

ВЫХОД БЕЛОРУССКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ НА МЕЖДУНАРОДНЫЙ СТРОИТЕЛЬНЫЙ РЫНОК: СЛОЖНОСТИ И ПЕРСПЕКТИВЫ

И.А. Полухович

Полесский государственный университет, ms_iriskiss@mail.ru

Строительство является отраслью, которая одна из первых реагирует на кризисные явления в экономике страны. Поэтому в настоящее время белорусские строительные организации вынуждены пересматривать свои стратегии развития и ориентировать их на диверсификацию рынков.

Страны Западной Европы, США и Австралия являются ведущими мировыми экспортерами строительной продукции и услуг, поскольку они обладают преимуществами в передовой строительной технологии и опыте организации строительства технически сложных объектов. Это касается, прежде всего, создания крупных энергосистем, установок контроля за состоянием воздушной и водной среды, туннелей и метрополитенов, проектирования и строительства энергоэффективных зданий с системами энергетического контроля, современных медицинских учреждений, применения компьютерной технологии в архитектурном и технологическом проектировании, проектировании сейсмостойких объектов. Однако позиции данных организаций активно теснят китайские компании. "Согласно прогнозам Китай увеличит свою долю на мировом рынке строительной индустрии до 20% к 2020 году, что будет соответствовать 2,5 триллионам долларов. За десять лет стремительного роста экономики в Китае сформировались мощные строительные холдинги, за которыми стоят как государственные банки, так и частный капитал [1, с. 72–73]".

Среди причин стремительного роста китайских строительных компаний – масштабная программа по строительству инженерно–транспортной инфраструктуры в Китае, где рост экономики позволяет не только поддерживать темпы строительства внутри страны, но и активно выходить на зарубежные рынки, вытесняя с него конкурентов. В то время как китайские строительные компании активно осваивают зарубежные строительные рынки, внутренний рынок Китая остается для зарубежных компаний одним из наиболее закрытых. Модель экономически КНР дает преференции национальным компаниям, ставя на своем строительном рынке зарубежные компании зачуждую в менее благоприятное положение.

Китайские строительные компании, работающие за рубежом, получают серьезную поддержку своего правительства: им предоставляются льготные кредиты и налоговые льготы, что позволяет строителям значительно снижать стоимость своих услуг. Опыт КНР базируется на развитой законодательной базе и системе страхования инвестиционно–строительной деятельности. Важным условием успешного выполнения зарубежных контрактов является обеспечение страхования китайских строительных компаний от возможного риска, который при осуществлении таких операций очень велик и превышает возможности частных страховых агентств. Поэтому страхование осуществляется, как правило, государственными агентствами, предоставляющими одновременно и кредиты на строительство. Относительно дешевый труд, жесткая дисциплина, современные строительные технологии, кредитные линии от государственных банков под низкий процент для девелоперов – основные причины успеха китайского роста в строительном бизнесе.

Приоритетным направлением для белорусских подрядных организаций, в том числе подведомственных Министерству архитектуры и строительства, видится в строительстве объектов индустриального жилищного домостроения в странах СНГ и развивающихся странах.

Рассмотрим более подробно строительный рынок Российской Федерации. "Министерство регионального развития прогнозирует к 2020 г. увеличение объемов жилищного строительства до 141 млн. кв.м в год [1, с. 46]". Российский строительный рынок развивается, наращивает объемы и темпы роста.

Также необходимо отметить, что экспорт строительных услуг в Российскую Федерацию отечественными строительными организациями сопряжен с рядом проблем. Рассмотрим некоторые из них:

- организационные сложности при транспортировке материалов железнодорожным транспортом;
- значительные отчисления для участия в саморегулируемых организациях в РФ: взнос в компенсационный фонд в размере минимум 1 млн. руб. и ежегодные членские взносы, размеры которых обычно зависят от оборота организации;

- поиск контрактов. Анализ работы отечественных строительных организаций показал, что заключение договоров осуществляется, как правило, на основе личных контактов руководителей организаций в результате переговоров с заказчиком, лишь незначительная часть организаций осуществляет поиск потенциальных заказчиков посредством участия в специализированных выставках, использования интернет – ресурсов;
- высокий уровень коррупции в строительной сфере;
- недостаток знаний и опыта работы у инженерно–технических работников, отсутствие отделов маркетинга (ВЭД) в организационной структуре подрядных организаций, отсутствие высококвалифицированных специалистов в области внешнеэкономических отношений;
- несовершенство законодательства РФ в вопросах уплаты налогов, таможенных пошлин, учета затрат, понесенных за рубежом;
- существующий метод формирования стартовой цены–оферты, который не обеспечивает достаточную точность расчетов из–за усреднения ресурсных норм [3, с. 38];
- высокий уровень валютных рисков на фоне последних политических событий;
- высокий риск неоплаты выполненных работ;
- рост конкуренции по причине притока дешевой рабочей силы из стран Азии, Украины.

Продукция белорусских строительных компаний наиболее конкурентоспособна в развивающихся странах Африки, Латинской Америке, Среднеазиатском регионе. Но выход на данные рынки в настоящее время будет не оправдан в первую очередь по следующим причинам:

- высокие затраты (значительная территориальная удаленность, высокие расходы на проезд, проживание рабочих);
- отсутствие высококвалифицированных специалистов со знанием иностранных языков;
- неконкурентоспособность белорусской строительной техники на зарубежных рынках.

Таким образом, усилению позиций на зарубежном строительном рынке отечественных строительных и промышленных организаций, как показал анализ инновационного зарубежного опыта, может способствовать только их консолидация (создание интегрированных компаний), которые могут продвигать на экспорт комплексные строительные услуги и строительную продукцию. Существующим отечественным строительным и монтажным холдингам следует в перспективе:

- создать представительства (филиалы) в странах–импортерах белорусской строительной продукции с целью активизации поиска внешнеэкономических контрактов на строительство жилых и промышленных объектов;
- организовать стратегические альянсы со строительными компаниями КНР для участия в крупных международных строительных проектах.
- предоставлять помимо специализированных экспортных услуг (монтажные работы и др.) сопутствующие услуги по выбору отечественного оборудования, материалов для иностранных заказчиков (инвесторов).

Опыт КНР показывает также важность государственной поддержки строительной отрасли. С учетом национальных особенностей это может быть поддержка в области:

- льгот на приобретение железнодорожных билетов рабочим–строителям при организованном выезде их на выполнение работ за пределами Республики Беларусь;
- налоговых льгот (доход, полученный за рубежом облагать налогом по сниженной ставке, субсидированные кредиты);
- оформления трудоемких и дорогостоящих лицензий за счет инновационного фонда Министерства архитектуры и строительства.

Список использованных источников:

1. Маляренко А. [Продвижение китайских строительных услуг на внешний рынок: опыт создания интегрированных структур \(холдингов\)](#)// Архитектура и строительство, 2012. – № 6 (230), – с. 80.
2. Жилищное строительство в России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.meto.ru/analiz/building.htm>. – Дата доступа: 10.02.2016.
3. Бахмат А. Что нас ждет на стройках России?// Директор, 2011. – №11, – с. 64