

## РАЗВИТИЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ СТРОИТЕЛЬНЫХ КОМПАНИЙ В СОВРЕМЕННЫХ РЕАЛИЯХ

**Аннотация.** Статья посвящена исследованию современных особенностей развития строительной отрасли, содержит данные о динамике ее развития в РФ и в целом в мире, а также анализ этих данных; выявленных проблемах, с которыми сталкиваются современные строительные компании. Предлагаются решения выявленных проблем: переориентация на азиатские и африканские рынки; переход к новому подходу к выдаче разрешений на строительство – риск-ориентированному; создание международных технологических альянсов и др.

**Ключевые слова:** сфера услуг, международные строительные компании, строительный бизнес, экспорт строительных услуг, сооружение-эксплуатация-трансфер (build-operate-transfer).

A. V. Sadchenko

## DEVELOPMENT OF INTERNATIONAL CONSTRUCTION COMPANIES IN MODERN REALITIES

**Abstract.** After a sharp growth, the construction business moved into a kind of stagnation stage. The article traced the dynamics of the development of the construction industry both on a global scale and in Russian realities; there were identified the problems modern companies are faced. In conclusion, there were proposed different solutions: reorientation to Asian and African markets; transition to a risk-based approach to issuing construction permits; creation of international technological alliances, etc.

**Key words:** service industry, international construction companies, construction business, export of construction services, build-operate-transfer.

### Введение

Международная торговля в последние несколько десятилетий стала развиваться с невероятной скоростью – и строительная отрасль не осталась в стороне, также демонстрируя значительный рост. Торговля комплектным оборудованием, инженерно-консультационными и строительными услугами стали очень важной частью международной торговли в целом. И несмотря на сложившуюся ситуацию и ограничения со стороны Европы, российские международные компании могут переориентироваться, так как имеют возможность выхода на азиатские рынки.

Все же российская экономика сталкивается и с другими проблемами: существует вопрос доминирования добывающего сектора, что говорит об ориентации в структуре экономики на низкотехнологичные ресурсоемкие отрасли. Страна становится своего рода монокультурным экспортером, и в системе международного разделения труда за нею закрепляются позиции «подчиненного положения». Поэтому вопросы расширения зарубежной деятельности в сфере капитального строительства могут приобрести большое значение с точки зрения наращивания российского экспорта товаров и услуг с высокой добавленной стоимостью и улучшения мирохозяйственных, а в определенной степени и политических позиций страны.

Россия, несмотря на существующие ограничения, продолжает свою глубокую интеграцию в мировое хозяйство, в частности – в строительный комплекс. Соответственно, идет поступательное развитие и усовершенствование настоящей российской системы рынка строительной отрасли с ориентацией на мировой рынок, исследование мировых тенденций и применение их на национальном рынке для параллельного расширения на мировое сообщество. После освоения достаточного инструментария и трансфера зарубежного опыта на собственную практику российские строительно-подрядные

компании смогут на равных вступить в мировую «игру», создавая новые условия для нормативно-правового регулирования инвестиционно-строительной деятельности как на национальном рынке, так и в мировом сообществе.

Объектом исследования выступает международный рынок строительных услуг. Предметом исследования являются проблемы и перспективы отечественных строительных компаний на международном рынке строительных услуг. Проблема исследования обусловлена наличием ограничений для российских строительных компаний к выходу на рынки Европы и относительно небольшим числом строительных компаний в Российской Федерации из-за их малого развития и активного развития низкотехнологичных ресурсоемких отраслей. Цель исследования: разработка путей преодоления выявленных проблем российских компаний на международном рынке строительных услуг, возможных вариантов выхода на зарубежные рынки как в целом малому бизнесу, так и отдельно российским строительным.

### **Гипотеза**

Предполагается, что в контексте реального времени российским компаниям трудно выйти на международный рынок строительной отрасли не только из-за недостаточного развития внутреннего рынка строительных услуг, но также из-за определенных ограничений, поэтому требуется оценить существующий опыт российских компаний, а также перспективы выхода новых российских строительных компаний на зарубежные рынки за счет:

- 1) переориентации экономики на более технологичные отрасли;
- 2) использования старых договоренностей со странами СНГ и ЕАЭС;
- 3) создания новых договоренностей со странами азиатского региона.

### **Методы**

Автор проанализировал фактическое состояние строительной отрасли в мире на основе информации ENR и UNCTADstat. Статистические данные стали основой для формулирования выводов об успешных направлениях отрасли и болях, которые испытывают подрядчики.

В процессе исследования были проанализированы современные тенденции в строительстве как за рубежом, так и на рынке Российской Федерации. На основе сопоставления текущего положения строительных компаний (как крупных, так и малого и среднего бизнеса) в разных странах были сформулированы основные проблемы, с которыми они сталкиваются в производственных циклах.

Автором был обработан блок статистической, фактической и плановой информации из российских источников для составления прогноза и указания сценариев экспортного развития строительной отрасли в Российской Федерации. На их основе и с учетом обобщения данных о характере изменения экспорта строительных услуг были предложены способы развития малого бизнеса при выходе на мировой рынок.

### **Результаты и обсуждение**

После резкого роста в 2017 году экспорт строительных услуг в общемировом масштабе уже превысил отметку в 100 млрд долларов США [3] и не собирается останавливаться на достигнутом. Но если смотреть в целом на торговлю строительными услугами за последнее десятилетие, оказывается, что низкий процент экспорта сказался на низких темпах роста отрасли строительных услуг в разрезе мирового экспорта (около 2%). И ответ на вопрос «почему же это происходит» достаточно прост: развивающиеся страны все сильнее охватывают собственные рынки строительных услуг и им больше не требуется помощь зарубежных партнеров.

Тем не менее, в целом картина все еще остается примерно такой же, как и раньше: преобладающая часть мирового экспорта строительных услуг приходится на азиатские рынки, чуть меньше – треть – на европейские рынки. В числе экспортеров-«гигантов» строительных услуг находится Китай (первое место среди экспортеров в данной отрасли), а затем с большим отрывом Япония и Республика Корея.

Строительные услуги в мировом экспорте составляют и всегда составляли незначительную долю, но если взглянуть на мировую экономику в целом, экспорт услуг в целом становится намного более значимым. За 15 лет начиная 2005-м и заканчивая 2019-м годом доля услуг в целом в общемировом объеме внешней торговли выросла с 19% до 24% (на 5%). [4] Ярче всего этот рост проявился в развивающихся странах: объем выручки от экспорта строительных услуг возрос примерно в 2,5 раза с 2005 года.

Хорошим примером данного феномена является дружественная России страна – Республика Беларусь, где за эти 15 лет рост объема выручки только от строительных услуг оказался очень значительным: выручка увеличилась в 12 раз. [4] Становится заметно, что за это время экспорт всех видов услуг из развивающихся стран оказался значительно выше, чем из стран с развитой экономикой. На рисунке 1 представлена диаграмма, показывающая динамику роста экспорта услуг по ведущим странам-экспортерам за 2005-2019 гг.

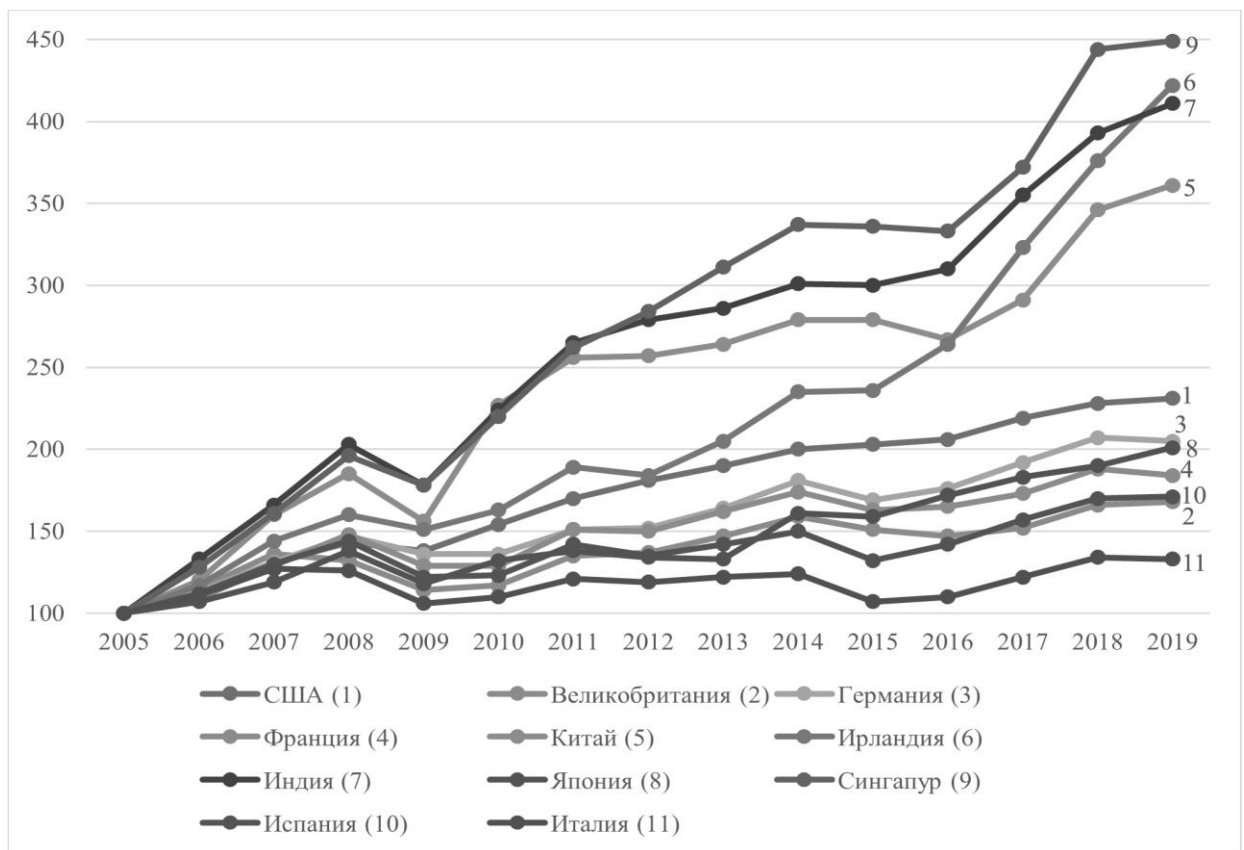


Рисунок 1. Динамика роста экспорта услуг по ведущим экспортерам (составлено автором на основе данных UNCTADstat [7])

В топ ведущих экспортеров за последние годы вышли Сингапур, Ирландия, Индия и Китай, составляя значительную конкуренцию «осевшим» на пятом месте США. Кроме того, в числе ведущих стран-экспортеров услуг находятся как развитые страны Европы и Америки, так и развитые и развивающиеся страны Азии. Но международная торговля услугами имеет свои страновые особенности: опыт какой-либо конкретной страны в этой области зависит не только от уровня ее развития, уровня ее доходов и др. стандартных показателей, но также и от географической структуры международного рынка услуг. Например, динамика экспорта всех видов услуг стран Тихоокеанского региона и Восточной

Азии является положительной, что в большей степени может быть вызвано новым перераспределением всей рабочей силы страны в сторону именно этой сферы. [4]

Теперь рассмотрим непосредственно строительную отрасль. Она значительно выросла, но все еще составляет небольшую долю от всего экспорта услуг. На рисунке 2 представлена диаграмма динамики изменения суммарной выручки 250 международных строительных компаний-гигантов в разрезе подотраслей строительства за 2006-2020 гг.

Из диаграммы следует, что бóльших результатов строительные компании добились в строительстве транспортной инфраструктуры, жилищном и гражданском строительстве, а также в строительстве объектов, принадлежащих топливному комплексу и в энергетическом строительстве. При этом все эти виды услуг показали спад за последние годы – и особенно строительство объектов, принадлежащих топливному комплексу.

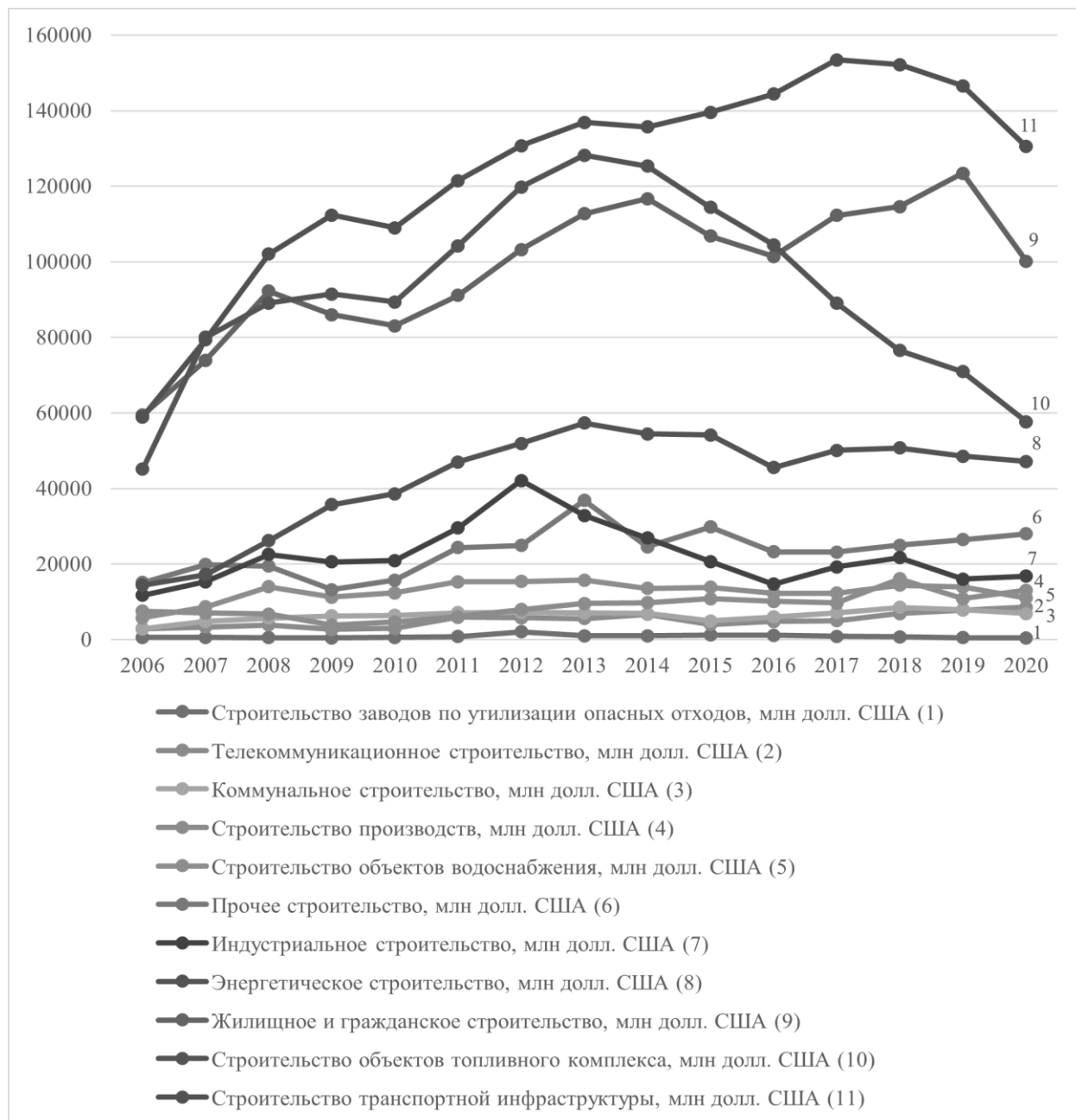


Рисунок 2. Динамика изменения суммарной выручки 250 международных строительных компаний-гигантов в разрезе подотраслей строительства (составлено автором на основе данных ENR (Engineering News-Record) (США) [6])

Почему же произошел такой резкий спад рынка строительной отрасли в годы, когда еще не появилась коронавирусная инфекция? Основопологающим фактором данной проблемы является нехватка квалифицированных кадров, которая возникла вследствие непривлекательности строительной отрасли. Для преодоления трудностей настоящей ситуации и для дальнейшего роста конкурентоспособности как отдельных компаний, так и отрасли в целом требуется механизировать строительный процесс. Помимо этого, в наши дни экологический фактор также играет значимую роль, и молодежь придает большое значение вопросам об окружающей среде. Многие компании стараются соответствовать ESG-целям и идут на разнообразные ухищрения для уменьшения вредных выбросов в атмосферу, сокращения объема выброса парниковых газов и сокращения энергопотребления.

Решение проблемы с нехваткой квалифицированных кадров станет одним из толчков для развития отрасли строительных услуг, которая сейчас переживает определенные изменения. Значимость заказчиков, застройщиков и конечных потребителей переориентируется в пользу последних, из-за чего в руках подрядчика концентрируются сразу несколько функций: и непосредственное сооружение зданий и строений, и их последующая эксплуатация. Заказчик перестает быть самым значимым лицом в данной технологической цепочке, и потому подрядчик начинает ориентироваться не на снижение издержек, а на формирование потребительской стоимости.

Развитию строительных компаний могут послужить и другие процессы. Одним из основополагающих вариантов является появление новых более дешевых строительных технологий и более прочных, экологичных строительных материалов, которые могут быть заранее проинвестированы организациями. Также немаловажно помнить о том, что в менее развитых странах все еще не решены жилищные и иные строительные (например, реконструкция действующих промышленных предприятий, государственных зданий: школ, детских садов и проч. – и объектов культурного наследия) проблемы, и, соответственно, переориентация на нужные рынки может обеспечить компаниям рост объема прибыли и лидирующие позиции на новых рынках.

Таким образом, можно определить следующие современные тенденции на рынке строительных услуг:

1. В международном строительном бизнесе значительную долю (примерно 50%) всего рынка занимают фирмы малого и среднего бизнеса (в т. ч. микропредприятия), специализирующиеся на конкретных строительно-монтажных работах; оставшиеся же крупные игроки мирового рынка строительной отрасли реализуют масштабные проекты с привлечением этих небольших фирм. Заказчиком в строительстве зачастую выступает государство, а не частные клиенты – соответственно, в данной отрасли хорошо развиваются государственные закупки, спрос на которые представляет значительную долю в странах ОЭСР.

2. Расширение функционала представленных на мировом рынке строительных компаний до своего рода «build-operate-transfer» дает возможность этим компаниям контролировать сразу несколько процессов: начиная с процесса самого строительства и заканчивая процессом последующей эксплуатации [2].

3. Трудности освоения новых рынков для строительных компаний возникают с материально-технической точки зрения из-за высоких издержек строительства. Но с нормативно-правовой точки зрения существуют также большие различия в правилах, нормах, производственных стандартах в разных странах. Помимо того, есть и определенные дополнительные сложности: например, ограничение иностранного владения, требование создания совместного предприятия, дискриминация иностранных компаний с помощью усложнения процессов лицензирования и регистрации, ограничение типов проектов и проч. [5] Но, в целом, реализация строительных проектов вне территории Российской Федерации, предполагает под собой долговременное присутствие сотрудников строительной компании там, что зачастую ограничивается дополнительно принимающей

страной – и теперь еще с помощью коронавирусной инфекции и санкциям против Российской Федерации.

4. Возможности для развития строительного рынка в мировом масштабе неразрывно связаны и с таким показателем как динамика численности населения. Этот фактор влияет на развитие социально-значимых объектов: расширение общего жилищного фонда страны, всех видов инфраструктур (социальной, транспортной и иных), рост всех ее производственных мощностей. В соответствии с текущей общемировой тенденцией основной прирост населения наблюдается и продолжает ожидаться в африканских и азиатских странах. Тем не менее, предполагается, что темпы роста экспорта строительных услуг останутся такими же медленными вплоть до конца 2025 года. [3]

2017 году для экспорт российских строительных услуг был ознаменован новой значительной цифрой и составил 2,8 млрд долл. США, что, в сравнении с результатами 2016 года, больше на 33,9%. Большую часть экспорта строительных услуг составило сооружение:

- атомных энергетических объектов;
- прочих энергетических объектов;
- объектов транспортной инфраструктуры;
- объектов прочей инфраструктуры;
- электросетей;
- прочих комплексных производственных объектов.

Основными заказчиками выступили следующие страны: Франция (1,4 млрд долл. США), Турция (0,6 млрд долл. США), Беларусь (0,5 млрд долл. США), Италия (0,3 млрд долл. США) и КНР (0,18 млрд долл. США). Наивысочайшие темпы роста экспорта строительных услуг были отмечены в таких странах как КНР, ФРГ, Франция и Беларусь. [3]

В 2019 году Правительством Российской Федерации было утверждено распоряжение, в котором в том числе было указано три плана экспортного развития строительной отрасли: пессимистический, базовый и оптимистический. На рисунке 3 показана диаграмма, на которой представлены три сценария развития экспортного развития строительной отрасли в РФ до 2025 года.

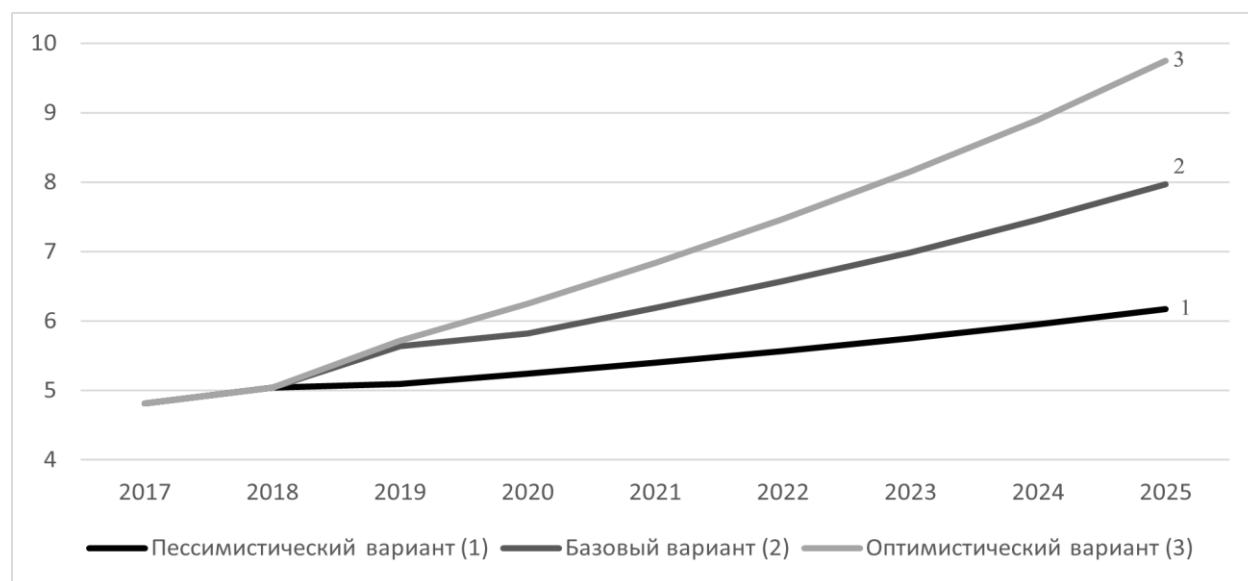


Рисунок 3. Сценарии экспортного развития строительной отрасли в РФ до 2025 года (составлено автором на основе данных [3])

На деле ситуация совершенно иная и не вписывается даже в самый пессимистический сценарий: уже в 2019 году экспорт в строительной отрасли сократился до 4,7 млрд долл. США с 5,04 млрд долл. США в 2018 году. [1] Данные за последние два года (2020 и 2021 годы соответственно) вовсе отсутствуют в свободном доступе: и причина, скорее всего, заключается в еще более резком спаде вследствие коронавирусной инфекции. Кроме того, даже пессимистический план не предполагал введение множественных пакетов санкций против Российской Федерации в течение всего 2022 года, из-за чего экспорт услуг обещает уменьшиться еще больше. И если в 2017 году Россия занимала уверенное 4-е место в общемировом экспорте по объему экспорта строительных услуг, то сейчас ситуация может радикально измениться.

Тем не менее, Россия обладает неплохим потенциалом для усиленного развития экспорта в строительной отрасли. Это обуславливается наличием множества необходимых компетенций и широкими возможностями укрепления российских компаний на рынках развивающихся стран. Трудности выхода на европейские рынки, связанные со множественными ограничениями и запретами, могут быть компенсированы активным освоением азиатских рынков, а также рынков стран СНГ. Наиболее очевидные преимущества в данной ситуации у госкорпорации «Росатом», и даже если компания захочет стать своего рода «монополистом» экспорта, то у нее это не получится как раз из-за специфики строительной отрасли и использования множества субподрядных организаций.

Но в российской строительной отрасли существуют некоторые проблемные особенности, тормозящие развитие экспорта строительной отрасли. Одной из таких особенностей является слабая видовая диверсификация в перечне строительных услуг. Кроме того, сейчас, в условиях нарастающей конкуренции, прослеживается тенденция к снижению ценовой конкурентоспособности поставщиков. И все-таки, несмотря на тяжелую настоящую ситуацию, к концу 2025 года прогнозируется некоторая стабилизация экспорта в строительной отрасли. Более того, номинально ожидается определенное превышение рекордных показателей 2008 года, который для российской строительной отрасли и, в частности, ее экспорта оказался рекордным.

Среди наиболее перспективных видов услуг можно выделить:

- подрядные работы для зарубежных компаний, предлагающих строительные услуги на территории России;
- строительство атомных электростанций за рубежом;
- строительство объектов энергетической инфраструктуры в Азии, Африке, Ближнем Востоке и СНГ;
- строительство объектов транспортной инфраструктуры в Азии, Африке, Ближнем Востоке и СНГ;
- строительство объектов производственной инфраструктуры в Азии, Африке, Ближнем Востоке и СНГ;
- реализация глобальных международных инфраструктурных и/или инвестиционных проектов во всем евразийском регионе (например, автомобильные коридоры ШОС, транспортные коридоры Программы ЦАРЭС, «Один пояс – один путь», международный транспортный коридор «Север – Юг»);
- международные тендеры с комплексными предложениями в рамках проектной деятельности Всемирного банка. [3]

Учитывая настоящую политическую обстановку и текущую динамику экспорта услуг, можно предположить, что активными импортерами строительных услуг, предлагаемых Российской Федерацией, станут Турция, КНР, Индия, Бангладеш, Вьетнам, Беларусь, Казахстан и ближневосточные страны.

Подобная переориентация на азиатские рынки может стать относительно «фатальной» для малых и средних строительных предприятий: если раньше небольшие компании могли,

преодолевая барьеры, выходить на ближайшие рынки (например, Азербайджан, Казахстан), то теперь туда же устремятся и строительные гиганты, которые могут просто-напросто перекрыть возможность малому бизнесу выходить на мировой рынок. Тем не менее, малые компании все еще могут быть задействованы в нем косвенно – в качестве субподрядчиков. Но ситуация может быть и не такой трагичной для компаний, которые уже закрепились на азиатских рынках: в конце концов, строительная отрасль достаточно жестко регулируется, и войти на рынок сложнее, чем уже существовать там хотя бы пару лет. Впрочем, возможен и переход к иному подходу к выдаче разрешений на строительство – риск-ориентированному.

Вдохнуть жизнь в строительную отрасль и дать реальный шанс могло бы сотрудничество между предприятиями и университетами и СПО для создания действительно квалифицированных кадров, которые были бы заинтересованы в дальнейшей работе, а также создание более привлекательного образа данной отрасли. Кроме того, унификация стандартов разных стран с помощью международных организаций могла бы значительно облегчить жизнь многим предприятиям и разрушить существующие барьеры.

Для реализации инвестиционных инфраструктурных проектов за рубежом российским компаниям, выходящим на мировой рынок с экспортом строительных услуг, требуется доступ к льготному финансированию. Отсутствие наличия инструментов финансовой и нефинансовой поддержки в должной степени на всех стадиях строительства (особенно, на предпроектной) дополнительно значительно уменьшает конкурентоспособность российских компаний на внешних рынках. Для улучшения функционирования российских компаний (преимущественно, малого бизнеса) в данной отрасли требуется создание крепких международных связей и последующее основание международных технологических союзов, включение субъектов малого и среднего предпринимательства в производственные цепочки крупных иностранных компаний и лидеров российского рынка, предоставляющих свои услуги за рубежом.

Таким образом, гипотеза, что в контексте реального времени российским компаниям трудно выйти на международный рынок строительной отрасли не только из-за недостаточного развития внутреннего рынка строительных услуг, но также из-за определенных ограничений, оправдалась. Поэтому также были предложены способы развития малого бизнеса при выходе на мировой рынок строительной отрасли: например, создание привлекательного образа строительной отрасли; сотрудничество строительных компаний с высшими учебными учреждениями и учреждениями среднего профессионального образования; переориентация на азиатские и африканские рынки; поддержание дружественных отношений со строительными гигантами и заключение договоров субподряда с ними; переход к новому подходу к выдаче разрешений на строительство – риск-ориентированному; унификация стандартов разных стран с помощью международных организаций; льготное финансирование для осуществления зарубежных инвестиционных инфраструктурных проектов; инструменты нефинансовой поддержки преимущественно на предпроектной стадии, но также и на всех иных; создание международных технологических альянсов. Все это послужит хорошим толчком для включения субъектов малого и среднего предпринимательства в производственные цепочки крупных иностранных компаний и лидеров российского рынка, предоставляющих свои услуги за рубежом.

### Список литературы

1. Изменения и тенденции в регулировании несырьевого экспорта в России и мире. Экспорт финансовых и строительных услуг. Аналитический центр при Правительстве Российской Федерации. 2020.
2. Митасова Н. В. Модель управления проектом на стадии реализации, при условии совмещения стадий проектирования и строительства / Митасова Н. В. // Ресурсо- и энергосбережение в



- реконструкции и новом строительстве. Научные труды II и III Международного конгресса. – Н.: 2020. – С. 124-129.
3. Об утверждении Стратегии развития экспорта услуг до 2025 года [Электронный ресурс]: Распоряжение Правительства РФ от 14.08.2019 N 1797-р. Доступ из электронного фонда правовой и нормативно-технической информации. (Дата обращения: 21.08.2022)
  4. Обзор развития мирового строительного рынка [Электронный ресурс] – URL: [https://budexport.by/world\\_market.php](https://budexport.by/world_market.php) (Дата обращения: 21.08.2022)
  5. Пахотина Н. В. Повышение эффективности управления строительными проектами / Пахотина Н. В. // Рынок: проблемы переходной экономики. Материалы Третьей Всероссийской конференции научно преподавательского состава технических вузов. – Н.: НГАСУ, 2003. – С. 56-58.
  6. ENR [Электронный ресурс] – URL: <https://www.enr.com> (Дата обращения: 21.08.2022)
  7. UNCTADstat [Электронный ресурс] – URL: <https://unctadstat.unctad.org/EN/> (Дата обращения: 21.08.2022)