

УДК 69.003

ББК 65.9

МОДЕЛИРОВАНИЕ ВОЗМОЖНОСТЕЙ ЭКСПОРТА
СТРОИТЕЛЬНЫХ УСЛУГ БЕЛОРУССКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ
КРУПНОПАНЕЛЬНОГО ДОМОСТРОЕНИЯ

А.В. ЛИНЦЕВИЧ¹, В. В. ЛЯШКО², А.В.МАЛЯРЕНКО³

^{1,2} студенты гр. 11203214, ³ заместитель заведующего лабораторией
экономических проблем в строительстве ОАО "НИИ Стройэкономика"
Белорусский национальный технический университет
г. Минск, Республика Беларусь

Внешнеэкономическая деятельность является неотъемлемым элементом строительного комплекса. В условиях снижения платежеспособного спроса и значительных средств затраченных на модернизацию предприятий строительного комплекса вопросы загрузки мощностей стоят крайне остро. В этой связи выход на внешний рынок является приоритетным направлением развития отрасли. Эффективность работы на зарубежных рынках зависит от анализа возможностей экспорта, его моделирования.

Ключевые слова: экспорт, конъюнктура рынка, волатильность, средняя цена, Российская Федерация.

MODELING THE POSSIBILITIES OF EXPORTING CONSTRUCTION
SERVICES OF BELARUSIAN ENTERPRISES OF
LARGE PANEL BUILDING

A.V. Lintsevich¹, V.V. Lyashko², A.V. Malyarenko³

^{1,2} St. 11203214, ³ deputy head of the laboratory of economic problems in the
construction of JSC "Research Institute of Construction Economics"
Belarusian National Technical University
Minsk, Republic of Belarus

Foreign economic activity is an integral element of the construction complex. In the face of declining effective demand and significant funds spent on the modernization of construction enterprises, the issues of capacity utilization are extremely acute. In this regard, access to the external market is a priority for the development of the industry. The efficiency of work in foreign markets depends on the analysis of export opportunities, its modeling.

Keywords: export, conjuncture, volatility, average price.

ВВЕДЕНИЕ

Экспорт – вид внешнеэкономической деятельности, направленный на продажу товаров и услуг за рубеж. Торговые отношения с иностранными партнерами являются важным элементом внешнеэкономической деятельности. В частности, экспорт из Республики Беларусь способствует осуществлению сделок по купле-продаже множества услуг и товаров. Объем экспорта влияет на торговый баланс страны. Следовательно, для загрузки мощностей предприятий необходим выход внешний рынок. Ключевым рынком экспортных товаров, услуг и работ для Республики Беларусь является Российская Федерация.

Приоритетное значение для отечественного строительного комплекса имеет рынок Российской Федерации. С учетом значительных различий в условиях развития и возможностей региональных строительных индустрий России, можно наблюдать что в настоящее время существует как переизбыток, так и нехватка предложений по домостроительным услугам по разным регионам. Поскольку экспорт строительных услуг Республики Беларусь во многом связан с мощностями крупнопанельного домостроения, то необходимо изучить конъюнктуру российского рынка и сделать вывод, стоит ли белорусским производителям домостроительных комплектов выходить на российский рынок.

РЕЗУЛЬТАТЫ И ИХ ОБСУЖДЕНИЕ

Для решения поставленной задачи изучения возможностей экспорта отечественными предприятиями домостроения экспорта в Россию нами изучалась конъюнктура стоимости жилья на строительном рынке Российской Федерации. В основе расчетов данные, установленные Министерством Регионального Развития Российской Федерации, которые на регулярной основе публикуются ежеквартально, а также определена стоимость 1 м² жилья.

Показатели средней рыночной стоимости одного квадратного метра общей площади жилого помещения по субъектам Российской Федерации, подлежат применению федеральными органами исполнительной власти, органами исполнительной власти субъектов Российской Федерации для расчета размеров социальных выплат для всех категорий граждан, которым указанные социальные выплаты предоставляются на приобретение (строительство) жилых помещений за счет средств федерального бюджета. Кроме того, данные показатель является своего рода вектором конъюнктуры региональных строительных рынков в России.

Для моделирования возможности выхода белорусских предприятий крупнопанельного домостроения на рынок Российской Федерации необходимо учесть транспортные расходы для перевозки продукции. В данной модели транспортные расходы для расчета были взяты по аналогу. При строительстве в г. Брянск отечественным домостроительным комбинатом они

составили 0,3-0,4 долл. США за километр пути в расчете на стоимость квадратного метра возводимого жилья. Однако стоит учесть, что для точных расчетов необходимо учитывать возможности организации по доставке изделий КЖД, а именно наличия специализированного транспорта, железнодорожных путей и точного тарифа на перевозку на протяжении всего пути, а также прочих условий.

Основываясь на актуальных данных по отечественным домостроительным комбинатам, была принята средняя себестоимость 1 м² жилья была принята 400 долл. США, а расстояние рассчитывалось для примера от г. Светлогорск, как возможного застройщика, до выбранных ближайших областей Российской Федерации, расположенных в Центральном федеральном округе и Северо-Западном федеральном округе.

Полученные данные анализа представлены в таблице 1.

Таблица 1

Анализ стоимости 1 м² жилья в разных регионах Российской Федерации и себестоимости экспорта продукции предприятий КЖД

Название региона	Средняя стоимость на российском рынке 1 м ² III квартал 2018 года		Расстояние	Себестоимость продукции с учетом транспортировки, долл. США	Соотношение средней стоимости к себестоимости с учетом транспортных затрат	
	Рос. рубли	долл. США				
Центральный федеральный округ						
1	Белгородская область	40205	656	897	758,8	86,5%
2	Брянская область	30412	496	540	616	80,5%
3	Владимирская область	34970	571	922	768,8	74,3%
4	Воронежская область	35315	576	1103	841,2	68,5%
5	Ивановская область	32529	531	1032	812,8	65,3%
6	Калужская область	41846	683	668	667,2	102,4%
7	Костромская область	31222	509	2022	1208,8	42,1%
8	Курская область	31424	513	804	721,6	71,1%
9	Липецкая область	33106	540	1043	817,2	66,1%
10	Московская область	61040	996	718	687,2	144,9%
11	Орловская область	30465	497	669	667,6	74,4%
12	Рязанская область	37678	615	927	770,8	79,8%
13	Смоленская область	32893	537	331	532,4	100,9%
14	Тамбовская область	32522	531	1162	864,8	61,4%
15	Тверская область	39785	649	726	690,4	94,0%
16	Тульская область	38740	632	765	706	89,5%
17	Ярославская область	42389	692	983	793,2	87,2%
18	г. Москва	91670	1496	718	687,2	217,7%

Северо-Западный федеральный округ						
19	Республика Карелия	40145	655	1204	881,6	74,3%
20	Республика Коми	46361	756	2022	1208,8	62,5%
21	Архангельская область	49717	811	1949	1179,6	68,8%
22	Вологодская область	35375	577	1185	874	66,0%
23	Калининградская область	40808	666	573	629,2	105,8%
24	Ленинградская область	45685	745	790	716	104,1%
25	Мурманская область	45939	750	2112	1244,8	60,3%
26	Новгородская область	36346	593	691	676,4	87,7%
27	Псковская область	34924	570	505	602	94,7%
28	Ненецкий автономный округ	60166	982	3161	1664,4	59,0%
29	г. Санкт-Петербург	71053	1159	790	716	161,9%

Источник: собственная разработка авторов на основе данных Министерства Регионального Развития Российской Федерации. При расчетах были учтены курсы Национального Банка Республики Беларусь

Как можно убедиться из полученных данных, в большинстве регионов с учетом задано значение транспортных затрат, строительства крупнопанельного жилья является нерентабельным. Вместе с тем ряд регионов Российской Федерации является потенциально перспективным для экспорта продукции домостроительных комбинатов Республики Беларусь: это Калужская область, Московская, Смоленская, Калининградская и Ленинградская области, а также города Санкт-Петербург и Москва.

Поскольку показатель средней рыночной цены жилья в Российской Федерации публикуются ежеквартально, представляет интерес провести анализ возможности экспорта строительства жилья домостроительными комбинатами Республики Беларусь в Российскую Федерацию в ретроспективе. Для того, чтобы дать заключение относительно того, как меняется конъюнктура российского рынка, данная информация была проанализирована в период за 2016 г. – первое полугодие 2018 г.

Проводя данные анализ следует учитывать курсы валют. Российский рубль имеет высокую волатильность в рассматриваемом периоде, поэтому необходимо среднюю цену 1м² привести к доллару США по актуальному курсу на каждое полугодие. Для наглядного представления как менялась средняя цена 1м² жилья на российском рынке представлен график. Значения курса доллара к российскому рублю были взяты с Национального Банка Республики Беларусь – см. Рисунок 1.

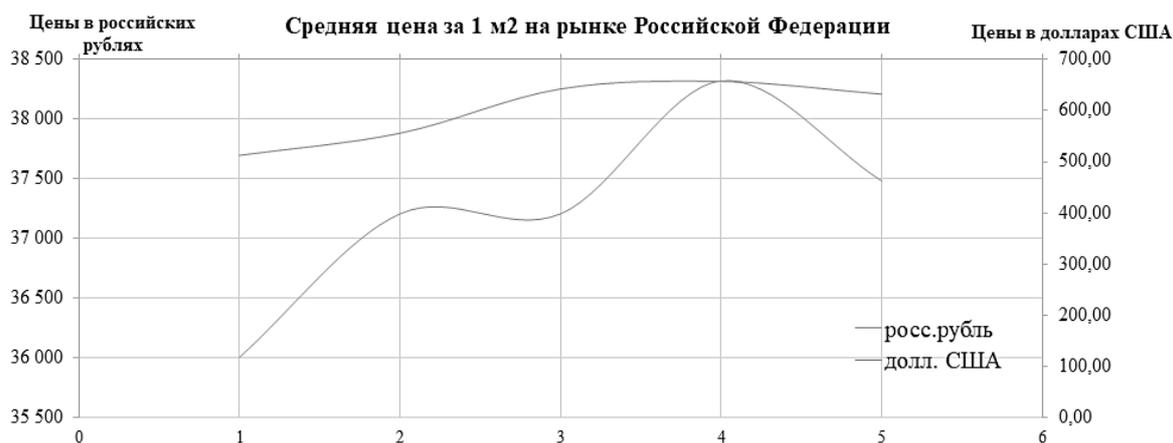


Рис. 1. Средняя цена 1 м² на рынке Российской Федерации по оси X: 1– первое полугодие 2016; 2– второе полугодие 2016; 3– первое полугодие 2017; 4–второе полугодие 2017; 5–первое полугодие 2018)

На графике изображены две кривые, которые показывают изменения средней цены, кривая 1 – средняя цена 1 м² в долларах США, кривая 2 – средняя цена 1 м² в российских рублях.

Далее был проведён анализ в превышении потенциальной рыночной цены установлены в Российской Федерации над себестоимостью с учетом транспортных затрат по тем регионам России, где наблюдалась положительное значение данного показателя. Полученные данные приведены на рисунке 2.

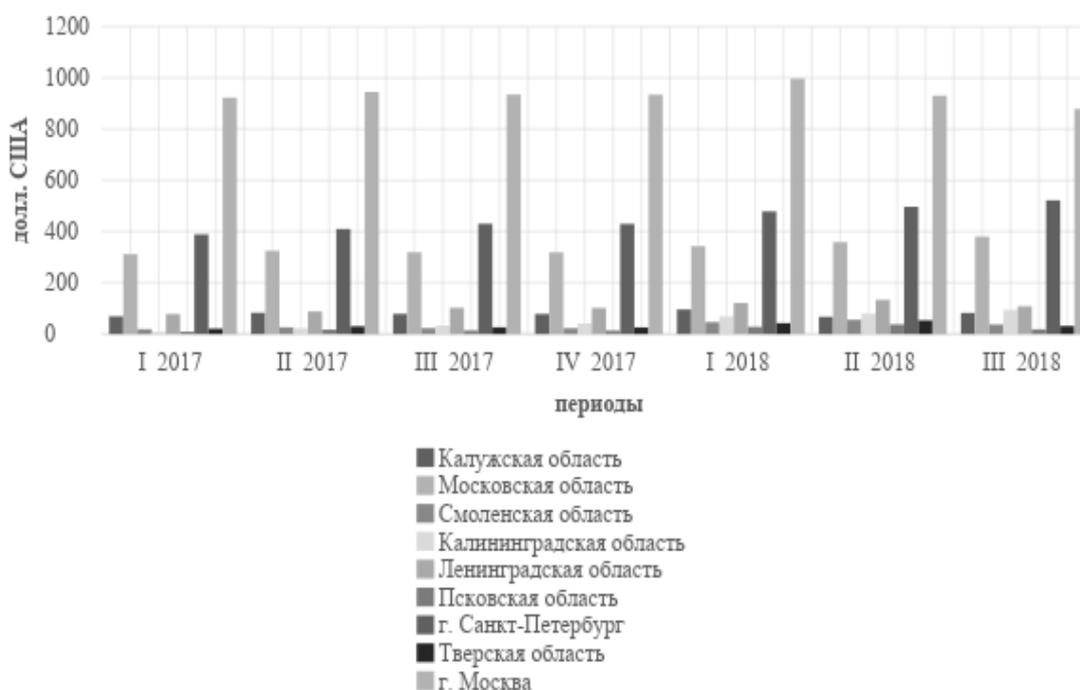


Рис. 2. Показатель величины превышения потенциальной рыночной цены установленны в Российской Федерации над себестоимостью с учетом транспортных затрат

Полученные данные свидетельствуют о том, что в разных регионах наблюдается разная ценовая динамика, которую следует учитывать отечественным экспортером дома строительной продукции. В то время как в одних регионах имела место относительная стабильность строительного рынка и цен на нём (например, Калужская область), другие регионы (например г. Санкт-Петербург) становились более привлекательными для отечественных строителей.

ВЫВОДЫ

Сравнив стоимость 1 м² жилья на рынке Российской Федерации с себестоимостью белорусской продукции домостроительных комбинатов с учетом ее транспортировки, можно сделать вывод, что, экспортируя продукцию в Калужскую, Московскую, Смоленскую, Калининградскую, Ленинградскую области, г. Москва и г. Санкт-Петербург, можно достичь положительной рентабельности, тем самым развивая экспорт белорусских строительных услуг.

Кроме того, важен сам по себе постоянный мониторинг цен на российском рынке, поскольку динамика цен в различных регионах Российской Федерации имеет различную тенденцию, которую следует учитывать, проводя маркетинговые исследования выхода отечественных предприятий домостроительного комплекса на рынок соседней стороны.

ЛИТЕРАТУРА

1. Приказ Министерства строительства и жилищно-коммунального хозяйства РФ от 28 декабря 2015 г. N 951/пр "О нормативе стоимости одного квадратного метра общей площади жилого помещения по Российской Федерации на первое полугодие 2016 года и показателях средней рыночной стоимости одного квадратного метра общей площади жилого помещения по субъектам Российской Федерации на I квартал 2016 года".
2. Приказ Министерства строительства и жилищно-коммунального хозяйства Российской Федерации от 4 июля 2018 г. № 387/пр «О нормативе стоимости одного квадратного метра общей площади жилого помещения по Российской Федерации на второе полугодие 2018 года и показателях средней рыночной стоимости одного квадратного метра общей площади жилого помещения по субъектам российской Федерации на III квартал 2018 года.

REFERENCES

1. Order of the Ministry of Construction and Housing and Communal Services of the Russian Federation of December 28, 2015 N 951 / pr "On the standard cost of one square meter of total living space in the Russian Federation for the first half of 2016 and indicators of the average market value of one square meter

of total space premises for the subjects of the Russian Federation for the first quarter of 2016 ".

2. Order of the Ministry of Construction and Housing and Communal Services of the Russian Federation dated July 4, 2018 No. 387 / pr "On the standard cost of one square meter of total living space in the Russian Federation for the second half of 2018 and indicators of the average market value of one square meter of total residential space by subjects of the Russian Federation for the third quarter of 2018.

УДК 334
ББК 65.290

КРАУДФАНДИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ ИНВЕСТИРОВАНИЯ В БЕЛАРУСИ

И. В. ЛЯХ¹, В. Ю. МАРТЫСЮК¹

^{1,2}студенты 5 курса специальности

«Экономика и организация производства»

Белорусский национальный технический университет

г. Минск, Республика Беларусь

Краудфандинг является новым направлением инвестирования средств. В развитых странах данный механизм работает эффективно, что позволяет начинающему бизнесу запустить свой продукт. Статья раскрывает основные способы вознаграждения спонсоров краудфандинговых проектов, их основные преимущества и недостатки, а также примеры практического применения в Беларуси.

Ключевые слова: краудфандинг, финансирование, краудинвестинг, краудфандинговая платформа, инвестиции.

CROWDFUNDING AS AN INVESTMENT TOOL IN BELARUS

I.V. LIAKH¹, V.Y. MARTYSIUK²

^{1,2} students of specialty «Economics and Production Management»

Belarus National Technical University

Minsk, Republic of Belarus

Crowdfunding is a new line of investment. In developed countries, this mechanism works effectively, which allows start-up businesses to launch their product. The article reveals the main ways of remunerating the sponsors of crowdfunding projects, their main advantages and disadvantages, as well as examples of practical application in Belarus.

Keywords: crowdfunding, financing, crowdinvesting, crowdfunding platform, investments.