

Також існує інституційна проблема. При переміщенні товарів з країни походження до країни призначення через треті країни дуже часто виникають розбіжності між статистичними даними. А це істотно впливає на показники зовнішньої торгівлі. У міжнародній статистиці при імпорті критерієм формування даних вважається країна походження товару, а при експорті – країна останнього відомого призначення. Враховуючи, що між багатьма європейськими країнами зникли кордони, для багатьох інших країн постала проблема, пов'язана з непрямим переміщенням.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Водяний А.Н. Митно-тарифна політика в контексті нових макроекономічних реальностей / А.Н. Водяний // РЕЖ, 2005, № 5–6.
2. Національна економіка : [навч. посіб.] / [А.Ф. Мельник, А.Ю. Васіна, Т.Л. Желюк, Т.М. Попович]; за ред. А.Ф. Мельник. – К. : Знання, 2011. – 463 с.
3. Підгорний А.З., Милашко О.Г., Русева О.П. Міжнародна статистика : [навчальний посібник] / [А.З. Підгорний, О.Г. Милашко, О.П. Русева]. – Одеса: ОНЕУ, Ротапринт, 2012. – 162 с.
4. Савельєв Є.В. Міжнародна економіка : [підручник] / Є.В. Савельєв – 3-тє вид., перероб. і доп. – К. : Знання, 2008. – 622 с.
5. Шевчук В.О. Міжнародна економіка: теорія і практика : [підручник] / В.О. Шевчук. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К. : Знання, 2008. – 663 с.
6. Caves R.E., Jones R.W. World Trade and Payments. An Introduction / R.E. Caves, R.W. Jones // Little Brown Series in Economics. – Boston, 1973.
7. Posner M. International Trade and Technical Change / M. Posner // Oxford Economic Papers, N.S. – Vol. 13. – Oxford, 1961. – P. 323–341.
8. Vernon R. International Investment And International Trade In The Product Cycle / R. Vernon // Quarterly Journal Of Economics [electronic journal], 1966. – v. 80 (2). – P. 190–207.

УДК 339.56.055

**Дугінець Г.В.**

*кандидат економічних наук,  
доцент кафедри міжнародної економіки  
Київського національного торговельно-економічного університету*

**Морозова Є.П.**

*кандидат економічних наук,  
доцент кафедри обліку, економіки  
і управління персоналом підприємства  
Підніпровської державної академії будівництва та архітектури*

## ТРАНСФОРМАЦІЯ КОРПОРАТИВНОЇ СТРУКТУРИ СВІТОВОГО РИНКУ БУДІВЕЛЬНИХ ПОСЛУГ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Статтю присвячено дослідженню специфіки трансформації корпоративної структури світового ринку будівельних послуг в умовах глобалізації. Визначено, що така транснаціоналізація проявляється в диверсифікації діяльності інженерно-будівельних транснаціональних компаній, зростаючій динаміці діяльності зарубіжних філій будівельних ТНК та виділенні відокремленого положення універсальних компаній-підрядників на ринку. Зазначено, що на світовому ринку також продовжують активно та відокремлено діяти малі та середні спеціалізовані субпідрядні компанії, що концентрують свої зусилля на певних сегментах ринку.

**Ключові слова:** глобалізація, трансформація, корпоративна структура ринку, світовий ринок будівельних послуг.

### **Дугінець А.В., Морозова Е.П. ТРАНСФОРМАЦІЯ КОРПОРАТИВНОЇ СТРУКТУРИ МИРОВОГО РИНКА СТРОИТЕЛЬНЫХ УСЛУГ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ**

Статья посвящена исследованию специфики трансформации корпоративной структуры мирового рынка строительных услуг в условиях глобализации. Определено, что такая транснационализация выражается в диверсификации деятельности инженерно-строительных транснациональных компаний, возрастающей динамике деятельности зарубежных филиалов строительных ТНК и выделении обособленного положения универсальных компаний-подрядчиков на рынке. Указано, что на мировом рынке также продолжают активно и обособленно действовать малые и средние специализированные субподрядные компании, которые концентрируют свои усилия на определенных сегментах рынка.

**Ключевые слова:** глобализация, трансформация, корпоративная структура рынка, мировой рынок строительных услуг.

### **Duginets A.V., Morozova E.P. THE TRANSFORMATION OF THE CORPORATE STRUCTURE OF THE WORLD MARKET FOR CONSTRUCTION SERVICES IN THE CONTEXT OF GLOBALIZATION**

The article investigates the specifics of global market transformations of the corporate structure of construction services enterprises in the context of globalization. It is determined that this transnationalization is reflected in the diversification of engineering tncs, increasing construction activities' dynamics of tncs' foreign affiliates, and the emergence of a discrete state of universal contracting companies in the market. It is indicated that small and medium specialized subcontracting companies, which focus their efforts on specific market segments, also continue to actively and individually operate on the world market.

**Keywords:** globalization, transformation, corporate structure of the market, global market for construction services.

**Постановка проблеми.** Світовий розвиток послідовно рухається шляхом міжнародної глобалізації, яка відрізняється високим динамізмом і взаємозалежністю подій. Процес глобалізації є потужною рушійною силою інноваційної активності й впливає на інноваційну діяльність на багатьох каналах

через зростання міжнародної конкуренції, збільшення інтенсивності потоків товарів, послуг і знань через національні кордони і розширення різноманітних міжнародних взаємодій, ключову роль в яких відіграють транснаціональні корпорації (далі – ТНК).

Будівельна галузь характеризується меншим рівнем глобалізації через тривалість циклу будівельного виробництва і його жорстку залежність від діючих національних стандартів і правил проектування та будівництва. З одного боку, та ж сама інерційність і тривалість будівельного виробництва забезпечує більшу незворотність процесів взаємного проникнення на ринки різних країн конкурентних матеріалів і технологій, з іншого – призводить до значної трансформації корпоративної структури світового будівельного ринку.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженню відносин, що виникають на світовому ринку будівельних послуг, присвячено праці таких іноземних вчених, як Р. Акофф, В. Беренс, Р. Дани, П. Друкер, Д. Кларк та ін. У вітчизняній економічній літературі в основному досліджуються окремі аспекти міжнародної торгівлі послугами, відображені в працях Т. Циганкової, А. Поручника, В. П'ятницького, О. Рогача, А. Румянцева, В. Сіденка, А. Філіпенка та інших.

**Постановка завдання.** Під час проведення дослідження було визначено, що в українській науці значна увага найчастіше приділяється аналізу проблем розвитку внутрішнього ринку будівельних послуг. Разом з тим, змінам, які відбуваються в сучасних умовах на світовому ринку будівельних послуг, присвячено незначну кількість наукових праць, тому проведення досліджень у цьому напрямку дозволить обґрунтувати заходи щодо інтеграції українського ринку будівельних послуг в світову спільноту.

На основі викладеного можна сформулювати мету дослідження, яка полягає у визначенні специфіки трансформації корпоративної структури світового ринку будівельних послуг в умовах глобалізації.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Ключовими суб'єктами світового ринку будівельних послуг є великі будівельно-підрядні ТНК, конкурентоспроможність яких на цьому ринку визначається такими факторами, як структура та характер пропонованих компаніями послуг, рівень цін та умови платежу і фінансування, використовувані технології проектування, будівництва та передачі об'єкта та наявність досвіду й кваліфікації в галузях управління будівництвом й управління проектом. Крім цього, важливу роль відіграють форми контрактів, що переважають на ринку в певний час та визначають ступінь і форму участі компаній-підрядників у реалізації зарубіжних будівельних проектів.

Протягом останніх тридцяти років попит на світовому ринку будівельних послуг має тенденцію зміцнення до реалізації відносно невеликих проектів сукупним обсягом інвестицій до 200 млн. дол. США. Найбільші будівельні ТНК за даних умов були вимушені включитися в конкуренцію за малі та середні об'єкти будівництва, на які в попередні періоди вони зовсім не звертали уваги. В умовах, що склалися, переваги ТНК в сфері управління великими проектами та мобілізації істотних ресурсів вже не гарантували їм безсумнівну конкурентоспроможну позицію на ринку. У не менш складній ситуації опинилися і компанії середніх розмірів, у сферу інтересів яких почали інтенсивно втручатися великі підрядні ТНК, тому зберегти свої конкурентні позиції на ринку могли тільки компанії, що мали яскраво виражену технологічну спеціалізацію.

Практика функціонування світового ринку будівельних послуг свідчить, що замовники часто використовують позикове фінансування для реалізації проектів. Висока частка замовників з країн, що розвиваються, в структурі сукупного попиту зумовила значне поширення кредитування на світовому ринку,

при цьому основними кредиторами не обов'язково є класичні банки. В останні роки звичайною практикою в країнах, що розвиваються, стало фінансування підрядниками споруджуваних об'єктів. Це також стало характерним в 1990-х рр. і в східноєвропейських країнах з перехідною економікою. Поряд з кредитуванням широко почали використовуватися альтернативні методи фінансування, проте навіть зараз далеко не всі будівельні компанії можуть комбінувати в собі функції інвестора та підрядника. Так, крупними ТНК іноді використовуються так звані «пай лоти» (англ. – «Sweat share»), що передбачає отримання частки акціонерного капіталу в обсязі частини виконаних робіт, яка не оплачується замовником. Ця частка, як правило, не перевищує 10%. Криза заборгованості країн, що розвиваються, яка загострилася з 1980-х рр., призвела до широкого використання альтернативного фінансування будівельних проектів у вигляді бартерних та компенсаційних угод, незважаючи на підвищення ризиків використання таких методів.

Взагалі, організація фінансування, що стала одним з ключових чинників розвитку світового ринку будівельних послуг, часто є найважливішою умовою отримання підрядів для будівельних фірм. Причому широке застосування принципу фінансових гарантій характерне як для розвинених країн (Японія, Італія), так і для країн, що розвиваються. При цьому, наприклад, в Японії та Італії акцент зроблено на державне фінансування, яке носить в основному непрямий характер (на основі страхування кредитів комерційних банків, субсидування процентних ставок). Підрядники з США, навпаки, не можуть спиратися на фінансову підтримку держави, проте не варто забувати, що американські підрядні ТНК сильно перевершують своїх зарубіжних конкурентів з ряду параметрів і багато питань можуть вирішувати самостійно.

Всього на даний час в структурі світового транснаціонального капіталу, який налічує 2 000 найбільших компаній світу, представлено лише 49 будівельних компаній (і це з урахуванням всіх секторів будівельної галузі), причому на світовому ринку будівельних послуг в останні роки посилюються позиції китайських будівельних компаній. Але більшість існуючих рейтингів засновано на аналізі таких класичних показників, як активи, продажі та ринкова капіталізація, і тому вони не відображають всю специфіку ринку будівельних послуг, його динаміку і структуру, інноваційні параметри розвитку, а також інші показники галузевого характеру.

Транснаціональний характер діяльності багатьох будівельних компаній світу, що передбачає наявність великої мережі дочірніх компаній і філій за кордоном, дозволяє їм здійснювати необхідні маневри з точки зору залучення найбільш сприятливих джерел фінансування проектів. Нерідко отримання контрактів в третій країні через філію за кордоном зумовлене діючими міждержавними угодами про фінансування експорту, а також більш пільговим режимом страхування експортних кредитів і субсидування та загальною стійкістю відносин країни-замовника і країни базування філії. Так, наприклад, в Німеччині близько 90% контрактів національних будівельних компаній припадає на їх філії та спільні підприємства і лише близько 10% – на прямий експорт [1].

Найважливішим чинником міжнародної конкуренції на ринку будівельних послуг є здатність підрядної ТНК запропонувати потенційному замовнику комплексне фінансування разом з інженерно-будівельними послугами, проте ця практика в останні

роки зазнала ряд змін, оскільки платоспроможність замовників з країн, що розвиваються, вже не має такого стабільного характеру, як це було раніше. Організація фінансування будівельних проектів, як і раніше, вимагає ініціативи з боку підрядних компаній, що перш за все стосується країн, що розвиваються, за винятком нафтовидобувних країн Близького Сходу, де проектне фінансування в принципі не вимагає участі іноземних банків.

Крім того, успішну конкуренцію на світовому ринку будівельних послуг забезпечує застосування відповідних будівельних технологій. Так, в період активного підйому ринку в 1970–80-і рр. технологія будівництва не була особливо значущим фактором конкурентоспроможності і компанії легко знаходили попит на свої послуги. У свою чергу, реалізація великих проектів в будівництві вимагала від компаній здібностей до концентрації фінансових і матеріальних ресурсів. До цього слід додати, що в той час ще був досить великий технологічний розрив між підрядниками з основних країн-експортерів і підрядниками з країн, що розвиваються, тому не викликала сумнівів необхідність залучення зарубіжних підрядних ТНК.

Трохи пізніше попит на послуги будівельних ТНК змістився в бік реалізації проектів, які вимагають спеціальної кваліфікації. Слід зазначити, що в останні десятиліття зміни технології будівництва, в порівнянні з іншими галузями економіки, були менш істотні, що властиво навіть для США і Японії. Одночасно в структурі будівельних витрат відбувається зростання частки послуг і зменшення матеріального компонента, що свідчить про поступову постіндустріалізацію галузі та прагнення будівельних ТНК розвинути країни відмовитися від виконання трудомістких видів робіт і все більше концентруватися на невиробничих операціях, зокрема, надання послуг з управління будівництвом.

Особлива роль в трансформації світового ринку будівельних послуг, як і в розвитку інших галузей економіки, належить технологічним інноваціям, оскільки в останні десятиліття відбувалися серйозні зміни в обладнанні та матеріалах, що використовуються в будівництві. Разом з тим, саме володіння конкретними технологіями істотно впливало на спеціалізацію окремих країн на світовому ринку будівельних послуг (наприклад, будівельні ТНК США є лідерами з виробництва технологій високоякісного бетону та робіт із захисту навколишнього середовища; японські ТНК – лідери з автоматизації будівництва і високоякісних сталевих конструкцій; ТНК країн Західної Європи мають перевагу в технологіях будівництва об'єктів транспортної інфраструктури).

Істотний вплив на трансформацію сучасного світового ринку будівельних послуг також мають інформаційні та комунікаційні технології (далі – ІКТ), використання яких відкрило нові можливості для розвитку ринку. Їх стрімке поширення загострює конкуренцію на ринку через забезпечення оперативного і дешевого інформаційного обміну між замовниками, підрядниками і субпідрядниками, а також між штаб-квартирами та філіями провідних будівельних ТНК. ІКТ також полегшують процедуру організації міжнародних тендерів на будівництво та сприяють зростанню ефективності використання ресурсів в рамках міжнародних інвестиційних проектів. Багато ТНК активно здійснюють власні НДДКР, тим самим удосконалюючи будівельні технології [1]. За рахунок цього діяльність ТНК на світовому ринку будівельних послуг слугує одним з ключових каналів трансферу технологій, які часто передаються під-

ряднику безпосередньо, наприклад, шляхом надання супутніх ліцензій. Така комбінація функцій можлива виключно для тих ТНК, які самостійно займаються розробкою промислових технологій (в США, наприклад, це – «M. W. Kellogg», «Stone & Webster», «ABB Lummus Crest»). Разом із тим, взаємини підрядних компаній з власниками технологій не зводяться лише до отримання ліцензій: нерідко між ними формуються міцні зв'язки і постачальники технологій залучаються до участі в проекті для, наприклад, технологічного проектування.

Саме володіння підрядними ТНК власними технологіями слід розглядати як один з чинників, що сприяє поширенню на світовому ринку будівельних послуг контрактів «під ключ», оскільки надання гарантій замовнику і захист власності майже завжди вимагають виняткової відповідальності підрядної компанії за проектування та зведення об'єкта.

Незважаючи на те, що світовий ринок будівельних послуг є високо локалізованим (в останні роки, за закордонними оцінками, більше 95% загальносвітового обсягу будівельних робіт здійснюється компаніями, що розташовані в тій країні, де знаходиться будівельний майданчик [2]), на світовому ринку діють сотні будівельно-підрядних ТНК, закордонні операції яких відіграють значну роль у їх діяльності. Так, згідно з підрахунками американських експертів, на частку ТНК у 2013 р. припадало понад однієї третини нежитлового будівництва в світі [3]. Це ТНК, які виростили з найбільших національних компаній будівельних ринків США, Японії та Західної Європи, але до початку 1980-х рр. істотно розширили сферу своїх міжнародних операцій за рахунок здійснення великих інвестиційних проектів в країнах, що розвиваються.

У 1980–90-і рр. питома вага контрактів типу «проектування–будівництво» і «під ключ» була невеликою. Великі міжнародні підрядні ТНК зазвичай управляли закордонними проектами зі штаб-квартири. В наш час ці компанії створили децентралізовану систему реалізації проектів, яка включає і послуги проектного фінансування, а також передбачає експлуатацію побудованих об'єктів на основі моделі BOT (англ. «Build – Operate – Transfer») та лізингових схем. Власне, через зміни структури споживчого попиту змінився і розширився перелік послуг, що надаються великими підрядними ТНК. Крім того, як зазначають деякі науковці, вони стали ширше використовувати свої конкурентні переваги над місцевими компаніями [4]. В організаційній структурі великих підрядних ТНК також відбулися серйозні зміни, що виразилися в зростанні числа зарубіжних філій і трансформації централізованої структури управління в мережеву. За оцінками, у 2013 р. частка обороту європейських підрядних компаній в їх зарубіжних (неєвропейських) філіях досягла 57% (93,5 млрд. євро) [5].

У умовах широкого поширення контрактів на умовах BOT або BOOT (англ. «Build – Own – Operate – Transfer») будівельними ТНК у своїй структурі було створено ряд спеціальних підрозділів. Дана модель знайшла широке поширення у всіх секторах світового ринку будівельних послуг і в багатьох країнах [6].

Зміна кон'юнктури світового ринку будівельних послуг після глобальної кризи 2008–2009 рр., спільно з триваючими процесами приватизації в житлово-комунальних господарствах країн, що розвиваються, підштовхують будівельно-підрядні компанії до трансформації своїх бізнес-стратегій на основі їх адаптації до вимог глобалізації. Так, для

багатьох малих і середніх підприємств країн, що розвиваються, і країн з перехідною економікою саме субпідприємні операції стали чинником їх успішного виходу на світовий ринок будівельних послуг. Багато крупних західних будівельних ТНК стали використовувати послуги субпідприємців з країн, що розвиваються, замість компаній з розвинених країн, оскільки це для них виявляється більш вигідним.

Характерною ознакою транснаціоналізації структури сучасного світового ринку будівельних послуг є диверсифікація діяльності багатьох інженерно-будівельних компаній, що характерно, наприклад, для Японії, де найбільші будівельні компанії, що здійснюють підприємне будівництво, також займаються операціями з нерухомістю та фінансуванням (виступають в якості інвесторів). До числа таких ТНК в Японії можна віднести корпорації «Kajima» і «Shimizu».

Більшість підприємних та інженерно-будівельних компаній не розрізняють для себе діяльності на світовому та внутрішньому ринках, проте в деяких ТНК зарубіжні операції відіграють важливе значення в їх стратегіях, що відбивається на їх організаційній структурі. Слід також зазначити зростаючу динаміку діяльності зарубіжних філій будівельних ТНК. Причому функція цих філій полягає не тільки в забезпеченні контракту для материнської компанії – нерідко філії самостійно здійснюють проекти з будівництва у третіх країнах (це стосується, наприклад, таких великих ТНК, як «Vinci», «Hochtief» тощо).

Практично всі великі міжнародні підприємні компанії на сьогоднішній день є диверсифікованими структурами. Але тим не менш, в корпоративній структурі світового ринку будівельних послуг чітко простежується група компаній, що працюють в окремих галузях (як правило, вони працюють в різних секторах, окрім промислового будівництва), а також група універсальних компаній-підприємців – «Chiyoda» (Японія), «Morrison Knudsen» (США), «Vinci» (Франція), «Bilfinger + Berger» (Німеччина), «Hyundai Engineering & Construction» (Південна Корея), «Skanska» (Швеція) та ін.

З огляду на спеціалізацію деяких будівельних компаній, виконання будівельних робіт може покладатися на дрібних субпідприємців, а передпроектні послуги, проектування, управління будівництвом і пусконаладжувальні роботи здійснюються великою будівельною ТНК. У наш час оптимальними маркетинговими стратегіями на світовому ринку будівельних послуг прийнято вважати спеціалізацію малих і середніх будівельних компаній, а також концентрацію їх зусиль на певних сегментах ринку.

**Висновки з проведеного дослідження.** Транснаціоналізація корпоративної структури світового ринку будівельних послуг в останні роки проявляється в диверсифікації діяльності інженерно-будівельних ТНК, зростаючій динаміці діяльності зарубіжних філій будівельних ТНК, істотному збільшенні прямих іноземних інвестицій будівельних ТНК та виділенні відокремленого положення універсальних компаній-підприємців на ринку. Однак на світовому ринку продовжують активно та відокремлено діяти малі та середні спеціалізовані субпідприємні компанії, що концентрують свої зусилля на певних сегментах ринку. В останні роки на світовому ринку будівельних послуг з урахуванням трансформації його корпоративної структури склалися такі наступні основоположні тенденції: перехід до реалізації відносно невеликих інвестиційних проектів, часте використання інструментів позикового фінансування для реалізації проектів, істотне посилення позицій китайських компаній в зарубіжному будівництві, зміни в організаційній структурі будівельних ТНК, що виразилися в зростанні числа зарубіжних філій і трансформації централізованої структури управління в мережеву, підвищення значення субпідприємця як фактору успішного впровадження малих і середніх будівельних компаній з країн, що розвиваються, в післякризових умовах і поступове витіснення країнами, що розвиваються, розвинених країн у здійсненні великих міжнародних проектів як в житловому будівництві, так і в зведенні об'єктів соціальної та дорожньо-транспортної інфраструктури.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. The 2014 EU Industrial R&D Investment Scoreboard. – European Union, IRI, Economics of Industrial Research and Innovation, 2014. – P. 44. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://iri.jrc.ec.europa.eu/scoreboard14.html>
2. Brockmann Ch., Girmscheid G. Global players in the world's construction market / Ch. Brockmann, G. Girmscheid. In: Proceedings of International CIB Symposium «Construction in the XXI century: Local and global challenges». – Roma, 18–21 October 2006.
3. Recent Trends in U.S. Services Trade. 2014 Annual Report. – US, Wash. DC: International Trade Commission, May 2014. – P. 21.
4. Hofstede G. Taming giant projects: managing of multi-organization enterprises / G. Hofstede – Berlin McGraw-Hill, N.Y., 2004. – P.24–26.
5. Volume of Turnover 2013. – EIC 2013 Statistics. 20 October 2014. – [Electronic resource]. – Mode of access: [http://www.eic-federation.eu/media/uploads/newsitem/2013\\_statistics\\_turnover\\_short.pdf](http://www.eic-federation.eu/media/uploads/newsitem/2013_statistics_turnover_short.pdf)
6. Promotion of public-private partnership. Development of infrastructure– The Himalayan Times. 07.07.2013. – [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.thehimalayantimes.com/fullNews.php?headline=Promotion+of+public-private+partnership++&NewsID=382881>.