УДК 336.648

ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЯ ЄВРОПЕЙСЬКОГО БУДІВЕЛЬНОГО БІЗНЕСУ

INTERNATIONALIZATION OF EUROPEAN CONSTRUCTION BUSINESS

Олександр Сидоренко
здобувач кафедри міжнародного менеджменту ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

Oleksandr Sydorenko
graduate student SHEI «Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman»

В статті розглянуто ключові тенденції розвитку будівельної індустрії в Європейському Союзі. Показано її обсяги і динаміку у 2005-2016 роках, представлено сучасний рейтинг ТОП-50 Європейських будівельних компаній, а також загальні обсяги та країнову структуру інвестицій в будівництво ЄС. Досліджено передумови і фактори інтернаціоналізації будівельної індустрії Євросоюзу з акцентом на мотиваціях і практиках провідних будівельних корпорацій.

In this article the key development trends of construction industry in European Union were reviewed. Its volume and dynamics in 2005-2016 were shown, the modern rating of TOP-50 European construction companies was represented, as well as total volumes and structure by countries of investment in the construction of the EU. Prerequisites and factors of internationalization of the European Union's construction industry, with an emphasis on motivations and practices of the leading European construction corporations, were examined.

Ключові слова: будівельна індустрія, будівельна компанія, ринок будівельних послуг, Європейський Союз, інтернаціоналізація, міжнародна експансія.

Keywords: construction industry, construction company, market of construction services, European Union, internationalization, international expansion.

Вступ. Будівельна індустрія відіграє важливу роль в сучасній економіці, виконуючи ряд економічних, інфраструктурних та соціальних функцій. На певному етапі розвитку формуються відповідні ринки будівельних послуг на локальному, національному, міжнародному та глобальному рівнях.

За масштабами, диверсифікованою структурою та динамікою розвитку показовою є будівельна індустрія Європейського Союзу, в якій функціонують могутні компанії транснаціонального типу. Реалізуючи свій потенціал на досить ємкому континентальному ринку, вони, разом із тим, мають зростаючу мотивацію подальшої інтернаціоналізації. З одного боку, очевидною є міжнародна експансія європейських будівельних компаній, а з другого - вихід на європейський ринок будівельних послуг компаній інших країн.

Завдяки своїй значущості, проблематика економіки та менеджменту європейської будівельної індустрії займає чільні місця в наукових пошуках вчених, аналітиці експертів та практичній діяльності фахівців, серед цих досліджень слід відзначити праці Джеймса Барлоу, Пола Боуена, Ашока Джашапари, Пітера Едвардса, Деніела Кроствейта, Одекунле Ойегоки, Сянхай Менга та багатьох інших.

Разом із тим, окремі аспекти цієї проблеми залишаються недостатньо

висвітленими та дискусійними в спеціальній економічній літературі, що, зокрема, стосується мотиваційних механізмів діяльності та ефективності подальшої інтернаціоналізації будівельних компаній Європейського Союзу.

Метою статті є дослідження передумов, ключових факторів та наслідків міжнародної експансії європейських будівельних компаній. У якості головних завдань визначено: оцінку масштабів та динаміку будівельної індустрії ЄС, її аналіз на макро- та мікроекономічному рівнях; характеристику інвестиційного потенціалу ЄС в будівельному секторі; виявлення особливостей інтернаціоналізації європейської будівельної індустрії в умовах глобалізації ринків будівельних товарів та послуг.

Виклад основного матеріалу. Будівельна індустрія Європейського Союзу під впливом науково-технологічних та інтеграційних факторів характеризувалася зростаючими обсягами і досягла свого піку у 2006-2008 р.р. (рис.1,2).

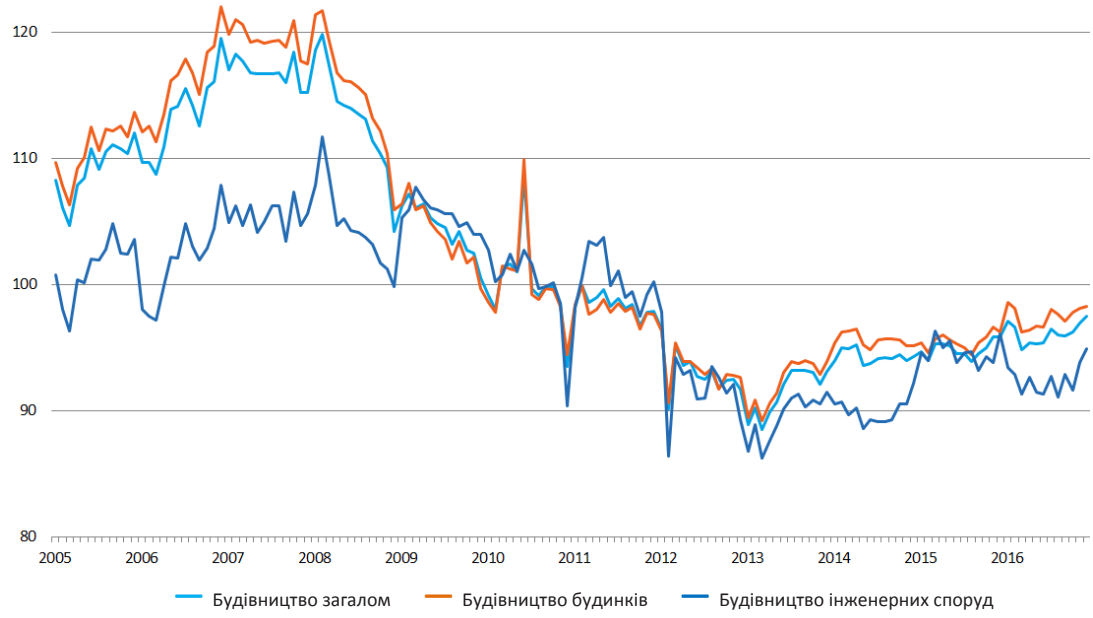

Рис.1. Індекс обсягу виробництва у будівельному секторі Європейського Союзу (за видами будівельної продукції) [11]

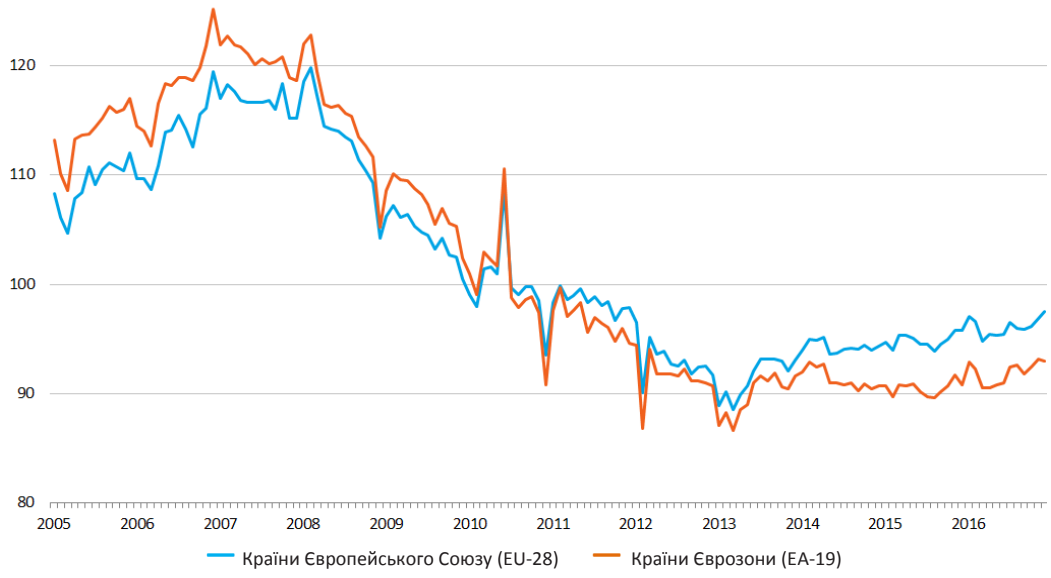

Рис.2 Індекс обсягу виробництва у будівельному секторі Європейського Союзу [11]

Після кризового шоку 2008-2011 р.р., спостерігається відновлення темпів зростання обсягів виробництва в будівельному секторі Європейського Союзу.

Показовими у посткризовому періоді розвитку є інвестиції в будівництво ЄС. (рис.3)

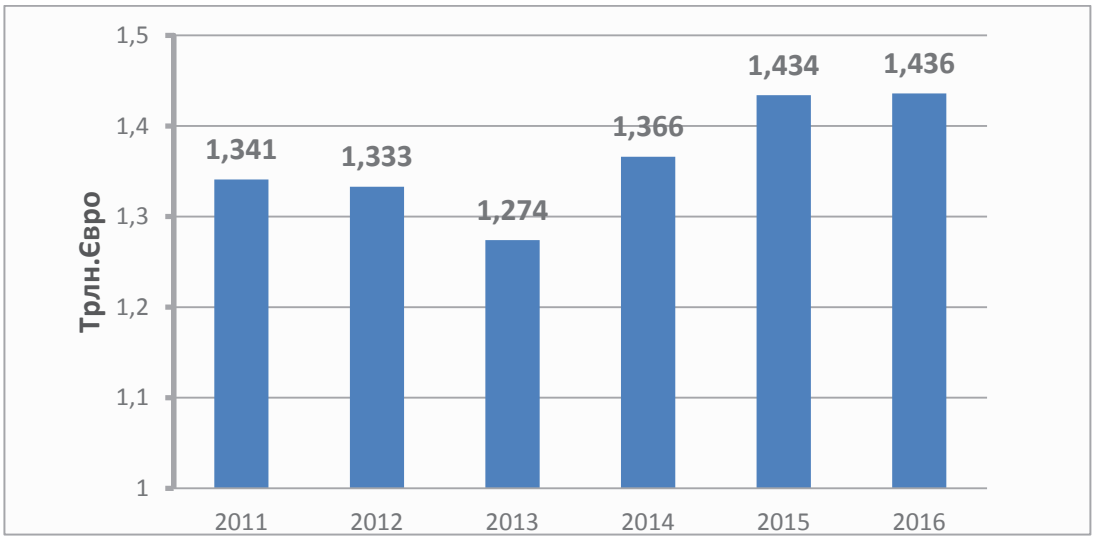

Рис.3 Інвестиції у будівництво в Європейському Союзі [12]

Основні обсяги інвестицій зконцентровано в п'яти країнах Європейського Союзу - Німеччині, Франції, Великобританії, Італії та Іспанії. (табл. 1)

Відносно невеликий розмір місцевих ринків більшості країн ЄС з одночасним базуванням в них крупних будівельних корпорацій (табл. 2) та інтенсивна конкуренція на європейському ринку будівельних послуг є основними чинниками, що спонукають до міжнародної експансії у будівельній індустрії.

Відносно невеликий розмір місцевих ринків більшості країн ЄС з одночасним базуванням в них крупних будівельних корпорацій (табл. 2) та інтенсивна конкуренція на європейському ринку будівельних послуг є основними чинниками, що спонукають до міжнародної експансії у будівельній індустрії.

Таблиця 1

Інвестиції у будівництво в країнах ЄС [12]

Країни	Обсяг інвестицій у будівництво (млрд. Євро)					
	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Німеччина	256	260	270	292	298	310
Франція	246	259	247	250	248	257
Великобританія	150	167	160	200	245	214
Італія	159	154	141	147	136	135
Іспанія	150	124	102	99	112	111
Нідерланди	61	55	52	58	62	67
Польща	48	45	44	46	47	48
Бельгія	40	39	41	45	45	47
Швеція	33	36	34	41	46	44
Австрія	34	36	35	35	35	37
Фінляндія	24	25	25	24	23	25
Данія	20	20	20	20	22	23
Румунія	17	21	19	20	18	20
Чеська Республіка	18	17	16	16	18	16
Ірландія	9	8	9	12	14	16
Португалія	20	16	13	13	14	13
Угорщина	9	9	9	10	11	10
Греція	17	13	11	10	8	9
Словаччина	7	7	6	7	7	8
Люксембург	5	5	4	4	5	6
Інші	18	17	16	17	20	20
Разом	1,341	1,333	1,274	1,366	1,434	1,436

Таблиця 2

50 найбільших європейських будівельних компаній за продажами 2016 року [13, с.7]

№	Компанія	Країна	Продажі (млн. Євро)	У порівнянні з 2015 роком
1	VINCI SA	Франція	38,073	-1%
2	ACTIV. DE CONSTR. Y SERV. SA (ACS)	Іспанія	31,975	-8%
3	BOUYGUES SA	Франція	31,768	-2%
4	SKANSKA AB	Швеція	15,352	-6%
5	EIFFAGE SA	Франція	14,307	+2%
6	STRABAG SE	Австрія	12,400	-6%
7	FERRROVIAL SA	Іспанія	10,759	+11%
8	BALFOUR BEATTY PLC	Великобританія	10,596	-9%
9	KONINKLIJKE BAM GROEP NV	Нідерланди	6,976	-6%
10	CARILLION PLC	Великобританія	6,363	+1%
11	ACCIONA SA	Іспанія	5,977	-9%
12	FOMENTO DE CONSTR. Y CONTR. SA (FCC)	Іспанія	5,952	-8%
13	SALINI IMPREGILO SPA	Італія	5,884	+24%
14	BARRAT DEVELOPMENTS PLC	Великобританія	5,656	+15%
15	KIER GROUP PLC	Великобританія	5,624	+28%
16	NCC AB	Швеція	5,590	-16%
17	PEAB AB	Швеція	4,894	+3%
18	INTERSERVE PLC	Великобританія	4,497	-10%
19	TAYLOR WIMPEY PLC	Великобританія	4,486	+4%
20	OBRASCON HUARTE LAIN SA (OHL)	Іспанія	3,863	-12%
21	PERSIMMON PLC	Великобританія	3,828	-4%
22	PORR GROUP	Австрія	3,417	+9%
23	GALLIFORD TRY PLC	Великобританія	3,332	+8%
24	ENKA INSAAT VE SANAYI AS	Турція	3,167	-23%
25	MORGAN SINDALL PLC	Великобританія	3,126	-5%
26	VEIDEKKE ASA	Норвегія	3,080	+14%
27	ASTALDI SPA	Італія	3,004	+5%
28	IMPLENIA AG	Швейцарія	2,997	-3%
29	BELLWAY PLC	Великобританія	2,948	+26%
30	SACYR VALLEHERMOSO SA	Іспанія	2,860	-3%
31	CFE	Бельгія	2,797	-14%
32	ORANJEWOUD NV	Нідерланди	2,316	0%
33	MOTA ENGIL SGPS SA	Португалія	2,212	-9%
34	KELLER GROUP PLC	Великобританія	2,172	+1%
35	COSTAIN GROUP PLC	Великобританія	2,023	+12%
36	ELLAKTOR SA	Греція	1,942	+27%
37	HEJMANS NV	Нідерланди	1,884	-5%
38	LEMMINKAINEN OYJ	Фінляндія	1,683	-10%
39	YIT OYJ	Фінляндія	1,678	-3%
40	JM AB	Швеція	1,615	+8%
41	ISG PLC	Великобританія	1,602	-26%
42	BAUER AKTIENGESELLSCHAFT	Німеччина	1,586	-4%
43	TEKFEN HOLDING AS	Турція	1,417	+10%
44	PER AARSLEFF A/S	Данія	1,399	+2%
45	TEIXEIRA DUARTE ENGENHARIA E CONSTR.	Португалія	1,230	-18%
46	GEK TERNA	Греція	1,163	20%
47	TREVI GROUP	Італія	1,081	-19%
48	MT HOJGAARD	Данія	913	+4%
49	GRUPO SAN JOSE	Іспанія	613	+14%
50	J&P AVAX	Греція	541	+8%

Очевидно, що деякі західно-європейські ринки надзвичайно обмежені в розмірах. Такі компанії, як: австрійська Strabag, голандська BAM Groep, фінська YIT та шведська NCC є яскравим прикладом необхідності інтернаціоналізації бізнесу, коли об'єму місцевого ринку недостатньо для забезпечення високих темпів зростання. Наприклад, рівень інвестицій фінської будівельної компанії YIT у нерухомість на сусідньому

російському ринку більш ніж удвічі перевищив рівень інвестицій концерну в усі Скандинавські країни [1, с. 75]. Інтернаціоналізація є загальною і добре відомою тенденцією на Європейському будівельному ринку, оскільки найбільші будівельні групи розташовані в країнах з невеликими споживчими ринками [8, с. 4]. Міжнародна експансія будівельних компаній найчастіше має на меті компенсувати низькі показники від відносно маленького або високо конкурентного внутрішнього ринку [10, с. 6].

Негативні показники діяльності компанії на місцевому ринку також вказуються багатьма дослідниками як причина, що підштовхує будівельні компанії до пошуку можливостей зростання за кордоном. Важливість міжнародної діяльності компанії значно підвищується під час спаду на внутрішньому ринку [7, с. 5]. Більшість іспанських будівельних груп, таких як: Acciona, Carrilion та FCC, були змушені збільшити свою міжнародну діяльність внаслідок стрімкого зменшення свого внутрішнього ринку. Таким чином, міжнародна діяльність розглядається як метод диверсифікації ризиків за рахунок зниження залежності від внутрішнього ринку. Надлишок виробничих потужностей, викликаний високим попитом попередніх років, також створює проблеми для будівельних компаній, особливо на нестабільних і непередбачуваних ринках. Надлишок виробничих потужностей вимагає від будівельних компаній активнішого залучення креативних ідей та рішучих дій [9, с. 7]. До інших цілей міжнародної експансії у будівельній індустрії можна віднести: прагнення збільшити частку ринку, бажання отримати міжнародний досвід та намагання поліпшити імідж компанії.

Інтернаціоналізація у будівельній індустрії не обов'язково призводить до збільшення операційних прибутків компанії. Будівельні компанії повинні враховувати, що отримати контракт на участь у іноземному проекті не настільки складно, як зробити його

Таблиця *3*

Рівень інтернаціоналізації 20 найбільших європейських будівельних компаній у 2016 році [13, с.18]

№	Компанія	Країна	Міжнародніпродажі (млн. євро)	у % до загального обсягу	у порівнянні з 2010 роком
1	VINCI SA	Франція	15,655	41%	+3,82%
2	ACS GROUP	Іспанія	27,682	87%	+54,77%
3	BOUYGUES SA	Франція	11,697	37%	+5,69%
4	SKANSKA AB	Швеція	11,580	77%	+4,27%
5	EIFFAGE SA	Франція	2,588	18%	+3,29%
6	STRABAG SE	Австрія	10,342	83%	-1,67%
7	FERRROVIAL SA	Іспанія	8,130	76%	+6,50%
8	BALFOUR BEATTY PLC	Велико-британія	5,218	60%	+7,46%
9	BAM GROEP NV	Нідерланди	4,445	64%	+8,35%
10	CARILLION PLC	Велико-британія	1,430	27%	+2,14
11	ACCIONA SA	Іспанія	2,890	48%	+17,55%
12	FCC	Іспанія	2,879	48%	+2,37%
13	SALINI IMPREGILO SPA	Італія	5,344	91%	+12,68%
14	BARRAT DEVELOPMENTS PLC	Велико-ританія	0	0%	0%
15	KIER GROUP PLC	Велико-британія	263	6%	+6,26%
16	NCC AB	Швеція	2,465	45%	-1,43%
17	PEAB AB	Швеція	793	16%	+2,28%
18	INTERSERVE PLC	Великобри-танія	821	22%	+14,03
19	TAYLOR WIMPEY PLC	Великобри-танія	95	3%	-30,70%
20	OHL	Іспанія	3,069	79%	+9,91%
	Разом		117,386	46,4%	+8,21%

прибутковим. Міжнародна експансія несе в собі певні ризики, такі як: відсутність достатніх знань про клієнтів та субпідрядних організацій, слабке розуміння рівня цін на новому ринку. Слід відзначити, що рентабельність діяльності міжнародних європейських компаній, у межах Євросоюзу, у середньому є меншою майже на 1%, у порівнянні із іншими будівельними компаніями, які оперують лише на місцевих ринках. Загалом, більшість міжнародних будівельних компаній мають істотно більшу рентабельність на місцевих ринках, аніж за кордоном [6, с. 12].

Незважаючи на те, що поява нових іноземних компаній на ринку може дати потужний імпульс для розвитку усієї індустрії загалом, під впливом нових знань і технологій, місцеві компанії навряд чи зможуть отримати вигоду від операційних та технологічних інновацій, впровадженних потенційними новачками на місцевому ринку [2, с. 489]. Таким чином місцеві компанії будуть намагатися не допустити появи нових потенційних конкурентів на свій ринок, і розраховувати на їхню допомогу не варто [3, с. 54].

Структура ринку та інтенсивність конкуренції на ньому, загалом, визнані, як найважливіші фактори, що впливають на процес вибору нового ринку для експансії. Вони грають однаково важливу роль у процесі вибору регіонального вектора міжнародного розвитку компанії [5, с. 545]. Деякі автори стверджують, що будівельні компанії з розвинутих країн більш схильні до виходу на ринки країн з сильною економікою. Таким чином, фінансова стабільність та низький рівень корупції розглядаються цими авторами, як вирішальний фактор при виборі нових ринків для розширення. Однак, будівельні ринки менш розвинених країн, але зі швидко зростаючими економіками, такі як, Китай, Польща, Турція та Росія становлять найбільший інтерес для міжнародних будівельних компаній [4, с. 244].

Для деяких компаній цілком природно розпочинати свою міжнародну діяльність на таких ринках, які дуже схожі за економічними показниками на місцевий ринок. Значна активність іспанських інвесторів на польському будівельному ринку є яскравим прикладом використання данної стратегії. Іспанські інвестори просто помітили, що Польща дуже схожа на Іспанію двадцятирічної давності, з точки зору розміру країни, кількості жителів, а також наявної інфраструктури перед вступом до Європейського Союзу. Таким чином, інвестори мають намір повторити свій успішний досвід, який вони мали в Іспанії, вже на новому ринку. Загалом, схожість культур та практик ведення бізнесу в сусідніх країнах, разом із відсутністю мовного бар'єру, як правило, розглядаються більшістю авторів, як одні з ключових факторів, що впливають на вибір ринків для міжнародної експансії у будівельній індустрії. Деякі будівельні компанії намагаються пов'язати початок своєї діяльності на новому ринку із можливістю отримання роботи від своїх колишніх клієнтів, таким чином захистивши себе від ризиків пов'язаних із недостатнім розумінням особливостей нового ринку. Серед них можна відзначити шведську SKANSKA, яка побудувала заводи для Phillip Morris, Rothmans та Gillette у різних країнах, у яких до цього ніколи не працювала [1, с.74]. Є й інші мотиви міжнародної експансії європейських будівельних компаній, зокрема, іміджові, брендингові, особистісні тощо.

ВИСНОВКИ

Будівельна індустрія стала важливим, технологічно, інфраструктурно та соціально значимим сегментом економіки Європейського Союзу. Обсяги будівельного виробництва постійно зростали за винятком кризових 2008-2011 р.р. Інвестиції у будівництво в ЄС у післякризовий період 2011-2016 р.р. стабільно складають біля 1,5 трлн.євро.

Ключовими гравцями на європейському ринку будівельних послуг є транснаціональні будівельні корпорації, насамперед, Франції, Великобританії, Італії та Іспанії, що займають чільні позиції у європейському рей-

тингу ТОП-50. Одночасно найбільш інтернаціоналізованими є будівельні корпорації Швеції та Нідерландів поряд з ТНК Італії та Іспанії.

Загалом, будівництво розглядається більшістю вчених та професіоналів як місцевий бізнес і досить популярною стала фраза, що будівельний бізнес є поганим мандрівником. Міжнародна експансія у будівельній індустрії є економічно привабливим і водночас ризикованим кроком через велику кількість відмінностей у законодавстві та ментальності у різних країнах. Розбіжності у трудових та податкових законодавствах, культурні та ментальні відмінності між різними країнами, корупція та бюрократизм і високий рівень конкуренції у будівельному бізнесі є основними факторами, які стримують будівельні компанії від виходу на зарубіжні ринки та інтернаціоналізації своєї діяльності.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Панибратов А. Ю. Стратегии интернационализации строительных компаний: предпосылки, направления и перспективы //Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия 8. Менеджмент. – 2010. – №. 1.

2. Barrell R., Holland D. Foreign direct investment and enterprise restructuring in Central Europe //Economics of Transition. – 2000. – Т. 8. – №. 2. – С. 477-504.

3. Blomstrцm M., Kokko A., Globerman S. The determinants of host country spillovers from foreign direct investment: a review and synthesis of the literature //Inward Investment Technological Change and Growth. – Palgrave Macmillan UK, 2001. – С. 34-65

4. Bon R., Crosthwaite D. The future of international construction: some results of 1992-1999 surveys //Building Research & Information. – 2001. – Т. 29. – №. 3. – С. 242-247.

5. Buckley P. J., Casson M. C. Analyzing foreign market entry strategies: Extending the internalization approach //Journal of international business studies. – 1998. – Т. 29. – №. 3. – С. 539-561.

6. Chroustovsky J. Top 50 European Powers of Construction// SMART Construction. – 2014. – Т. 5. – № 1. – С. 12-13.

7. Hana P. Search for new markets as potential for growth // SMART Construction. – 2011. – Т. 2. – № 3. – С. 4-7.

8. Kolarova H., Linhart M. European Powers of Construction// SMART Construction. – 2011. – Т.2. – № 2. – С. 4-6.

9. Linhart M. Mergers and Acquisitions in the European Construction Industry// SMART Construction. – 2013. – Т. 4. – № 1. – С. 6-8.

10. Linhart M. The Top European Construction Companies// SMART Construction. – 2012. – Т. 3. – № 2. – С. 4-6.

11. Eurostat. Construction production (volume) index overview. Eurostat Statistics Explained. – 2016. – [Electronic resource]. Available at: http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Construction_ production_(volume)_index_overview.

12. Eurostat. Ameco database of European Commision. – 2016. – [Electronic resource]. Available at: http://ec.europa.eu/economy_finance/db_indicators/ ameco/index_en.

13. Deloitte. EPoC 2016. European Powers of Construction. – 2016. – [Electronic resource]. Available at: https://www2.deloitte.com/be/en/pages /real-estate/articles/european-powers-of-construction-2016.html

REFERENCES

1. Panibratov A. U. Strategii internazionalizacii stroitel'nyh kompanij: predposylki, napravlenija i perspektivy //Vestnik Sankt-Peterburgskogo Universiteta. Serija 8. Management. – 2010. – №. 1.

2. Barrell R., Holland D. Foreign direct investment and enterprise restructuring in Central Europe //Economics of Transition. – 2000. – Т. 8. – №. 2. – pp. 477-504.

3. Blomstrцm M., Kokko A., Globerman S. The determinants of host country spillovers from foreign direct investment: a review and synthesis of the literature //Inward Investment

Technological Change and Growth. – Palgrave Macmillan UK, 2001. – pp. 34-65

4. Bon R., Crosthwaite D. The future of international construction: some results of 1992-1999 surveys //Building Research & Information. – 2001. – T. 29. – №. 3. – pp. 242-247.

5. Buckley P. J., Casson M. C. Analyzing foreign market entry strategies: Extending the internalization approach //Journal of international business studies. – 1998. – T. 29. – №. 3. – pp. 539-561.

6. Chroustovsky J. Top 50 European Powers of Construction// SMART Construction. – 2014. – T. 5. – № 1. – pp. 12-13.

7. Hana P. Search for new markets as potential for growth // SMART Construction. – 2011. – T. 2. – № 3. – pp. 4-7.

8. Kolarova H., Linhart M. European Powers of Construction// SMART Construction. – 2011. – T.2. – № 2. – pp. 4-6.

9. Linhart M. Mergers and Acquisitions in the European Construction Industry// SMART Construction. – 2013. – T. 4. – № 1. – pp. 6-8.

10. Linhart M. The Top European Construction Companies// SMART Construction. – 2012. – T. 3. – № 2. – pp. 4-6.

11. Eurostat. Construction production (volume) index overview. Eurostat Statistics Explained. – 2016. – [Electronic resource]. Available at: http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Construction_ production_(volume)_index_overview.

12. Eurostat. Ameco database of European Commision. – 2016. – [Electronic resource]. Available at: http://ec.europa.eu/economy_finance/db_indicators/ ameco/index_en.

13. Deloitte. EPoC 2016. European Powers of Construction. – 2016. – [Electronic resource]. Available at: https://www2.deloitte.com/be/en/pages /real-estate/articles/european-powers-of-construction-2016.html

РЦПУ