

Деловой климат в строительстве в I квартале 2020 года. – М.: НИУ ВШЭ, 2020. – 16 с.

Центр конъюнктурных исследований Института статистических исследований и экономики знаний НИУ ВШЭ представляет информационно-аналитический материал «Деловой климат в строительстве в I квартале 2020 года». Материал подготовлен в результате проведения исследования в рамках Программы фундаментальных исследований Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики».

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, их намерений, степени адаптации к механизмам хозяйствования, сложившегося делового климата, а также важнейших факторов, лимитирующих производственную деятельность.

Программы обследований сопоставимы с международными стандартами и базируются на Европейской Системе обследований деловых тенденций.

Структура выборочной совокупности идентична структуре генеральной статистической совокупности. При этом объем выборки достаточен для получения необходимой точности выборочных оценок показателей на всех уровнях разработки статистических данных по разделу ОКВЭД 2 (F – строительство).

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>

© Национальный исследовательский университет
«Высшая школа экономики», 2020
При перепечатке ссылка обязательна

Центр конъюнктурных исследований Института статистических исследований и экономики знаний Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики» представляет информационно-аналитический материал о состоянии делового климата в строительстве в I квартале 2020 г. и ожиданиях предпринимателей на II квартал 2020 г.

В докладе использованы результаты ежеквартальных опросов, проводимых Федеральной службой государственной статистики среди руководителей около 6 тыс. строительных организаций¹, различных по численности занятых, в 82 субъектах Российской Федерации.

Ключевые отраслевые тенденции

Необходимо сразу оговориться, что результаты представленного исследования базируются на выявлении и дальнейшем обобщении мнений руководителей строительных организаций относительно состояния делового климата своих структур, высказанных ими преимущественно в конце февраля т.г. Поэтому предпринимательские оценки практически не учитывали беспрецедентное по масштабам падение мировых нефтяных цен и, главное, разрушительную для экономики и населения России атаку коронавируса (2019-nCoV). Одновременный прилет этих двух «черных лебедей», очевидно, вызовет спад как экономики в целом, так и строительного сектора в частности. Более того, практически неминуемо экономика России в текущем году войдет в фазу рецессии со всеми вытекающими негативными последствиями для производителей торгуемых товаров и услуг, а также, к сожалению, и для рынка труда, и для основных социальных индикаторов (реальные доходы, заработная плата, безработица, уровень бедности, инфляция, ставки по потребительским и ипотечным кредитам и т.д.). Однако исходя из классической экономической теории, официально констатировать о фактическом и окончательном входе России в экономическую рецессию можно будет не раньше сентября т.г. – по прошествии шестимесячного снижения темпов роста ВВП.

Интенсивность развертывания рецессионного и даже возможного кризисного сценария в первую очередь будет зависеть от масштабов распространения двух указанных негативных процессов, объемов финансовой помощи экономике и людям со стороны государства, а также от действий экономических регуляторов по минимизации потерь от наступившего «идеального шторма» и перехода экономики страны в «новую реальность».

Как себя поведет в этой «новой реальности» экономический вид деятельности «Строительство» в целом (Раздел «F» по ОКВЭД-2), предсказать достаточно сложно, хотя различные экономические стрессы уже наблюдались в 1998 г., конце 2008 – начале 2009 г., и частично в 2015 г. Поэтому приблизительную модель развития отрасли на ближайший период оценить можно. Вместе с тем, к экономическим невзгодам одновременно добавилась коронавирусная атака, что вводит экономику в целом и строительство в частности в широкую зону неопределенности.

Сегодня основным информационным бенефициаром становится Росстат. Именно официальные ежемесячные данные Росстата за весенний период (март-май), на который, по-видимому, придутся основные финансовые и производственные экономические потери, могут помочь более-менее адекватно спрогнозировать годовую траекторию развития экономики и ее важнейших базовых отраслей.

¹ Выборка репрезентативна по территориальному признаку, а также по различным группам организаций по численности занятых и формам собственности.

Учитывая изложенное и, главное, то, что конъюнктурный опрос руководителей строительных организаций проводился Росстатом в период преимущественно до интенсивного развертывания указанных негативных событий, выявленные результаты надо воспринимать как интересную дополнительную статистическую информацию, но делать фундаментальные экономические выводы по представленным данным за I квартал т.г. относительно дальнейшего развития отрасли крайне затруднительно ввиду неминуемых и слабо предсказуемых последующих экономических процессов. Практически с полной уверенностью можно утверждать, во-первых, что, исходя из настроений, выявленных у многих руководителей строительных компаний в конце прошлого года и особенно в январе-феврале т.г., отрасль относительно благополучно вышла из производственной и юридической неопределенности, во многом связанной с законодательным переходом на проектное финансирование с применением эскроу-счетов. Благодаря конструктивной помощи со стороны АО «Дом РФ», Минстроя РФ и системообразующих банков, а также позитивной перестройке управленческих схем со стороны самих девелоперов «Строительство» в целом и особенно его жилищный сегмент в начале т.г. были готовы к переходу из нейтрального экономического тренда в позитивный. К сожалению, во-вторых, из-за мартовского «идеального шторма» о возможных позитивных перестроениях отрасли на время придется забыть и думать, как в первую очередь минимизировать потери строительства от наверняка галолирующего снижения спроса на свои услуги со стороны трех основных фигурантов, обеспечивающих объем заказов для подрядчиков – государственного бюджета страны, капитальных вложений корпоративного сектора и финансовых средств населения.

- ✓ Улучшение состояния делового климата в строительном сегменте вследствие некоторого ускорения экономической активности в начале 2020 г.;
- ✓ Главный композитный индикатор исследования — индекс предпринимательской уверенности (далее ИПУ) в I квартале 2020 г. вырос по сравнению с IV кварталом прошлого года на 3 п.п. и показал лучшее свое значение за последние четыре года наблюдения - (-15%);
- ✓ Сохранение тенденции точечного погашения негативной динамики ключевых трендов, характеризующих отдельные производственные и финансово-экономические показатели:
 - замедление снижения числа заключенных договоров;
 - ослабление интенсивности сокращения численности занятых;
 - укрепление финансового потенциала строительных организаций в части увеличения обеспеченности кредитными и заемными средствами;
- ✓ На фоне сохранения тенденции слабого торможения роста «чужих» цен на строительные материалы незначительное возобновление подъема цен на строительномонтажные работы (СМР).

Обобщенная конъюнктура в строительстве²

Обобщенные сезонно-сглаженные результаты конъюнктурного обследования состояния делового климата подрядных организаций России свидетельствуют о постепенном улучшении ситуации в сегменте в связи с возобновлением тенденции погашения негативных предпринимательских оценок.

² Проведена сезонная корректировка временных рядов показателей деятельности строительных организаций.

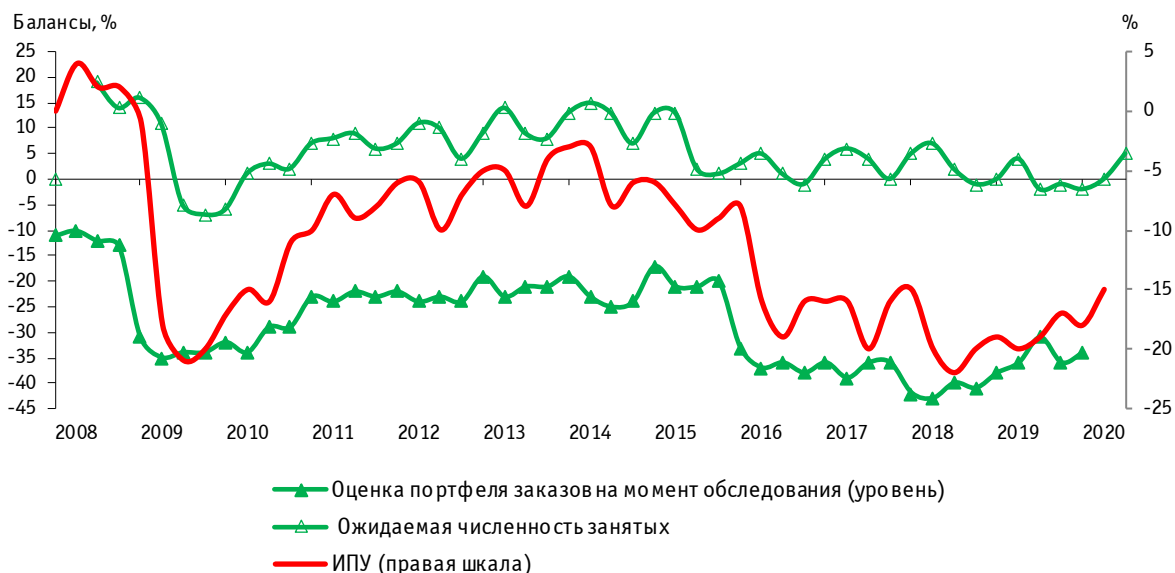
Таблица 1

Оценки основных показателей деятельности строительных организаций
баланс³, в процентах

	2018	2019		2020
	I квартал	I квартал	IV квартал	I квартал
Индекс предпринимательской уверенности	-20	-20	-18	-15
Число заключенных договоров	-7	-1	-6	-3
Физический объем работ	-12	-12	+1	-1
Численность занятых	-14	-14	-10	-8
Цены на строительно-монтажные работы	+36	+43	+43	+45
Цены на строительные материалы	+67	+72	+68	+67
Обеспеченность собственными финансовыми ресурсами	-8	-12	-3	-7
Обеспеченность кредитными и заемными финансовыми ресурсами	-1	-4	-5	-1
Инвестиции	-2	-5	-6	-7

Итоговый ИПУ за I квартал заметно удалялся в позитивном направлении от критических поквартальных значений, характерных для предпринимательских мнений в последние четыре года, выйдя впервые на отметку в (-15%).

Рис. 1. Динамика индекса предпринимательской уверенности и его компонентов в строительстве



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

Переход на новый уровень ИПУ обусловил компенсационный импульс со стороны всех его компонентов — **портфеля заказов** и ожидаемого изменения ситуации с **численностью занятых** в строительной сфере. При этом влияние первого индикатора было значительно скромнее второго, оказавшего решающее положительное воздействие.

В частности, активная стартовая динамика в начале текущего года в строительном секторе сформировала достаточно позитивный настрой респондентов относительно разворачивания производственной деятельности во II квартале 2020 г., и, следовательно, укрепила намерения большинства руководителей строительных компаний как минимум сохранять численность занятых на текущем уровне. Одновременно ожидаемые оценки роста численности во II квартале т.г. возросли с 16 до 20% и превысили долю организаций, в которых планируется сокращение кадров (15%) (напоминаем, предпринимательские прогнозы респонденты давали до акцентированного разворачивания двух негативных экономических и пандемических событий).

Тем не менее, усиление мобилизации деловой активности в начале т.г. мало сократило масштаб накопленной в течение последних лет негативной динамики ключевых производственных и финансово-экономических показателей. Большинство индикаторов деловой конъюнктуры по-прежнему свидетельствуют об относительно неблагоприятной ситуации в строительной отрасли и показывают консервативную, скорее точечную динамику происходящих корректирующих позитивных изменений.

Например, замедление сокращения числа заключенных договоров сопровождалось негативными изменениями в **оценках физического объема работ**, что повлекло за собой очередное снижение среднего **уровня загрузки произведенных мощностей**, который потерял по сравнению с предшествующим кварталом 2 п.п. и опустился до 60%, полностью утратив компенсационный результат, достигнутый в 2019 г.

Преобладающие тенденции производственной конъюнктуры не смогли оказать поддержку финансовому блоку показателей, определив усиление негативных тенденций большинства из них. Пессимистические настроения руководителей в части оценок **обеспеченности собственными финансовыми средствами** организаций и **инвестиционного потенциала** возросли. Только в 3% строительных компаний наблюдался рост капиталовложений, 10% – уменьшение, в 55% зафиксировано полное отсутствие изменений в динамике данного процесса, а в 32% инвестиционная активность вообще не выявлена.

В то же время, более благоприятная ситуация складывалась с обеспеченностью организаций **кредитными и заемными финансовыми средствами**. Оставаясь в рамках нисходящего тренда, данный показатель показал заметное замедление снижения и вплотную приблизился к точке разворота (баланс оценки поднялся до (-1%) с (-5%) в IV квартале). При этом, если в течение 2019 г. не пользовались кредитами от 25 до 27% строительных компаний, то в начале 2020 г. их доля сократилась до 20%.

Формирование в I квартале инфляционного фона в строительной отрасли сохранило умеренную волатильность. Несмотря на сдерживающий фактор в виде сохраняющейся тенденции слабого замедления роста цен на строительные материалы, акценты в динамике цен на строительные-монтажные работы оказались противоположны и выражались в ускорении их темпов роста по сравнению с IV кварталом прошлого года. До 48 с 46% возросла доля компаний, руководители которых подняли цены на СМР.

Обеспеченность заказами. Физический объем работ.

Производственная программа. Численность занятых

Согласно результатам обследования, динамика производственных показателей строительных организаций в начале 2020 г. характеризовалась разнонаправленными тенденциями.

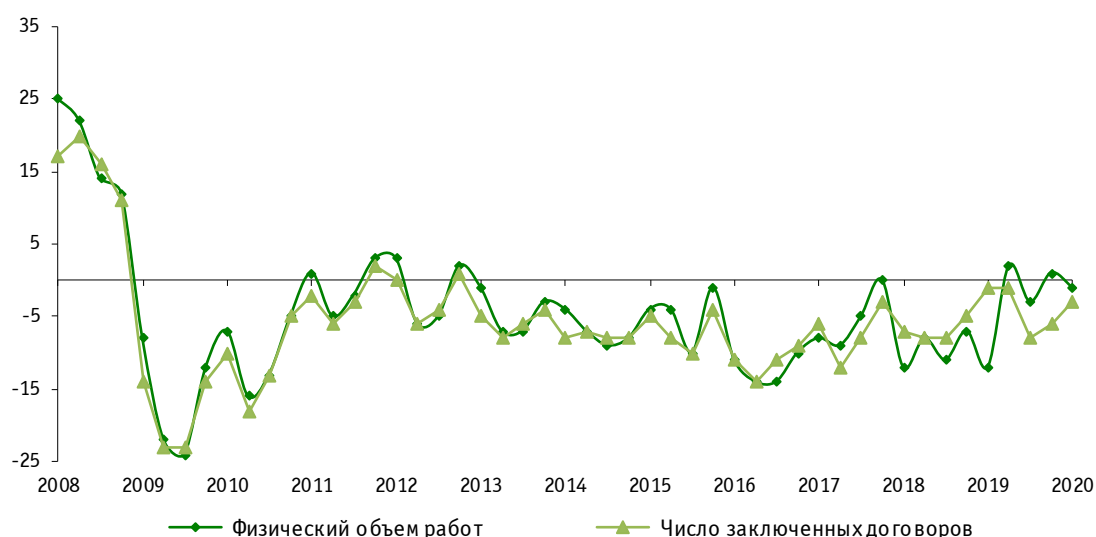
В частности, улучшение состояния делового климата в сегменте относительно IV квартала 2019г. сопровождалось оживлением спроса на подрядную деятельность, что пролонгировало начавшийся во второй половине прошлого года процесс ослабления негативной динамики **числа заключенных договоров**. Доля компаний, в которых наблюдалось увеличение их количества, за два последних квартала выросла с 18 до 21%. Баланс оценки изменения показателя улучшил значение относительно предыдущего квартала на 3 п. п. и составил (-3%).

Немного скорректировалось и фактическое состояние спроса (**портфеля заказов**): 38% представителей строительного бизнеса охарактеризовали его «ниже нормального» уровня, 58% - «нормальным»⁴, а 4% – «выше нормального». Баланс оценки изменения показателя составил (-34%) против (-36%).

В целом, на момент опроса **средняя обеспеченность** строительных организаций заказами составила 7 месяцев, что на 1 месяц продолжительнее, чем в предыдущем квартале.

В то же время, возникшая в начале года активизация в строительной сфере, оказалась не столь значимой, чтобы поддержать сложившуюся по итогам 2019 г. положительную динамику **физического объема строительного монтажа работ (СМР)**. По итогам I квартала доля компаний, в которых наблюдалось увеличение объемов строительства, относительно предшествующего снизилась с 29 до 27%. В итоге, балансовое значение показателя вновь вернулось в область отрицательных значений, опустившись до отметки (-1%).

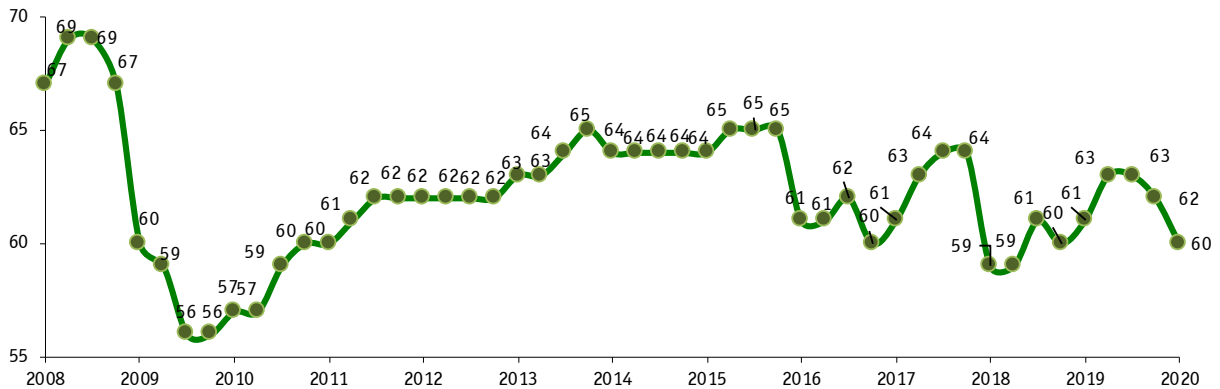
Рис. 2. Динамика оценок изменения числа заключенных договоров и физического объема работ в строительных организациях балансы, в процентах



Неблагоприятные изменения характеризовали динамику **загрузки производственных мощностей**, интенсивность которой продолжила ослабевать и по сравнению с IV кварталом снизилась еще на 2 п.п., составив 60%.

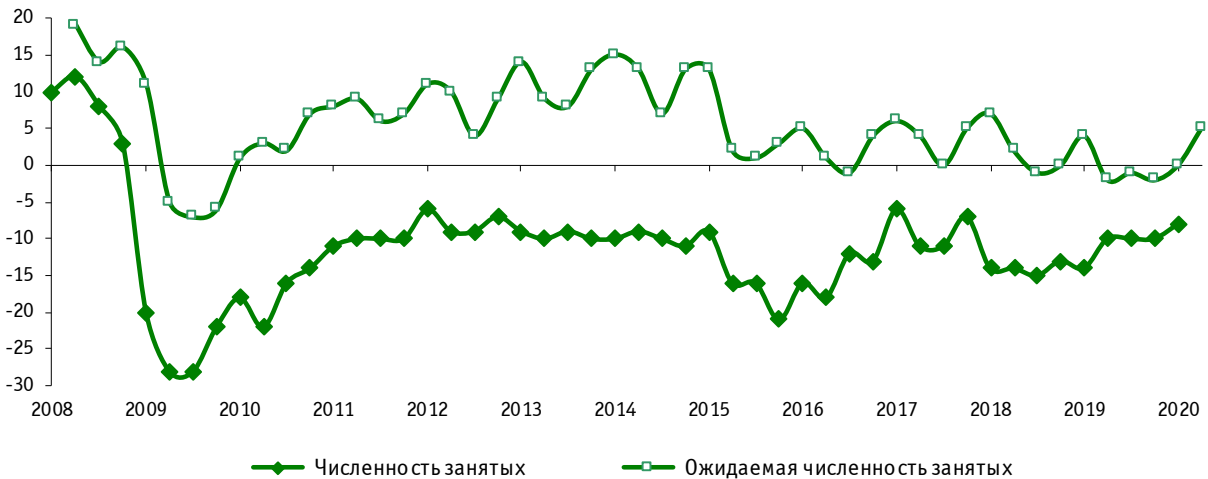
⁴ «Нормальный» уровень — достаточный (допустимый) для сложившихся условий в период обследования.

Рис. 3. Динамика среднего уровня загрузки производственных мощностей в строительных организациях, в процентах



Улучшенные оценки спроса, отчасти укрепившие производственную деятельность обусловили замедление темпов **сокращения численности занятых** в строительном сегменте, что произошло впервые за последние два года наблюдений. Доля подрядных организаций, в которых зафиксировано расширение штата в текущем квартале увеличилась на 3 п.п. до 18%. Баланс оценки показателя, продолжая формироваться за счет организаций, сокращающих кадры, скорректировался относительно IV квартала на 2.п.п до (-8%).

Рис. 4. Динамика оценок изменения численности занятых в строительных организациях балансы, в процентах



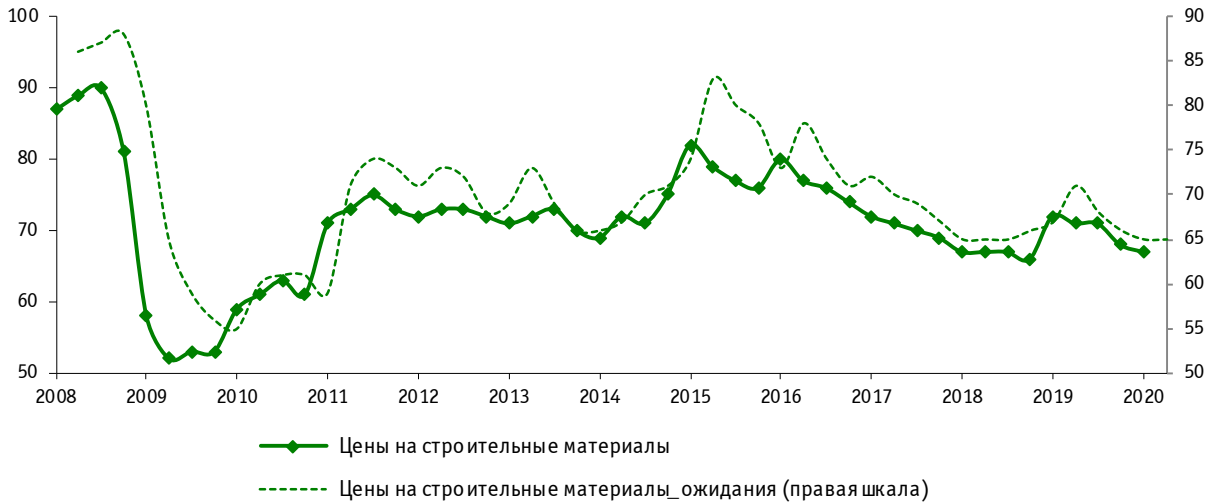
Динамика цен

Сложившаяся в сегменте в начале 2020 г. деловая конъюнктура обусловила определенные коррективы в **инфляционной динамике индикаторов**, которые показали противоположные тенденции. В частности, на фоне неакцентированного продолжения замедления роста цен на **приобретаемые строительные материалы**, в организациях возобновилось ускорение повышения тарифов на **строительно-монтажные работы**.

В частности, относительно предшествующего квартала в I-м, ослабление давления ценового роста на закупаемые стройматериалы оказалось незначительным, но по сравнению

с аналогичным периодом 2019 г. доля респондентов, констатирующих данный факт снизилась с 73 до 68%. Баланс оценки изменения показателя снизился на 1 п.п. до (+67%) при этом увеличив разрыв в годовой динамике значений до 5 п.п. (+72% в I квартале 2019 г.).

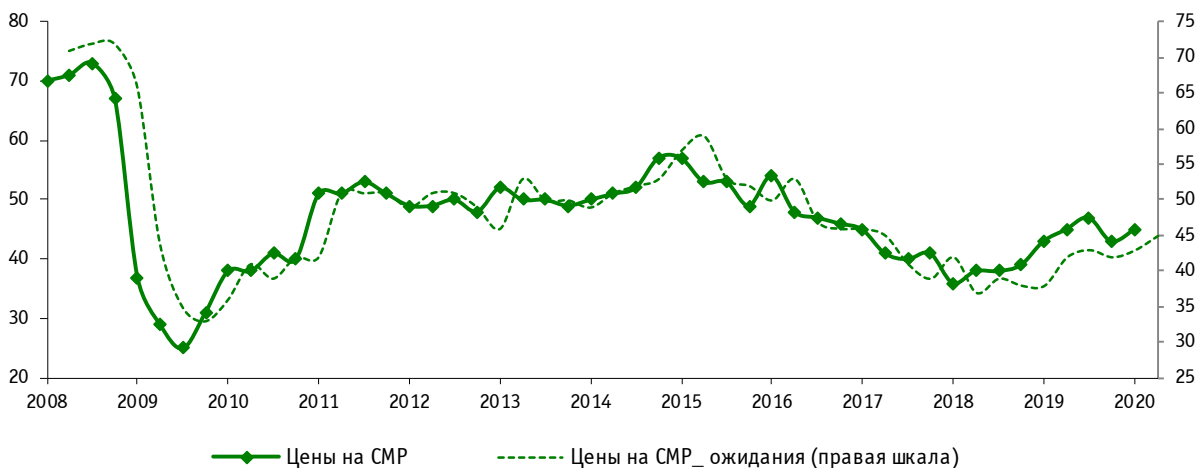
Рис. 5. Динамика оценок изменения цен на строительные материалы в строительных организациях
балансы, в процентах



Несмотря на невыразительную, но устойчивую тенденцию сохранения слабого торможения роста «чужих» цен на строительные материалы, собственная инфляционная стратегия строительных организаций отличилась возобновлением ускорения роста на СМР. По итогам I квартала с 46 до 48% увеличилась доля компаний, руководители которых подняли цены на СМР. Баланс оценок изменения показателя прибавил 2 п.п. и составил (+45%).

Следует отметить, что в сегменте продолжились усиливаться инфляционные ожидания в части устанавливаемых тарифов на СМР, оказавшись самыми высокими за последние 3 года. С 45 до 48% возросла доля строительных компаний, руководители которых планируют вновь увеличить расценки на работы своих организаций во II квартале (баланс ожиданий показателя вырос на 2 п.п и составил (+45%)).

Рис. 6. Динамика оценок изменения цен на строительные монтажные работы в строительных организациях
балансы, в процентах



Финансовое положение. Экономическая ситуация

Совокупность стартовых конъюнктурообразующих тенденций не оказала значимый поддерживающий эффект на финансово-экономический блок показателей, которые в своем большинстве продемонстрировали просадку сложившегося потенциала. Преобладающие пессимистические настроения участников опроса после незначительного улучшения в конце 2019 г. вновь усилились.

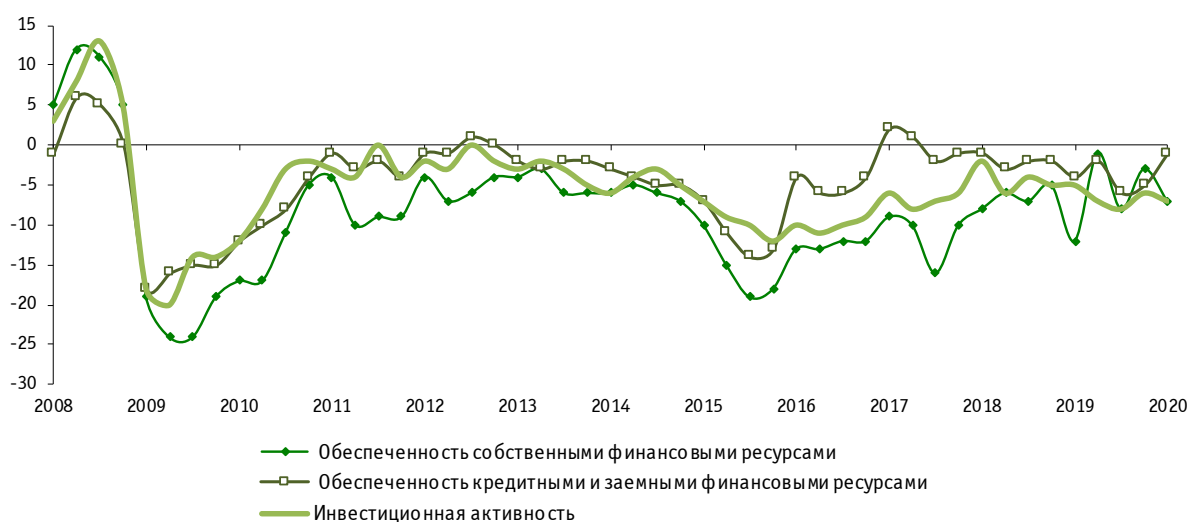
В частности, доля респондентов, констатировавших рост **собственных финансовых средств**, после заметного увеличения в предшествующем квартале до 14%, в I квартале снизилась до 10%. Баланс оценки данного показателя ухудшил свое значение на 4 п.п. относительно IV квартала и составил (-7%).

На момент опроса **средняя обеспеченность организаций** отрасли **финансированием** составила 6 месяцев. Наибольшая доля (28%) предприятий была профинансирована на срок от 1 до 3 месяцев, 15% компаний – более года.

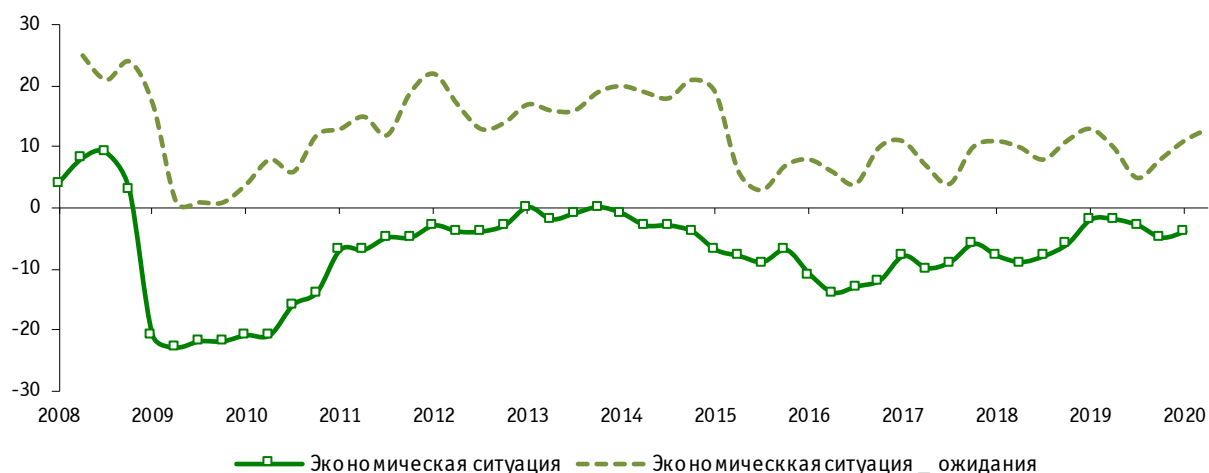
Продолжила снижаться и **инвестиционная активность** в строительных организациях. На фоне сохранения достаточно высокой доли компаний, в которых полностью отсутствовала инвестиционная деятельность (32%), в начале года произошло ускорение темпов спада инвестиционной активности. Баланс оценки изменения данного показателя показал снижение на 1 п.п. и составил (-7%).

Одновременно, одной из отличительных тенденций, характеризующих финансовое положение строительных организаций, следует отнести заметное снижение негативных оценок руководителей относительно обеспеченности строительных компаний **кредитными и заемными финансовыми средствами**. Негативная динамика данного показателя продолжила нивелироваться и по итогам I квартала вышла на минимальные темпы сокращения за последние два года. Балансовое значение поднялось относительно IV квартала на 4 п.п. и составило (-1%).

Рис. 7. Динамика оценок изменения обеспеченности собственными и кредитными заемными финансовыми ресурсами, инвестиционной активности в строительных организациях



Несмотря на фрагментарные улучшения оценок некоторых производственных и финансовых показателей, негативная динамика, отражающая состояние **экономической ситуации** в сегменте, улучшилась незначительно. Более 70% представителей строительного бизнеса охарактеризовали ее как «удовлетворительную», 12% - «благоприятную» и 16% как «неудовлетворительную». В результате, баланс оценки показателя улучшил свое значение только на 1 п.п. и вышел на отметку (-4%).

Рис. 8. Динамика оценок экономической ситуации в строительных организациях
балансы, в процентах

Факторы, ограничивающие производственную деятельность строительных организаций

Как показал анализ результатов конъюнктурного обследования, в I квартале 2020 г. строительные организации показали определенное укрепление резистентности ко многим лимитирующим факторам. Общей тенденцией в оценках участников опроса стало снижение негативной реакции по большинству ограничений, предложенных в программе наблюдения не только относительно предшествующего, но и аналогичного квартала 2019 г. Однако в большей степени такие изменения прослеживались в части проблем, связанных с фискальными и финансовыми составляющими делового климата.

В частности, фактор **«высокий уровень налогов»**, оставаясь лидирующим по степени негативного воздействия на строительные организации, сохранил начавшуюся с I квартала 2019 г. поквартальную тенденцию ослабления влияния и в годовом интервале потерял 7 п.п., опустившись до 38% (3 п.п. относительно IV квартала 2019 г.).

Аналогичный масштаб изменений прослеживался и в динамике фактора **«недостаток финансирования»**, который в I квартале отметили уже 20% респондентов против 24 и 27% в IV-м и аналогичном периоде 2019 г., соответственно.

Одновременно в начале года произошло некоторое снижение числа участников опроса, выразивших недовольство условиями кредитования. Фактор **«высокий процент коммерческого кредита»** отметили 14% респондентов, что на 2 и 1 п.п. ниже, нежели в IV-м и I-м кварталах 2019 г., соответственно.

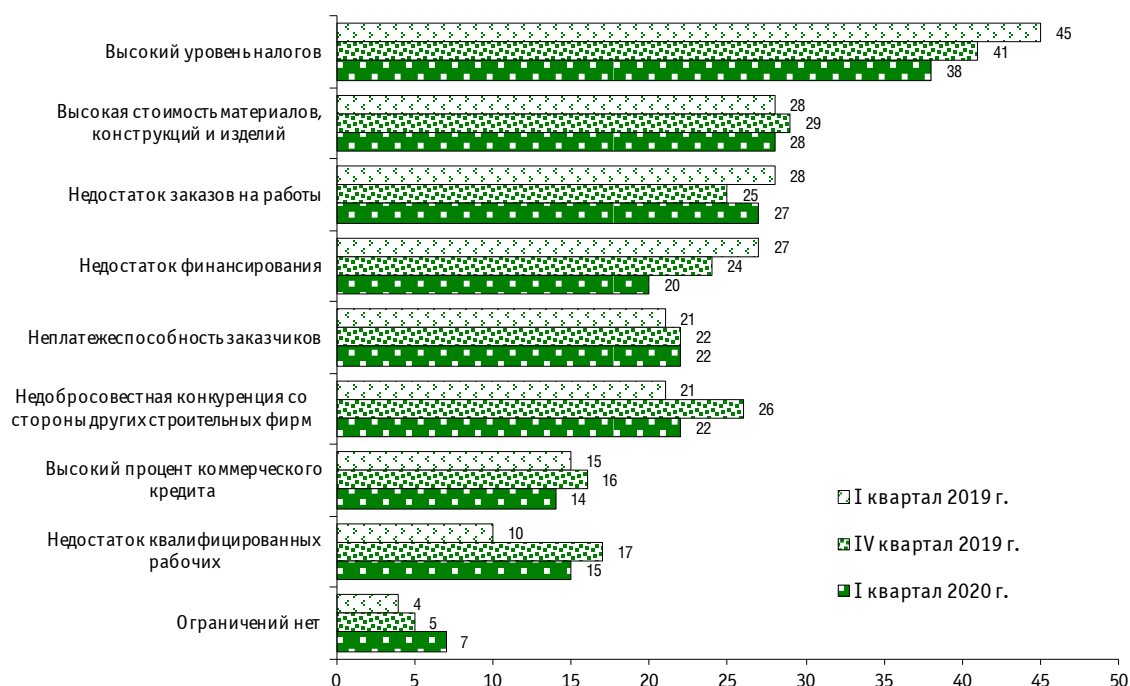
К наиболее заметным изменениям в динамике оставшихся факторов, следует отнести уменьшение давления со стороны проблем, вызванных **недобросовестной конкуренцией в сегменте**. Так, если по итогам 2019 г. данный фактор был актуален более чем для четверти руководителей строительных компаний (26%), то в начале т.г. для 22%.

Вместе с тем, в полученных оценках по факторам, отражающих реакцию респондентов относительно состояния портфеля заказов на подрядные работы в сегменте, улучшений не произошло. Несмотря на возросшую деловую активность строительные компании продолжали находиться в рамках усиливающегося давления со стороны фактора **«недостаток заказов на работы»**, воздействие которого затронуло 27% организаций, хотя еще в конце прошлого года их доля относительно I квартала показала снижение до 25%. Одновременно, не возросла, но и не снизилась сила негативного влияния на деятельность, вызванная **«неплатежеспособностью заказчиков»**, что продолжили констатировать 22% респондентов.

В целом, в I квартале 2020 г. с 5 до 7% возросла доля компаний, руководители которых зафиксировали полное отсутствие ограничений для производственного и финансово-экономического развития (4% в I квартале 2019 г.).

Рис. 9. Оценки факторов, ограничивающих производственную деятельность строительных организаций

Доля организаций от их общего числа, в процентах



В целом, следует отметить, что текущая негативная экономическая ситуация, вызванная пандемией 2019-нCoV и снижением мировых нефтяных цен, заметно отличается от кризисов 1998 и 2008 гг. Это не финансовый, банковский и долговой кризис, когда резко прерывается большинство финансовых расчетов между хозяйствующими субъектами, а беспрецедентное сокращение спроса и предложения в основных видах экономической деятельности. От подобного события более всего страдают отрасли, которые в высокой степени зависят от инвестиционного и потребительского спроса на свои услуги. Ярким представителем этих отраслей является строительство. Например, в строительстве, в отличие от промышленности и сельского хозяйства, при падении спроса на свою продукцию практически нельзя рассчитывать на внешний спрос, нельзя произведенную продукцию положить на склад или в хранилище для последующей реализации при улучшении общей экономической и главной ценовой конъюнктуры. В отличие от транспорта и розничной торговли, строительство практически не создает в моменте абсолютно необходимой жизненной продукции, которую нельзя перевести в отложенный спрос. Все-таки перемещения людей и грузов, а также реализация, пусть и в минимальном объеме, жизненно необходимых продуктов питания и непродовольственных товаров будет происходить всегда, даже в военное время. По степени критической зависимости от спроса из крупных экономикообразующих отраслей строительство можно примерно сравнить только со сферой персональных услуг населению, и то среди них имеется определенный набор обязательных услуг, например, услуги ЖКХ.

Как показывает практика предыдущих кризисных периодов, все три главных заказчика строительных услуг, которые формируют основной объем строительно-монтажных работ отрасли – государство, корпоративный сектор и население, в целях минимизации общих финансовых издержек зачастую сокращают инвестиции в новое строительство.

Учитывая сложную экономическую ситуацию, когда в первую очередь необходимо оказывать регуляторную и финансовую помощь экономическим агентам, а также части населения, у которых наверняка снизится уровень реальных располагаемых денежных доходов и над ними нависнет угроза безработицы, бюджеты всех уровней вынуждены будут подвергнуться постатейной реструктуризации для проведения указанного маневра. Исходя из опыта предыдущих кризисных периодов, под частичный секвестр, как правило, попадают бюджетные расходы на производственное строительство и инфраструктуру.

Корпоративный сектор, особенно частный, в тяжелый экономический период в первую очередь в целях минимизации издержек для бизнеса сокращает затраты на фонд оплаты труда, к сожалению, сокращая или переводя на неполную занятость работников, а также на время откладывает идеи модернизации своего производства за счет строительства новых зданий и сооружений, предпочитая сохранять средства лишь на капитальный ремонт.

Текущая экономическая ситуация, по-видимому, нанесет неожиданный удар по строительному бизнесу в виде значительного падения спроса на офисную и торговую недвижимость. Позитивный опыт дистанционной работы офисных служащих, полученный в период коронавирусной атаки, наверняка будет иметь продолжение и в «мирное» время. Скорее всего, обязательный восьмичасовой рабочий день для определенной категории профессий законодательно уйдет в прошлое. Часть работников уже в ближайшее время перейдет на гибкий дистанционный режим функционирования. И их вклад в деятельность компаний будет в первую очередь оцениваться по результатам труда.

В ближайшее время, в том числе «благодаря» вынужденной самоизоляции начнет галопирующими темпами увеличиваться динамика роста продаж через онлайн-торговлю. Тем более, что сегодня все отчетливее проявляется тенденция к поколенческой смене потребителей товаров и услуг. На потребительский рынок все активнее выходят не только миллениалы, но и поколение «Z», сменяя бэби-бумеров и нижние децили поколения «X». А эти возрастные категории людей с абсолютно разной потребительской ментальностью. Молодое поколение уже широко использует онлайн-торговлю. Они практически не делают закупок продовольствия впрок в отличие от пожилых людей, а приобретение товаров длительного пользования зачастую осуществляют через аренду. При этом, если какие-то товары не вошли в продуктовую линейку «онлайн», молодёжь покупает их в основном не в гипер- и супермаркетах, а в небольших сетевых магазинах или в магазинах у дома. Надо заметить, что это не только российский тренд, а уже образовавшаяся тенденция, которая наблюдается во многих странах. Учитывая изложенное, по-видимому, эпоха гипермаркетов, супермаркетов и даже крупных ТЦ, предназначенных преимущественно для розничной торговли, подходит к своему концу. Большинство этих структур в ближайшее время поменяет направление своей деятельности с розничной торговли на индустрию развлечений, фуд-корты, коворкинги и т.д., оставив из «розницы» только дорогостоящие бутики и индивидуальные брендовые торговые точки. Естественно, эта возможная жизненная «пертурбация» неминуемо вызовет снижение спроса на строительство объектов офисной недвижимости и крупных торговых объектов. А именно эти объекты составляли существенный объем строительных работ, причем с гарантированным финансированием для достаточно заметной доли девелоперов.

Население скорее всего поведет себя так же, как и во все периоды предыдущих экономических шоков. В высокодоходных регионах на некоторое время еще сохранятся темпы покупки жилья на прежнем уровне, а затем низко и среднедоходное население перейдет в глубокую сберегательную оборону, переместив покупки дорогостоящих товаров длительного пользования, включая жилье, в отложенный спрос и осуществляя приобретение указанных товаров только в силу крайней жизненной необходимости. Причины достаточно понятны. Во-первых, люди психологически начнут создавать финансовые резервы и фонд собственного благосостояния на случай минимизации финансовых рисков, связанных с высоким фоном, наступившей жизненной неопределенности. Во-вторых, зная, что в период повышенной нега-

тивной финансово-экономической турбулентности цены на недвижимость и аренду как правило снижаются, они начнут ждать минимальной точки падения, чтобы «на ценовом дне» приобрести необходимое жилье. Надо заметить, что даже возможный рост ипотечной ставки вряд ли мотивирует большинство населения приобрести жилье до начала этого процесса. Ведь большинству потенциальных покупателей жилья понятно, что наблюдаемый в последнее время рост цен на недвижимость, особенно в крупных агломерациях с высокодоходным населением, вызван в том числе снижением ипотечной ставки. Снижение уровня ставки прямо коррелируется с увеличением объема продаж примерно в следующем соотношении: 1% снижения ставки дает 5% увеличения роста объемов продаж жилья. Вместе с тем, особенностью национального ценообразования в строительстве является тот факт, что зачастую за ростом объемов продаж наблюдается и увеличение девелоперами стоимости квадратного метра жилья. Естественно, при обратном процессе, связанном с ростом ипотечной ставки, теоретически должен упасть объем продаж и соответственно снизится стоимость квадратного метра. В результате, для покупателя все эти маневры примерно балансируют окончательную цену жилья. Конечно, это не абсолютно точная формула и во многом она зависит от регионов, уровня доходов потенциальных покупателей, объемов возводимого жилья, но также очевидно, что такая ценовая зависимость наблюдается.

Проблемы, связанные со снижением спроса на строительные услуги, неминуемо сократят объемы строительных работ у самих девелоперов, что может с одной стороны усилить тенденцию наблюдаемых банкротств ряда строительных компаний, в основном малых, с низкой финансовой обеспеченностью и рентабельностью. С другой стороны, падение спроса может привести к чрезмерной монополизации отдельных строительных компаний.

Одна из главных проблем, связанная с сокращением общих объемов строительных работ и интенсификацией банкротств компаний – это как поведет себя рынок труда и что будет с людьми, занятыми в строительстве. Скорее всего, большинство руководителей строительных организаций применит не раз проверенную тактику значительного снижения переменной части зарплаты, которая может примерно составлять до 50% от общего дохода работника, не затрагивая фиксированную в трудовом договоре вторую половину дохода. Или, вполне вероятно, предприниматели, особенно из частного бизнеса, начнут сокращать рабочую неделю и часы работы, а также предоставлять рабочим вынужденный неоплачиваемый отпуск по инициативе администрации. Все эти инициативы со стороны предпринимателей, которые по большому счету можно понять – здесь выбор между банкротством и оптимизацией издержек – могут вызвать повышенную социальную турбулентность на рынке труда. В этой ситуации свое веское слово должно сказать государство и регуляторы строительной деятельности в части оказания финансовой помощи людям с падающими доходами вплоть до раздачи «вертолетных» денег.

Не совсем понятно, что будет происходить со значительной, социально малозащищенной и постоянно перемещающейся мобильной армией иностранных «специалистов» преимущественно из ближнего зарубежья, занятых на строительстве объектов на всей территории России. Что будет с этими людьми, которые, видимо, первыми попадут под сокращение? В принципе, учитывая, что иностранные «специалисты» в основном заняты на строительных работах, не требующих высокой квалификации, заменить их всегда можно за счет людей, высвобождающихся из других отраслей с минимальным сроком переобучения. Это даже в какой-то степени улучшит состояние российского рынка труда.

Вдобавок в сегодняшних сложных экономических и санитарных условиях замену иностранным «специалистам» можно найти на российском неформальном рынке строительного труда, где профессия «строитель» имеет широкое применение (строительство дач, бань, заборов, ремонт квартир и т.д.). При удовлетворительном соблюдении соответствующих договорных отношений и социальных условий неформалы возможно с энтузиазмом «выйдут из тени под солнце».

Существенной проблемой, которая в настоящее время редко озвучивается, может стать заметное снижение производительности труда людей, занятых в экономике в целом и в строительстве в частности. Сегодняшняя неординарная санитарно-эпидемиологическая ситуация из-за слишком повышенного фона неопределенности вводит часть людей в состояние когнитивного диссонанса, сопровождающегося разбалансировкой психологического равновесия. Подобные психологические сдвиги зачастую меняют когнитивную структуру человека и соответственно его поведенческую модель от полной пассивности до чрезмерной непредсказуемой активности вплоть до возникновения постоянных конфликтов внутри себя и с окружающими. Естественно, возникший психологический дискомфорт у части населения отразится не только на их поведении в быту, но и на производственной деятельности, вызвав практически гарантированное снижение производительности труда. Особенно от указанных перестроений будут страдать те виды экономической деятельности, где занятые находятся в постоянной коммуникации между собой, при частой смене выполняемых производственных операций и частой смене ритмичности своей деятельности в зависимости от постоянных указаний начальства. А ведь именно эти составляющие в наибольшей степени присущи «строительству».

Следует обратить внимание, что по данным Росстата индекс производительности труда в строительстве в 2018 г. (последние данные) по сравнению с предыдущим годом составил 100,7%. Среди 13 укрупненных экономикосоздающих отраслей, включая базовые, по данному показателю «строительство» занимает третье место с конца, превосходя по темпам роста лишь транспортную отрасль (99,5%) и добывающую промышленность (100,3%). Одновременно по показателю рентабельности проданной своей продукции (7% в 2019 г.) среди базовых отраслей экономики строительство опережает лишь торговлю (6,4%). Если и дальше будет снижаться производительность труда, являющаяся одним из основных совокупных факторов роста производства, то это вызовет цепную реакцию ухудшения основных показателей строительной отрасли с неминуемым падением основного результирующего индикатора – объема работ, выполненных по виду деятельности «строительство».

Проблемы, особенно ценовые, могут возникнуть и у промышленной отрасли, занимающейся производством строительных материалов, которая практически полностью обеспечивает само строительство всеми расходными материалами. Наблюдаемый эффект девальвации, связанный с падением национальной валюты, вызовет рост цен на продукцию этой отрасли из-за удорожания используемого импортного оборудования и поставляемых комплектующих изделий (импортная химия, лаки, краски и т.п.). Не совсем ясно, как поведет себя Китай – основной иностранный поставщик сырья и материалов – после всех обрушившихся на него испытаний. С другой стороны, девальвационный эффект мотивирует отечественных производителей стройматериалов на экспорт своей продукции. Причем многие российские производители стройматериалов уже сегодня готовы выдержать конкуренцию на внешнем рынке, а девальвационный бонус только улучшит их ценовые конкурентные преимущества. К сожалению, оба этих возможных экономических действия со стороны производителей стройматериалов вряд ли вызовут прилив энтузиазма у самих девелоперов, которые в результате могут увидеть рост цен на расходные материалы и одновременно уход качественных стройматериалов за рубеж.

Все перечисленные проблемы, а также другие проблемы второго, третьего и т.д. ряда, вызванные одновременным прилетом сразу двух «черных лебедей», конечно, поставят «строительство» в трудную экономическую ситуацию.

Практически наверняка в течение текущего года мы увидим интенсификацию процесса банкротств строительных организаций; снижение численности занятых и производительности труда в отрасли; рост цен на строительные материалы и возможное снижение стоимости объектов жилищного строительства; снижение объемов продаж и портфеля заказов в результате падения спроса на услуги отрасли; частичное нарушение сроков поэтапного и окончательного строительства объектов и нарушение договорных сроков финансовых расчетов в цепочке «поставщик стройматериалов – подрядчик – заказчик»; ухудшение финансовых составляющих

с возможным ростом стоимости оборотных и длинных денег, необходимых для функционирования строительного бизнеса и в результате снижения годового объема строительных работ.

Выход из создавшейся ситуации будет в первую очередь зависеть от разумных действий самих руководителей строительных организаций, в том числе от результативности применения ими новых управленческих антикризисных схем, оперативных и конструктивных действий двух основных регуляторов строительной деятельности – АО «Дом РФ» и Минстроя РФ, а также от уровня интенсивности наблюдаемых негативных экономических и эпидемиологических процессов.

Как поведет себя отрасль в текущем году, будет примерно ясно уже из весенних данных Росстата. Вот тогда нужно будет делать окончательный стресс-план по минимизации потерь для строительства на микро и макроуровнях.

В заключение необходимо напомнить, что «строительство» в силу относительно длительного производственного цикла (2-4 года), в силу специфики финансовых расчетов за незавершенное и окончательное строительство, а также по ряду других причин, как правило, позже остальных базовых отраслей экономики входит в рецессию или кризис, но и, к сожалению, позже других и более болезненно выходит из этого состояния.