

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](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](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.

4. Для реализации продукции на внешние рынки задействовать ранее определенный персонал из числа менеджеров по сбыту.

5. В качестве основы для начала внешней торговой деятельности использовать зарубежные электронные торговые площадки.

6. Усовершенствовать собственные и сторонние интернет ресурсы предприятия с целью продвижения продукции на внешние рынки.

7. Провести исследование всех доступных источников информации о потенциальных заказчиках продукции, провести переговоры.

8. Определить возможные направления развития существующих производств с целью их совершенствования для выпуска продукции, пользующейся на внешних рынках повышенным спросом.

9. Разработать план рекламных мероприятий, для продвижения продукции предприятия в сети интернет и средствах массовой информации в зарубежных странах.

Одной из первоочередных задач для совершенствования внешнеэкономической деятельности строительных предприятий является инициирование вопроса о создании при министерстве архитектуры и строительства Республики Беларусь специальной рабочей группы для консультирования организаций для решения подобных вопросов по принципу «горячей линии» с последующим опубликованием вопросов и ответов в журнале «Строительство и экономика».

В состав группы должны входить сотрудники министерства финансов, министерства по налогам и сборам, министерства труда и фонда социальной защиты, министерства архитектуры и строительства, министерства иностранных дел; а также специалисты БелГосСтраха, государственной таможенной инспекции и юристов имеющих практику работы в Российской Федерации.

Выход предприятий на рынок России, очень затратный процесс. К строительным организациям предъявляется целый ряд требований – членство в специальных организациях, аккредитация на специализированных электронных площадках и т.п. Все это требует значительных финансовых затрат. Учитывая ведомственную принадлежность организации, предлагается проработать вопрос о возмещении этих расходов по линии инновационного фонда Минстройархитектуры, т.к. для строительных организаций экспорт – это своего рода инновационная деятельность.

При работе предприятия на рынке России очень остро стоит вопрос о финансовом обеспечении контрактов на период строительства и гарантийный период после сдачи объекта в эксплуатацию. Обычно такие суммы измеряются в размере 5-10% от стоимости контракта. Обеспечение этих выплат из собственных средств ведет к вымыванию оборотного капитала предприятия.

С целью комплектации зарубежных строек белорусскими строительными материалами там, где это возможно, на уровне Минстройархитектуры совместно с белорусской железной дорогой рассмотреть вопрос о предоставлении льгот или скидок на транспортировку продукции под экспортные поставки.

На уровне Минстройархитектуры необходимо поднять вопрос об активизации работы по сближению технического законодательства в сфере строительства. Необходимо рассмотреть вопросы по узакониванию действия технических нормативных правовых актов Беларуси на территории России, в том числе по вопросам: аккредитация лабораторий, техосмотры техники, аттестация оборудования, действия лицензий, сертификация соответствий и т.п.

© С.В. Черненко, 2014

© С.В. Леванюк, 2014