



ВЫСШАЯ ШКОЛА ЭКОНОМИКИ
НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ



Институт статистических исследований
и экономики знаний

Центр конъюнктурных исследований



**ДЕЛОВОЙ КЛИМАТ
В СТРОИТЕЛЬСТВЕ
В III КВАРТАЛЕ 2014 ГОДА**



Сентябрь '14

Москва



ВЫСШАЯ ШКОЛА ЭКОНОМИКИ
НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ



Институт статистических исследований
и экономики знаний

Центр конъюнктурных исследований

**ДЕЛОВОЙ КЛИМАТ
В СТРОИТЕЛЬСТВЕ
В III КВАРТАЛЕ 2014 ГОДА**

Москва
2014

Деловой климат в строительстве в III квартале 2014 года. –
М.: НИУ ВШЭ, 2014. – 21 с.

Центр конъюнктурных исследований Института статистических исследований и экономики знаний НИУ ВШЭ представляет информационно-аналитический материал «Деловой климат в строительстве в III квартале 2014 года», подготовленный в рамках фундаментальных исследований НИУ ВШЭ на основе ежеквартальных конъюнктурных опросов руководителей более 6.6 тыс. строительных компаний, проводимых Федеральной службой государственной статистики.

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 (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>

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 III квартале 2014 г. и ожиданиях предпринимателей на IV квартал 2014 г.

В докладе использованы результаты ежеквартальных опросов, проводимых Федеральной службой государственной статистики среди руководителей 6,6 тыс. строительных организаций¹, различных по численности занятых, в 80 субъектах Российской Федерации.

Обобщенная оценка конъюнктуры в строительстве²

Анализ результатов опроса руководителей 6,6 тыс. строительных организаций, проведенного Федеральной службой государственной статистики в III квартале с.г., выявил дальнейшее ухудшение подавляющего большинства основных операционных показателей, характеризующих состояние делового климата в отрасли. Исходя из мнений респондентов, по сравнению со стагнационным II кварталом с.г. в отчетном периоде еще более негативные оценки от участников опроса были получены по таким показателям, как «обеспеченность заказами на строительные услуги», «выполненный объем строительно-монтажных работ (СМР)», «число заключенных договоров», «численность занятых», «обеспеченность собственными финансовыми ресурсами», «текущие и ожидаемые цены на СМР и строительные материалы» и «оценка экономической ситуации в строительных организациях».

К положительным результатам опроса можно отнести сохранение третий квартал подряд среднего уровня загрузки производственных мощностей, составляющего в целом по отрасли 64%, и ставшую уже традиционной позитивную оценку ситуации с прибылью строительных организаций. Относительно оптимистичными выглядят прогнозные ожидания респондентов на IV квартал с.г. Однако, следует иметь ввиду, что с учетом специфики годового строительного цикла IV квартал практически всегда является наиболее успешным для подрядных организаций.

Основные итоги строительной деятельности в III квартале 2014 г.:

- 26% респондентов сообщили, что уровень портфеля заказов на их предприятиях был ниже нормального³ (*худший результат за последние два года*);
- 27% руководителей заявили о снижении числа заключенных договоров (*самая негативная оценка за последние четыре года*);
- 29% подрядных организаций сократили физический объем строительных работ (*худший результат за последние четыре года*);
- 25% респондентов сообщили о сокращении численности занятых в своих организациях, одновременно 15% организаций увеличили численность по сравнению с предыдущим кварталом (*в пределах средних отклонений за последние четыре года*);
- 54% участников опроса констатировали рост своих расценок на выполняемые объемы СМР (о снижении расценок заявили лишь 2% респондентов). Рост доли строительных организаций, увеличивающих тарифы на свои услуги, наблюдается третий квартал подряд (*в IV квартале ожидается дальнейший рост доли организаций, увеличивающих расценки на СМР*);

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

² Проведена сезонная корректировка временных рядов показателей деятельности строительных организаций.

³ «Нормальный» уровень — достаточный (допустимый) для сложившихся условий в период обследования.

- 71% подрядных организаций ощутили рост «чужих» цен на строительные материалы, о снижении «чужих» цен не сообщил никто из участников опроса (*примерно такая же доля организаций ожидает увеличение цен в IV квартале*);
- 21% строительных фирм ухудшили показатель обеспеченности собственными финансовыми ресурсами по сравнению с предыдущим кварталом, о росте данного показателя сообщили 15% респондентов (*в пределах средних отклонений за последний год*).

Среди факторов, лимитирующих строительную деятельность, негативным «лидером» является «высокий уровень налогов» (38% респондентов). Далее с отрывом в 8 п.п. идет «недобросовестная конкуренция со стороны других строительных организаций» (30%). Примерно в равных долях (25–27%) участники опросов ссылаются на негативное влияние факторов «неплатежеспособность заказчиков» и «высокая стоимость материалов, конструкций и изделий». Чуть более 20% респондентов сообщают о «недостатке квалифицированных рабочих».

Несмотря на преобладание у руководителей строительных организаций негативных оценок сложившегося делового климата на возглавляемых ими предприятиях, лишь 12% из них сообщили о неудовлетворительном экономическом состоянии своих фирм. При этом 9% констатировали благоприятную ситуацию, а 79% респондентов считают экономическое положение удовлетворительным. Видимо, многие руководители строительных организаций уже освоились за последние полтора года с функционированием своих компаний в стагнационном режиме и даже научились из этой ситуации извлекать определенные бонусы. Учитывая сокращение спроса на строительные работы в результате закупорки инвестиционного процесса в экономике в целом и роста напряженности бюджетной ситуации, многие подрядчики предпочитают жить сегодняшним днем, не особо задумываясь о стратегическом планировании, включая обновление основных фондов своих организаций. Имеющиеся свободные финансовые средства они зачастую направляют не в инвестирование производства, а в увеличение фонда оплаты труда. Несмотря на сохранение уже более года отрицательной помесячной динамики объемов строительных работ по отношению к соответствующему периоду прошлого года, респонденты умудряются давать достаточно позитивные оценки получаемой прибыли. Если практически по всем ключевым показателям (портфель заказов, выполненный объем СМР, число заключенных договоров, численность занятых, инфляционная составляющая), характеризующим деловую активность строительного бизнеса, за последний год постоянно выявляется отрицательный баланс⁴ соответствующих мнений респондентов, то при оценке состояния прибыли наблюдается обратная картина.

В частности, в III квартале с.г. 21% подрядных организаций увеличили прибыль по сравнению с предыдущим кварталом и лишь у 16% отмечено сокращение (баланс мнений +5 п.п.). Почти две трети организаций сохранили прибыль на уровне II квартала с.г. Возникает вопрос, каким же образом подрядчикам удается использовать такую простую, но противоречащую всем экономическим канонам, схему – «лучше строить меньше, но дороже, чем больше, но дешевле». Данный экономический нонсенс можно объяснить тремя основными факторами. Во-первых, низкий уровень конкуренции и квазимонополизм многих строительных фирм, особенно на местных рынках, позволяет подрядчикам повышать стоимостьозводимых объектов даже в условиях сокращения спроса на строительные услуги. Во-вторых, многие строительные организации в целях минимизации своих издержек используют дешевую малоквалифицированную рабочую силу в виде «иностранных специалистов» из стран

⁴ 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.

ближнего зарубежья; применяют дешевые строительные материалы и старые технологии возведения объектов. Иначе как объяснить ситуацию, когда некоторые победители аукционов на строительный подряд умудряются «падать» от стартовой цены конкурсного объекта на 25–30%. Хотя по нормам Градостроительного кодекса проектная организация еще до начала торгов составляет сводно-сметные расчеты, а экспертиза подтверждает сметную цену строительного объекта, выставленного на электронные торги. В-третьих, как ни прискорбно, имеются основания полагать, что некоторые подрядчики в своей производственной и финансовой деятельности используют неформальные схемы ведения бизнеса. Следует отметить, что, исходя из итоговых досчетов Росстата, на неформальную деятельность среди базовых отраслей экономики страны наибольший удельный вес в их общем объеме приходится именно на строительство и торговлю.

В результате указанных маневров страдает конечный потребитель строительных услуг, в меньшей степени, из-за качества возводимых объектов – заказчики производственных объектов и, в большей степени – население, вынужденное переплачивать за объекты жилищного строительства. Сегодня из-за повышения ключевой ставки ЦБ РФ до 8% и соответствующего повышения ставки по ипотечному кредиту даже представители среднего класса (среднемесячная начисленная заработка в июле с.г. составила 32715 рублей) не могут взять ипотечные кредиты на приобретение жилья из-за лимита российских банков, не превышающего 50% от дохода заемщика.

Таблица 1

**Динамика оценок предпринимателями изменений основных показателей
деятельности строительных организаций**

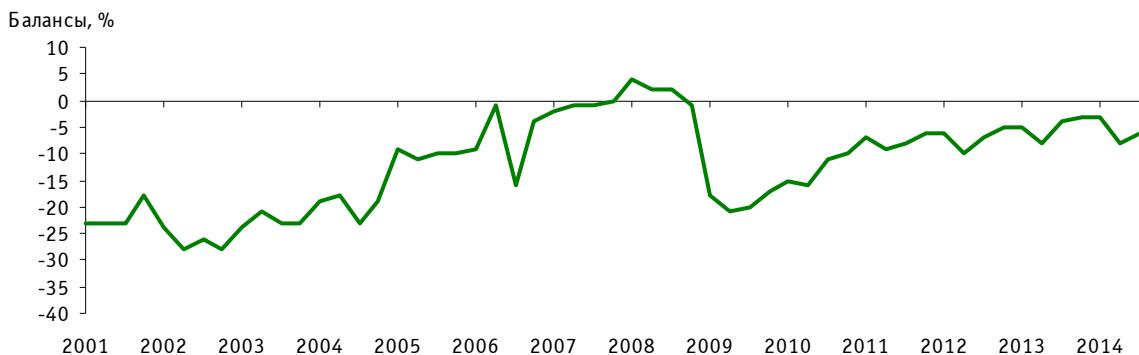
Балансы, %

	2013		2014	
	III квартал	II квартал	III квартал	II квартал
Число заключенных договоров	–6	–7	–8	–8
Физический объем работ	–7	–7	–9	–9
Численность занятых	–9	–9	–10	–10
Цены на строительно-монтажные работы	+50	+51	+52	+52
Цены на строительные материалы	+73	+72	+71	+71
Обеспеченность собственными финансовыми ресурсами	–6	–5	–6	–6
Обеспеченность кредитными и заемными финансовыми ресурсами	–2	–4	–5	–5
Прибыль	+4	+6	+5	+5

В результате произошедших изменений основных показателей строительной деятельности в III квартале главный композитный индикатор исследования – сезонно скорректированный **индекс предпринимательской уверенности**⁵ (ИПУ) увеличился по сравнению со II кварталом на 2 п. п., составив (–6%). Вместе с тем текущее значение ИПУ на 2 п. п. хуже, чем зафиксированное в соответствующем периоде прошлого года.

⁵ Индекс предпринимательской уверенности в строительстве рассчитывается как среднее арифметическое значение балансов оценок уровня портфеля заказов и ожидаемых изменений численности занятых, в процентах.

Рис. 1. Динамика индекса предпринимательской уверенности в строительстве (ИПУ)



При этом необходимо отметить, что рост ИПУ по сравнению с предыдущим периодом произошел исключительно за счет позитивных ожиданий респондентов относительно увеличения численности занятых до конца года.

В текущем квартале в группах подрядных организаций с различной численностью занятых значения ИПУ свидетельствовали, в основном, о замедлении по сравнению с кварталом ранее тенденции к спаду деловой активности. При этом крупные строительные компании демонстрировали даже рост ИПУ.

Таблица 2

Динамика индекса предпринимательской уверенности
в строительных организациях с различной численностью работников

Балансы, %

Численность занятых в организации, человек	2013		2014	
	III квартал	II квартал	III квартал	II квартал
Менее 50	-12	-13	-11	-11
От 51 до 100	-7	-12	-10	-10
От 101 до 250	-7	-11	-9	-9
Более 250	+2	-1	+1	+1

Сравнительный анализ состояния делового климата в федеральных округах Российской Федерации⁶ выявил замедление тенденции к снижению деловой активности в пяти из них. Самая низкая оценка показателя зафиксирована в Южном федеральном округе.

Таблица 3

Динамика индекса предпринимательской уверенности
по федеральным округам Российской Федерации

Балансы, %

	2013		2014	
	III квартал	II квартал	III квартал	II квартал
Центральный федеральный округ	-8	-10	-6	-6
Северо-Западный федеральный округ	+1	-1	-1	-1
Южный федеральный округ	-8	-8	-19	-19
Северо-Кавказский федеральный округ	-1	0	-1	-1
Приволжский федеральный округ	-1	-10	-5	-5
Уральский федеральный округ	-1	-6	-2	-2
Сибирский федеральный округ	-7	-15	-12	-12
Дальневосточный федеральный округ	-7	-16	-1	-1

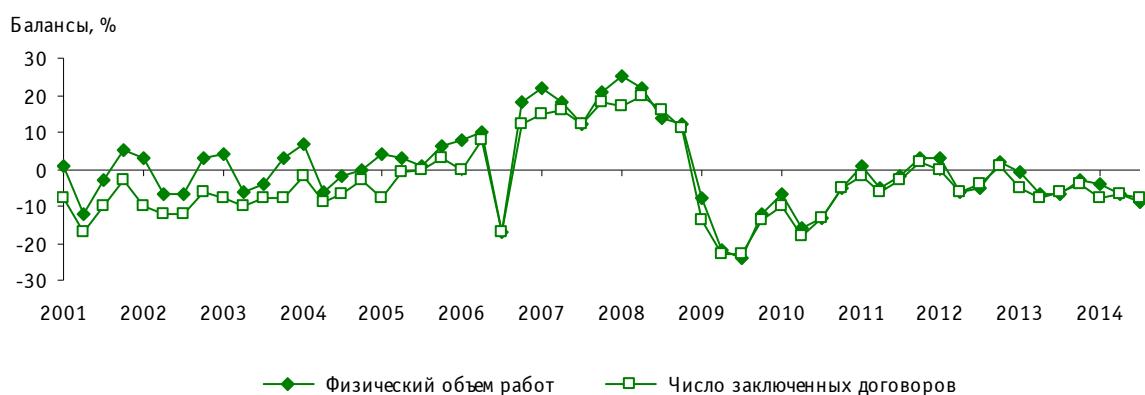
⁶ Крымский федеральный округ пока в опросах не участвует.

Производственная программа. Обеспеченность заказами. Физический объем работ

К негативным результатам опроса в III квартале 2014 г. можно отнести ухудшение одного из основных производственных показателей деятельности строительных организаций – спроса (**портфеля заказов**) на подрядные работы. Более четверти (26%) респондентов посчитали состояние портфеля заказов на момент обследования «ниже нормального» уровня, в предшествующем квартале таковых было на 2 п. п. меньше. По мнению большинства (74%) респондентов, уровень спроса соответствовал «нормальному» и «выше нормального».

Предприниматели из крупных строительных фирм с численностью занятых свыше 250 человек дали относительно более высокую оценку данного показателя, чем респонденты из малых строительных организаций с численностью занятых до 50 человек. Лучшая территориальная характеристика состояния портфеля заказов была зарегистрирована в Северо-Кавказском федеральном округе, худшая – в строительных организациях Южного федерального округа.

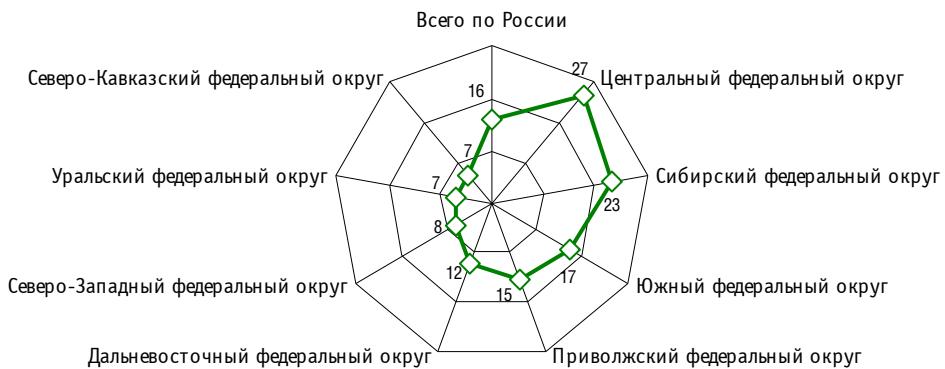
Рис. 2. Динамика оценок изменения физического объема работ и числа заключенных договоров в строительных организациях



Согласно результатам опроса, в строительной отрасли продолжилась отрицательная динамика числа заключенных договоров. Так, доля руководителей, сообщивших об уменьшении по сравнению с предшествующим периодом числа договоров, увеличилась с 25 до 27%, а доля тех, кто отметил увеличение показателя, составила 19%. Более половины (54%) представителей строительного бизнеса заявили о том, что ситуация с заказами на подрядные работы по сравнению с предшествующим кварталом не изменилась. В результате балансовая оценка показателя понизилась на 1 п. п. по сравнению с предшествующим кварталом (-8%).

Практически каждый шестой (16%) из участников полагал, что недостаток заказов на работы сдерживает деятельность компаний.

Рис. 3. Оценка лимитирующего фактора «недостаток заказов на работы» в III квартале 2014 г. по федеральным округам
Доля строительных организаций от их числа по соответствующему федеральному округу, %



По итогам опросов отмечается высокая степень корреляции между оценками предпринимателей изменения спроса с оценками изменения выполненного **физического объема работ**. В отрасли продолжилась негативная тенденция к снижению объема работ, выполненных по виду деятельности «Строительство», причем с большей интенсивностью, чем кварталом ранее. Доля компаний, у которых было зафиксировано уменьшение физического объема работ, составила 29%, а доля организаций, сообщивших об его увеличении, – 20%. В итоге баланс оценки изменения показателя снизился с (–7%) в предыдущем квартале до (–9%) текущем.

Как в крупных строительных фирмах с численностью занятых свыше 250 человек, так и в малых строительных организациях с численностью занятых до 50 человек преобладали негативные настроения в оценках изменения числа заключенных договоров (–1 и –15% соответственно) и физического объема работ (–1 и –12% соответственно).

В федеральных округах наблюдались разнонаправленные тенденции изменения числа заключенных договоров. Так, в строительных организациях Сибирского федерального округа зафиксирована положительная тенденция к увеличению числа договоров, а в пяти федеральных округах тенденция к сокращению показателя ускорилась.

Таблица 4

Динамика оценки изменения числа заключенных договоров
в строительных организациях федеральных округов Российской Федерации
Балансы, %

	2013		2014	
	III квартал	II квартал	III квартал	II квартал
Центральный федеральный округ	–12	–9	–12	–9
Северо-Западный федеральный округ	–12	–5	–9	–9
Южный федеральный округ	–1	–19	–12	–12
Северо-Кавказский федеральный округ	+2	+1	–1	–1
Приволжский федеральный округ	+4	–1	–4	–4
Уральский федеральный округ	0	–5	0	0
Сибирский федеральный округ	–5	–4	+2	+2
Дальневосточный федеральный округ	–9	–3	–11	–11

Похожая ситуация прослеживалась с территориальными оценками изменения объема выполненных работ. В строительных организациях Сибирского федерального округа спад объемов подрядных работ сменился его ростом, а в четырех федеральных округах тенденция к снижению показателя усилилась.

Таблица 5

**Динамика оценки изменения физического объема работ
в строительных организациях федеральных округов Российской Федерации**

Балансы, %

	2013	2014	
	III квартал	II квартал	III квартал
Центральный федеральный округ	-13	-9	-11
Северо-Западный федеральный округ	-13	-6	-9
Южный федеральный округ	+1	-16	-11
Северо-Кавказский федеральный округ	+4	+2	-1
Приволжский федеральный округ	+1	+2	-3
Уральский федеральный округ	-3	-3	-2
Сибирский федеральный округ	-3	-2	+4
Дальневосточный федеральный округ	-11	-13	-6

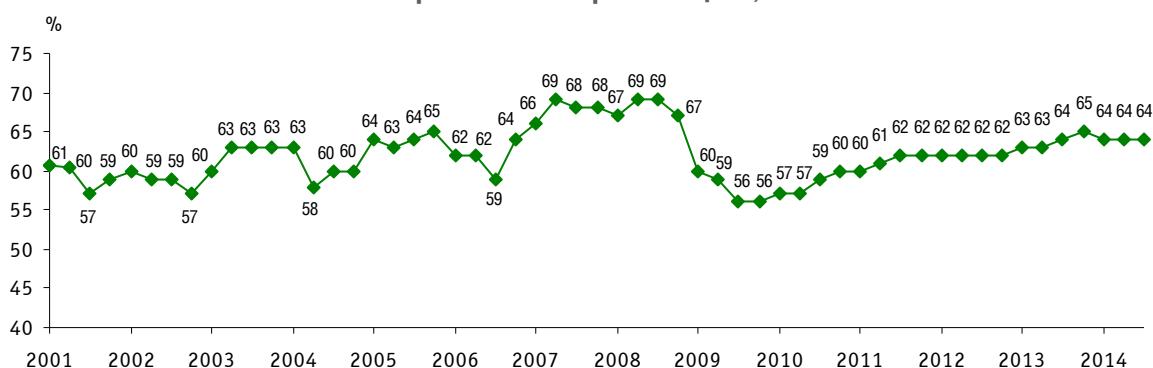
На момент опроса строительные организации были обеспечены заказами в среднем на 7 месяцев. Около 30% подрядных организаций имели договоров на срок от 1 до 3 месяцев, 10% организаций – менее 1 месяца, 10% – более года. По-прежнему портфель заказов крупных компаний содержал договоров на более продолжительный период, чем малые (8 против 4 месяцев соответственно).

Предприниматели с большим, чем кварталом ранее, оптимизмом оценивали перспективы производственной деятельности своих компаний на ближайший квартал. Подавляющее большинство (95%) опрошенных полагали, что в IV квартале 2014г. число заключаемых договоров и, соответственно, физический объем строительно-монтажных работ не уменьшится, а 29% из них прогнозировали их увеличение.

Средний уровень загрузки производственных мощностей в отрасли в текущем квартале составил, как и в предыдущем, 64%. При этом с учетом ожидаемого в ближайший год спроса на строительные работы девять из десяти руководителей предприятий полагали, что имеющихся мощностей будет достаточно, а один из десяти считал, что их будет не хватать.

В крупных строительных компаниях средний уровень загрузки имеющихся мощностей был выше, чем в малых (69 против 57% соответственно), а о недостатке мощностей под будущие заказы высказалась меньшая доля предпринимателей (9 против 12% соответственно).

**Рис. 4. Динамика среднего уровня загрузки производственных мощностей
в строительных организациях, %**



Деловой климат в строительстве в III квартале 2014 года

Самая высокая региональная оценка использования производственных мощностей была зафиксирована в строительных организациях Северо-Западного и Уральского федерального округа (68%), а самая низкая – в Южном федеральном округе (58%).

Таблица 6

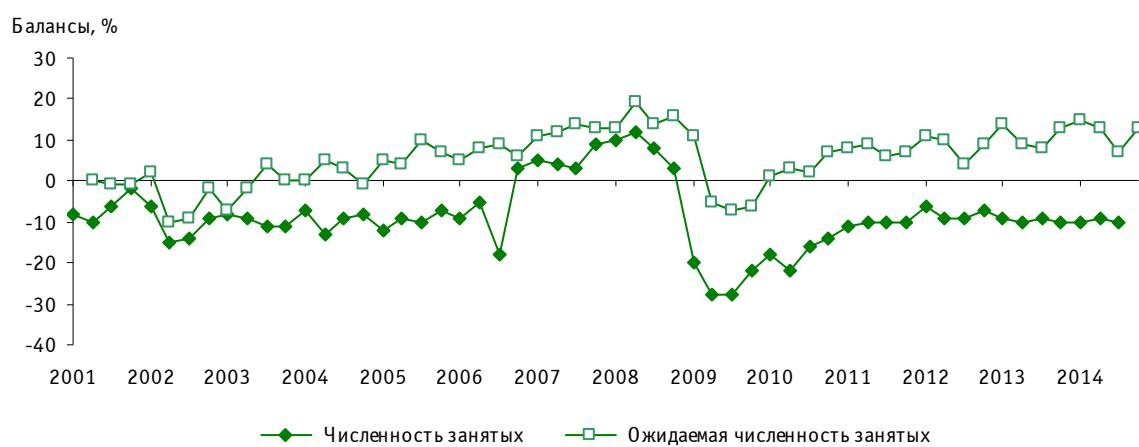
Динамика среднего уровня загрузки производственных мощностей в строительных организациях федеральных округов Российской Федерации, %

Численность занятых в организации, человек	2013	2014	
	III квартал	II квартал	III квартал
Центральный федеральный округ	65	63	65
Северо-Западный федеральный округ	69	67	68
Южный федеральный округ	62	59	58
Северо-Кавказский федеральный округ	63	62	61
Приволжский федеральный округ	64	63	63
Уральский федеральный округ	67	66	68
Сибирский федеральный округ	63	60	63
Дальневосточный федеральный округ	67	65	66

Численность занятых

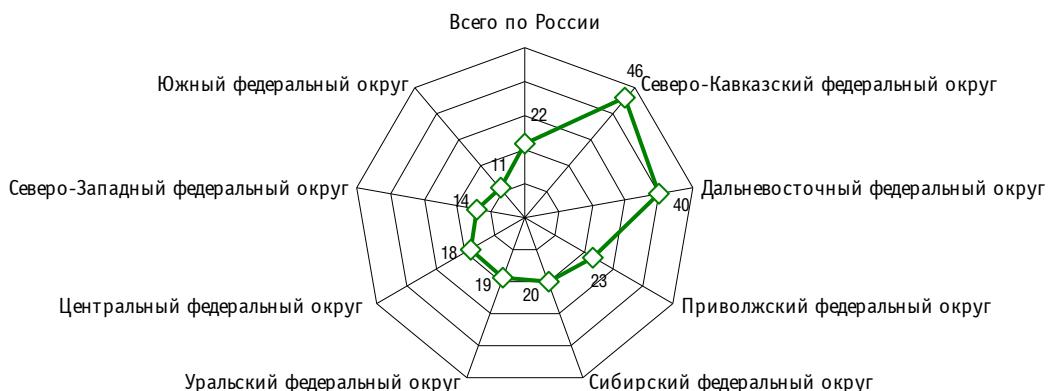
Анализ результатов проведенного опроса показал, что негативная динамика **численности занятых** в строительном секторе экономики продолжилась. Так, доля компаний, в которых увольняли персонал (25%), превышала долю организаций, в которых работников принимали (15%). Более половины руководителей (60%) сообщили о том, что не занимались рекрутинговой деятельностью в III квартале 2014 г. В итоге баланс оценки данного показателя снизился на 1 п. п. по сравнению с предшествующим кварталом, составив (-10%).

Рис. 5. Динамика оценок изменения численности занятых в строительных организациях



При этом 22% представителей строительного бизнеса сообщили о дефиците квалифицированных кадров.

Рис. 6. Оценка лимитирующего фактора «недостаток квалифицированных рабочих» в III квартале 2014 г. по федеральным округам
Доля строительных организаций от их числа по соответствующему федеральному округу, %



Тенденция к сокращению численности занятых сохранилась во всех строительных организациях, сгруппированных по числу работающих, но интенсивность сокращения занятых была различной. Так, в крупных компаниях было отмечено замедление сокращения персонала (−5 против −7% кварталом ранее), а в малых организациях сокращение штатов ускорилось (−15 против −12% кварталом ранее).

В оценках участников опроса изменения занятости в федеральных округах преобладали пессимистические настроения. Однако, в строительных организациях Южного, Уральского и Сибирского федерального округа было зафиксировано замедление сокращения численности занятых.

Таблица 7
Динамика оценки изменения численности занятых
в строительных организациях федеральных округов Российской Федерации
Балансы, %

	2013	2014	
	III квартал	II квартал	III квартал
Центральный федеральный округ	−14	−13	−16
Северо-Западный федеральный округ	−24	−7	−11
Южный федеральный округ	+1	−19	−13
Северо-Кавказский федеральный округ	−2	−3	−6
Приволжский федеральный округ	0	−5	−6
Уральский федеральный округ	−7	−14	−9
Сибирский федеральный округ	−5	−5	−3
Дальневосточный федеральный округ	−13	−3	−6

Ближайшие кадровые изменения в своих организациях представители строительного бизнеса в отчетном квартале оценивали более позитивно. Так, подавляющее большинство респондентов (95%) в IV квартале 2014 г. не планируют увольнение сотрудников.

Динамика цен

В III квартале 2014 г. более половины (54%) предпринимателей сообщили о повышении цен на строительно-монтажные работы своих организаций. Одной из причин увеличившихся расценок является сохранение в строительном секторе экономики негативной тенденции к подорожанию продукции, закупаемой для функционирования отрасли. Так, семь (71%) из десяти респондентов зафиксировали возросшие **цены на строительные материалы**. Таким образом, для строительного сектора стало традицией опережение темпов роста цен на строительные материалы по отношению к темпам роста цен на строительно-монтажные работы.

Рис. 7. Динамика оценок изменения цен на строительно-монтажные работы и строительные материалы в строительных организациях



Выросшие по сравнению с предыдущим кварталом цены на строительные материалы и строительно-монтажные работы отмечали руководители как крупных строительных организаций (71 и 57% соответственно), так и малых (69 и 50% соответственно).

Анализ территориальных результатов опроса выявил, что самая большая доля предпринимателей, сообщивших о росте цен на строительные материалы, находилась в Дальневосточном федеральном округе (80%), а поднявших расценки на услуги своих организаций – в Центральном федеральном округе (62%).

Высокая стоимость материалов, конструкций и изделий является одной из основных проблем, мешающих развитию строительного бизнеса, в текущем квартале на ее негативное влияние указал каждый четвертый (25%) предприниматель.

Рис. 8. Оценка лимитирующего фактора «высокая стоимость материалов, конструкций и изделий» в III квартале 2014 г. по федеральным округам
Доля строительных организаций от их числа по соответствующему федеральному округу, %



Строительному сектору экономики свойственны высокие инфляционные ожидания. Так, семь из десяти (71%) респондентов прогнозируют в IV квартале 2014 г. рост цен на стройматериалы, а более половины (55%) собираются увеличить тарифы на строительно-монтажные работы своих организаций. Кварталом ранее оценки данных показателей были ниже (70 и 54% соответственно).

Финансовое положение

Основу финансовой деятельности строительных организаций составляет собственный капитал. Снижение спроса в III квартале 2014 г. на услуги строительных организаций не способствовало улучшению их финансового состояния, в отрасли продолжилась негативная динамика **обеспеченности организаций собственными финансовыми ресурсами**. Доля предприятий (21%), в которых ухудшилась по сравнению с предыдущим кварталом ситуация с собственными средствами, превышала долю тех (15%), в которых она улучшилась. Почти две трети (61%) респондентов сообщили о том, что обеспеченность их компаний собственными денежными средствами осталась на уровне предшествующего квартала. В итоге баланс оценки изменения показателя понизился на 1 п. п. по сравнению с предыдущим кварталом и составил (-6%).

В группах строительных организаций с различной численностью занятых преобладали негативные оценки изменения этого показателя финансовой деятельности. В крупных компаниях его значение составило (-3%) против (-1%) во II квартале, а в малых организациях, как и кварталом ранее, (-8%).

К позитивным итогам опроса можно отнести сохранившуюся в строительном секторе экономики тенденцию к росту **прибыли** строительных организаций. Каждый пятый (21%) предприниматель сообщил об увеличении прибыли, а ее сокращение зафиксировал практически каждый шестой (16%). Почти две трети (63%) респондентов отметили, что прибыльность подрядных организаций по сравнению с предшествующим кварталом не изменилась. В результате баланс оценки данного показателя остался в положительной зоне (+5%).

Рис. 9. Динамика оценок изменения прибыли и обеспеченности собственными финансовыми ресурсами в строительных организациях



На финансовое положение строительных организаций в III квартале 2014 г. наибольшее негативное влияние оказывал, по мнению 38% участников опроса, налоговый пресс.

Рис. 10. Оценка лимитирующего фактора «высокий уровень налогов» в III квартале 2014 г. по федеральным округам
Доля строительных организаций от их числа по соответствующему федеральному округу, %



В отчетном квартале все группы строительных компаний, независимо от численности работающих в них, показали положительную динамику прибыли, однако интенсивность изменения показателя была неодинаковой. В крупных строительных организациях баланс оценки показателя демонстрировал ускорение роста (+10% против +9% в предшествующем квартале), а в малых – замедление (+2% против +5%).

В территориальных оценках предпринимателей изменения обеспеченности строительных организаций собственными финансовыми ресурсами преобладали негативные настроения. Вместе с тем, в строительных организациях Северо-Кавказского и Сибирского федерального округа данный показатель отметил положительным значением. В Дальневосточном федеральном округе была зафиксирована самая низкая оценка показателя.

Таблица 8
Динамика оценки изменения обеспеченности собственными финансовыми ресурсами строительных организаций федеральных округов Российской Федерации
Балансы, %

	2013		2014	
	III квартал	II квартал	III квартал	II квартал
Центральный федеральный округ	-8	-11	-9	-11
Северо-Западный федеральный округ	-8	-7	-5	-7
Южный федеральный округ	+10	-10	-10	-10
Северо-Кавказский федеральный округ	-1	+1	+1	+1
Приволжский федеральный округ	+6	+6	-2	-2
Уральский федеральный округ	-7	-1	-4	-1
Сибирский федеральный округ	-7	+1	+7	+1
Дальневосточный федеральный округ	-9	-8	-23	-8

В текущем квартале в большинстве федеральных округов доминировали позитивные оценки изменения прибыли строительных организаций. При этом в пяти федеральных округах темпы роста доходности компаний ускорились. Самая низкая оценка показателя отмечалась в Южном федеральном округе.

Таблица 9

**Динамика оценки изменения прибыли строительных организаций
в федеральных округах Российской Федерации**

Балансы, %

	2013	2014	
	III квартал	II квартал	III квартал
Центральный федеральный округ	+9	+8	+10
Северо-Западный федеральный округ	+1	-2	+3
Южный федеральный округ	+18	0	-9
Северо-Кавказский федеральный округ	+2	+3	+4
Приволжский федеральный округ	+12	+15	+8
Уральский федеральный округ	+4	+7	+8
Сибирский федеральный округ	+7	+11	+17
Дальневосточный федеральный округ	+5	+14	+5

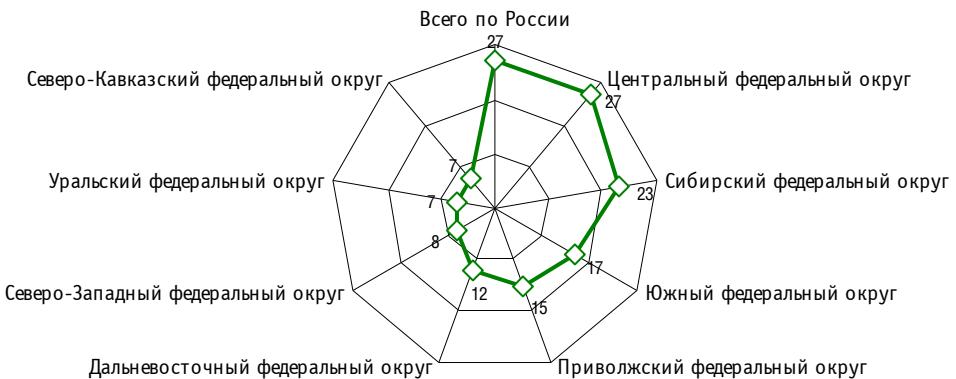
**Рис. 11. Оценка лимитирующего фактора «недостаток финансирования»
в III квартале 2014 г. по федеральным округам**

*Доля строительных организаций от их числа по соответствующему
федеральному округу, %*



На финансовое состояние организаций существенное воздействие оказывает платежеспособность потребителей. Отсутствие в текущем квартале у заказчиков возможности платить по своим обязательствам оставалось проблемой для более четверти участников опроса (27%). Увеличение просроченной дебиторской задолженности было отмечено у 13% строительных организаций, уменьшение – у 11%.

Рис. 12. Оценка лимитирующего фактора «неплатежеспособность заказчиков» в III квартале 2014 г. по федеральным округам
Доля строительных организаций от их числа по соответствующему федеральному округу, %



Средняя обеспеченность организаций отрасли финансированием на момент опроса по-прежнему не превышала 5 месяцев. На срок от 1 до 3 месяцев была профинансирована наибольшая (31%) группа компаний, на срок менее 1 месяца – 16% организаций, более года – 6%.

Как и ранее, крупные строительные фирмы были обеспечены денежными средствами на более длительный, чем малые организации, период (7 и 3 месяца соответственно).

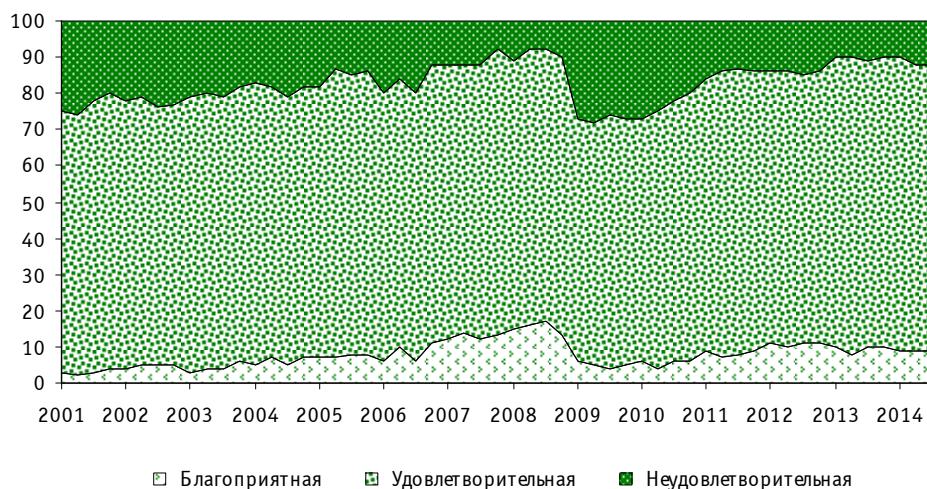
Ближайшую финансовую перспективу в своих организациях респонденты оценили позитивно, большинство (92%) представителей строительного бизнеса было уверено, что в IV квартале 2014 г. ухудшения не будет.

Рост цен на строительные материалы, конструкции и изделия, высокие налоги и другие отрицательные факторы, сопутствующие строительной деятельности, способствовали сохранению «теневых оборотов» строительных организаций. По итогам опроса, в среднем до 6% выполненных контрактов не проходили официального оформления, и в среднем на 5% занижались объемы подрядных работ на величину стоимости не оприходованных материалов заказчика.

Экономическая ситуация в строительных организациях

Давая обобщенный отзыв о производственной деятельности, финансовом положении, ценовой стратегии, воздействии негативных факторов и другом, практически девять из десяти (88%) участников опроса в III квартале 2014 г., охарактеризовали **экономическую ситуацию** своих организаций как «благоприятную» и «удовлетворительную». Доля предпринимателей, неудовлетворенных текущей конъюнктурой (12%), превысила долю тех, кто посчитал ее благоприятной (9%). В итоге баланс мнений об изменении показателя, как и кварталом ранее, составил (-3%).

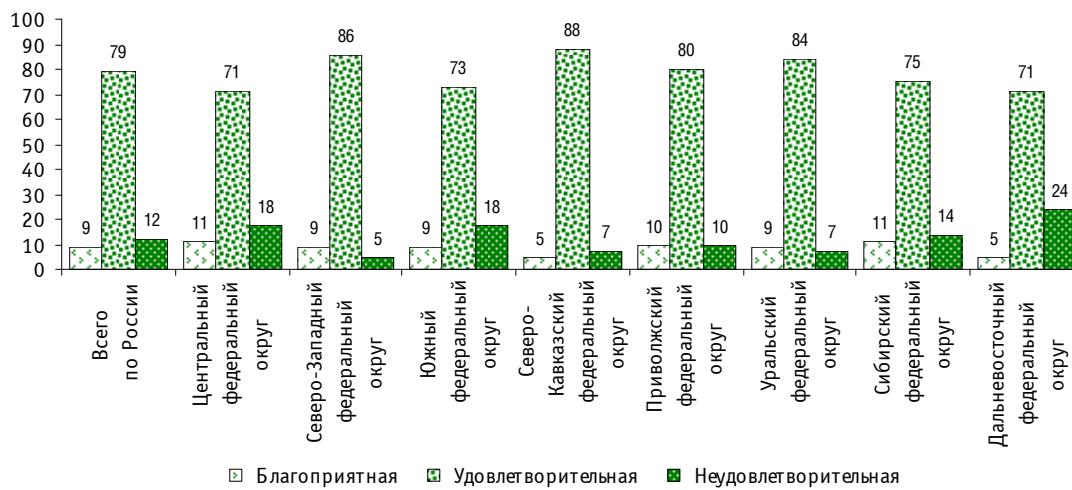
Рис. 13. Динамика оценок экономической ситуации в строительных организациях
Доля организаций от их общего числа, %



В крупных строительных фирмах с численностью занятых более 250 человек в текущем квартале отмечалось ухудшение баланса оценки данного показателя (−2% против 0% в предшествующем квартале). Несколько улучшилась оценка, полученная от респондентов из малых организаций с численностью занятых менее 50 человек (−6% против −7% во II квартале).

По результатам опроса наиболее успешно общая экономическая обстановка сложилась в строительных организациях Северо-Западного федерального округа, где подавляющее большинство (95%) предпринимателей посчитали ее «благоприятной» и «удовлетворительной». Самая низкая оценка показателя была зафиксирована в Дальневосточном федеральном округе, где три четверти (76%) руководителей дали аналогичный отзыв.

Рис. 14. Оценка экономической ситуации в строительных организациях
в III квартале 2014 г. по федеральным округам
Доля строительных организаций от их числа по соответствующему
федеральному округу, %



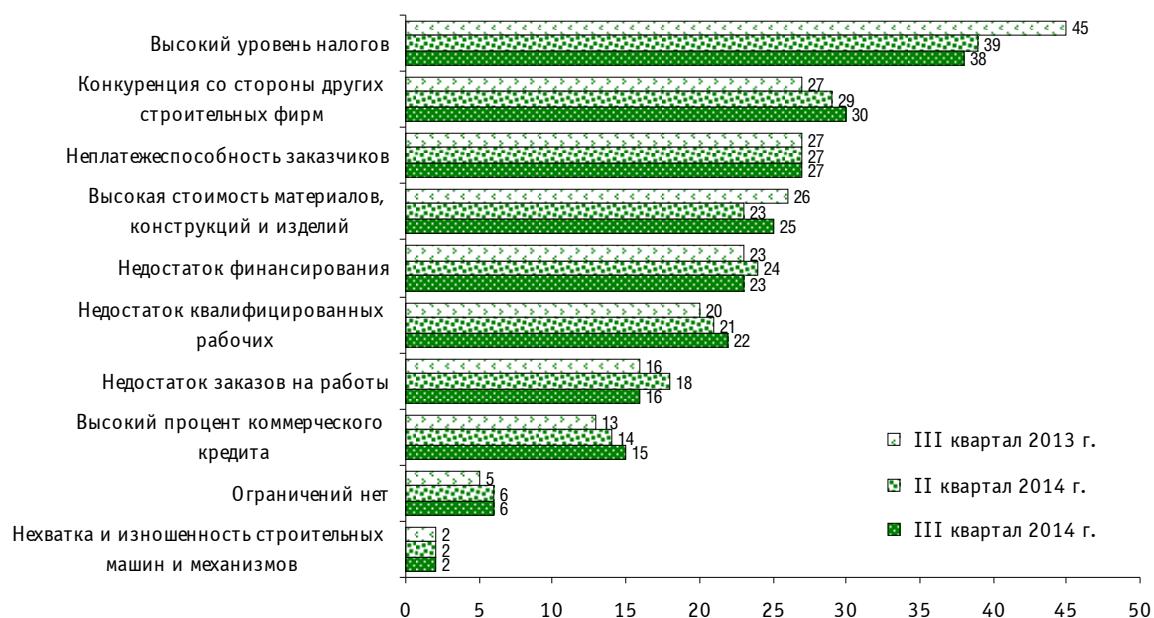
Факторы, ограничивающие производственную деятельность строительных организаций

Руководители строительных организаций России в ходе хозяйственной деятельности сталкиваются с рядом факторов, сдерживающих развитие бизнеса. В III квартале 2014 г. из всего комплекса проблем наибольшее беспокойство предпринимателей вызвали финансовые: **«высокий уровень налогов», «неплатежеспособность заказчиков», «высокая стоимость материалов, конструкций и изделий», «недостаток финансирования»**. Помимо этого, был отмечен некоторый рост частоты упоминания такого фактора, как **«конкуренция со стороны других строительных фирм»**.

Рис. 15. Динамика оценок факторов, ограничивающих производственную деятельность

строительных организаций

Доля организаций от их общего числа, %



Ведущее положение среди негативных факторов по-прежнему принадлежало **«высокому уровню налогов»**. Так, негативное воздействие налогового бремени отметили 38% респондентов.

По мнению трех из десяти участников опроса, развитию их бизнеса мешало соперничество за новые договора подряда. В текущем квартале частота упоминания фактора **«конкуренция со стороны других строительных фирм»** увеличилась по сравнению с кварталом ранее на 1 п. п.

Не снижается доля предпринимателей, обеспокоенных невозможностью заказчиков расплатиться по своим обязательствам (27% респондентов).

Увеличилось число бизнесменов, сославшихся на высокую стоимость приобретаемых материалов, конструкций и изделий (25% против 23% в предшествующем квартале).

По сравнению с предшествующим периодом снизилась на 1 п. п. доля руководителей строительных организаций, жалующихся на недостаток финансирования, однако их доля достаточно высока (23% респондентов).

В строительной индустрии возрастает значимость такой проблемы, как дефицит квалифицированных кадров. В текущем квартале недостаток специалистов испытывали 22% респондентов.

Об отсутствии перечисленных ограничительных факторов в деятельности своих подрядных организаций в отчетном квартале сообщили 6% руководителей строительного комплекса.

В группах строительных организаций с различной численностью занятых анализ оценок влияния факторов, лимитирующих производственную деятельность, показал следующее:

- высокий уровень налогов более тревожил представителей малых строительных компаний, чем крупных (42 и 34% соответственно);
- конкуренция со стороны других строительных фирм (32 и 31% соответственно), неплатежеспособность потребителей (27 и 28% соответственно), а также высокая стоимость стройматериалов, конструкций и изделий (25 и 25% соответственно) приблизительно одинаково беспокоили предпринимателей, как из малых, так и из крупных фирм;
- к недостатку финансирования были менее чувствительны участники опроса из малых организаций, чем крупных (18 и 26% соответственно);
- дефицит заказов на подрядные работы оставался более злободневной проблемой для малых организаций, чем крупных (22 и 13% соответственно).

То состояние, в котором сегодня находится строительная отрасль, к сожалению, в основном соответствует текущему тренду развития экономики в целом. Продолжающееся почти два года торможение экономического развития позволяет утверждать, что страна вступила в негативную стадию экономического цикла. В этих условиях ждать от строительной отрасли повышения деловой активности просто нереально. Более того, если бы не государственная поддержка отрасли, связанная в том числе с различными мегапроектами, и сохраняющийся, но постепенно угасающий, потребительский спрос на жилищное строительство, наверняка подрядная деятельность от стагнационного режима уже перешла бы в зону рецессии.

В настоящее время частный реальный сектор стремится уйти от финансовых рисков и не делать долгосрочных капитальных вложений из-за повышенной неопределенности экономической ситуации, включая санкционные воздействия и ожидания объявленного налогового маневра. В целях минимизации издержек большинство экономических агентов из реального сектора в первую очередь пересматривают свои инвестпрограммы в сторону отказа от нового строительства и замораживания начатых проектов. Организации сферы услуг и торговли пока еще не сняли с повестки дня заказы на новое инвестиционное строительство для своих нужд. Однако ритейлеры, отельеры, банкиры и представители других видов услуг при всем желании не смогут обеспечить подрядчиков соответствующим объемом строительных работ.

Государство в меру сил пытается обеспечить строителей новыми заказами, но напряженная ситуация с бюджетами, особенно региональными, не позволяет подрядчикам надеяться на акцентированный рост финансирования. Тем более, что к высоким бюджетным обременениям, связанным в первую очередь с оборонными и социальными обязательствами, в последнее время добавились дополнительные издержки по внедрению программы импортозамещения из-за санкционной нагрузки. Хотя дополнительное производство качественной отечественной продукции возможно лишь при наращивании производственных мощностей, для которых необходимы соответствующие здания (заводы, птицефабрики, животноводческие комплексы, полигоны и т.д.). Все это потребует увеличения объемов строительства и инфраструктуры, но данный маневр, если и начнется, то за пределами 2014 г.

Дополнительным тормозом к возможному увеличению объемов подрядных работ в текущем году стало практически отсутствие, кроме «Новой Москвы», государственных мегапроектов. Из-за традиционной для нас длительности различного рода согласований до сих пор не начато строительство инфраструктурных объектов, финансируемых за счет средств Фонда национального благосостояния (ФНБ). Пока еще не развернулось на полную мощность строительство стадионов и инфраструктуры к ЧМ по футболу – 2018 г. Правда, есть опреде-

ленная надежда, что в IV квартале с.г. строительство указанных объектов в значительной мере интенсифицируется.

К сожалению, есть все основания предполагать замедление спроса со стороны домашних хозяйств – конечных потребителей объектов жилищного строительства. Наблюдаемое в текущем году замедление роста реальных располагаемых денежных доходов (темп роста за январь–июль составил лишь 100,2%) и непредсказуемость дальнейших экономических событий вынудят низкое и среднедоходное население перейти к сберегательной модели поведения. Данная категория населения переведет потенциальную покупку жилья в область отложенного спроса с целью создания своих резервных фондов и фонда семейного благосостояния для минимизации возможных негативных социальных изменений. Большинство населения из высокодоходных групп в основном уже реализовало свои потребности в приобретении жилья по демократичным ценам во время восстановительного посткризисного периода в 2010–2012 г.г., что также является определенным минусом для активизации жилищного строительства. Правда, в период экономических и бюджетных неурядиц, а также повышенной турбулентности на валютном рынке и непредсказуемости экономической ситуации население, как правило высокодоходное, начинает приобретать жилье в инвестиционных целях, а застройщики переходят на более дешевый сегмент: эконом, комфорт–класс, минимизируя площади квартир и используя дешевые строительные материалы, чтобы снизить бюджет покупки. Возможные указанные маневры должны в определенной степени стимулировать спрос на жилье. Нельзя не считаться с новой, недавно появившейся проблемой, связанной с финансовыми санкциями к нашей стране со стороны западных стран. Данная акция ухудшит фондирование организаций, что в свою очередь негативно отразится на доступе застройщиков (около 90% возводимых объектов финансируется за счет заемных средств) к кредитам банков. Причем это происходит на фоне ужесточения кредитной политики самих банков по отношению к физическим лицам.

По-прежнему серьезными барьерами для строительного бизнеса остаются внутренние проблемы отрасли, хотя с началом функционирования Минстроя РФ наблюдаются определенные позитивные изменения по сокращению сроков проведения некоторых процедур. Среди главных внутренних проблем, негативно влияющих на строительную деятельность, надо выделить следующие: административные барьеры и коррупционная нагрузка на строительный бизнес; монополизм как отдельных подрядных организаций, так и поставщиков базовых строительных материалов; несовершенство нормативно-правовой базы; необходимость обеспечения честных и прозрачных процедур по землеотводам и подключению к электросетям; необходимость гармонизации строительных норм и правил; неудовлетворительное техническое оснащение многих подрядных организаций; относительно низкую производительность труда и недостаток профессиональных навыков у части строительных рабочих; дефицит земли под строительство высоколиквидных объектов; сложности с получением прав на земельный участок и государственной регистрации прав на построенные объекты. А также необходимо ускорить развитие государственно-частного партнерства в строительстве; улучшить территориальное планирование и возрождение строительной науки.

В заключение необходимо отметить, что, несмотря на достаточно сложную ситуацию в отрасли, в настоящее время функционирует процентов 10–12 абсолютно благополучных компаний. Ежеквартальные итоги опросов регулярно фиксируют у них рост объемов работ, достаточное финансовое обеспечение и наличие благоприятной спросовой ситуации.

Данные подрядные организации постоянно модернизируют свои основные фонды, внедряют инновационные технологические разработки при ведении своего бизнеса. Обладая лоббистскими возможностями, они практически без проблем выигрывают заказы на подрядную деятельность, договариваясь между собой об очередности участия в тендерах. Работают эти организации в основном с VIP заказами федерального и регионального уровня, зачастую являясь единственными участниками конкурсов. У них практически не возникает трудностей с получением кредитов даже у системообразующих банков.

При всей неоднозначности монопольного поведения на рынке строительных услуг именно эти 10–12% организаций в основном работают на наиболее трудновыполнимых специализированных строительных объектах, престижных для страны или региона, и являются главным драйвером, удерживающим отрасль от сползания в зону рецессии. Соотношение уровня производительности и оплаты труда, а также оснащенность строительными машинами и механизмами может различаться в разы, даже с фирмами второго эшелона, не говоря уже об аутсайдерах.

Конечно, такая стратификация организаций по уровню экономического развития не очень хорошо вписывается в понятие благоприятной конкурентной рыночной среды, но таковы реалии ведения строительного бизнеса, сложившиеся еще со времен СССР и имеющие большое количество заинтересантов в поддержании данной схемы.

Вместе с тем, следует отметить, что именно эти компании подвержены разного рода недружественным нападкам на свои активы и недополучению полной оплаты за введенные объекты в результате традиционного для подрядной деятельности удорожания начальной сметной стоимости строительства. Примером может служить ситуация с НПО «Мостовик», попавшим в предбанкротное состояние «благодаря» убыткам, понесенным за время строительства объектов по проекту «Олимпстроя»–Сочи–2014г.