

ПОНЯТНЫЙ БИЗНЕС

Опрос BDO: текущая ситуация и перспективы строительной отрасли

СОДЕРЖАНИЕ

Вступительное слово	4
Краткие итоги исследования	4
Об исследовании	6
Потребности и планы компаний — участниц исследования	7
Рынок: угрозы, инвестиции, законодательство	10

ВСТУПИТЕЛЬНОЕ СЛОВО



Строительная отрасль России постепенно оживает после кризиса, однако восстановление происходит не так быстро, как хотелось бы. С одной стороны, растет спрос на жилую недвижимость, строительство инфраструктурных объектов дает стабильный приток денежных средств, да и ситуация с коммерческой недвижимостью не так плоха. С другой — последствия кризисных явлений создают неблагоприятный внешний фон для представителей отрасли.

Основным путем развития строители считают выход на новые территориальные рынки, но выражают обеспокоенность относительно возможного ухудшения рыночной ситуации в ближайшие два года. Кроме того, по их мнению, развитие сектора сдерживают нехватка финансирования (что становится особо острой проблемой с учетом ухудшения условий заимствования) и административные барьеры.

Несмотря на все сложности и сохраняющиеся риски, результаты проведенного группой BDO исследования говорят о том, что компании в целом с оптимизмом смотрят в будущее. При этом особо важным сейчас становится то, какой подход в ведении бизнеса они для себя выберут. В ситуации, когда спрос превышает предложение, многие застройщики имеют возможность диктовать условия потребителям, но экстенсивный путь не ведет к долгосрочному успеху. Лидерами в конкурентной гонке в конечном итоге станут те, кто как можно раньше выйдет за рамки экстенсивного развития и возьмет курс на внедрение новых технологий.

АЛЕКСАНДР ЛАНЦОВ

Директор

Услуги для строительных компаний

КРАТКИЕ ИТОГИ ИССЛЕДОВАНИЯ

Потребности и планы компаний — участниц исследования

1. В качестве ответа на вопрос, в чем компании — участницы опроса нуждаются в наибольшей степени, респонденты поставили на первое место «Уменьшение административных барьеров». Далее вровень идут «Оборотные средства» и «Повышение эффективности организации собственной деятельности». За «Технологии, ноу-хау» и «Новые бизнес-идеи» не было отдано ни одного голоса.



Российские покупатели очень осторожно относятся ко всему новому, в частности, к материалам, используемым при строительстве, и предсказуемо отдают предпочтение кирпичным домам. В связи с этим девелоперы сдержанно подходят к применению новых технологий в наших климатических условиях. Однако потребитель меняется, и вместе с ним меняются его требования, хотя процесс не столь стремителен, насколько бы нам этого хотелось.

ЮРИЙ ПЕЧНИКОВ

Директор по стратегическому развитию
«Сити-XXI век»

2. Наиболее перспективным рыночным шагом для дальнейшего развития своих компаний участники опроса считают «Выход на новые территориальные рынки» (45,45% голосов). «Усиление маркетинговой активности», «Выход в новые ценовые сегменты» и «Развитие новых или дополнительных продуктов и услуг» получили по 13,64%.



Приобретение компетенций путем покупки других компаний может быть интересно, но почему-то крайне редко встречается в российской практике — это скорее американский подход к ведению бизнеса, а отечественные компании предпочитают получать опыт, создавая собственные отделы.

ДАРЬЯ БРЮХОВЕЦКАЯ

Инвестиционный менеджер
NAI Becar

3. Отвечая на вопрос о способе реорганизации бизнеса, наиболее актуальным для их компаний, участники отдали большинство голосов за вариант «Реструктуризация бизнеса, оптимизация бизнес-процессов, создание пока не существующих в компании компетенций» (45,45%). Далее идут «Стратегическое партнерство, в частности, с инвестором» (36,36%) и «В реорганизации нет необходимости» (18,18%).

4. Подавляющее большинство респондентов дало утвердительный ответ на вопрос, планируют ли их компании привлекать финансирование (65,22%). За варианты «Не планируем» и «Не определились» отдали голоса 21,74% и 13,04% респондентов соответственно.

5. Участники опроса, которые утвердительно высказались по поводу возможного привлечения финансирования, в большинстве своем склоняются к привлечению российского частного финансирования: кредитов, прямых инвестиций и т.п. (87,50% голосов). Варианты «Публичное заимствование на российском рынке (размещение облигаций или продажа акций)» и «Привлечение зарубежного прямого финансирования» набрали по 6,25% голосов.

Рынок: угрозы, инвестиции, законодательство

6. Среди угроз, которые могут оказать наибольшее влияние на развитие бизнеса компаний — участниц исследования, на первом месте оказались рыночные факторы: уменьшение спроса, недобросовестная конкуренция, риски инвестиционных проектов. Второе место заняла административная нагрузка на бизнес.
7. Было уделено внимание и тому, какие изменения в нормативно-правовом регулировании отрасли или судебной практике за последние годы в наибольшей степени отразились на бизнесе компаний — участниц опроса. На первом месте оказалось «Изменение местных правил застройки», на втором — «Переход на саморегулирование в отрасли и отмена лицензирования», на третьем — «Новые подходы к правовой квалификации инвестиционных договоров в сфере финансирования строительства (Постановление Пленума ВАС РФ № 54)».
8. Другая важная тема — изменения в существующем нормативно-правовом регулировании строительной отрасли, которые нужно провести незамедлительно. Первую строчку занял вариант ответа «Устранить излишний бюрократизм и дублирование процессов (например, согласование одного вопроса с различными инстанциями), усовершенствовать процесс согласований (в частности, сократить сроки прохождения документов по инстанциям)».
9. Большая часть респондентов считает, что по итогам 2012 г. основная доля строительного финансирования будет направлена в инфраструктурное (43,48%) и жилищное (39,13%) строительство. Коммерческое и промышленное строительство популярностью не пользуются — 13,04% и 4,35% голосов респондентов соответственно.



Государственный бюджет является флюгером инвестиций в строительстве, в данный момент приоритет имеет инфраструктурное строительство и отчасти жилое.



АРТУР ПЕТРОСЯН

Руководитель аналитического отдела
«Аврио»

10. По мнению участников исследования, в наибольшей степени на себестоимость строительства влияют административные барьеры и стоимость материалов. Эти два варианта опережают все остальные. Далее, по мере убывания влияния на себестоимость, в перечне располагаются: социальные обременения, стоимость энергоносителей, стоимость труда, транспортная доступность, заложенная норма рентабельности и налоговая нагрузка.



Существующая налоговая нагрузка в строительстве высока и составляет примерно пятую часть в себестоимости жилья.



ТАТЬЯНА БЛОХИНА

Главный бухгалтер
«Сибкадемстрой»



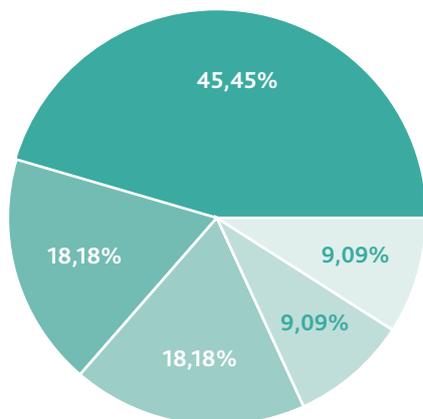
ОБ ИССЛЕДОВАНИИ

В ходе исследования, проведенного аналитиками аудиторско-консалтинговой группы компаний BDO, изучались представления участников опроса о текущей рыночной ситуации, законодательном регулировании отрасли, угрозах благополучию компаний и планах их развития. В общей сложности были опрошены руководители и эксперты из 24 строительных компаний.

В отчете представлены данные двух типов:

- процент респондентов, выбравших тот или иной вариант ответа;
- результаты ранжирования (в этом случае можно лишь судить о том, какой вариант ответа более предпочтителен, но нельзя подсчитать во сколько раз).

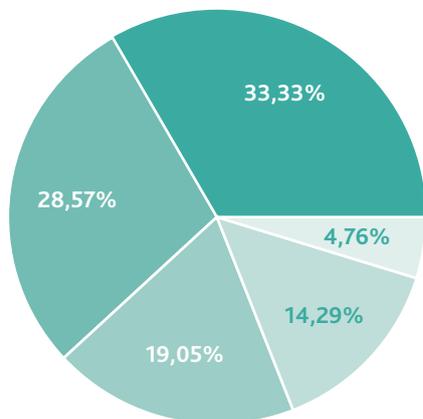
Основной или преобладающий вид деятельности компаний — участниц опроса



- Строительство или девелопмент жилой недвижимости
- Строительство или девелопмент коммерческой недвижимости
- Инфраструктурное, в частности дорожное, гидротехническое и т.п. строительство (дороги, мосты, аэропорты, ВПП, причалы и т.п.)
- Строительство или девелопмент промышленной недвижимости
- Иное*

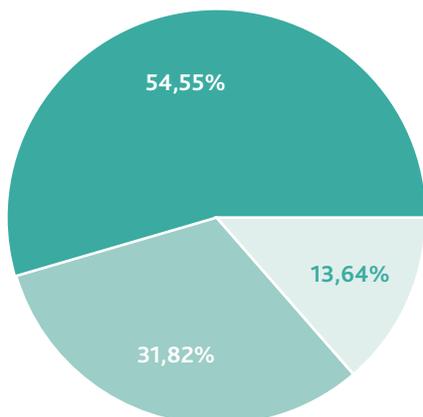
* Консультирование в области коммерческой недвижимости, обеспечение строек товарным бетоном и т.п.

Масштаб выручки компаний — участниц опроса



- 1 001 — 10 000 млн руб.
- Свыше 10 000 млн руб.
- Менее 60 млн руб.
- 60 — 400 млн руб.
- 401 — 1 000 млн руб.

Время существования компаний-участниц на момент опроса



- Более 10 лет
- Более 5 лет, но менее 10 лет
- От 1 до 5 лет

ПОТРЕБНОСТИ И ПЛАНЫ КОМПАНИЙ — УЧАСТНИЦ ИССЛЕДОВАНИЯ

По мнению участников исследования, выбирая из различных ресурсов и возможных изменений, в первую очередь их компании сейчас нуждаются в «Уменьшении административных барьеров». Далее идут «Оборотные средства (более доступные, более дешевые или на более длительный период денежные средства)» и «Повышение эффективности организации собственной деятельности». За «Технологии, ноу-хау» и «Новые бизнес-идеи» не было отдано ни одного голоса. Под вариантом «Иное» респонденты подразумевали получение хороших земельных участков, строительство социальных объектов за счет бюджета и стратегические инвестиции.



Отрасль в целом консервативна, а при горизонте планирования не более двух лет, стремлении получить финансовую отдачу как можно быстрее, скудности собственных средств и нарушенных по сравнению с годами СССР связей с отраслевыми НИИ, инновации и ноу-хау не являются ключевыми заботами для строителей.

АРТУР ПЕТРОСЯН
Руководитель аналитического отдела
«Аврио»

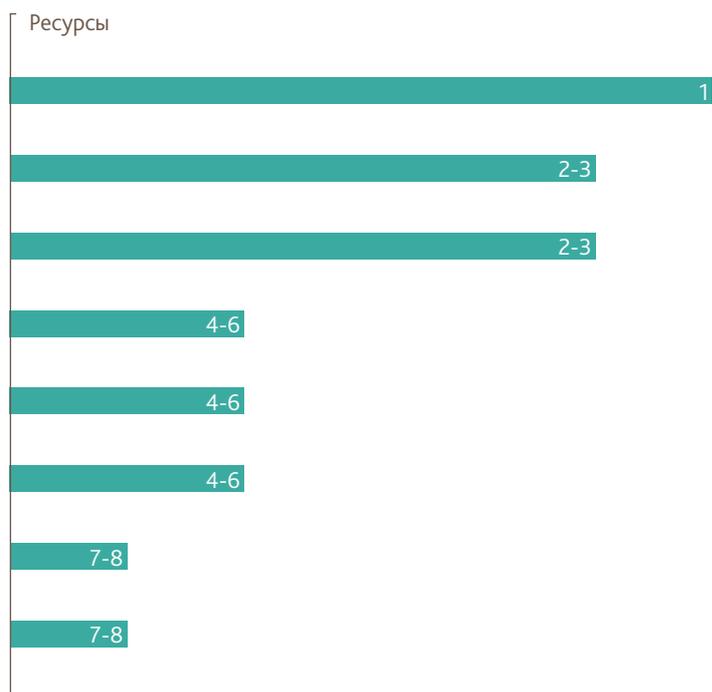


Согласований, которые нужно получить перед разрешением на строительство, действительно много, и их количество нужно уменьшать.

ЮРИЙ ПЕЧНИКОВ
Директор по стратегическому развитию
«Сити-XXI век»



Ресурсы или изменения, в которых компании — участницы опроса наиболее нуждаются



Место

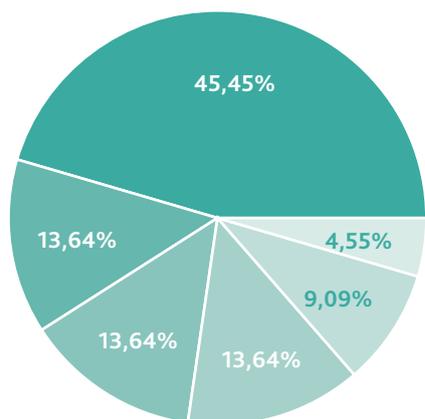
В качестве шага, наиболее перспективного для развития бизнеса своих компаний, участники исследования видят «Выход на новые территориальные рынки». Вариант «Иное» в данном случае обозначает «Узкую специализацию компании».



Экстенсивное развитие естественно для строительного бизнеса: тактически нет других вариантов развития, отличных от выхода на новые территориальные рынки.

АРТУР ПЕТРОСЯН
Руководитель аналитического отдела
«Аврио»

Рыночные шаги, наиболее перспективные для развития компаний — участниц опроса



- Выход на новые территориальные рынки
- Выход в новые ценовые сегменты рынков, на которых вы уже работаете
- Развитие новых/дополнительных продуктов/услуг в сегменте, в котором работает ваша компания
- Усиление маркетинговой активности
- Развитие параллельного/дополнительного направления/вида строительства
- Иное

Опрошенные эксперты считают наиболее актуальным шагом для реорганизации деятельности своей компании «Реструктуризацию бизнеса, оптимизацию бизнес-процессов, создание новых компетенций». Варианты «Продажа собственного бизнеса» и «Покупка другого бизнеса» в качестве ответов никто не выбрал.



Российский бизнес характеризуется нарушением связей не только между участниками рынка, но и внутри самих компаний: иногда два-три отдела занимаются одним и тем же проектом независимо друг от друга и даже не подозревают об этом.

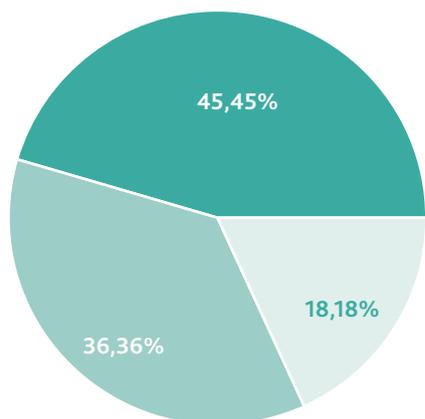
ДАРЬЯ БРЮХОВЕЦКАЯ
Инвестиционный менеджер
NAI Becar



Резерв повышения эффективности строительного бизнеса заключается в улучшении качества продукта и бизнес-процессов; в частности, необходимо повышать профессиональный уровень специалистов, особенно в проектом управлении.

ЮРИЙ ПЕЧНИКОВ
Директор по стратегическому развитию
«Сити-XXI век»

Способы реорганизации деятельности, наиболее актуальные сейчас для компаний — участниц опроса



- Реструктуризация бизнеса, оптимизация бизнес-процессов, создание новых для компании компетенций и т.п.
- Стратегическое партнерство, в частности, с инвестором
- В реорганизации нет необходимости

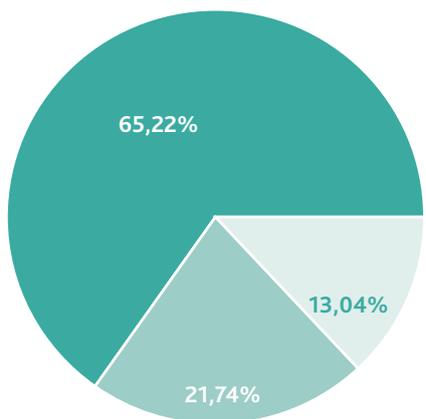
Большинство респондентов сообщили, что их компании планируют провести заимствования на финансовых рынках (65,22%). При этом подавляющее большинство утвердительно ответивших на вопрос о возможности привлечения финансирования (87,50%) назвали в качестве наиболее вероятного источника средств российское частное финансирование (например, кредитование или проектное финансирование). Ни один из опрошенных не выбрал «Публичное заимствование на зарубежных рынках (размещение акций или облигаций и т.п.)».



Собственных средств у строительных компаний, как правило, очень немного.

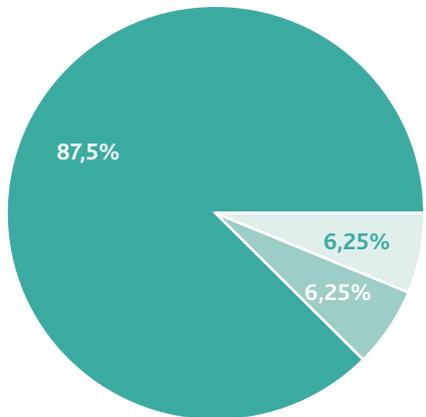
АРТУР ПЕТРОСЯН
Руководитель аналитического отдела «Аврио»

Планируемые заимствования на финансовых рынках



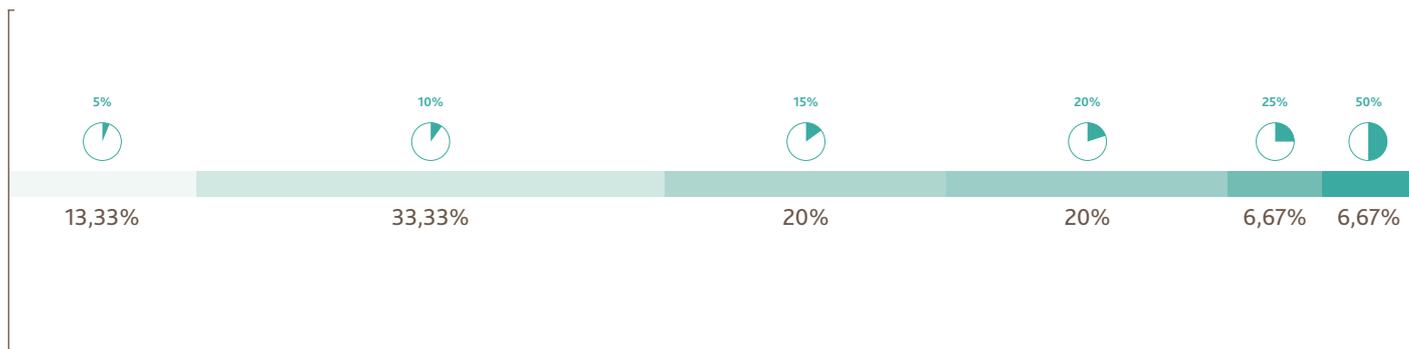
- Есть планы провести заимствования
- Нет планов провести заимствования
- Компания пока не определилась, привлечь ли финансирование

Наиболее вероятные источники финансирования



- Привлечение российского частного финансирования (например, кредитование или проектное финансирование и т.п.)
- Публичное заимствование на российском рынке (например, размещение облигаций или продажа акций и т.п.)
- Привлечение зарубежного частного финансирования

Ожидаемый рост бизнеса компаний — участниц опроса по итогам 2012 года



РЫНОК: УГРОЗЫ, ИНВЕСТИЦИИ, ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО

В качестве наибольшей угрозы для развития компаний респонденты чаще всего называли то, что можно отнести к «Рыночным факторам»: уменьшение спроса, недобросовестную конкуренцию, риски инвестиционных проектов и т.п. Следующую строчку занял ответ «Административная нагрузка на бизнес», а под «Иным» в данном контексте опрошенные эксперты подразумевали политическую неопределенность, пробелы в законодательстве и избирательность в правоприменении.



Конкуренция в строительстве низкая и существует в таких плоскостях, как использование административного ресурса, что, в частности, не способствует инвестированию в инновации.

АРТУР ПЕТРОСЯН

Руководитель аналитического отдела
«Аврио»



Угрозы для развития компаний — участниц опроса в ближайшие два года



Место

Участники исследования полагают, что по итогам 2012 года окажется, что наибольший объем инвестиций был направлен в инфраструктурное (43,48%) и жилищное строительство (39,13%).



Инфраструктура первична, от нее зависит комфорт и возможности для развития. Там где нет инфраструктуры, жилье и офисы останутся пустыми, так как люди туда просто не поедут.

ЮРИЙ ПЕЧНИКОВ

Директор по стратегическому развитию
«Сити-XXI век»



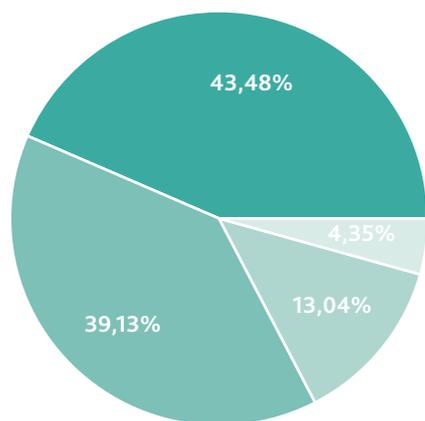
Жилье на сегодняшний день самый стабильный с точки зрения сбыта и спроса рынок, наиболее понятный по части согласований, затрат и выхода из проекта. Кроме того, это самый доходный рынок, поэтому на жилые проекты существенно проще привлечь инвесторов и кредиты, а коммерческое и промышленное строительство пользуются у банков меньшей популярностью.

ДАРЬЯ БРЮХОВЕЦКАЯ

Инвестиционный менеджер
NAI Becar



Отрасли строительства, в которые по итогам 2012 года направится наибольший объем инвестиций



- Инфраструктурное строительство, в частности, дорожное, гидротехническое и т.п.
- Жилищное строительство
- Коммерческое строительство (гостиницы, офисные помещения, торговые и складские площади и т.д.)
- Промышленное строительство (здания и сооружения для промышленных предприятий и т.п.)

Изменение местных правил застройки оказалось тем законодательным новшеством, которое, по оценкам участников исследования, в наибольшей степени отразилось на бизнесе их компаний.

Недавние изменения в законодательстве или судебной практике, заметно отразившиеся на бизнесе компаний — участниц опроса



По мнению респондентов, в первую очередь следует устранить излишний бюрократизм и дублирование функций в процессе согласований. Далее речь идет о необходимости сделать более современными строительные стандарты и снизить общую налоговую нагрузку и взносы во внебюджетные фонды. Отвечая на этот вопрос, под «Иным» участники подразумевали гибкие варианты инвестирования в строительство (в настоящее время преимущественно используется английское право) и изменение законодательства о государственных закупках.



Чтобы снизить себестоимость, мы в первую очередь оптимизируем проектные решения и технические условия; например, при оптимизации договоров технологического присоединения к инженерным сетям мы снижаем себестоимость строительства некоторых объектов на 2-10%.

ЮРИЙ ПЕЧНИКОВ

Директор по стратегическому развитию
«Сити-XXI век»

Изменения, которые, по мнению компаний — участниц опроса, следует внести в существующее законодательство



Административные барьеры, о необходимости устранения которых говорилось выше, совместно со стоимостью материалов заняли верхние строчки в перечне факторов, наиболее сильно влияющих на себестоимость строительства. Под «Иным» в данном случае респонденты подразумевали налоговую нагрузку, конкуренцию и разнообразные риски инвестиционных проектов.



Не будь административных барьеров, жилье могло бы стоить на 10-20% дешевле.



ДАРЬЯ БРЮХОВЕЦКАЯ
Инвестиционный менеджер
NAI Becar

Факторы, которые наиболее сильно влияют на себестоимость строительства



В ПОДГОТОВКЕ И ПРОВЕДЕНИИ ИССЛЕДОВАНИЯ ПРИНИМАЛИ УЧАСТИЕ

Разработка и проведение исследования:

Григорий Злочевский
Менеджер по анализу рынка

Редактура, дизайн и верстка:

Екатерина Малахова
Редактор

Виктор Притоманов
Старший дизайнер

ИНФОРМАЦИЯ И КОНТАКТЫ

Александр Ланцов
Директор
Аудит

Центральный офис BDO в России

Россия, 107061, г. Москва,
Преображенская площадь, д. 8, БЦ «Прео-8»
Тел.: +7 (495) 797 5665
Факс: +7 (495) 797 5660
reception@bdo.ru

www.bdo.ru

Несмотря на то, что данная публикация была тщательно подготовлена специалистами компании, она может быть использована только для получения общего представления об обсуждаемом в ней предмете. Не рекомендуется использовать представленную в публикации информацию в качестве профессиональной консультации по конкретному вопросу. Прежде чем предпринять какие-либо действия или воздержаться от принятия каких-либо действий на основании данной публикации, необходимо получить профессиональную консультацию специалиста. Группа компаний BDO, ее партнеры, сотрудники и агенты не несут никакой ответственности за любые убытки, понесенные в связи с принятием или отказом от принятия каких-либо действий или решений на основе информации, содержащейся в данной публикации.

ЗАО «БДО», ООО «БДО Юникон Консалтинг», ЗАО «БДО Юникон Бизнес Солюшнс», ЗАО «БДО Юникон Аутсорсинг Приложений», ЗАО БДО Юникон Бизнес Сервис, зарегистрированные в соответствии с законодательством Российской Федерации, входят в состав BDO International Limited, британского общества с ответственностью, ограниченной гарантией его участников, и является частью международной сети независимых компаний BDO. BDO — торговая марка объединения BDO и каждой компании — участницы объединения.

© 2013 ЗАО «БДО». Все права защищены.