

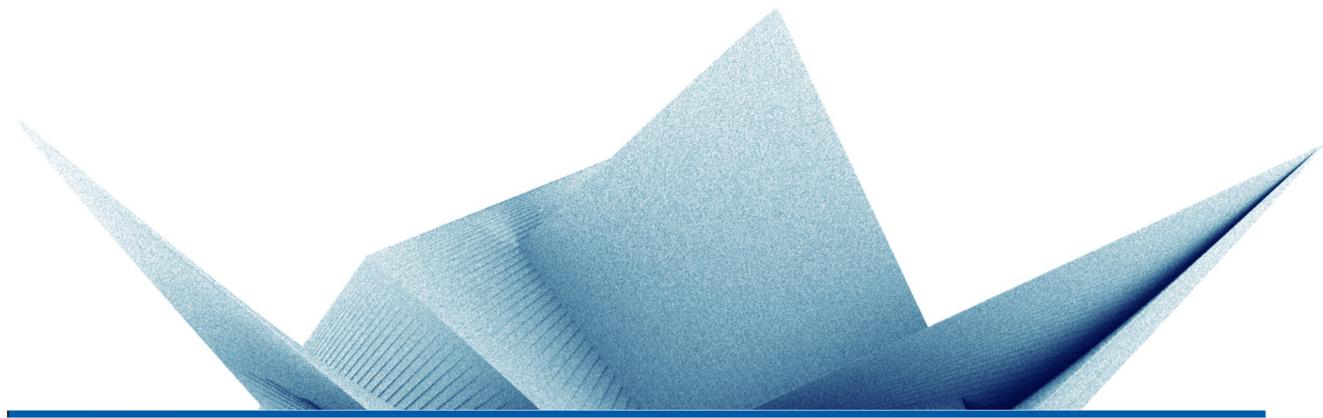


ВЫСШАЯ ШКОЛА ЭКОНОМИКИ
НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ



Институт статистических исследований
и экономики знаний

Центр конъюнктурных исследований



**ДЕЛОВОЙ КЛИМАТ
В МАЛЫХ СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ
ВО II ПОЛУГОДИИ 2014 ГОДА**



Декабрь '14

Москва



ВЫСШАЯ ШКОЛА ЭКОНОМИКИ
НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ



Институт статистических исследований
и экономики знаний

Центр конъюнктурных исследований

**ДЕЛОВОЙ КЛИМАТ
В МАЛЫХ СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ
ВО II ПОЛУГОДИИ 2014 ГОДА**

Москва
2014

Деловой климат в малых строительных организациях во II полугодии 2014 года –
М.: НИУ ВШЭ, 2014. – 10 с.

Центр конъюнктурных исследований Института статистических исследований и экономики знаний НИУ ВШЭ представляет информационно-аналитический материал по результатам пилотного конъюнктурного опроса руководителей малых строительных организаций. Данное исследование проводилось в рамках Программы фундаментальных исследований НИУ ВШЭ по теме «Мониторинг делового климата организаций реального сектора и сферы услуг».

Конъюнктурные обследования направлены на оперативное получение от предпринимателей в дополнение к официальным статистическим данным краткосрочных качественных оценок состояния бизнеса и основных тенденций его динамики, особенностей функционирования хозяйствующих субъектов и их намерений, степени адаптации к механизмам хозяйствования, сложившегося делового климата, а также важнейших факторов, лимитирующих деятельность организаций.

Программа обследования базируется на Европейской Системе обследований деловых тенденций.

Институт статистических исследований и экономики знаний

Адрес: 101000, Москва, ул. Мясницкая, д. 20
Телефон: (495) 621–28–73, факс: (495) 625–03–67
E-mail: issek@hse.ru
<http://issek.hse.ru>

Центр конъюнктурных исследований Института статистических исследований и экономики знаний Национального исследовательского университета ВШЭ представляет информационно-аналитический материал о состоянии делового климата в малых¹ строительных организациях во II полугодии 2014 г. и ожиданиях предпринимателей на I полугодие 2015 г. В докладе использованы результаты пилотного обследования деловой активности 400 подрядных организаций из 30 регионов Российской Федерации, проведенного по заказу ВШЭ в октябре с.г. АНО «Статистика России».

Обобщенная конъюнктура в малых строительных организациях²

Результаты пилотного обследования деловой активности малых строительных организаций России во II полугодии 2014 г. заключили в себе тенденции производственной и финансовой деятельности, а также наиболее характерные особенности и проблемы, сопровождающие развитие отрасли в целом.

Строительная индустрия, наравне со смежными отраслями, включая производство стройматериалов, в течение последних лет не раз оказывалась в эпицентре преобразований, вызванных дестабилизирующими экономическими событиями. Анализируемый период, с точки зрения воздействия конъюнктурного фона, не стал исключением, наложив определенный отпечаток на текущие и краткосрочные возможности развития подрядных организаций. Изменения, вызванные внешними и внутренними политическими и экономическими переменами, сопровождающие отрасль новые законодательные инициативы, наконец, атмосфера предпринимательских настроений определяет характер анализируемого периода как довольно незаурядный.

Обобщенные мнения руководителей малых подрядных организаций России относительно тенденций, формирующих деловой климат, свидетельствуют, что, несмотря на точечные позитивные изменения некоторых показателей деятельности относительно I полугодия 2014 года, все-таки преобладали негативные оценки.

¹ В соответствии с Федеральным законом N 209-ФЗ от 24.07.2007, критериями отнесения к субъектам малого предпринимательства, следует считать: микропредприятия – численность которых не превышает 15 человек с объемом годовой выручки менее 60 млн.руб; малые компании - от 16 до 100 человек и/или с объемом годовой выручки до 400 млн. руб.

² Статистика свидетельствует, что строительство является одной из основных отраслей деятельности малого предпринимательства. По данным Росстата, доля частных компаний с численностью до 100 человек, составляет относительно остальных форм собственности 98,5%. В I полугодии 2014 года доля малых строительных фирм (без микропредприятий) от общего числа малых организаций по экономике в целом, составляла чуть более 12%, оборот которых по основному виду деятельности колебался в районе 10%.

Таблица 1

**Распределение оценок изменения основных показателей деятельности
малых строительных организаций**
Балансы, %³

	Уровень в I полу- годии 2010 г.	Тенденции изменения	
		во II полугодии 2014 г. по сравнению с I полугодием 2014 г.	(ожидания) в I полугодии 2015 г. по сравнению со II полугодием 2014 г.
Портфель заказов	-35	+8	+2
Конкурентоспособность	+4	+5	+9
Средний уровень загрузки производственных мощностей, %		63	
Численность занятых	-21	0	0
Цены на строительно-монтажные работы	-10	+9	+18
Цены на строительные материалы	+26	+30	+32
Обеспеченность собственными финансовыми средствами	-39	-11	-4
Прибыль	-44	+3	0
Экономическая ситуация	-39	-5	-5

Учитывая, что II полугодие для строительной отрасли традиционно является периодом активизации спроса и расчетов с заказчиками за оказанные подрядчиками услуги, положительных корректировок, зафиксированных в деятельности фирм, оказалось явно недостаточно для того, чтобы нейтрализовать существующие неблагоприятные процессы, являющиеся стабильно превалирующими. Зафиксированный рост прибыли следует соотнести лишь с традиционной моделью сезонного распределения активности участников рынка. Нестабильное состояние, в котором находится строительный рынок в целом, практически нейтрализовало этот положительный эффект. Более 80% руководителей строительных организаций констатировали недостаток спроса на оказываемые услуги, поставив этот фактор во главу самых весомых ограничений в их деятельности. Будучи достаточно капиталоемкой отраслью (прежде всего с точки зрения необходимости крупных вложений по ходу строительства), мощным барьером для её полноценного функционирования выступал ограниченный капитал – около 70% предпринимателей испытывали недостаток собственных финансовых средств в организациях.

Несмотря на присутствие на строительном рынке мобильной и социально неприхотливой армии «иностранных специалистов» в основном из стран СНГ, подрядчики испытывают определенную напряженность на рынке труда, особенно в части квалифицированных рабочих. Полученные оценки свидетельствуют, что 74% строительных фирм ощущают дефицит квалифицированных рабочих, а 50% отсутствие профильного персонала, согласно возникающим потребностям. В целом, одни из главных причин, повлекшими за собой кадровые проблемы, предприниматели сочли:

- отсутствие на рынке специалистов необходимой квалификации (49%),
- низкое качество профессиональной подготовки (33%),
- нехватку выпускников учебных заведений по техническим и рабочим специальностям (31%).

³ Баланс – разность долей респондентов, отметивших «увеличение» и «уменьшение» показателя по сравнению с предыдущим месяцем, или разность долей респондентов, отметивших уровень показателя как «выше нормального» и «ниже нормального» в отчетном периоде; в процентах.

**Рис. 1. Основные причины недостатка квалифицированных работников в строительных организациях
(в % от общего числа организаций)**



Практически полная загрузка производственных мощностей (более 90%) наблюдалась только у 8% компаний (по выборке в целом – 63%).

Сложившаяся в строительной отрасли ситуация выражается достаточно низким значением основного результирующего показателя исследования – индекса предпринимательской уверенности⁴, которое во II полугодии 2014 г. характеризовалось отрицательной направленностью, составив (-18%) (среднее значение ИПУ за три квартала т.г. в крупных и средних строительных организациях составило -6%).

В то же время, важнейшей основой и условием выживания на рынке являлась конкурентная борьба за получение заказов. В целом, согласно результатам обследования, большинство руководителей строительных фирм (около 90%) единогласно оценили сложившийся уровень конкурентоспособности как «выше нормального» и «нормальный» (16 и 72%, соответственно). Вместе с тем, конкурентная борьба за новые заказы, по мнению участников опроса, протекает зачастую с использованием не совсем честных и откровенно противозаконных приемов. Так, более 60% руководителей констатировали, что функционирование их деятельности происходило в рамках недобросовестной конкуренции со стороны других организаций.

По итогам анализируемого периода, доля предпринимателей, отмечавших укрепление своих конкурентных преимуществ по сравнению с предшествующим периодом, превзошла долю тех, кто фиксировал обратное (баланс⁵ оценки изменения значения конкурентоспособности составил +5%).

По мнению предпринимателей, учитывая текущее финансово-экономическое состояние подрядных организаций, со стороны государства необходима реализация следующих мер, максимально способствующих росту конкурентоспособности:

- смягчение и оптимизация фискальной политики – 49%;
- снижение ставок по коммерческим кредитам – 47%;
- устранение административных барьеров – 45%;
- активизация региональной поддержки малого бизнеса, в том числе инвестиционной – 42%;
- устранение коррумпированности власти на местах – 41%;
- возможность получения долгосрочных кредитов – 30%.

⁴ Индекс предпринимательской уверенности в строительстве рассчитывается как среднее арифметическое значение балансов оценок уровня портфеля заказов и ожидаемых изменений численности занятых, в процентах.

⁵ Баланс – разность долей респондентов, отметивших увеличение и уменьшение значения показателя по сравнению с предыдущим периодом; в процентах.

Очевидно, что приведенный список не исчерпывает необходимые для строительной отрасли корректирующие процедуры, однако свидетельствует о глубине причин, их обусловивших.

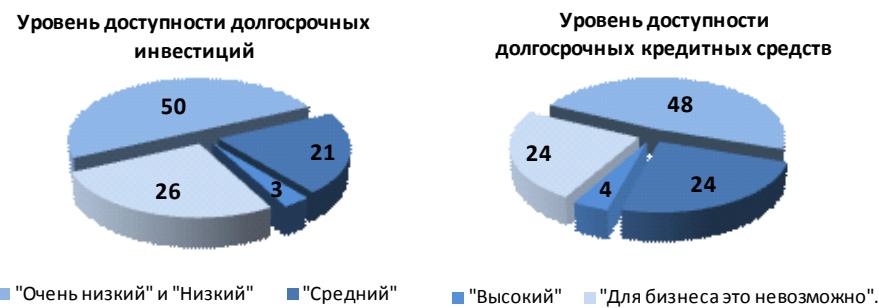
В частности, результаты обследования акцентируют внимание на сниженный финансовый потенциал организаций, тем самым указывая на имеющиеся проблемы с источниками финансирования. Для малой строительной индустрии сложнее концентрировать средства для внедрения новой техники, технологии производства, новых материалов и конструкций, а главное, победить на аукционе за получение выгодного заказа. Так, например, болевой точкой строительного бизнеса, как и всех экономических агентов смежных отраслей, является отсутствие определенных правил игры, вследствие чего организации и инвесторы вынуждены постоянно искать компромисс с регулирующими органами, что тормозит развитие данного сегмента экономики. **Например, более 60% респондентов отмечали, что именно фактор «неопределенность экономической ситуации» затрудняет процесс поступательного развития фирм.** Причем компромисс приходится искать практически на всех этапах строительства – начиная с получения многочисленных разрешений и заканчивая сдачей работ в эксплуатацию. При этом, властные структуры на местах имеют все полномочия для того, чтобы навязать застройщику кабальные обременения. **Существующая действительность выразилась в негативной реакции 57% предпринимателей, констатирующих об оказываемом давлении со стороны фискальных, контролирующих и регулирующих органов, распространении коррупции.**

Совершенно ясно, что при таком воздействии негативных явлений и формирующихся настроениях бизнесменов, инвестиционная деятельность в строительных фирмах, особенно в ближайшее время, обречена на дальнейшую стагнацию. Тем не менее, совокупные оценки предпринимателей, характеризующие инвестиционную составляющую, четко указывают на ее большую востребованность. **Так, о недостаточном инвестировании, как факторе, лимитирующем подрядную деятельность, заявили около 60% руководителей.** Кроме того, более трети респондентов обозначили существующую потребность в привлечении долгосрочных кредитных средств.

По всей видимости, кардинальных улучшений данного показателя вряд ли можно ожидать в 2015 году. К сожалению, вклад государства, как одного из заказчиков для малых компаний, крайне мал и функционирование отрасли проходит с минимальной государственной поддержкой. **Следует обратить внимание, что несмотря на реформенные преобразования в строительном секторе, практически 80% участников опроса отметили, что в течение последних трех лет общественные организации сохраняли дистанцированность к существующим проблемам.**

В свете данной темы актуально и логично представляется распределение оценок руководителей относительно доступности для их фирм долгосрочных инвестиций и кредитов. **Так, более четверти респондентов констатировали о невозможности получения долгосрочных инвестиций.** Уровень решения данной проблемы как «очень низкий» и «низкий» оценивали 50% предпринимателей. И только 3% участников в опросе фирм имели высокие шансы воспользоваться указанным финансированием. Расклад мнений относительно получения долгосрочных кредитов выглядит ни чуть не лучше. В частности, высокий уровень существует только у 4% организаций.

**Рис. 2. Оценка уровня доступности источников финансирования
(в % от общего числа организаций)**

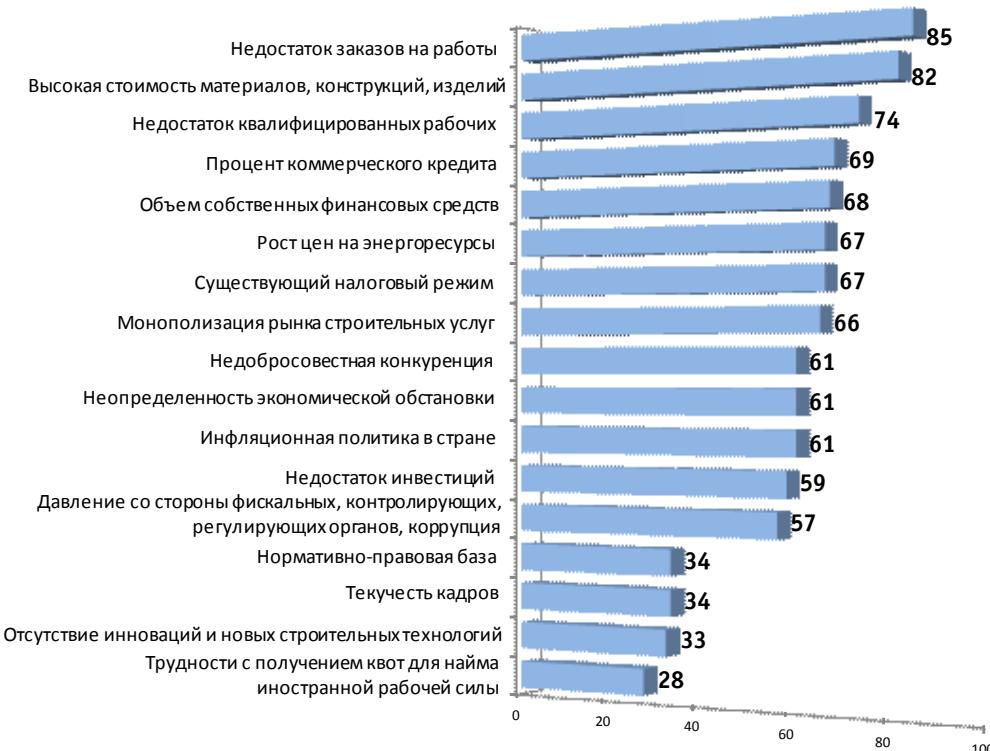


Тем не менее, делать акцент на том, что стагнационный характер деловой активности, отсутствие должного финансирования, сокращение инвестиций и т.д. являются в настоящий момент превалирующими причинами сложившихся тенденций, не корректно.

Полученные результаты представляют достаточно широкий спектр дополнительных конъюнктурообразующих составляющих, оказавших далеко не последнее влияние на деятельность строительных организаций. Это вынуждает руководителей не только уменьшать имеющиеся риски, но и учитывать возможные негативные последствия, которые они не способны контролировать.

Обобщающий рейтинг стресс-факторов, которые, по мнению руководителей, существенно ограничивали возможность поступательного развития малых строительных организаций, является ярким тому подтверждением.

**Рис. 3. Факторы, лимитирующие малые строительные организации
(в % от общего числа организаций)**



Безусловно, наблюдаемые тенденции в строительной отрасли находятся в прямой зависимости от фискальной политики и условий финансирования со стороны банковского сектора. В то же время, существующий процент коммерческого кредита, а также налоговые ставки оказались для примерно 70% организаций сугубо отрицательными явлениями, не позволяющими преодолеть стагнационный режим.

На этом фоне, одной из наиболее важных и актуальных выступает проблема влияния монетарных факторов, обусловивших деловую активность малых строительных организаций и заложивших курс стратегического планирования на 2015 год. В частности, как показывает обследование, по мнению более 60% руководителей текущая инфляция в стране существенно препятствовала функционированию строительства, генерируя рост «чужих» цен на строительные материалы и, как следствие, рост «своих» цен на строительно-монтажные работы (СМР). Острота вопроса выразилась в том, что 82% респондентов поставили по значимости и силе негативного распространения фактор «высокая стоимость материалов, конструкций и изделий» на второе место лимитирующего рейтинга.

Политика ценообразования в данном сегменте экономики базируется на общих принципах для всех отраслей, где достаточно сильными центробежными силами, оказывающими прямое влияние на формирование ценового тренда, являются стихийные изменения основных макро- и микроэкономических показателей. Ценовая ситуация на строительном рынке в очередной раз крайне чувствительно отреагировала на воздействие внешних шоков. В частности, одной из главных составляющих расценок на подрядные работы в анализируемом периоде явились продолжающаяся тенденция повышения цен на строительные материалы. Так, во II полугодии рост цен реализации продукции у производителей стройматериалов зафиксировали 33% предпринимателей, в то время как только 3% констатировали их уменьшение.

Что касается аспектов ценообразования в краткосрочной перспективе, то прогнозные оценки, данные большинством руководителей строительной отрасли, характеризовались высокими инфляционными ожиданиями, что, впрочем, вполне предсказуемо. В преддверии нового строительного сезона, под влиянием наблюдавшихся инфляционных процессов, продукция и услуги предприятий стройиндустрии продолжит дорожать, что неминуемо отразится на стоимости подрядных работ в 2015 году. Существенное влияние на повышение цен в будущем году будут оказывать дальнейший дисбаланс спроса и предложения, вызванный неопределенностью экономической обстановки, рост предпринимательских издержек, а также возможное продолжение повышенной волатильности национальной валюты.

Таким образом, сегодня малый строительный бизнес движется по ниспадающей траектории экономического развития, преодолевая достаточно сложный и противоречивый путь. Несмотря на всю объективность негативного влияния со стороны внешней среды, в настоящее время достаточно мощный импульс обусловлен инерционными факторами становления малого предпринимательства, среди которых высока доля так называемых кооперативных, постсоветских принципов и черт осуществления подрядной деятельности. К сожалению, ставшее наследие себя не исчерпало, оставляя за собой такие негативные параметры, как:

- осуществление деятельности в сжатом режиме финансирования;
- отсутствие гарантированных и доступных источников финансирования;
- неудовлетворительный кадровый состав на рынке труда с превалирующим случайнym набором персонала;
- технологическая отсталость и медлительность в освоении инновационных технологий, включая высокоэкологические;
- инфраструктурные проблемы, выражющиеся в дефиците земельных участков и сложности их получения;
- невысокое качество продукции и услуг;
- инертность освоения новых методов управления;

- отсутствие комплексных критериев строительных норм и сводов правил, соответствующих международным стандартам;
- наличие административных барьеров, выставляемых чиновниками различного уровня, «стоящих на кормлении» от строительной деятельности.

Если к указанному перечню добавить существующий монополизм небольшого числа VIP подрядных фирм, имеющих исключительные права на возведение статусных, дорогостоящих и высоколиквидных объектов, где остальной строительный бизнес может участвовать только в качестве «подтанцовки» в виде субподрядной деятельности, перечень проблем для малых организаций лишь увеличивается.

Также, нельзя не учитывать, что в настоящее время экономика страны развивается в стагнационном режиме, а первое, что делают экономические агенты в целях минимизации издержек данного сценария, это выходят из нового строительства или замораживают уже начатое. Например, наблюдаемый подобный маневр сокращения инвестпрограмм, характерен сегодня для промышленной деятельности, что создает дополнительные проблемы с получением новых заказов и спросовые ограничения для подрядных организаций.

Между тем, на отдачу сектора в развитие потенциала страны, сегодня возлагаются определенные государственные надежды. В частности, перед отраслью поставлены масштабные задачи по увеличению объемов строительства, скорейшему вводу в эксплуатацию жилых объектов, снижению стоимости квадратного метра, применению современных энергосберегающих материалов и технологий; экологичности и гармонизации с природой. Остается загадкой, каким образом при существующем финансовом, техническом, инфраструктурном потенциале, а также многоаспектности регулирования, строительные организации в обозначенные сроки с ними справятся? Ведь до сих пор остается под вопросом успешность реализации ряда текущих федеральных целевых программ. Например, в сентябре с.г. Правительством РФ было принято решение о продлении на период 2016-2020 гг. программы "Жилище", рассчитанной на 2011- 2015 гг.

К сожалению, жилая недвижимость до сих пор остается высоко дефицитным продуктом. Так, обеспеченность жильем на одного человека в России составляет 23 кв. м. Это более чем в три раза меньше, чем в Норвегии, почти в три раза меньше, чем в Люксембурге, и даже меньше, чем в Эстонии. Вследствие сохраняющегося монополизма ряда крупных строительных компаний на региональном уровне, именно они диктуют цену на возводимые жилые объекты. В результате в России вполне обыденным выглядит экономический нонсенс, когда в приблизительно одинаковых по экономическому развитию регионах страны, с примерно равным уровнем доходов населения этих регионов, стоимость квадратного метра в возводимых аналогичных новых домах может отличаться в два раза – от 35 до 70 тыс. руб. и выше.

Для более полной оценки выявленных проблем следует обратить внимание, что на момент обследования 53% предпринимателей сочли текущие процедуры предоставления земельных участков эффективными, но слишком затянутыми и дорогостоящими. В то же время, 47% респондентов отмечали, что данная схема не работает, получить разрешения на строительство и землю практически невозможно, а сроки решения вопросов напрямую зависят от размера административной ренты для выплат чиновникам на местах.

Таким образом, строительный прокьюремент эволюционирует в рамках часто меняющейся политики в сфере строительства, а количество регулирующих процедур повышает и без того высокий градус неопределенности, заставляя предпринимателей постоянно оптимизировать свои управленческие схемы, зачастую переходя в зону неформальной деятельности.

Однако не следует забывать, что строительство отличается высокой инерционностью происходящих процессов и мгновенная реакция на колебания рыночной конъюнктуры и новых законодательных инициатив, как например, в торговле и сфере услуг, невозможна по определению. Так, спроектированный и прошедший экспертизу объект подлежит очень сложной процедуре внесения новых изменений и разрешений. Результат внесения таких «коррек-

тировок» очевиден и выражается в различных оптимизационных маневрах, носящих зачастую не очень законный характер, обуславливая далеко не последнее место сектора в совокупной доле неформальной экономики. По мнению руководителей, данную ситуацию можно изменить, но в случае осуществления на государственном уровне определенных мероприятий. Согласно опросу, вывести малые строительные фирмы из тени могут следующие стабилизационные шаги:

- пересмотр в сторону уменьшения налоговых ставок – 84% руководителей;
- сокращение перечня и упрощение порядка получения лицензий и разрешений – 43% руководителей;
- упрощение предоставляемой отчетности – 40% руководителей;
- упрощение процедур открытия, закрытия и ведения бизнеса – 32% руководителей;
- четкая регламентация проведения проверок – 29% руководителей;
- оптимизация трудового законодательства – 25% руководителей.

Распределение ответов говорит само за себя: малые строительные организации страдают от существующих налоговых ставок. Однако период реформирования строительной отрасли вновь затягивается, еще глубже вовлекая организации в очередной виток законотворческого лабиринта.

Скорейшее решение большинства проблем, стоящих перед подрядными организациями, которые находятся в компетенции основного регулятора строительной деятельности Министерства РФ, наряду с разработкой стратегии инновационного развития отрасли во многом поможет строительству улучшить состояние делового климата. Сохранение существующей модели ведения строительного бизнеса или даже затягивание процессов кардинального изменения в данной сфере обречет отрасль на функционирование по сценарию развития «ноль–минус» с предсказуемыми негативными последствиями для части подрядных организаций, которые уже сегодня находятся в предбанкротном состоянии.