

МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА І ЗМІНИ ГЕОЕКОНОМІЧНОГО ПРОСТОРУ

УДК 339.92:69

ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЯ БУДІВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ В ЄВРОПЕЙСЬКОМУ СОЮЗІ

Лебідь К.О.

ДВНЗ «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури»
Стаття присвячена дослідженню діяльності будівельної промисловості в ЄС. Виділені специфічні риси будівельної галуззі. Розглянуто класифікацію типів будівельної продукції. Проаналізовано структурну модель будівельного бізнесу.

Ключові слова: будівельна промисловість, типи конструкцій, директиви, Європейські кодекси, інвестування будівельних компаній.

The article deals with the activities of the construction industry in the EU. Specific features of the construction industry were highlighted. The classification of construction products types was considered. Structural model of the construction business was analyzed.

Key words: construction industry, types of constructions, guidelines, European codes, investment construction companies.

Актуальність проблеми. Сектор будівництва має важливе значення у функціонуванні суспільства та є важливою галуззю європейської економіки. Будівництво - невід'ємна і найважливіша складова національної економіки держав учасників, зв'язок якої з іншими секторами господарства є найбільш відчутними. Тому так важливий стан будівельної галуззі в цілому та будівельних підприємств окремо.

Аналіз останніх наукових досліджень. Значний доробок становлять роботи вітчизняних і зарубіжних вчених, присвячених економіці будівельної галуззі: Акімова В.В., Бобкова К.І., Бобильова С.Н., Барановської М.І., Ховарт Р.Б., а також праці Стоуна П.А., Харвей Рождера С., Ешворта А., а також Нила С. Грігга та багато інших. Але питання особливостей та структурної моделі будівельного комплексу Європейського Союзу сучасності все ж вимагає подальшого дослідження.

Мета роботи полягає у здійсненні системного аналізу та особливостей

будівельного комплексу Європейського Союзу сучасності.

Викладення основного матеріалу дослідження. Будівельна галузь Євросоюзу, станом на кінець 2011 року, складається з двох з половиною мільйонів підприємств і надає значну частку робочих місць, забезпечуючи близько 7% загального числа і 28,1% для загальної кількості робочих місць в промисловості країн ЄС [1]. Разом з цим, для будівельної галузі характерним є ефект мультиплікатора; адже кожне новостворене робоче місце в цій галузі створює два додаткових робочих місця в економіці, що забезпечує зростання зайнятості в цілому, а відтак зниження півня безробіття у кожній з країн спільноти.

Про масштаби розвитку будівельної індустрії красномовно говорить той факт, що в ній створюється 6% (станом на кінець 2010р.) ВВП ЄС і 7% всіх робочих місць, що складає близько 30% зайнятих у промисловості [2].

Взаємозв'язок будівництва з іншими галузями національної економіки держав учасників, найбільш рельєфно прослідковується під час великих економічних і фінансових криз. При цьому зміни, що відбуваються в будівельній галузі, проявляються значно гостріше протягом часу, ніж в будь-якому іншому секторі господарства.

Будівельна діяльність є ряд специфічних особливостей, які відрізняють їх від багатьох сфер економіки. Існує ряд об'єктивних закономірностей, властивих підприємствам будівельного комплексу та галузі в цілому, мають прояв ринкових умовах сучасності. До їх числа слід віднести наступні:

- стійкість споживчого попиту на будівельну продукцію, яка прямо пов'язана з ринком нерухомості;

- тенденції зростання вартості будівельних об'єктів (нерухомості) з плином часу, що спостерігається навіть в умовах перевиробництва завершеної будівельної продукції;

- передбачувальне збільшення вартісної оцінки будівельного об'єкта (нерухомості) навіть за відсутності виробничого впливу на нього (наприклад, стосовно об'єктів незавершеного будівництва);

- наявність досить відчутних соціальних наслідків розвитку будівельного виробництва, що зумовлює збільшення ступеня державного втручання в діяльність суб'єктів будівельної галузі та інтенсифікацію суспільного ре-

гулювання;

- асиметрія уявлень споживача про характеристики товару, що вводяться в експлуатацію будівель з боку споживачів і виробників (у багатьох випадках). Виробник реалізує на ринку закінчений, цілісний об'єкт або їх комплекс, що відповідає інтересам інвесторів;

- тривалий термін окупності інвестицій у будівництво, що зумовлено високою (іноді надзвичайно високою) тривалістю інвестиційно-будівельного циклу, що включає в себе три групи процесів: агрегування інвестицій, виробництво будівельних робіт (у всьому його різноманітті) і реалізацію закінченої будівельної продукції.

Глобалізація світового економічного і соціального простору, що відбувається в останні роки, сприяє виробленню норм і стандартів, що дозволяють учасникам виробничого процесу в різних країнах посилатися на єдині правила і пред'являти ідентичні вимоги до вироблених продукції та послуг. Свідченням цьому є той факт, що відразу ж після підписання в 1979 р. Римського угоди про створення Європейського союзу (Спільного ринку) почалася робота над Єдиними нормами стандартизації.

Згідно з цими нормами, була розроблена Класифікація Типів Конструкцій (англ. Classification of Types of Constructions або СС) на основі попередньої класифікації основних продуктів (англ. Central Product Classification або СРС), опублікованій у 1991 році Організацією Об'єднаних Націй. У вище згадуваному документі (СРС), зокрема в розділі 52 "Конструкції" виокремлено дві основні категорії "Будівництво" та "Цивільне будівництво", які в СС також використовуються в якості основних груп [3, с.1].

У рамках цих розділів СС розрізняє насамперед відповідності з технічним дизайном, який виникає в результаті спеціального використання споруди (наприклад, комерційні будівлі, дорожні конструкції, гідротехнічні споруди) і, зокрема, для будівель, згідно з основним використанням (наприклад, житлові, не житлові).

До теперішнього часу визначилася система європейських нормативних документів у галузі будівництва, яка включає: так звані "Директиви будівельної продукції" та "Єврокоди" [4].

"Директиви будівельної продукції" містять найважливіші мінімальні вимоги до будівництва, які повинні складати основу національного нор-

мування кожної країни ЄС. Ці надзвичайно важливі документи розробляються Європейською Комісією та ратифікуються всіма членами ЄС. Єдина Директива ЄС «The Construction Products Regulation» (305/2011/EU - CPR), яка змінила раніше існуючу «Construction Products Directive» (89/106), регулює виробництво будівельної продукції в самому загальному вигляді, без встановлення додаткових технічних норм. Вимоги цієї директиви поширюються на будівельні матеріали, вироби, конструкції і власне будівлі та споруди.

Європейські кодекси (англ. Eurocode) - комплект гармонізованих європейських стандартів, які містять в собі методику розрахунку несучих конструкцій будівельних споруд і захисту конструкцій від дії вогню [4]. Оскільки Єврокодекси є модельними (типовими) стандартами і не призначені для прямого застосування, вони обов'язково мають бути адаптовані до місцевих умов. Задля цього в кожній країні розробляються численні національні додатки до Єврокодексів, в яких вказуються національні параметри (числові значення). Після адаптації, Єврокодекси набувають статусу стандартів (як правило, національних) добровільного застосування.

На теперішній час, розроблено десять Єврокодексів, які складаються з 58 частин [5]. Кожна з них має національні додатки тієї або ж іншої країни, в якій вони були адаптовані, у цих документах містяться роз'яснення щодо розбіжностей, які виникли у зв'язку з переведенням стандарту з англійської мови, а також правила застосування тощо. Кожен з перерахованих вище Єврокодексів передбачає інші європейські і міжнародні стандарти та документи по стандартизації, охоплюючи, таким чином, широкий спектр питань проектування несучих конструкцій будівельних споруд, спрямованого на забезпечення їх стійкості, надійності, вогнестійкості.

Система введення Єврокодексів в дію, в європейських країнах, передбачає наявність обов'язковою перехідного періоду (близько 5 років), протягом якого вони діють в цій країні паралельно з національними стандартами.

Відтак, основна нормативна база у кожній з країн Спільноти міститься в національних стандартах, зведених правилах і технічних регламентах.

Винятковою характеристикою будівельної діяльності є те, що вона

циклічна, тому що вона залежить від ділової і довіри споживачів, відсоткових ставок і державних програм. Проте слід зауважити, що під час кризи 2008 року, довіра почала втрачатися, що викликала відтік інвестицій з цього сектору економіки та посилення галузевих диспропорцій.

Наведений нижче Рис. 1, відображає інвестиційні вкладення в будівництво по відношенню до ВВП за 2000 – 2011. З одного боку, він показує, що лише в двох країнах (Швеція і Румунія) цей показник збільшився більш ніж на 200 базисних пунктів [8]. З другого боку, у восьми країнах (Австрія, Угорщина, Іспанія, Словаччина, Мальта, Португалія, Греція та Ірландія) помітно відносно падіння більш ніж на 200 базисних пунктів [6, с.9]. В наслідок скорочення дефіциту бюджетної політики, що проводиться урядами Португалії, Греції та Ірландії, зниження інвестицій в будівельну галузь були найбільш відчутними. Інвестиції в ці країни знижувався кожен рік з 2009 по 2012 рік. Інші країни такі як Естонія, Литва і Румунія, особливо постраждали на початку кризи, проте починаючи вже з 2011 року, рівень їх інвестицій у будівництво суттєво зріс.

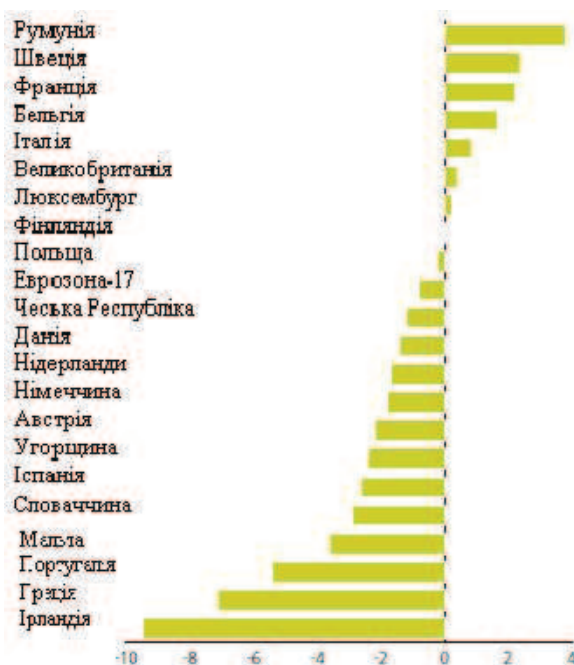


Рис.1 Інвестування в будівництво, ВВП травень 2011пр., %. [7, с. 9]

Після незначного зниження в 2008 році, інвестиції в будівництво в Європейському Союзі впали на 11% в 2009 році. Незважаючи на це, інвестиції в будівництво в деяких країнах, таких як Німеччина і Польща, як і раніше виконуються досить добре.

Уряди європейських країн здійснюють політику скорочення дефіциту бюджету і зниження інвестицій в інфраструктуру. У цих умовах європейські будівельні групи змушені подвоювати свої зусилля і вводити інновації в цілях створення нових можливостей для бізнесу.

Структурну модель будівельного бізнесу найбільш яскраво демонструє таблиця 1, в якій перераховано європейські будівельні компанії, (беручи до уваги рівень інтернаціоналізації та диверсифікації їх діяльності) і показує, що європейське будівництво можна розділити на чотири основні категорії [7, с.6-7].

Таблиця 1. Топ 20 Європейських будівельних компаній з продажу, 2011р.

№ п/п	Компанія	Країна	Продаж (млн. євро)	ЕБІТДА (млн.євро)	Операційний прибуток (млн. євро)	Ринкова капіталізація (млн. євро)
1	Vinci SA	Франція	33,376	5,052	3,429	23,694
2	Bouygues SA	Франція	31,225	3,701	1,760	12,122
3	Hochtief AG	Німеччина	20,159	1,643	715	4,451
4	ACS, Actividades de Construcción y Servicios, SA	Іспанія	15,380	1,500	1,077	10,773
5	Eiffage SA	Франція	13,553	1,852	1,041	3,806
6	Scanska AB	Швеція	12,815	735	572	6,040
7	Strabag SE	Австрія	12,777	735	299	2,516
8	Balfour Beatty Plc	Велико-британія	12,288	422	240	2,637
9	Ferrovial SA	Іспанія	12,169	2,514	1,514	6,951
10	Fomento de Construcciones y Contratas SA	Іспанія	12,114	1,435	774	2,931
11	Bilfinger Berger SE	Німеччина	8,007	511	343	2,852
12	Koninklijke BAM Groep N.V.	Нідерланди	7,611	206	(30)	1,261
13	Acciona SA	Іспанія	6,263	1,211	527	4,667
14	Carillion PLC	Велико-британія	5,991	265	227	1,819
15	NCCAB	Швеція	5,182	236	236	1,965
16	Obrascon Huarte Lain SA (OHL)	Іспанія	4,910	1,005	700	2,763
17	Sacyr Vallehermoso SA	Іспанія	4,820	572	394	3,530
18	Peab AB	Швеція	4,004	234	158	1,791
19	Yit Oyj	Фінляндія	3,788	256	221	2,500
20	Taylor Wimpey Plc	Велико-британія	3,034	220	215	1,296

Джерело: [7, с. 7]

Варто зазначити, що не дивлячись на те, що перші два місця в даному рейтингу, займають компанії із Франції, кількість представників цієї країни у Топ-20, досягає лише трьох. Найбільшу присутність на будівельному ринку мають Іспанські компанії. Рисунок 2 являє, у відсотковому відношенні, належність будівельних компаній до країн.

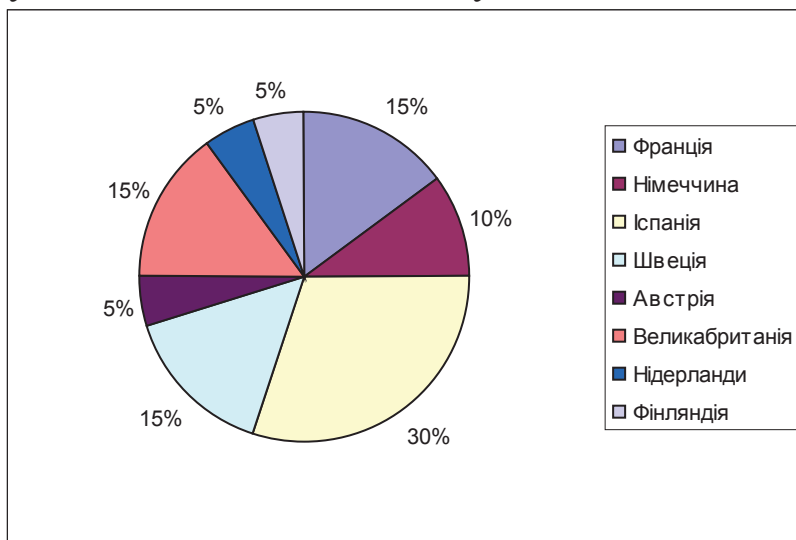


Рис.2. Частка належності компаній до країн світу, 2011р.

Джерело: розроблено автором

Всі компанії в будівельному бізнесі, можна поділити на чотири групи. Групу, в яку входять компанії, основним джерелом доходів яких є будівництво в межах країни, називають «Внутрідержавною» (“Domestic” Construction Groups). Міжнародні продажі складають менше 40% від загального обсягу продажів. Vinci і Bouygues, поза всяким сумнівом, перші дві компанії в рейтингу 2010с урахуванням загального доходу. Міжнародна присутність в обох групах значно (€ 12449 млн. і € 9719 млн. загального доходу, відповідно), але вони як і раніше отримують понад 60% доходів у Франції. Хоча в останні роки обидва французьких гіганта диверсифікували портфель своєї діяльності, їх дохід від будівництва являє 84% і 74% від їх загального доходу, відповідно. У менших масштабах, Peab отримує 86% своїх доходів в Швеції і також сконцентрована на будівельному бізнесі з якого воно отримує 86% доходу.

Друга група компаній включає в себе компанії, основне джерело продажів якої, є будівництво за межами країни їх походження і має назву «Міжнародні групи будівництва» (International Construction Groups).

Nochtief є самою міжнародною європейською будівельною групою, яка отримує 87% своїх доходів від будівництва час заробила в Америці та

Азії / Океанії. На відміну від Peab, шведська компанія NCC та Skanska отримують більше 40% своїх доходів за межами своєї країни базування. NCC працює в Данії, Фінляндії та інших країнах. Skanska активна у Великобританії, Східній Європі та Південній Америці. Через обмежену ємність місцевого ринку такі компанії, як фінська Yit, австрійський Strabag і Голландська компанія Van Groep спрямовують свою діяльність і в інші європейські країни.

Третя група, або Внутрішні конгломерати ("Domestic Conglomerates"), складається з компаній, які диверсифікують свої бізнес-портфоліо, щоб включити не пов'язану з будівництвом діяльність, але проводити більшу частину свого бізнесу на внутрішньому ринку. Іспанські компанії ACS, Acciona і Sacyr розширили свою діяльність на зарубіжних ринках. Тим не менш, в 2010 році майже 70% від їх діяльності як і раніше здійснюється в Іспанії. На додаток до своєї міжнародної експансії, ACS, Acciona і Sacyr диверсифікують свої бізнес портфоліо. Вони забезпечують екологічні послуги, такі як утилізації відходів або очисних споруд, енергетичних послуг, а також інфраструктурних проектів. Із зміцненням Hochtief в 2011 році, ACS радикально змінив свій профіль з проформи міжнародних продажів приблизно на 66%. Диверсифікація Carillion була орієнтована на надання допоміжних послуг, а Eiffage домігся значного присутності в енергетичному секторі. Обидві компанії отримують понад 40% своїх доходів за рахунок не пов'язаних з будівництвом діяльності.

Міжнародні конгломерати (International Conglomerates) це група компаній, рівень диверсифікації яких є надзвичайно високими. Іспанські Ferrovial і OHL отримують майже 70% своїх доходів за межами країни базування, водночас у першій з цих фірм - Ferrovial надходження 60% доходів припадає на не-будівельну діяльність, в основному це екзогенні послуги (екологічні дослідження, покращання якості води, підводна археологія, виявлення значних природних ресурсів і розробка планів їх використання тощо), інфраструктурні проекти, у Великобританії, Польщі та Північній Америці. На відміну від цього, OHL активно працює на будівельних ринках в США, Алжиру та країнах Близького Сходу. Її позиції є надзвичайно сильними у Мексиці та Бразилії.

Може здатися, що будівельні компанії диверсифікували в широкий спектр розрізненої діяльності без спільного знаменника, при найближ-

чому розгляді видно, що ці види діяльності доповнюють будівельний бізнес повним спектром послуг всього циклу інфраструктури. Ці види діяльності, безпосередньо, а в окремих випадках, опосередковано:

- поділяють клієнтів із будівельної діяльності (центрального чи місцевого уряду). Диверсифікація включає в себе діяльність, пов'язану з довгостроковим договірним менеджментом.

- можуть служити джерелом контрактів в інших напрямках бізнесу (будівництво, обслуговування, послуги).

- направлені до стабільних грошових потоків, які дозволяють мати високі кредитні інвестиції.

Будівельна галузь історично була відносно вузькі межі у зв'язку з великою кількістю компаній, що працюють в секторі і сильної конкуренції на місцевому та міжнародному рівні. Для того, щоб дізнатися розмір майбутніх інвестицій в будівництво було зроблено прогноз, який наведено в табл.2.

Таблиця 2. Прогноз інвестицій в будівництво на 2013 рік

	2009	2010	2011	2012
1	2	3	4	5
Бельгія	-6.7	0.3	3.5	1.3
Німеччина	-3	2.2	5.8	2.7
Греція	-10	-12.2	-21.4	6.1
Іспанія	-15.4	-10.1	-8.1	-3.5
Франція	-6.3	-5.9	-0.3	0.6
Ірландія	-31.8	-30.3	-15.9	-3.7
Італія	-8.8	-4.8	-2.8	-0.5
Кіпр	-14.1	0.4	-9.7	-0.5
Люксембург	-2.9	-3.4	3.7	4.4
Нідерланди	-8.1	-11.7	4.6	-0.6
Австрія	-7.6	-2.9	2.6	1.5
Португалія	-6.6	-4.2	-11.5	0.8
Словенія	-20.6	-17.3	-25.2	-1.7
Словакія	-10.3	-1.3	0.5	4.8
Естонія	-31.2	-24.5	14.7	2.6
Фінляндія	-15	7.2	2.3	2.9
Євросона-17	-7.8	-4.3	-0.9	0.6
Чеська Республіка	-5.4	1.2	-7.5	0.7
Данія	-14.7	-10.1	1.6	2.4
Літва	-37.1	-7.7	15.3	8.9
Угорщина	-5.9	-13.7	-7.7	0.6
Польща	4.9	3.4	9.4	-4.3
Румунія	-28.7	-1.7	4.9	5.6
Швеція	-11.7	4.5	8.9	1.3
Великобританія	-12.8	1.5	-0.8	2.6
ЄС-27	-11	-3	0.7	1.4

Джерело: European Union, 2012, %.

Спираючись на дані Євростату та наведену вище таблицю, можна констатувати наступне:

- інвестиції в будівництво ЄС у 2013р, швидше за все, скоротяться на 0,4%, після збільшення на 0,7% в 2011 році. Серед країн єврозони, падіння інвестування очікується на рівні 1,7%;
- за прогнозом інвестування в будівництво ЄС в зоні євро розподіляються нерівномірно, і негативні темпи зростання очікуються в таких країнах, як Португалія (-12%), Словенія (-11%), Ірландії та Іспанії (-9%), Греції (-7%), Нідерланди (-4%) і на Кіпрі (-3%), в той час як у інших країн, доволі систематичним стане зростання (Естонія (13%), Люксембург (4%), Словаччина (3%) і Австрії, Німеччини та Франції (1%);
- за межами Єврозони, Данія, Литва та Румунія, за прогнозами, виросте на 5%, а прогнози для Польщі та Великобританії менш оптимістичні;
- очікування на 2013 рік включає невелике зростання бізнесу приблизно на 1,4% в ЄС. Тим не менш, повинні бути відзначені, негативні прогнози для Польщі, Ірландії та Іспанії;
- Німеччина і Франція, як і раніше є найбільшими будівельними ринками в ЄС. Слідом за цими країнами, частка кожного Італійських, Іспанських і Британського будівельних ринків становить приблизно 60% від розміру ринків Німеччини і Франції.

Висновки. У підсумку, було виявлено ряд специфічних особливостей будівельної діяльності, які відрізняють її від багатьох сфер економіки. Здійснено системний аналіз будівельного комплексу ЄС. Виокремлено структурну модель будівельного бізнесу та визначено особливості будівельного комплексу Європейського Союзу.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Дані Європейської Федерації працівників будівельної та лісової галузей (The European Federation of Building and Woodworkers (EFBWW)), [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.efbww.org/default.asp?Language=EN>
2. Комерційні послуги будівництва: EPOC Construction, Inc. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.epocconstruction.com/>
3. Класифікація типів будівництва, звіт. / Classification of types of construction (CC) / Final version.- 1997.- с.1-15.

4. Міжнародна організація по стандартизації (ICO) [Електронний ресурс] / база даних містить відомості про міжнародні стандарти для торгівлі держави і суспільства. - Режим доступу: <http://www.iso.org/iso/ru/home.htm>
5. Інтерактивний інструмент в користуванні Єврокодами «BSI Eurocodes PLUS» [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://shop.bsigroup.com/eurocodes-plus/WhatareEurocodes/>
6. Eurostat Report 2011: The ninth edition of European Powers of Construction. CIBS, Communications, Corporate Image and Business Support, Madrid.- 2011.- p.6-12.
7. SMARTConstruction Report September 2011. Deloitte Czech Republic, SPS v ČR, ÚRS Praha.- 2011. - p.4-7.
8. Фірма Будівельного устаткування: AMECO, a construction equipment firm headquartered in Greenville, South Carolina [Електронний ресурс]: - Режим доступу: <http://www.ameco.com/index.php>