



Аналитическая записка

Март 2020

Развитие экспорта в сфере архитектуры и строительства

Предлагаемая аналитическая записка ставит своей целью описать актуальные тенденции развития экспорта в сфере архитектуры и строительства в Беларуси, а также обозначить перспективы его роста. Кроме того, в работе проведен анализ основных барьеров роста экспорта и предложен ряд рекомендаций по их устранению. Материал подготовлен в рамках проекта «Развитие экспорта услуг в секторах вне IT» при поддержке Посольства Великобритании в Беларуси.

Автор: Дмитрий Бабицкий

Рецензент: Серж Навродский

Введение

В Беларуси тема развития экспорта – в общем, и экспорта услуг в частности – традиционно является одной из ключевых в экономической политике руководства государства. Важность темы происходит от осознания и властями и деловыми кругами страны небольшого объема внутреннего рынка и невозможности наращивать выпуск за счет роста внутреннего потребления. Рост экспорта является политической задачей и единственной жизнеспособной стратегией в «догоняющей» модели развития, которую выбрала Беларусь.

На фоне повышенного интереса к сфере ИТ, как со стороны СМИ, так и государства, и беспрецедентных мер по ее поддержке, «традиционные» отрасли оказались на периферии внимания, хотя их значение для экономики куда выше: еще 5 лет назад экспортная выручка как от перевозки грузов автомобильным транспортом, так и оказания услуг в сфере проектирования и строительства была выше, чем в ИТ. Барьеры для развития в данных сферах, как внутренние, так и внешние, привели к значительным объемам миграции не только рабочей силы соответствующих профессий, но также и к переносу за границу самих бизнесов.

Далее в работе будут освещены тенденции и перспективы развития сферы архитектуры и строительства (раздел 1), а перечислены факторы, сдерживающие развитие экспорта в данной сфере (раздел 2). Завершается работа рядом рекомендаций по совершенствованию государственной политики.

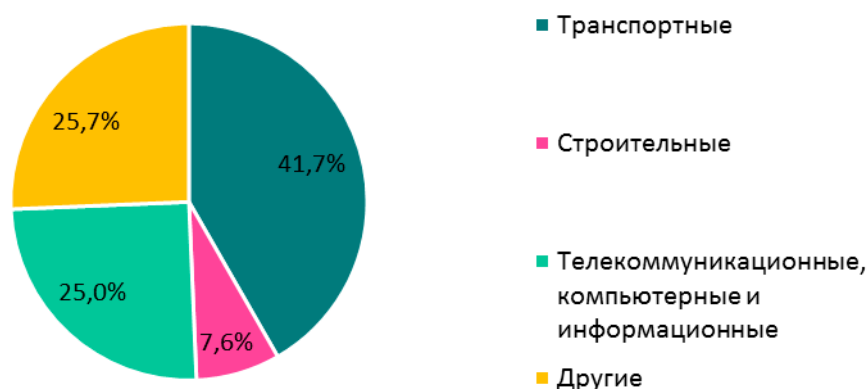
1. Актуальные тенденции в экспорте услуг из Беларуси

Тенденции до 2019 г.

За последние 20 лет доля экспорта услуг в торговом балансе Беларуси выросла почти в 1,4 раза с 12,6% в 2000 году до 17,4% в 2019. При этом сальдо торговли услугами на протяжении всего периода наблюдений оставалось положительным. В 2019 году резидентам страны удалось продать услуг нерезидентам на сумму USD 9,6 млрд, и экспорт услуг превысил импорт на USD 3,8 млрд. Именно благодаря существенному положительному сальдо по торговле услугами Беларусь являлась чистым экспортером в 2015, 2017 и 2018 годах.

Наиболее востребованными у нерезидентов нашей страны категориями услуг, согласно методологии платежного баланса, являются: транспортные, строительные, телекоммуникационные, компьютерные и информационные услуги (последние три – единая категория). В 2019 году их доля в общем объеме экспорта услуг составила почти 75% (рисунок 1), а в экспорте товаров и услуг – 17,0%.

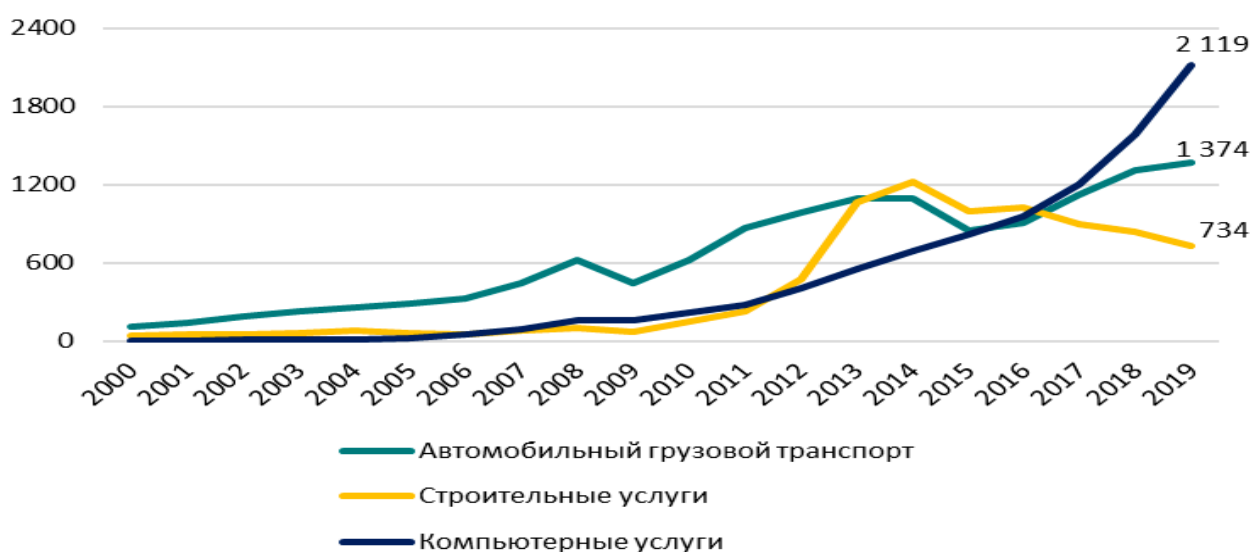
Рисунок 1. Структура экспорта услуг Беларуси, 2019 г.



Источник: платежный баланс

При этом в среднем на 93% экспорт услуг автомобильного транспорта состоит из услуг грузового транспорта. В 2019 году нерезиденты воспользовались этими услугами на сумму USD 1,37 млрд. Экспорт строительных услуг в этом же году составил USD 734 млн., а экспорт компьютерных услуг, наиболее крупной подкатегории телекоммуникации, компьютерных и информационных услуг – USD 2,1 млрд. (рисунок 2).

Рисунок 2. Валовой экспорт отдельных видов услуг, млрд. USD.



Источник: платежный баланс

Строительные услуги в статистике платежного баланса с 2009 года разделяются по территориальному признаку на следующие статьи: услуги, оказанные на территории страны, и услуги, оказанные за пределами Беларуси.

На территории страны за эти 10 лет резиденты всегда экспортировали значительно меньше, чем экспортировали. Так, при экспорте в USD 394,6 млн. импорт составил USD 948,1 млн., а сальдо сложилось на уровне USD -553,5 млн. Иначе обстоят дела с экспортом услуг за пределы Беларуси: в 2019 году экспорт сложился на уровне USD

338,9 млн., импорт на уровне USD 117,6 млн., а сальдо, соответственно, составило USD 221 млн.

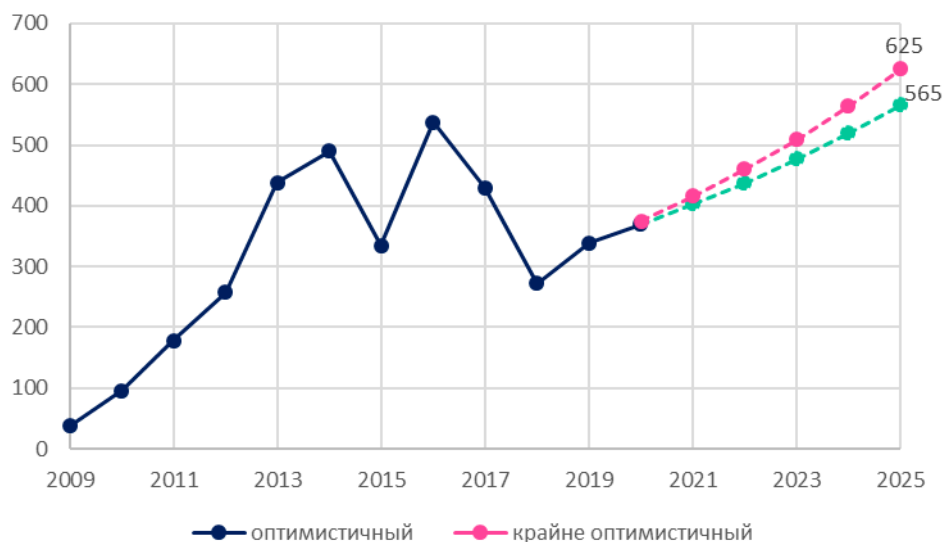
Потенциал роста экспорта до 2025 г.

Как следует из приведенных выше графиков, за последние 5 лет экспорт строительных услуг за пределами территории страны в денежном выражении показал почти нулевой прирост: пики роста компенсировались серьезными падениями. Таким образом наш базисный сценарий предполагает неизменность объемов экспорта в течение следующих 5 лет. Поэтому мы остановились на двух сценариях, которые следует рассматривать как ориентиры: оптимистичный и крайне оптимистичный.

Первый из этих вариантов предполагает, что экспорт строительных услуг рос бы такими же темпами, как и экономика в целом, с учетом цели правительства достичь USD 100 млрд. к 2025 году. Это предполагает среднегодовой прирост на уровне в 8,9 %. Такими темпами к 2025 году удалось бы достичь USD 565 млн. экспорта строительных услуг за пределами страны (рисунок 3).

Второй сценарий – крайне оптимистичный – предполагает наращивание экспорта среднегодовыми темпами в 10,7 %. Именно такой прирост показывала данная сфера в период с 2012 по 2017 год. Реализация этого сценария позволит заработать USD 625 млн. в 2025 году.

Рисунок 3. Потенциальный уровень экспорта строительных услуг за пределы страны при различных сценариях.



Источник: собственные расчеты

Вряд ли можно надеяться на экспоненциальный рост экспорта в данной сфере: даже если белорусские компании будут более активны на внешних рынках, скорее всего, экспансия будет проходить так же, как и у западных компаний, т.е. через создание филиалов в странах-партнерах, либо совместных предприятий там же. В таком случае, безусловно, вырастет благосостояние владельцев компаний и работников отрасли, но, в то же время, статистически объемы экспорта не увеличатся.

2. Факторы, сдерживающие рост экспорта

Сфера архитектуры и строительства в Беларуси представлена организациями различного размера как частной, так и государственной собственности. Беларусь, в отличие от своих соседей – Литвы, Украины и России, не проводила массовой приватизации проектных и строительных организаций, принадлежавших государству. С одной стороны, это позволило сохранить имевшиеся технологии, кадровый потенциал, систему подготовки кадров и передачи знаний новым поколениям специалистов. С другой стороны, наличие на рынке государственных проектировщиков, подрядчиков и застройщиков приводит к его монополизации. Слабая конкуренция несколько тормозит технологический прогресс в отрасли, делая наши компании недостаточно конкурентоспособными на внешних рынках.

Осуществление архитектурной, градостроительной, строительной деятельности в нашей стране возможно только при наличии аттестатов соответствия. По оценкам РУП «Белстройцентр» всего в стране около 5-5,5 тыс. субъектов хозяйствования, занятых в данной отрасли. Количество занятых в отрасли в 2018 г. равнялось почти 270 тыс. человек.

Рост экспорта услуг в сфере архитектуры и строительства является политической задачей для руководства Беларуси, что неоднократно подтверждалось заявлениями руководящих лиц.

Количество белорусских трудовых мигрантов, занятых в сфере строительства исчисляется десятками тысяч (точные данные отсутствуют). Для них характерна циркулярная миграция – выезд для работы за границу и возвращения на некоторый период домой на протяжении одного года. Что касается специалистов проектной отрасли, то для них, скорее, характерна постоянная эмиграция в силу специфики занятости.

Как следует из статистических данных, приведенных выше, экспорт услуг в данной сфере подвержен серьезным флуктуациям, и его уровень, как и темпы роста, нельзя назвать достаточными. На пути развития экспорта стоит ряд барьеров, которые можно структурировать по четырем основным направлениям: доступ к внешним рынкам, доступ к капиталу, доступ к средствам производства и доступ к человеческим ресурсам. Далее более подробно рассмотрим, с какими барьерами в разрезе данных направлений наиболее часто сталкиваются белорусские компании-экспортеры в сфере архитектуры и строительства.

Доступ к внешним рынкам

Обычно, режим доступа на рынок другой страны или региона характеризуется наличием тарифных или нетарифных барьеров – различных протекционистских мер, ограничивающих присутствие заграничных товаров или услуг на внутреннем рынке. Если тарифные барьеры, как правило, сферу услуг не затрагивают, то нетарифные барьеры активно применяются многими странами. Их характер также отличается от страны к стране.

Для основного экспортного направления в сфере архитектуры и строительства – Российской Федерации – характерны следующие барьеры доступа:

- наличие у компании допуска к проектированию, соответствующему классу ответственности проектируемого объекта,

- подтверждение квалификации специалистов,

- членство в саморегулирующейся организации (СРО). Членство платное, хотя, по мнению представителей экспортеров, носит исключительно формальный характер. Требуется ежеквартально внесение определенной суммы, размер которой может быть существенным для компаний с небольшими оборотами,

- ограничение доступа к документам для служебного пользования. Такой доступ не возможен для иностранных организаций, поэтому, в случаях, когда доступ необходим, белорусские компании вынуждены прибегать к помощи местных организаций-партнеров,

- структура рынка. Рынок проектных услуг в регионах РФ часто организован таким образом, что на нем де-факто существуют региональные монополисты, которые делят между собой большую часть контрактов. Зачастую такие компании не имеют своего штата проектировщиков, а являются, по сути, агентами-посредниками, хотя формально и выступают генеральными подрядчиком на проведение проектно-изыскательских работ. Вся работа по контракту в таких случаях выполняется сторонней компанией, например – белорусской.

- коррупция. Экспортерами отмечается высокий уровень коррупции как при распределении контрактов через тендеры, так и при прохождении государственной строительной экспертизы. В большинстве случаев белорусская компания не может выиграть тендер. По той же причине закрыт и доступ на рынок белорусских застройщиков многоквартирных домов, исключением в определенный период времени являлась лишь Калужская область.

- необходимость уплаты НДС. Российский заказчик, работая с белорусской организацией вынужден оплачивать НДС с суммы контракта. НДС впоследствии возвращается, но процедура может занимать до года, что для заказчика означает замораживание части оборотных средств. Как следствие, белорусские компании вынуждены открывать в России филиалы – юридические лица с правом ведения хозяйственной деятельности и оформлять контракты уже на них. Сделки, проведенные через них, в белорусской статистике экспорта не учитываются.

Из других стран Евразийского экономического союза интерес для Беларуси в первую очередь представляет Казахстан. Доступ на рынок этой страны осложнен наличием ряда протекционистских мер. Можно констатировать, что вопреки заявлениям на политическом уровне, единый рынок услуг с равным доступом всех участников внутри данного образования отсутствует.

Доступ на другие внешние рынки, помимо стран СНГ, представляет интерес для многих белорусских проектных организаций и строительных компаний. Распространено желание выйти на рынок ЕС и США – они воспринимаются как престижные, премиальные, и, в тоже время, более близкими и понятными чем, например, Африка или Латинская Америка. В меньшей степени присутствует заинтересованность арабскими странами и Юго-Восточной Азией. Режим доступа для проектных организаций на рынки перечисленных регионов мира значительно отличается от страны к стране. В случае

со странами Запада, как правило, не требуется подтверждения квалификации специалистов, но обязательно наличие у компании сертификата ISO. В то же время, для них характерно наличие большого количества строительных норм, что затрудняет работу белорусских специалистов, так как для освоения всех требований нужны значительные ресурсы. В этой связи более реальным видится выполнение белорусскими проектными организациями только некоторых разделов архитектурного проекта, таких как эскизные решения фасадов или инженерные сети.

Деятельность на глобальном рынке также предполагает знание правовой системы, например, контрактов FIDIC, по которым заключается большинство сделок в мире в сфере строительства. В различных регионах также может присутствовать своя специфика в правовой сфере, с которой нужно быть знакомым для избегания излишних рисков и возможных финансовых санкций.

Существенным барьером к выходу на рынки дальних стран (арабский мир, Азия, Африка) является необходимость нести представительские расходы – стоимость поездок, оплата переводчиков, участие в выставках и т.д. Особенно это критично для небольших компаний с малыми оборотами. Также для развивающихся стран характерна реализация инвестиционных проектов в рамках программ международного сотрудничества, когда строительство объекта финансируется другим государством по кредитной схеме либо в рамках проекта государственно-частного партнерства (public-private partnership). Соответственно, доступ к контрактам получают компании из стран, выделяющих финансирование (связанные кредиты) – в основном активная роль здесь у стран ЕС и Китая.

Следует отметить, что такие проектные работы как дизайн интерьеров или визуализация архитектурных проектов, вообще не подвержены какому-либо регулированию, и белорусские компании могут свободно предоставлять соответствующие услуги по всему миру.

Доступ к капиталу

Зачастую собственных оборотных средств может быть недостаточно для проведения компанией экспансии на внешних рынках, так как она требует несения определенных расходов. Различные страны в таких случаях применяют разнообразные инструменты поддержки экспортеров – кредитование экспортных сделок, покрытие расходов на участие в выставках и многие другие. В Беларуси такая практика не получила должного развития, поэтому экспортеры могут рассчитывать лишь на собственные силы.

Конкуренты белорусских компаний на внешних рынках также пользуются более дешевыми кредитами и другими финансовыми инструментами, такими как государственные гарантии экспортных сделок, получая таким образом преимущество.

Доступ к средствам производства

Проектная сфера не относится к капиталоемким – по существу, для ведения деятельности нужен лишь компьютер и специализированное программное обеспечение. С развитием технологий BIM проектирования все чаще стала возникать необходимость покупки подписки на лицензированные программы, что накладывает дополнительные финансовые обязательства на проектные организации. Учитывая невысокий уровень

оплаты труда в данной сфере, стоимость лицензированного программного обеспечения для одного рабочего места довольно велика.

Кроме того, лучшие мировые практики в гражданском строительстве используют специализированное программное обеспечение для расчета нагрузок – в Беларуси, по имеющимся сведениям, государственные проектные институты им не располагают.

Доступ к человеческим ресурсам

В Беларуси развита система подготовки кадров в сфере архитектуры и строительства, что выгодно отличает нас от многих стран мира. Тем не менее, основной причиной сложностей с наращиванием объёмов экспорта руководители компаний называют дефицит квалифицированных кадров. Основываясь на материалах интервью со специалистами, можно выделить следующие дефицитные компетенции:

- Главные архитекторы и главные инженеры проектов. Молодые архитекторы зачастую имеют низкую мотивацию расти и развиваться в профессии до уровня, когда можно вести большие и сложные объекты. Многие выбирают более «легкие пути», такие как дизайн интерьеров.

- Смежные специалисты. Они либо трудоустроены в больших организациях и берут сторонние заказы по договорам подряда, либо занимаются частной практикой в качестве индивидуальных предпринимателей.

Много вопросов у экспортеров к качеству отечественного образования. При довольно высокой оценке системы подготовки и структуры программы обучения, выделяются следующие слабые моменты:

- Неподготовленность выпускника к решению практических задач, особенно что касается владения компьютерными программами, в том числе BIM,

- Наполнение обучающих программ является недостаточным,

- Низкая мотивация преподавательского состава, отсутствие у него опыта практической деятельности,

- Незрелость программ международного обмена (как студентов, так и преподавателей), что приводит к отставанию наших специалистов от глобальных трендов отрасли.

Все эти тезисы подтверждаются результатами опроса белорусских проектировщиков, эмигрировавших за границу и продолжающих там профессиональную деятельность (см. ниже).

Результаты опроса архитекторов-эмигрантов

В рамках исследования в феврале 2020 г. был проведен опрос белорусских специалистов в сфере проектирования, эмигрировавших за границу. В онлайн-опросе методом «снежного кома» (snowball survey) приняло участие 30 человек из 15 стран. Большинство из них (3/4) – молодые люди до 30 лет, практически все из них имели

опыт работы по специальности в Беларуси, 40% имели опыт работы в больших государственных проектных организациях.

Причины эмиграции зависят от её направления: если в Россию уезжают в основном по экономическим причинам (разница в зарплатах в своей профессии, доступ к заказам), то при выборе западного вектора преобладают личные причины, социально-экономическая и политическая ситуация в Беларуси, вопросы развития в профессии. Допускают возможность возвращения в страну около половины респондентов, столько же заявляют, что **остались бы в Беларуси, если бы получили возможность работать в местной проектной организации над зарубежными проектами.**

Респондентам было предложено оценить профессиональные навыки специалистов в странах эмиграции в разрезе ряда областей знаний и проделать то же самое в отношении отечественных специалистов. Результаты оказались неутешительными: практически во всех областях знаний беларусы оценивают своих зарубежных коллег выше соотечественников, причем как в странах Запада, так и в СНГ. Если условный «средний бал аттестата» иностранных специалистов равняется 3,7, то отечественных – 3 (таблица 1). Более всего мы отстаем во владении английским (разница в 1,65 бала, причем даже российские проектировщики владеют им лучше по мнению респондентов), навыках презентации проектов, понимании глобальных трендов в архитектуре и строительстве (1,22 и 1,61 бала разницы соответственно). Вопреки ожиданиям, техническая подготовка наших специалистов, включая владение специализированным программным обеспечением, не отличается существенно от западной. Из исследования вырисовывается портрет белорусского специалиста как исполнительного, технически «подкованного» командного игрока.

Таблица 1. Средние оценки уровня профессиональных навыков проектировщиков из ответа на вопрос «Оцените по шкале от 1 до 5 профессиональные навыки белорусских специалистов и их коллег из Западной Европы по следующим параметрам» (ответы работающих в странах Запада).

Область знаний	Запад	Беларусь	Разница
Знание рабочих программ (CAD, BIM и т.д.)	4,00	3,48	0,52
Знание современных программ, требующих навыков программирования (Rino, Grashopper и т.д.)	2,91	2,52	0,39
Понимание специфики работы смежных специалистов	3,52	3,65	-0,13
Знание международных строительных норм и стандартов	3,43	2,78	0,65
Креативность	3,83	2,96	0,87
Владение английским или другим иностранным языком	4,17	2,52	1,65
Умение работать в команде и с жесткими дедлайнами	3,83	3,52	0,30
Умение презентовать проект, в том числе владение соответствующими программами	4,22	3,00	1,22
Понимание (глобальных) трендов современной архитектуры и строительства, умение работать с ними	3,96	2,35	1,61
Средний бал	3,76	2,98	0,79

Источник: собственные данные.

Заключение и рекомендации

У белорусских компаний есть возможности осуществить экспансию на внешние рынки в сфере архитектуры и строительства. Однако, это потребует как изменения подходов в менеджменте и маркетинге предлагаемых за границу услуг, так и усовершенствования системы обучения и подготовки кадров. Человеческий ресурс внешней экспансии – как вновь выпускаемые специалисты, так и вернувшиеся из-за границы экспаты.

Для стимулирования экспорта проектных и строительных услуг вне территории Беларуси необходима реализация пакета мер, направленных на облегчение доступа на внешние рынки и поддержку экспортеров.

Рекомендация 1. Проводить про-активную политику продвижения экспорта по приоритетным географическим направлениям. Такая политика может быть реализована через дипломатические представительства, организации поддержки экспортеров (ТПП, торговые представительства и т.д.). Необходимо разработать и внедрить новые инструменты поддержки экспорта услуг: совместное финансирование представительских расходов, экспортные гранты и др.

Рекомендация 2. Нарастить усилия правительства, внешнеполитических ведомств и дипломатических представительств по достижению равных условий хозяйствования для всех субъектов внутри ЕАЭС, исключению дискриминации белорусских компаний на рынках стран-членов.

Рекомендация 3. Стимулировать развитие торгового финансирования, особенно в части кредитования экспортных сделок и предоставления банковских гарантий по ним.

Рекомендация 4. Рассмотреть вопрос о целесообразности предоставления льгот по налогам и таможенным платежам проектным организациям по аналогии с ПВТ (или введения архитектурного проектирования в перечень видов деятельности потенциальных резидентов Парка). Уже известны примеры таких организаций, являющихся членами ПВТ и пользующихся всеми предоставляемыми льготами.

Рекомендация 5. Провести постепенную реформу в системе образования и подготовки специалистов проектной отрасли. Особую важность представляют: ревизия и пересмотр содержания учебных программ; удаление большего внимания развитию мягких навыков (soft skills) будущих специалистов; интенсификация международного обмена студентов и преподавателей, поддержка и поощрение студенческих инициатив в данной сфере.