

Обоснование цены оказания экспортных строительных услуг

Маляренко А. В.
ОАО «НИИ Стройэкономика»
Минск, Беларусь

Вовлеченность Республики Беларусь в мировые хозяйственные связи в значительной степени определяет зависимость экономики страны от конъюнктуры и тенденций, которые складываются на рынках за пределами государства. Беларусь при ее открытой экономике не обладает достаточными природными и энергетическими ресурсами, но имеет выгодное географическое положение. Тем не менее, в последние годы в экономике страны сложилось значительное отрицательное сальдо внешней торговли. В связи этим в среднесрочной перспективе повышение эффективности внешней торговли и обеспечение сбалансированности внешнеэкономических отношений должны стать приоритетной задачей. Основными положениями программы социально-экономического развития Республики Беларусь на 2011 – 2015 годы определены следующие стратегические задачи: рост экспорта товаров и услуг, повышение его (экспорта) эффективности, увеличение рентабельности экспортных поставок, выход на положительное сальдо внешней торговли, совершенствование системы правового и информационного сопровождения внешнеэкономической деятельности. В строительном комплексе Республики Беларусь особо значимо наращивание экспортного потенциала, поскольку сальдо внешней торговли строительными услугами за 2011 год сложилось отрицательным в размере \$ 118,1 млн, в 2010-м величина отрицательного сальдо составляла \$ 37,7 млн.

В условиях сокращения объемов строительства внутри страны, перед отечественными строительными организациями ставится задача по увеличению объема работ (оказанию услуг) на экспорт. Для эффективной работы на зарубежных рынках отечественным строительным организациям необходимо формировать конкурентоспособные ценовые предложения, ориентированные на внешние рынки.

Основными факторами рыночного ценообразования на

зарубежных рынках выступают: законы стоимости - спрос, предложение, конъюнктура рынка; потребительские свойства товара; средние издержки производства строительной продукции на строительных рынках; индивидуальные затраты конкретных подрядных организаций. Формирование экспортной цены связано с множеством переменных составляющих, различных для отдельных зарубежных рынков и видов строительных услуг. Одним из ключевых вопросов, стоящих перед формированием цены оферты является вопрос изучения мирового рынка строительных услуг, выбор приоритетных направлений расширения деятельности отечественных подрядных организаций на мировом рынке строительных услуг.

Экономическое обоснование расчета цены предложения подрядчика (оферты) оказания экспортных строительных услуг является необходимым условием осуществления деятельности отечественной подрядной строительной организации за рубежом. Этот расчет основан на сравнительной оценке затрат, понесенных отечественной подрядной организацией при выполнении строительных услуг на экспорт, и результативности экспортной деятельности, главной целью которой является получение прибыли.

В процедуре экономического обоснования цены можно выделить три ключевых блока (менеджмент, маркетинг и логистика), оценки к рамкам которых позволяет сформировать цену-оферту отечественной подрядной организации с учетом воздействия факторов внешней и внутренней среды – рисунки 1 и 2.

Непосредственно процессу формирования цены оказания экспортных строительных услуг предшествует постановка задач. Задача определения целесообразности работы организации за рубежом ставится либо непосредственно руководством организации либо вышестоящим органом государственного управления. Первым этапом является определение потенциальных возможностей отечественной подрядной организации. Величина себестоимости строительно-монтажных работ напрямую зависит от характеристики работы подрядной организации, то есть от имеющейся системы управления, применяемой технологии производства и т. д.

Следующим ключевым блоком (блок маркетинга) становится оценка мирового и регионального рынка строительных услуг,

определение перспективных направлений экспорта строительных услуг в территориально-географическом разрезе.

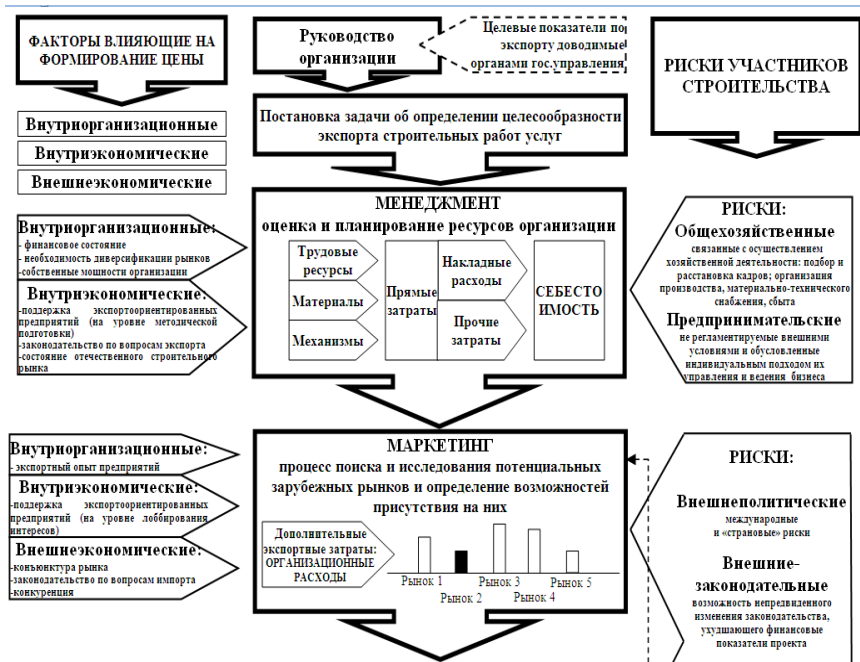


Рисунок 1 - Схема экономического обоснования цены оказания экспортных строительных услуг (часть 1)

Этот этап формирования цены характеризуется необходимостью учета в экспортной цене дополнительных затрат непосредственно вызванных спецификой экспортной деятельности. При работе на экспорт может возникнуть необходимость открытия представительства или филиала организации, получение лицензий, сертификатов соответствия, иных разрешений, что влечет за собой значительные затраты времени и финансов по его созданию, регистрации, деятельности на территории другой страны.

Определившись с зарубежным рынком сбыта строительной продукции (оказания услуг), следует рассчитать затраты по оптимальной доставке необходимых ресурсов (материальных,

технических, трудовых) до объекта строительства.

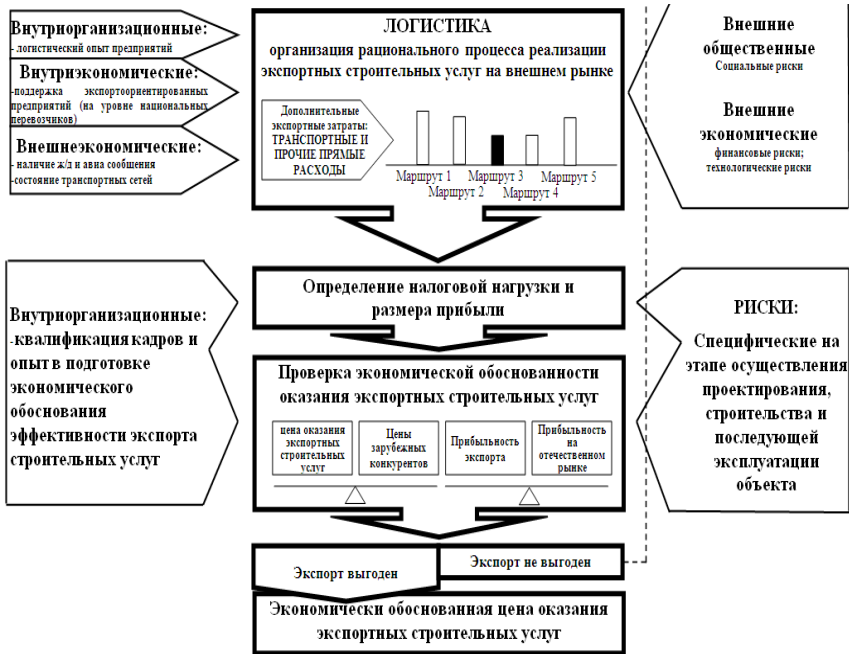


Рисунок 2 - Схема экономического обоснования цены оказания экспортных строительных услуг (часть 2)

При этом необходимо провести расчет наиболее выгодного варианта обеспечения строительства ресурсами: доставка отечественных строительных материалов или использование местных, аренда машин и механизмов на месте строительства или перебазировка собственных строительных машин и механизмов, привлечение трудовых ресурсов организации (высококвалифицированных специалистов) или использование потенциала местного рынка труда (например, использование рабочей силы низкой квалификации на трудоемких работах).

После того как на предыдущих этапах была рассчитана себестоимость и определены дополнительные затраты связанные со спецификой экспорта, определяется налоговая нагрузка и размер

прибыли. Затем цена сопоставляется с ценами конкурентов, а полученная от экспорта строительных услуг прибыль с прибылью от работы внутри страны.

В случае если оказываемые на экспорт услуги конкурентоспособны и приносят прибыль не ниже прибыли на отечественном рынке, то можно говорить о том, что была сформирована экономически обоснованная цена экспортных строительных услуг. В случае если услуги на внешнем рынке неконкурентоспособны или приносят прибыль менее чем на внутреннем рынке, то необходимо формирование цены снова начать с блока маркетинга с целью поиска либо иного рынка сбыта, либо поиска иного варианта обеспечения строительными ресурсами, при условии правильного расчета на уровне блока менеджмента, определяющего возможности подрядной организации.

Строительные организации Республики Беларусь планируют в 2012 году экспортировать строительных услуг почти на \$ 500 млн [2]. В целях выполнения этих планов для успешного выхода строительного комплекса Беларуси на внешние рынки отечественным компаниям необходимо внедрять современные технологии, использовать новые подходы, принципы проектирования объектов, а также новые стройматериалы, но кроме этого важно верно обосновывать экономическую эффективность оказания экспортных строительных услуг, взвешивая риски и учитывая факторы, влияющие на цену на различных этапах ее формирования. Решению задачи экономического обоснования цены оказания экспортных строительных услуг может помочь приведенная схема. Благодаря ей можно четко разграничить круг задач ответственных за экспорт лиц, учесть специфику решаемых ими проблем через определение влияющих на том или ином этапе формирования цены факторов и учете рисков.