Barratt, Kier, Taylor Wimpey and Persimmon. Частково цей приріст пов'язаний із зміцненням британського фунта і різницею обмінного курсу (ефект + 4%). У 2014 році британські ТНК також зміцнилися в позиціях ринкової вартості (+ 22%) та загальної капіталізація на ринку (приріст приблизно на 6%) у 2014 році.

Труднощі, з якими стикаються на фондових ринках німецькі і італійські ТНК були компенсовані хорошими показниками британських, іспанських і шведських компаній. 24 ТНК в складі Франції, Іспанії і Великобританії, перерахованих в Топ 50, займають 73% від загальної ринкової вартості всіх інших ТНК у сфері надання будівельних послуг в 2014 році . Разом з тим, ділова практика будівельно-підрядних компаній ЄС перш за все націлена на реалізацію проектів саме на території самого Європейського Союзу а вже потім розповсюдження діяльності за кордоном. Основним із найпривабливіших ринків збуту своїх послуги є перш за все Північна Америка та країн Азії а вже потім країни Близького Сходу та Африки.

Закінчуючи аналіз міжнародної торгівлі будівельними послугами країнами ЄС, слід зазначити, що основна частина будівельних послуг експортується в країни, що розвиваються у вигляді будівництва інфраструктурних об'єктів, а імпорт будівельних послуг в розвинені країни сконцентрований в основному в області здійснення робіт з реконструкції та ремонту (табл. 2.6).

Таблиця 2.6

**Експорт послуг згідно регіонів світу найкрупніших будівельних компаній Європейського Союзу за 2014 р, млн. євро**

Назва	Країна	Америка	Африка та країни Близького Сходу	Росія Азія Океанія та країни Близького Сходу
VINCI	Франція	2364	1479	2295
ACS	Іспанія	13431		12443
BOUYGUES	Франція	3678	1725	2283
SKANSKA	Швеція	5132 (США)	7186 (Інші країни Світу)	
EIFFAGE SA	Франція	426 (Інші країни Світу)		
STARBAG SE	Австрія	684 (Інші країни Світу)		
BALFOUR BEATTY	Великобританія	3789	1893 (Інші країни Світу)	
FERROVIAL SA	Іспанія	1087 (США)	912 (Інші країни Світу)	
BILFINGER SE	Німеччина	883	279	329
BAM GROUP	Нідерланди	349 (Інші країни Світу)		
ACCIONA SA	Іспанія	1283 країни члени ОЭСР		967 (Інші країни Світу)
FCC	Іспанія	1497рика та Інші країни світу		

Джерело: побудовано автором згідно з [160]

Роблячи висновок слід зазначити, що невиробничий сектор все більш набирає обертів на арені світової економіки і якщо така тенденція буде продовжуватись то ринок послуг значно перевищить ринок виробництва. На фоні європейської торгівлі послугами саме будівельна галузь посідає домінуюче місце серед усіх інших галузей, що актуалізує питання

дослідження процесу формування та регулювання спільного ринку будівельних послуг ЄС.

### **2.3. Регулювання спільного ринку будівельних послуг ЄС**

Як вже зазначалося раніше, будівельний сектор відіграє важливу роль в європейській економіці. З річним оборотом майже в 1 трлн. євро і загальним числом прямих трудових ресурсів більш ніж 11 млн. зайнятих (в основному в мікро- і малих підприємствах) і ще 15 млн. чоловік, зайнятих побічно, будівництво створює близько 10% ВВП [143].

Будівництво також є найбільшим споживачем товарів суміжних галузей (сировини, хімічних речовин, електричного і електронного устаткування і ін.) І супутніх послуг. З цієї причини його економічної важливості робота будівельного сектора істотно впливає на розвиток економіки в цілому.

Слід також зазначити, що сектор послуг є також рушійною силою економічного зростання в країнах ЄС (Додаток 3). Принципи свободи переміщення послуг, закріплені в ст. 43 і 49 Договору про створення Європейського співтовариства [141], є основоположними з точки зору ефективного побудови і розвитку внутрішнього ринку ЄС. Це має на увазі безперешкодне і стабільне надання послуг, а також вільний розвиток їх торгівлі на регіональному рівні. Особливо важливе значення в ЄС набуває розвиток поставок послуг населенню і торгівля ними в деяких секторах, включаючи будівництво. Ринок будівельних послуг і будівельна галузь ЄС підпадають під механізми як загального так і спеціального регулювання як на національному рівні країн-членів ЄС, так і на рівні самого ЄС. А торгівля будівельними послугами в ЄС підпадає також під дію різних угод в області захисту і заохочення інвестицій, уникнення подвійного оподаткування,

переміщення громадян тощо Норми, що регулюють торгівлю будівельними послугами, можуть впливати як з угоди, в яких беруть участь ці країни, так і з угод, в яких безпосередньо беруть участь його члени. Крім іншого, організаційний механізм формування будівельного ринку ЄС ще більш ускладнюється за рахунок тісних взаємозв'язків будівництва з багатьма товарними ринками, нормами екологічного законодавства, міжнародним механізмом реалізації концепції сталого розвитку.

В даний час ключовим нормативно-правовим актом ЄС в області формування та регулювання торгівлі послугами, є Директива Європарламенту та Ради про з'єднання з Інтернетом на внутрішньому ринку від 2006 року [147], яка мала на меті ліквідацію бар'єрів, що перешкоджають розвитку єдиного внутрішнього ринку послуг в рамках ЄС. Дана директива встановила чотири ключових завдання у сфері формування єдиного внутрішнього ринку послуг ЄС: реалізація на практиці принципу свободи переміщення послуг, створення підприємств і здійснення підприємницької діяльності на території країн-членів ЄС; вдосконалення механізмів реалізації прав споживачів послуг; зростання якості послуг, що реалізуються на внутрішньому ринку;

Даний документ розвинув основні положення «Пропозиції Болкештайна» [154] (англ. – *Bolkestein Proposal*), в якому була сформульована концепція розвитку регулювання міжнародної торгівлі послугами, спрямована на ефективне функціонування його внутрішнього ринку ЄС. Відповідно до цього в концепції, в якості основних перешкод на шляху розвитку міжнародної торгівлі послугами в ЄС є дві ситуації:

- 1) постачальник послуг з країни-члена ЄС бажає встановити своє комерційне присутність на території іншої країни ЄС для надання послуг;
- 2) постачальник послуг бажає їх постачати зі своєї країни в іншу країну-член ЄС на основі переміщення фізичної особи.

Згідно з цими двома принципами в концепції були виділені наступні інструменти, на основі яких можливе досягнення єдиного ринку будівельних

послуг в ЄС:

- для спрощення будь-яких форм комерційної присутності запропоновано більш раціональне адміністрування, що забезпечує необхідні контакти постачальника і споживача послуг;

- встановлення принципу країни походження послуг, згідно з яким постачальник послуг буде потрапляти виключно під регулювання країни свого походження;

- впровадження заходів щодо збільшення взаємної довіри між країнами-членами ЄС в галузі захисту право споживачів.

Особливість практичної реалізації зазначеної Директиви полягає в тому, що країни ЄС зобов'язані постійно аналізувати і при необхідності спрощувати формальності і процедури для забезпечення транскордонної торгівлі послугами. Так, в Директиві прописані вимоги організації служб «єдиного вікна», які забезпечують виконання постачальником усіх формальностей щодо виконання своїх зобов'язань.

Основним моментом формування спільного ринку будівельних послуг є ліквідація адміністративних і правових бар'єрів на шляху розвитку торгівлі послугами. Так, Директива встановлює зобов'язання країн-членів оцінювати рівень дискримінації в національних адміністративних механізмах і усувати перешкоди в отриманні необхідних дозволів, наприклад, на будівництво. Також Директивою передбачено гарантування вільного доступу до здійснення діяльності з надання послуг і свободи займатися такою діяльністю на всій території ЄС. Що стосується ринку будівельних послуг директива встановлює спеціалізовані вимоги, наприклад, до професійної кваліфікації постачальників послуг або заборони на будівництво в деяких зонах.

Важливо і те, що Директива передбачає адміністративну кооперацію країн-членів ЄС, метою якої є прискорення формування єдиного ринку послуг. Останнє неможливо без забезпечення свободи переміщення осіб всередині ЄС і ліквідації бар'єрів на здійснення зарубіжних інвестицій. Вільне переміщення фізичних осіб - один з базових принципів ЄС,

закріплений Директивою Європейського Парламенту та Ради ще в 2004 р [146]. Для забезпечення мобільності трудових ресурсів, в тому числі і в рамках поставки послуг, в ЄС встановлено заборону на будь-яку дискримінацію за національною ознакою при прийомі на роботу і при видачі дозволів на роботу. Свобода пересування капіталу також відноситься до ключових принципів щодо формування спільного ринку ЄС та передбачає лібералізацію капіталу, в тому числі і іноземних інвестицій.

Якщо говорити про спеціалізовані норми, що регулюють спільних ринок будівельних послуг в ЄС, то можна відзначити такі:

- *Технічна гармонізація* (досягнення енергетичної ефективності будівельних послуг, матеріалів і технологій, застосування при будівництві екологічно безпечного обладнання; стандарти надання окремих видів будівельних послуг; стандарти забезпечення безпеки та охорони здоров'я при здійсненні будівельних робіт).

Технічна гармонізація передбачає застосування країнами-членами ЄС при розробці національних стандартів мінімального набору вимог в області ресурсозбереження при будівництві та експлуатації всіх об'єктів, а також забезпечення сертифікації, наприклад, сертифікації споживання енергії будівельними об'єктами, що прописано відповідними Директивами «Про енергетичну ефективність будівлі (2002 р.) [146] і «Про зближення країн-членів, що відносяться до рівня шумів в навколишньому середовищу, виробленому зовнішнім обладнанням» (2000 р.) [145].

- *Регулювання використання будівельних матеріалів і торгівлі будівельними послугами.* Необхідно враховувати діючий режим лібералізації міжнародної торгівлі в світі та участь ЄС в механізмах ГАТТ / ГАТС / СОТ.

З урахуванням особливостей будівельної галузі, на спільний рівень ЄС не виносяться питання оцінки відповідності споруд будівель (наприклад, видача дозволів на будівництво, будівельний нагляд та контроль, експертиза проектної документації та ін.). Однак, питання проектування гармонізовані на основі Програм впровадження Єврокодів в країнах-учасниках ЄС, що

дозволяє формувати загальні правила з розрахунку конструкцій та одночасно зближувати інженерні рішення й відповідні параметри в будівництві.

В цілому, основна ідея формування спільного ринку будівельних послуг ЄС на сучасному етапі виражається у відмові від протекціонізму на внутрішньому ринку в комбінації зі зростанням активності в напрямку відкриття зарубіжних ринків для своїх компаній. Разом з тим, в наявності тенденції консолідації ринку на основі транскордонних злиттів та поглинань, які протягом останніх років демонструють свою сталість (див. рис. 2.18) і в цілому, на думку автора, підкреслюють інтернаціоналізацію будівельної галузі ЄС.



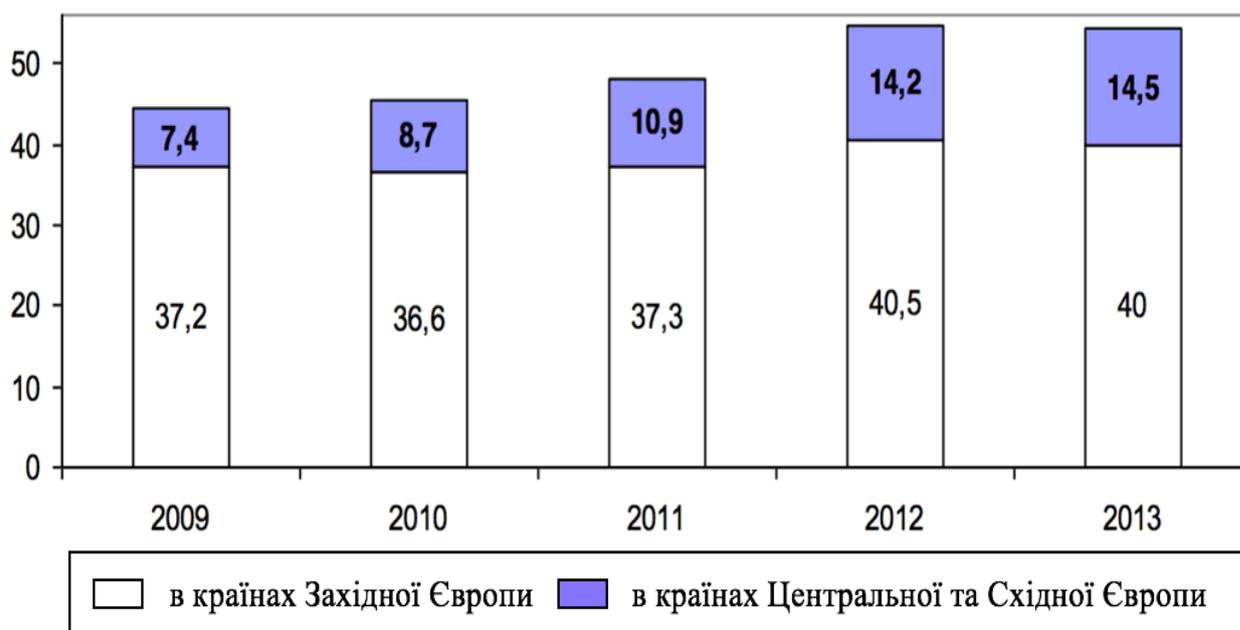
**Рис. 2.18.** Динаміка угод зі злиттів і поглинань в будівельній галузі ЄС в 2009-2014 рр.

Джерело: складено за [116, с. 7,9 ]

Разом з тим, бар'єром до подальшого розвитку спільного ринку будівельних послуг ЄС є відносна нестійкість будівельної галузі після глобального-фінансово-економічної кризи 2008-2009 рр. Це, зокрема, знайшло своє відображення у зростанні числі банкрутств у будівельній галузі в цей період, що все більш характерно також для ринків країн Центральної та Східної Європи (ЦСЄ), зокрема - Чехії, Словенії, Угорщини (рис. 2.19).

Нарешті, слід враховувати, що спільний ринок будівельних послуг ЄС поступово трансформується, оголюючи нові проблеми розвитку в

будівельній галузі. Це обумовлено як подальшим розширенням ЄС, так і глобальною фінансово-економічною кризою. Спад в будівництві в країнах ЄС тривав довше, ніж в цілому в промисловості регіону. Незважаючи на період відносної стабільності індексів виробництва будівельних послуг протягом 2010-2011 рр., в 2012 р. вони впали і це тривало аж до березня 2013 р. В цілому, в 2013-2014 рр. для галузі був характерний вже не сильний, та висхідний тренд.



**Рис. 2.19.** Динаміка числа банкрутств у будівельній галузі ЄС (тис. Випадків) в 2009-2013 рр.

Джерело: складено за [157, с. 11]

Значною особливістю формування ринку будівельних послуг є впровадження концепції сталого розвитку, в основі якої лежить принцип задоволення потреб суспільства без обмежень можливостей розвитку майбутніх поколінь. Процес розвитку стійкого споживання пов'язано зі заростанням якості життя, раціоналізацією використання ресурсів, зменшенням обсягів навантаження на навколишнє середовище. Принцип сталого розвитку в сфері взаємодії економіки та екології в країнах ЄС



отримав своє уточнення в концепції екологічно ефективної економіки (англ. - *eco-efficient economy*) [90]. З урахуванням потенційного негативного впливу будівництва на навколишнє середовища та завдань цієї концепції слід назвати такі ключові напрямки формування спільного ринку будівельних послуг, як: зменшення питомої споживання ресурсів в ході будівництва та експлуатації житлових, промислових об'єктів і об'єктів інфраструктури міст; зменшення відходів в процесі будівництва, експлуатації та реконструкції об'єктів; ефективне використання та рециклінг відходів; мінімізація забруднень навколишнього середовища; виключення раніше нанесеного екологічної шкоди; попередження екологічної шкоди; управління енергією на основі розвитку відновлюваних джерел енергії та зниження енергоспоживання; розвиток еколого-раціональних будівельних технологій та проектів; екологічний моніторинг для формування перспективної державної політики в сфері організації будівельних проектів; використання екологічних принципів в області землекористування; розвиток механізмів державного і приватного партнерства (ДПП) в цілях розвитку стійкого будівництва в містах.

В формуванні спільного ринку будівельних послуг ЄС сталий розвиток виражається в реалізації концепції «зеленого будівництва» та поступовому інкорпоруванні норм цієї концепції в практику розвитку будівельної галузі регіону. Це проявляється в зростанні попиту замовників на будівлі і споруди, що дозволяють найбільш ефективно витратити ресурси, а також в зростаючому інтересі населення до проблем екологічної безпеки та відповідному зростанні попиту на екологічно чисту продукцію будівництва.

Ключовим технічним бар'єром, що стримує поширення ідей сталого будівництва на практиці, є відсутність надійного механізму, який міг би інтегрувати цю практику на рівні всіх суб'єктів ринку будівельних послуг - інвесторів, постачальників послуг, забудовників і замовників, щоб врахувати інтереси всіх із зазначених осіб. Подолання цих проблем, як справедливо відзначається в літературі, можливо на основі реалізації концепції під назвою

“three-dimensional operational context space (OCS)”, застосування якої передбачає конструювання життєвого циклу будівельного проекту з розбивкою його на етапи, виявлення проекту та ідентифікація конкретних показників сталого розвитку стосовно кожної фази циклу проекту і кожному учаснику [159]. Цей підхід покликаний посилити відповідальність кожного учасника будівельного проекту, а також проаналізувати і оцінити впровадження показників сталого розвитку в будівельній галузі.

З метою регулювання спільного ринку будівельних послуг ЄС в 1997 р. було розроблено План дії щодо забезпечення конкурентоспроможної будівельної галузі, проте в 2012 році він був скоректований у зв'язку з прийняттям нової стратегії сталого розвитку будівельного сектора, якою передбачено зростання прибутковості в будівництві ЄС до 2030 р. на 40-50% і до 2050 р. на 90% [211, с. 2]. Ця стратегія сфокусована на таких п'яти основних цілях, як: стимулювання сприятливого інвестиційного клімату в галузі, підвищення ефективності використання людських ресурсів, зростання екологічної ефективності, зміцнення внутрішнього ринку будівництва, сприяння глобальній конкурентоспроможності будівельних компаній ЄС [155, с. 5]. При цьому, до числа короткострокових завдань в Стратегії віднесено стимулювання реконструкції будівель та обслуговування інфраструктури ЄС.

Пізніше, в 2014 р. в якості рекомендацій були розроблені «Додаткові заходи з розвитку Плану дій в будівництві на 2020 р.», в яких були позначені п'ять тематичних проблем розвитку галузі: стимулювання інвестицій в реконструкцію будівель, інфраструктуру та інновації; розвиток кваліфікації персоналу в галузі; стале використання природних ресурсів; розвиток внутрішнього ринку; зміцнення міжнародної конкурентоспроможності [198]. По кожному з цих напрямків прийнятий значний пакет заходів та інструментів реалізації.

Основні тенденції розвитку світового будівництва сформульовані в плані розвитку європейського будівництва до 2030 року під назвою

Європейська будівельна технологічна платформа (European Construction Technology Platform - ECTP), в якій застосуванням наукоємних технологій намічено до 2030 року отримати зниження: на 30% енергоємності підприємств виробництва будівельних матеріалів, на 30% обсяг вилучення природних ресурсів для виробництва цих матеріалів, на 30% вартість життєвого циклу будівель, на 50% термін будівництва об'єктів капітального будівництва, на 50% будівельний травматизм, на 40% відходи будівельної індустрії, підняти переробку (recycle) будівельних відходів до 99% (з направленням їх у відвали не більше 1%).

Наукове забезпечення виконання зазначеного плану реалізується на основі стратегічної програми досліджень (Strategic Research Agenda - SRA), якою встановлено основні напрямки розвитку наукових досліджень в будівництві до 2030 року.

Для реалізації поставлених завдань впровадження сталого розвитку також широко застосовуються технології інформаційного моделювання будівель (Building Information Modelling - BIM) і прогностичного математичного моделювання, орієнтовані на створення єдиної наукової, технологічної, технічної, нормативно-організаційної, інформаційної середовища для інтелектуального управління життєвим циклом об'єктів будівництва з метою якісного підвищення ефективності планування і надійності реалізації інфраструктурних проектів всіх рівнів (включаючи розвиток територій, повномасштабне застосування системи «контрактів життєвого циклу» в галузі, принципів «інтелектуального» / «зеленого» будівництва), можливості адекватної оцінки і зниження інвестиційних ризиків на всіх горизонтах планування, оптимізації витрат на капітальне будівництво та комунальний комплекс.

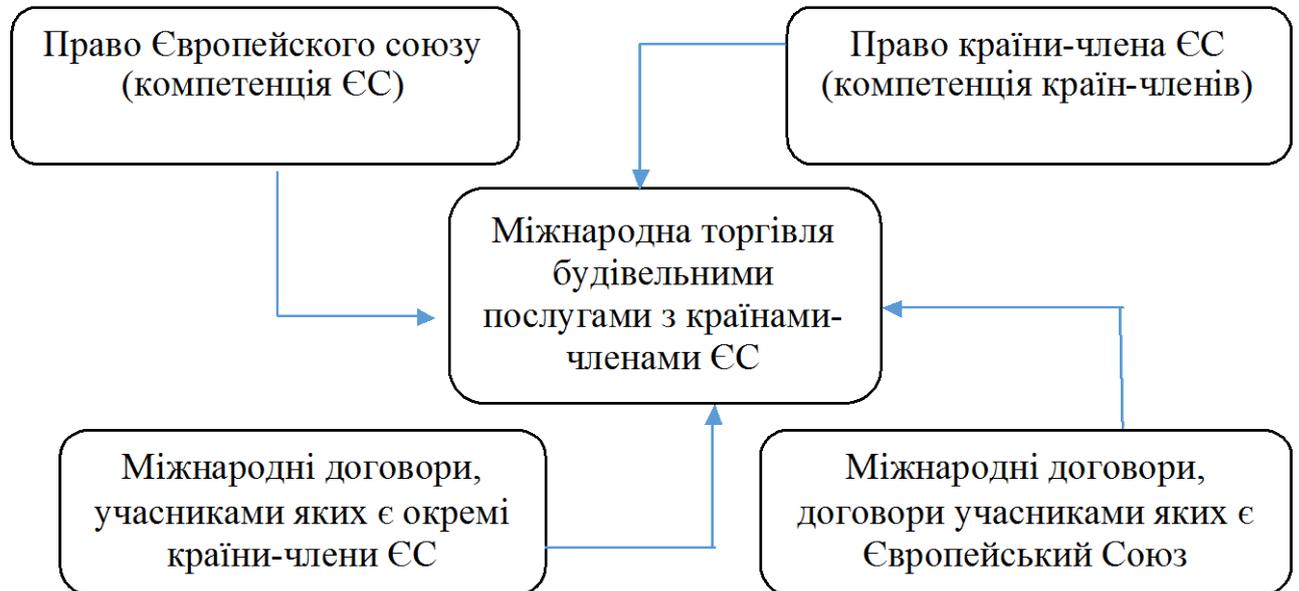
З огляду на той факт, що саме сектор послуг є найбільш значущою рушійною силою економічного зростання в країнах Європейського Союзу, можна цілком обґрунтовано стверджувати, що принципи свободи переміщення послуг і свободи створення підприємств і здійснення

підприємницької діяльності, закріплені в ст. 43 і ст. 49 Договору про заснування Європейського Співтовариства [141], є одними з основних принципів, що забезпечують ефективну побудову і функціонування внутрішнього європейського ринку. Особлива увага в рамках ЄС приділяється розвитку поставки послуг населенню, а також торгівлі послугами в окремих секторах, включаючи транспорт, інформаційно-комунікаційну індустрію, будівництво. Сектор будівельних послуг і сама будівельна галузь також підпадають як під загальне, так і під спеціальне регулювання як на національному рівні країн - членів ЄС, так і на рівні самого Союзу. Крім того, торгівля будівельними послугами в рамках ЄС в тій чи іншій мірі підпадає під дію двосторонніх, регіональних і багатосторонніх угод з питань розвитку торгівлі, захист і заохочення інвестицій, уникнення подвійного оподаткування, переміщення громадян тощо. При цьому при оцінці цієї організаційно-правової бази, яка регулює торгівлю послугами, необхідно враховувати, що міжнародні норми, які регулюють торгівлю послугами взагалі і торгівлю будівельними послугами зокрема, можуть впливати як з міжнародних угод, в яких бере участь безпосередньо країна - член ЄС, так і з угод, в яких учасником є сам Європейський Союз.

Така складна, багатоступенева і багаторівнева система є, на погляд автора додатковим моментом, що ускладнює імпорт послуг до країн ЄС. Дійсно, національне законодавство і законодавство ЄС, норми міжнародних угод країн - учасниць і міжнародних угод самого Європейського Союзу - така загальна структура організаційно-правового механізму, проілюстрованого на рис. 2.20, з яким стикаються імпортери будівельних послуг, виходячи на європейський ринок.

Крім того, тісний зв'язок будівельних послуг і будівельної галузі з товарними ринками (будівельних матеріалів, будівельної техніки і т.п.); ресурсомісткість будівництва, взаємозв'язок питань будівництва з питаннями збереження навколишнього середовища, безпеки і здоров'я громадян, а також зв'язок з переміщенням фізичних осіб і капіталів, ще більше ускладнює цей

організаційно-правовий механізм. Так, зокрема, тісний зв'язок торгівлі будівельними послугами з екологічними нормами і міжнародним механізмом, який реалізує концепцію сталого розвитку, було проілюстроване автором в попередньому розділі дослідження.



**Рис. 2.20. Складові організаційно-правового механізму регулювання спільного ринку будівельних послуг ЄС**

Джерело: складено автором

Аналіз економічного законодавства країн Європейського Союзу та актів самого Європейського Союзу та його органів, дозволяє зробити висновок, що загальна стратегія Європейського Союзу і країн, що входять в нього, полягає в досить активній позиції держави щодо регулювання економіки. При цьому в основу розвитку сучасного регулювання економіки в цьому регіоні покладена, в тому числі, і концепція конкурентоспроможності. Досить згадати так звану Лісабонську стратегію, також відому як Лісабонська Порядок денний або Лісабонський процес, яка по суті є планом розвитку економіки Європейського Союзу. Мета даної стратегії - зробити економіку Європейського Союзу найбільш динамічною і

конкурентоспроможною економікою, заснованої на знаннях, з урахуванням забезпечення стійкого зростання, збільшення та покращення якості робочих місць і збільшення ступеня соціальної відповідальності та поваги до навколишнього середовища [153].

Але на сучасному етапі розвиток Європейського Союзу на найближчі роки визначено Стратегією «Європа 2020», прийняту за результатами Світового Економічного Форуму у 2010 році, де окреслено такі ключові пріоритети в забезпеченні розвитку:

- 1) швидке зростання економіки на основі знань та інновацій;
- 2) стале зростання на основі забезпечення високої ресурсної ефективності, «зеленої» конкурентоспроможної економіки;
- 3) інклюзивне зростання за рахунок сприяння економіці з високим рівнем зайнятості через соціальний і територіальний зв'язок [103].

Ключові напрямки реформ в країнах Європейського Союзу, передбачених це є створення відповідних умов для сталого розвитку, побудованого на збалансованому економічному зростанні, соціально орієнтованій економіці, забезпеченні зайнятості та добробуту населення без завдання шкоди майбутнім поколінням, покращення бізнес-середовища та впровадження принципів “зеленої економіки”.

Високий рівень лібералізації сфери послуг в ЄС, був забезпечений, з одного боку, прагненням країн-членів створити ринок, а з іншого - наявності в об'єднанні інституційних наднаціональних органів, що характерно для моделі «інтеграції зверху». Лібералізація торгівлі послугами в ЄС регулюється первинними (договору між державами-членами) і вторинними (директиви Єврокомісії та Європейської Ради, регламенти та ін.) Джерелами права. Про необхідність забезпечити лібералізацію ринку послуг говорилося ще в Договорі, що засновує Європейське економічне співтовариство (Римському договору) 1957 р Розділ 3 Глави 3 Договору був присвячений послугам (ст. 59-67), крім того, Розділ 4 присвячений транспорту (ст. 74-84) [158]. У ст. 59 Договору говорилося про усунення протягом перехідного

періоду обмежень торгівлі послугами. При цьому Римський договір тільки містив положення про те, що буде «розроблена загальна програма скасування існуючих в Співтоваристві обмежень на свободу надання послуг» (ст. 63) і не вводити нових обмежень (ст. 62), тоді як Глава 1 Частини 2, присвячена вільному руху товарів, містила графік скасування мит і кількісних обмежень. Тому довгий час суттєвої інтеграції в сфері послуг не відбувалося, і до середини 1980-х рр. вона була найменш інтегрованою в ЄС.

У 1985 р Європейська комісія випустила «Білу книгу» - програму ліквідації бар'єрів на шляху руху товарів, послуг, робочої сили і капіталу. У «Білій книзі» містився заклик до членів ЄС «негайно вжити заходів для відкриття всього ринку послуг; як традиційних (банківські, страхові, транспортні), так і нових (в області телекомунікацій, передачі інформації та ін.). Дана концепція була закріплена Єдиним Європейським Актом, прийнятим в 1986 р, згідно з яким до 31 грудня 1992 року в рамках ЄС повинен був бути створений спільний ринок товарів, послуг, робочої сили і капіталу. На основі пропозицій «Білої книги» були розроблені 282 регламенту і директиви, велика частина яких була прийнята до кінця 1992 року. В даний час загальний ринок ЄС регулюється вже більш ніж 1500 директивами і 400 регламентами [42, с. 61]. Маастрихтський договір про створення Європейського Союзу 1992 року проголосив свободу надання послуг громадянами та компаніями одних держав-членів на території інших держав-членів. Принцип свободи надання послуг закріплювався в статтях 56 і 57 Договору. У той же час хоча до 1992 р ЄС виконав величезний шлях до лібералізації ринку послуг, ця діяльність не була завершена (наприклад, телекомунікаційні послуги були повністю лібералізовано лише до 1998 р.). Причина цього полягає не тільки в появі нових секторів послуг, але і в складному характері самого процесу лібералізації даної сфери. У статті 52 Договору говорилося про необхідність завершення створення єдиного спільного ринку послуг за допомогою директив, які гарантуватимуть свободу надання конкретного виду послуг.

Цікаво відзначити, що при створенні спільного ринку послуг ЄС було вирішено включити в нього і ті види послуг, які в багатьох країнах відносяться до категорії природних монополій. Згідно ст. 86 Договору про ЄС доставка пошти, надання коштів транспорту та зв'язку, сфера електро- і газопостачання повинні увійти в загальний ринок послуг. Важливість для ЄС скасування обмежень у сфері транспорту може бути проілюстрована на прикладі залізничного транспорту. Його частка в загальному потоці вантажоперевезень знизилася з 1970 р в 2 рази [58, С.68]. Попит на залізничні перевезення знизився через необхідність послідовно підкорятися правилам всіх країн, через які проходить вантаж, а відсутність конкуренції не сприяє підвищенню якості послуг. У зв'язку з цим в 2001-2004 рр. було прийнято три пакети директив, спрямованих на відділення управління інфраструктурою від транспортування, збільшення числа перевізників і встановлення єдиних норм відповідальності, підвищення конкурентоспроможності в сфері міжнародних залізничних перевезень. Лібералізація різних секторів відбувалася в різні роки. До 1993 був лібералізований водний транспорт. У 1998 р зняті обмеження в сфері автомобільного транспорту.

У 1997 і 2006 рр. прийняті директиви, спрямовані на поступове відкриття національних поштових ринків. На думку Європейської комісії, лібералізація даних секторів веде до зростання якості і зниження вартості послуг, підвищення конкурентоспроможності ЄС на світовому ринку.

В даний час ЄС веде роботу над лібералізацією ринку державних закупівель. Ця діяльність передбачає забезпечення прозорості держзамовлення і гарантію доступу приватних і державних постачальників послуг до держзакупівель на всій території ЄС. Прийнята директива 2004/18 про координацію процедур висновків держконтрактів.

Важливо відзначити деякі відмінності в підходах до регулювання послуг в ЄС і СОТ. Для підходу ЄС характерно забезпечення максимальної свободи доступу компаній і резидентів з країн-членів на ринок послуг усіх країн Союзу. У відношенні з третіми країнами ЄС прагне забезпечити



відкриття власного ринку, але діє при цьому виходячи з принципу так званої ефективною взаємності, який передбачає, що треті країни повинні надавати країнам-членам ЄС рівноцінні умови доступу на свої ринки. Якщо ж цього не відбувається, передбачено проведення переговорів з метою досягнення балансу взаємних поступок. Якщо ж до компромісу не вдасться прийти і в цьому випадку, ЄС може закрити доступ на внутрішній єдиний ринок. У СОТ доступ на ринок послуг обумовлений рамками специфічних зобов'язань держав-учасників, які носять обмежувальний характер. Крім того, в ГАТС відсутнє визначення послуг, що частково компенсується описом способів надання послуг і наявністю класифікатора послуг. У праві ЄС розкрито юридичний зміст поняття «послуги», що сприяє ефективності механізму регулювання послуг [83, с. 14]. Кардинальним відзнакою правового регулювання надання послуг у СОТ від ЄС є те, що за правилами СОТ на національних ринках забезпечується режим найбільшого сприяння для постачальників з країн-членів СОТ, об'єктом специфічних переговорних зобов'язань є національний режим. В ЄС же використовується принцип країни походження.

В основі єдиного внутрішнього ринку ЄС лежать чотири взаємодоповнюючих принципу - недискримінації, країни походження, взаємного визнання, гармонізації. Принципи взаємного визнання та країни походження є одними з найбільш важливих визначальних рис європейської економічної інтеграції. Принцип країни походження означає, що контроль за діяльністю компаній здійснюється національними органами країни, в якій вона зареєстрована. Наприклад, якщо відповідно до національного законодавства банк може вести операції з акціями в своїй країні, то його відділення також можуть займатися цією діяльністю у всіх країнах Союзу [74, с. 84] - тут вже вступає в силу принцип взаємного визнання - те, що законно проводиться в одній державі-членів, не може бути визнано незаконним в іншій державі Союзу, незалежно від норм в приймаючій країні.

Цей принцип який, на перший погляд, ущемляє інтереси національних

виробників, на практиці призводить до гармонізації, тобто іншими словами, погодження та вирівнюванню національних систем регулювання. Принципи взаємного визнання та країни походження (кардинально відрізняються від принципу національного режиму) означають, що європейський підхід до інтеграції полягає в досягненні поступової часткової гармонізації правил замість повної гармонізації. На думку європейських вчених, згоди про те, якими повинні бути мінімальні базові характеристики стандартів легше досягти в порівнянні зі згодою за уніфікованими стандартами, і саме принципи взаємного визнання та країни походження частково пояснюють успіх проекту створення спільного ринку [131]. У міру того як взаємодія і конкуренція національних систем регулювання кардинально знизять відмінності в національних системах регулювання перехід від принципу взаємного визнання до уніфікованого стандарту стане відносно легким [167].

На думку автора, аналіз проблем формування та регулювання спільного ринку будівельних послуг ЄС був би неповним без згадки ще одного моменту, а саме проблеми, пов'язаної зі вступом до об'єднання нових членів. Різні рівні розвитку європейських країн зумовлюють різні швидкості європейської економічної інтеграції, що представляє собою певний відступ від її початкової схеми. Якщо говорити про регулювання торгівлі послугами взагалі і будівельними послугами зокрема, то, на думку автора, не вкладається в рамки загального підходу до європейської інтеграції та формування єдиного внутрішнього ринку і введене для нових членів ЄС обмеження на вільне переміщення робочої сили - одному з базових принципів формування єдиного внутрішнього ринку і, одночасно, одному з основних факторів для розвитку ринку будівельних послуг, як ринку, тісно пов'язаного з переміщенням робочої сили та інвестицій.

Одночасно подібна трансформація підходів Європейського Союзу, скільки б вона не була не вигідна для нових членів ЄС, позитивно, на думку автора, позначається на посиленні ролі співробітництва Європейського Союзу з країнами, які не є членами ЄС, включаючи, безумовно Україну. За

рахунок цієї трансформації підвищується роль зовнішніх чинників розвитку Європейського Союзу та його розв'язку основних торговельно-економічних партнерів у вирішенні проблем європейської економічної інтеграції.

Отже в глобалізованому світі політика Європейського Союзу в галузі торгівлі послугами стає частиною єдиного комплексного підходу до реформування економіки та підвищення конкурентоспроможності на міжнародній арені. Цілком узгоджуючи з закономірністю, що розвинений внутрішній ринок стимулює експорт і імпорт послуг і забезпечує конкурентоспроможність європейських компаній за кордоном, основна мета політики керівництва ЄС полягає в забезпеченні відкритості ринку і створенні рівних можливостей на внутрішньому ринку для послуг і інвестицій компаній з усіх країн - членів ЄС. Саме на цій базі і будується подальша економічна політика ЄС, яка передбачає подолання проблем, що виникають в сучасній економіці, не за рахунок замкненості всередині європейської інтеграції, а за рахунок побудови сильної внутрішньої економіки, фінансової системи і європейської соціальної моделі, при цьому забезпечуючи відкритість європейського ринку і для послуг і інвестицій з країн, що не входять в ЄС, і, так само, забезпечуючи можливість виходу на закордонні ринки послуг і інвестицій для європейських компаній.

Підводячи підсумок можна відзначити, що досвід лібералізації торгівлі послугами в ЄС, завдяки діяльності Європейської комісії та Суду Європейських співтовариств, є унікальним, ні в жодному іншому інтеграційному об'єднанні не створені інституційні та правові умови, що сприяють інтеграції сфери послуг на настільки глибокому рівні. Це актуалізує питання дослідження можливостей виходу українських підприємств на ринок будівельних послуг ЄС з врахуванням всіх особливостей його формування та регулювання.

## Висновки до розділу 2

1. Розгляд основних класифікацій послуг, які використовують в світовій науковій літературі, надав можливість отримати висновок, що вони не є постійними, тим більше що в переліках видів послуг, які складаються різними міжнародними організаціями, є відмінності. Крім того, в світовій економіці з'являються нові види послуг, а також відбувається диверсифікація сфери послуг. Виокремлено існуючі офіційні класифікації послуг в дві групи: спеціалізовані класифікації — спрямовані на виконання конкретних завдань, наприклад, регулювання зовнішньої торгівлі (класифікація Світової організації торгівлі (СОТ), Світового банку (СБ), Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР), Міжнародного валютного фонду (МВФ); загальні класифікації, в яких послуги, поруч з іншими складовими економічної системи, об'єднані за ознакою спорідненості видів економічної діяльності. Такі класифікації є основою національних і міждержавних систем статистичного обліку та використовуються для макроекономічного аналізу і міжнародних порівнянь.

2. За результатами аналізу міжнародної торгівлі будівельними послугами країнами ЄС, слід зазначити, що основна частина будівельних послуг експортується в країни, що розвиваються у вигляді будівництва інфраструктурних об'єктів, а імпорт будівельних послуг в розвинені країни сконцентрований в основному в області здійснення робіт з реконструкції та ремонту. При цьому у країн зі слаборозвиненою інфраструктурою частка будівельних послуг в сукупному імпорті послуг істотно вище, ніж, наприклад, у нових індустріальних країн. В галузевому ж розрізі основною сферою докладання діяльності будівельно-підрядних ТНК відносяться будівництво будівель, об'єктів інфраструктури транспорту та енергетики - на ці групи припадає понад дві третини європейського ринку будівельних послуг.

3. Будівельний сектор є провідним в європейській зовнішній

торгівлі, європейські будівельні компанії виграли понад 50% найбільших міжнародних будівельних контрактів і мають значно більший обсяг бізнесу, ніж компанії Японії і США. Але у плані впровадження інновацій будівництво традиційно відстає від інших промислових секторів. Одна з причин цього полягає в тому, що в Європі в будівельному секторі працює близько 2,5 млн. компаній, і в більш ніж 90% з них зайнято менше десяти осіб.

4. Основні тенденції розвитку європейського будівництва сформульовані в плані розвитку європейського будівництва до 2030 року під назвою Європейська будівельна технологічна платформа (European Construction Technology Platform - ECTP), в якій застосуванням наукоємних технологій намічено до 2030 року отримати зниження: на 30% енергоємності підприємств виробництва будівельних матеріалів, на 30% обсяг вилучення природних ресурсів для виробництва цих матеріалів, на 30% вартість життєвого циклу будівель, на 50% термін будівництва об'єктів капітального будівництва, на 50% будівельний травматизм, на 40% відходи будівельної індустрії, підняти переробку (recycle) будівельних відходів до 99% (з направленням їх у відвали не більше 1%).

5. В результаті аналізу ринку будівельних послуг ЄС у контексті отримано висновок що в спільному виробництві будівельних послуг країн ЄС основними країнами виробниками вже тривалий час залишаються Німеччина, Франція, Великобританія та Італія. Причому у Великобританії частка будівельного сектора становить 6% в ВВП, що значно вище інших країн європейської спільноти, і це обумовлено статусом країни, з найбільш сприятливим міжнародним фінансовим та інвестиційним кліматом серед країн Європи, в тому числі в сегменті фінансових операцій з нерухомістю. В свою чергу Франція домінує в рейтингу загального обсягу проданих послуг і ринковою капіталізацією по країнам ЄС. Враховуючі те що ринок будівельних послуг ЄС переважно складається з невеликих приватних будівельних підприємств (у Франції частка невеликих будівельних компаній доходить до 95% ринку будівельних послуг, а в Німеччині - до 90%)

лідерські позиції на ринку підтримуються за рахунок діяльності великих будівельних компаній. За результатами аналізу міжнародної торгівлі будівельними послугами країнами ЄС, визначено, що основна частина будівельних послуг експортується в країни, що розвиваються у вигляді будівництва інфраструктурних об'єктів, а імпорт будівельних послуг в розвинені країни сконцентрований в основному в області здійснення робіт з реконструкції та ремонту.

6. Визначено відмінності в підходах до регулювання послуг в ЄС і СОТ. Для підходу ЄС характерно забезпечення максимальної свободи доступу компаній та резидентів з країн-членів на ринок послуг усіх країн Союзу. У відношенні з третіми країнами ЄС прагне забезпечити відкриття власного ринку, але діє при цьому виходячи з принципу так званої ефективної взаємності, який передбачає, що треті країни повинні надавати країнам-членам ЄС рівноцінні умови доступу на свої ринки. Кардинальним відзнакою правового регулювання надання послуг у СОТ від ЄС є те, що за правилами СОТ на національних ринках забезпечується режим найбільшого сприяння для постачальників з країн-членів СОТ, об'єктом специфічних переговорних зобов'язань є національний режим. В ЄС же використовується принцип країни походження.

7. В основі єдиного внутрішнього ринку ЄС лежать чотири взаємодоповнюючих принципи - недискримінації, країни походження, взаємного визнання, гармонізації. Ці принципи, які на перший погляд, потенційно ущемляють інтереси національних виробників, на практиці призводять до гармонізації, тобто іншими словами, погодження та вирівнюванню національних систем регулювання ринку будівельних послуг.

Висновки та результати дисертаційного дослідження, наведені у розділі, опубліковані в наукових працях автора [3; 4; 13; 10; 8; 7].

## РОЗДІЛ 3

### ІНТЕГРАЦІЙНІ ПЕРСПЕКТИВИ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ БУДІВЕЛЬНИМИ ПОСЛУГАМИ УКРАЇНИ ТА ЄС

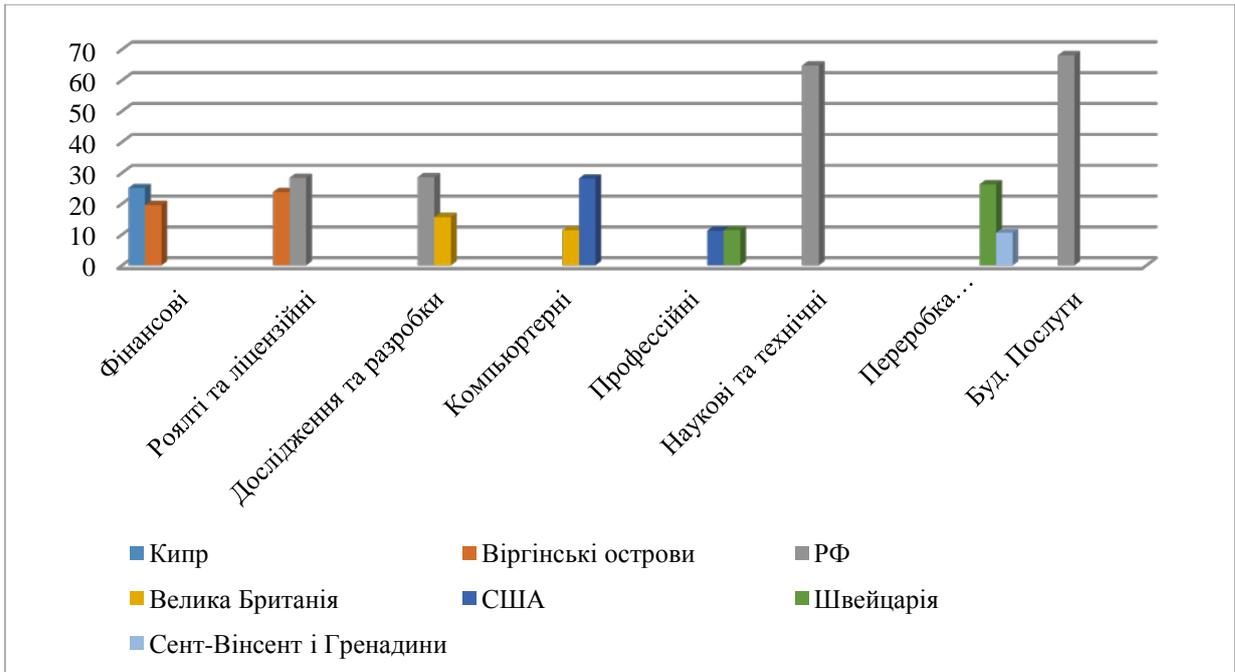
#### **3.1. Роль будівельних послуг в експортно-імпортній діяльності України**

Дослідження останніх років свідчать про те, що конкурентоспроможність українського сектора послуг, включаючи будівельний, набагато поступається галузям аграрної, металургійної та хімічної промисловостям. Причому найбільш інтенсивне зростання спостерігається в сфері послуг оптової та роздрібною торгівлі, фінансових і посередницьких послуг.

Основними торговельними партнерами України на міжнародному ринку послуг є країни СНД і Європейського Союзу. У 2013 р. лівова частка загального експорту послуг (40,8%) припадала на країни СНД, в імпорті послуг, навпаки, першу позицію посідали країни ЄС (55,9%) [82]. На рис. 3.1 та рис. 3.2 вказані країни, частки яких у структурі експорту / імпорту окремих видів комерційних послуг найбільша.

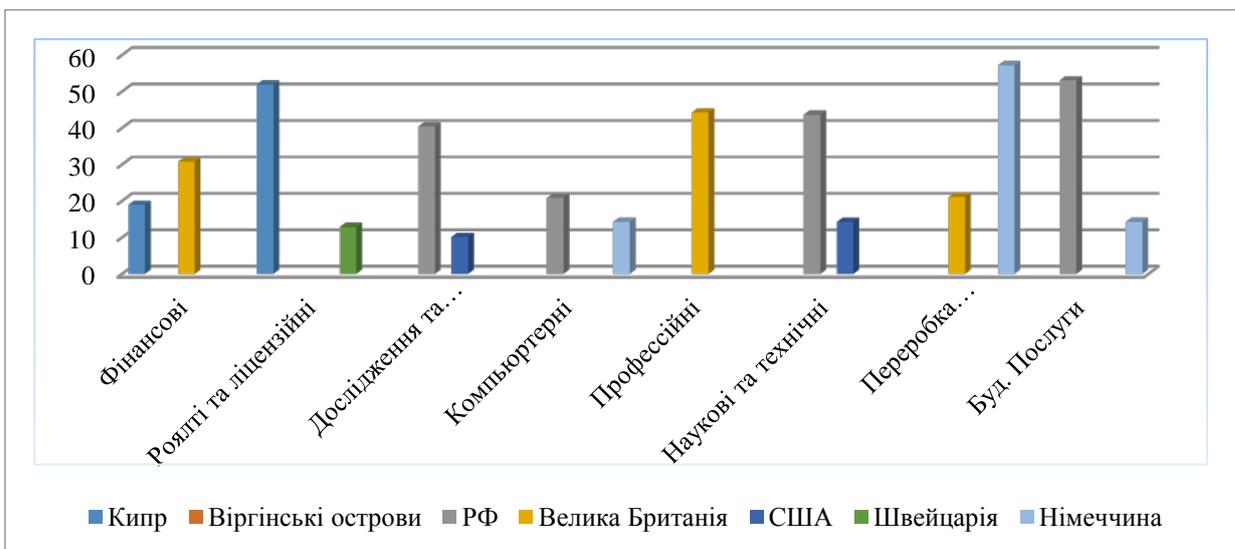
У 2014 р. через анексію Криму і воєнний конфлікт на Сході України тенденції розвитку зовнішньої торгівлі України і товарами, і послугами змінилися. Зруйновані багаторічні економічні зв'язки і міжрегіональні стосунки, транспортні й логістичні маршрути перевезень, погіршилися кредитні та інвестиційні рейтинги держави і приватних компаній, зменшилися обсяги експортно-імпортних потоків практично за всіма видами послуг. Зокрема, експорт транспортних послуг через втрату портових потужностей у Криму і руйнування інфраструктури на сході країни та скорочення обсягів транзиту газу зменшився на 24,7%; експорт послуг, пов'язаних з подорожами, впав на 37,5%. Через зниження економічної активності в країні зменшився експорт послуг з переробки матеріальних

ресурсів на 23,7%; послуг, пов'язаних з фінансовою діяльністю, – на 34,4%, послуг зі страхування – у два рази; ділових послуг – на 19,7%.



**Рис. 3.1. Основні експортні партнері України та їх частка у 2013 р%[61]**

Загальний індекс експорту послуг у 2014 р. порівняно з попереднім роком становив 76,0%, імпорту – 74,5%. Зовнішньоторговельний оборот послуг скоротився на 4,8 млрд. дол. США, з них на 2,1 млрд. дол. з країнами СНД.



**Рис 3.2. Основні імпортні партнері України та їх частка у 2013 р.,%**  
Джерело:[61]



Висока значимість будівництва в національній економіці визначається тим, що вона покликана модернізувати сучасну технічну основу виробництва, удосконалювати палітру соціальної сфери, забезпечувати технічне переоснащення. Проте її успішний розвиток стикається з комплексом серйозних проблем, як-то: деяке зниження попиту на житловому ринку в останні роки, зменшення джерел фінансування, проблеми надійного кадрового забезпечення, неефективна стандартизація і ліцензування, відносно низька заробітна плата і продуктивність труда. Ринок будівельних послуг на сьогодні є ключовою ланкою у забезпеченні високого рівня якості життя суспільства та є найважливішою складовою суспільного виробництва. Якщо зіставити зовнішню торгівлю будівельними послугами з загальним обсягом торгівлі послугами, то їх частка виявиться порівняно невелика (табл. 3.1). Більш того, в останні роки можна простежити наявність досить високої частки імпортованої продукції на вітчизняному ринку будівельних матеріалів. Тобто, на світовому ринку будівельних послуг наша країна постійно виступає в ролі нетто-імпортера, тобто постійно формується негативний баланс в торгівлі будівельними послугами.

Таблиця 3.1

**Структура та динаміка експорту-імпорту за видами послуг  
у 2008-2015 рр.\*, тис. дол. США**

Рік	Усього Експорт	Експорт буд послуг	% Експорт буд послуг	Усього імпорт	Імпорт буд послуг	% Імпорту буд послуг
<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>6</b>	<b>7</b>
2008	12260120,9	131162,0	1,07	6481524,9	106410,9	1,64
2009	10129730,1	123720,8	1,22	5186425,1	158826,7	3,06
2010	12324180,0	140866,7	1,14	5467233,4	106584,3	1,95
2011	14180342,0	200961,5	1,42	6214212,1	152308,7	2,45
2012	14096178,1	219010,9	1,55	6650075,8	257783,5	3,88
2013	14233226,1	224803,7	1,58	7523029,1	262455,5	3,49
2014	11520850,7	231960,0	2,01	6373128,1	147985,0	2,32
2015	9736654,2	291640	3,00	5523022,4	40265,4	0,73

\*Без урахування тимчасово окупованої території АР Крим та м. Севастополя, за 2014-2015 роки також без частини зони проведення антитерористичної операції.

Джерело: складено автором за [61].

В Додатку 3 зображено географічну структуру експорту та імпорту будівельних послуг. Так основним партнерами у експорті будівельних послуг є країни СНД. Це обумовлено по-перше територіальною близькістю та історичними аспектами розвитку країн-сусідів, по-друге, країни мають однаковий механізм регулювання у будівництві та досі працюють за однаковими будівельними нормами: ДБН, СНіП та ДСТУ.

Особливо слід відзначити такі країни як, Туркменістан, Росія, Казахстан, Білорусь та Грузія. Основною пропозицією для українського ринку складає Туркменістан з показниками питомої ваги експорту від загального обсягу у 92.7 % у 2015 році 85,1% - у 2014р, та 71,5% у 2013р. Розглядаючи динаміку можна побачити спад у торгових відносинах з Росією у продовж 2014 та 2015 років. Це обумовлено, перш за все, погіршенням політичних і дипломатичних відносин між країнами. Основним західними партнерами у міжнародній торгівлі будівельними послугами є Німеччина, Індія, Нідерланди та Республіка Кіпр. Основним експортером є Німеччина із значенням 8362,3 тис. дол. США за 2015 рік. Попит на українські будівельні послуги у цій країні у продовж останніх трьох років досить сталий : 2014 рік - 7561,6 тис. дол. США та 2013 рік - 7288,1 тис. дол. США і спостерігається постійне його нарощення. Це перш за все обумовлено політичною близькістю країн за останні 3 роки та зміною політичного вектору Україну в бік ЄС та введенням зони вільної торгівлі з цими країнами. Стосовно імпорту будівельних послуг можна помітити тенденцію спаду потреби нашої країни у допомозі іноземних забудовників. У 2015 році спільний обсяг імпорту будівельних послуг знизився майже у 3 рази відносно попереднього 2015 року. Основними імпортерами є також Туркменістан, Німеччина та США.

Перша за все такий розвиток імпорту будівельних послуг пояснюється тим що зараз на території країни проходять воєнні дії з державою-агресором і якщо розглядати тенденцію імпорту у країну, то можна помітити що

негативна тенденція позначилося саме у 2014 році, коли почалася територіальна, політична та економічна нестабільність.

За результатами дослідження розвитку міжнародної торгівлі послугами виявлено й охарактеризовано такі тенденції:

- коефіцієнт покриття імпорту експортом показує, що доходи від експорту не покривають витрат на імпорт. Виходячи з наведених даних цей показник за досліджуваний період мав більш менш прийнятий рівень (0,82–1,22), лише в 2009 як прояв світової фінансових кризи він сягнув ризикового рівня 0,77.

*Таблиця 3.2*

### **Аналіз тенденцій розвитку зовнішньої торгівлі країни будівельними послугами**

Рік	Коефіцієнт покриття імпорту експортом	Квота експортна на БП у %	Квота імпортна на БП у %	Ефективність зовнішній торгівлі
2008	1,232599	3,08	2,50	0,000756
2009	0,778967	2,61	3,34	0,00093
2010	1,321646	2,61	1,97	0,000799
2011	1,319435	2,60	1,97	0,000789
2012	0,849592	2,78	3,27	0,00062
2013	0,85654	3,06	3,58	0,00064
2014	1,567456	7,15	4,56	0,001643
2015	7,242943	12,17	1,68	0,004371

Джерело: розраховано автором за даними [61]

- показник **експортної квоти** зростає починаючи з 2012 року. Отже можна сказати що має місце тенденція до підвищення рівня інтенсивності зовнішньої торгівлі країни будівельними послугами. Слід зазначити, що експортна квота країни у 2015 році ілюструє парадокс за яким країни що експортують переважно сировину та імпортують, як правило,

товари народного споживання, мають експортну квоту не меншу, а іноді навіть і більшу, ніж високорозвинуті країни;

- найбільш загрозливий показник безпеки зовнішньої торгівлі – це **імпортна квота**. Протягом 2007–2011рр. вона постійно збільшується за рахунок збільшення як обсягів імпорту, так і обсягів споживання. Причому збільшення споживання відбувається швидшими темпами, ніж імпорту. Імпортна квота як частка імпорту у валовому внутрішньому продукті країни характеризує також рівень залежності країни від імпорту товарів і послуг;

- показник **покриття імпорту** експортом протягом 2007–2011 рр. тримається поки що в межах норми. Разом з тим спостерігається декілька тенденцій. По-перше, цей показник постійно зменшується. По-друге, зменшення коефіцієнта покриття експортом імпорту відбувається за рахунок, по-перше, значного падіння імпорту у 2009 р., але це епізодичний випадок, по-друге, за рахунок повільнішого зростання імпорту, порівняно зі зростанням експорту;

- щодо показника **ефективності зовнішній торгівлі**, то зважаючи на незначну частку будівельних послуг в загальному зовнішньоторговельному обороті країни значення цього показника за досліджуваний період є цілком об'єктивним.

Важливою умовою ефективної зовнішньоторговельної діяльності є здатність суб'єкта чи послуги зберігати і покращувати свої конкурентні позиції у конкурентному середовищі. У табл. 3.3 наведено індекси конкурентності окремих сегментів зовнішньої торгівлі послугами в Україні.

Таблиця 3.3

**Індекси конкурентності окремих сегментів зовнішньої торгівлі України  
послугами за 2008-2015 рр.**

Сегменти ринку послуг (згідно з Класифікацією зовнішньоекономічних послуг)	Індекси конкурентності (2008= 1,0)						
	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Транспортні послуги	1,365	1,452	1,240	1,079	1,057	0,976	0,886
Послуги, пов'язані з подорожами	0,914	0,949	0,850	0,838	0,669	0,294	0,584
Послуги, пов'язані з фінансовою діяльністю	0,849	1,322	0,985	0,786	1,039	0,843	0,973
Послуги зі страхування	0,571	0,605	0,898	0,699	0,508	0,515	0,612
Роялті та інші послуги, пов'язані з використанням інтелектуальної власності	0,406	0,688	0,812	0,971	0,826	0,870	0,981
Послуги у сфері телекомунікації	0,882	1,170	1,074	0,984	0,484	0,789	0,651
Комп'ютерні послуги	1,264	1,195	1,420	2,169	2,181	3,237	3,861
Інформаційні послуги	3,325	7,396	6,438	3,754	5,964	6,893	7,312
<b>Послуги з будівництва</b>	<b>0,634</b>	<b>1,073</b>	<b>1,098</b>	<b>0,691</b>	<b>0,724</b>	<b>1,276</b>	<b>5,896</b>
Послуги з ремонту і тех.обслуговування	0,838	0,811	1,264	1,104	0,259	0,237	0,571
Ділові послуги загалом	0,975	1,030	1,090	1,179	1,023	1,186	1,027
Послуги дослідження та розробки (R&D)	1,930	2,711	3,222	3,478	3,900	4,927	5,981
Наукові та технічні послуги	1,652	1,460	1,196	1,598	1,660	2,269	2,761
Професійні та консалтингові послуги	0,718	0,835	1,051	1,180	0,913	1,373	1,287

Джерело: розраховано автором за даними [82]

Значення і характер динаміки індексів конкурентності послуг окремих сегментів зовнішньої торгівлі України дають підстави зробити такі висновки.

- Посилення позиції України в міжнародній торгівлі послугами пов'язано, перш за все, з експортом високотехнологічних послуг, про що свідчать стабільно високі рівні збалансованості експортно-імпортних потоків та індекси конкурентності комп'ютерно-інформаційних послуг, послуг

досліджень та розробок, а також наукових і технічних послуг.

- Основною детермінантою незбалансованості та низької конкурентності послуг, пов'язаних з будівництвом, у 2009-2013 рр. є нестача інвестиційних ресурсів та низький рівень інноваційної діяльності підприємств України (переважно через нестачу коштів);

- Значне збільшення індексу конкурентності будівельних послуг у 2015 році відбулося за рахунок зменшення імпорту, що в свою чергу пов'язано зі зміною споживання будівельних послуг в країні.

Отже завдання підвищення конкурентоспроможності національної економіки є високо актуальним для вітчизняних будівельних підприємств, які прагнуть вийти на зовнішні ринки. Але потенціал зростання обмежений недостатнім рівнем розвитку конкурентного середовища та недосконалістю реалізованого механізму функціонування будівельних компаній. Рішення даної проблеми досить важливо, що підтверджується:

- а) істотним рівнем монополізації великих будівельних компаній, які обмежують конкуренцію на ринку житлового будівництва і перешкоджають розвитку малого бізнесу в даному секторі;

- б) випереджаючими темпами зростання ціни одного квадратного метра загальної площі на первинному ринку над темпами зростання показнику введення в дію нових житлових будинків;

- в) недосконалістю існуючих методик оцінки конкурентоспроможності суб'єктів українського ринку будівельних послуг.

Розглянувши найважливіші аспекти зовнішньої торгівлі будівельними послугами, необхідно акцентувати увагу на питаннях функціонування будівельної галузі, як основного продуцента будівельних послуг.

На сьогоднішній день галузь входить у стадію глибокої рецесії. Війна та девальвація роблять фінансово-економічну кризу особливо болючою для більшості підприємств будівельної галузі. Обсяги виконаних робіт на будівельному ринку скоротилися більш ніж у два рази. Згідно з даними офіційної статистики, в Україні зафіксовано, що у 2014 р. підприємствами

України виконано будівельних робіт на суму 50,2 млрд. грн. Індекс будівельної продукції у 2014 р. порівняно з 2013 р. становив 78,3%. Нове будівництво, реконструкція та технічне переозброєння склали 82,4% від загального обсягу виконаних будівельних робіт, капітальний і поточний ремонт – 10,2% та 7,4% відповідно [82].

Основною проблемою розвитку будівельної галузі стало збільшення собівартості на реалізацію об'єктів будівництва за рахунок подорожання основних складових будівництва. А це в свою чергу вимушує будівельні підприємства підвищувати вартість робіт та послуг саме з метою підтримки рівня рентабельності. В результаті таке положення дуже негативно впливає на розвиток галузі загалом тому що з підвищенням цін на послуги починає страждати і попит на будівництво в цілому.

Несприятлива сучасна економічна ситуація негативно позначилася на фінансовому стані підприємств будівельної галузі. Середнє значення частки збиткових підприємств у загальній кількості організацій пов'язаних з будівництвом за останні роки склало більше 35%, тобто більше третини всіх підприємств галузі є нерентабельними. Така збитковість на сьогоднішній день пов'язана з високим рівнем витрат на будівельно-монтажні роботи, низькою окупністю техніки й інвестиційних проектів. Ще одним важливим фактором, який зумовив збитковість будівельної галузі, стало різке падіння інвестиційної активності в державі.

Саме погіршення політико-економічного становище в державі стало основною причиною того, що в бюджеті країни створився дефіцит і саме тому держава вимушена скорочувати фінансування розвитку інфраструктури країни та розвиток бюджетних будівельних проектів, таких як: реконструкція або забудова нових лікарень, шкіл та інших об'єктів соціального призначення. Майже зупинені будівельні роботи на території Донецької та Луганської областей, які у 2015 р. показали обсяги виконання будівельних робіт 2340,2 млн. грн. та 544,4 млн. грн. відповідно, що є значно нижчими ніж показники, наприклад, 2012 року. Країна тимчасово втратила Крим і не

враховує показники Автономної республіки Крим, яка демонструвала 2 173,9 млн. грн. будівельного виробництва у 2013 р. Крім того, також втрачені певні перспективи для розвитку будівельної галузі в сфері розбудови інфраструктури узбережжя Чорного моря [82].

Слід зазначити, що основною продукцією будівельної галузі є здані в експлуатацію нові основні засоби виробничого та невиробничого призначення та їх реконструкція та технічне переозброєння. Отже основною діяльністю галузі є розширене відтворення та оновлення основних засобів країни. Виконуючи це завдання, галузь реалізує втілює у життя інвестиції у всіх сферах національної економіки. Рівень розвитку будівництва говорить про економічний розвиток країни та рівень життя її населення. Будівництво за рядом ознак значно відрізняється від інших галузей національного господарства. Ця галузь характеризується різноманітною структурою підрядних будівельних організацій і підприємств, високим рівнем їх спеціалізації та кооперації. Вона є однією з найбільш високо монополізованих галузей у структурі національного господарства України. За обсягом продукції, що виробляється, та кількістю зайнятих працівників галузь будівництва займає майже десяту частину ВВП України.

Загальна кількість будівельних підприємств України на середину 2015 року становить 52189 одиниць, в тому числі 29785 будівельних підприємств та 22404 одиниць фізичних осіб-підприємців. За видами підприємницької діяльності будівельні підприємства займають 8,7 % від усієї кількості підприємств в Україні загалом. З них великі та середні – 3,6 тисяч [82]. Стан будівельного ринку та перспективи його розвитку визначаються загальним станом економіки України. Як відомо, економічне зростання країни оцінюється приростом валового внутрішнього продукту (ВВП) і обумовлюється його позитивною динамікою. Після 2002 року у розвитку економіки України можна виділити такі періоди з характерними тенденціями: - 2002-2007 рр. – поступова стабілізація економіки і економічне зростання; - з 2008 р. – до сьогодні – падіння рівня економічного розвитку



країни внаслідок світової фінансової кризи і політичної кризи 2014 року та загострення воєнного конфлікту на східній частині країни. Як наслідок, спостерігається різке падіння як макроекономічних показників (темів зростання ВВП) і показників розвитку будівельної галузі. Основні економічні показники діяльності галузі на тлі економічного розвитку країни загалом за 2003-2013 роки наведені у табл. 3.2.

Як видно з наведених даних упродовж 2003-2007 рр. щорічно зростав абсолютний та відносний розмір ВВП, створюваний галуззю «Будівництво». У 2003, 2004, 2007 роках індекс «будівельної» частки ВВП до попереднього року суттєво випереджає індекс ВВП по економіці загалом (у 2003 р. — відповідно 127,0 % та 109,4 %, тобто на 17,6 пункту; у 2004 р. — відповідно 119,5 % та 112,1 %, тобто на 7,4 пункту, у 2007 році – відповідно 113,2 % та 107,9 %, тобто на 5,3 пункту). Упродовж 2003-2007 років спостерігається безперервне зростання інвестицій по економіці загалом, тобто зростання платоспроможного попиту на продукцію галузі «Будівництво».

З даних табл. 3.4 наявно спостерігається значне уповільнення темів економічного зростання починаючи з 2008 р. і подальше припинення зростання в 2009-2014 рр. При цьому будівельна галузь однією з перших відчула на собі наслідки фінансової кризи, і тому упродовж 2008-2009 років розмір ВВП, що створюється галуззю «Будівництво», почав знижуватися. Так у 2009 році внесок будівельної галузі у ВВП України склав лише 21,5 млрд. грн., що на 9 млрд. грн. менше порівняно з 2007 роком.

## Основні економічні показники будівельної галузі, 2003-2013 рр [82]

№	Показники	Одиниця виміру	Роки												
			2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
1	ВВП по Україні загалом	млрд. грн.	225,8	267,3	345,1	441,5	544,2	720,7	948,1	913,3	1083,0	1302,0	1411,0	1454,0	1566
2	Індекс до попереднього року	%	105,2	109,4	112,1	102,7	107,3	107,9	102,3	85,2	104,2	105,4	104,1	100,0	107,7
3	Внесок будівельної галузі у ВВП України	млрд. грн.	7,7	10,3	14,5	16,4	21,2	30,5	29,2	21,5	32,5	37,2	39,1	36,4	34,9
4	Частка галузі у ВВП України	%	3,4	3,8	4,2	3,7	3,9	4,2	3,1	2,4	3,0	2,9	2,8	2,5	2,23
5	Інвестиції в основний капітал загалом	млрд. грн.	37,2	51,0	75,7	93,1	125,3	188,5	233,1	151,8	150,7	209,1	224,7	214,1	218,2

1	2	3	4	5	6	7	8	9	0	11	12	13	14	15	16
6	Індекс до попереднього року	%	108,9	131,3	128,0	101,9	119,0	129,8	97,4	58,5	99,4	122,4	107,5	95,3	102
7	Інвестиції в основний капітал по галузі	млрд. грн.	1823,0	2502,0	4675,0	4929,0	6300,0	9107,0	12469,0	5325,0	4966,0	8541,0	8714,0	7816,0	8952
8	Індекс до попереднього року	%	156,6	129,8	157,6	84,9	115,5	128,6	106,0	37,8	82,2	146,3	102,3	89,7	114,5
9	Обсяг виконаних будівельних робіт	млрд. грн.	10041	16539	19365	25462	38031	53676	64363	37887	45137	60526	62384	58922	51278
10	Індекс до попереднього року	%	94,2	126,5	112,3	93,4	109,9	115,6	84,2	51,8	94,6	111,1	86,2	85,5	78,15

Не зважаючи на досить невисоку частку будівництва у доданій вартості ВВП України за 2012 рік та на початку 2013 року, який становив від 2,8 до 2,5%, будівельній галузі належить значна роль в структурі формування внутрішнього валового продукту, адже її розвиток тісно пов'язаний з іншими галузями національного господарства за рахунок великого мультиплікаційного ефекту будівельної галузі. Важливість цієї галузі для економіки будь-якої країни можна обґрунтувати тим, що капітальне будівництво створює значну кількість робочих місць і споживає продукцію багатьох галузей народного господарства, адже з розвитком будівельної галузі розвиваються: виробництво будівельних матеріалів і відповідного обладнання; машинобудівна галузь; металургія і металообробка; нафтохімія; виробництво скла; деревообробна промисловість; транспорт; енергетика тощо.

Тому тенденція макроекономічного впливу галузі в останні 5 років є негативною: при загальному щорічному зростанні ВВП відсоток будівельного виробництва знижується. Фактично будівельна галузь поступово втрачає свою частку в економіці України і відбувається це не тільки за рахунок більш інтенсивного економічного зростання в інших галузях економіки, скільки за рахунок постійного зменшення обсягів будівельних робіт: індекс обсягів виконаних будівельних робіт коливається від 5% до 85% (виключенням є тільки 2011 рік (табл. 3.4). Така негативна динаміка скорочення обсягів будівельних робіт має неодноразову географічну структуру по регіонам України (табл.3.5) [82].

Протягом 2011-2012 років, початку 2013 року будівельна галузь України зазнавала, як збільшення, так і скорочення обсягів виробництва будівельної продукції.

**Обсяг виконаних будівельних робіт за видами будівельної продукції за регіонами у 2015 році (уточнені дані) (млн. грн.)**

1	Виконано будівельних робіт, усього		з них на будівництві 2015 р			
			будівель	у тому числі		Інженерних споруд
				житлових	нежитлових	
2	3	4	5	6	7	
	2015	У порівнянні з попереднім роком %				
Україна	57515,0	87,7	28907,5	13908,8	14998,7	28607,5
Вінницька	1537,8	104,8	1016,0	487,7	528,3	521,8
Волинська	1089,3	133,8	664,8	300,0	364,8	424,5
Дніпропетровська	5745,6	91,0	1801,3	327,4	1473,9	3944,3
Донецька	2340,2	41,5	496,6	71,4	425,2	1843,6
Житомирська	640,4	87,7	346,0	52,9	293,1	294,4
Закарпатська	620,5	115,2	243,6	48,4	195,2	376,9
Запорізька	1595,2	97,6	790,5	115,4	675,1	804,7
Івано-Франківська	1324,5	106,3	725,7	324,2	401,5	598,8
Київська	2875,3	99,7	1512,7	664,6	848,1	1362,6
Кіровоградська	674,4	104,7	348,2	44,4	303,8	326,2
Луганська	544,4	49,2	187,4	30,0	157,4	357,0
Львівська	3669,2	120,1	2206,6	988,4	1218,2	1462,6
Миколаївська	1558,7	122,7	663,8	138,7	525,1	894,9
Одеська	4554,5	80,2	1838,9	1308,2	530,7	2715,6
Полтавська	4249,3	84,6	1044,9	434,9	610,0	3204,4
Рівненська	1332,0	64,7	542,1	117,9	424,2	789,9
Сумська	881,2	89,3	594,5	295,7	298,8	286,7
Тернопільська	946,6	95,9	683,0	481,8	201,2	263,6
Харківська	5054,5	102,5	1629,9	800,9	829,0	3424,6
Херсонська	532,7	93,8	338,1	82,7	255,4	194,6
Хмельницька	1336,2	108,9	940,4	402,9	537,5	395,8
Черкаська	825,0	95,4	584,9	385,5	199,4	240,1
Чернівецька	941,3	89,0	530,4	360,3	170,1	410,9
Чернігівська	573,0	64,7	422,9	238,5	184,4	150,1
м. Київ	12073,2	86,2	8754,3	5406,0	3348,3	3318,9

\*Без урахування тимчасово окупованої території АР Крим та м. Севастополя, за 2014-2015 роки також без частини зони проведення антитерористичної операції.

Джерело: [82]

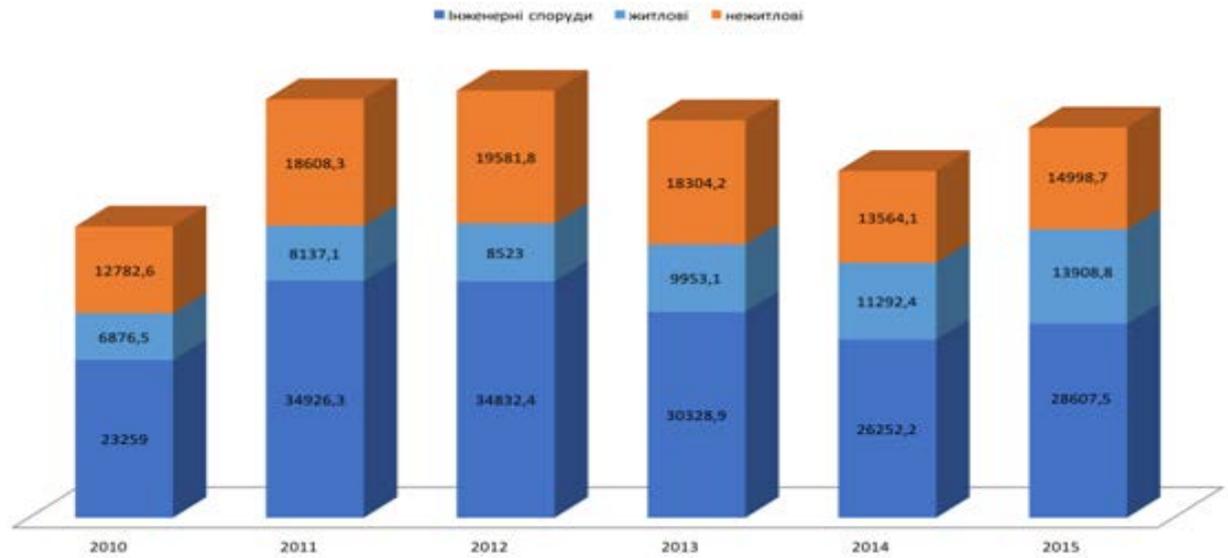
У 2011 році усі часові періоди за кількістю місяців від січня до будь-якого місяця року продемонстрували стабільний ріст обсягів виконаних будівельних робіт з помітним нарощенням відносних показників, та у 2012 році дана динаміка помітно погіршилася, в результаті чого лише у місяці січні-травні були зафіксовані показники росту, з даного місяця відносні індексів виконання будівельних робіт лише зменшувалися, досягши позначки 104% до відповідного періоду 2011 року. На початку 2013 року динаміка індексів не змінила свого напрямку регресії досягнувши показника у 100% у січні-травні 2013 року до відповідного періоду 2012 р. Але вже на початку 2014 року та на протязі всього періоду показник збільшився на 7% і становить 107% згідно попереднього 2013 року.

В абсолютних показниках дане скорочення являє собою зменшення виробництва більш ніж у 2,5 разів. Також значного скорочення за початок 2015 року будівельна галузь зазнала у Рівненська області – 64,7% (35,3% - скорочення), Чернігівська - 64,7 (35,3 скорочення) , Одеська областях та м. Київ 86,2% (13,8% - скорочення), на який до речі припадає найбільша частка виробництва будівельної продукції, за обсягами виконаних будівельних робіт – 12 млрд. 73 млн. грн., що становить (21%) від усіх обсягів виконаних будівельних робіт в Україні. Також значні обсяги належать Дніпропетровській області – 5 млрд. 745,6 млн. грн. (10 %), усім іншим областям належить менше 10%, найменше Чернігівська 573,0 млн. грн. (1 %), а за весь рік будівельних робіт було виконано на суму 57515 млн. грн.

Слід визначити суттєві зміни в продуктивній структурі продукції будівельної галузі України (рис. 3.3).

Проаналізувавши данні можна зазначити що 2015 році показники об'ємів виробленої продукції дещо покращились порівняно з 2014 році. У 2015 р. відбулося збільшення обсягів будівництва нежитлових будівель приблизно на 10%, будівництва інженерних споруд – 8,5% та будівництва житлових будівель – 23%). Але якщо розглядати показник в цілому з урахуванням показників інфляції то можна зазначити що об'єми будівельної

продукції навпаки знаходяться на стадії рецесії. Перш за все це обумовлено нестабільним економічним середовищем та нераціональним використанням потенціалу будівельних підприємств. Ці тенденції свідчать про те, що до сих пір відчувається вплив фінансово-економічної кризи на будівництво.



**Рис. 3.3. Обсяг виконаних будівельних робіт за видами будівельної продукції, у млн. грн.**

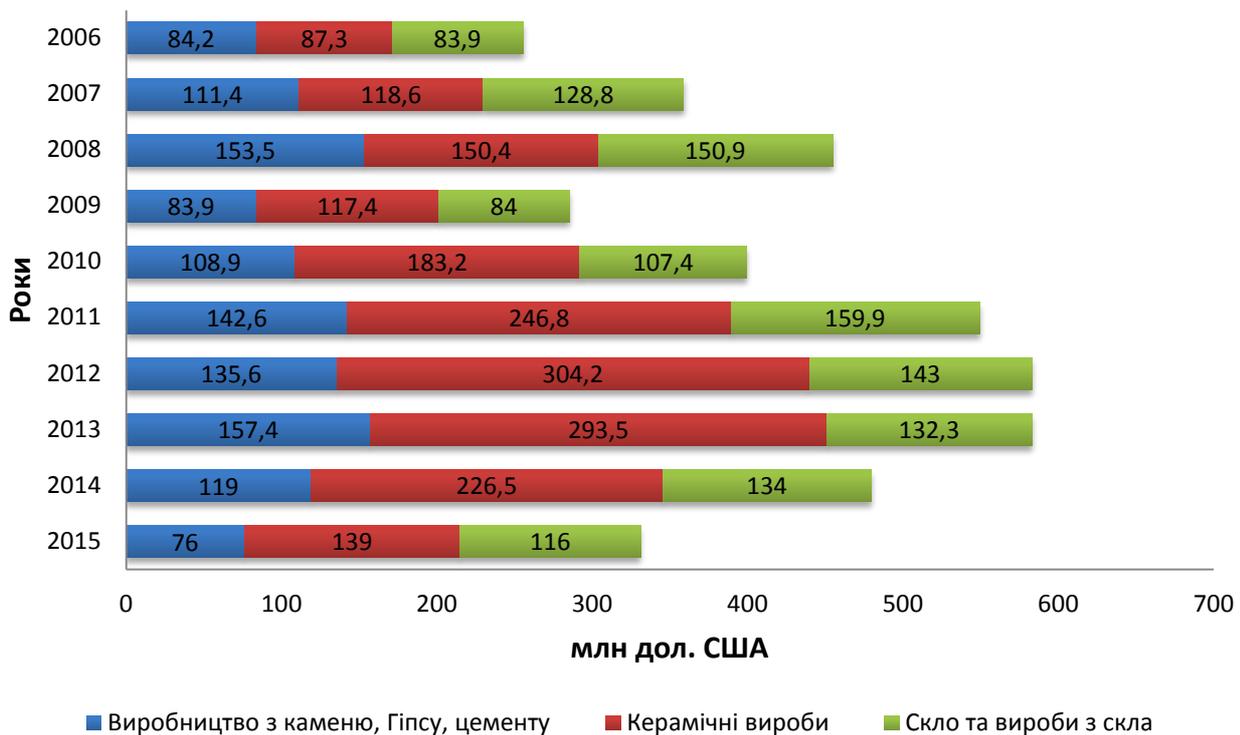
**Джерело:[61]**

\* Без урахування тимчасово окупованої території АР Крим та м. Севастополя, за 2014-2015 роки також без частини зони проведення антитерористичної операції.

Враховуючі те, що продукція будівельної галузі є матеріальною основою для здійснення будівельних послуг вважаємо за необхідне також розглянути стан зовнішньої торгівлі окремими категоріями товарів промислової групи, що виробляють будівельні матеріали. Так динаміка товарної структури експорту та імпорту по окремим категоріям продукції підгалузі «виробництво з каменю, гіпсу, цементу та деяких інших видів мінералів» представлена на рис. 3.4 і рис. 3.5. Як бачимо, проблема конкуренції з імпортними товарами стоїть достатньо гостро по багатьом товарним групам вітчизняних будівельних матеріалів. Незважаючи на це експорт основних будматеріалів в країни СНД (Білорусь, Казахстан і Російська Федерація) в 2014 році склав 966,4 млн. дол. США і майже в 2,6 рази перевищив показник експорту в країни ЄС в 2014 році - 368,9 млн.

доларів США, який збільшився на 34% порівняно з 2013 роком. Імпорт основних будматеріалів з країн СНД (Білорусь, Казахстан і Російська Федерація) в 2014 році склав 79,0 млн. дол. США, що в свою чергу майже в 5,2 рази більше обсягів імпортованих матеріалів ніж з країн ЄС - 417600000 дол. США.

Надання Україні преференцій у сфері торгівлі з країнами Євросоюзу призвело до збільшення щомісячного експорту основних будматеріалів за період з квітня 2014 року, а саме: за квітень 2014 року - 35,9 млн. дол. США; за травень 2014 року - 36,9 млн. дол. США; за червень 2014 року - 55,6 млн. дол. США; за липень 2014 року - 66,2 млн. дол. США; за серпень 2014 року - 65,8 млн. дол. США; за вересень 2014 року - 84,9 млн. дол. США; за жовтень 2014 року - 94,3 млн. дол. США; за листопад 2014 року - 102,8 млн. дол. США; за грудень 2014 року - 100,0 млн. дол. США.



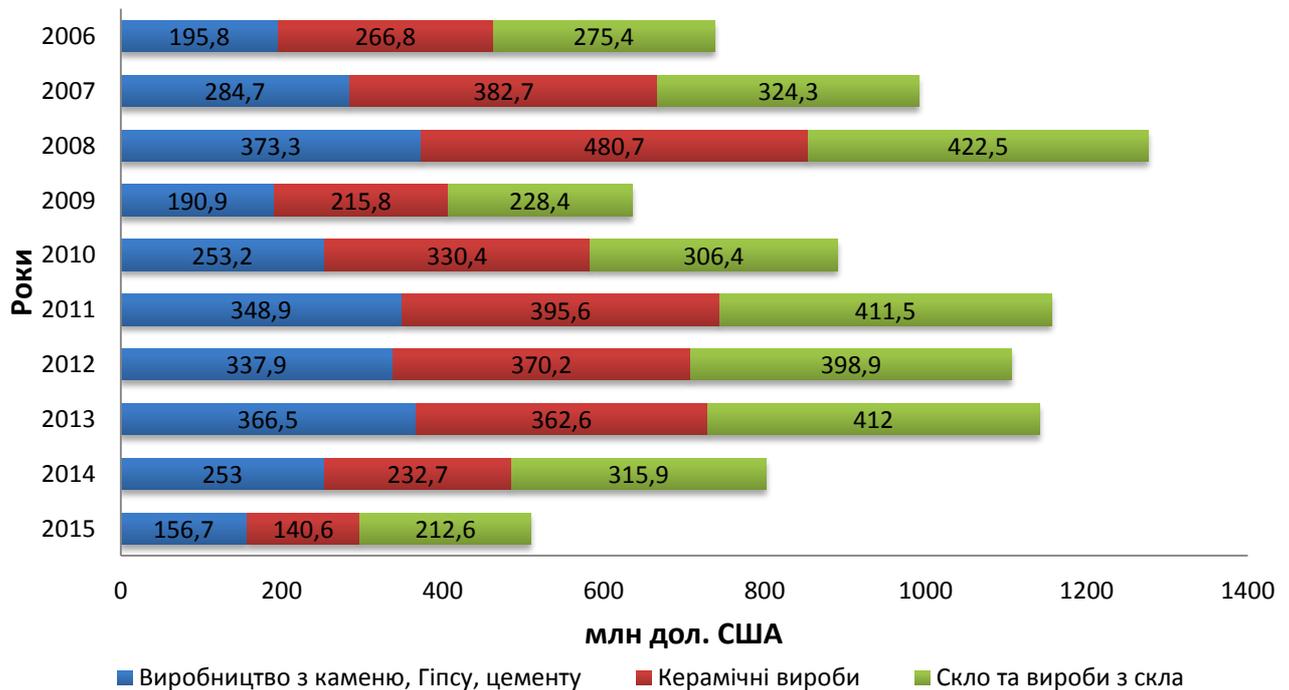
**Рис. 3.4. Динаміка товарної структури експорту окремих видів будівельних матеріалів, млн. дол. США**

Джерело: [82]

Для подальшого розвитку галузі з виробництва будматеріалів потрібні



інвестиції та новітнє технологічне обладнання. Так, наприклад, для виготовлення керамічної плитки, керамблоків, керамочерепиці Україна має достатню сировинну базу (запаси каолінових глин найбільші в Європі), але не достатньо підприємств по їх виготовленню. Кількість новостворених (реконструйованих) виробництв будівельних матеріалів та виробів становив у 2009 р. – 10, 2010 р. – 12, 2011 р. – 15, 2012 р. – 21, 2013 р. – 25, і на кінець 1 кварталу 2014 року новостворено та/або реконструйовано 10 виробництв [82].



**Рис. 3.5. Динаміка товарної структури імпорту окремих видів будівельних матеріалів, млн. дол. США**

Джерело: [82]

Сектор будівельних матеріалів є інвестиційно привабливим як для вітчизняних, так і для закордонних інвесторів. Така інвестиційна привабливість зумовлюється покращенням макроекономічної ситуації в Україні, наявністю сировинної бази, розвитком сектору торгівлі будматеріалами та зростанням обсягів капітального будівництва. Найбільша кількість інвестицій походить з Росії, Німеччини, Італії, Франції, США та острівних країн. Проте кількість інвесторів та розміри інвестицій все ще є недостатніми, внаслідок недосконалості обладнання існуючих підприємств,

недостатньої стабільності політичної ситуації, високих податків, відсутності системи страхування інвестицій, недосконалості державної політики щодо стимулювання та захисту інвестицій.

Зазвичай інвестори віддають перевагу створенню нових підприємств для виробничих цілей, відкриттю своїх філій та дочірніх підприємств, аніж реконструкції та модифікації старих об'єктів. Це пов'язано, в першу чергу, з невідповідністю існуючих об'єктів сучасним стандартам виробництва. Проте іноземні інвестори вкладають кошти також і в існуючі підприємства, модернізуючи їх, вводячи нові лінії виробництва, інвестують у розвиток роздрібною мережі, створення торгових марок та їх просування [107].

Найбільш цікавими для іноземних інвестицій сегментами стали: сегменти виробництва виробів з пластмаси, скла, каоліну, цементу, сухих будівельних сумішей, керамічної плитки, виробів з гіпсу.

Але як вже було сказано в вище, будівельна галузь у всьому світі вирізняється консерватизмом та інертністю. Тобто зі стабільною періодичністю з'являються нововведення в будівництві, які не змінюють технологічного укладу, але забезпечують зниження вартості будівництва та експлуатації житла, скорочення термінів будівництва, підвищення якості та комфортності.

На практиці використання нових будівельних технологій часто стає неефективним з економічної точки зору, а сучасне технологічне обладнання - досить витратним у експлуатації.

Негативно впливає на інноваційність будівництва наявність корупції влади. Зниженню введення інновацій сприяє низька якість будівельних матеріалів і низька кваліфікація підрядників. Не завжди є достатній попит на інноваційну продукцію з боку проектувальників і архітекторів.

У зв'язку з тенденцією останніх років, коли було наявне постійне зростання цін на нерухомість, у забудовників не було стимулів для введення інновацій у процес будівництва. Але зниження продажу будівельних об'єктів у зв'язку із кризою, підвищення вартості будівельних матеріалів,

енергоресурсів і заробітної плати спонукають забудовників для пошуку засобів зниження собівартості, у тому числі за рахунок упровадження інновацій.

Рушійною силою в розвитку інновацій у будівельному комплексі можуть стати великі будівельні корпорації. Але потрібна чітка державна система підтримки та регулювання інноваційної діяльності в будівництві. Обґрунтоване державне регулювання зможе допомогти знищити не тільки організаційно-управлінські та нормативні перешкоди, а й існуючі стереотипи проти інноваційних рішень у будівництві й тим самим підвищити до них лояльність споживачів.

Високе соціально-економічне значення в реалізації програм будівництва соціального житла для населення мають раціональне проектування за своїми архітектурно-планувальними, об'ємними та економічними параметрами. Є фактори, використання яких забезпечує значне зниження вартості будівництва житла без погіршення його якісних характеристик. Як такий фактор можна використовувати раціональні форми та розмірні характеристики будівельних об'єктів.

В результаті аналізу даних відкритих джерел слід зазначити, що в Україні будівництво не відноситься до галузей, які потенційно мають порівняльні переваги на зовнішньому ринку. Динаміка розвитку номенклатури вітчизняних будівельних матеріалів, технологій і виробів відстає від світових темпів. Вітчизняні виробничі компанії випускають широкий спектр виробів, але при цьому в незначній мірі застосовують технології нового покоління. Технологічна слабкість і застарілі технології в будівництві формують відставання національних компаній від зарубіжних конкурентів.

Найбільшу додану вартість має технологічне обладнання, будівельні машини, інженерне обладнання будівель, системи автоматизації, програмні засоби для архітектурно-будівельного проектування, інформаційного моделювання, прогнозного математичного моделювання, в тому числі

методи розрахунку будівель, споруд і комплексів на різні види навантажень і впливів будівель і споруд, добавки для виробництва бетонів і розчинів, сухих будівельних сумішей, лакофарбових матеріалів, композитів, полімерних матеріалів. Такі види продукції в основному імпортуються в Україну. Як наслідок, вартісна частка української складової в продукції і в структурі споживання в грошовому вираженні незначна.

Розглядаючи конкурентні переваги будівельної галузі на внутрішньому ринку навпроти слід виділити галузь як потенційно конкурентоспроможною, поряд з промисловістю, зв'язком, торгівлею та громадським харчуванням.

Інструментом збільшення частки продукції вітчизняного виробництва на внутрішньому ринку будівництва є стимулювання партнерства і локалізації виробництва зарубіжних компаній на території України. Тільки в останні 2-3 роки ряд компаній сформулював свої довгострокові плани щодо України, включивши в них програми локалізації.

Українські будівельні компанії присутні в усіх сегментах будівельної галузі, але номенклатура продукції і послуг часто не відповідає вимогам ринку. Це означає, що існує потенціал розвитку вітчизняних компаній за рахунок освоєння нових видів продукції в тих сегментах, в яких вони вже присутні. Для реалізації існуючих можливостей, вітчизняним будівельним компаніям необхідно продовжувати інноваційну діяльність, незважаючи на складний фінансовий клімат. Це означає, що потрібно шукати додаткові джерела фінансування, в тому числі джерела, забезпечені державою. Для найбільш швидкого отримання очікуваних результатів, слід максимально використовувати досвід зарубіжних компаній в розробках і виробництві будівельних матеріалів, машин, стимулюючи залучення цих компаній до співпраці з вітчизняними виробниками. В тому числі, необхідно забезпечити можливість спільних розробок вітчизняних та імпорتنних технологій.

Умовами реалізації даного потенціалу є, крім збільшення витрат на фундаментальні, пошукові і прикладні наукові дослідження в наукових,

освітніх, проектно-конструкторських, дослідно-конструкторських організаціях і компаніях, модернізація виробничих потужностей і кардинальне посилення інноваційних підходів в просуванні нової будівельної продукції та послуг.

В результаті проведеного аналізу було виявлено розрив у взаємодії наукового, виробничого і комерційного середовища, що, в кінцевому підсумку, перешкоджає безперервному функціонуванню інноваційної системи, і виділені наступні фактори, що обумовлюють зниження конкурентоспроможності вітчизняної будівельної галузі:

- Недостатня забезпеченість кваліфікованим персоналом;
- Недостатній рівень інвестицій в цілому, і недостатній рівень прямих іноземних інвестицій зокрема;
- Інформаційна непрозорість галузі і ринку: недолік об'єктивних даних про українських будівельних компаніях і виробників будівельних матеріалів та виробів, недолік широко доступної інформації про тенденції розвитку зарубіжних ринків;
- Невідповідність процесів ведення бізнесу в вітчизняних будівельних компаніях міжнародним стандартам - відмінності в нормативно-технічній документації та підходах до організації і управління будівництвом;
- Відсутність (великих) вітчизняних компаній, здатних визначати політику в будівельній галузі і підтримувати цикл розробок;
- Залежність від імпорту технологічного обладнання, будівельних машин, компонентів для виробництва будівельних матеріалів;
- Слабка система просування вітчизняної будівельної продукції, послуг і матеріалів, як на внутрішньому, так і на зарубіжних ринках;
- Недостатня ефективність системи передачі інноваційних розробок в будівельне виробництво.

Більшість зазначених факторів, що впливають на зниження конкурентоспроможності будівельної галузі, є взаємозалежними і посилюють основні системні проблеми галузі - технологічну відсталість, роз'єднаність,

закритість. Між тим наявний потенціал дозволяє в перспективі розраховувати на успішний вихід українських підприємств на європейський ринок будівельних послуг. Але цього неможливо досягти без підтримки з боку держави. Саме розробці та обґрунтуванню стратегії розвитку вітчизняного ринку будівельних послуг у контексті його інтеграції до ЄС і буде присвячено наступні дослідження.

### **3.2. Перспективне позиціонування українських підприємств на європейському ринку будівельних послуг**

Країни ЄС займають провідні позиції в географічній структурі загальної міжнародної торгівлі України послугами, а також є основним закордонним джерелом припливу інвестицій і управлінських технологій у вітчизняну сферу послуг. Разом з цим ці тенденції не є однаковими для всіх країн ЄС. Не зважаючи на певні спільні риси, країни-члени європейського Союзу є досить різними за рівнем економічного та соціального розвитку. Тому, для того, щоб визначити місце українських підприємств на європейському ринку будівельних послуг та розробити певну стратегію покращення існуючого стану, необхідно здійснити обґрунтоване географічне позиціонування України на ринку будівельних послуг ЄС, яке надало б можливість нарощувати експортно-імпортні відносини у цій сфері з країнами ЄС. Вирішенню цього завдання сприяє використання інструментарію кластерного аналізу.

Як відомо, ідея кластерного аналізу полягає в тому, що є безліч спостережень, для яких мається в розпорядженні декілька вимірювань. За допомогою цих вимірювань можна з'ясувати, чи групуються спостереження разом у якийсь передбачуваний спосіб.

Термін «кластерний аналіз», вперше ввів Трюон у 1939 році, в дійсності включає в себе набір різних алгоритмів класифікації. Загальне питання, що

задається дослідниками в багатьох областях, полягає в тому, щоб організувати спостережувані дані в наочні структури, тобто розгорнути таксономії.

Процедура кластерного аналізу призначена для групування спостережень або змінних у кластери на основі подібностей між ними. Вихідні дані для процедури можуть перебувати в одній з двох форм:

1.  $n$  рядків або випадків, кожен з яких містить значення  $p$  кількісних змінних,
2.  $n$  рядків і  $n$  стовпців якщо кластеризують спостереження або  $p$  рядків і  $p$  стовпців, якщо кластеризують змінні, що містять вже вказані міри відстаней між усіма парами елементів.

Як було з'ясовано у першому розділі, для визначення завдань даного дисертаційного дослідження, до кластерного аналізу слід залучити 29 об'єктів: 28 країн-членів ЄС та Україну. Тобто у нашому випадку у кластерному аналізі беруть участь 29 країн ( $n=29$ ) та 19 ( $p=29$ ) показників, перелік яких обґрунтований у п.1.3 першого розділу дисертації. Перелік цих показників складається з індикаторів, які найбільш повною мірою характеризують розвиток ринку будівельних послуг країн-членів ЄС та України:

- 19.Вартість будівництва нових житлових будівель (%)
- 20.Інститути (показник від "1"до "7")
- 21.Інфраструктура (показник від "1"до "7")
- 22.Макроекономічне середовище (показник від "1"до "7")
- 23.Вища освіта та професійна підготовка (показник від "1"до "7")
- 24.Ефективність ринку праці (показник від "1"до "7")
- 25.Розвиток фінансового ринку (показник від "1"до "7")
- 26.Технологічна готовність (показник від "1"до "7")
- 27.Розмір ринку (показник від "1"до "7")
- 28.Ділова активність ринку (показник від "1"до "7")
- 29.Інновації (показник від "1"до "7")

- 30.Обсяг вироблених послуг в будівництві (%)
- 31.Міжнародні операції в будівельних послугах - імпорт (млрд. євро)
- 32.Міжнародні операції в будівельних послугах - експорт (млрд. євро)
- 33.Загальний обсяг послуг - експорт (млрд. євро)
- 34.Загальний обсяг послуг - імпорт (млрд. євро)
35. Сума всіх продажів товарів і послуг в грошовому еквіваленті млрд. євро
36. Кількість підприємств, що працюють в будівельній галузі (штук)
37. Додана вартість в будівництві за рік (млрд. євро)

Таблиця вхідних даних, які використовувалися при розрахунках наведена у Додатку К.

Зазначимо, що при проведенні кластерного аналізу, повинно бути прийнято важливе рішення, що стосується відносних шкал вимірювання змінних. Доступні алгоритми кластерного аналізу залежать від концепції вимірювання відстані (або будь-якої іншої міри подібності) між різними спостереженнями, які ми намагаємося кластеризувати. Якщо одна із змінних вимірюється в набагато більшому масштабі, ніж інші змінні, то весь метод, який ми використовуємо, буде під надмірним впливом цієї змінної. Ми маємо саме такий випадок (Додаток К). Тому в кластерному аналізі ми використовуємо стандартизовані дані.

Відповідний метод стандартизації залежить від набору даних і галузі дослідження [214]. Традиційний спосіб стандартизації змінних – це знайти їх середнє значення і розділити на їх стандартне відхилення. Змінні, стандартизовані таким чином, іноді позначатися як  $Z$ -оцінки, і завжди мають середнє значення рівне нулю, і дисперсію одиницю. У разі змінних, які містять викиди (спостереження, які набагато більше або менше, ніж переважна більшість даних), то така стандартизація може бути занадто сильною та згортати віддалені спостереження таким чином, що вони будуть ближче до решти. Таблиця стандартизованих даних наведена у Додатку Л.



Як вже зазначалося вище, кластерний аналіз залежить від концепції вимірювання відстані. Ці відстані можуть визначатися в одновимірному або багатовимірному просторі. Найбільш прямий шлях обчислення відстаней між об'єктами в багатовимірному просторі полягає в обчисленні евклідових відстаней. Якщо ви маєте дво- або тривимірне простір, то цей захід є реальним геометричним відстанню між об'єктами в просторі. Однак алгоритм об'єднання не «дбає» про те, чи є дані для цієї відстані справжніми або деякими іншими похідними відстанями, що більш значуще для дослідника; і завданням дослідників є підібрати правильний метод для специфічних застосувань.

Зауважимо, що евклідова відстань (і її квадрат) обчислюється за «сирими», а не за стандартизованими даними. Це звичайний спосіб її обчислення, який має певні переваги (наприклад, відстань між двома об'єктами не змінюється при введенні в аналіз нового об'єкта, який може виявитися викидом). Проте, на відстані можуть сильно впливати відмінності між осями, за координатами яких обчислюються ці відстані, як наслідок, результати кластерного аналізу можуть сильно відрізнятись при використанні різних методі кластеризації. Обидва показника, евклідова і квадрат евклідової відстані чутливі, коли дані стандартизовані. Оскільки ми стандартизуємо дані під час аналізу, відстань міських кварталів повинна бути використана.

Відстань міських кварталів (Манхеттенська відстань). Це відстань є просто середньою різницею по координатах. У більшості випадків ця міра відстані приводить до таких же результатів, як і для звичайної відстані Евкліда. Однак зазначимо, що для цього заходу вплив окремих великих різниць (викидів) зменшується (так як вони не зводяться в квадрат). Манхеттенська відстань обчислюється за формулою:

$$d(x, y) = \sum_i |x_i - y_i| \quad (3.1)$$

де  $d$  – відстань;

$x, y$  – координати змінної  $i$ .

Вибираючи серед багатьох методів проведення кластерного аналізу ми зупинимось на методі Уорда. Цей метод відрізняється від всіх інших методів, оскільки він використовує методи дисперсійного аналізу для оцінки відстаней між кластерами. Метод мінімізує суму квадратів для будь-яких двох (гіпотетичних) кластерів, які можуть бути сформовані на кожному кроці [227]. В цілому метод є досить ефективним, однак він намагається створити кластери малого розміру, що, беручи до уваги регіон дослідження – Україна та Європейський Союз, що містить відмінно невелику кількість об'єктів  $(28+1)=29$ , виглядає найбільш доречним в нашому випадку.

За цим методом для кожного кластера обчислюються середні значення для всіх змінних. Потім, для кожного випадку, розраховується Манхеттенська відстань. Ці відстані підсумовуються для всіх випадків. Кластери повинні бути об'єднані в один, який збільшить суму найменше. Тобто, цей метод зводить до мінімуму збільшення загальної суми квадратів внутрішньо-кластерних відстаней. Отже, загальна логіка проведення кластерного аналізу підсумована у табл.3.6.

Таблиця 3.6

### Загальна логіка проведення кластерного аналізу

Кількість повних випадків	29
Метод розрахунку відстаней	Манхеттенська відстань
Метод кластеризації	Метод Уорда
Кластеризація	Спостереження
Стандартизовані дані	Так

Джерело: розроблено автором

Загальний підсумок кластерного аналізу наведений у табл. 3.7.

Таблиця 3.7

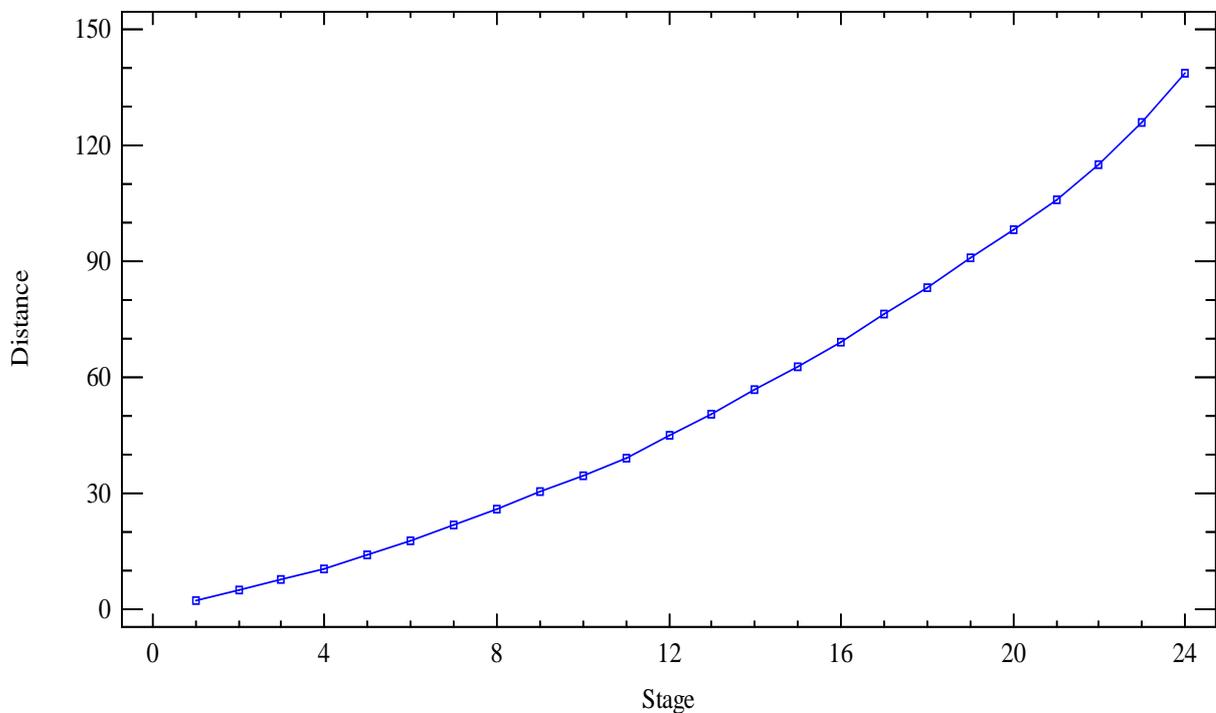
### Загальний підсумок кластерного аналізу

Кластер	Кількість учасників	Відсоток від загальної кількості
1	8	27.59%
2	12	41.38%
3	3	10.34%
4	4	13.79%
5	2	6.90%

Джерело: розроблено автором

Процедура кластерного аналізу методом Уорда створила 5 кластерів з 29 спостережень. Кластери являють собою групи спостережень з аналогічними характеристиками. Для формування кластерів, процедура почалася з кожною змінною в окремій групі. Потім вона об'єднала дві змінні, які були найближче, разом, щоб сформувати нову групу. Після повторного обчислення відстані між групами, дві групи, що ближче всього одна з одною, були об'єднані. Цей процес повторюється до тих пір поки не залишилося 5 груп. Таблиця центроїдів кластерів наведена у Додатку М.

Icicle-графік показує, як були сформовані 5 кластерів (див. рис. 3.6). Кожен стовпець графіку показує, як спостереження були розділені на певну кількість кластерів. У третій колонці, безперервний рядок *X* пов'язує всіх членів кластера. Рядок без *X* вказує на розрив між двома кластерами. Працюючи з правого боку цієї таблиці, можна визначити, яким чином були об'єднані спостереження (див. Додаток М).

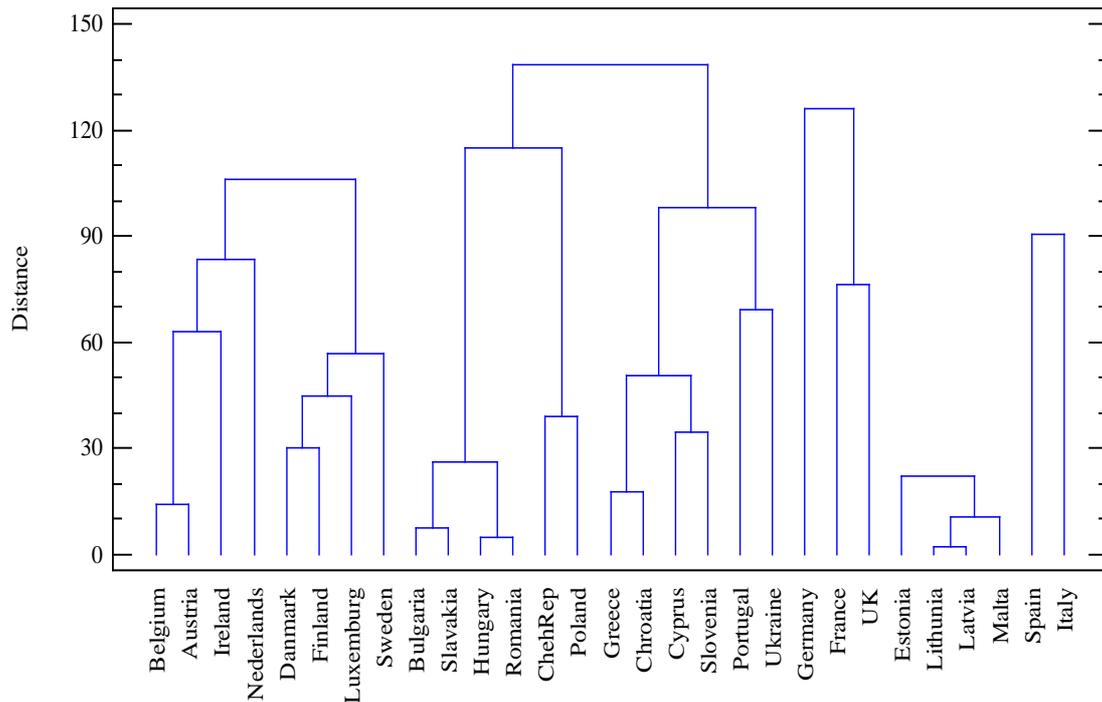


**Рис. 3.6. Icicle-графік відстаней між агломераціями**

Примітка: Distance – з англ. *відстань*, stage – з англ. *етап*

Джерело: побудовано автором

Рис. 3.7 показує, які спостереження були об'єднані на кожній стадії процесу кластеризації. Наприклад, на першому етапі, спостереження 14 поєднувалося зі спостереженням 15. Відстань між групами при комбінуванні була 2,18962. Він також показує, що наступний етап, на якому ця комбінована група була додатково скомбінована з іншим кластером був 4-й етап. Розклад процесу агломерування наведений у Додатках Н та П.



**Рис. 3.7. Дендорграма кластерного аналізу**

Примітка: Distance – з англ. *відстань*

Джерело: побудовано автором

За результатами розрахунків було визначено, що Україна, за визначеним переліком показників, входить до другого кластеру з такими європейськими країнами як Болгарія, Чехія, Греція, Хорватія, Кіпр, Угорщина, Польща, Португалія, Румунія, Словенія та Словаччина (табл.3.8).

Таблиця 3.8

## Перелік країн за їх належністю до кластерів

Кластер 1	Кластер 2	Кластер 3	Кластер 4	Кластер 5
Бельгія Данія Ірландія Люксембург Нідерланди Австрія Фінляндія Швеція	Болгарія Чехія Греція Хорватія Кіпр Угорщина Польща Румунія Словенія Словаччина <b>Україна</b>	Німеччина Франція Великобританія Португалія	Естонія Литва Латвія Мальта	Іспанія Італія

Джерело: побудовано автором

Для того щоб визначити що саме необхідно робити для підвищення ефективності міжнародної торгівлі будівельними послугами українських підприємств, необхідно було здійснити аналіз кожного кластеру. Так, згідно з проведеним SWOT-аналізом кластеру №1 можна зазначити те, що рівень соціальної забезпеченості та його економічна складова надзвичайно високі (табл. 3.9).

Цим країнам пріоритетно перш за все благоустрій їхнього населення та максимальна підтримка населення різними пільговими програмами з боку держави. Будівництво у даних країнах ведеться насамперед самою державою або за її великою участю. Саме тому можна зазначити, що рівень якості будівництва надзвичайно високий і відповідає усім критеріям сучасного будівництва. Основним напрямом у будівельній галузі цих країн є розвиток проектів "зеленого будівництва" у яких дуже щільно переплітаються такі критично важливі для повсякдення властивості, а саме: енергоефективність, екологічність, економічність з точки зору утримання, комфортність та надійність. Не зважаючи на те, що будівельна галузь не є ключовою для економік даних країн, їхня державна регульованість будівництва та розвиток і впровадження інновації у будівельний сектор є дійсно показовими для світової будівельної спільноти.

Таблиця 3.9

**Матриця SWOT-аналізу ринку будівельних послуг країн Першого кластеру**

СИЛЬНІ СТОРОНИ	СЛАБКІ СТОРОНИ
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Високий ступінь дотримання договірних зобов'язань відносно кінцевих споживачів.</li> <li>2. Ефективна збутова політика на території всієї країни.</li> <li>3. Добре вивчений ринок та попит ринку.</li> <li>4. Визнання будівельної сфери пріоритетним напрямом</li> <li>5. Інвестиційний потенціал зі сторони населення на ринку житла.</li> <li>6. Високий рівень політичної стабільності</li> <li>7. Високий рівень соціальної допомоги с боку держави для розвитку житлового будівництва та житлових програм для населення.</li> <li>8. Висока інноваційна активність.</li> <li>9. Активний розвиток програм зеленого будівництва.</li> <li>10. Висока ступінь використання енергоефективних та екоефективних матеріалів</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Низька ефективність просування на закордонні ринки.</li> <li>2. Низький внесок будівельної галузі у ВВП країни.</li> <li>3. Високий рівень податкових зборів</li> <li>4. Високий рівень витрат та високий рівень цін на будівництво</li> </ol>
МОЖЛИВОСТІ	ЗАГРОЗИ
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Наявність програми поліпшення якості будівництва.</li> <li>2. Соціально-політична стабільність, що сприяє розвитку як економіки країни в цілому, так і розвитку окремих її галузей.</li> <li>3. Відносно стабільний попит на ринку.</li> <li>5. Розширення галузі за рахунок об'єктів комерційної нерухомості.</li> <li>6. Партнерство з банківською сферою для реалізації будівельних та фінансових проектів та вдосконалення механізму іпотечного кредитування і системи застави за квартиру з метою залучення населення середнього та нижче середнього класу.</li> <li>7. Залучення закордонних інвесторів.</li> <li>8. Розвиток енергоефективного будівництва що позитивно вплине на рівень витрат на утримання житла для населення</li> <li>9. Розвиток пільгових програми з боку держава для будівельного сектору</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Поява нових конкурентів на ринку.</li> <li>2. Зменшення рентабельності будівництва типового житла.</li> <li>3. Посилення податкового тиску на виробників будівельних матеріалів.</li> <li>4. Загроза збільшення відсоткових ставок та умов кредитування, що призводить до недоступності та нестачі фінансових ресурсів.</li> </ol>

Джерело: побудовано автором

Країни кластеру №2 знаходяться на стадії бурхливих змін, причому як всередині своїх кордонів, так і ззовні (табл. 3.10). Можна зазначити, що серед країн цього кластеру є Україна, що знаходяться на етапі асоціації з ЄС, а також країни, що є учасниками етапу "великого" розширення у 2004 році. Їх сміливо можна вважати одними із наймолодших членів Європейської спільноти. Рівень економічного становища відносно однаковий і знаходиться на стадії

"перехідної економіки". Більшості з цих країн ще належить пройти скрізь низку реформаций у країні та адаптуватися до європейських ринкових відносин.

Таблиця 3.10

### Матриця SWOT-аналізу Другого кластеру

СИЛЬНІ СТОРОНИ	СЛАБКІ СТОРОНИ
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Високий ступінь дотримання договірних зобов'язань відносно кінцевих споживачів.</li> <li>2. Ефективна збутова політика на території всієї країни.</li> <li>3. Добре вивчений ринок та попит ринку.</li> <li>4. Ефективна політика ціноутворення.</li> <li>5. Визнання будівельної сфери пріоритетним напрямом розвитку</li> <li>6. Інвестиційний потенціал зі сторони населення на ринку житла.</li> <li>7. Відносно низька ціна на матеріали та робочу силу.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Низька частка підприємств галузі, які перебувають у державній формі власності.</li> <li>2. Низька ефективність просування на закордонні ринки.</li> <li>3. Недостатня кількість кваліфікованих кадрів, фахівців та робітників галузі.</li> <li>4. Низька платоспроможність населення країни.</li> <li>5. Брак коштів та досить висока збитковість підприємств будівельної галузі.</li> <li>6. Низький внесок будівельної галузі у ВВП країни.</li> <li>7. Низька інноваційна активність.</li> <li>8. Неконкурентоспроможна продукція та неякісно надані послуги порівняно з аналогічною продукцією розвинутих країн.</li> <li>9. Використання неякісних матеріалів та дешевої робочої сили, що призводить до низької якості готової продукції.</li> </ol>
МОЖЛИВОСТІ	ЗАГРОЗИ
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Наявність програми поліпшення якості будівництва.</li> <li>2. Соціально-політична стабільність, що сприяє розвитку як економіки країни в цілому, так і розвитку окремих її галузей.</li> <li>3. Відносно стабільний попит на ринку.</li> <li>4. Високий потенціал ринку збуту в країні та освоєння нових сегментів ринку.</li> <li>5. Розширення галузі за рахунок об'єктів комерційної нерухомості.</li> <li>6. Партнерство з банківською сферою для реалізації будівельних та фінансових проектів, вдосконалення механізму іпотечного кредитування, системи застави за квартиру з метою залучення населення середнього та нижче середнього класу.</li> <li>7. Залучення закордонних інвесторів.</li> <li>8. Зменшення кількості будівель та інженерних споруд незавершеного виробництва.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Нестабільна політична ситуація в країні, та недосконале, часто змінюване законодавство.</li> <li>2. Поява нових конкурентів на ринку.</li> <li>3. Зменшення рентабельності будівництва типового житла.</li> <li>4. Відсутність або недостатність державних заходів для розвитку будівельної галузі.</li> <li>5. Нестабільність курсів світових валют.</li> <li>6. Посилення податкового тиску на виробників будівельних матеріалів.</li> <li>7. Виникнення труднощів при укладанні договорів із споживачами та постачальниками.</li> <li>8. Зростання світової фінансової кризи.</li> <li>9. Загроза збільшення відсоткових ставок та умов кредитування, що призводить до недоступності та нестачі фінансових ресурсів.</li> </ol>

Джерело: побудовано автором

Рівень соціальної захищеності в цих країнах відносно високий, але ще помітна різниця з іншими країнами-членами. Відносно будівельної галузі слід зазначити, що вона має великий вплив на економіку країн та є бюджетоутворюючою. Саме тому виходячи з значного демографічного та територіального потенціалу, автор вважає за доцільне припустити, що галузь будівництва у продовж найближчих десяти років стане ключовою для економік даних країн та буде служити певним стартом для подальшої успішної в рамках ЄС. Основним бар'єром для успішної інтеграції України є регульованість законодавчих норм у будівництві та так звана "відсталість" у розвитку технологій та інновацій виробництва будівельних послуг.

Не зважаючи на те, що ціна на пропоновані будівельні послуги дуже низька, виникає великий сумнів з боку кваліфікованості кадрів та рівень невідповідності будівельних матеріалів згідно з чинним Європейськими стандартами. Але не зважаючи на ряд протиріч, потенціал розвитку галузі у даних країнах є досить великим. Це обумовлено високим попитом на данні послуги та низьким рівнем податкових зборів.

Третя група кластерного аналізу зосередила в собі країни з розвинутою економікою, та високим соціальним рівнем життя населення (табл 3.11).

Таблиця 3.11

### Матриця SWOT-аналізу Третього кластеру

СИЛЬНІ СТОРОНИ	СЛАБКІ СТОРОНИ
1	2
1. Високий ступінь дотримання договірних зобов'язань відносно кінцевих споживачів. 2. Ефективна збутова політика на території всієї країни. 3. Високий рівень інноваційного розвитку 4. Ефективна політика ціноутворення. 5. Високий рівень професіоналізму серед робітників галузі 6. Високий рівень підтримки з боку держави 7. Високий рівень конкурентоспроможності на зовнішніх ринках 8. Висока ступінь використання енергоефективних та екологоефективних матеріалів 9. Активний розвиток програм зеленого будівництва.	1. Низька частка підприємств галузі, які перебувають у державній формі власності. 2. Високий рівень витрат та цін на будівництво 3. Високий рівень податкових зборів 4. Низький внесок будівельної галузі у ВВП країни.



Продовж.табл. 3.11

1	2
МОЖЛИВОСТІ	ЗАГРОЗИ
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Наявність програми поліпшення якості будівництва.</li> <li>2. Соціально-політична стабільність, що сприяє розвитку як економіки країни в цілому, так і розвитку окремих її галузей.</li> <li>3. Відносно стабільний попит на ринку.</li> <li>4. Високий потенціал ринку збуту в країні та освоєння нових сегментів ринку.</li> <li>5. Розвиток проектів шляхом залучення державної підтримки</li> <li>6. Партнерство з банківською сферою для реалізації будівельних та фінансових проектів та вдосконалення механізму іпотечного кредитування і системи застави за квартиру з метою залучення населення середнього та нижче середнього класу.</li> <li>7. Залучення закордонних інвесторів.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Погіршення економічної стабільності шляхом виходу одного з членів Союзу</li> <li>2. Загроза потреби власної робочої сили з боку напливу дешевої робочої сили емігрантів</li> </ol>

Джерело: побудовано автором

Разом з тим, це також негативно впливає на розвиток будівельного сфери, завдяки підвищенню податкових зборів та високої регулятивної планки в будівництві. Варто зазначити, що політика влади цих країн націлена на розвиток еколого- та енергоефективного будівництва що в свою чергу є рушійним поштовхом для розвитку інноваційного потенціалу країни. Будівельні підприємства можуть розраховувати на підтримку з боку влади тільки тоді, коли вони приймають участь у енергозберігаючих проектах, таких як "зелене будівництво", основним завданням якого є впровадження і використання інновацій для створення екологічно сприятливих умов для життєдіяльності суспільства.

Що стосується країн - "членів" кластеру номер №4, треба підкреслити їхній слабкий територіальний та демографічний потенціал (табл 3.12). Не зважаючи на те, що в групі країн відносно високий соціальний рівень життя, економіка країн все ще має певні риси "перехідної", транзитивної.

Незважаючи на "недомінантні" позиції будівельної сфери серед інших та невеликий попит на будівельні послуги, слід зазначити, що будівельна сфера у даному кластері є жорстко регульованою з боку влади і влада наполягає на використуванні інноваційного аспекту у будівництві з метою розвитку альтернативного енергоефективного та "чистого" будівництва на території своїх країн.

Таблиця 3.12

### Матриця SWOT-аналізу Четвертого Кластеру

СИЛЬНІ СТОРОНИ	СЛАБКІ СТОРОНИ
1	2
<ul style="list-style-type: none"> <li>1. Високий ступінь дотримання договірних зобов'язань відносно кінцевих споживачів.</li> <li>2. Ефективна збутова політика на території всієї країни.</li> <li>3. Добре вивчений ринок та попит ринку.</li> <li>4. Ефективна політика ціноутворення.</li> <li>5. Визнання будівельної сфери пріоритетним напрямом</li> <li>6. Допомога держави у реалізації значущих проектів у будівництві</li> <li>7. Відносно невелика вартість будівельних матеріалів</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>1. Низька частка підприємств галузі, які перебувають у державній формі власності.</li> <li>2. Низька ефективність просування на закордонні ринки.</li> <li>3. Невеличкий попит на житлове будівництво через демографічну та територіальну обмеженість</li> <li>4. Низька платоспроможність населення</li> <li>5. Брак коштів та досить висока збитковість підприємств будівельної галузі.</li> <li>6. Низький внесок будівельної галузі у ВВП країни.</li> <li>7. Низька інноваційна активність.</li> <li>8. Збільшення малих підприємств та зменшення середніх підприємств.</li> </ul>

1	2
МОЖЛИВОСТІ	ЗАГРОЗИ
1. Наявність програми поліпшення якості будівництва. 2. Соціально-політична стабільність, що сприяє розвитку як економіки країни в цілому, так і розвитку окремих її галузей. 3. Партнерство з банківською сферою для реалізації будівельних та фінансових проектів та вдосконалення механізму іпотечного кредитування і системи застави за квартиру з метою залучення населення середнього та нижче середнього класу. 4. Залучення закордонних інвесторів. 5. Можливість реалізації різних будівельних проектів шляхом залучення підтримки проектів розвитку Європейського Союзу	1. Загроза збільшення відсоткових ставок та умов кредитування, що призводить до недоступності та нестачі фінансових ресурсів. 2. Поява нових конкурентів на ринку. 3. Зменшення рентабельності будівництва типового житла. 4. Посилення податкового тиску на виробників будівельних матеріалів. 5. Виникнення труднощів при укладанні договорів із споживачами та постачальниками. 6. Зростання світової фінансової кризи.

Джерело: побудовано автором

На даному етапі у будівельній сфері цих країн такий напрям тільки починає розвиватися, але залучившись підтримкою держави, підприємства потрохи будуть змінювати свої складові структури будівництва, та більше орієнтуватися на інноваційний аспект у будівельній галузі, завдяки якому є можливість робити будівництво більш привабливим та дешевшим та менш екологічно загрозованим процесом.

Кластер № 5 зосередив в собі тільки дві країни (Іспанія та Італія), економічний та соціальний рівень яких, також як і територіально-кліматичне положення, можна вважати досить подібним (табл. 3.13). Країни мають розвинуту економіку та високий рівень соціальної захищеності населення. Крім того, саме з вдалого геополітичного розташування та сприятливого клімату ці країни не тільки вірно

використовують торгівельні відносини з багатьма країнами світу, а і бурхливо розвивають сферу туризму і відповідну будівельну інфраструктуру.

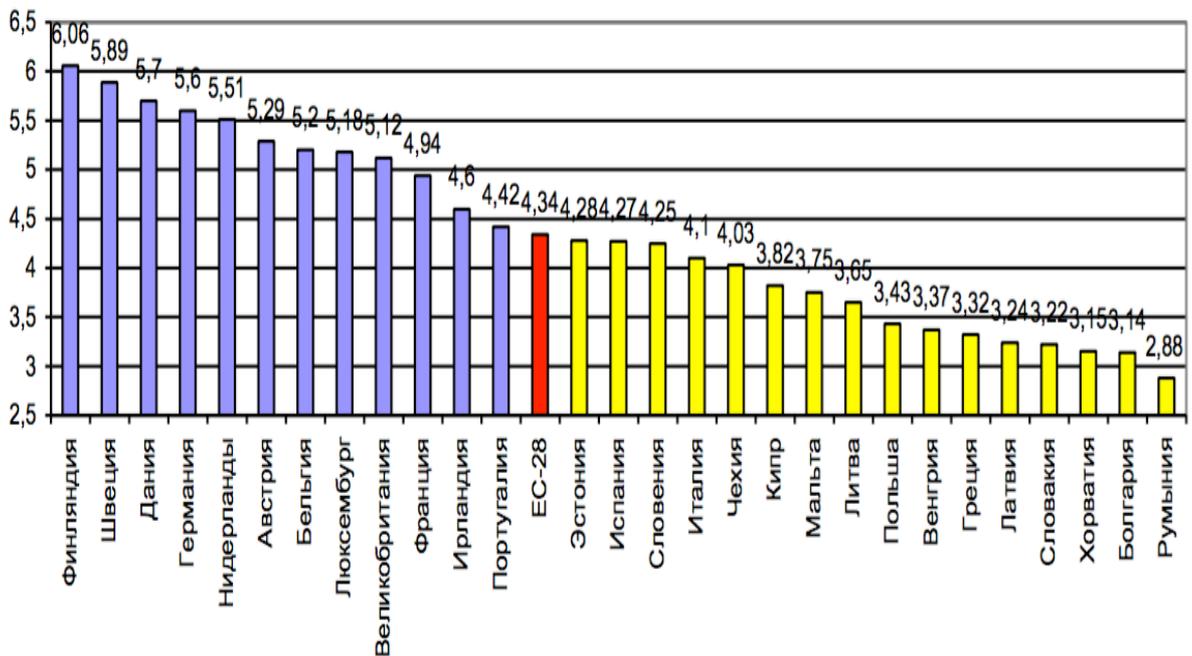
Слід зазначити, що сфера будівництва є однією з лідируючих галузей у економіках даних країн і є бюджетоутворюючою для них. Ці країни зазначаються великою концентрацією будівельних підприємств на території своєї країни та також мають декілька будівельних ТНК які розповсюджують свою будівельну діяльність на території всього світу(особливо це стосується Іспанії). Не зважаючи на всі ті позитивні риси які притаманні даному кластеру, слід зазначити і негативні, а саме: високий рівень ціноутворення в будівництві та високий рівень податкових зборів. Також слід зазначити, що з підвищенням рівня туристичної привабливості даних країн різко підвищився і рівень цін на нерухомість та землю, що заставляє забудовників спонукати до залученню інвестицій та державної підтримки.

## Матриця SWOT-аналізу П'ятого Кластеру

СИЛЬНІ СТОРОНИ	СЛАБКІ СТОРОНИ
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Високий ступінь дотримання договірних зобов'язань відносно кінцевих споживачів.</li> <li>2. Ефективна збутова політика на території всієї країни.</li> <li>3. Добре вивчений ринок та попит ринку.</li> <li>4. Високий інвестиційний клімат</li> <li>5. Визнання будівельної сфери пріоритетним напрямом</li> <li>6. Стрімкий розвиток туризму що активує будівництво великих туристичних об'єктів та об'єктів інфраструктури</li> <li>7. Лідерські позиції у сфері будівництва у ЄС</li> <li>8. Високий рівень підтримки з боку держави.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Низький внесок будівельної галузі у ВВП країни.</li> <li>2. Високий рівень податкових зборів</li> <li>3. Високий рівень витрат та цін на будівництво</li> </ol>
МОЖЛИВОСТІ	ЗАГРОЗИ
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Наявність програми поліпшення якості будівництва.</li> <li>2. Соціально-політична стабільність, що сприяє розвитку як економіки країни в цілому, так і розвитку окремих її галузей.</li> <li>3. Відносно стабільний попит на ринку.</li> <li>4. Високий потенціал ринку збуту в країні та освоєння нових сегментів ринку.</li> <li>5. Розширення галузі за рахунок об'єктів комерційної нерухомості.</li> <li>6. Партнерство з банківською сферою для реалізації будівельних та фінансових проектів та вдосконалення механізму іпотечного кредитування і системи застави за квартиру з метою залучення населення середнього та нижче середнього класу.</li> <li>7. Залучення закордонних інвесторів.</li> <li>8. Зростання попиту на власні будівельні послуги з боку закордонних споживачів, маючи репутацію як світовий лідер у галузі.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Монополізація ринку будівельних послуг великими будівельними ТНК та слабкий розвиток малого бізнесу</li> <li>2. Поява нових конкурентів на ринку.</li> <li>3. Зменшення рентабельності будівництва типового житла.</li> <li>4. Посилення податкового тиску на виробників будівельних матеріалів.</li> <li>5. Зростання світової фінансової кризи.</li> <li>6. Загроза збільшення відсоткових ставок та умов кредитування, що призводить до недоступності та нестачі фінансових ресурсів.</li> </ol>

Джерело: побудовано автором

Враховуючі те, що зараз основними завданнями для країн ЄС стали технологічна перебудова промисловості на основі енерго- і матеріало зберігаючих технологій, освоєння новітніх досягнень науки і техніки, уряди європейських країн проявили особливу увагу впорядкованого згортання і перебудові «структурно хворих» галузей, а також розвитку нових і новітніх галузей. В даному контексті показовим є те, що в першій і третій кластери увійшли країни, рівень інноваційного розвитку яких перевищує середньоєвропейський (рис 3.8).



**Рис. 3.8. Значення індексу «Інноваційна Європа» (англ. - Innovative Europe) в<sup>1</sup> країнах ЄС в 2014 р.**

Джерело: [216]

Необхідно відзначити, що країни ЄС за рівнем розвитку інноваційної економіки можуть бути розділені на чотири групи:

1) Країни з дуже високим рівнем інноваційного розвитку - Німеччина та країни Скандинавії (Данія, Фінляндія і Швеція);

<sup>1</sup> Цей індекс розраховується ВЕФ на основі 14 параметрів, що характеризують інноваційний розвиток

2) Країни-послідовники лідерів інноваційного розвитку (Австрія, Бельгія, Великобританія, Ірландія, Кіпр, Люксембург, Нідерланди, Словенія, Франція, Естонія);

3) Країни з результатами інноваційного розвитку нижче середнього рівня (так звані «помірні інноватори») (Угорщина, Греція, Іспанія, Італія, Мальта, Польща, Португалія, Словаччина і Чехія).

4) Країни - початківці інноватори, істотно відстають від середовищ неєвропейського рівня інноваційного розвитку (Болгарія, Латвія, Литва, Румунія).

Слід зазначити, що на рівні окремих регіонів усередині країн ЄС фрагментація за рівнем інноваційного розвитку ще більш яскраво виражена, оскільки навіть в самих передових країнах ЄС є країни з регіональними проблемами і відповідною диференціацією.

Важливе місце в плані даного дисертаційного дослідження займає оцінка рівня інноваційності економіки і того, як вона корелює з отриманими результатами розбивки на кластери при аналізі європейського ринку будівельних послуг.

Для оцінки інноваційного розвитку країни необхідно використовувати Індекс інноваційної економіки (ІІЕ), розроблений в рамках European Innovation Scoreboard. Він об'єднує в єдиний (композитний) індекс ряд показників, які використовуються для оцінки рівня інноваційного розвитку країни, зокрема, і в Європейському інноваційному табло. У ньому виділяється 10 параметрів, які мають ключове значення:

1. Державні витрати на дослідження і розробки, % до ВВП, який включає також і витрати на освіту.
2. Витрати приватного капіталу на дослідження і розробки,% до ВВП.
3. Питома вага осіб з вищою освітою в економіці.
4. Ступінь освіти молоді.
5. Кількість нових торгових марок.
6. Кількість зареєстрованих та виданих патентів.

7. Кількість нових промислових дизайнів <sup>[2]</sup>.
8. Частка послуг, заснованих на знаннях (knowledge-intensity services) в загальному експорті країни.
9. Частка продукції, нової для ринку і для підприємств, в загальному товарообігу всіх підприємств.
10. Доля малих і середніх підприємств, що представляють продуктові і процесні інновації.

В результаті Індекс Інноваційної Економіки розраховується як середнє арифметичне індексів за вказаними показниками за такою формулою:

$$I_{IE} = \frac{1}{10} \sum_{j=1}^{10} \left( \frac{A_{ij} - \text{Min}_j}{\text{Max}_j - \text{Min}_j} \right), \quad (3.2)$$

де  $i$  - номер країни ЄС (від 1 до 28),  $j$ -номер показника інноваційного розвитку (від 1 до 10);

$\text{Max}_j$ ,  $\text{Min}_j$  - максимальне і мінімальне значення  $j$ -го показника в групі з 28 країн;

$A_{ij}$  - значення  $j$ -го показника  $i$ -ої країни.

Дані, отримані за вказаною формулою, дозволяють вибудувати Індекс інноваційної економіки для країн ЄС (Додаток Р). Як впливає з отриманих даних, лідерами є Швеція, Німеччина, Данія Фінляндія Нідерланди, В числі відстаючих - Литва, Польща, Латвія, Румунія, Болгарія. У таблиці нижче наочно проілюстровані слабкі і сильні сторони НІС окремих країн ЄС.

Плідним та вельми цікавим з наукової точки зору є і методологія дослідження інноваційної економіки, яку представляє французька школа INSEAD. Її експерти на основі даних по великому числу країн світу розраховують Глобальний індекс інновацій (англ. - GII), про який ми вже згадували раніше [218].

Скориставшись даними цієї організації, узагальнивши показники по 28

---

<sup>2</sup> Показатели 5-7 – из расчета на один миллион населения.



країнам-членам ЄС, розраховується композитний індекс інноваційного потенціалу (І ІР). Він дещо відрізняється від індексу І ІЕ тим, що в ньому, по-перше, використовується незрівнянно більшу кількість статистичних даних (які, в свою чергу, групуються в сім ключових параметрів, з яких і складається підсумковий індекс). Крім цього, по-друге, серед усіх параметрів увагу акцентовано на тому, які можливості може потенційно витягти країна з декількох чинників інноваційного розвитку: умови для кредиторів і інвесторів; умови для бізнесу, що формуються органами державної влади; соціальна стабільність; досконалість законодавства; доступність приватного кредитування; рівність розподілу доходів (на базі індексу Джині).

Для розрахунків використовується сім основних показників, які можуть включати в себе також і ряд субіндексів):

1. Законодавство для бізнесу, політична ситуація, інституційні умови, створювані органами державної влади.
2. Людський потенціал, що залежить від інвестицій в освіту, культуру, якість освітніх установ.
3. Розвиненість інфраструктури та інформаційних і комунікаційних технологій.
4. Рівень розвитку ринку, який характеризується умовами для кредиторів і інвесторів, доступності кредитів.
5. Рівень розвитку підприємництва; тут маються на увазі капіталовкладення в дослідження і розробки, зрілість інноваційного середовища, відкритість для конкуренції, розвиток кластерної політики.
6. Ступінь наукових досягнень (наявні патенти, публікації, а також експорт високотехнологічної продукції, рівень зайнятості в високо-технологічних галузях.
7. Соціальна рівність в суспільстві і матеріальне благополуччя, (зокрема, використовуються індекс Джині і обсяг ВВП на душу населення).

Зазначимо, що ряд параметрів збігається з параметрами, використовуваними при побудові Індексу Інноваційної Економіки (такі, як

приватні і державні витрати на дослідження і розробки; рівень високо-технологічного експорту, частка людей з вищою освітою, патентна активність). Тому дані європейських досліджень набагато ширше і більше свідчать про формування саме умов для підвищення інноваційної активності, про сформований потенціал для розвитку інноваційної економіки. Дані розрахунки були здійснені за допомогою такої формули:

$$I_{ip} = \frac{1}{7} \sum_{j=1}^7 \left( \frac{A_{ij} - \text{Min}_j}{\text{Max}_j - \text{Min}_j} \right), \quad (3.3)$$

де  $i$  - порядковий номер країни ЄС (від 1 до 28),  $j$  - номер показника інноваційного розвитку (від 1 до 10);

$\text{Max}_j$ ,  $\text{Min}_j$  - максимальне і мінімальне значення  $j$ -го показника в групі з 28 країн;

$A_{ij}$  - значення  $j$ -го показника  $i$ -ої країни.

Отримані за цією формулою дані дозволили побудувати індекс Інноваційного Потенціалу (ІІР) для країн ЄС (Додаток С).

Для того, щоб з'ясувати подальші кроки інтеграції будівельного сектору України та обґрунтувати географічні, технологічні й інші орієнтири цих кроків, в дисертації запропонований такий подвійний оціночно-прогностичний підхід: 1) проведення кластерного аналізу країн-членів ЄС, а також України (формула «ЄС 28+1») за показниками розвитку ринку будівельних послуг, що були запропоновані в теоретичному розділі (18 показників) та 2) позиціонування країн та отриманих кластерів країн в матриці реалізованості інноваційного потенціалу (МРІІ), яку запропоновано утворювати в полях відомих показників: «індекс інноваційної економіки» (ІЕ) та «індекс іноваційного потенціалу» (ІІП). Саму матрицю в дисертації запропоновано розділити на чотири квадранта за допомогою медіан рядів інтегральних оцінок названих показників: на осі абсцис відображені значення індексу ІЕ, на осі ординат - індексу ІІП (рис. 3.9).

Середнє значення ІІІ	<u>Квадрант 1. Нереалізований* високий** інноваційний потенціал</u>	<u>Квадрант 2. Реалізований* високий** інноваційний потенціал</u>
	<u>Квадрант 3. Низький** та нереалізований* інноваційний потенціал</u>	<u>Квадрант 4. Реалізований* низький** інноваційний потенціал</u>

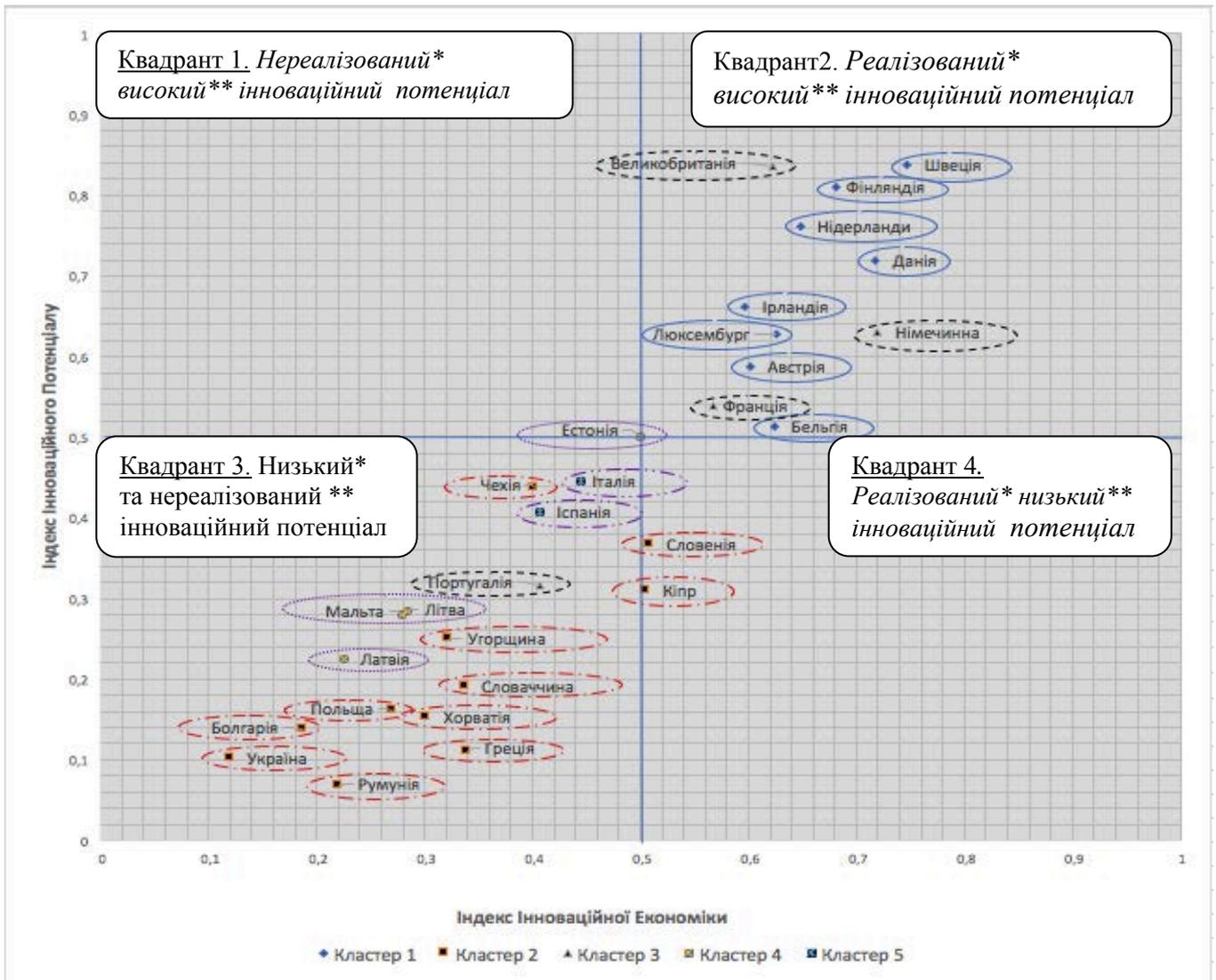
Середнє значення ІІЕ

\* - відносно середнього значення ІІЕ; \*\* - відносно середнього значення ІІІ

### **Рис. 3.9. Логіка побудови матриці реалізованості інноваційного потенціалу**

Далі по розрахованим даними двох індексів була побудована матриця позиціонування, розділена на чотири квадранта за допомогою медіан рядів інтегральних оцінок показників: на осі абсцис відображені значення індексу ІІЕ, на осі ординат - індексу ІІР по країнам ЄС. Майже повна відсутність в першому (за винятком Чехії та Іспанії) і четвертому (за винятком Словенії та Кіпру) квадрантах будь-яких значень показує, що для країн ЄС з високим рівнем розвитку інноваційної економіки, як правило, характерний високий рівень інноваційного потенціалу, і навпаки (див. рис.3.10).

Майже повна відсутність в першому (за винятком Чехії та Іспанії) і четвертому (за винятком Словенії та Кіпру) квадрантах будь-яких значень показує, що для країн ЄС з високим рівнем розвитку інноваційної економіки, як правило, характерний високий рівень інноваційного потенціалу, і навпаки. Два наведених показника видаються вельми корисними і значущими при дослідженні потенційного запозичення досвіду країн ЄС для формування стратегії розвитку міжнародної торгівлі будівельними послугами українськими підприємствами. Показово, що країни, що потрапили до кластерів №№ 1 та 3, досить щільно розмістилися в квадранті найбільшого ступеню реалізації інноваційного потенціалу; і саме ці країни є країнами з найбільш розвиненою економікою.



**Рис. 3.10. Позичонування кластерів країн ЄС за розвитком будівельних послуг в полі матриці “ інноваційний потенціал – розвиток інноваційної економіки ”**

Джерело: графік побудований автором за даними табл. Додатків Р та С.

Далі відповідно до отриманих результатів дослідження специфіки розвитку європейського ринку будівельних послуг було проведено зіставлення територіального розташування найбільших будівельних ТНК Європейського Союзу з отриманими групами при проведенні кластерного аналізу (табл. 3.14).

**Будівельні ТНК Європейського Союзу за їхню національною  
приналежністю**

Кластер №1	Кластер №2	Кластер №3	Кластер №4	Кластер №5
Нідерланди BAM GROUP CHICAGO BRIDGE & IRON ROYAL BOSKALIS	Болгарія	Франція VINCI BOUYGUES EIFFAGE SA	Естонія	Іспанія ACS FERROVIAL SA FCC ACCIONA SA JGC ABENGOA OHL GROUP
	Словаччина		Литва	
	Словенія		Латвія	
	Румунія	Великобританія BALFOUR BEATY	Мальта	
Швеція SKANSKA NCC Group	Польща			
Фінляндія KONE	Україна	Німеччина BILFINGER SE		
Австрія STARBAG SE	Угорщина			
Данія	Чехія	Португалія		Італія
Люксембург	Греція			
Ірландія	Хорватія			
Бельгія	Кіпр			

Важливо зазначити, що найбільше їх територіальне зосередження спостерігається в 1-му, 3-му та 5-му кластерах. Тобто наявність будівельних ТНК на території країни корелює як з інноваційністю економіки, так і з інтеграційними процесами на європейському ринку будівельних послуг. Слід зазначити, що проникнення інновацій та інноваційних технологій в будівельну галузь в порівнянні з іншими галузями економіки вкрай слабке, і пов'язано це, перш за все, з тим, що малі та середні компанії, яких переважна більшість на цьому ринку, вимушено консервативні і не можуть собі дозволити не тільки направляти інвестиції на інноваційні розробки, але часто не мають кваліфікації та можливості для використання переваг технологічних інновацій.

Українські будівельні підприємства присутні у всіх сегментах будівельної галузі, але номенклатура продукції і послуг часто не відповідає вимогам європейського ринку. Це означає, що існує потенціал розвитку вітчизняних компаній за рахунок освоєння нових видів продукції в тих сегментах, в яких вони вже присутні. Для найбільш швидкого отримання

очікуваних результатів, слід максимально використовувати досвід в розробках та виробництві будівельних послуг зарубіжних компаній країн-сусідів по другому кластері, стимулюючи також залучення цих компаній до співпраці з вітчизняними виробниками. Умовами реалізації даного потенціалу є, крім збільшення витрат на фундаментальні, пошукові і прикладні наукові дослідження в наукових, освітніх, проектно-конструкторських, дослідно-конструкторських організаціях і компаніях, модернізація виробничих потужностей і кардинальне посилення інноваційних підходів в просуванні вітчизняних будівельних послуг на європейському ринку.

### **3.3. Економічна політика інтенсифікації торгівлі будівельними послугами між Україною та ЄС**

Якщо оцінювати стратегію української держави в розвитку міжнародної торгівлі будівельними послугами з точки зору забезпечення національної конкурентоспроможності (до якої відноситься як збільшення продуктивності, так і підвищення рівня життя населення) як з точки зору забезпечення і захисту соціальних інтересів суспільства так і кожного окремо взятого індивіда, то цілком очевидно, що пріоритетом в даному випадку має бути задоволення внутрішнього попиту перед необхідністю інтеграції в європейський ринок. При цьому, мова йде про задоволення попиту як інших галузей промисловості (перш за все, стратегічних), так і населення країни (житло, інфраструктура тощо). Орієнтація на нарощування експорту українських будівельних послуг при незадоволеному внутрішньому попиті навряд чи можна назвати продуманою стратегією.

Необхідно відзначити, що недостатня розвиненість внутрішнього ринку послуг пояснюється, в тому числі, історичними причинами.

Характерний для ринкової економіки сектор послуг почав формуватися в Україні тільки на початку 1990-х років в результаті перебудови і приватизації. З 1990-х років до теперішнього часу внутрішній ринок будівельних послуг знаходиться в процесі безперервного розвитку. Однак, незважаючи на досить високі темпи розвитку будівельних послуг в Україні за останні роки, внутрішній ринок досі не насичений - як і раніше існує значна потреба в будівництві житла, рекреаційних об'єктів, об'єктів цивільної інженерії та ін. житлових і нежитлових об'єктів. Отже, необхідно, в першу чергу, розвинути внутрішній ринок будівельних послуг і довести його до певної стадії насичення, що, в свою чергу, неможливо без формування достатнього платоспроможного попиту всередині країни.

Саме остання проблема сьогодні, в умовах фінансової кризи, на погляд автора, виходить на перше місце в стратегії розвитку національної будівельної галузі та інтеграції України в міжнародну торгівлю будівельними послугами. Саме недостатній попит (під попитом автор тут розуміє саме платоспроможний попит, оскільки як така не підкріплена платоспроможністю потреба в будівельних послугах не може позитивно вплинути на розвиток ринку будівництва) є сьогодні ключовим моментом як для розвитку імпорту, так і для розвитку експорту будівельних послуг. Причому мова в даному випадку йде про такий розвиток, яке реально відображає потреби населення і економіки України.

Дійсно, невисокий платоспроможний попит на будівельні послуги всередині країни, на перший погляд, може сприяти зростанню експорту таких послуг за кордон, однак, абстрагуючись від реалій сьогоденної ситуації на ринках будівельних послуг зарубіжних країн, викликаних глобальною фінансовою кризою, і, отже, зменшенням платоспроможного попиту на даний вид послуг і за кордоном, необхідно розуміти, що подібне зростання експорту в силу специфіки способів поставки будівельних послуг неминуче пов'язаний з ростом інвестицій українських постачальників в закордонне будівництво, а, отже, і з вивезенням капіталу з країни.

Саме тому автор не поділяє точку зору тих, хто пропонує націленість на розвиток експорту українських послуг як на ефективну міру відходу українського експорту від ресурсної орієнтованості. Автор переконаний, що при формуванні державної стратегії щодо інтеграції України в міжнародну торгівлю послугами, необхідно виходити з оцінки економічних і соціальних вигод від збільшення як експорту так і імпорту окремих видів послуг. В даному випадку автор вважає, що на етапі розвитку української економіки в цілому, і підвищення рівня насиченості внутрішнього ринку будівельних послуг, найбільш вигідною є державна стратегія, спрямована не стільки на експорт, скільки на імпорт даного виду послуг.

При цьому вигоди від збільшення імпорту будівельних послуг досить очевидні. Особливо коли мова йде про постачання будівельних послуг третім способом - шляхом комерційної присутності постачальника будівельних послуг на території України. Перш за все, це збільшення обсягу прямих інвестицій в економіку країни. Причому саме прямих і, як правило, довгострокових іноземних інвестицій. Друга вигода - трансферт в українську будівельну галузь новітніх будівельних технологій, причому як технологій, що забезпечують такі пріоритетні моменти в сучасному будівництві, як ресурсозбереження та екологічність, так і організаційних технологій, які сприяють вдосконаленню будівельного процесу, управління інвестиційно-будівельними проектами тощо. Зокрема, стосовно необхідності впровадження в українську будівельну галузь показників сталого розвитку під час відсутності вітчизняних технологій, достатніх для досягнення цих показників, залучення іноземних постачальників будівельних послуг могло б, в тому числі, привнести на український ринок модель інтеграції показників сталого розвитку в будівництво на базі проектного підходу (життєвий цикл будівельного проекту - учасники проекту - показники сталого розвитку по окремим учасникам і фазами життєвого циклу).

Нарешті, залучення іноземного підприємницького капіталу у формі ПІІ також є активним засобом боротьби з монополізмом на внутрішньому ринку



будівельних послуг і розвитку конкуренції. Воно служить тому, що країна не тільки отримує відсутні інвестиційні ресурси, але при їх допомозі може оживити, підняти ефективність використання національних постачальників послуг. Прямі іноземні інвестиції при розумному їх використанні сприяють диверсифікації експорту, створення додаткових робочих місць, не збільшують заборгованості країни, тим самим зменшують відтік валюти за кордон.

Що стосується експорту українських будівельних послуг, то, на думку автора, його стимулювання і заохочення на сьогоднішній день, не повинно бути пріоритетом за цілою низкою причин. Перш за все, як уже говорилося, гострою проблемою є задоволення внутрішнього попиту на будівельні послуги. Крім того, імпорт будівельних послуг переважаючим чином пов'язаний з третім способом поставки, а, отже, з українськими інвестиціями в зарубіжну економіку. При цьому характерною особливістю українських інвестицій за кордон є низький ступінь репатріації прибутку і капіталів, що не дає реальних доходів до національного бюджету, і, по суті, означає вивіз капіталів з країни. В умовах браку інвестиційних ресурсів на внутрішньому ринку стимулювання іноземних інвестицій з України за кордон видається недоцільним. Розширення експортного потенціалу в багатьох секторах торгівлі послугами можна назвати необхідним для забезпечення ефективної інтеграції країни в світове господарство та економічно вигідним. Так, наприклад, значний обсяг ВВП США складають доходи від експорту банківських, ділових, освітніх послуг. При високому рівні репатріації доходів і капіталів американськими інвесторами і експорт будівельних послуг і інвестицій також обумовлює ефективність для національної економіки розвитку експорту в даному секторі. До того ж, ступінь задоволення внутрішнього попиту на будівельні послуги в США досить висока, що робить експорт послуг за доцільне не тільки з точки зору окремих будівельних компаній, але і з точки зору інтересів економіки.

Низька якість української статистики в сфері оцінки міжнародної торгівлі послугами і вивезення українських інвестицій не дозволяє сформувати повноцінну картину експорту українських будівельних послуг, проте вивчення ринків будівельних послуг окремих країн і регіонів і зарубіжної статистики дозволяє зробити певні висновки. Одним з основних напрямків для українських інвестицій, пов'язаних з постачанням будівельних послуг сьогодні залишається ринок країн Європейського Союзу. Але перешкоди для експансії українських будівельних послуг на територію європейських країн, багато в чому можуть бути нівельовані за рахунок використання саме третього способу постачання та створення в приймаючій країні підприємств з українським капіталом (стовідсотковому або у вигляді СП). Такий спосіб поставки послуг дозволяє, по-перше, уникнути багатьох проблем, пов'язаних з обмеженнями на придбання прав на земельні ділянки, отриманням ліцензій тощо, по-друге, дозволяє використовувати вигоди від режиму, що надається сьогодні українським інвестиціям, більш вигідного, ніж режим, що надається іншим способам поставки будь-яких українських послуг. Йдеться про те, що іноземні інвестиції регулюються двосторонніми угодами про заохочення і захист іноземних інвестицій, які у України є практично з усіма європейськими країнами. В цілому, недоліком розвитку української будівельної галузі та процесів інтеграції України в європейський ринок будівельних послуг і інвестицій, на думку автора, багато в чому пов'язаний з відсутністю державної політики в даній сфері. Якогось цілеспрямованого зовнішньоторговельного регулювання в сфері торгівлі будівельними послугами не існувало взагалі. Прикладів недоліків в регулюванні внутрішнього ринку і експорту та імпорту будівельних послуг досить багато. Це і спільні для всієї української економіки проблеми державного регулювання, і специфічні, характерні лише для будівельної галузі.

При цьому розвиток такої основоположної галузі як будівництво потребує продуманої і зваженої державної стратегії розвитку і відповідної

державної політики, яка б забезпечувала відповідність практиці, що складається на ринку будівельних послуг цілям національного економічного і соціального розвитку, включаючи реалізацію концепції сталого розвитку та забезпечення національної конкурентоспроможності. У зв'язку з цим автор пропонує Стратегію інноваційного розвитку будівельної галузі України з метою підвищення її конкурентоспроможності на європейському ринку будівельних послуг, яка повинна складатися з певних блоків (рис. 3.11).



**Рис.3.11. Основні елементи запропонованої Стратегії інноваційного розвитку будівельної галузі України з метою підвищення міжнародної конкурентоспроможності будівельних послуг**

Розглянемо більш детально кожен з блоків.

**1. Цілі, пріоритети та завдання розвитку будівельної галузі України.** Метою стратегії розвитку будівельної галузі є створення умов для реалізації будівельних послуг як на внутрішньому так і зовнішньому ринках з

у контексті формування безпечних і комфортних умов життя і діяльності, що відповідає міжнародним стандартам якості і ефективності, на основі системи сучасних узгоджених фінансово-економічних, технічних, організаційних і правових механізмів.

Для досягнення мети необхідно в пріоритетному порядку спрямовувати зусилля на розвиток кадрового потенціалу, формування нормативної бази, гармонізованої з міжнародними стандартами, стимулювання зростання інвестицій і попиту на інноваційну продукцію, розвитку інноваційної трансферу розробок, переозброєння галузі, інноваційного циклу.

В інноваційному розвитку функціональних блоків будівельної галузі необхідно:

- Створення умов для впровадження інновацій з метою підвищення продуктивності праці, зниження матеріаломісткості, енергоємності та собівартості будівництва;

- Збільшення частки інноваційної продукції, розробок і технологій в області інженерних вишукувань, архітектурно-будівельного проектування, будівельних матеріалів, будівельних технологій і техніки, інженерних систем, інтелектуальних технологій, системотехніки, організації та управління будівництвом при будівництві об'єктів, що фінансуються за рахунок коштів державного бюджету України, в тому числі будівництва об'єктів оборони, безпеки, стратегічних і особливо важливих об'єктів;

- Реалізація кластерного підходу (індустріальні парки, особливі економічні зони та ін.) в інфраструктурному і промисловому будівництві;

- Оновлення транспортних комунікацій та інженерних систем, їх інтенсивне відновлення і відтворення на основі розробки і реалізації програм інноваційного розвитку державного та регіонального рівня;

- Впровадження технологій інформаційного та математичного моделювання повного життєвого циклу для об'єктів будівництва, включаючи оцінку і управління інвестиційними ризиками на всіх горизонтах планування, оптимізацію процесів проектування, будівництва, експлуатації та утилізації;

- Впровадження в промисловість будівельних матеріалів, виробів та конструкцій інноваційних технологій, спрямованих на вирішення завдань заміщення імпорту, скорочення частки мінеральної сировини і його заміна промисловими відходами.

**2. Розвиток основних сегментів будівельної галузі України** (будівельні матеріали, будівельні технології та техніка, інженерні системи, інтелектуальні технології, організація та управління будівництвом).

Основні напрямки інноваційного розвитку будівельної галузі повинні забезпечувати гармонійний розвиток інфраструктурного, промислового і житлового будівництва та сприяти підвищенню якості середовища життя і діяльності громадян з різним рівнем доходів і потреб.

Необхідно, вирішення соціально-значущої проблеми переселення громадян, які проживають в аварійному і ветхому житловому фонді, створення перспектив поліпшення житлових умов для різних груп населення, включаючи диференціацію заходів щодо задоволення житлових потреб громадян в залежності від доходів та території проживання, в тому числі стимулювання розвитку секторів житла економ-класу, найманого житла, включаючи комерційний, некомерційний і соціальний найм житла та інших форм (замість виняткового придбання житла у власність).

В основу галузевої політики повинні бути покладені принципи її територіальної диференціації з урахуванням перспектив соціально-економічного та демографічного розвитку регіонів, міст та інших поселень і децентралізації, заснованої на посиленні ролі місцевого самоврядування в прийнятті та реалізації містобудівних та інших рішень, спрямованих на розвиток реального сектора економіки, створення сприятливого середовища життя і діяльності на території міста, іншого поселення і можливостей для поліпшення житлових умов різними групами населення.

**2.1. Будівельні матеріали.** Найважливішими напрямками інноваційного розвитку промисловості будівельних матеріалів, виробів та конструкцій у розглянутий період повинні стати енерго- і ресурсозбереження.

До пріоритетних заходів, спрямованих на підвищення ефективності виробництва і рекомендованих для реалізації в 2015-2030 роках на підприємствах промисловості будівельних матеріалів, виробів та конструкцій, віднесені наступні:

- По зниженню витрати енергетичних і матеріальних ресурсів на виробництво одиниці продукції на діючих виробництвах за рахунок застосування сучасних енерго- та ресурсозберігаючих технологій;

- Організації виробництва виробів і конструкцій для будівництва з використанням композитних матеріалів, в тому числі керамічних композиційних матеріалів нового покоління на основі модифікованої сировини;

- Організації виробництва продукції високо індустріальним домобудівництва;

- Збільшення обсягів виробництва енергетично ефективних стінових будівельних матеріалів, в тому числі з легких пористих бетонів;

- Розширення використання мінеральних і хімічних добавок при виробництві цементів;

- Розширення виробництва малоклінкерних композиційних в'язучих на базі використання металургійних шлаків, зол і шлаків теплоелектростанцій (ТЕС), а також безцементні в'язучих і систем з низьким водоспоживанням;

- Впровадження сучасних інформаційних технологій;

- Використання в технологічних процесах виробництва будівельних матеріалів альтернативних видів палива, включаючи промислові та тверді побутові відходи;

- Розширення обсягів виробництва сучасних теплоізоляційних матеріалів, в першу чергу на основі мінеральної сировини;

- Залучення у виробництво будівельних матеріалів техногенних відходів;

- Підвищення якості фасадних конструкцій (в першу чергу довговічності) і рівня їх індустріалізації при монтажі.

За результатами аналізу тенденцій розвитку технологій виробництва будівельних матеріалів, виробів та конструкцій в країні і в світі перелік пріоритетів інноваційного розвитку галузі буде постійно оновлюватися.

Перехід до інноваційного розвитку промисловості будівельних матеріалів, виробів та конструкцій, що передбачає широке забезпечення будівництв сучасними будівельними матеріалами вимагає системної державної підтримки та економічних заходів стимулювання як промислових підприємств, так і наукових, проектних і будівельних організацій.

Звісно ж необхідним здійснити розробку:

- Заходів державного примусу для підприємств, що не відповідають вимогам енерго- і споживання ресурсів (в тому числі робочої сили), екологічної безпеки;

- Заходів державної підтримки та економічного стимулювання впровадження інновацій в промисловості.

**1. 2.2. Будівельні технології та техніка.** Основними напрямками інноваційного розвитку будівельних технологій і техніки стануть:

- 2. - Розвиток каркасного, монолітного і збірно-монолітного домобудівництва, використання технології незнімної опалубки;

- 3. - Поліпшення властивостей бетону за рахунок різного роду добавок, що поліпшують його технологічні, конструкційні та функціональні властивості;

- 4. - Зростання механізації та енергоозброєності праці використання на будмайданчиках мобільного спецтехніки та інструменту, включаючи робототехніку; - Винесення за межі будмайданчика максимуму технологічних

- 5. операцій (блоки, вузли і елементи будівлі збираються на майданчиках укрупненого або доставляються в готовому вигляді на будівельний майданчик для монтажу);

- 6. - Заміщення імпорту у виробництві будівельної техніки;

- 7. - Використання модульно-блокової технології будівлі і компонентів заводської готовності;

8. - Індустріалізація виробництва модульних елементів будівель із залізобетонних панелей,

9. - Нові конструктивні рішення,

10. - Каркасна технологія будівництва будинків, в тому числі швидкобудуюємі будівлі з композитних і легких металевих конструкцій (ЛМК).

11. - Широке використання відкритого і суміщеного методів монтажу промислових будівель.

**12. 2.3. Інженерні системи, інтелектуальні технології.** Інженерні системи будівель, споруд, комплексів, інженерна інфраструктура територій має значний потенціал для активного впровадження сучасних інноваційних рішень. Використання при цьому перспективних інформаційних та інтелектуальних технологій здатне якісно підвищити ефективність повного життєвого циклу об'єктів будівництва.

13. Впровадження інноваційних інженерних систем і застосування інтелектуальних технологій в будівництві на основі парадигми перспективного моделювання життєвого циклу будівель, споруд і комплексів повинно бути направлено на вирішення наступних завдань:

14. - Зниження ризиків, пов'язаних з втратою функціональності і працездатності інженерної інфраструктури, включаючи інфраструктурну безпеку;

15. - Адаптивне забезпечення комфортних умов життя і діяльності з урахуванням індивідуальних вимог;

16. - Зниження сукупних витрат на будівництво та експлуатацію будівель, споруд та комплексів;

17. - Підвищення ефективності управління та контролю над станом інженерних систем об'єкта;

18. - Комплексне збереження ресурсів;

19. - Зростання вироблення і ефективного використання енергії від альтернативних джерел;



20. - Впровадження ефективних способів утилізації сміття та очищення стічних вод (мембранні та ін. Технології);

21. - Створення національної системи якісної і кількісної оцінки (сертифікації) інтелектуальних технологій і технологій ресурсної ефективності будівель, споруд, комплексів і територій.

#### **2.4. Організація та управління будівництвом**

На сучасному етапі розвитку будівельної галузі постійно підвищується синергетична основа складових процесів організації і управління будівництвом. Фактично жоден значний інвестиційно-будівельний проект не реалізується сьогодні без колабораційних складової на рівні управління, ресурсного та інформаційного взаємодії, процесів проектування і будівництва, їх документаційного, нормативно-правового та нормативно-правового технічного забезпечення.

У цьому сенсі необхідно вибудовування системи формування інноваційної компетенції в області організації та управління будівництвом.

В цілому, управління будівництвом буде вдосконалюватися в напрямку організаційних схем формалізації бізнес-процесів і формування коректних договірних відносин, що стане вирішальним фактором інноваційного розвитку на рівні інвесторів і підрядних будівельних організацій.

Багатовимірні системи проектного управління, інтегровані з системами моделювання та управління життєвим циклом об'єктів, нового рівня дозволять забезпечити необхідну якість об'єктного і процесного аналізу і управлінських рішень, включаючи розгорнуті системи управління собівартістю, термінами будівництва, інвестиційними і проектними ризиками. Впровадження проектного управління на базі сучасних інформаційних моделей має сприяти реалізації потенціалу інноваційного розвитку будівельної галузі.

**3. Регулювання** (державне та недержавне регулювання, технічне регулювання, інтеграція зі світовою інноваційною системою в будівництві).

**3.1. Державне врегулювання.** Потрібно продовжувати роботу державних органів виконавчої влади в частині вдосконалення правового

регулювання діяльності у сфері містобудування та житлово-комунального господарства, спрямовану на поліпшення підприємницького клімату, в тому числі в частині спрощення процесів здійснення будівництва від стадії підготовки містобудівної документації до введення об'єктів в експлуатацію та реєстрації прав власності.

Необхідно розробити ефективну схему розвитку і структури системи логічно пов'язаних нормативно-технічних документів у сфері інженерних вишукувань. Створення системи фондів результатів інженерних вишукувань, зручною інформаційної системи, що забезпечує доступ усіх споживачів інформації до результатів інженерних вишукувань в цифровому вигляді, є однією з важливих завдань Стратегії.

Потрібно єдиний порядок, нормативи щодо термінів отримання погоджень, необхідних для початку інженерних вишукувань і безпосередніх результатів інженерних вишукувань. У деяких випадках процес узгодження займає в десятки разів більше часу, ніж виробництво самих робіт. У зв'язку з цим є доцільним перехід до повідомної системи виробництва інженерних вишукувань.

Важливим є створення і ведення в інформаційній мережі інтернет офіційного реєстру діючих нормативних правових і технічних документів всіх рівнів з інженерних вишукувань з вільним доступом до текстів нормативних документів.

Основними напрямками вдосконалення державного регулювання є:

- Підвищення інформаційної відкритості державних органів в сфері будівництва на державному, регіональному і міському рівнях;
- Вдосконалення системи бюджетного фінансування, включаючи вдосконалення підсистем ціноутворення і проведення конкурсних процедур при відборі підрядних організацій, в тому числі шляхом зниження частки суб'єктивних критеріїв при відборі підрядників і введення процедури попередньої кваліфікації на основі галузевих рейтингових оцінок;

- Розвиток державно-приватного партнерства в будівництві, включаючи різні системи концесійних відносин при будівництві та експлуатації інфраструктурних об'єктів;
- Оптимізація надання державних послуг в сфері будівельного адміністрування;
- Експертиза, будівельний нагляд, технологічний і цінової аудит, ціноутворення, стандартизація.
- Стимулювання використання інноваційних технологій і матеріалів в будівництві і виробництві будівельних матеріалів;
- Вдосконалення системи підготовки та підвищення кваліфікації дослідних, інженерних і технічних кадрів і здійснення наукової діяльності з метою розвитку будівельної галузі
- Підвищення продуктивності праці в будівництві;
- Формування інформаційної бази даних про передові матеріалах і технологіях, що застосовуються в будівництві.

22. **3.2. Недержавне регулювання.** Удосконалення діючої моделі недержавного регулювання - важлива і актуальна задача галузі – що здатне привести до підвищення ефективності процесів і результатів вітчизняної системи саморегулювання реального сектора галузевої економіки.

23. Удосконалення і розвиток принципів державно-приватного партнерства, розвиток системи саморегулювання є сучасним і ефективним інструментом забезпечення якості та безпеки в будівництві та системі управління житлово-комунальним комплексом.

24. Підвищення ефективності саморегулювання, підвищення відповідальності будівельного бізнесу, вдосконалення механізмів саморегулювання за напрямками за рахунок:

25. - Формування ефективної загальнодержавної моделі саморегулювання, яка визначає його цілі і завдання і дозволяє використовувати потенціал саморегулювання для інноваційного розвитку будівельної галузі, підвищення якості продукції та послуг суб'єктів

підприємницької і професійної діяльності;

26. - Вдосконалення механізмів відповідальності суб'єктів саморегулювання, а також правил і процедур, що забезпечують їх реалізацію;

27. - Забезпечення максимальної прозорості діяльності саморегульованих організацій, а також ефективного державного контролю та нагляду, що виключає випадки недобросовісної діяльності таких організацій. Створення всередині інституту саморегулювання важливих систем, що сприяють формуванню компетенцій інноваційної діяльності в будівельній галузі за наступними напрямками участі:

- В розробці професійних стандартів;
- Атестації фахівців для допуску їх на ринок в якості архітекторів та інженерів.

**3.4. Технічне регулювання.** Загальновизнаною є необхідність розвитку системи технічного регулювання, що є ефективним інструментом стимулювання інноваційного розвитку, що сприяє підвищенню конкурентоспроможності українських будівельних послуг.

Серед першочергових завдань у цьому напрямку слід віднести наступні:

- Заміна застарілих стандартів та інших нормативно-технічних документів (обов'язкового і добровільного застосування), що стали бар'єром в інноваційній діяльності підприємств;

- Перехід на параметричні принципи нормування сприяють спрощенню і прискоренню процедури підтвердження придатності для цілей будівництва інноваційних матеріалів, виробів, конструкцій і технологій;

- Послідовне і передбачуване (в тому числі на довгострокову перспективу) посилення вимог до ефективності використання природних ресурсів, забезпечення безпеки продукції для навколишнього середовища, для здоров'я людей, зниження енерго- і матеріалоемності, визначення відповідної системи заохочень і санкцій;

- Розвиток методів стимулювання використання будівельних матеріалів із вторинної сировини з урахуванням дотримання необхідних екологічних та санітарно-епідеміологічних норм;

- Гармонізація стандартів з міжнародними, причому в першу чергу в напрямках, де існують перспективи розширення експорту будівельних послуг;

- Вдосконалення методичних принципів нормування вимог до будівель і споруд, перехід на нормування з використанням оцінки ризиків. Відмінною особливістю такого підходу є реалізація принципу попередження збитків за допомогою жорсткої регламентації на всіх етапах життєвого циклу будівель і споруд, особливо стадії проектування, включаючи вишукування.

**3.4. Інтеграція з європейською інноваційною системою в будівництві.** Необхідною умовою розширення участі України в світовій будівельній інноваційній системі є радикальна активізація створення і розвитку інноваційних компаній в країні, поява нових комерційно затребуваних будівельних матеріалів і технологій, інтеграція України в європейську будівельну спільноту шляхом стандартизації будівельних норм і правил проектування і будівництва.

Для формування сучасних будівельних матеріалів і виробів, високотехнологічних будівельних виробництв, заміщення імпорту аналогічної вітчизняною продукцією, створення і розвитку відповідних компетенцій передбачається залучення прямих іноземних інвестицій та створення високотехнологічних виробництв і дослідницьких центрів міжнародних компаній на території країни.

Найважливішими напрямками залучення прямих іноземних інвестицій в розвиток високотехнологічних будівельних виробництв стануть:

- Залучення міжнародних високотехнологічних компаній до розміщення виробництв, дослідницьких і інжинірингових центрів в інноваційному центрі в будівництві, в інших регіональних техніко впроваджувальних інноваційних кластерах;

- Розвиток механізмів адресної організаційної підтримки і супроводу великих інноваційних проектів на території України з боку державних органів виконавчої влади;

- Розвиток коопераційних зв'язків із зарубіжними компаніями в рамках взаємодії Європейської технологічної платформи в сфері будівництва;

- Формування маркетингової стратегії цілеспрямованого залучення прямих іноземних інвесторів.

Основні механізми залучення міжнародних високотехнологічних компаній до розміщення виробництв, дослідницьких і інжинірингових центрів в інноваційному центрі в будівництві, інших регіональних техніко-впроваджувальних інноваційних кластерах передбачають надання можливості розміщення виробництв на пільгових умовах, надання гарантій попиту, укладання угод про зацікавленість в придбанні продукції компаніями з державним участю.

Пріоритетними напрямками активізації міжнародного науково-технічного співробітництва стануть:

- Забезпечення активізації участі українських дослідницьких організацій і компаній в міжнародних науково-технічних програмах багатостороннього співробітництва, в формуванні міжнародних технологічних платформ в будівництві, а також забезпечення членства України і відповідних українських організацій в міжнародних наукових організаціях, мережах та дослідницьких проектах для інтеграції до європейського дослідницького простору ;

- Укладення двосторонніх і багатосторонніх міжнародних угод щодо стимулювання науково-технічної та інноваційної кооперації з пріоритетних напрямів розвитку будівельних технологій;

- Підтримка закордонних стажувань українських дослідників, запрошення зарубіжних дослідників в вітчизняні організації, проведення в Україні міжнародних наукових конференцій;

- Усунення бар'єрів, що перешкоджають активізації міжнародного співробітництва, включаючи спрощення умов надання в'їзних віз для зарубіжних дослідників, забезпечення визнання зарубіжних вчених ступенів, зняття митних та інших бар'єрів, що перешкоджають переміщенню через кордон необхідного дослідницького обладнання, зразків і витратних матеріалів;

- Забезпечення активізації участі України в діяльності міжнародних і регіональних організацій зі стандартизації;

- Забезпечення української економіки висококваліфікованими зарубіжними фахівцями, розробка спільно з провідними освітніми та науковими організаціями програм навчання та стажування, створення і ведення баз даних іноземних фахівців і потреб в них українських компаній.

**4. Фінансування.** Реалізацію Стратегії передбачається здійснювати за рахунок коштів в наступних формах:

- спільне фінансування на договірних умовах інвестиційних проектів з оформленням державного права власності (включаючи фінансування витрат на управління інвестиційними проектами та розробку проектної документації);

- надання відповідно до програми державних зовнішніх запозичень та програмою державних внутрішніх запозичень державних гарантій за залученими вітчизняними організаціями позиками з метою реалізації найбільш значущих інвестиційних проектів в сфері будівництва;

- надання пільг при встановленні умов оренди державного майна, землевідведення і землекористування.

Доцільно передбачити заходи щодо державної підтримки вітчизняних виробників матеріалів, машин і обладнання для будівельної галузі, що стимулюють перехід до інноваційної моделі розвитку та залучення приватних інвестицій в будівельну галузь, суміжні галузі промисловості, зайняті виробництвом компонентів для інноваційних будівельних матеріалів, машин і обладнання. Такими заходами можуть бути митно-тарифне регулювання,

спрямоване на зниження ввізних мит на обладнання, а також субсидування процентної ставки по кредитах для підприємств, які здійснюють виробництво сучасного обладнання. Детальний склад та обсяги робіт наукового забезпечення реалізації Стратегії передбачається детально визначити при розробці державної програми, яка забезпечує реалізацію Стратегії, на відповідні періоди.

**5. Етапи реалізації Стратегії.** Стратегія передбачає, що реалізація основних напрямів інноваційного розвитку будівельної галузі буде проходити в три етапи.

**Перший етап** (2017-2020 рр.) - Мобілізаційний період, розробка державної програми інноваційного розвитку будівельної галузі запуск механізмів модернізації промисловості будівельних матеріалів; інвентаризація (держпрограми, інфраструктура, НДДКР тощо) і фокусування ресурсів на драйвери інноваційного розвитку та зростання конкурентоспроможності будівельної галузі; усунення «вузьких місць» в технічному регулюванні, в тому числі на Європейському просторі; створення збалансованої системи управління будівельною галуззю відповідно до стратегічних викликами. Створення інноваційного центру в будівництві, що дозволить, у разі відхилення результатів від запланованих показників виробляти оперативні пропозиції щодо їх усунення.

**Другий етап** (2020-2025 рр.) Широке впровадження інновацій, інтенсивний інноваційний розвиток галузі в області індустріального домобудівництва, вирішення проблем з ресурсозбереженням та енергетичною ефективністю, формування механізмів гнучкого реагування системи управління на запити держави, бізнесу, населення; масштабування сучасних модернізованих виробництв; технологічний прорив у розвитку українських будівельних матеріалів і технологій; підвищення експортної орієнтованості галузі (початок масштабного експорту будівельних послуг), формування територіально розподіленої мережі регіональних інноваційних центрів.



**Третій етап** (2026-2030 рр.) - Період розвитку будівельної галузі на основі нової якості людського капіталу та створення нового експортного потенціалу, що спирається на будівельні послуги з високою часткою доданої вартості. У міру зростання норми накопичення і створення необхідної інфраструктурної бази сповільнюється внесок інвестицій в основний капітал і вкладень в інфраструктурні сектора, але продовжує нарощуватися віддача від здійсненого фінансування людського капіталу і особливо наукових розробок.

Необхідно зазначити що основним в запропонованій стратегії є посилення координації зусиль будівельних компаній, інвесторів, регіональних і державних властей, спрямованих на підтримку ринку будівельних послуг в сучасних трансформаційних умовах, вироблення спільної програми дій, в тому числі і в рамках державно-приватного партнерства. Конкретні заходи «антикризового» характеру, на погляд автора, повинні бути спрямовані на довгострокову стабілізацію в галузі, вирішення проблеми неплатежів, стимулювання платоспроможного попиту на будівельні послуги, залучення іноземних інвестицій, в тому числі інвестицій в рамках зарубіжних поставок будівельних послуг.

### **Висновки до розділу 3**

1. В результаті проведеного аналізу вітчизняної торгівля будівельними послугами було виявлено розрив у взаємодії наукового, виробничого і комерційного середовища, що, в кінцевому підсумку, перешкоджає безперервному функціонуванню інноваційної системи, і виділені фактори, що обумовлюють зниження міжнародної конкурентоспроможності будівельних послуг на європейському ринку. Серед найбільш вагомих слід відзначити такі: невідповідність процесів ведення бізнесу в українських будівельних компаніях міжнародним стандартам - відмінності в нормативно-технічній документації та підходах до організації і управління будівництвом;

залежність від імпорту технологічного обладнання, будівельних машин, компонентів для виробництва будівельних матеріалів; слабка система просування вітчизняних будівельної послуг як на внутрішньому, так і на зарубіжних ринках; недостатня ефективність системи передачі інноваційних розробок в будівельне виробництво.

2. Враховуючі те що країни ЄС займають провідні позиції в географічній структурі міжнародної торгівлі України послугами, а також є основним закордонним джерелом припливу інвестицій і управлінських технологій у вітчизняну сферу послуг визначено місце українських підприємств на європейському ринку будівельних послуг. За результатами розрахунків було визначено, що Україна входить до одного з 5 кластерів з такими європейськими країнами як Болгарія, Чехія, Греція, Хорватія, Кіпр, Угорщина, Польща, Португалія, Румунія, Словенія та Словаччина. Враховуючи те що ефективний розвиток торгівля будівельними послугами залежить від рівня впровадження інновацій, показовим є те що всі країни в кластері за рівнем інноваційного розвитку відносяться до країн з рівнем нижче середнього.

3. На основі визначення індексів Інноваційної Економіки та Інноваційного Потенціалу для країн ЄС було побудовано матрицю позиціонування, яка розділена на чотири квадранта за допомогою медіан рядів інтегральних оцінок показників: на осі абсцис відображені значення індексу ПЕ, на осі ординат - індексу ПР по країнам ЄС. Майже повна відсутність в першому (за винятком Чехії та Іспанії) і четвертому (за винятком Словенії та Кіпру) квадрантах будь-яких значень показує, що для країн ЄС з високим рівнем розвитку інноваційної економіки, як правило, характерний високий рівень інноваційного потенціалу, і навпаки. При поєднанні цих результатів з отриманими в результаті кластерного аналізу торгівлі будівельними послугами можна зробити висновок що для виходу України на європейський ринок будівельних послуг необхідно посилювати інноваційну складову цих послуг.

4. Отримано висновок, що розвиток такої основоположної галузі як будівництво потребує продуманої і зваженої державної стратегії розвитку і відповідної державної політики, яка б забезпечувала відповідність практиці, що складається на ринку будівельних послуг цілям національного економічного і соціального розвитку, включаючи реалізацію концепції сталого розвитку та забезпечення національної конкурентоспроможності. У зв'язку з цим запропоновано Стратегію інноваційного розвитку будівельної галузі України з метою підвищення її конкурентоспроможності на європейському ринку будівельних послуг.

5. Доведено, що основним в запропонованій стратегії є посилення координації зусиль будівельних компаній, інвесторів, регіональних і державних властей, спрямованих на підтримку ринку будівельних послуг в сучасних трансформаційних умовах, вироблення спільної програми дій, в тому числі і в рамках державно-приватного партнерства. Конкретні заходи «антикризового» характеру, на погляд автора, повинні полягати не в перерахуванні коштів з бюджету на фінансування окремих, як правило, пов'язаних з місцевими або регіональними органами влади великих будівельних компаній, а скоріше в діях, спрямованих на довгострокову стабілізацію в галузі, вирішення проблеми неплатежів, стимулювання платоспроможного попиту на будівельні послуги, залучення іноземних інвестицій, в тому числі інвестицій в рамках зарубіжних поставок будівельних послуг.

Висновки та результати дисертаційного дослідження, наведені у розділі, опубліковані в наукових працях автора [5; 6;7; 12; 122].

## ВИСНОВКИ

В результаті проведеного дослідження вирішено важливе наукове завдання узагальнення та поглиблення теоретико-методичних засад формування європейського ринку будівельних послуг, обґрунтування пріоритетів розвитку зовнішньої торгівлі України у цьому напрямі.

7. Дослідження теорій міжнародної торгівлі послуг показало, що тенденція підвищення значення сфери послуг в розвинених країнах позначилася вже в 60-70 рр. ХХ століття. Проте найбільш швидке зростання міжнародної торгівлі послугами спостерігається з початку 80-х рр. ХХ ст. Ці закономірності вченими пояснюються як характеристика переходу розвинених країн до постіндустріального суспільства. Якщо розглядати еволюцію міжнародної торгівлі послугами, то слід зазначити, що першими, хто почав розглядати категорію "послуга", були меркантилісти, але вони, як і їхні послідовники – представники класичної школи політичної економії – не надавали послугам великого значення, оскільки вважали, що послуги є непродуктивною працею, тобто такою, яка не створює багатства країни. Визначено, що наприкінці ХХ століття представники неокласичної школи Мелвін, Дірдорфф та інші зазначають, що будь-яка праця, результат якої задовольняє потреби людини, є продуктивною тому, що створює додаткову вартість, відновлює використану споживчу вартість та запобігає знищенню споживчих цінностей. Науковому поясненню сучасних тенденцій міжнародної торгівлі послугами також сприяли творці теорії неоіндустріального суспільства, особливо в частині наголошення про особливу роль торгівлі інформаційними послугами.

8. Єдиної теорії торгівлі послугами, що пояснює спеціалізацію країн у виробництві послуг, ще не розроблено і незважаючи на загальне розуміння терміну «послуги» ні теоретичні роботи, ні міжнародно-правові акти не дають його вичерпного визначення як абстрактної категорії у контексті розвитку міжнародної торгівлі. Відповідно до угоди про торгівлю

послугами (ГАТС) та класифікації СОТ, до послуг, що надаються каналами міжнародної торгівлі, віднесені послуги з будівництва та суміжні інженерні послуги. Оскільки послуга є доцільною діяльністю, що реалізується завдяки корисному ефекту (а саме це визначення послуги, як ми вже сказали, є найбільш сучасним), то для випадку будівництва його діяльність є не тільки доцільною та має корисний ефект, але є інвестиційним продуктом, що утворює додаткові доцільності й корисні ефекти, а саме: споживання нової якості основних фондів (для відтворення факторів виробництва) та споживання нової якості житла (для відтворення людських ресурсів). Зміна якості суб'єкта споживання є також однією з ознак віднесення продукції саме до послуги.

9. В результаті проведеного дослідження сутності будівельних послуг як об'єкта міжнародної торгівлі можна сформулювати авторське бачення даної категорії, а саме це результат діяльності підприємств інвестиційно-будівельної сфери економіки, який може мати або не мати матеріальну форму, реалізовуватися у вигляді кінцевої споживчої одиниці або у вигляді її заздалегідь узгоджених частин та який характеризується споживчо-персоніфікованою ознакою та рисами інвестиційного товару (виступає або у формі основних фондів для економічного відтворення, або житлового приміщення для відтворення якості людських ресурсів). Будівельна послуга як об'єкт торгівлі може бути охарактеризована як нематеріальний, незберігаємий, нерухомий «товар», який споживається в момент його виробництва, відрізняється неоднорідністю, і поставка якого не супроводжується переходом права власності. Специфіка послуг як об'єкта міжнародної торгівлі проявляється в тому, що темп зростання їх експорту активно стимулюються їх імпортом, що забезпечується різноманітністю способів поставки послуг. У багатьох секторах ринку послуг, зокрема, в будівельному секторі, імпорт послуг на основі комерційної присутності в подальшому сприяє нарощуванню їх експорту, оскільки філії іноземних ТНК

(імпортери послуг) або дочірні компанії самі починають експорт послуг за кордон.

10. Відповідно до проведеного аналізу ринку будівельних послуг як середовища реалізації товарно-грошових відносин надано визначення категорії “*європейський ринок будівельних послуг (ЄРБП)*” як сукупності національних ринків європейських країн, поєднаних між собою господарськими зв'язками на основі міжнародного поділу праці, спеціалізації, кооперування та інтеграції виробництва й продажу будівельних послуг, що дозволяє визначити основні об'єкти та суб'єкти ринку, окреслити місце та сферу реалізації економічних інтересів останніх. Основною ознакою сучасною трансформації міжнародного ринку будівельних послуг є тісний зв'язок з інвестиціями і технологіями, постійний приплив яких в економіку країн-реципієнтів створює нові можливості для транснаціонального інвестування. При цьому в еволюції світового ринку будівельних послуг (складовим елементом якого є ЄРБП) автор відзначає два основних етапи, перший з яких (1970-1980-ті рр.) Був пов'язаний з масштабним зростанням будівництва в країнах Близького і Середнього Сходу, а другий (2000-2008 рр.) З активною інтеграцією великих країн, що розвиваються (Китаю і Індія) в світовий ринок будівельних послуг, яка відбувалася на основі зростаючих потреб в будівництві з боку зазначених країн. Для сучасного світового ринку будівельних послуг характерна складна, багато-ступінчаста структура, специфічні форми взаємодії між покупцями і продавцями, особливий механізм ціноутворення, а розвиток кон'юнктури даного ринку залежить від цілого комплексу циклічних і нециклічних факторів.

11. Дослідження методологічних основ аналізу ринку будівельних послуг дозволило отримати такі висновки:

- кон'юнктура міжнародного ринку будівельних послуг розвивається під впливом цілого спектру факторів, що викликають перманентні зміни попиту і динаміки конкурентного середовища в будівельній галузі. Причому в умовах глобалізації на ринок оказують все більший вплив додаткові (соціально-

культурні, правові, політичні) проблеми в суспільстві.

- значиму роль на світовому ринку будівельних послуг грає цінова конкуренція, яка приймає особливі форми на ринках неплатоспроможних країн і при реалізації нескладних будівельних проектів.

- при аналізі ринку необхідно врахування специфіки послуг як об'єкта міжнародної торгівлі. Так більшість будівельних послуг на світовому ринку реалізується на основі комерційної присутності в країні, де вони споживаються, що відразу виводить величезний обсяг даних послуг з-під статистичної оцінки сукупного обсягу міжнародної торгівлі послугами.

- основним проявом сучасної трансформації міжнародного ринку будівельних послуг є розвиток концепції «сталого (зеленого) будівництва», сформованого в рамках концепції сталого розвитку, в основі якого лежить будівництво будівель і споруд з мінімальним навантаженням на навколишнє середовище.

12. За результатами аналізу міжнародної торгівлі будівельними послугами країнами ЄС, слід зазначити, що основна частина будівельних послуг експортується в країни, що розвиваються у вигляді будівництва інфраструктурних об'єктів, а імпорт будівельних послуг в розвинені країни сконцентрований в основному в області здійснення робіт з реконструкції та ремонту. При цьому у країн зі слаборозвиненою інфраструктурою частка будівельних послуг в сукупному імпорті послуг істотно вище, ніж, наприклад, у нових індустріальних країн. В галузевому ж розрізі основною сферою докладання діяльності будівельно-підрядних ТНК відносяться будівництво будівель, об'єктів інфраструктури транспорту та енергетики - на ці групи припадає понад дві третини світового ринку будівельних послуг.

13. Будівельний сектор є провідним європейським експортером, європейські будівельні компанії виграли понад 50% найбільших міжнародних будівельних контрактів і мають значно більший обсяг бізнесу, ніж компанії Японії і США. Але у плані впровадження інновацій будівництво традиційно відстає від інших промислових секторів. Одна з причин цього

полягає в тому, що в Європі в будівельному секторі працює близько 2,5 млн. компаній, і в більш ніж 90% з них зайнято менше десяти осіб. Основні тенденції розвитку світового будівництва сформульовані в плані розвитку європейського будівництва до 2030 року під назвою Європейська будівельна технологічна платформа (European Construction Technology Platform - ECTP), в якій застосуванням наукоємних технологій намічено до 2030 року отримати зниження: на 30% енергоємності підприємств виробництва будівельних матеріалів, на 30% обсяг вилучення природних ресурсів для виробництва цих матеріалів, на 30% вартість життєвого циклу будівель, на 50% термін будівництва об'єктів капітального будівництва, на 50% будівельний травматизм, на 40% відходи будівельної індустрії, підняти переробку (recycle) будівельних відходів до 99% (з направленням їх у відвали не більше 1%).

14. В результаті проведеного аналізу вітчизняної торгівля будівельними послугами було виявлено розрив у взаємодії наукового, виробничого і комерційного середовища, що, в кінцевому підсумку, перешкоджає безперервному функціонуванню інноваційної системи, і виділені фактори, що обумовлюють зниження міжнародної конкурентоспроможності будівельних послуг на європейському ринку. Серед найбільш вагомих слід відзначити такі: невідповідність процесів ведення бізнесу в українських будівельних компаніях міжнародним стандартам - відмінності в нормативно-технічній документації та підходах до організації і управління будівництвом; залежність від імпорту технологічного обладнання, будівельних машин, компонентів для виробництва будівельних матеріалів; слабка система просування вітчизняних будівельних послуг як на внутрішньому, так і на зарубіжних ринках; недостатня ефективність системи передачі інноваційних розробок в будівельне виробництво. Більшість зазначених факторів, що впливають на зниження конкурентоспроможності будівельної галузі, є взаємозалежними і посилюють основні системні проблеми галузі - технологічну відсталість,



роз'єднаність, закритість. Між тим наявний потенціал дозволяє в перспективі розраховувати на успішний вихід українських підприємств на європейський ринок будівельних послуг.

15. Враховуючі те що країни ЄС займають провідні позиції в географічній структурі міжнародної торгівлі України послугами, а також є основним закордонним джерелом припливу інвестицій і управлінських технологій у вітчизняну сферу послуг визначено місце українських підприємств на європейському ринку будівельних послуг. За результатами розрахунків було визначено, що Україна входить до одного з 5 кластерів з такими європейськими країнами як Болгарія, Чехія, Греція, Хорватія, Кіпр, Угорщина, Польща, Португалія, Румунія, Словенія та Словаччина. Враховуючи те що ефективний розвиток торгівля будівельними послугами залежить від рівня впровадження інновацій, показовим є те що всі країни в кластері за рівнем інноваційного розвитку відносяться до країн з рівнем нижче середнього.

16. Визначено, що країни кластеру №2 знаходяться на стадії бурхливих змін при чому як всередині своїх кордонів так і зовні. Так всі країни цього кластеру знаходяться на етапі або асоціації з ЄС (Україна), або на стадії "недавнього входу" до ЄС (з моменту «великого розширення» 2004 року). Їх сміло можна вважати одними із наймолодших членів Європейської спільноти. Більшості з цих країн ще належить пройти скрізь низку реформацій у країні та адоптуватися під Європейський ринкових відносин. Рівень соціальної захищеності країн відносно високий, але ще помітна різниця з іншими країнами-членами. Відносно будівельної галузі слід зазначити, що вона має великий вплив на економіку країн та є бюджетоутворюючою. Саме тому виходячи з значного демографічного та територіального потенціалу можна стверджувати, що галузь будівництва у продовж найближчих десятироків стане ключовою для економік даних країн та буде служити певним стартом для подальшої інтеграції в рамках ЄС. Основним бар'єром для успішної інтеграції України до європейського ринку

будівельних послуг є зарегульованість законодавчих норм у будівництві та очевидне відставання у розвитку технологій та впровадженні інновацій.

17. Отримано висновок, що розвиток такої основоположної галузі як будівництво потребує продуманої і зваженої державної стратегії розвитку і відповідної державної політики, яка б забезпечувала відповідність практиці, що складається на ринку будівельних послуг цілям національного економічного і соціального розвитку, включаючи реалізацію концепції сталого розвитку та забезпечення національної конкурентоспроможності. У зв'язку з цим запропоновано Стратегію інноваційного розвитку будівельної галузі України з метою підвищення її конкурентоспроможності на європейському ринку будівельних послуг. Доведено, що основним в запропонованій стратегії є посилення координації зусиль будівельних компаній, інвесторів, регіональних і державних властей, спрямованих на підтримку ринку будівельних послуг в сучасних трансформаційних умовах, вироблення спільної програми дій, в тому числі і в рамках державно-приватного партнерства. Конкретні заходи «антикризового» характеру, на погляд автора, повинні полягати не в перерахуванні коштів з бюджету на фінансування окремих, як правило, пов'язаних з місцевими або регіональними органами влади великих будівельних компаній, а скоріше в діях, спрямованих на довгострокову стабілізацію в галузі, вирішення проблеми неплатежів, стимулювання платоспроможного попиту на будівельні послуги, залучення іноземних інвестицій, в тому числі інвестицій в рамках зарубіжних поставок будівельних послуг.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Алейнікова О. В. Міжнародна економічна інтеграція як процес наднаціонального регулювання сфери економічних відносин / О. В. Алейнікова // Вісник соціально–економічних досліджень. – 2014. – Вип. 2 (53). – С. 8-13.
2. Алієв Р.А. Глобальні тенденції міжнародної торгівлі будівельними послугами / Р.А. Алієв // IV Міжнародна науково–практична конференція. Сучасні виклики розвитку світової економіки "МСGE 2015" – 2015р.
3. Алієв Р.А. Концептуальні підходи до визначення сутності регіональної стратегії розвитку житлового будівництва / Р.А. Алієв // V Міжнародна науково–практична конференція "Пріоритети нової економіки знань в XXI сторіччі" – 2014р.
4. Алієв Р.А. Місце будівельних послуг в реалізації стратегії сталого розвитку в країнах ЄС / Р.А. Алієв // II Міжнародній науково–практичній конференції «Особливості інтеграції країн у світовий економічний та політико–правовий простір» – 2015р.
5. Алієв Р.А. Аналіз розвитку ринку будівельних послуг в Європейському Союзі / Р.А. Алієв, Ю.В. Орловська // Особистий внесок: Аналіз торгівлі будівельними послугами в ЄС // Збірник наукових праць "Економічний простір" № 112 – С. 26-36
6. Алієв Р.А. Інтенсифікація зовнішньої торгівлі будівельними послугами України / Р.А. Алієв, Ю.В. Орловська // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності: Збірник наукових праць : у XX вип./ ПДТУ. - 2016 - Вип1 Т.1 – С. 86-92.
7. Алієв Р.А., Орловська Ю.В. Особливості розвитку ринку будівельних послуг у Європейському Союзі: Монографія. – Дніпро, 2016 – С.156ю
8. Алієв Р.А. Передумови і механізм формування ринку будівельних послуг в країнах ЄС / Р.А. Алієв // Науковий вісник Ужгородського

національного університету – 2016, С. 13-16.

9. Алієв Р.А. Сутність будівельних послуг як об'єкт міжнародної торгівлі / Р.А. Алієв // "Збірник наукових праць ЧДТУ. Серія: Економічні науки" - 2015. – С. 76-81

10. Алієв Р.А. Сучасні тенденції розвитку світового ринку будівельних послуг / Р.А. Алієв // Глобальні та національні проблеми економіки – 2016. – С. 49-54.

11. Алієв Р.А. Теоретичні аспекти регіональної стратегії розвитку житлового будівництва / Р.А. Алієв // Збірник наукових праць "Економічний простір": Збірник статей. – 2014. – №90. – С. 137 - 142.

12. Алієв Р.А. Теоретичні аспекти регіональної стратегії розвитку житлового будівництва / Р.А. Алієв // Міжнародні науково-практичної конференції «Дослідження та оптимізація економічних процесів "Оптимум-2014"» м. Харків 2014 р.

13. Алієв Р.А. Трансформація чинників та пріоритетів житлового будівництва в умовах економічної глобалізації / Р.А. Алієв // «Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності». – 2015. - С. 60- 65.

14. Анакіна Т. Порівняльно-правова характеристика Угоди про асоціацію та Угоди про партнерство та співробітництво між Україною та Європейським Союзом / Т. Анакіна // Вісник національної академії правових наук України. – 2013. – №4 (75). – С.123-131.

15. Бабій Л.В. Імператив відкритості компаній у сучасному міжнародному бізнесі / Л.В. Бабій // Вчені записки Університету "КРОК" / Ун-т економіки та права "КРОК". – Вип. 32. – Т.2. –2012. – С.156-163.

16. Бак Г. О. Лідерство транснаціональних корпорацій у світовому створенні інновацій / Г.О. Бак // Економічний часопис-XXI. – 2012. – No 3–4. – С. 16–19.

17. Баласса Б. Внутриотраслевая специализация [Електронний ресурс] / Б. Баласса. – Режим доступу: [www.seinstitute.ru/Files/Veh6-31\\_Balassa.pdf](http://www.seinstitute.ru/Files/Veh6-31_Balassa.pdf).

18. Балаева А. Сфера услуг в мировой экономике: тенденции развития / А. Балаева, М. Предводителева // МЭиМО — 2007. – №3. – С. 23.
19. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество / Д. Белл. – М., 1999. – С. 158.
20. Биба В. В. СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ БУДІВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ / В. В. Биба, В. Гаташ. // Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка. – 2016.
21. Бирюкова О. Итоги мировой торговли товарами и услугами в 2012 году и перспективы ее развития / О. Бирюкова, А. Пахомов // Экономическое развитие России.- 2013. - №5. - С. 52.
22. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе / М. Блауг. – М.: «Дело Лтд», 1994. – С. 720.
23. Блихарский Б. Частно-государственное партнерство: Польский опыт / Б. Блихарский // Бизнесинформ. – 2010. – № 5(1). – С. 118–123.
24. Борко Ю.А. Экономическая интеграция и социальное развитие в условиях капитализма: буржуазные теории и опыт Европейского сообщества / Ю.А. Борко. – М.: «Наука», 1984. – С. 256.
25. Боян Я. Оценка эффективности деятельности строительных компаний Китая в период реализации opening– up strategy: автореф. дисс. канд. экон. наук. – 08.00.05. – Р н/Д, 2013. С.10.
26. Бренер А. В. Ценообразование, как фактор развития девелоперской деятельности коммерческой недвижимости в инвестиционно–строительной сфере / А.В. Бренер // Экономика, управление, финансы: материалы междунар. науч. конф. (г. Пермь, июнь 2011 г.). – Пермь: Меркурий, 2011. С.18-22.
27. Бураковський І. Теорія міжнародної торгівлі / І. Бураковський . – 2– ге вид . – К. : Основи, 2000. – С. 242.
28. Быковская А. Некоторые комментарии к Генеральному соглашению по торговле услугами / А. Быковская // Маркетинг. – 1998. – №3. - С.82-104.
29. Гайдуцький П. Україна: проблеми інтеграції / П. Гайдуцький //

Національна безпека і оборона. – 2013р. – № 4–5. – С. 78-89.

30. Генеральна угода про торгівлю послугами. В книзі Результати Уругвайського раунду багатосторонніх торговельних переговорів: Тексти офіційних документів. К.: “Вимір”, Секретаріат Міжвідомчої комісії з питань вступу до СОТ, 1998. С.301-335.

31. Генцлер И. В. Профессиональное управление многоквартирными домами : информационно-методическое пособие / И.В. Генцлер, Т.Б. Лыкова. – Тверь: Научная книга, 2009. – С. 114.

32. Грущинская Н.Н. Особенности развития интеграционных и дезинтеграционных процессов в современном мировом пространстве / Н.Н. Грущинская // Економічний часопис. – XXI. – 2010. – №11–12. – С. 23-26.

33. Данилова Е.В. ВТО: регулирование торговли услугами / Е.В. Данилова.– М.: ИКЦ «Академкнига», 2003. – С.13.

34. ДБН А1.1–94: 2010 «Проектування будівельних конструкцій за Єврокодами. Основні положення»/Мінрегіонбуд. – К.: 2012 – 22с.

35. Джеффри А. Мур. Внутри торнадо. Стратегии развития, успеха и выживания на гиперрастущих рынках. / Джеффри А. Мур. Пер. с англ. И. Трифонов. – BestBusinessBooks, 2010. – С. 290.

36. Директива про енергетичне функціонування будівель від 16 грудня 2002 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%94%D0%B8%D1%80%>

37. Договор о Европейском Союзе (подписан в г. Маастрихте 07.02.1992) (в ред. от 31.12.2007 г.) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/994\\_029](http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/994_029)

38. Договор об учреждении Европейского объединения угля и стали от 18.04.1951 г. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/994\\_026/page\](http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/994_026/page)

39. Договор об учреждении Европейского сообщества по атомной энергии от 25.03.1957 г. [Електронний ресурс]. – Режим доступу:

[http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/994\\_027](http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/994_027)

40. Договір про заснування Європейської спільноти від 25.03.1957 [Електронний ресурс]. – Режим доступу:

[http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/994\\_017/page](http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/994_017/page)

41. Дугінець Г.В. Можливості використання аутсорсингу в будівельній галузі Дніпропетровського регіону / Г.В. Дугінець, О.О. Квактун // Економічний простір: Збірник наукових праць. — Дніпропетровськ: ПДАБА, 2011.- №52/1. – С.67-73

42. Дугінець Г.В. Оцінка ефективності впровадження інноваційного аутсорсингу підприємствами будівельної галузі / Г.В. Дугінець, Є.П. Морозова // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект. Сб. науч. тр. – Донецк: ДонНУ, 2014. – Т.2. – С.114-118.

43. Дугінець Г.В. Трансформація корпоративної структури світового ринку будівельних послуг в умовах глобалізації [Текст] / Г.В. Дугінець, Є.П. Морозова // Вісник ХДУ Серія Економічні науки. Випуск 19. Частина 1. 2016. – С. 25-28.

44. Дюмулен И. И. Международная торговля услугами [Текст] / И. И. Дюмулен. – М. : Экономика, 2003. – С. 315.

45. Економічний енциклопедичний словник : у 2 т. / За ред. С.В. Мочерного. – Т. 1. – Львів : Світ, 2005. – С. 616

46. Економічна теорія: Підручник / За ред. В.М. Тарасевича. – Київ: Центр навчальної літератури, 2006. – С. 784.

47. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т. 3 / Редкол.: С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: Видавн. центр "Академія", 2002. – С. 952.

48. Єврокоди: «європеїзація» українського будівельного ринку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.uscc.com.ua/.../evrokody-evropeizaciya-ukrainskogo-stroitel'nogo>

49. Єдиний європейський акт від 17.02.1986 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/994\\_028/page](http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/994_028/page)

50. Закон України «Про ратифікацію Угоди про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони» від 16 вересня 2014 року № 1678-VII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/go/1678-18>.
51. Зовнішня торгівля України товарами за 2014 рік: Експрес–випуск / Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
52. Иванов В.В. Мировой рынок строительных услуг: особенности функционирования и перспективы развития: Дисс. канд. экон. наук. – 08.00.14. – М.: ВАВТ, 2010. С.25.
53. Ісаєнко Д. Житлове будівництво за кордоном: досвід для України / Д. Ісаєнко // Публічне управління: теорія та практика : збірник наукових праць Асоціації докторів наук з державного управління. – Х. : Вид-во «ДокНаук ДержУпр», 2011. – Вип. 3(7). – С. 146–151.
54. Йоханнесбургская декларация по устойчивому развитию (Йоханнесбург, Южная Африка, 26 августа – 4 сентября 2002 года) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.un.org/ru/documents/decl\\_](http://www.un.org/ru/documents/decl_)
55. Каленська Т. В. Стратегічні альянси як організаційна форма партнерства у світовій економіці / Т. В. Каленська // Збірник наукових праць. – Вип.52. – К.: Інститут світової економіки і міжнародних відносин НАНУ. – 2007. – С.98-107.
56. Киреев А.П. Международная экономика. В 2-х ч. – Ч. I. Международная микроэкономика: движение товаров и факторов производства. Учебное пособие для вузов. – М.: Международные отношения 2001.
57. Киреев А. П. Международная экономика: В 2–х ч. – М.: Международная экономика, 2000. – С. 263.
58. Кондратьева Н. ЕС: единому внутреннему рынку пятнадцать лет / Н.Б. Кондратьева // Современная Европа. – 2008. – №2. – С. 61-68.
59. Конференция ООН по окружающей среде в 1992 г. (Рио-де-Жанейро)



[Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://biofile.ru/bio/22517.html>

60. Котилко В. В. Сфера услуг и проблемы занятости населения / Котилко В. В., Морозова Л. С., Орлова Д. В., Шеменова О. В.. –М.: МГУ сервис, 2001. – С. 98.

61. Котлер Ф. Основы маркетинга / Общ. ред. и вступ.ст. Е.М. Пеньковой.– М.: Прогресс, 1990. – С.638.

62. Майер Дж. Міжнародне середовище бізнесу: конкуренція та регулювання в глобальній економіці / Дж. Майер, Д. Олесневич; пер. з англ. – К. : Знання, 2002.

63. Мальська М. Теоретико–методологічні засади оцінки місця і ролі сфери послуг у системі національної економіки країни / М. Мальська // Вісник Львівського університету. Серія міжнародні відносини. - 2011. Випуск 28.- С. 253–261

64. Макуха С. М. Основна суперечність світового господарства – рушійна сила процесу євроінтеграції / С.М. Макуха // Вісник Національної юридичної академії України імені Ярослава Мудрого. – 2010. – № 1. – С. 113–123.

65. Маркова В. Маркетинг услуг / В. Маркова. – М.: Финансы и статистика,1998. – С.128.

66. Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2–е изд. 1962 – Т. 26. Ч. 1. С. 413.

67. Международные экономические отношения. Цит. соч. С. 45.

68. Мельник Ю. Формування стратегічних пріоритетів України на міжнародному ринку послуг [Текст] / Ю. Мельник // Вісник Тернопільської академії народного господарства. – 2007. – № 4. – С. 72-83.

69. Методические рекомендации Статистической комиссии ООН. С. 9.

70. Мілаш В. С. Про розвиток господарсько-правового регулювання договірних відносин / В.С. Мілаш // Підприємництво, господарство і право. – 2007. – № 5. – С. 36–40.

71. На пути к более сбалансированному росту: повышение роли внутреннего спроса в стратегиях развития / Доклад ЮНКТАД о торговле и

развитии, 2013г. [Электронный ресурс].–Режим доступа:  
[http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/tdr2013\\_ru.pdf](http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/tdr2013_ru.pdf)

72. Нуреев Р.М. Экономика развития: модели становления рыночной экономики / Р.М. Нуреев. – М.: Норма. – 2008. – С. 23–26.

73. Об энергетической эффективности: Директива No 2012/27/ЕС Европейского парламента и Совета Европейского Союза [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?base>

74. Оболенцева Л. В. Кон'юнктурні дослідження галузевого ринку: підручник / Л. В. Оболенцева. – Х.: ХНАМГ, 2010. – 249 с.

75. Олійник Н. І. Зарубіжний досвід реконструкції житлового фонду [Електронний ресурс] / Н. І. Олійник // №2, Державне управління: теорія та практика. – 2009. – Режим доступу до ресурсу: [http://nbuv.gov.ua/ejournals/Dutp/2009\\_2/doc\\_pdf/Oliinyk.pdf..](http://nbuv.gov.ua/ejournals/Dutp/2009_2/doc_pdf/Oliinyk.pdf..)

76. Орловська Ю. В. Аналіз стану та тенденцій розвитку будівельних підприємств у контексті дослідження їх економічної безпеки [Електронний ресурс] / Ю. В. Орловська, П. А. Фісуненко, В. Ф. Левченко // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – 2013. – Вип. 1(1). – С. 251-255.

77. Орловська Ю. В. Вплив глобальних проблем розвитку постіндустріальної економіки на креативізацію зовнішньоекономічної діяльності підприємств [Текст] / Ю. В. Орловська, В. С. Чала // Економічний простір. – 2013. – № 78. – С. 32-44.

78. Орловська Ю. В. Енергоефективність житлового будівництва як резерв зростання його економічного потенціалу [Текст] / Ю.В. Орловська // Економіка будівництва і міського господарства. – 2014. – Т. 10. - № 1. – С. 5-11.

79. Орловська Ю.В. Трансформація галузевої структури економіки старопромислових регіонів України: пріоритети та орієнтири [Текст] / Ю. В. Орловська, С. В. Літовченко // Економічний простір. – 2016. – № 106.– С.103-114.

80. Осика С.Г. Регулювання ринків товарів і послуг на засадах норм і принципів системи ГАТТ–СОТ / Осика С.Г., П'ятницький В.Т., Оніщук О.В., Осика А.С., Штефанюк О.В. – К.: УАЗТ, 2000. – С. 336
81. Осовська Г.В. Економічний словник / Осовська Г.В., Юшкевич О.О. та ін. – К.: Кондор, 2009. – С. 358.
82. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
83. Пасько А.В. Конъюнктура и ценообразование на мировом рынке: учебное пособие. – М.: ОМЭПИ ИЭ РАН, 2014. С.68.
84. Поляков В. В. Мировой рынок: вопросы прогнозирования: [учеб. пособие]. / В. В. Поляков – М.: КНОРУС, 2008. – 265с.
85. Постникова Е. Свобода предоставления услуг в Европейском союзе: правовой аспект. Дис. канд. юр. наук: 12.00.10.–м., 2010.–С.11.
86. Постанові Кабінету Міністрів України від 23.05.2011 р No 547 «Порядок застосування будівельних норм, розроблених на основі національних технологічних традицій, та будівельних норм, гармонізованих з нормативними документами Європейського Союзу»
87. Программы ЕС [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.increast.eu/ru/127.php>
88. Про енергетичну ефективність будівель: Директива 2010/31/ЄС Європейського парламенту та Ради від 25 жовтня 2012 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://yandex.ua/clck/jsredir?from=yandex>.
89. Про стан впровадження в Україні проектування за Єврокодами : рішення Науково-технічної Ради Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України від 15 липня 2014 року N 73 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://search.ligazakon.ua/l\\_doc2.nsf/link1/FN004825.html](http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/FN004825.html)
90. Регламент ЕС 305/2011/ Regulation (EU) No 305/2011 Европейского парламента и совета об установлении гармонизированных условий для распространения на рынке строительной продукции и отмене директивы

- 89/106/ЕЕС [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.icqc.eu/userfiles/File/regulation-305-2011.doc>.
91. Руководство по платежному балансу (пятое издание) МВФ.
92. Руководство по статистике международной торговли услугами. – Женева, Люксембург, Нью-Йорк, Париж, Вашингтон: ООН, Европейская Комиссия, МВФ, ОЭСР, ЮНКТАД, ВТО, 2010. – С.13.
93. Руководство по статистике международной торговли услугами. ООН, Департамент по экономическим и социальным вопросам, Статистический отдел. Статистические документы, серия № 86. Женева, Люксембург, Нью-Йорк, Париж, Вашингтон, 2004 г., С. 47.
94. Рум'янцев А. П., Коваленко Ю. О. Міжнародна торгівля послугами: Навч. посіб.; 2–ге вид., перероб. та доп. – К.: Центр навчальної літератури, 2003. – С. 13.
95. Рут, Френклін Р. Міжнародна торгівля та інвестиції [Текст] : пер.з англ. із змінами та доп. / Ф. Р. Рут, А. Філіпенко. – К.: Основи, 1998. – 743с.
96. Савельєв Є. Україна як велика держава з економікою міжнародних послуг (сценарій розвитку для ХХІ ст.) / Є. Савельєв // Вісник Тернопільської академії народного господарства. – 2005. – № 5. – С. 15-24.
97. Світовий ринок товарів та послуг: підручник / за наук. ред. А.А. Мазаракі, Т.М. Мельник. – К. : Київ. нац. торг. екон. ун-т, 2015. – 720 с.
98. Седов К. Б. Международная коммерческая деятельность в сфере услуг и интересы России / К. Б. Седов. Науч. изд. – М. :Экономика, 2006.
99. Смит А. Исследования о природе и причинах богатства народов. / Смит А. – Т. 1. – Л., 1935.
100. Спільний Європейський Економічний Простір: гармонізація мегарегіональних суперечностей. Монографія./ Заг. ред. Д.Г. Лук'яненко, В.І. Чужиков. – К.: “Інститут сучасного підручника”, 2007. –С. 544
101. Спірідонова К.О. Механізм прийняття рішень щодо застосування аутсорсингу для підвищення ефективності діяльності будівельних підприємств / К.О. Спірідонова // Вісник Чернівецького торговельно-

- економічного інституту. Економічні науки. –2012. – No 2(46). – С. 222–226.
102. Стаття 1 ГАТС, устанавлююча сферу діяльності цього угоди, виключає послуги, надавані в порядку виконання функцій державної влади, то є будь-які послуги, надавані на некомерційній основі або не на основі конкуренції з одним або декількома постачальниками послуг.
103. Стратегія Розумного, стійкого і всеохоплюючого зростання «Європа -2020» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://fra.org.ua/uploads/media/file/0001/01/85c65ab6bada07f232e264f4d68d79ac8c9ee1a4.pdf>
104. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів / Авт.упоряд.: Г.О.Андрощук, І.Б. Жилияєв, Б.Г. Чижевський, М.М. Шевченко. – К: парламентське вид-во, 2009. – 632 с.
105. Строительный сектор ЕС начинает понемногу восстанавливаться [Электронный ресурс]. – UBR.ua. 01.03.2015 – Режим доступа: <http://ubr.ua/market/real-estate/stroitelnyi-sektor-es-nachinaet-ponemnogo-vosstanavlivatsia-329881>.
106. Сэй Ж–Б. Трактат по политической экономии. – М.: Дело, 2000. – С. 68.
107. Терпелюк Я. О. Цегла – історія, характеристики і особливості / Я.О. Терпелюк // Студентський науковий вісник. – Луцьк, 2012. – Серія. – С. 262-268.
108. Технологічна модернізація в Європейській економіці: монографія / Бурміч О.С., Лук'яненко О.Д., Панченко Є.Г., Чужиков В.І.; за наук. ред. В.І. Чужикова. – К.:КНЕУ, 2013. – С. 266.
109. Угода про партнерство і співробітництво між Україною і Європейськими Співтовариствами та їх державами-членами [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/998\\_012](http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/998_012)
110. Фартхтдинов Я.Ф. Законодательство и судебная практика по некоторым видам бытового обслуживания / Я.Ф. Фартхтдинов. - М.: Издательство Казанского университета, 1983. С. 9.

111. Хасбулатов Р.И. Глава «Деловой и туристский секторы в современной международной торговле» в учебнике «Мировая экономика и международно-экономические отношения». М.: Гардарики, 2006. С. 370.
112. Хорев В.С. Территориальная организация общества / В.С. Хорев. – М.: Мысль, 1981. – С. 320.
113. Чаузов В. Н. Маркетинг строительных услуг / В.М. Чаузов. – М., 2002.
114. Черняк В.З. Экономика и управление на предприятии (строительство). – М.: Кнорус, 2007. С.12. 25, 56
115. Чистов Л.М. Экономика строительства. СПб.: Питер, 2003. С. 57-58.
116. Чужиков В. І. Екологічні компоненти горизонтальних політик ЄС / В. І. Чужиков, Т. Є. Оболенська, К. А. Лещенко // Вісник Дніпропетровського університету. Серія «Економіка». – 2014. – Том 22. Вип. 8 (4). – С. 3-13.
117. Чужиков В.І. Моделі європейської інтеграції, або навіщо Україні ЄС? / В. Чужиков // Віче.- 2009. - №16. - С.8-10.
118. Шаповалова О. В. Договір підряду на капітальне будівництво як правова форма господарських зв'язків на умовах партнерства / О.В. Шаповалова // Юридична наука, практика і освіта. – 2010. – № 1. – С. 32–39.
119. Шапталов Б.Н. Теория и практика экспансионизма: Опыт сильных держав / Предисл. Г.Г. Малинецкого. – М.: Книжный дом «ЛИБРОКОМ», 2009. – 384 с.
120. Шишков Ю.В. Интернационализация производства–новый этап развития мировой экономики / Ю.В. Шишков. – М.: ИМЭМО РАН, 2009. – 92 с.
121. A European Eco-Efficient Economy: Governing Climate, Energy and Competitiveness // Report for the 2009 Swedish Presidency of the Council of the EU. – Stockholm Environment Institute, 2009. – 55 p. (P.2-4).
122. Aliev R.A., Chala V.S., Vovk M.S. Modern Tendencies In European Green Building Market Development: Challenges For Ukraine // Science And Practice // Melbourne, Australia 2016 p. 31-34.

123. Ahmad, S.(2003),"Purchasing power parity (PPP) for international comparison of poverty: sources and methods", World Bank report, available at: [http://siteresources.worldbank.org/ICPINT/Resources/poverty\\_PPP\\_Data\\_rev2.doc](http://siteresources.worldbank.org/ICPINT/Resources/poverty_PPP_Data_rev2.doc).
124. Alden, Chris and Davies, Martyn, Chinese Multinational Corporations in Africa. Center on China's Transnational Relations, The Hong Kong University of Science & Technology. China–Africa Links Workshop, 11–12 November 2006
125. Andersson C.J., Kaklauskas N., Lopes A., Manseau J., Ruddock A. Moving from production to services: a built environment cluster framework. *International Journal of Strategic Property Management*, July, 2006.
126. Annual growth rates for construction, 2009–13 (%) [Electronic resource]. – EC: Eurostat, 2015. – Mode of access: [http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/File:Annual\\_growth\\_rates\\_for\\_construction,\\_2009%E2%80%9313\\_\(%25\)\\_YB15.png](http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/File:Annual_growth_rates_for_construction,_2009%E2%80%9313_(%25)_YB15.png)
127. Ance Associazione Nazionale Costruttori Edili (ANCE) [Электронный ресурс] / Ance Associazione Nazionale Costruttori Edili (ANCE) – Режим доступа до ресурсу: <http://www.ance.it>.
128. Appuhn R., Eggink E. The Contractor's View on the MDB Harmonised Version of the New Red Book, NABU. *International Construction Law Review*. 2006. Vol.23. Part 1. P.4–19.
129. Badulho A. 40% de lactive de la profession auto desannes 1980/ A. Badulho // *Batiment*. – 1980. – No 11–12.
130. Benchmarking of Use of Construction (Costs) Resources in the Member States (Pilot Study). BWA Final Report, 24th March 2006. P.9-11.
131. Bongini P. The EU Experience in Financial Services Liberalization; a Model for GATS Negotiations / P. Bongini. – Vienna, 2003. – P.44.
132. Brockmann, Ch., Girmscheid, G. Global players in the world's construction market. In: *Proceedings of International CIB Symposium "Construction in the XXI century: Local and global challenges"*, Rome, 18–21 October 2006, Eds.: Pietroforte, R.; de Angelis, E., Polverino, F. Publ. Edizione Scientifiche Italiane

SpA, Rome, 2007.

133. Buckley B. Outlook Improving in Shaky Global Building Market [Электронный ресурс] / Bruce Buckley. – 2016. – Режим доступа до ресурсу: <http://www.enr.com/articles/41062-outlook-improving-in-shaky-building-market?v=preview>.

134. Bulletin of Housing Statistics for Europe and North America. UNECE publications, 2006.

135. Business Guide to the General Agreement on Trade in Services. Revised edition. Geneva: ITC/CS, 2000. – P.263.

136. Chen, Chuan, Faculty of Architecture, Building and Planning, University of Melbourne, Australia, Chiu, Pi-Chu, Department of Civil Engineering, Tamkang University, Taiwan, Orr, Ryan J., Collaboratory for Research on Global Projects, Stanford University, USA, Goldstein, Andrea, OECD Development Centre, France. An Empirical Analysis of Chinese Construction Firms' Entry into Africa. The CRIOCM2007 International Symposium on Advancement of Construction Management and Real Estate, 8-13 August 2007, Sydney, Australia. P. 2.

137. Christopher Findlay and Tony Warren (eds.). Impediments to Trade in Services: Measurement and Policy Implications. Sydney: Routledge, forthcoming.

138. Chuan Chen. Partial Entry Strategies for International Construction Markets. – US, The Pennsylvania State University. December 2005. P.59-60.

139. Chuan Chen. Partial Entry Strategies for International Construction Markets II Thesis in Architectural Engineering. Submitted in. Fulfillment of the Requirements for the Degree of Doctor of Philosophy. The Pennsylvania State University. The Graduate School. Department of Architectural Engineering. December 2005.. Pp. 65 – 67.

140. Conditions of Contract for Construction for Building and Engineering Works Designed by the Employer. – FIDIC, Multilateral Development Bank Harmonised Edition, June 2010. – 85 p.

141. Consolidated Version of the Treaty Establishing the European Community. Official Journal of the European Communities. 24.12.2002. C. 325.



142. Construction producer price and construction cost indices overview [http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Construction\\_producer\\_price\\_and\\_construction\\_cost\\_indices\\_overview](http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Construction_producer_price_and_construction_cost_indices_overview)
143. Construction statistics - NACE Rev. 2 [Electronic resource]. – Mode of access: [http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Construction\\_statistics\\_-\\_NACE\\_Rev.\\_2](http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Construction_statistics_-_NACE_Rev._2).
144. DEPARTMENT OF HOUSING AND URBAN DEVELOPMENT (HUD). Annual Report. Profile of HUD [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://portal.hud.gov/hudportal/HUD>.
145. Directive 2000/14/EC of the European Parliament and of the Council of 8 May 2000. Official Journal of the European Communities L 162/1.
146. Directive 2002/91/EC of the European Parliament and of the Council of 16 December 2002 on the energy performance of buildings. Official Journal of the European Communities L 1/65.
147. Directive 2006/123/EC of 12 December 2006 of the European Parliament and of the Council On Services in the Internal Market. Official Journal of the European Communities. 27.12.2006. L 376.
148. Economist. Service market. 1994. № 3
149. Engineering News – Record, August 18/25, 1983, p. 17.
150. EPoC 2014 European Powers of Construction 2014
151. Engineering News – Record, August 20, 2007, p. 38
152. Environmentally Sustainable Construction Products and Materials – Assessment of release. – Nordic Innovation report, March 2014. P.9.
153. EU – China Trade and Investment Relations – Study 9 of 12: Construction. Brussels 2007. P. 22
154. EUROPA – Internal Market – Speech of Mr Bolkestein – "New proposal on takeover bids" [Electronic resource]. – European Union, 2014. – Mode of access: [http://europa.eu.int/comm/internal\\_market/en/speeches/spch-02-449\\_en.htm](http://europa.eu.int/comm/internal_market/en/speeches/spch-02-449_en.htm)

155. Europe's largest construction companies 2008 2011 – 2013  
[http://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/cz/Documents/survey/en\\_epoc\\_2013.pdf](http://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/cz/Documents/survey/en_epoc_2013.pdf)
156. European Builders Confederation. Position Paper, March 2006.
157. European Construction Monitor Trends for 2013–2015: Supply chain pressure in recovering markets: an isolated case or an emerging trend?. – Deloitte Real Estate, European Construction Monitor 2014, December 2014.
158. European M&A Construction Monitor Trends for 2011–2013: Defaults, Deleveraging, Diversification and DBFM [Электронный ресурс]. – 2012. – Режим доступа до ресурсу:  
<https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/de/Documents/real-estate/re-european-ma-construction-monitor-2012.pdf>.
159. European Powers of Construction [Электронный ресурс]. – 2013. – Режим доступа до ресурсу:  
[http://www.sefifrance.fr/images/documents/deloitte\\_epoc\\_2013.pdf](http://www.sefifrance.fr/images/documents/deloitte_epoc_2013.pdf).
160. European Powers of Construction [Электронный ресурс]. – 2014. – Режим доступа до ресурсу:  
[https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/gr/Documents/RealEstate/gr\\_real\\_estate\\_EPoC\\_2014\\_noexp.pdf](https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/gr/Documents/RealEstate/gr_real_estate_EPoC_2014_noexp.pdf).
161. European Powers of Construction [Электронный ресурс]. – 2015. – Режим доступа до ресурсу:  
[https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/gr/Documents/RealEstate/gr\\_EPoC\\_%202015\\_noexp.pdf](https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/gr/Documents/RealEstate/gr_EPoC_%202015_noexp.pdf), P. 50-89.
162. European construction set for sharp fall in 2009. Construction Europe. 12 December 2008.
163. Europe's largest construction companies [Электронный ресурс]. – 2008. – Режим доступа до ресурсу: [http://www.khl.com/servlet/file/CE-100.pdf?ITEM\\_ENT\\_ID=29559](http://www.khl.com/servlet/file/CE-100.pdf?ITEM_ENT_ID=29559).
164. Estimation of international construction performance: analysis at the country level. Low Sui PhenG and Jiang Hongbin. Department of Building, School of

Design and Environment, National University of Singapore, 4 Architecture Drive, Singapore 17566. *Construction Management and Economics* (March 2004), No 22, p. 277.

165. Fisher A.G.B. Primary, Secondary, Tertiary Production // *Economic Record*. / Fisher A.G.B. – 1939. – June

166. Fred Vogel. Lessons learned from use of Basket of Construction Components // 3rd Technical Advisory Group Meeting. – Paris, France, June 10–11, 2010. P.5.

167. Fratianni M. Competition and Convergence of Bank Regulation in NAFTA / M. Fratianni // *Regulation and Supervision of Financial Institutions in the NAFTA countries and beyond*. – Norwell, 1997. – P. 126.

168. *Global Construction Disputes 2014. Getting the Basis Right*. – ARCADIS, 2014. P.3. 36

169. Gower J.C. Measures of similarity, dissimilarity, and distance. *Encyclopedia of statistical sciences* / под ред. S. Kotz [и др.], Hoboken, N.J: Wiley-Interscience, 2006. С. 397–405.

170. *Handbook of Statistics 2015*. – N.Y. & Geneva: UN, UNCTAD, 2015. P.254.

171. Hill T.P, On goods & services. *Rev. of income & wealth*.

172. Hill T. P, On goods and services // *Review of Income and Wealth*. V. 23 (December 1977), P. 315–338.

173. Hindley,–Brian; Smith,–Alasdair (1984), ‘Comparative Advantage and Trade in Services’, *World–Economy*. December; 7(4); 369–89.

174. Hoekman, Bernard. 1999. “Services Liberalization and the Millennium Round,” for presentation at the Federal Reserve Bank of St. Louis Conference “Multilateral Trade Negotiations: Issues for the Millennium Round, October 21–22, 1999.

175. Hoekman B., Francois J. *Services Trade and Policy*/*Journal of Economic Literature*. – 2010. – No 48. P. 642.

176. *Industry and construction statistics – short-term indicators* [Electronic resource]. – EC: Eurostat, October 2014. – Mode of access: <http://ec.europa.eu/eurostat/statistics–>

- explained/index.php/Industry\_and\_construction\_statistics\_-\_short-term\_indicators
177. International Construction Cost Survey. Values in euro. Gardiner & Theobald LLP, January 2008. P.2–4;
178. International Construction Costs Report: What will it mean for 2015. – ARCADIS, 2015. P.2.
179. International Construction Costs: A Change of Pace. – ARCADIS, 2014. P.3–14.
180. International Construction Review, August 2007. P.12.
181. International Standard Industrial Classification of All Economic Activities (ISIC) Seria M N4 rev 3 N–Y, 1990.
182. International Standard Industrial Classification of All Economic Activities, Revision 3.1. United Nations publications, ST/ESA/STAT/SER.M/4/Rev.3.1. E.03.XVII.4.
183. International Trade Statistics 2014. – WTO, 2014. P.121.
184. International Trade Statistics 2001 – офіційна веб-сторінка СОТ. [www.wto.org/english/res\\_e/statis\\_e/its2001\\_e/its01\\_toc\\_e.htm](http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2001_e/its01_toc_e.htm)
185. Jolita Butkeviciene, David Diaz Benavides, Manuela Tortora, UNCTAD Secretariat. Services Performance in Developing Countries: Elements of the Assessment. WTO Symposium on Assessment of Trade in Services, 14–15 March 2002. P. 6-7.
186. Manual on Statistics of International Trade in Services. Geneva, Luxemburg, New York, Paris, Washington, D.C., 2002 – 176 p.
187. Manual on Statistics of International Trade in Services 2010 (MSITS 2010) – Geneva, Luxembourg, Madrid, New York, Paris and Washington D.C.: IMF, UN, OECD, WTO, UN Conference on Trade and Development, EUROSTAT, UNWTO, 2011. – P.8.
188. Manual on Statistics of International Trade in Services. United Nations Department of Economic and Social Affairs, Statistics Division. Statistical Papers Series M, № 86. ST/ESA/STAT/SER.M/86. Geneva, Luxembourg, New York, Paris, Washington, D.C., 2002. P. 41-43.

189. Mattoo, Aaditya. 1998. "Financial Services and the WTO: Liberalization in the Developing and Transition Economies," for presentation at the Workshop, "Measuring Impediments to Trade in Services," Productivity Commission, Canberra, April 30 – May 1, 1998.
190. Measuring Trade in Services. A training module produced by WTO/OMC in collaboration with the Interagency Task Force on Statistics of International Trade in Services. The World Trade Organization publications. March, 2006.
191. Melvin, J.R. (1987), 'Services: Dimensionality and Intermediation in Economic Analysis', Institute for Research in Public Policy Discussion Paper, January
192. Melvin, James R, 1989. "Trade in Producer Services: A Heckscher–Ohlin Approach," *Journal of Political Economy*, University of Chicago Press, vol. 97(5), pages 1180–96, October.
193. Ministère de l'Écologie, du Développement durable, des Transports et du Logement [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.developpement-durable.gouv.fr>.
194. Minsky H. P. Financial Instability Hypothesis: An Interpretation of Keynes and An Alternative to «Standard» Theory / H.P. Minsky // *Nebraska Journal of Economics and Business*. – 1977. – Vol. 16. – P. 5–16.
195. «Modelling Economic Benefits of Services Trade Liberalization» by Julia Nielson and Daria Taglioni in: *Services Trade Liberalization: Identifying Opportunities and Gains*. OECD Trade Policy Working Paper No 1. Unclassified. TD/TC/WP(2003)23/FINAL. 06 February 2004
196. National Accounts at a Glance – 2014. – OECD, 2014. P.60.
197. Official Journal of the European Union, L 158.30.04.2004. 88
198. On follow-up actions on the Communication and Action Plan Construction 2020 // High Level Tripartite Strategic Forum, February 2014. P.6-13.
199. Outline of Overseas Construction Contracts [Электронный ресурс] // Overseas Contract. – 2015. – Режим доступа до ресурсу: [http://www.ocaji.or.jp/en/overseas\\_contract/#anchor1](http://www.ocaji.or.jp/en/overseas_contract/#anchor1).

200. Pheng L.S and Hua L.N. The Strategic Responses of Construction Firms to the Asian Financial Crisis in 1997–1998. *International Journal for Construction Marketing* Volume 1, Issue 2, November 1999.
201. Pierre Sauve and Robert M. Stem (eds.). *Services 2000: New Directions in Services Trade Liberalization*. Washington, D.C.: Brookings Institution, forthcoming и другие работы.
202. Rider Levett Bucknall International Construction Cost Commentary, Oct. 2007.
203. Roberts C. *Trade in Services*. Lecture Series Autumn 2006. Publications of Institute for European Studies. Brussels, 2006.
204. Sands P. *Principles of International Environmental Law* / P. Sands, J. Peel. – Cambridge : Cambridge University Press, 2012. – 992 p.
205. Sapir, A. & C. Winter (1994): ‘Services Trade’, in D. Greenaway and L. Winters (eds.), ‘Surveys in International Trade, Blackwell Economic Theory and the Role of Government in East Asian Industrialization’, Princeton University Press, Princeton.
206. Sauve Pierre *Assessing the General Agreement on Trade in Service – Half Full or Half Empty?* *Journal of World Trade*, Vol.29, No 4, 1995.
207. Shelp R.K. *Beyond Industrialization: Ascendancy of the Global Service Economy*. New York: Praeger Publishers, 1981.
208. Sidney M. Levy. *Project Management in Construction*. 6th Edition. – N.Y., 2012. P. 37. 38.
209. Skeggs C. *Project Partnering in the International Construction Industry*. – Geneva, 2004. P.3. 37.
210. SSI–2012 Sustainable Society Index 2012. Sustainable Society Foundation, 2012. Published by Uitgeverij De Vijver, in commission of the Sustainable Society Foundatio. – 109 p.
211. *Strategy for the Sustainable Competitiveness of the Construction Sector and its Enterprises // Communication from the Commission to the European Parliament and the Council*. COM(2012) 433 final. – Brussels, 31.7.2012.

212. Sustainable design & Construction Supplementary Planning Guidance: London Plan 2011 Implementation Framework. – L.: Greater London Authority, April 2014.
213. Sustainable construction management: introduction of the operational context space (OCS) // Construction Management and Economics. 2008. Vol. 26. Issue 3.
214. Treaty establishing the European Economic Community (Rome, 25 March 1957) // European Navigator [Electronic Resource]; <http://www.ena.lu/>
215. The Business Value of BIM for Construction in Major Global Markets. – Bedford MA: McGraw Hill Constructions, Smart Market Report, 2014. P.4–15.
216. The Europe 2020 Competitiveness Report Building a More Competitive Europe. – WEF, Insight Report, 2014. – P. 14.
217. The General Agreement on Trade and Services [Electronic resource] – WTO: Trade in Services Division, 31 January 2013. – Mode of access: [https://www.wto.org/english/tratop\\_e/serv\\_e/gsintr\\_e.pdf](https://www.wto.org/english/tratop_e/serv_e/gsintr_e.pdf)
218. The Global Innovation Index 2014 – The Human Factor in Innovation / ed. S. Dutta, B. Lanvin, S. Wunsch-Vincent. – INSEAD, WIPO, 2014.
219. The Top 225 International Contractors. Engineering News – Record за соответствующие годы.
220. The GCC Economies and the Crash: Short-term Weaknesses, Long-term Strengths. Middle East Institute, Singapore. April 2009
221. The Overseas Construction Association of Japan. Inc. (OCAJI).
222. Turkish Contractors Association, 2009.
223. UK Construction: An economic analysis of the sector. – L.: Department for Business Innovation & Skills, July 2013. P.V.
224. UN Provisional Central Product Classification–CPC.
225. UNCTAD Stat Data Center [Electronic resource]. – UNCTAD, 2015. – Mode of access: <http://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx>
226. "United States Census Bureau" и "United Kingdom Department for Communities and Local Government".
227. Ward J.H. Hierarchical Grouping to Optimize an Objective Function //

- Journal of the American Statistical Association. 1963. № 301 (58). С. 236–244.
228. Which FIDIC Contract Should I Use [Electronic resource]. – FIDIC, 2014. – Mode of access: <http://fidic.org/bookshop/about-bookshop/which-fidic-contract-should-i-use>
229. White Paper on environmental liability [Электронный ресурс] // COM (2000) 66 final. – Luxembourg : Office for Official Publications of the European Communities, 2000. – Режим доступа : [http://ec.europa.eu/environment/legal/liability/pdf/el\\_full.pdf](http://ec.europa.eu/environment/legal/liability/pdf/el_full.pdf).
230. World Bank national accounts data, and OECD National Accounts data [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://data.worldbank.org/data-catalog/world-development-indicators>
231. World Trade Organization. Ministerial Conference. Fourth Session. Doha, 9–14 November 2001. Ministerial Declaration. – WT/MIN(01)/DEC/W/114.
232. World Construction Market Hit with Steepest Drop in 20 Years. 2 April 2009. IHS Global Insight. Lexington MA, United States.



## Додаток А

**КЛАСИФІКАТОР ПОСЛУГ ГАТС**  
**("Класифікаційний перелік секторів послуг")**

I. ДІЛОВІ ПОСЛУГИ

II. ПОСЛУГИ В ОБЛАСТІ ЗВ'ЯЗКУ

III. БУДІВЕЛЬНІ І ПОВ'ЯЗАНІ З НИМИ ІНЖЕНЕРНІ ПОСЛУГИ

A. Загальні будівельні роботи для зведення будівлі будь-якого призначення (окрім спортивних споруд)	512
B. Загальні будівельні роботи по спорудженню об'єктів цивільного будівництва (дороги, тунелі, мости,трубопроводи, лінії зв'язку, виробничі і спортивні споруди і т.д.)	513
C. Складання і зведення будівлі з готових конструкцій і роботи по монтажу устаткування	514 516
D. Будівельні і обробні роботи завершального циклу	517
F. Інше (роботи, передуючі будівництву, спеціальні будівельні роботи, роботи по зносу будівлі і оренда будівельного устаткування з оператором).	511+ 515+ 518

## Додаток Б

### Класифікація будівельних послуг NACE

#### F - Будівництво

##### F41 - будівництво будівель:

F41.1 - розробка будівельних проектів:

F41.1.0 - розробка будівельних проектів;

F41.2 - будівництво житлових та нежитлових об'єктів:

F41.2.0 - будівництво житлових та нежитлових об'єктів;

##### F42 - будівництво об'єктів цивільної інженерії

F42.1 - будівництво доріг і залізниць:

F42.1.1 - будівництво доріг і автострад;

F42.1.2 - будівництво залізниць і підземних залізниць

F42.1.3 - будівництво мостів і тунелів

F42.2 - будівництво об'єктів комунального господарства:

F42.2.1 - будівництво об'єктів комунального господарства для рідких субстанцій;

F42.2.2 - будівництво об'єктів комунального господарства для електрики і телекомунікацій;

F42.9 - будівництво інших об'єктів цивільної інженерії:

F42.9.1 - будівництво об'єктів водопостачання;

F42.9.9 - будівництво об'єктів інших об'єктів цивільної інженерії;

##### F43 - спеціалізоване будівництво:

F43.1 - знесення і підготовка будівельних майданчиків:

F43.1.1 - знесення будівель і конструкцій;

F43.1.2 - підготовка будівельних майданчиків;

F43.1.3 - пробне буріння;

F43.2 - монтаж електрообладнання, сантехнічного та іншого обладнання:

F43.2.1 - монтаж електрообладнання;

F43.2.2 - монтаж сантехнічного, опалювального обладнання та кондиціонування;

F43.2.9 - інші будівельно-монтажні роботи;

F43.3 - завершення будівництва та оздоблювальні роботи:

F43.3.1 - штукатурні роботи;

F43.3.2 - профільні конструкції;

F43.3.3 - обробка підлоги і стін;

F43.3.4 - фарбувальні роботи та скління;

F43.3.9 - інші роботи з завершення будівництва та оздоблювальні роботи;

F43.9 - інші спеціалізовані види будівельних робіт:

F43.9.1 - покрівельні роботи;

F43.9.9 - інші спеціалізовані види будівельних робіт.

Джерело: складено за [3]

<sup>3</sup> List of NACE codes [Electronic resource]. – European Union. – Mode of access:

## Додаток В

**Об'єкти, вартість яких використовується при складанні міжнародного  
огляду вартості будівництва**

№	об'єкт
1	2
	<b>Аеропорти (тільки будівля)</b>
1	Внутрішній термінал, повне обслуговування
2	Малобюджетні термінали (LCCT), базове обслуговування
	<b>Автомобільні парковки</b>
3	Багатоповерхові надземні
4	Багатоповерхові підземні
	<b>Офісні будівлі</b>
5	Офіси – бізнес-парк
6	Офіси у бізнес-районах – до 20 поверхів, середні (клас А)
7	Офіси у бізнес-районах – престижні багатоповерхівки
	<b>Освітні будівлі</b>
8	Початкова й середня
9	Університет
	<b>Лікарні</b>
10	Денний центр (з основними хірургічними операціями)
11	Регіональний госпіталь
12	Загальна лікарня (напр. міські навчальні госпіталі)
	<b>Готелі</b>
13	Трьохзіркові
14	П'ятизіркові
15	Курортного типу
	<b>Індустріальні споруди</b>
16	Складські/виробничі приміщення – базовий рівень
17	Великий складський центр дистриб'юції
18	Високотехнологічна фабрика/лабораторія
	<b>Житлові споруди</b>
19	Індивідуальний відокремлений чи терасного типу будинок – середній стандарт
20	Індивідуальний відокремлений будинок - престижний
21	Таун-хаус – середній стандарт
22	Малоповерхові багатоквартирні будинки – середній стандарт
23	Багатоповерхові багатоквартирні будинки
24	Доступне житло
25	Будівлі для роздрібної торгівлі

1	2
26	Великий торгово-розважальний центр
27	Виставковий зал для престижних автівок
	<b>Інші розцінки</b>
28	Виймка ґрунту для підвалу (м <sup>3</sup> ) (обсяг 1800м <sup>3</sup> )
29	Виймка ґрунту для фундаменту (м)
30	Бетон у плитах (м <sup>3</sup> ) (обсяг 1500м <sup>3</sup> )
31	Укріплюючі металоконструкції (балки) (в тоннах)
32	Готові бетонні стіни (м <sup>2</sup> )
33	Світлопровідні фасади з кріпленнями (м <sup>2</sup> ) (обсяг 1000м <sup>2</sup> )
34	Гіпсокартон 13мм (м <sup>2</sup> ) (обсяг 3000м <sup>2</sup> )
35	Одиночні тверді двері з рамою й фурнітурою (поштучно) (обсяг 50 шт.)
36	Фарбування стін основа + 2 шари (м <sup>2</sup> )
37	Покриття керамічною плиткою (м <sup>2</sup> ) (обсяг 1000 м <sup>2</sup> )
38	Вінілове покриття у вологих приміщеннях (м <sup>2</sup> ) (обсяг 500м <sup>2</sup> )
39	Покриття ворсовим килимом (м <sup>2</sup> ) (обсяг 4500м <sup>2</sup> )
40	Встановлення освітлення (м <sup>2</sup> ) (обсяг 5000+ м <sup>2</sup> )
41	Встановлення мідних труб 15мм (м) (обсяг 1000+ м)
42	Системи пожежогасіння (м <sup>2</sup> ) (обсяг 5000м <sup>2</sup> )
43	Кондиціонери (з основним пристроєм) (м <sup>2</sup> ) (обсяг 5000+ м <sup>2</sup> )
	<b>Ціни на працю</b>
44	Фахівець 1ї групи напр. електрик, водопровідник
45	Фахівець 2ї групи напр. тесля, муляр
46	Фахівець 3ї групи напр. плиточник, штукатур
47	Загальний працівник
48	Виконроб
	<b>Ціни на матеріали</b>
49	Бетон 30МПа (м <sup>3</sup> ) (обсяг 1500 м <sup>3</sup> )
50	16мм укріплююча балка (в тоннах) (обсяг 120 т)
51	Бетонний блок (400х200) за 1000 (обсяг >10000 блоків)
52	Стандартна цегла (за 1000)
53	Структурні сталеві балки (в т) (обсягом 100+ т)
54	10 мм пластини з закаленого скла (м <sup>2</sup> )
55	Деревина хвойних порід для обрамлення 100мм х 50мм (м)
56	13мм гіпсокартон (м <sup>2</sup> )
57	водоемульсійна фарба (л)
58	Мідні труби 15мм (м) (обсяг 1000+ м)
59	Мідний кабель (м) (3С + Е, 2.5 мм ПВХ) (обсяг 100+ км)
60	Найм мобільного крану 50т з оператором (день)

## Додаток Д

## Показники сталого розвитку в міжнародній практиці будівництва

Показники сталого розвитку	Реалізація показників сталого розвитку
1	2
Якість (з точки зору екологічності) життя	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Діагностика "здоров'я" середовища міст і будівель.</li> <li>Проектування глобальної і локальної екологічної ("зеленої") реконструкції існуючих місць розселення.</li> <li>- Встановлення "зелених" норм проектування нових будівель, споруд, населених пунктів.</li> <li>- Реконструкція старої забудови і зведення нових районів, будівель і споруд з урахуванням принципів ресурсозберігання і екологічності (зменшення твердих відходів, переробка і використання старих будматеріалів і т. д. ).</li> <li>- Будівництво "зелених" будівель, споруд, населених пунктів.</li> <li>- Підтримка "здорового" співвідношення між природними і забудованими територіями (забезпечення рекреаційних можливостей усередині населених пунктів, збереження можливості саморекреації природних об'єктів в середині міст).</li> </ul>
Забезпечення екологічної рівноваги	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Створення норм проектування і будівництва, що забезпечують підтримання екологічної рівноваги.</li> <li>- Створення норм проектування екологічних (біопозитивних або «зелених») регіонів, місць розселення, будівель і споруд.</li> <li>- Зведення нових екологічних (біопозитивних або «зелених») населених пунктів і екологічна реконструкція існуючих будівель, споруд, кварталів, населених пунктів.</li> </ul>
Екологізація матеріалів, виробництв і технологій	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Проектування і будівництво «розумних» будинків і споруд на основі нових екологічних технологій.</li> <li>- Використання при будівництві екологічних матеріалів, техніки і устаткування, що відповідають вимогам екологічності.</li> <li>- Проектування виробництв з максимально замкнутими, безвідходними, природо подібними технологіями.</li> </ul>
Екологізація попиту	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Проектування і будівництво будівель і споруд, що дають можливість повністю задовольняти потреби в екологічності, ресурсоефективності, можливості рекреації і т.д.</li> </ul>
Підвищення ролі реконструкції та скорочення нового будівництва	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Реконструкція замість нового будівництва.</li> <li>- Екологічна будівельна техніка та матеріали для реконструкції.</li> </ul>
Економія енергії, пріоритет використання поновлюваних або невичерпних джерел	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Розробка технологій та матеріалів, що дозволяють зберігати енергоресурси і використовувати поновлювані джерела енергії при експлуатації будівель.</li> <li>- Створення норм проектування, що заохочують економію енергії і використання поновлюваних і невичерпних джерел.</li> <li>- Проектування і будівництво ресурсозберігаючих та енергоактивних будівель і споруд.</li> </ul>

1	2
Економія матеріалів, переважне використання відновлюваних матеріалів	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Проектування і будівництво ресурсозберігаючих будівель і споруд з використанням просторових конструкцій і принципів будівельної біоніки.</li> <li>- Матеріалозберігаючі технології будівництва та реконструкції.</li> <li>- Розробка технологій, що дозволяють вторинне використання при будівництві та реконструкції.</li> </ul>
Скорочення забруднень, відходів, переробка відходів	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Проектування і будівництво об'єктів із замкнутим природо подібним циклом експлуатації.</li> <li>- Скорочення відходів при будівництві та реконструкції будівель і споруд.</li> <li>- Розробка технологій, що дозволяють переробку відходів.</li> </ul>
Забезпечення потреб майбутніх поколінь	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Проектування і будівництво, що враховує задоволення потреб майбутніх поколінь в ресурсах.</li> <li>- Будівництво з урахуванням застосування відновлюваних або широко представлених в земній корі матеріалів.</li> <li>- Розробка технологій та норм проектування, що подовжують терміни експлуатації будівель і споруд.</li> </ul>
Підвищення ролі так званих природних технологій	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Розробки природних технологій, які не потребують витрат енергії, при будівництві та експлуатації будівель і споруд</li> <li>- Проектування і будівництво будівель і споруд, що дозволяють використовувати природні технології (наприклад, очищення повітря, води, вентиляції, створення мікроклімату всередині будівель і т.ін.)</li> </ul>
Забезпечення рекреаційних можливостей в населених пунктах	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Проектування населених пунктів і районів у них з урахуванням потреб населення в рекреації.</li> <li>- Створення рекреаційних можливостей для населення (парки, сади, водойми, спортивні та оздоровчі споруди, об'єкти культури і відпочинку і т.ін.)</li> <li>- Підтримка острівців природного ландшафту в межах населених пунктів.</li> </ul>
Вияток або зниження негативних впливів природних і техногенних катастроф	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Проектування і будівництво будівель і споруд, стійкість до природних і техногенних впливів.</li> <li>- Формування норм проектування, що враховують регіональний ризик природних катастроф.</li> <li>- Спорудження системи попередження можливості прояву катастроф.</li> <li>- Розробка будівельних матеріалів і технологій, які допомагають виключити або знизити негативні наслідки катастроф.</li> </ul>
Організація системи екологічної освіти та виховання. Формування попиту на стійке (зелене) будівництво	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Просвітницька робота. Забезпечення доступу до інформації, в тому числі і про екологічність матеріалів, використовуваних при будівництві та / або реконструкції будівель і споруд.</li> <li>- Розвиток екологічної самосвідомості, особливо у дітей (освіта в школах і т.п.)</li> <li>- Проектування окремих об'єктів і цілих систем екологічних будівель та інших проектів, в тому числі острівців природних ландшафтів, що входять в систему екологічної освіти та виховання</li> <li>- Постачальників послуг, які використовують екологічно чистих матеріалів і технологій.</li> </ul>

## Додаток Е

**Позиції найбільших транснаціональних будівельних компаній в  
рейтингу Forbes Global-2000 (станом на 2014 р)**

№ п/п	Місце у Global- 2000	Компанія	Країна	Продаж	Прибуток	Активи	Ринкова вартість
				<i>(млрд., дол.)</i>			
1	147	VINCI	Франція	54,1	2,6	86,9	44,2
2	223	China State Construction	Китай	88,1	2,5	123,4	14
3	306	China Communications Construction	Китай	52,8	2	85,6	11,2
4	311	China Railway Construction	Китай	89,9	1,7	87,5	10,5
5	320	China Railway Group	Гонконг	85,9	1,5	102,3	10
6	382	Grupo ACS	Іспанія	50,9	9,9	54,8	12,4
7	500	Larsen & Toubro	Індія	13,5'	1	26,7	19,8
8	562	Daiwa House Industry	Японія	25,4	0,8	24,7	11,1
9	660	Bouygues	Франція	44,3	-1	47,3	13,4
10	706	Sekisui House	Японія	18,3	0,8	17,3	8,6
11	759	Metallurgical Corp of China	Китай	32,1	0,5	53,3	5
12	781	Skanska	Швеція	21	0,6	13,6	9,7
13	802	Sinohydro Group	Китай	19,7	0,6	35,4	4,3
14	813	Fluor	США	27,4	0,7	8,3	12,4
15	836	Kone	Фінляндія	9,2	0,9	7,4	21,6
16	847	Eiffage	Франція	18,9	0,3	37,7	6,7
17	1065	Sembcorp Industries	Сінгапур	8,6	0,7	10,9	7,7
18	1082	Hyundai Engineering	Південна Корея	12,7	0,5	14	5,9
19	1084	Chicago Bridge & Iron	Нідерланди	11,1	0,5	9,4	9,4
20	1085	Daito Trust Construction	Японія	12,8	0,7	5,5	7,2
21	1086	PultcGroup	США	5,6	2,6	8,7	7,5
22	1127	Doosan	Південна Корея	20	0,1	29,5	2,7
23	1170	Enka	Туреччина	6,5	0,7	8,5	9,6
24	1195	Jacobs Engineering	США	12,1	0,4	8,4	8,4
25	1216	Lennar	США	6,3	0,5	11,3	8,3
26	1285	Taisei	Японія	15,1	0,3	14,5	5,2
27	1313	China National Chemical	Китай	9,7	0,6	11	4,9
28	1327	Obayashi	Японія	16	0,1	17,8	4,2
29	1328	JGC	Іспанія	6,9	0,5	6,9	8,7
30	1330	Abengoa	Іспанія	9,8	0,1	29,1	4
31	1358	Kajima	Японія	15,3	0,2	17,4	3,8
32	1360	Shanghai Construction	Китай	16,2	0,3	15,8	2,8
33	1367	DR Horton	США	6,6	0,5	8,9	7,2
34	1380	Sekisui Chemical	Японія	11,1	0,5	9,4	5,3
35	1425	STRABAG	Австрія	16,5	0,2	13,9	2,7
36	1434	Shimizu	Японія	15,2	0,1	14,5	4,1
37	1443	Acciona	Іспанія	8,8	-2,6	23,1	4,9
38	1470	FCC	Іспанія	8,9	-2	21,5	2,9

39	1478	Quanta Services	США	6,5	0,4	5,9	8
40	1608	OHL Group	Іспанія	4,9	0,4	18,8	4,4
41	1632	SNC-Lavalin Group	Канада	7,7	0	11,1	6,7
42	1655	China Gezhouba	Китай	9,1	0,3	14	2,9
43	1722	Royal Boskalis	Нідерланди	4,7	0,5	7,9	6,6
44	1743	Bilfinger	Німеччина	11,2	0,2	9	5,6
45	1743	Balfour Beatty	Великобританія	13,7	0	9,5	3,4
46	1846	GS Engineering	Південна Корея	8,7	-0,8	11,8	1,7
47	1933	Daelim Industrial	Південна Корея	9	-0	10,2	2,8
48	1939	NCC Group	Швеція	8,9	0,3	6	4
49	1985	URS	США	11	0,2	8,7	3,5

Джерело: The World's Biggest Public Companies (Global 2000) [Electronic resource]. – Forbes, 05.07.2014. – Mode of access: <http://www.forbes.com/global2000/list/>



**Додаток Ж**  
**Динаміка обсягів міжнародної торгівлі сфери послуг в Європейському союзі 2004-2013 рр.**

Види послуг	2004		2005		2006		2007		2008		2009		2010		2011		2012		2013	
	млрд.	%	млрд.	%	млрд.	%	млрд.	%	млрд.	%	млрд.	%	млрд.	%	млрд.	%	млрд.	%	млрд.	%
Транспорт	93,20	25,79	104,50	25,79	113,80	25,15	123,60	24,42	135,90	25,87	109,90	21,46	131,70	23,30	135,70	22,28	143,80	21,73	140,20	20,48
Туризм	62,30	16,21	65,70	16,21	71,80	15,87	75,10	14,84	74,00	14,09	69,30	13,53	75,30	13,32	84,40	13,85	94,80	14,32	100,60	14,70
Інші ділові послуги	104,10	29,74	120,50	29,74	131,20	29,00	144,50	28,55	150,40	28,63	159,50	31,14	169,70	30,02	187,10	30,71	208,60	31,52	219,50	32,07
Операції в особистих, культурних рекреаційних послуг	5,40	1,21	4,90	1,21	4,70	1,04	4,80	0,95	4,90	0,93	5,00	0,98	6,80	1,20	7,50	1,23	8,50	1,28	8,70	1,27
Державні послуги	8,90	1,88	7,60	1,88	8,30	1,83	8,40	1,66	7,60	1,45	7,50	1,46	6,80	1,20	6,60	1,08	7,30	1,10	7,50	1,10
Комунікаційні послуги	6,60	1,83	7,40	1,83	8,70	1,92	10,10	2,00	12,40	2,36	12,80	2,50	15,70	2,78	17,00	2,79	21,30	3,22	20,30	2,97
Будівельні послуги	9,60	3,01	12,20	3,01	13,90	3,07	16,30	3,22	17,60	3,35	19,70	3,85	17,00	3,01	16,40	2,69	16,60	2,51	17,80	2,60
Страхові послуги	10,60	1,48	6,00	1,48	11,20	2,48	14,50	2,87	13,10	2,49	22,40	4,37	22,90	4,05	23,50	3,86	23,90	3,61	18,90	2,76
Фінансові послуги	17,60	5,21	21,10	5,21	25,00	5,53	33,50	6,62	31,70	6,03	27,20	5,31	29,00	5,13	28,70	4,71	31,80	4,80	36,40	5,32
Комп'ютерні та інформаційні послуги	16,20	4,27	17,30	4,27	22,30	4,93	26,00	5,14	30,50	5,81	32,70	6,38	37,90	6,71	41,30	6,78	43,50	6,57	47,40	6,92
Роялті та ліцензійні платежі	20,20	5,82	23,60	5,82	24,30	5,37	27,20	5,37	27,30	5,20	29,70	5,80	34,00	6,02	39,20	6,43	40,00	6,04	44,00	6,43
Інші послуги	12,00	3,55	14,40	3,55	17,20	3,80	22,10	4,37	19,90	3,79	16,50	3,22	18,40	3,26	21,80	3,58	21,80	3,29	23,20	3,39
<b>Загалом</b>	<b>366,7</b>	<b>100</b>	<b>405,2</b>	<b>100</b>	<b>452,4</b>	<b>100</b>	<b>506,1</b>	<b>100</b>	<b>525,3</b>	<b>100</b>	<b>512,2</b>	<b>100</b>	<b>565,2</b>	<b>100</b>	<b>609,2</b>	<b>100</b>	<b>661,9</b>	<b>100</b>	<b>684,5</b>	<b>100</b>

Види послуг	2004		2005		2006		2007		2008		2009		2010		2011		2012		2013	
	млрд.	%	млрд.	%	млрд.	%	млрд.	%	млрд.	%	млрд.	%	млрд.	%	млрд.	%	млрд.	%	млрд.	%
<b>Транспорт</b>	81,30	25,30	89,60	25,46	99,00	25,95	102,70	24,50	112,20	24,71	89,90	20,95	108,60	23,59	113,00	23,39	117,90	22,90	116,10	22,50
<b>Туризм</b>	79,70	24,79	84,90	24,13	87,90	23,04	94,50	22,54	93,50	20,59	85,70	19,97	90,10	19,57	91,40	18,90	94,30	18,36	90,50	17,54
<b>Інші ділові послуги</b>	78,30	24,36	86,80	24,66	95,80	25,11	107,90	25,74	119,80	26,38	121,60	28,33	124,90	27,13	135,10	27,97	145,40	28,31	147,00	28,49
<b>Операції в особистих, культурних рекреаційних послуг</b>	6,30	1,96	6,30	1,79	7,20	1,88	6,00	1,43	6,00	1,32	5,10	1,18	6,00	1,30	6,20	1,28	6,30	1,22	6,40	1,24
<b>Державні послуги</b>	5,50	1,71	6,10	1,73	6,80	1,78	7,20	1,71	7,30	1,61	7,10	1,65	6,30	1,36	6,00	1,24	6,20	1,21	5,80	1,12
<b>Комунікаційні послуги</b>	7,20	2,24	7,90	2,24	9,60	2,51	10,90	2,60	12,50	2,75	13,20	3,07	14,70	3,19	15,10	3,12	18,00	3,50	17,00	3,29
<b>Будівельні послуги</b>	5,90	1,84	6,10	1,73	7,10	1,86	8,00	1,91	8,00	1,76	9,90	2,31	7,80	1,69	7,50	1,55	7,90	1,53	7,80	1,51
<b>Страхові послуги</b>	8,20	2,55	8,20	2,33	7,70	2,01	8,00	1,91	8,60	1,89	10,80	2,51	11,10	2,41	10,90	2,26	10,90	2,12	8,70	1,68
<b>Фінансові послуги</b>	11,80	3,67	14,20	4,03	17,20	4,51	20,40	4,86	18,70	4,11	16,10	3,75	18,20	3,95	21,60	4,47	21,60	4,50	22,80	4,41
<b>Комп'ютерні та інформаційні послуги</b>	8,00	2,49	8,70	2,47	10,00	2,64	11,20	2,67	12,80	2,81	13,80	3,21	14,80	3,21	15,50	3,21	17,80	3,46	20,30	3,93
<b>Роялті та ліцензійні платежі</b>	29,20	9,09	32,90	9,34	31,40	8,23	34,60	8,26	41,80	9,21	42,60	9,92	44,50	9,66	45,90	9,50	48,00	9,34	53,40	10,35
<b>Інші послуги</b>	0,00		0,20	0,06	1,60	0,41	7,70	1,83	12,80	2,81	13,30	3,09	13,30	2,88	14,80	3,06	19,30	3,75	20,10	3,89
<b>Загалом</b>	321,4	100	351,9	100	381,3	100	419,1	100	454	100	429,1	100	460,3	100	483	100	513,6	100	515,9	100

**Додаток 3**  
**Зовнішня торгівля будівельними послугами України з деякими**  
**країнами світу 2013-2015 рр.**

Рік	Експорт			Імпорт			Сальдо +/-
	Обсяг звітного періоду, тис. дол. США	У % до відповідного періоду попереднього року	Питома вага, у % до загального обсягу країни	Обсяг звітного періоду, тис. дол. США	У % до відповідного періоду попереднього року	Питома вага, у % до загального обсягу країни	
<b>Білорусь</b>							
2013	4814,7	60,4	4,0	2293,5	290,6	2,3	2521,1
2014	3218,8	60,5	3,2	12,6	0,5	0,0	3206,2
2015	2322,2	72,1	3,0	117,9	938,1	0,1	2204,2
<b>Вірменія</b>							
2013	442,1	92,1	2,7	-	-	-	442,1
2014	75,7	17,1	0,5	-	-	-	75,7
2015	1119,4	1479,0	9,5	4,0	-	0,1	1115,4
<b>Грузія</b>							
2013	5036,8	1954,1	9,7	240,7	1317,3	1,6	4796,2
2014	1215,5	24,1	2,3	30,5	3,1	0,3	1185,0
2015	2324,3	191,2	6,1	144,1	473,2	1,2	2180,2
<b>Індія</b>							
2013	3291,4	2347,6	5,1	36,3	-	0,4	3255,0
2014	3409,3	103,6	6,5	-	-	-	3409,3
2015	3089,1	90,6	6,9	45,9	-	0,4	3043,2

Казахстан							
2013	3156,4	1291,7	2,3	69,0	6,4	0,1	3087,4
2014	1396,2	43,6	1,4	253,6	367,6	1,3	1142,6
2015	4387,6	314,3	6,8	3,8	1,5	0,0	4383,8
Кіпр							
2013	900,2	68,2	0,2	3211,3	724,2	0,3	-2311,1
2014	1595,7	1337,9	0,3	747,0	27,2	0,1	848,7
2015	55,6	3,5	0,0	322,2	43,1	0,1	-266,6
Нідерланди							
2013	61,2	11,0	0,0	2403,4	1154,0	1,2	-2342,2
2014	2382,5	3892,9	0,8	449,3	18,5	0,3	1933,2
2015	459,2	19,3	0,4	83,4	18,6	0,1	375,8
Німеччина							
2013	7288,1	126,0	1,1	64690,2	219,0	10,5	-57402,0
2014	7561,6	102,9	1,1	62128,9	91,5	10,5	-54567,4
2015	8362,3	110,6	1,9	4772,5	7,7	1,0	3589,8
Російська Федерація							
2013	63217,0	169,8	1,2	13662,7	222,0	1,1	49554,4
2014	35878,2	62,0	1,0	6134,0	26,6	0,7	29744,2
2015	9552,5	26,6	0,3	1779,7	29,0	0,3	7772,8

Продовж. дод. 3

Туркменістан							
2013	10468 7,8	73,2	71,5	23880 ,2	59,3	69,5	8080 7,6
2014	14708 9,2	140,6	85,1	40609 ,1	170,1	64,6	1064 80,2
2015	24337 4,0	165,5	92,7	10383 ,0	25,6	26,2	2329 91,0
США							
2013	3584, 6	167,2	0,5	621,2	152,4	0,2	2963, 4
2014	1851, 1	47,4	0,3	112,7	18,1	0,0	1738, 3
2015	2457, 1	132,7	0,4	7169, 7	6360,6	2,5	- 4712, 6

## Додаток К

Таблиця вхідних даних кластерного аналізу

	CostCons	Institut	Infrastr	MacEcon	Educat	LabMarket	FinMarket	TechReard	MarkSize	Bussines	Innovat	BuildVal	ImBServ	ExBServ	ValExSer	ValImSer	trnovCon	EntpCons	ValAdde
Бельгія	108.64	5.2	5.5	4.8	5.9	4.3	4.4	5.9	4.8	5.3	5	99.57	1.9	1.9	380.7	386.7	59.3	96791	15.7
Болгарія	103.85	3.4	4	4.9	4.5	4.2	4	4.9	3.9	3.6	3.1	91.76	0	0.1	32	31.2	6.8	18738	1.2
Чехія	103	4.1	4.7	6	5.1	4.4	4.6	5.4	4.5	4.5	3.8	92.3	0.4	0.5	127	129.2	25.9	170494	5.5
Данія	110	5.5	5.5	6.3	5.8	5.1	4.6	6.1	4.3	5.4	5.1	111.6	0.3	0.2	163.6	145.5	26.5	30707	9.1
Німеччина	109.1	5.2	6.1	6	5.6	4.6	4.7	6	6	5.7	5.5	108.2	6.6	7.9	1616	1410.1	215.2	267849	81
Естонія	114.5	5	4.9	6.2	5.5	5	4.6	5.3	3.1	4.3	4	101.6	0.3	0.2	18.2	18.4	4.2	8870	0.9
Ірландія	100.74	5.5	5.3	4.5	5.6	5.1	4	6.1	4.2	5.1	4.8	82.1	0	0	236.4	225.5	36.8	36763	7.1
Греція	95.1	3.7	4.8	3.3	4.8	3.7	2.8	4.9	4.3	3.8	3.2	83.2	0.2	0.5	61.7	60.3	10.85	84622	4.3
Іспанія	103.07	3.9	5.9	4	5.1	4	3.8	5.6	5.4	4.5	3.7	89.48	1.1	3.5	404.4	396.5	95.4	320086	31.8
Франція	103.77	4.8	6	4.7	5.3	4.4	4.5	5.9	5.8	5.1	4.9	87.8	1.8	4.4	783	810.7	284.3	536488	86.7
Хорватія	94.5	3.6	4.6	4.2	4.6	3.8	3.6	4.6	3.6	3.7	3.1	104.8	0	0.1	21.4	20.9	5.2	19236	1.5
Італія	106.07	3.4	5.4	4.1	4.8	3.5	3.2	4.9	5.6	4.8	3.9	68.8	0.1	0.4	544.3	528.5	173.2	549846	48.7
Кіпр	98.09	4.3	4.5	4.2	4.9	4.5	3.4	4.6	2.9	4.2	3.6	87.3	0	0	9.4	9.7	1.9	7603	0.6
Литва	114.5	4.1	4.7	5.6	5.3	4.3	4	5.6	3.6	4.3	3.7	101.4	0.1	0.1	16.2	16.4	4	22736	1.08
Латвія	114.5	4.2	4.5	5.6	5.1	4.7	4.4	5.3	3.2	4.1	3.3	96.7	0.1	0	33	32.4	4.2	8767	0.8
Люксембург	110.35	5.8	5.7	6.2	4.9	4.9	5	6.4	3.2	5.1	5	97.96	0.3	0.2	289.6	287.3	6.2	3512	2.1
Угорщина	113.8	3.5	4.5	4.9	4.6	4.2	3.9	4.6	4.3	3.7	3.4	107.9	0.2	0.3	101.7	98.8	11.3	55471	2.4
Мальта	108.79	4.5	4.7	5.2	4.8	4.3	4.4	5.6	2.6	4.2	3.5	97.3	0	0	7.6	7.9	0.8	3623	0.26
Нідерланди	105.77	5.6	6.3	5.7	6	4.9	4.4	6.1	5.1	5.6	5.4	94.8	2.1	2.4	595	532.4	77.6	152519	24
Австрія	108.57	5.2	5.7	5.1	5.6	4.5	4.2	5.6	4.6	5.4	4.9	106.9	0.5	0.7	208.3	199.9	43.4	33518	15.1
Польща	98.71	4.1	4.3	5.1	5.1	4.1	4.3	4.8	5.2	4.1	3.3	103.8	0.6	1.2	201.2	206.1	56.74	223794	15.5
Португалія	105.7	4.4	5.5	3.6	5.2	4.3	3.4	5.5	4.3	4.3	4	56.1	0.1	0.6	83.4	82.6	19.5	81335	5.3
Румунія	109.7	3.7	3.6	5.4	4.5	4.1	4	4.6	4.6	3.7	3.2	99.8	0.2	0.4	68	49.6	15.6	45382	5.8
Словенія	103.8	3.9	4.8	4.4	5.4	4	2.8	5.1	3.4	4.2	3.8	71	0.3	0.3	29.8	27.6	4.4	18066	1.1
Словаччина	103.16	3.4	4.3	5.2	4.6	3.9	4.4	4.6	4	4.1	3.3	83.61	0.4	0.2	73.5	72	6.8	81902	1.5
Фінляндія	108.63	6.1	5.4	5.4	6.1	4.7	5.4	6	4.2	5.3	5.7	104.3	1.1	1.7	94.9	97	28.5	42844	9.2
Швеція	109.8	5.6	5.6	6.1	5.2	5.1	4.8	5	6.2	5.4	5.4	105.6	1.6	0.6	235.6	209.5	62.2	94368	19.9
Великобританія	112.33	5.5	6	4.2	5.6	5.3	4.8	6.3	5.3	5.5	5	106.7	2.4	1.9	774.4	857.8	234.4	262586	91.3
Україна	107.3	3.1	4.1	3.1	5	4.3	3.2	3.4	4.5	3.7	3.4	76.3	0.03	0.26	8.8	5	2.4	52188	0.3

## Додаток Л

Таблиця стандартизованих даних кластерного аналізу

	CostCo ns	Instit ut	Infras tr	MacEc on	Educ at	LabMa rk	FinMa rk	TechRe ad	MarkSi ze	Bussin es	Innov at	BuildV al	ImBSe rv	ExBSe rv	ValExS er	ValImS er	trnovC on	EntpCo ns	ValAdd ed
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
Бельгія	0.433	0.742	0.545	-0.235	1.441	-0.322	0.370	0.767	0.396	0.965	0.898	0.399	0.810	0.490	0.401	0.479	0.088	-0.103	-0.056
Болгарія	-0.443	1.272	1.517	-0.127	1.511	-0.516	-0.238	-0.671	-0.533	-1.436	-1.217	-0.181	-0.625	-0.580	-0.621	-0.634	-0.610	-0.638	-0.614
Чехія	-0.599	0.489	0.554	1.068	0.246	-0.129	0.674	0.048	0.086	-0.165	-0.438	-0.141	-0.323	-0.342	-0.343	-0.327	-0.356	0.403	-0.448
Данія	0.682	1.078	0.545	1.393	1.230	1.225	0.674	1.054	-0.120	1.106	1.009	1.291	-0.398	-0.521	-0.236	-0.276	-0.348	-0.556	-0.310
Німеччина	0.517	0.742	1.370	1.068	0.808	0.258	0.826	0.911	1.634	1.530	1.454	1.039	4.358	4.059	4.023	3.685	2.159	1.072	2.454
Естонія	1.505	0.519	0.279	1.285	0.597	1.032	0.674	-0.096	-1.359	-0.447	-0.215	0.549	-0.398	-0.521	-0.662	-0.674	-0.644	-0.706	-0.625
Ірландія	-1.012	1.078	0.270	-0.561	0.808	1.225	-0.238	1.054	-0.224	0.683	0.675	-0.898	-0.625	-0.640	-0.022	-0.025	-0.211	-0.515	-0.387
Греція	-2.044	0.936	0.417	-1.864	0.879	-1.483	-2.062	-0.671	-0.120	-1.153	-1.105	-0.816	-0.474	-0.342	-0.534	-0.543	-0.556	-0.186	-0.494
Іспанія	-0.586	0.713	1.095	-1.104	0.246	-0.903	-0.542	0.336	1.015	-0.165	-0.549	-0.350	0.206	1.442	0.470	0.510	0.567	1.430	0.563
Франція	-0.458	0.295	1.232	-0.344	0.176	-0.129	0.522	0.767	1.428	0.683	0.786	-0.475	0.734	1.977	1.580	1.808	3.077	2.916	2.673
Хорватія	-2.154	1.048	0.692	-0.887	1.300	-1.290	-0.846	-1.102	-0.843	-1.295	-1.217	0.787	-0.625	-0.580	-0.652	-0.666	-0.631	-0.635	-0.602
Італія	-0.037	1.272	0.408	-0.995	0.879	-1.870	-1.454	-0.671	1.221	0.259	-0.326	-1.885	-0.549	-0.402	0.881	0.924	1.601	3.008	1.212
Кіпр	-1.497	0.265	0.829	-0.887	0.668	0.064	-1.150	-1.102	-1.565	-0.588	-0.660	-0.512	-0.625	-0.640	-0.688	-0.702	-0.675	-0.715	-0.637
Литва	1.505	0.489	0.554	0.633	0.176	-0.322	-0.238	0.336	-0.843	-0.447	-0.549	0.534	-0.549	-0.580	-0.668	-0.681	-0.647	-0.611	-0.618
Латвія	1.505	0.377	0.829	0.633	0.246	0.451	0.370	-0.096	-1.256	-0.730	-0.994	0.186	-0.549	-0.640	-0.618	-0.630	-0.644	-0.707	-0.629
Люксембу рг	0.746	1.414	0.820	1.285	0.668	0.838	1.282	1.486	-1.256	0.683	0.898	0.279	-0.398	-0.521	0.134	0.168	-0.618	-0.743	-0.579
Угорщина	1.377	1.160	0.829	-0.127	1.300	-0.516	-0.390	-1.102	-0.120	-1.295	-0.883	1.017	-0.474	-0.461	-0.417	-0.422	-0.550	-0.386	-0.567
Мальта	0.461	0.041	0.554	0.199	0.879	-0.322	0.370	0.336	-1.875	-0.588	-0.772	0.230	-0.625	-0.640	-0.693	-0.707	-0.690	-0.742	-0.650
Нідерланд и	-0.092	1.190	1.645	0.742	1.652	0.838	0.370	1.054	0.705	1.389	1.343	0.045	0.961	0.788	1.029	0.936	0.331	0.280	0.263
Австрія	0.420	0.742	0.820	0.090	0.808	0.064	0.066	0.336	0.189	1.106	0.786	0.943	-0.247	-0.223	-0.105	-0.106	-0.124	-0.537	-0.079
Польща	-1.383	0.489	1.104	0.090	0.246	-0.709	0.218	-0.815	0.809	-0.730	-0.994	0.713	-0.172	0.074	-0.125	-0.086	0.054	0.769	-0.064

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
Португалія	-0.105	0.153	0.545	-1.538	0.035	-0.322	-1.150	0.192	-0.120	-0.447	0.215	-2.828	-0.549	-0.283	-0.471	-0.473	-0.441	-0.209	-0.456
Румунія	0.627	0.936	2.066	0.416	1.511	-0.709	-0.238	-1.102	0.189	-1.295	1.105	0.416	-0.474	-0.402	-0.516	-0.577	-0.493	-0.455	-0.437
Словенія	-0.452	0.713	0.417	-0.670	0.387	-0.903	-2.062	-0.383	-1.049	-0.588	0.438	-1.722	-0.398	-0.461	-0.628	-0.645	-0.642	-0.643	-0.617
Словаччина	-0.569	1.272	1.104	0.199	1.300	-1.096	0.370	-1.102	-0.430	-0.730	0.994	-0.786	-0.323	-0.521	-0.500	-0.506	-0.610	-0.205	-0.602
Фінляндія	0.431	1.750	0.408	0.416	1.863	0.451	1.890	0.911	-0.224	0.965	1.677	0.750	0.206	0.371	-0.437	-0.428	-0.322	-0.473	-0.306
Швеція	0.646	1.190	0.683	1.176	0.035	1.225	0.978	-0.527	1.841	1.106	1.343	0.846	0.583	-0.283	-0.024	-0.076	0.126	-0.119	0.105
Великобританія	1.108	1.078	1.232	-0.887	0.808	1.612	0.978	1.342	0.912	1.247	0.898	0.928	1.187	0.490	1.555	1.955	2.414	1.036	2.850
Україна	0.188	1.608	1.379	-2.081	0.457	-0.322	-1.454	-2.828	0.086	-1.295	0.883	-1.328	-0.602	-0.485	-0.689	-0.716	-0.668	-0.409	-0.648

Джерело: розраховано автором



## Додаток М

## Центроїди кластерів

<i>Cluste r</i>	<i>CostCon s</i>	<i>Institut r</i>	<i>Infrast r</i>	<i>MacEco n</i>	<i>Educat r</i>	<i>LabMar k</i>	<i>FinMar k</i>	<i>TechRea d</i>	<i>MarkSiz e</i>	<i>Bussine s</i>	<i>Innova t</i>	<i>BuildV al</i>	<i>ImBSer v</i>	<i>ExBSer v</i>	<i>ValExSe r</i>	<i>ValImSe r</i>	<i>trnovCo n</i>	<i>EntpCon s</i>	<i>ValAdde d</i>
1	107.812	5.5625	5.625	5.5125	5.6375	4.825	4.6	5.9	4.575	5.325	5.1625	100.354	0.975	0.9625	275.512	260.475	42.5625	61377.8	12.775
2	103.059	3.76667	4.475	4.525	4.85833	4.125	3.7	4.75	4.125	3.96667	3.43333	88.1558	0.2025	0.371667	68.1583	66.0833	13.9492	71569.3	3.75
3	108.4	5.16667	6.03333	4.96667	5.5	4.76667	4.66667	6.06667	5.7	5.43333	5.13333	100.9	3.6	4.733333	1057.8	1026.2	244.633	355641.	86.3333
4	113.073	4.45	4.7	5.65	5.175	4.575	4.35	5.45	3.125	4.225	3.625	99.25	0.125	0.075	18.75	18.775	3.3	10999.0	0.76
5	104.57	3.65	5.65	4.05	4.95	3.75	3.5	5.25	5.5	4.65	3.8	79.14	0.6	1.95	474.35	462.5	134.3	434966.	40.25

Джерело: розраховано автором



Slovenia	24	XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX XXXXXXXXXX
Ukraine	30	XXXXXXXXXX
Germany	5	XX XX
France	10	XXXXXXXXXX XXXXXXXXXX
UK	28	XXXXXXXXXX
Estonia	6	XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX
Lithuania	14	XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX
Latvia	15	XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX
Malta	18	XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX
Spain	9	XXXXXX XXXXXX
Italy	12	XXXXXX

Джерело: розраховано автором

**Додаток II**  
**Розклад агломерування**

	<i>Combined</i>	<i>Combined</i>		<i>Previous Stage</i>	<i>Previous Stage</i>	<i>Next</i>
<i>Stage</i>	<i>Cluster 1</i>	<i>Cluster 2</i>	<i>Distance</i>	<i>Cluster 1</i>	<i>Cluster 2</i>	<i>Stage</i>
1	14	15	2.27677	0	0	4
2	17	23	4.8278	0	0	8
3	2	25	7.59496	0	0	8
4	14	18	10.5783	1	0	7
5	1	20	14.0689	0	0	15
6	8	11	17.9166	0	0	13
7	6	14	21.935	0	4	0
8	2	17	26.1015	3	2	22
9	4	26	30.3155	0	0	12
10	13	24	34.6089	0	0	13
11	3	21	39.2377	0	0	22
12	4	16	44.7732	9	0	14
13	8	13	50.4279	6	10	20
14	4	27	56.6145	12	0	21
15	1	7	62.8393	5	0	18
16	22	29	69.2003	0	0	20
17	10	28	76.1899	0	0	23
18	1	19	83.3645	15	0	21
19	9	12	90.6858	0	0	0
20	8	22	98.1303	13	16	24
21	1	4	106.089	18	14	0
22	2	3	115.156	8	11	24
23	5	10	125.882	0	17	0
24	2	8	138.705	22	20	0
1	14	15	2.27677	0	0	4

<i>Cluster</i>	<i>Smallest</i>
<i>Number</i>	<i>Row</i>
1	1
2	2
3	5
4	6
5	9

Джерело: розраховано автором

**Додаток Р**  
**Значення індексу  $I_{IE}$  для окремих країн ЄС**

№ п/п	Країна	$A_{i1}$	$A_{i2}$	$A_{i3}$	$A_{i4}$	$A_{i5}$	$A_{i6}$	$A_{i7}$	$A_{i8}$	$A_{i9}$	$A_{i10}$	$I_{IE}$
1	Швеція	47,5	88,7	1,03	2,34	8,93	7,81	5,09	37,70	8,37	47,38	<b>0,747</b>
2	Німеччина	30,7	75,8	0,94	1,90	7,42	8,17	7,70	56,70	15,50	57,00	<b>0,720</b>
3	Данія	41,2	70,0	0,99	2,09	7,04	7,93	7,67	63,33	14,96	41,60	<b>0,718</b>
4	Фінляндія	46,0	85,4	1,09	2,34	8,93	6,68	4,56	35,93	15,29	44,75	<b>0,681</b>
5	Нідерланди	41,1	78,2	0,97	0,89	6,24	7,18	4,12	26,31	10,45	46,02	<b>0,648</b>
6	Люксембург	48,2	73,3	0,45	0,98	1,62	14,08	8,72	67,43	8,27	47,90	<b>0,626</b>
7	Бельгія	42,6	81,6	0,65	1,37	3,73	5,89	4,65	41,32	12,36	50,34	<b>0,624</b>
8	Великобританія	45,8	80,1	0,64	1,09	3,23	5,12	2,86	57,59	7,31	21,26	<b>0,622</b>
9	Австрія	23,8	85,4	0,87	1,87	5,11	10,22	8,59	22,21	11,92	42,20	<b>0,602</b>
10	Ірландія	49,4	86,9	0,55	1,17	2,76	5,92	1,75	67,43	9,32	45,50	<b>0,597</b>
11	Франція	43,4	83,8	0,80	1,43	4,20	4,21	3,96	32,58	14,73	32,68	<b>0,568</b>
12	Словенія	37,9	90,1	0,64	1,42	3,01	4,25	3,56	20,91	10,65	32,61	<b>0,508</b>
13	Кіпр	45,8	87,7	0,33	0,08	0,60	14,08	3,48	48,48	14,70	34,80	<b>0,505</b>
14	Естонія	40,3	82,6	0,87	1,49	2,35	8,18	3,62	37,40	12,31	45,56	<b>0,500</b>
15	Італія	20,3	76,9	0,53	0,68	2,10	5,32	6,84	27,19	14,86	39,80	<b>0,445</b>
16	Іспанія	40,6	61,7	0,64	0,67	1,43	6,78	3,40	21,61	18,97	28,09	<b>0,407</b>
17	Португалія	26,1	64,4	0,69	0,73	0,65	4,64	4,36	28,99	14,30	45,57	<b>0,406</b>
18	Чехія	23,8	91,7	0,72	1,11	0,89	3,34	3,08	27,26	15,25	33,01	<b>0,402</b>
19	Греція	28,9	83,6	0,43	0,17	0,42	1,70	0,48	5,38	19,23	37,31	<b>0,340</b>
20	Словаччина	23,4	93,3	0,43	0,25	0,37	2,26	1,44	19,63	19,23	26,02	<b>0,337</b>
21	Угорщина	28,1	83,3	0,43	0,75	1,48	2,41	1,11	26,55	13,68	16,76	<b>0,323</b>
22	Хорватія	24,5	95,6	0,42	0,34	3,23	0,52	0,04	14,99	10,54	30,4	<b>0,302</b>
23	Мальта	21,1	59,2	0,24	0,49	0,29	14,08	0,93	13,63	7,41	28,96	<b>0,284</b>
24	Литва	45,4	86,9	0,68	0,24	0,31	2,83	0,89	13,69	6,64	21,39	<b>0,280</b>
25	Польща	36,9	90,0	0,53	0,23	0,45	3,16	4,51	26,14	8,00	14,36	<b>0,270</b>
26	Латвія	35,7	80,4	0,50	0,19	1,21	4,18	3,43	35,32	3,14	15,78	<b>0,225</b>
27	Румунія	20,4	79,6	0,31	0,17	0,18	2,14	0,57	43,03	14,28	13,17	<b>0,221</b>
28	Болгарія	27,3	85,5	0,26	0,30	0,34	5,49	2,01	26,84	7,58	16,59	<b>0,188</b>
29	Україна	20,4	83,3	0,23	0,14	0,27	2,18	2,39	6,12	10,12	15,58	<b>0,12</b>
	<i>Max</i>	49,4	95,6	1,09	2,34	8,93	14,08	8,72	67,43	19,23	57,00	
	<i>Min</i>	20,3	59,2	0,24	0,08	0,18	1,70	0,04	5,38	3,14	13,17	
	<i>Max- Min</i>	29,1	36,4	0,85	2,26	8,75	12,38	8,68	62,05	16,09	43,83	

**Примітки:**  $A_{i1}$  - частка людей у віці 25-64 років, які мають вищу освіту (на 100 осіб);  $A_{i2}$  - питома вага молоді, охопленої освітою;  $A_{i3}$  - державні витрати на дослідження і розробки в ВВП країни;  $A_{i4}$  - витрати приватного бізнесу на дослідження і розробки в ВВП країни;  $A_{i5}$  - число зареєстрованих і виданих в країні патентів;  $A_{i6}$  - Число нових торгових марок;  $A_{i7}$  - нові промислові дизайни;  $A_{i8}$  - Експорт послуг, заснованих на знаннях як частка до сукупного експорту;  $A_{i9}$  - продаж товарів і послуг, нових для ринку і для підприємства ;  $A_{i10}$  - частка малих підприємств, що представляють продуктові або процесні інновації.

Джерело складено і розраховано за: Innovation Union Scoreboard 2013. - European Union, 2013. PP. 70-71

**Додаток С**  
**Значення індексу  $I_{IP}$  для окремих країн ЄС**

№ п/п	Країна	$A_{i1}$	$A_{i2}$	$A_{i3}$	$A_{i4}$	$A_{i5}$	$A_{i6}$	$A_{i7}$	$I_{IP}$
1	Швеція	89,7	61,9	63,6	68,2	53,9	58,8	55,4	<b>0,837</b>
2	Великобританія	88,6	60,3	60,6	81,4	50,2	56,4	56,6	<b>0,835</b>
3	Фінляндія	95,3	66,5	59,7	61,4	54,8	54,2	53,4	<b>0,081</b>
4	Нідерланди	93,3	50,5	58,7	63,6	51,3	53,8	61,7	<b>0,761</b>
5	Данія	93,6	61,5	59,1	67,8	45,6	46,6	52,4	<b>0,719</b>
6	Ірландія	90,4	53,2	45,3	70,3	57,4	53,2	46,9	<b>0,662</b>
7	Німеччина	82,7	56,3	56,8	60,1	46,1	53,1	50,4	<b>0,629</b>
8	Люксембург	82,9	47,2	53,4	49,7	60,8	45,8	64,1	<b>0,628</b>
9	Австрія	88,8	61,5	53,7	57,2	45,5	41,1	49,9	<b>0,587</b>
10	Франція	78,6	55,9	54,7	61,0	47,4	44,2	45,5	<b>0,538</b>
11	Бельгія	87,9	51,7	46,5	58,5	46,5	44,6	45,7	<b>0,513</b>
12	Естонія	78,6	46,3	57,4	55,4	46,3	39,1	53,4	<b>0,501</b>
13	Іспанія	74,8	48,3	56,7	64,7	35,2	43,1	42,1	<b>0,441</b>
14	Чехія	76,2	45,7	50,8	49,1	46,2	46,4	47,3	<b>0,436</b>
15	Мальта	79,2	34,6	44,7	48,9	45,5	45,1	55,5	<b>0,402</b>
16	Словенія	78,7	49,2	46,4	51,1	39,9	40,6	42,2	<b>0,366</b>
17	Італія	73,2	42,1	49,8	51,0	40,0	42,7	37,5	<b>0,319</b>
18	Португалія	77,3	51,3	46,6	53,2	34,5	32,7	44,7	<b>0,317</b>
19	Кіпр	83,5	39,4	37,6	64,4	33,8	34,6	45,3	<b>0,31</b>
20	Латвія	76,8	34,1	42,9	54,0	38,2	36,8	44,1	<b>0,272</b>
21	Угорщина	72,3	37,9	45,6	42,1	37,2	41,9	42,5	<b>0,250</b>
22	Словаччина	74,5	32,9	43,5	48,6	34,2	34,7	39,4	<b>0,191</b>
23	Литва	73,4	41,6	44,4	52,1	32,2	30,3	36,2	<b>0,191</b>
24	Польща	74,7	37,9	41,9	48,2	33,7	31,2	36,7	<b>0,161</b>
25	Хорватія	69,8	35,3	45,4	42,5	32,5	34,9	37,9	<b>0,152</b>
26	Болгарія	68,5	31,2	42,7	44,2	35,1	36,2	38,1	<b>0,139</b>
27	Греція	66,6	43,5	41,1	47,9	30,6	30,6	33,3	<b>0,111</b>
28	Румунія	68,9	29,1	41,7	42,9	27,3	36,3	33,0	<b>0,067</b>
29	Україна	65,3	27,7	48,9	44,1	25,1	32,9	38,9	<b>0,101</b>
	<i>Max</i>	95,3	66,5	63,6	81,4	60,8	58,8	64,1	
	<i>Min</i>	66,6	29,1	37,6	42,1	27,3	30,3	33,0	
	<i>Max - Min</i>	28,7	37,4	26,0	39,3	33,5	28,5	31,1	

**Примітка:**  $A_{i1}$  - розвиток інститутів (законодавство, політична ситуація, умови ведення бізнесу, створювані органами державної влади);  $A_{i2}$  - розвиток людського капіталу (освіти, дослідження і розробки);  $A_{i3}$  - інфраструктура (рівень розвитку інформаційно-комунікаційних технологій, екологічна стійкість);  $A_{i4}$  - розвиненість ринку (умови для кредиторів і інвесторів, доступність державного кредитування);  $A_{i5}$  - розвиненість бізнесу (відкритість для місцевих і іноземних конкурентів, інноваційна екосистема, інноваційне середовище);  $A_{i6}$  - наукові досягнення (генерація і використання знань, зайнятість і експорт);  $A_{i7}$  - матеріальне благополуччя і творча діяльність (соціальні допомоги, творчі досягнення).

Джерело: власні розрахунки за даними [218].



МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

ДЕРЖАВНИЙ ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД  
 «ПРИДНІПРОВСЬКА ДЕРЖАВНА АКАДЕМІЯ БУДІВНИЦТВА ТА АРХІТЕКТУРИ»  
 49600, м. Дніпропетровськ, вул. Чернишевського, 24А, тел. (056) 745-23-72, факс (0562) 47-07-88,  
[www.pgasa.dp.ua](http://www.pgasa.dp.ua) E-mail: [postmaster@mail.pgasa.dp.ua](mailto:postmaster@mail.pgasa.dp.ua)

18.10.2016. № 38-11-357

на № \_\_\_\_\_

02578

Про впровадження результатів  
 науково-дослідницьких розробок

Д О В І Д К А

Державний вищий навчальний заклад „ Придніпровська державна академія будівництва та архітектури” підтверджує, що отримані результати кандидатської дисертації Алієва Руслана Абдулбасировича на тему «Розвиток європейського ринку будівельних послуг», а саме - особливості еволюції теорій міжнародної торгівлі послугами та специфіку масштабів й структурної динаміки міжнародного ринку послуг - запроваджені в навчальний процес та знайшли відображення у робочих програмах та у лекційному матеріалі курсів «Міжнародна економіка», «Глобальна економіка» і «Європейська інтеграція».

Ректор ДВНЗ „ПДАБА”

В.І.Большаков

## ЛИСТ ПОГОДЖЕННЯ

впровадження результатів науково-дослідної роботи

№ 2 від «12» 10 2016р.

**Підстава:** науково-дослідна робота на тему «**Розвиток європейського ринку будівельних послуг**» кафедри міжнародної економіки Державного вищого навчального закладу “Придніпровської державної академії будівництва та архітектури” Міністерства освіти і науки України в рамках тем “Інформаційно-аналітичне забезпечення економічної політики зеленого житлового будівництва в мегаполісах старопомислових регіонів ЄС та України” та “Трансформація національних та регіональних соціо-економічних та еколого-економічних систем в умовах економічної глобалізації та Європейської інтеграції України”.

**Результат:** висновки наукового дослідження щодо узагальнення та поглиблення теоретико-методичних засад формування європейського ринку будівельних послуг, з метою обґрунтування пріоритетів розвитку зовнішньої торгівлі України у цьому напрямі.

**Виконавець:** аспірант кафедри міжнародної економіки ДВНЗ «ПДАБА» Алієв Руслан Абдулбасирович.

**Впровадження:** в Дніпропетровській торгово-промисловій палаті.

**Результати наукових досліджень:** використовуються в аналітичній роботі економічних служб Торгово-промислової палати.

**Наукова новизна одержаних результатів дисертаційної роботи,** що впроваджені в організації:

- рекомендації щодо посилення координації зусиль будівельних компаній, інвесторів, регіональних і державних властей, спрямованих на підтримку ринку будівельних послуг в сучасних трансформаційних умовах, а саме вироблення спільної програми дій (державно-приватне партнерство) та залучення іноземних інвестицій (імпорт будівельних послуг);
- заходи стимулювання дослідницької діяльності і підготовки фахівців на підприємствах регіону а саме проведення методично-практичних семінарів щодо впровадження стратегії інноваційного розвитку будівельної галузі України з метою підвищення конкурентоспроможності вітчизняних будівельних послуг на європейському ринку.

Віце-президент,

Начальник управління

зовнішньоекономічних зв'язків

Дніпропетровської

торгово-промислової палати



 С. В. Кучерявенко





**ДНІПРОПЕТРОВСЬКА ОБЛАСНА ДЕРЖАВНА АДМІНІСТРАЦІЯ  
УПРАВЛІННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ**

пр. Олександра Поля, 1, м. Дніпропетровськ, 49004 тел. (056) 742-84-53, 742-86-83, 742-80-82,  
факс 732-49-93 e-mail: uzed@adm.dp.ua, http://www.adm.dp.gov.ua, код ЄДРПОУ 33717270

**ДОВІДКА**

Цією довідкою підтверджується, що отримані результати дисертаційного дослідження на тему “Розвиток європейського ринку будівельних послуг”, виконаного аспірантом кафедри міжнародної економіки ДВНЗ “ПДАБА” Алієвим Р.А. використовуються в роботі управління зовнішньоекономічної діяльності Дніпропетровської облдержадміністрації.

Конкретні наукові результати, що були отримані особисто автором, застосовуються в економічній та аналітичній роботі відділу європейської інтеграції та фінансово-кадрової роботи, а саме:

– пропозиції щодо налагодження та підтримки співробітництва великих підприємств будівельної галузі з малим та середнім бізнесом з метою виходу на ринок будівельних послуг ЄС, враховуючі особливості його багаторівневого регулювання (національне законодавство країн ЄС, норми ЄС, міжнародні угоди між ЄС або країнами ЄС та іншими державами).

– запропоновані інструменти державної політики щодо розвитку експорту та імпорту будівельних послуг, включаючи доцільність координації експорту будівельних послуг українськими підприємствами з урахуванням необхідності зниження вивезення капіталів та стимулювання імпорту будівельних послуг з країн ЄС з метою залучення необхідних національній будівельній галузі технологій, а також стандартів якості, екологічності та безпеки.

Управління зовнішньоекономічної діяльності облдержадміністрації вважає запропоновані рекомендації, висновки та результати науково-дослідної роботи актуальними і доцільними, що мають значний практичний інтерес для місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування в контексті підвищення конкурентоспроможності будівельних підприємств, та розвиток будівельної галузі у Дніпропетровській області взагалі.

Начальник управління

О.В.РАКША

Дніпропетровська обласна державна адміністрація  
Управління зовнішньоекономічної діяльності

Вих. № 12-707/0/98-16 від 28.07.2016



№ 99

від "13" листопада 2016р.

**ДОВІДКА**

про впровадження результатів науково-дослідної роботи

**Алієв Руслана Абдулбасировича**

Цією довідкою підтверджується, що отримані результати дисертаційного дослідження на тему «Розвиток європейського ринку будівельних послуг», виконаного аспірантом кафедри міжнародної економіки ДВНЗ «ПДАБА» Алієвим Р.А. впроваджені в роботу планово-фінансового відділу та використовуються при визначенні стратегічних напрямків зовнішньоекономічної діяльності підприємства, а саме:

– враховуючі отримані результати кластерного аналізу розроблено певні інструменти та механізми посилення співпраці з замовниками та субпідрядниками з Болгарії, Чехії, Греції, Хорватії, Кіпру, Угорщини, Польщі, Португалії, Румунії, Словенії та Словаччини;

– запропоновані заходи щодо підвищення ефективності розвитку торгівлі будівельними послугами на європейському ринку, базисом реалізації яких є створення умов для стійкого генерування та впровадження нових технологій, ноу-хау, а також адаптація до розроблених в інших країнах-членах ЄС інноваційних процесів та технологій в будівництві.

Генеральний директор  
ТОВ З П «ДІКЕРГОФФ /УКРАЇНА/»



С.І. Дудзяний

ТОВ з іноземними інвестиціями  
«Дікергофф /Україна/»  
Юридична адреса:  
вул. Пирогівський Шлях, 26  
03083 м. Київ, Україна

Головний офіс  
вул. Пирогівський Шлях, 26  
03083 м. Київ, Україна  
Тел +38 044 536-19-53  
Факс +38 044 536-19-50

Реквізити компанії  
Код за ЄДРПОУ 31029255  
Свід. ПДВ 37102764  
ІПН 310292526505

Банківські реквізити  
«КІБ» ПАТ «Креді Агріколь Банк»  
Р/р: 26000000412000  
МФО: 300379