

## Проблемы повышения конкурентоспособности строительных предприятий

© 2011 М.А. Шуваев

кандидат экономических наук, доцент

Саратовский государственный технический университет

E-mail: shuvaevma@mail.ru

В статье рассматриваются современные проблемы повышения конкурентоспособности строительных предприятий. Отмечены проблемы, решение которых находится в области науки, социальной сфере, на законодательном уровне и в финансовом секторе. Предлагаются пути их решения.

*Ключевые слова:* конкурентоспособность, строительство, персонал, финансовые инструменты.

Для формирования механизмов оценки, управления и повышения конкурентоспособности строительных предприятий, прежде всего, необходимо знать о проблемах, существующих в исследуемой отрасли.

Одной из таких проблем является отсутствие общепринятой методологии в данной области. Многие авторы предлагают свои классификации факторов и показателей конкурентоспособности предприятий и продукции; развивается теория конкуренции и конкурентоспособности; разрабатываются методические подходы и положения по оценке конкурентоспособности предприятий; формируются экономические и математические модели управления и повышения конкурентоспособности продукции предприятий. Тем не менее существует ряд вопросов, на тему которых продолжаются обсуждения и дискуссии среди ученых-экономистов.

Очевидно, что строительным предприятиям (в первую очередь, в лице их руководства) зачастую сложно разобраться в той массе предложений, рекомендаций, частных суждений, которые предлагает им современная наука. Решение этой проблемы не может заключаться в разработке каких-то универсальных методов, положений, моделей. На практике предприятия сами выбирают, как и в каком направлении им развиваться, и задачей науки, по мнению автора, в данном случае является не только предложение им многих таких путей и решений, но и помощь в выборе наилучшей (с учетом специфики отрасли, предприятия, производимой продукции) для них альтернативы.

Другой проблемой повышения конкурентоспособности строительных предприятий является общая экономическая ситуация в стране в целом и в регионах в частности. Самым конкурентоспособным отечественным товаром в России было и остается сырье (нефть, газ, лесоматериалы и

т.д.). Новое, инновационное производство развивается медленными темпами, что, в свою очередь, негативно сказывается на конкурентоспособности строительных предприятий, так как заказы от промышленных предприятий на строительство новых объектов незначительны, кроме того, с целью снижения больших затрат на строительство новых объектов предприятия и организации предпочитают использовать ранее построенные объекты, с их возможной реконструкцией.

Несколько иначе складывается ситуация в сфере жилищного строительства. Очевидно, что спрос на жилье в нашей стране остается очень высоким: необходимость расселения людей из ветхого жилья, программы строительства жилья для военных и силовых структур, наконец, просто необходимость в улучшении жилищных условий для много граждан делают спрос на жилье постоянным и высоким, как следствие, возникает потребность в услугах строительных организаций. Вместе с тем *платежеспособный* спрос гораздо ниже, чем спрос на жилье вообще. Многочисленные программы, предлагаемые государством, как то: “доступное жилье”, ипотечное кредитование, и т.д., безусловно, повышают уровень платежеспособного спроса населения, но в целом не могут коренным образом изменить ситуацию. Программа “доступное жилье” доступна не для всех категорий граждан, ипотечные кредиты, предлагаемые банками, имеют высокую цену и требования к их получению.

Решение данной проблемы лежит не столько в области конкурентоспособности строительных организаций (снижая затраты на производство и тем самым снижая стоимость жилья, строительные организации, безусловно, могут рассчитывать на снижение уровня платежеспособного спроса), сколько в общем уровне благосостояния граждан страны.

Кризис мировых финансовых рынков 2008 г. затронул и строительную отрасль Российской Федерации. Одним из препятствий развития строительного рынка в России стало сокращение традиционных источников финансирования строительства.

В настоящее время наблюдается снижение платежной дисциплины у заказчиков и застройщиков строительной продукции, а также у потребителей строительных материалов из-за роста рисков неполной реализации жилищных объектов. Вследствие этого банками приостанавливается финансирование проектов даже по открытым кредитным линиям на согласованных ранее условиях между банком-кредитором и застройщиком-заемщиком, несмотря на направленные средства в банковский сектор Банком России в размере 1,411 трлн. руб. в 2009 г. Таким образом, растут объемы кредиторской задолженности, увеличивается доля ненадежных кредитов. В результате сложившейся ситуации в финансово-кредитной политике строительной отрасли периодически обостряются кризисы платежеспособности и доверия между кредиторами и заемщиками.

В первом полугодии 2008 г. объемы ипотечного кредитования имели устойчивую тенденцию роста. Однако в кризисный и посткризисный период наблюдалось резкое снижение доли сделок на рынке недвижимости с помощью ипотечного механизма кредитования. В связи с этим происходит увеличение величины процентной ставки по ипотечному кредиту (от 20 % в год и выше). Ужесточились требования к заемщикам и условия предоставления кредитов. В связи с негативным влиянием экономического кризиса 2008 г. на благосостояние, и как следствие платежеспособность заемщиков, увеличилась доля просроченных ипотечных кредитов. Ипотечное кредитование на этапе строительства было полностью приостановлено.

В кризисный период произошло массовое сокращение сделок купли-продажи объектов жилищного строительства, связанное с ожиданием потенциальными покупателями снижения цен на жилую недвижимость, уменьшением объемов ипотечного жилищного кредитования, а также неблагоприятной обстановкой на рабочих местах и рынке труда.

Параллельно реальный сектор в целом столкнулся с драматическим падением платежеспособного спроса, следствием которого также стала нехватка ликвидности во всех базовых отраслях экономики.

Девелоперы были вынуждены “замораживать” значительное количество строительных

проектов, находящихся на стадии получения исходно-разрешительной документации для осуществления строительства, а также замедлять темпы начатого строительства вплоть до его полной остановки из-за недостаточности средств для расчетов с подрядными организациями. Финансовая устойчивость девелоперских компаний снижается, что повышает риск невыполнения своих обязательств и реальную угрозу их банкротства. Ситуация усугубляется тем, что многие инвестиционно-строительные компании и банки в предыдущие периоды проводили весьма агрессивную спекулятивную экономическую политику по наращиванию объемов жилищного строительства.

Инвесторы, да и сами девелоперы теряют интерес к отрасли в настоящее время. Но проблема предприятия строительной отрасли для его владельца - длительная продолжительность жизненного цикла продукции: реализация инвестиционного проекта может осуществляться в течение трех-четырёх лет вместе с проектированием, согласованиями и вводом в эксплуатацию. Следовательно, бизнесмены в строительном секторе не имеют возможности оставить данный рынок из-за долгосрочности осуществленных вложений, значительной продолжительности жизненного цикла строительного проекта и проблем в финансово-кредитных механизмах реализации инвестиционно-строительных программ.

Весьма существенной для строительных организаций остается проблема кадров. Согласно статистике, в строительной отрасли занято около 6 % трудовых ресурсов Российской Федерации. По Москве этот показатель выше (около 7,5 %). По Московской области, по разным данным, он составляет от 5 до 7 %<sup>1</sup>.

Кадровую проблему, в свою очередь, можно разделить на несколько взаимосвязанных проблем: дефицит кадров в целом и, особенно, дефицит квалифицированных специалистов в частности; деградация системы подготовки квалифицированных специалистов в строительной отрасли; сравнительно невысокая оплата труда низкоквалифицированных специалистов, с одной стороны, и высокие требования по зарплате от квалифицированных рабочих - с другой.

Многие работодатели жалуются на низкий уровень квалификаций выпускников вузов строительных профилей. Не в последнюю очередь это происходит потому, что отсутствуют активные связи между вузами и строительными компаниями. Если раньше летом большинство старшекурсников проходили реальную практику на стройках и выходили из стен вузов практически готовыми специалистами, то сейчас те же прак-

тики зачастую являются формальностями. Да и не горят желанием действующие строительные компании брать к себе “балласт”, который, по их мнению, нужно учить, при том, что нет никаких гарантий, что по окончании вуза обученный ими специалист придет к ним же на работу. Кроме того, уровень подготовленности абитуриентов, поступающих в вузы, из года в год неуклонно снижается, что также не может не сказаться на качестве выпускаемых специалистов.

На современный российский рынок активно продвигаются зарубежные инновационные технологии и материалы, применение которых подразумевает создание специализированных учебных центров. Однако создание таких центров не является характерным признаком российских производителей. Понятно, что реализация таких проектов требует денег, которых нет. Есть у нас и собственные специалисты, которые в состоянии создавать подобные технологии, однако отсутствует то, что называется технологической культурой, которая должна функционировать в рамках определенной рыночной системы.

Серьезнейшая проблема в вопросе подготовки кадров - подготовка специалистов среднего звена: прорабов, мастеров. Именно они являются незаменимыми людьми на стройке, поскольку связывают менеджмент организации с рабочими и от них в конечном счете зависит то, что будет построено. Вместе с тем молодые люди в основной своей массе не стремятся получать образование в системе профессиональных колледжей и техникумов, которые как раз и отвечают за подготовку специалистов данного профиля. Доступность высшего образования привела к тому, что вчерашние школьники не хотят осваивать среднее-специальное образование. Более того, новые социальные ориентиры делают такое образование “непрестижным”.

Еще одна причина дефицита специалистов в строительстве опять-таки связана с финансовым кризисом 2008 г., многие стройки были заморожены, компании были вынуждены распускать кадры, а те, в свою очередь, стали искать себя в других сферах деятельности. И когда на рынке строительных услуг произошло оживление, назад вернулись далеко не все.

С вопросом дефицита кадров связана и проблема оплаты труда в отрасли. На низкоквалифицированные работы строительные компании предпочитают нанимать иностранцев, как правило, из ближнего зарубежья. Во-первых, они готовы работать за сравнительно низкую зарплату. Во-вторых, работодатели могут сэкономить на налоговых отчислениях и специальных документах, а отечественные рабочие на низкую зар-

плату, как правило не идут. Получается замкнутый круг: за небольшие деньги российские специалисты работать не хотят, как следствие, происходит отток кадров из отрасли.

Высококвалифицированные рабочие и специалисты требуют соответствующей оплаты своего труда. А денег у строительных компаний, как было отмечено выше, нет. В результате и здесь получается тот же порочный круг.

На практике строительные предприятия решают проблему обеспеченности кадров разными способами. Специалистов с высокой и средней степенью квалификации многие компании предпочитают “выращивать” у себя. Они же взаимодействуют с вузами, приглашая к себе старшекурсников на прохождение производственных практик и стажировку, отбирая себе потом наиболее подходящих. Распространена практика повышения квалификации, получения второго образования. Активно используются услуги кадровых агентств, прием на работу по устным рекомендациям. Малые строительные компании предпочитают использовать в тех же целях объявления в профилированных газетах и журналах, государственную службу занятости, агентства по трудоустройству, Интернет, ярмарки вакансий. В отношении высоко- и среднеквалифицированных рабочих методы набора различаются меньше. Это работа с агентствами по трудоустройству и подбору персонала, с государственной службой занятости, профессионально-техническими учебными заведениями. И там и там эту работу ведут кадровые службы, размер, уровень и степень эффективности работы которых в основном зависит от масштаба строительной кампании<sup>2</sup>.

Следующей проблемой повышения конкурентоспособности строительных предприятий является физический и моральный износ основных производственных фондов строительных предприятий, а также изменение их количественного состава в сторону уменьшения.

Под износом основных фондов в строительстве понимается потеря ими в ходе эксплуатации первоначальных потребительских свойств, приводящая к снижению их производительности или полному выходу из строя. Традиционно различают два вида износа - физический и моральный. Физический износ связан с воздействием сил природы и непосредственным использованием основных фондов, при этом природные факторы влияют на них и в процессе их бездействия.

Моральный износ можно разделить на два уровня: первый и второй. При первом уровне морального износа технические средства технически еще не устарели и не требуют физической

замены, однако их производительность ниже, а издержки на эксплуатацию выше, чем у новых, более совершенных объектов основных производственных фондов. Моральный износ второго уровня означает техническое устаревание самой конструкции, появление принципиально новых технических решений.

Основные показатели износа основных производственных фондов приведены в следующих таблицах (табл. 1, 2, 3)<sup>3</sup>.

**Таблица 1. Степень износа основных производственных фондов на конец года, %**

Износ	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.
В среднем по регионам РФ	44,4	43,8	43,6	44,3
В среднем по регионам ПФО	50,2	49,5	49,5	50,5
По Саратовской области	48,9	47,3	46,9	48,8

**Таблица 2. Степень износа основных производственных фондов по видам экономической деятельности на конец 2010 г., %**

Износ	С.-х.	ДПИ	Обраб.	Энерг.	Строит.	Торг.	Трансп.
В среднем по регионам РФ	39,2	45,9	41,1	41,7	42,1	61,7	34,9
В среднем по регионам ПФО	30,1	58,1	45,6	37	41,1	69,3	42,6
По Саратовской области	35,1	64,4	40,5	33,4	40,9	68,1	40,9

**Таблица 3. Удельный вес полностью изношенных основных фондов на конец 2010 г. по полной учетной стоимости, % от общего объема основных фондов вида деятельности**

Износ	С.-х.	ДПИ	Обраб.	Энерг.	Строит.	Торг.	Трансп.
В среднем по регионам РФ	7,3	19,5	12,8	13,9	11,2	16,4	8,1
В среднем по регионам ПФО	6,4	29,7	17,8	12,8	12,5	17,3	12,2
По Саратовской области	7,9	30,2	13,2	7,6	10,1	25,4	10,4

Безусловно, степень износа основных производственных фондов как для строительства (40,9 по Саратовской области, 41,1 % по стране в целом и 42,1 % по Приволжскому федеральному округу), так и для остальных отраслей народного хозяйства в целом близка к критичной. Без создания новых и обновления старых ОПФ нельзя говорить о переходе экономики страны от сырьевой к инновационной модели развития.

Проблема высокой стоимости подключения объектов строительства к существующим инженерным сетям была отмечена на самом высоком уровне. В июле 2011 г., проводя совещание в пос. Новое Ступино Московской области, премьер-министр РФ В.В. Путин отметил, что «стоимость подключения новых домов к инженерным сетям в РФ в 40 раз выше, чем в развитых странах. Безобразие натуральное, даже стыдно об этом говорить»<sup>4</sup>. Слова премьер-министра подтверждают и эксперты, по мнению которых взятки при прохождении административных процедур составляют 5-15% от стоимости проекта, а коррупционные платежи за подключение новых объектов строительства отбирают еще 7-10 %.

Для получения разрешения на подключение к инженерным сетям подрядчик должен пройти мно-

жество процедур, которые в целом можно разделить на два этапа: получение технических условий и заключение договоров с организациями, к сетям которых будет подключаться возводящийся объект. Каждый из этапов, в свою очередь, состоит из множества процедур, причем непрохождение любой из них автоматически ведет к отказу в выдаче разрешения на осуществление подключения. Вполне очевидно, что все это создает благодатную почву для коррупционной составляющей.

По мнению автора, решение данной проблемы может заключаться в следующем:

1) сокращение до минимума количества процедур, необходимых для получения подрядчиком соответствующих разрешений;

2) введение четкого регламента для разрешающих организаций на время, отведенное для рассмотрения обращения строительной организацией;

3) ужесточение ответственности за несвоевременное рассмотрение или немотивированный отказ в разрешении на подключение к инженерным сетям для соответствующих разрешающих организаций.

Таким образом, в строительной отрасли существует ряд проблем в области науки, в социальной сфере, на законодательном уровне и в финансовом секторе. Без их решения невозможно ожидать выполнения задачи по повышению конкурентоспособности отечественных строительных предприятий до уровня ведущих зарубежных стран.

<sup>1</sup> URL: <http://stroitel.livejournal.com/861696.html>.

<sup>2</sup> URL: <http://ristr.spa.msu.ru/research/building.php>.

<sup>3</sup> URL: [www.srtv.gks.ru](http://www.srtv.gks.ru).

<sup>4</sup> URL: <http://www.newkaliningrad.ru/articles/our/realty/1361210.html>.