

## Поддержка внешней торговли строительными услугами

Маляренко А.В.

Белорусский национальный технический университет

Минск, Беларусь

Многие белорусские строительные организации расширяют географию оказания своих услуг за счет зарубежных экспортных рынков. Одним из обстоятельств, сдерживающих привлечение белорусских организаций к международному сотрудничеству, является отсутствие информации об условиях и особенностях деятельности на международном рынке, а также отсутствие необходимого опыта у отечественных организаций. [2]

Работа на внешнем рынке предполагает наличие специфических условий осуществления экспорта строительных услуг. Такие условия можно разделить на две категории по месту их возникновения – на национальном и на внешнем рынке, и по виду - организационные и экономические аспекты экспорта строительных услуг.

К числу организационных аспектов экспорта строительных услуг, которые возникают в стране экспортера можно отнести поиск контрактов, юридическая консультация, оценка доступности рынка, языковой информационный барьер и др. В то же время на зарубежном рынке организационные аспекты экспорта строительных услуг будут относиться - логистика внешнеэкономической деятельности, юридические вопросы внешнеэкономической деятельности, условия выхода на рынок, участие в тендерах, сертификация и др. [1]

Экономические аспекты экспорта строительных услуг возникающие на рынке экспортера - страхование экспорта, анализ рисков, анализ рынков и др., а аспекты, которые будут относиться к зарубежному рынку - налогообложение во внешнеэкономической деятельности, страхование, залоги при участии в тендерах и др.

Законодательство в области двусторонних внешнеэкономических взаимоотношений, а также правовая база иностранных государств, содержит большое количество нормативных правовых и технических нормативных правовых актов, регулирующие строительную деятельность, регулирующих заключение и реализацию

контрактов на строительство объектов. Эти и иные условия ведения внешней торговли усложняют ее реализацию.

Успешное продвижение на внешний рынок компаний-экспортеров требует наличия соответствующей инфраструктуры поддержки. Одним из элементов такой инфраструктуры является поддержка на уровне продвижения экспортеров через специализированные интернет-порталы.

Условно специализированные интернет-порталы поддержки экспорта можно классифицировать по целевой аудитории – рассчитанные на пользователей мирового строительного рынка и порталы, поддерживающие национальных экспортеров. Классификация порталов поддержки экспорта представлена на рисунке.



Рисунок 1 – Классификация порталов поддержки экспорта

Интернет-порталы поддержки экспорта, рассчитанные на пользователей мирового строительного рынка представляют собой электронные площадки различные по охвату рынка – те, которые ставят перед собой целью охват информации по мировому строительному

рынку, и те, которые в качестве целевого рассматривают рынок определённого региона – ЕС, ЕАЭС, Азии и др.

Порталы поддержки национальных экспортеров подразделяются на государственные и негосударственные, созданные самими участниками рынка или компаниями, специализирующимися на поддержке экспорта. Кроме того, при больших масштабах национального рынка порталы поддержки внешнеэкономической деятельности могут охватывать как экспортеров всей страны, так и отдельной ее части, региона, города,

Кроме того, как национальные, так и международные интернет-порталы поддержки экспорта различаются по специализации. Ряд интернет площадок специализируется на определенных направлениях внешнеэкономической деятельности (например, торговля продукцией сельского хозяйства, промышленной продукцией и др.), в то время как другие площадки, предоставляют информацию по любым направлениям внешней торговли. Поддерживают интернет-порталы и экспорт в строительной сфере, главным образом в странах активно продвигающих услуги строительного комплекса на внешние рынки.

В целях содействия экспортной деятельности отечественных строительных организаций и других белорусских организаций, экспортирующих услуги на зарубежный строительный рынок, представляется необходимым создать технологию поддержки развития экспорта строительных услуг на базе действующих порталов поддержки экспорта или нового специализированного ресурса. В основе этой технологии должны находиться организационные и экономические элементы информационно-справочной, консультационной и иных видов поддержки экспорта.

Экономический эффект от использования порталов поддержки экспорта внешней торговли строительными услугами отечественных подрядчиков будет заключаться:

- в наращивании экспортного потенциала для достижения к 2020 году устойчивого положительного сальдо внешнеторговой деятельности подрядных организаций белорусского строительного комплекса;

- в создании условий достижения значений экспорта строительных услуг в целом по Республике Беларусь к 2020 году в объеме 1,2 млрд. долл. США, в том числе по организациям Минстройархитект-

туры в объеме свыше 200 млн. долл. США – плановых показателей на среднесрочную перспективу.

Кроме того, эффективность будет заключаться в укреплении рейтинга Республики Беларусь, как страны экспортера строительных услуг, что окажет свое влияние на показатели в международных рейтингах. В частности, это будет способствовать вхождению Республики Беларусь в 30-ку передовых стран в рейтинге «Doing Business» Всемирного банка по условиям ведения бизнеса. В настоящее время Республики Беларусь занимает 38 место.

#### Список использованных источников

1 Министерство финансов Республики Беларусь// Основные отличия МСФО и НСБУ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.minfin.gov.by/ru/accounting/inter\\_standards/](http://www.minfin.gov.by/ru/accounting/inter_standards/) – Дата доступа: 20.11.2017.

2 Белрынок//Трансформационная модель [Электронный ресурс].– Режим доступа: <https://www.belrynok.by/2016/12/23/msfo-2017-belorusskij-buhgalterskij-uchet-po-novomu-chast-1/> – Дата доступа: 20.11.2017

УДК: 65:014.1

### **Подходы к компьютерному моделированию календарно-сетевых графиков строительных проектов**

Рабенюк А.В.

Белорусский национальный технический университет  
Минск, Беларусь

Согласно исследованию всемирной некоммерческой профессиональной организации по управлению проектами PMI (Project Management Institute) за 2016 год состояние реализации проектов в мире выглядит следующим образом: 53% проектов были реализованы в рамках запланированного бюджета, 49% проектов были выполнены в запланированный срок [1].

По сравнению со статистикой за 2013-2015 года число проектов, реализованных в рамках запланированных показателей, сократи-