

8. Пястолов С.М. Анализ финансово-хозяйственной деятельности. – М.: Academia – 2012. – 384с.
9. Шеремет А.Д. Теория экономического анализа. – М.: ИНФРА-М. – 2011. – 352с.
10. Шурдумова Е.Г. Организация мониторинга финансово-хозяйственной деятельности предприятий на основе рейтингового ранжирования. Автореф. дисс. канд. эк. наук. – Нальчик: КБГУ. – 2010. – 23с.

© И.В.Хлевной

УДК 69.009

Черненко Светлана Викторовна
старший преподаватель УО БрГТУ
Михайлова Надежда Владимировна
ассистент УО БрГТУ
г.Брест, РБ

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЭКСПОРТА СТРОИТЕЛЬНЫХ УСЛУГ НА РОССИЙСКИЙ РЫНОК

Важнейшим экспортно-ориентированным направлением для строительных организаций Республики Беларусь является строительный рынок Российской Федерации. Россия является основным торгово-экономическим и политическим партнером Республики Беларусь. Свыше 75% объема экспорта промышленной продукции и подрядных работ строительного комплекса Республики Беларусь приходится на Российскую Федерацию.

Россия занимает первое место среди торговых партнеров Беларуси, в свою очередь по аналогичному показателю для России Беларусь занимает 6 место [1].

Между двумя государствами развиваются тесные интеграционные процессы. Начав с договора об образовании Сообщества Беларуси и России в 1996 году, сотрудничество между странами переросло в договор о создании союзного государства, который вступил в силу в 2000 году. Государства-соседи взаимодействуют в рамках ряда международных объединений и организаций – содружества независимых государств, таможенного союза, организации объединенных наций, организаций договора коллективной безопасности, единого экономического пространства и других.

Несмотря на политическую стабильность, для деятельности белорусских компаний существует риск введения различного рода санкций при ущемлении экономических интересов российских компаний [2].

Создаёт определенные трудности и то, что экономика России сохраняет значительную зависимость от цен на энергоресурсы. Огромные запасы природных ресурсов мешают модернизировать производство, что превращается в так называемое «проклятие ресурсов» [3]. Такое положение в экономической сфере таит в себе потенциальную опасность стабильности экономики при изменении спроса и цен на мировом рынке природных ресурсов.

Также у российской экономики есть и другие слабые стороны. Процедура получения разрешения на строительство в России по сравнению с другими странами самая длинная и тяжелая. Если за рубежом она занимает от 12 до 18 месяцев, то в России на это уходит до 44 месяцев.

Данный процесс является не только очень длительным, но и очень дорогим. Средний показатель для аналогичных проектов в Восточной Европе равен около 260 дней (это почти в 2,5 раза быстрее, чем в России), а для стран, входящих в Организацию экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), составляет 157 дней. При этом в России требуется пройти 54 процедуры, в Восточной Европе и странах ОЭСР - 23 и 15 процедур в среднем соответственно. Относительная стоимость этих процедур в России превосходит средние показатели Восточной Европы в 4 раза, а ОЭСР в 40 раз.

Стоимость строительства, например, цементных заводов в России примерно в 3 раза больше, чем в Китае или в 1,5 раза больше, чем во всех развитых странах. Во многом это связано с большими расстояниями, но основными причинами являются слабо развитая инфраструктура и существующие нормативы и документы. Бюрократическая волокита возникает буквально на каждом этапе получения разрешения. Все это существенно препятствует инвестициям [4].

Говоря о технологических факторах, стоит отметить, что технологические подходы, нормативные документы, регулирующие сферу строительства России и Беларуси очень схожи. Обусловлено это, во-первых, одинаковой нормативно-правовой базой, основанной на стандартах Советского Союза, а во-вторых, тесным сотрудничеством в рамках Союзного государства и единого экономического пространства.

На сегодняшний день между Россией, Беларуссией и Казахстаном утверждена и действует программа гармонизации нормативных документов в области строительства с принципами, принятыми в Евросоюзе – т.е. это реально действующее формирование единого технологического пространства и рынка строительных услуг [5].

По данным федеральной службы государственной статистики на 2010 год численность жителей России составила 142 миллиона 857 тысяч человек [30], обеспеченность жильем составляет 40% от уровня развитых стран. Если не учитывать те жилые объекты, которые в развитых странах не признаются жильем, то данный показатель составляет всего 20% [6].

В 2011 году в России было построено 62,3 миллиона квадратных метров жилья. К 2015 году этот показатель должен увеличиться в полтора раза – до 90 миллионов квадратных метров. В ближайшие три года на выполнение жилищных программ правительство выделит около 340 миллиардов рублей.

Выполнить такой план самостоятельно российским компаниям не под силу. По данным министерства регионального развития, сейчас в России действуют 210 домостроительных комбинатов, из которых только 30 – современные производства. На остальных износ оборудования достигает 80 процентов, а их загрузка всего 30 процентов. Казалось бы, есть резерв, но их продукция не соответствует минимальным современным требованиям [5].

Сложившееся положение дел открывает огромные возможности для белорусских строительных компаний. С увеличением вводимого жилья, повысится спрос и на строительные материалы, на российском рынке уже наблюдается их дефицит, что также открывает дополнительные возможности поставки строительных материалов.

Но выход на российский рынок обусловлен не только государственными программами в сфере жилья. Помимо них в России приняты федеральные программы развития транспортной инфраструктуры, села, социальной инфраструктуры, регионов и т.п.

В перспективе белорусские строители примут участие в возведении в России пяти объектов стартового и производственного комплексов на космодроме «Восточный» в Амурской области.

Также российская сторона готова приглашать строителей из Беларуси на возведение жилья эконом-класса в Смоленской, Московской и Калининградской области.

В перспективе экспорта строительных услуг для белорусских строителей открываются новые возможности. Республика Беларусь и Российская Федерация создают с 1 января 2015 года единый рынок строительных услуг. Единый рынок дает возможность белорусским строительным организациям эффективно работать на новостройках России, а российским - в Беларуси.

Список использованной литературы:

1. Электронный ресурс Белорусского телеграфного агентства «Белта» http://www.belta.by/ru/infographica/i_1160.html «Беларусь - Россия: экономическое сотрудничество».
2. <http://palm.newsru.com/finance/27dec2011/cebr.html>
3. <http://ru.wikipedia.org/wiki/Россия>
4. http://www.stavropolie.ru/publication.php?publication_id=1122
5. <http://www.rg.ru/2011/08/12/zilye.html>
6. <http://ria.ru/society/20111201/503610992.html>

© С.В. Черненко, 2014
© Н.В. Михайлова, 2014

УДК 69.009

Черненко Светлана Викторовна, старший преподаватель УО БрГТУ
Леванюк Светлана Вацлавовна, старший преподаватель УО БрГТУ
г.Брест, РБ

ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ ПРОДВИЖЕНИЯ ПРОДУКЦИИ, РАБОТ И УСЛУГ ОРГАНИЗАЦИЙ СТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ НА РЫНОК РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

В последние годы приоритетным направлением развития строительного комплекса республики Беларусь является увеличение экспорта строительных услуг.

При выходе на рынок Российской Федерации строительные организации столкнулась с рядом различных проблем – финансовых, правовых и т.п., справиться с которыми предприятиям в одиночку не под силу, главная проблема – это отсутствие опыта.

Чем глубже предприятия проникают на рынок России, тем больше возникает вопросов юридического, бухгалтерского, налогового характера. К сожалению, времени на детальную проработку этих вопросов нет, а решения нужно принимать ежедневно.

Для эффективного функционирования маркетинговой системы в отношении внешних рынков предлагается следующий комплекс мероприятий:

1. Провести маркетинговые исследования по вопросу определения перечня продукции для сбыта за пределами Республики Беларусь.
2. Снизить себестоимость продукции и уменьшить ее стоимость до уровня рыночных цен рентабельность продаж должна составлять не менее 10 - 15 %.
3. Разработать логистическую цепочку доставки продукции до конечного потребителя. Рассмотреть возможность использования для этого филиалов в Российской Федерации.