




ВЫСШАЯ ШКОЛА ЭКОНОМИКИ
НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ



Институт статистических исследований
и экономики знаний

Центр конъюнктурных исследований



**ДЕЛОВОЙ КЛИМАТ
В МАЛЫХ СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ
ВО II ПОЛУГОДИИ 2015 ГОДА**

Декабрь '15

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 2015 ГОДА**

Москва
2015

Деловой климат в малых строительных организациях во II полугодии 2015 года –
М.: НИУ ВШЭ, 2015. – 12 с.

Центр конъюнктурных исследований Института статистических исследований и экономики знаний НИУ ВШЭ представляет информационно-аналитический материал по результатам пилотного конъюнктурного опроса руководителей малых строительных организациях¹. 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>

© Национальный исследовательский университет
«Высшая школа экономики», 2015
При перепечатке ссылка обязательна

¹ Исследование подготовлено в рамках Программы фундаментальных исследований Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики» (НИУ ВШЭ) и с использованием средств субсидии на государственную поддержку ведущих университетов Российской Федерации в целях повышения их конкурентоспособности среди ведущих мировых научно-образовательных центров, выделенной НИУ ВШЭ.

Центр конъюнктурных исследований Института статистических исследований и экономики знаний Национального исследовательского университета ВШЭ представляет информационно-аналитический материал о состоянии делового климата в малых² строительных организациях во II полугодии 2015 г. и ожиданиях предпринимателей на I полугодие 2016 г. В докладе использованы результаты пилотного обследования деловой активности около 400 подрядных организаций из 30 регионов Российской Федерации, проведенного по заказу ВШЭ АНО «Статистика России».

Обобщенная конъюнктура в малых строительных организациях

Обобщенные результаты конъюнктурного обследования подрядных организаций России относительно сформировавшихся тенденций делового климата позволяют констатировать, что во II полугодии 2015 г. малый строительный бизнес функционировал по ниспадающей траектории своего развития. Мнения большинства руководителей подрядных компаний свидетельствуют о негативных изменениях основных показателей деятельности относительно I полугодия 2015 года. Данный факт отражается в низких текущих и достаточно пессимистичных прогнозных оценках по ключевым операционным индикаторам строительной сферы.

Таблица 1

Распределение оценок изменения основных показателей деятельности малых строительных организаций

Балансы, %³

	Уровень в I полугодии 2015 г.	Тенденции изменения	
		во II полугодии 2015 г. по сравнению с I полугодием 2015 г.	(ожидания) в I полугодии 2016 г. по сравнению со II полугодием 2015 г.
Портфель заказов	-43	-2	-4
Конкурентоспособность	+4	+4	+8
Средний уровень загрузки производственных мощностей, %		60	
Численность занятых	-24	-6	-5
Цены на строительные работы	-11	+9	+19
Цены на строительные материалы	+41	+41	+40
Обеспеченность собственными финансовыми средствами	-49	-22	-10
Прибыль	-52	-7	-9
Экономическая ситуация	-47	-18	-15

² 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; малые компании – от 16 до 100 человек. Постановлением Правительства Российской Федерации от 13 июля 2015 г. № 702 предельные значения выручки для отнесения хозяйствующих субъектов к категории субъектов малого предпринимательства увеличены в два раза: микропредприятия – 120 млн. рублей, малые предприятия – 800 млн. рублей.

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.

Несмотря на то, что II полугодие для строительной отрасли традиционно является периодом активизации спроса и расчетов с заказчиками за оказанные подрядчиками услуги, компенсировать и смягчить нарастающие неблагоприятные процессы не удалось. Нестабильное состояние, в котором находится строительный рынок в целом, характеризовалось дальнейшим усугублением отраслевых проблем.

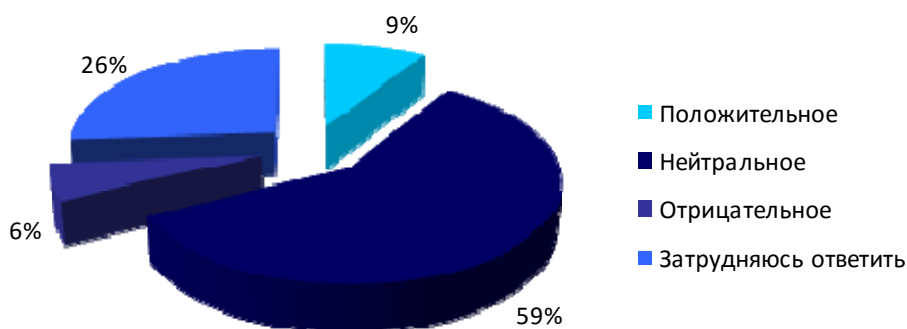
Сложившаяся в строительной отрасли ситуация выражается достаточно низким значением основного результирующего показателя исследования – индекса предпринимательской уверенности⁴, которое во II полугодии 2015 г. характеризовалось отрицательной направленностью, составив (-24%).

Столь негативный результат ИПУ в отчетном периоде связан с низкими значениями его компонентов – уровня⁵ спроса на строительные работы, который оценили ниже «нормального» уровня 47% предпринимателей и неблагоприятных тенденций в оценках ожидаемого изменения численности занятых в 2016 году.

Важнейшей основой и условием выживания на рынке являлась конкурентная борьба за получение заказов. В целом, согласно результатам обследования, большинство руководителей строительных фирм (около 70%) оценили сложившейся **уровень конкурентоспособности** как «нормальный». По итогам анализируемого периода, доля предпринимателей, отмечавших укрепление своих конкурентных преимуществ по сравнению с предшествующим периодом, превзошла долю тех, кто фиксировал обратное (баланс оценки изменения значения конкурентоспособности составил +6%).

По мнению около 60% руководителей, воздействие на конкурентоспособность организаций проводимой государством политики в сфере развития малого бизнеса была нейтральной. Положительный эффект от такого взаимодействия констатировали только 9% респондентов.

Рис. 1. Оценка воздействия на конкурентоспособность строительных организаций проводимой государственной политики в сфере развития малого бизнеса (в % от общего числа организаций)



Следует обратить внимание, что несмотря на реформенные преобразования в строительном секторе, более 80% участников опроса отметили, что в течение последних трех лет общественные организации сохраняли дистанцированность к существующим проблемам.

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

⁵ Уровень ниже нормального — недостаточный (недопустимый) для сложившихся условий в период обследования.

По мнению предпринимателей, со стороны государства необходима реализация следующих мер, максимально способствующих росту конкурентоспособности:

- снижение налоговых ставок, введение налоговых льгот – 78%;
- стабилизация финансово-экономической политики – 76%;
- снижение ставок по коммерческим кредитам – 59%;
- активизация региональной поддержки малого бизнеса, в том числе инвестиционной – 47%;
- устранение административных барьеров – 42%;
- устранение коррумпированности власти на местах – 33%;
- обеспечение доступа к средне- и долгосрочному кредитованию инвестиционных проектов (от 3-х лет и выше) – 30%;
- развитие программы импортозамещения в строительной сфере – 15%;
- запуск производств выпускающих инновационные и энергоэффективные строительные материалы – 13%.

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. **Более 70% респондентов отмечали, что лимитирующий фактор «неопределенность экономической ситуации» затрудняет процесс поступательного развития фирм.**

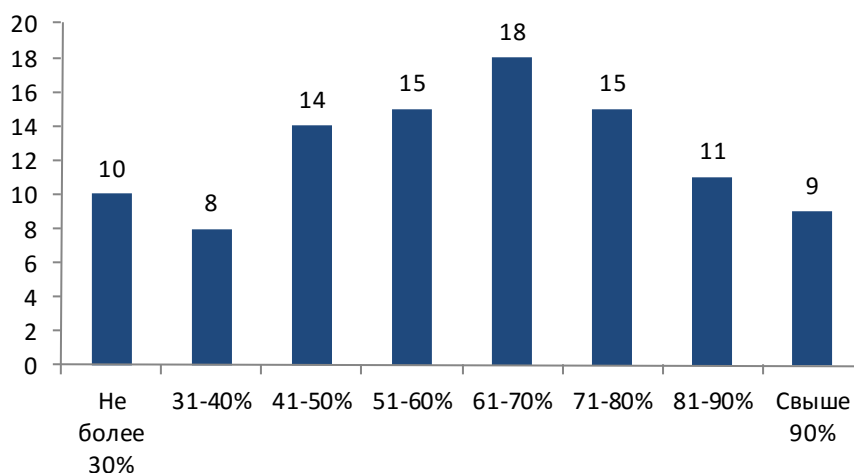
Обеспеченность заказами. Загрузка производственных мощностей.

Численность занятых

По мнению участников опроса, по итогам 2015 г. наблюдалось снижение спроса на подрядные работы строительных организаций. Доля респондентов, указавших на уменьшение портфеля заказов относительно начала года, составила 27% и преобладала над теми, кто констатировал обратное (балансовое значение показателя характеризовалось отрицательным значением, составляя -2%). При этом 47% предпринимателей назвали уровень **портфеля заказов** своих компаний «ниже нормального» и только 4% сочли его «выше нормального». Ближайшие перспективы производственной деятельности своих компаний предприниматели оценивали без оптимизма. Практически 50% респондентов выразили мнение о сохранении сложившейся ситуации с заказами и в 2016 году, а 28% вообще ожидают их дальнейшего сокращения.

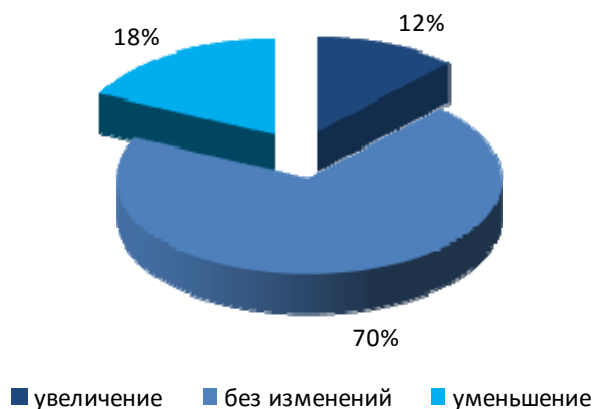
Средний уровень загрузки производственных мощностей в отрасли составил 60%. Только 9% организаций имели уровень загрузки свыше 90%. Наибольшая доля (18%) строительных организаций использовала мощности от 60 до 70%.

Рис. 2. Оценка среднего уровня загрузки производственных мощностей в строительных организациях, %



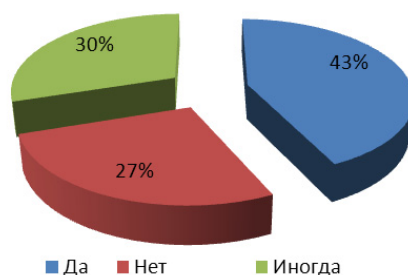
Сокращение спроса на строительные работы по итогам 2015 г. определило состояние отраслевого рынка труда. По итогам проведенного опроса, в строительстве относительно начала года сохранилась тенденция к сокращению **численности занятых**. Так, доля компаний, в которых увольняли персонал, составила 18%, а доля фирм, в которых штаты расширялись – 12%. Одновременно 70% руководителей малых строительных организаций сохранили численный состав своих организаций. В результате баланс оценки предпринимателями изменения показателя составил (-6%).

Рис. 3. Оценка изменения численности занятых в малых строительных организациях (в % от общего числа организаций)



Современные тенденции развития строительства обуславливают актуальность кадрового вопроса, прежде всего определяя высокие требования к профессиональному уровню и опыту всех участников процесса возведения объектов, начиная от инженерно-геологических изысканий и до сдачи объектов в эксплуатацию. Вопросы оснащения организаций кадрами традиционно являются одним из главных проблемных аспектов для предпринимателей. Как показывают результаты обследования, в малых организациях присутствовала проблема подбора персонала необходимого профиля согласно существующим потребностям. Данный факт констатировали более 40% руководителей фирм, при этом 30% сообщили, что сталкивались с такой проблемой иногда. Не испытывали сложности чуть более четверти предпринимателей.

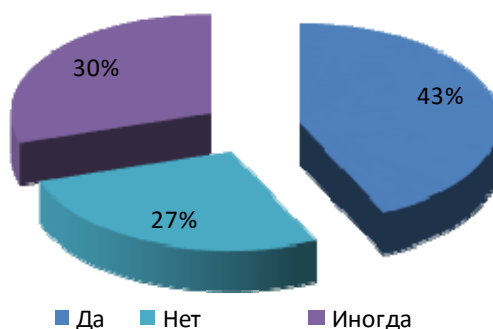
Рис. 4. Оценка проблемы подбора персонала необходимого профиля согласно потребностям в малых строительных организаций
(в % от общего числа организаций)



По мнению предпринимателей, основные причины недостатка квалифицированных работников заключались, прежде всего, в их фактическом отсутствии на рынке труда, о чем сообщили 47% респондентов, в низком качестве профессиональной подготовки (31%) и нехватки выпускников учебных заведений по техническим и рабочим специальностям (28%).

Также к числу препятствий строители отнесли низкий уровень заработной платы, высокие издержки при найме работников, неравноценную миграцию и прочее.

Рис. 5. Причины недостатка квалифицированных работников в малых строительных организациях
(в % от общего числа организаций)



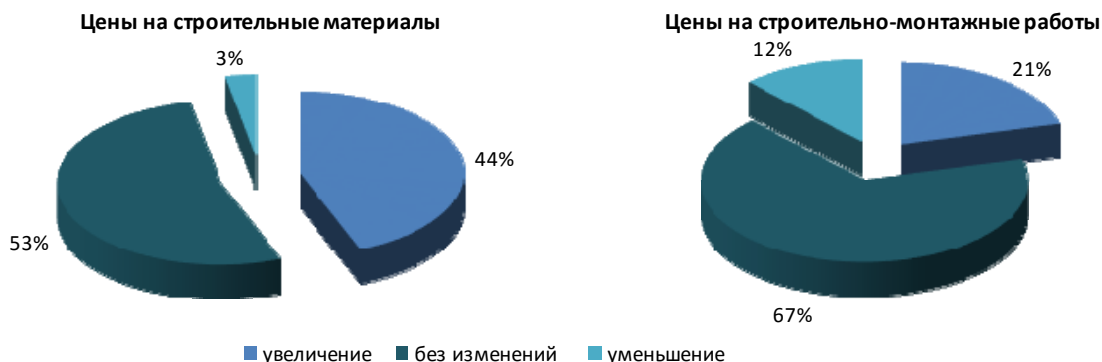
Цены. Финансовое положение малых строительных организаций

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 изменения основных макро- и микроэкономических показателей, отвечающих за формирование деловой конъюнктуры в отрасли.

В частности одной из главных составляющих ценовой позиции на подрядные работы в анализируемом периоде явилась продолжающаяся с 2014 г. тенденция повышения цен на строительные материалы. Так, во II полугодии 2015 г. рост цен реализации продукции у производителей стройматериалов зафиксировали 44% предпринимателей, в то время как только 3% констатировали их уменьшение. Баланс оценки изменения показателя составил +41%.

Таким образом, по сравнению с I полугодием 2015 г. о наращивании цен на подрядные работы сообщили более 20% руководителей. Баланс оценки изменения показателя составил +9%.

Рис. 6. **Оценки изменения цен на строительные материалы и строительномонтажные работы**
(в % от общего числа организаций)



Что касается аспектов ценообразования в 2016 г., то прогнозные оценки, данные большинством руководителей строительной отрасли малого бизнеса, характеризовались высокими инфляционными ожиданиями, что, впрочем, вполне предсказуемо.

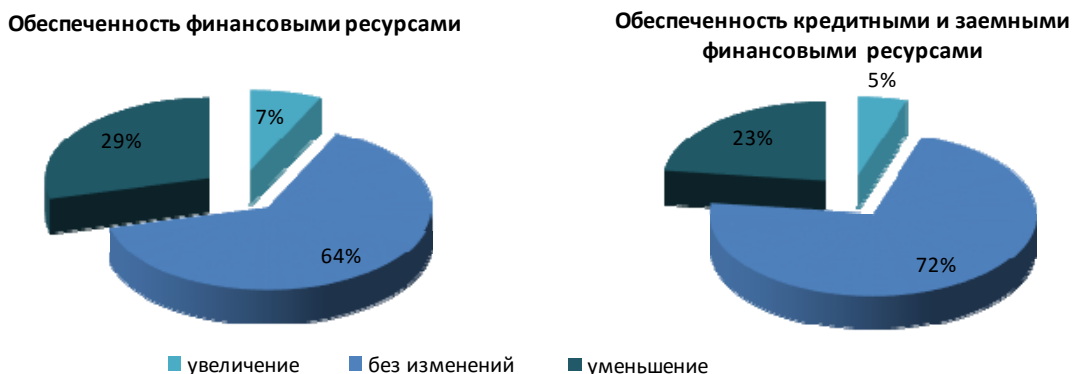
С началом нового строительного сезона под влиянием неустойчивых инфляционных процессов, присущих началу года, традиционно начинает дорожать продукция предприятий стройиндустрии, что неминуемо отражается на стоимости подрядных работ. Кроме того, существенное влияние на повышение цен в 2016 г. в строительной сфере будут оказывать дисбаланс спроса и предложения, монетарные факторы, а также растущие издержки предпринимателей.

Результаты проведенного опроса показали, что на фоне сжатия спроса на подрядные работы наблюдалось снижение оценок финансового положения строительных организаций по сравнению с началом 2015 г. Данная тенденция акцентирует внимание на сниженный финансовый потенциал организаций, тем самым указывая на имеющиеся проблемы с источниками финансирования.

Большая часть руководителей строительных фирм (64%) сочли, что финансовое положение организаций сохранилось без изменений, при этом около 30% отмечали снижение финансовых ресурсов относительно начала 2015 года (баланс оценки изменения показателя составил -22%).

Неблагоприятная тенденция прослеживалась и в оценках респондентов относительно обеспеченности компаний кредитными и заемными финансовыми средствами. Практически четверть предпринимателей констатировали уменьшение ресурсов относительно начала года, тогда как только в 5% компаний наблюдался их рост. Балансовое значение показателя имело отрицательное значение, составляя -18%.

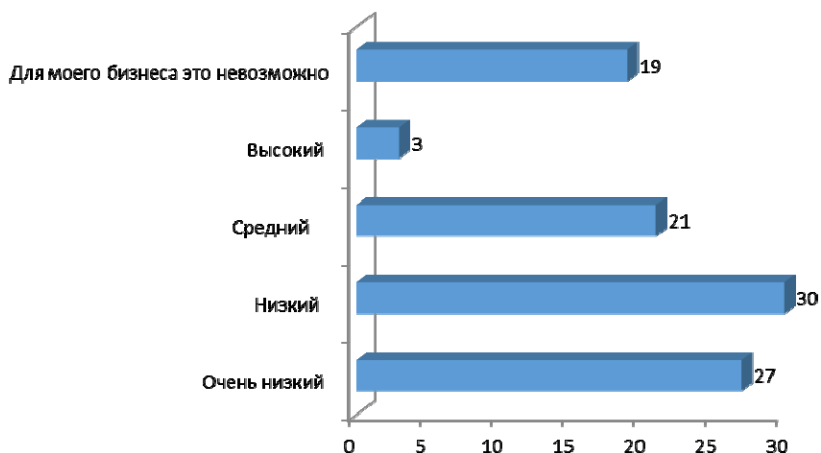
Рис. 7. **Оценки изменения обеспеченности собственными, а также кредитными и заемными финансовыми ресурсами**
(в % от общего числа организаций)



Как показывает опрос, большинство предпринимателей оценили уровень доступности **долгосрочных средств** для малого строительного бизнеса как «очень низкий» и «низкий», о чем свидетельствовали 27 и 30% респондентов соответственно.

Одновременно, оказалась очень сложной возможность получить и **долгосрочные инвестиции**. Практически 60% предпринимателей определили уровень доступности долгосрочных инвестиций как «низкий» и «очень низкий», а 23% респондентов и вовсе сочли, что для бизнеса это невозможно.

Рис. 8. **Оценка уровня доступности долгосрочных кредитных средств**
(в % от общего числа организаций)



По мнению 63% предпринимателей строительного бизнеса, максимальная приемлемая ставка по банковскому кредиту, должна составлять менее 10%. На условиях банковского кредита под 10-12% годовых были готовы оформить кредит около четверти респондентов.

В то же время, острую потребность в привлечении долгосрочных кредитных средств для развития бизнеса испытывали более 40% руководителей.

В целом, в строительном бизнесе сохранилась тенденция к снижению прибыльности подрядных организаций. Доля предпринимателей, заявивших об уменьшении по сравнению с предыдущим периодом **прибыли** своих компаний, составила 29% (баланс оценки изменения показателя составил -7%). При этом 54% участников опроса отметили, что доходность их бизнеса в конце 2015 г. была ниже «нормального» уровня.

Факторы, лимитирующие деятельность строительных организаций

В процессе своей деятельности строительные компании, будучи одними из составляющих рыночного механизма, подвергаются воздействию различных факторов, которые оказывают, в том числе, отрицательное влияние на производственные и финансовые результаты.

Из всей совокупности ограничений, наибольшее внимание привлекает группа факторов, представляющих, по мнению предпринимателей, наибольшую опасность для отрасли.

Одной из наиболее важных и актуальных в этой совокупности выступает проблема, усугубляющаяся по мере влияния монетарных факторов, обусловивших невысокую деловую активность малых строительных организаций и заложивших курс ценообразования в 2015 году. В частности, как показывает обследование, по мнению около 90% руководителей **высокая стоимость материалов, конструкций и изделий** существенно препятствовала функционированию строительства. Острота вопроса выразилась в том, что 88% респондентов поставили по значимости и силе негативного распространения фактор **«рост себестоимости оказываемых услуг»** на второе место лимитирующего рейтинга.

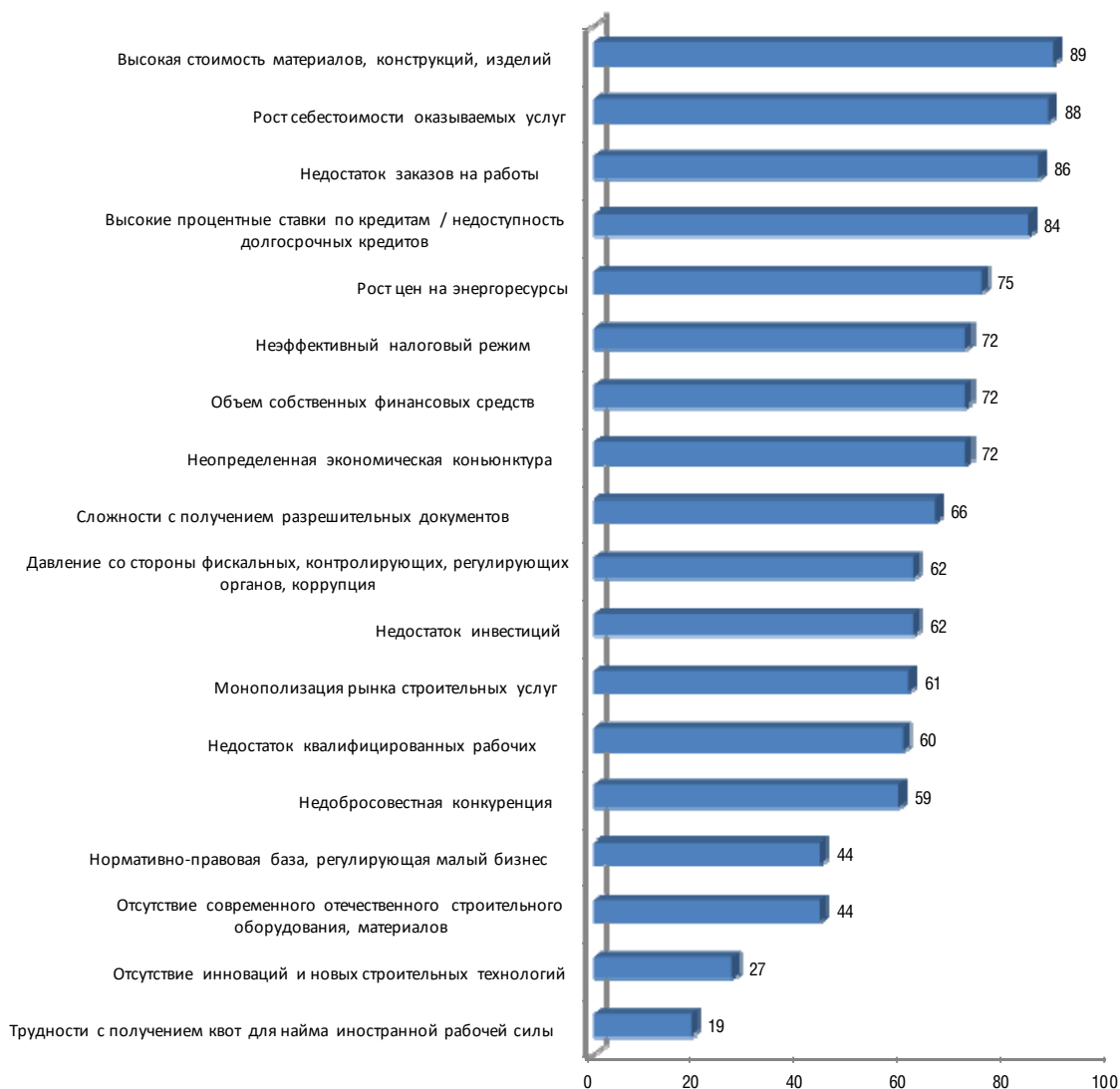
Третья позиция в данной группе закрепились за фактором **«недостаток заказов на работы»**, о чем констатировали 86% руководителей строительных организаций.

В числе значимых проблематик отрасли в том числе числились ограничения, связанные с финансовой составляющей организаций. По мнению 84% руководителей, развитию экономической деятельности воспрепятствовали **высокие процентные ставки по кредитам и недоступность долгосрочных кредитов**. Стрессовыми для организаций воздействиями предприниматели посчитали **неэффективный налоговый режим, объем собственных финансовых ресурсов**. На их отрицательное влияние указали также более 70% респондентов соответственно.

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, 72% 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 более 60% 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. К ярко выраженным проблемам в отрасли предприниматели **также отнесли недостаток инвестиций**. Согласно проведенному исследованию, 62% предпринимателей посчитали данную проблему достаточно весомой, сдерживающей восстановление и развитие их бизнес структур.

Рис. 9. Факторы, лимитирующие малые строительные организации
(в % от общего числа организаций)



Таким образом, в 2015 году малый строительный бизнес двигался по ниспадающей траектории экономического развития, преодолевая достаточно сложный и противоречивый путь. В принципе, для небольших строительных компаний характерны те же проблемы, которые вследствие эскалации кризисных процессов 2014-2015 гг. возникли и перед другими малыми и крупными базовыми отраслями экономики страны. В первую очередь, это внешние шоки в виде падения мировых цен на нефть и соответствующего функционального снижения рубля с последующим удорожанием строительного импорта. Западные санкции, хотя и не затрагивают напрямую подрядную деятельность, но ограничивают инвестиционную активность потенциальных заказчиков из других отраслей.

В том числе, несмотря на всю объективность негативного влияния со стороны экономической и геополитической ситуации, 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, старое 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 преобладающим случайным набором персонала;
- технологическая отсталость и медлительность в освоении инновационных технологий, включая высокоэкологические;
- инфраструктурные проблемы, выражающиеся 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.

Также, нельзя не учитывать, что в настоящее время экономика страны развивается в жестком рецессионно-стагнационном режиме, а первое, что делают экономические агенты в целях минимизации издержек данного сценария, это выходят из нового строительства или замораживают уже начатое.

Сложной остается проблема высокой стоимости импортной составляющей для строительства.

Как показывают результаты опроса, возможность строительных фирм в краткосрочном периоде перейти на импортозамещение в части строительных материалов, инженерного оборудования, строительной техники была оценена предпринимателями преимущественно как «низкая» и «невозможная для бизнеса».

Несмотря на активность Минпромторга РФ по интенсификации процесса импортозамещения в отрасли, включая производство стройматериалов, машин и оборудования, ситуация остается напряженной. Эффект девальвации пока еще не принес заметных бонусов для видов экономической деятельности, обслуживающих строительную отрасль. В связи с нестабильным курсом рубля стоимость лизинговых контрактов на использование строительной техники, если они номинируются в валюте, постоянно возрастает в рублевом выражении. Существующая рентабельность и получаемая строительными организациями прибыль в совокупности с высокой стоимостью кредитных ресурсов не позволяет большинству подрядчиков обеспечить себя необходимой импортной техникой. У отечественных строительных машин другая беда – слишком высокие эксплуатационные расходы, связанные с длительным использованием данной техники.

Зарубежная строительная техника в большинстве случаев значительно превосходит отечественную, особенно в части гидравлики, пневматики, электроники и экологичности. В целях расширения номенклатуры и улучшения качества отечественных стройматериалов необходимо решить важнейшую задачу – создание высокотехнологичного инновационного оборудования для отрасли «производство строительных материалов».