

УДК 339.94

И.В. Ковалев

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ИНОСТРАННОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ НА МИРОВОМ РЫНКЕ УСЛУГ ПРОМЫШЛЕННОГО СТРОИТЕЛЬСТВА

Аннотация. В современной структуре мирового рынка строительных услуг все большую роль играют услуги промышленного строительства. Наблюдается усложнение взаимоотношений между заказчиками и подрядчиками на данном рынке. В статье проанализированы основные тенденции привлечения иностранных инвестиций на международном рынке услуг промышленного строительства.

Ключевые слова: мировой рынок услуг, строительные услуги, промышленное строительство, транснациональные корпорации (ТНК).

Ivan Kovalev

TENDENCIES OF DEVELOPMENT OF FOREIGN INVESTMENT IN THE WORLD MARKET OF SERVICES OF THE INDUSTRIAL CONSTRUCTION

Annotation. In the modern structure of the world market of construction services the increasing role is played by services of an industrial construction. Complication of relations between customers and contractors in this market is observed. In this article the main tendencies of attraction of foreign investments in the international market of services of an industrial construction are analysed.

Keywords: world market of services, construction services, industrial construction, multinational corporations (MNC).

В современном мировом промышленном строительстве зарубежных стран основными субъектами являются крупнейшие подрядно-строительные транснациональные корпорации [2]. Их конкурентоспособность в отрасли зависит от характера и структуры предоставляемых ими услуг, условий финансирования и платежа, уровня цен, применяемых технологий проектирования, возведения и последующей передачи объектов, наличия необходимой квалификации и опыта в сфере управления проектом. Особое значение принадлежит формам контрактов, которые преобладают в настоящее время на исследуемом рынке: именно они определяют форму и степень участия отдельных подрядчиков при реализации крупных строительных проектов за рубежом.

Как и в промышленном строительстве, так и в целом на мировом рынке строительных услуг в последние два-три десятилетия наблюдается постепенная тенденция перехода к реализации сравнительно малых проектов, где объем инвестиций, как правило, не превышает 200 млн долл. ТНК в промышленном строительстве все более вовлекаются в конкуренцию за средние/малые объекты промышленного строительства, хотя ранее это не являлось приоритетом их зарубежных стратегий. В данном контексте те преимущества, которые были сформированы ТНК в области менеджмента крупных проектов, мобилизации большого объема ресурсов, уже не могут дать гарантии их исключительной конкурентоспособности на мировом рынке. Средние и малые компании также оказались в сложной ситуации, поскольку в сферы их деятельности и интересов стали часто внедряться ведущие ТНК. В связи с этим, на современном мировом рынке услуг промышленного строительства выдерживать конкуренцию могут только компании с особой технологической специализацией. В этом, на взгляд автора, проявляются тенденции углубления международного разделения труда (МРТ), которое предполагает сужение специализации компаний. В промышленном строительстве зарубежные ТНК специализируются даже не на возведении конкретных отраслевых объектов (например, в энергетиче-

ской отрасли), а на строительстве конкретных предприятий (например, уже есть компании, специализирующиеся на строительстве заводов по сжижению природного газа) [1].

Необходимо указать, что при выборе подрядной компании особо важна ее способность обеспечить надлежащее качество, комплектность и своевременность поставки материалов и оборудования на объекты. В сфере промышленного строительства обеспечение поставок играет особо важную роль, поскольку здесь доля услуг подрядчика в части обеспечения поставок оборудования, как правило, превышает 50 % от общей стоимости реализуемого проекта.

Как следует из международной практики, зачастую при реализации проектов промышленного строительства заказчиками используются и заемные средства. Ввиду того, что в структуре мирового спроса на услуги промышленного строительства высока доля заказчиков из стран с формирующимся рынком и развивающихся стран, это привело к широкому распространению кредитования, и не только со стороны классических банков: зачастую сами подрядчики финансируют возводимые объекты на основе разных альтернативных методов. В качестве примера последнего можно привести метод «лотового пая», который предусматривает получение части акционерного капитала именно в объеме доли уже произведенных работ, не оплачиваемой заказчиком (не более 10 %). В результате кризиса задолженности, с которым столкнулись развивающиеся страны в 80-е гг. прошлого века, альтернативное финансирование в виде компенсационных и бартерных сделок (даже с учетом высоких рисков таких подходов) получило широкое распространение.

В целом в мировом промышленном строительстве важнейшим фактором его развития стала организация финансирования (финансовое гарантирование). Однако для разных стран характерны дифференцированные подходы к финансированию: имеет место как косвенное государственное финансирование путем субсидирования процентной ставки (Япония), так и прямая финансовая поддержка государства (США).

Для мирового рынка строительных услуг в целом не характерен высокий уровень капитализации, что подтверждается, например, тем, что в рейтинге журнала Forbes среди двух тысяч крупнейших ТНК в мире – лишь у 50 основным направлением деятельности является оказание строительных услуг [9], при этом в десятке крупнейших строительных ТНК шесть компаний из Китая, оказывающих строительные услуги в различных подотраслях – промышленном, транспортном, энергетическом, жилищном строительстве. При этом проведенные нами исследования показали, что для ведущих компаний в сфере промышленного строительства преимущественно не характерна высокая доля затрат на исследования и разработки (удельный вес данного показателя в общем объеме продаж компаний редко превышает 1 %) [7]. Вместе с тем при ссылках на указанные рейтинги, по мнению автора, необходимо делать оговорку о том, что анализ крупнейших ТНК в сфере промышленного строительства необходимо проводить не только с позиций изучения динамики таких классических показателей, как рыночная капитализация, продажи и активы, а также с учетом специфики промышленного строительства как отрасли.

Как и все прочие ТНК, в промышленном строительстве крупнейшие из них имеют обширную сеть зарубежных филиалов и дочерних компаний, что позволяет им привлекать наиболее оптимальные источники для финансирования собственных проектов. Зачастую в получении контракта в третьей стране посредством своего зарубежного филиала большую роль играют специальные межгосударственные соглашения, предусматривающие льготное экспортное кредитование/субсидирование. Также необходимо принимать во внимание сложившиеся, устойчивые отношения стран нахождения филиала и заказчика (в данном случае показателен пример Германии, где около 90 % всех контрактов строительных компаний страны приходится на совместные предприятия с их участием или собственные филиалы.

Международная конкуренция на мировом рынке услуг промышленного строительства изначально определялась способностью ТНК-подрядчика предложить потенциальным заказчикам полное финансирование в комплекте с инженерными и строительными услугами. Данная практика, однако, претерпела изменения в последние годы ввиду того, что заказчики из развивающихся стран уже стали намного платежеспособнее, чем ранее. Также успех конкуренции на мировом рынке услуг промышленного строительства обусловлен применением новых технологий строительства. В период фазы активного роста мирового рынка (70–80-е гг. XX в.) строительные технологии не играли существенной роли, и строительные корпорации не сталкивались с проблемой поиска спроса на оказываемые ими услугами. В большей степени ТНК ориентировались на концентрацию материальных и финансовых ресурсов, которые являлись основным фактором конкурентоспособности. К тому же в это время технологический разрыв между подрядчиками (компании развивающихся стран) и подрядчиками из стран, являющихся экспортерами строительных услуг, был еще весьма велик, поэтому для развивающихся стран необходимость привлекать подрядные зарубежные ТНК не вызвала никаких сомнений. Позднее в мировом промышленном строительстве спрос начал смещаться к реализации проектов, требующих специальной квалификации. Параллельно в структуре издержек на строительство снижалась доля материальных затрат, что отражало стремление крупных ТНК постепенно отказываться от ряда трудоемких работ и концентрироваться на операциях непроизводственного характера (например, услуги по управлению строительством).

Существенное значение на развитие мирового рынка услуг промышленного строительства оказали технологические инновации. Обладание конкретными технологиями углубило специализацию стран в отрасли (например, США – на производстве высококачественных бетонов, Японии – стальных конструкций, стран Европейского союза (ЕС) – возведении объектов транспортной инфраструктуры). Новые информационные и коммуникационные технологии также открыли ряд возможностей для развития рынка промышленного строительства (дешевый и оперативный обмен информацией между субподрядчиками, подрядчиками и заказчиками, облегчение процедур по организации международных тендеров в строительстве). На мировом рынке услуг промышленного строительства деятельность ТНК является основным каналом трансфера технологий, часто передающихся подрядчикам путем сопутствующего лицензирования (это характерно для ТНК, самостоятельно занимающихся разработкой промышленных технологий). Одновременно кооперация подрядчиков с владельцами технологий не ограничивается получением лицензий: так, экспортер технологий часто привлекается для технологического проектирования. Обладание же ТНК-подрядчиками своими технологиями привело к распространению в мировом промышленном строительстве контрактов типа «под ключ». Параллельно с высоким уровнем локализации мирового рынка услуг промышленного строительства (свыше 95 % объема строительных работ реализуют компании, находящиеся в той же стране, где находится и строительная площадка [4]), на данном рынке функционирует множество ТНК-подрядчиков, на долю которых приходится одна треть мирового промышленного строительства [6].

Еще в 80–90-е гг. XX в. доля контрактов «под ключ» и «проектирование – строительство» в мировом промышленном строительстве была незначительна. Крупные ТНК-подрядчики осуществляли менеджмент своих зарубежных проектов из материнской страны. Однако к настоящему времени эти ТНК децентрализовали свои проекты, и эта система теперь включает проектное финансирование, а также эксплуатацию возведенных объектов по модели Build – Operate – Transfer (BOT). Следует отметить и произошедшую трансформацию структуры управления строительными ТНК из централизованной в сетевую. Ввиду широкого применения контрактов BOT некоторые ТНК в сфере промышленного строительства пошли по пути формирования специализированных подразделений.

В условиях влияния кризиса 2008–2009 гг. и его последствий, подрядные ТНК в сфере промышленного строительства все чаще адаптируют свои стратегии к требованиям глобализации миро-

вой экономики. В развивающихся странах малые и средние предприятия стали внедряться на мировой рынок услуг промышленного строительства в качестве субподрядчиков, услугами которых широко пользуются ТНК. Весь современный мировой рынок услуг промышленного строительства следует рассматривать во взаимосвязи двух основных групп субъектов – инженерно-строительных и подрядных компаний. Однако среди последних, функционирующих как на основе субподряда и генерального подряда, в последние несколько лет наиболее велика роль корпораций из Испании, США и Южной Кореи, хотя растет значение также подрядчиков из Турции и Китая [8] (это, как правило, небольшие компании, деятельность которых транснационализована). Крупнейшие по обороту подрядные компании функционируют в Испании, Франции, Бразилии и Германии, тогда как для США, Китая и Турции, напротив, характерно наличие распыленности подрядных компаний, что обуславливает большую конкуренцию на национальных рынках указанных стран.

Важно отметить, что в большинстве инженерно-строительных и подрядных компаний деятельность на национальном и зарубежном рынках по существу не дифференцирована, однако некоторые крупнейшие корпорации ставят во главу угла именно свои зарубежные операции. При этом мы отмечаем рост числа зарубежных подразделений ТНК, оперирующих в промышленном строительстве (зачастую эти подразделения в виде филиалов самостоятельно реализуют строительные проекты за рубежом). Все большая отраслевая и подотраслевая специализация стала одной из характерных тенденций развития мирового рынка строительных услуг, что, собственно, и обусловило бурное развитие корпораций, оперирующих в сфере промышленного строительства. Ввиду такой специализации строительные работы все чаще выполняются мелкими субподрядчиками, тогда как проектирование, оказание предпроектных услуг, пуск и наладка объекта осуществляется крупной ТНК.

Что касается мирового рынка инвестиций в строительной отрасли, то здесь ведущим рынком является рынок Китая, объемы которого уже существенно выше рынков США и Японии. Если рассматривать рынок промышленного строительства, то мы наблюдаем активный приток зарубежных инвестиций в строительные комплексы многих стран Юго-Восточной Азии, обусловленный высокими темпами роста этих стран. Одинаково высокие темпы прироста зарубежных инвестиций кроме Китая также демонстрируют Бангладеш, Вьетнам и Индия [3]. Особое значение в указанных странах играют зарубежные инвестиции в строительстве энергетических объектов. В целом по миру в последние годы по объему строительных работ, выполненных в сфере энергетической инфраструктуры, лидируют Китай, США, Индия, Австралия и Канада [5]. С позиций развивающихся стран важны не только объемы привлекаемых иностранных инвестиций в промышленное строительство, но и режим их привлечения, поскольку многим странам еще необходимы целенаправленные действия с целью упрощения инвестиционных режимов по привлечению капиталовложений в промышленное строительство.

Библиографический список

1. Инновационная стратегия развития России в условиях усиления международной конкуренции: монография / Под ред. Л. А. Толстолесовой. – Новосибирск : СибАк, 2013. – 172 с. – ISBN 978-5-4379-0354-4.
2. Мировая экономика и международные экономические отношения : учебник для бакалавров / Под ред. Р. К. Щенина, В. В. Полякова. – М. : Юрайт, 2014. – 446 с. – ISBN 978-5-9916-2837-2.
3. Asia Construction Outlook 2014. – AECOM, 2015. – 25 p.
4. Girmscheid, G. Global players in the world's construction market / G. Girmscheid, Ch. Brockmann // Conference paper «Proceedings of International CIB Symposium, Construction in the XXI century: Local and global challenges». – Roma, October 18–21, 2006. – 13 p.
5. Global Trends: Emerging Construction Labor Markets 2014. – Canada : Build Force, 2014. – 21 p.
6. Recent Trends in United States Services Trade. – US, Wash., DC: ITC, Annual Report 2014. – 138 p.
7. The 2015 EU Industrial R&D Investment Scoreboard. – EU, IRI Scoreboard [Electronic resource]. – Mode of access : <http://iri.jrc.ec.europa.eu/scoreboard15.html> (accessed date : 11.11.2016).

8. The 2016 Top 250 International Contractors. – Engineering News-Record, August 2016 [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.enr.com/toplists/2016-Top-250-International-Contractors1> (accessed date : 17.11.2016).
9. The World's Biggest Public Companies. – Forbes, May 14, 2016 [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.forbes.com/global2000/list/#industry:Construction%20Services> (accessed date : 29.10.2016).