

УДК 339.5 (477)

**СУЧАСНА БУДІВЕЛЬНА ПОСЛУГА: СУТНІСНИЙ ЗМІСТ ТА ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ВАРТОСТІ**

DOI 10.30838/ P.ES.2224.271018.120.278

**Вечеров В. Т., д.т.н.,  
Алієв Р. А., к.е.н.,  
Іскандеров А. О.**

*Придніпровська державна академія будівництва та архітектури, м. Дніпро*

В статті проаналізована сутність будівельних послуг як особливого виду продукції інвестиційно-будівельної сфери. Наголошено на різноманітності коопераційних зв'язків, що виникають в процесі виробництва і реалізації будівельної послуги. З'ясовані основні ознаки сучасного світового ринку будівельних послуг та особливості його розвитку з точки зору його інформаційного та технологічного забезпечення. Виявлені фактори, що вплинули на необхідність розробки загальних правил і єдиної контрактної документації в процесі виробництва та реалізації будівельних послуг. Проаналізована система відносин між найбільшими інженерно-будівельними і промисловими корпораціями, яка чинить серйозний вплив на загальну кон'юнктуру як світового, так і європейського ринків будівельних послуг. Виявлено, що найбільші труднощі виникають між міжнародними консорціумами і картелями, створюваними великими ТНК на довгостроковій основі. Систематизовані особливості ціноутворення на ринку будівельних послуг та з'ясовано, що вартість будівництва в європейських країнах тісно пов'язана з соціально-економічними та нормативними умовами, які суттєво відрізняються одна від одної. З'ясовано, що у зарубіжній практиці розроблено кілька методичних підходів, метою яких є адекватне зіставлення собівартості будівництва в різних країнах.

**Ключові слова:** будівельна послуга; ринок будівельних послуг; інвестиційно-будівельна сфера; коопераційні зв'язки; ціноутворення; вартість будівництва

UDC 339.5 (477)

**MODERN CONSTRUCTION SERVICE: THE CONTENT AND FEATURES OF VALUE FORMATION**

DOI 10.30838/ P.ES.2224.271018.120.278

**Vecherov V., Dr.of Techn.Sc.  
Aliev R., PhD in Economics,  
Iskanderov A.**

*Prodniprovskaya state academy of civil engineering and architecture, Dnipro*

The essence of construction services as a special type of production investment and construction sphere has been analyzed in the article. It has been emphasized on the variety of cooperative ties that arise in the process of production and sale of construction services. The main features of the modern world market of construction services and the

peculiarities of its development in terms of its information and technological support has been investigated. The factors that have influenced the need to develop common rules and single contract documentation in the process of production and sales of construction services have been found out. A system of relations between the major engineering and construction companies and industrial corporations, which has a serious impact on the overall market conditions of both world and European construction services markets, has been analyzed. It has been found that the greatest difficulties arise between international consortia and cartels created by large TNCs on the long-term basis. The features of pricing in the construction services market have been systematized and the fact that cost of construction in European countries is closely linked to socio-economic and regulatory conditions that differ significantly from each other has been proved. It has been clarified that in practice several methodological approaches have been developed, the purpose of which is to adequately compare the cost of construction in different countries.

**Keywords:** construction service; construction services market; investment and construction sphere; cooperative ties; pricing; construction cost

**Актуальність проблеми.** В умовах трансформації світової інноваційної економіки та обраного вектору європейської інтеграції перед українською будівельною галуззю постає нагальна потреба у інноваційно-технологічних змінах з метою відповідності сучасним світовим та європейським стандартам, що висуваються до товарів та послуг інвестиційного характеру, будівництва зокрема. Тому, 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 цих ринках необхідне розуміння особливостей будівельної послуги як такої, а також сучасних принципів формування її вартості для ефективної міжнародної торгівлі вітчизняними будівельними послугами.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Проблеми формування, функціонування й розвитку ринку послуг у світовій економіці вже тривалий час перебувають у полі зору вітчизняних та зарубіжних дослідників-економістів: С. Андерсона, Є. Авдокушина, І. Балабанова, Є. Будрина, І. Дюмулена, В. Капустіної, А. Криканова, К. Семенова, А. Тедєєва, В. Фомічова, Дж. Белла, Е. ВанДузера, Дж. Гелбрейта, Д. Джоббера, П. Друккера, М. Кастельса, К. Кларка, С. Коена, Ф. Котлера, Дж. Б. Куінна, Дж. Ланкастера, та інших. Разом з тим, питання визначення сутності будівельних послуг в системі міжнародної торгівлі та особливості розвитку європейського ринку цих послуг залишаються недостатньо дослідженими.

**Метою статті** є з'ясування сутнісного змісту сучасної будівельної послуги та основних підходів до формування її вартості.

**Викладення основного матеріалу дослідження.** Сутність будівельних послуг Т. Хіллом визначається [11] як «зміна стану об'єкта, що належить будь-якому учаснику економічних відносин, яке досягається в результаті свідомих дій іншого учасника даних відносин» 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).

Одночасно деякі дослідники розглядають будівельні послуги як продукт інвестиційно-будівельного комплексу, який 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 [6].

Будівельну послугу також визначають [1] як 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).

Характерно, що надання будівельних послуг завжди пов'язане з різноманітними коопераційними зв'язками: в будівництві будь-якого об'єкту зайнято багато проектних, науково-дослідних організацій, постачальників 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.

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 торгівлею об'єктами капітального будівництва та торгівлею будівельними послугами [10; 14]. У складі будівельних послуг враховується вартість будівельних матеріалів, розрізненого і комплектного устаткування, використаного при будівництві об'єкта.

Європейська економічна комісія ООН (ЄЕК ООН) до будівельних послугами відносить [9]: 1) нове будівництво - будівництво абсолютно нових споруд, незалежно чи був будмайданчик, на якій зводиться споруда раніше зайнятий якимось об'єктом; 2) реконструкцію - будівельні роботи, в результаті яких використання будівель або споруд продовжується або оновлюється, тобто будівельні роботи, які фізично продовжують термін життя будівель і споруд; 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); 4) 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.

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).

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 яку 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.

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.

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 [3]. 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».

Особливими рисами світового 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 монополії), 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).

Слід зазначити, що розвиток сучасного європейського ринку будівельних послуг пов'язаний 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.

Відомо, що ускладнення інвестиційних відносин в будівництві та інтенсивний розвиток реалізації інфраструктурних будівельних проектів в середині минулого століття (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-ті роки 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 конкурсної основи.

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 [див. 16].

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 слід визнати контракти, розроблені у Великобританії, де випущено 10 типових форм контрактів на будівництво, що охоплюють всю сукупність відносин в інвестиційно-будівельній діяльності.

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. 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 [16]. Також були видані коментарі [7] 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% [15].

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 між 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.

Структура економічних і організаційно-правових відносин, що виникають у результаті об'єктно-суб'єктних взаємодії є досить складною. У роботі одного з авторів даної статті [1] наведені основні учасники створення будівельних послуг в контексті розуміння самого процесу виробництва будівельної послуги (таблиця 1).

*Таблиця 1. - Учасники процесу створення будівельної послуги*

№	Учасник	Характеристика
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 тощо.
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'язаної з будівництвом).
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: [1]*

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

У більшості 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.

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 [2, 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.

Виробничому процесу виготовлення будівельної послуги притаманно три особливості, які визначають специфіку ціноутворення на неї:

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 комплексної ціни. Дана ціна розраховується за формулою (1), прийнятою в контракті, яка складається з двох пов'язаних частин. У першій частині – це 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 підяду. Формула цієї ціни буде мати вигляд:

$$P_1 = P_0 (A \frac{a_1}{a_0} + B \frac{b_1}{b_0} + C), \quad (1)$$

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 [4, 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 Статистичної службою Європейського Союзу - "Eurostat" ), не публікують даних індексів на регулярній основі через серйозні сумніви в їх надійності [5].

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 [12, с. 2-4; 13].

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 [12; 13].

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 [8, 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 світовий, європейський зокрема, ринок будівельних послуг.

**Висновки.** В результаті дослідження сутності будівельних послуг з'ясовано, що вони є результатом 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.

Європейський ринок будівельних послуг характеризує власна кон'юнктура, яка розвивається під впливом цілого спектру факторів, що викликають перманентні зміни попиту і динаміки конкурентного середовища в будівельній галузі. Причому в умовах глобалізації на цей ринок спричиняють все більший вплив додаткові (соціально-культурні, правові, політичні) проблеми в суспільстві. При цьому специфіку формування вартості в галузі визначають такі ключові особливості будівництва, як індивідуальність об'єктів, широке використання в контрактах комплексних цін і орієнтація ціноутворення на місцеві валютно-фінансові, цінові та кредитні умови, що ускладнює процес ціноутворення на даному ринку.

#### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Алієв Р.А. Развитие европейского рынка строительных услуг. Дис. ... к.е.н. за специальностью 08.00.02 – мировое хозяйство и международные экономические отношения. – Дніпро: ПДАБА, 2016. – 262 с.
2. 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.
3. Иванов В.В. Мировой рынок строительных услуг: особенности функционирования и перспективы развития: Дисс. канд. экон. наук. – 08.00.14. – М.: ВАВТ, 2010. С.25.
  4. Пасько А.В. Конъюнктура и ценообразование на мировом рынке: учебное пособие. – М.: ОМЭПИ ИЭ РАН, 2014. С.68.
  5. 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).
  6. 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.
  7. 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.
  8. Benchmarking of Use of Construction (Costs) Resources in the Member States (Pilot Study). BWA Final Report, 24th March 2006. P.9-11.
  9. Bulletin of Housing Statistics for Europe and North America. UNECE publications, 2006.
  10. Business Guide to the General Agreement on Trade in Services. Revised edition. Geneva: ITC/CS, 2000. – P.263.
  11. Hill T.P, On goods & services. *Rev. of income & wealth*.
  12. International Construction Cost Survey. Values in euro. Gardiner & Theobald LLP, January 2008. P.2–4.
  13. Rider Levett Bucknall International Construction Cost Commentary, Oct. 2007.
  14. Sauve Pierre Assessing the General Agreement on Trade in Service – Half Full or Half Empty? *Journal of World Trade*, Vol.29, No 4, 1995.
  15. Sidney M. Levy. *Project Management in Construction*. 6th Edition.–N.Y., 2012. P. 37. 38.
  16. 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>

## REFERENCES:

1. Aliyev R. (2016). Rozvytok yevropeys'koho rynku budivel'nykh posluh [Development of the European construction services market]. Candidates thesis. Dnipro: PDABA [in Ukrainian].
2. Brener A. (2011). Tsenoobrazovaniye, kak faktor razvitiya developerskoy deyatel'nosti kommercheskoy nedvizhimosti v investitsionno-stroitel'noy sfere [Pricing as a factor in

- the development of the development of commercial real estate in the investment and construction sector]. Proceedings from: *Mezhdunar. nauch. konf. Ekonomika, upravleniye, finansy – International scientific conference Economics, Management, Finance*. (pp. 18-22). Perm': Mercuriy [in Russian].
3. Ivanov V. (2010). Mirovoï rynek stroitel'nykh uslug: osobennosti funktsionirovaniya i perspektivy razvitiya [World market of building services: features of functioning and development prospects]. *Candidate's thesis*. M.: VAVT [in Russian].
  4. Pas'ko A. (2014). *Kon'yunktura i tsenoobrazovaniye na mirovom rynke [Conjuncture and pricing in the global market]*. M.: OMEPI IE RAN [in Russian]
  5. Ahmad, S. (2003). Purchasing power parity (PPP) for international comparison of poverty: sources and methods. World Bank report. Retrieved from: [http://siteresources.worldbankorg/ICPINT/Resources/poverty\\_PPP\\_Data\\_rev2.doc](http://siteresources.worldbankorg/ICPINT/Resources/poverty_PPP_Data_rev2.doc).
  6. Andersson C., Kaklauskas N., Lopes A., Manseau J., Ruddock A. (2006). Moving from production to services: a built environment cluster framework. *International Journal of Strategic Property Management*.
  7. Appuhn R., Eggink E. (2006). The Contractor's View on the MDB Harmonised Version of the New Red Book, NABU. *International Construction Law Review*, 23 (1), 4–19.
  8. (2006). Benchmarking of Use of Construction (Costs) Resources in the Member States (Pilot Study). BWA Final Report, 9-11.
  9. (2006). Bulletin of Housing Statistics for Europe and North America. UNECE publications.
  10. (2000). Business Guide to the General Agreement on Trade in Services. Revised edition. Geneva: ITC/CS.
  11. Hill T., On goods & services. Rev. of income & wealth.
  12. (2008). International Construction Cost Survey. Values in euro. Gardiner & Theobald LLP.
  13. (2007). Rider Levett Bucknall International Construction Cost Commentary.
  14. Sauve P., (1995). Assessing the General Agreement on Trade in Service – Half Full or Half Empty? *Journal of World Trade*, Vol.29, 4.
  15. Sidney M. (2012). Project Management in Construction. 6th Edition. N.Y.
  16. (2014). Which FIDIC Contract Should I Use? Retrieved from: <http://fidic.org/bookshop/about-bookshop/which-fidic-contract-should-i-use>