

Piața de servicii profesionale a agenților economici cu profil de arhitectură

2007-2016



Elaborat de IMAS - Marketing și Sondaje S.A.
Iunie 2018



ORDINUL
ARHITECȚILOR
DIN ROMÂNIA

Piața de servicii profesionale a agenților economici cu profil de arhitectură

2007-2016

Elaborat de IMAS – Marketing și Sondaje S.A.
Iunie 2018



ORDINUL
ARHITECȚILOR
DIN ROMÂNIA

Material realizat, editat și corectat de
IMAS – Marketing și Sondaje S.A.

Realizare grafică

Alex Iliescu

Tipărit de

Azero.ro (București)

Tiraj

500 de exemplare

Specimen de literă

Gotham (Tobias Frere-Jones, Hoefler & Co.)

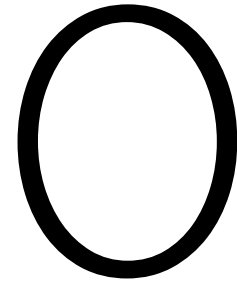
București, 7.06.2018

©Ordinul Arhitecților din România
Strada Pictor Arthur Verona, nr. 19, Sector 1, București, 010312
T: +4021 317 26 34 | F: +4021 317 26 35 | E: office@oar.archi

CUPRINS

Pentru a vă întoarce la cuprins, dați click pe colțul stânga-sus a fiecărei pagini

0.	<u>Cuvânt înainte</u>	7	7.6	<u>Evoluția investițiilor nete în România în perioada 2007-2016</u>	33
1.	<u>Introducere</u>	11	7.7	<u>Evoluția proporției în balanța ocupațională a României a forței de muncă angajate în firmele având codul CAEN 7111 în perioada 2008-2016</u>	35
2.	<u>Utilitatea și obiectivele raportului</u>	13	7.8	<u>Cota de piață a veteranilor pieței serviciilor de arhitectură în perioada 2013-2016</u>	37
3.	<u>Procedura de constituire a bazei de date</u>	15	8.	<u>Indicatori și formule pentru calculul prețurilor medii/minime în cadrul societăților comerciale cu profil CAEN 7111</u>	39
4.	<u>Evoluția pieței activităților de arhitectură</u>	17		<u>Formulele simplificate pentru calcularea costurilor medii ale unei societăți comerciale cu codul CAEN 7111</u>	39
5.	<u>Contextul economic și ocupațional</u>	19		<u>Costul forței de muncă proprii CFMP</u>	40
6.	<u>Concentrarea instituțională – o particularitate a profesiei</u>	21		<u>Costul forței de muncă închiriate CFMI</u>	40
7.	<u>Tabele și grafice</u>	23		<u>Costul locului de muncă CLM</u>	40
7.1	<u>Evoluția pieței de servicii de arhitectură (profil CAEN 7111) în perioada 2007-2016</u>	23		<u>Alte cheltuieli AC</u>	40
7.2	<u>Evoluția profitului brut al agenților economici cu profil arhitectură în perioada 2007-2016</u>	25		<u>Calculul costului mediu orar</u>	41
7.3	<u>Evoluția datoriilor agenților economici cu profil CAEN 7111 în perioada 2007-2016</u>	27	9.	<u>Costurile medii orare și prețurile facturate</u>	43
7.4	<u>Evoluția capitalurilor proprii (shareholders equity) ale agenților economici cu profil CAEN 7111 în perioada 2007-2016</u>	29	10.	<u>Normarea internă și calculul de eficiență</u>	45
7.5	<u>Evoluția productivității medii anuale a salariaților cu normă întreagă din agenții economici cu profil CAEN 7111 în perioada 2007-2016</u>	31	11.	<u>Se pot accepta lucrări sub costul mediu orar?</u>	47



Economia profesiei de arhitect în România

Dr. Șerban Țigănaș
Președintele OAR

„...este atât utopic cât și neproductiv să așteptăm și să mizăm totul pe un cadru legislativ ameliorat sau pe reglementări cu efect de baghetă magică.”

Profesia de arhitect combină cunoștințe, abilități și talente din domeniul creativității, tehnologiei-lor specifice și afacerilor. Cunoașterea peisajului economic al profesiei este fundamentală pentru toți participanții la piața de servicii de arhitectură. A practica arhitectura fără strategii și tehnici manageriale nu poate duce la poziții sustenabile pe o piață dificilă, ca cea din România. Cu atât mai puțin putem crede că arhitecții din România vor avea succes într-o piață internațională, globală, fără cunoștințe avansate de conducere a firmelor, într-un context de afaceri specific.

Acest studiu realizat de IMAS pentru profesia de arhitect în România este cu atât mai valoros cu cât îl continuă, deci poate fi comparat cu cel anterior. Putem vedea evoluțiile liniare sau nu, pentru mai mulți parametri și mai ales putem înțelege fenomenele care le-au generat. Este o privire obiectivă, bazată pe date oficiale, analizate și interpretate. E limpede că fiecare dintre cei

care activează în piața de arhitectură depinde de fenomenele din cadrul acesteia, chiar dacă optează să abordeze segmente de nișă. Depindem de fenomenele pieței, de comportamentele actorilor din această piață, respectiv unii de alții. Trebuie să luăm decizii pe tot parcursul exercițiului profesional, iar acestea trebuie să aibă o bază solidă. Acest studiu ne oferă perspective importante în acest sens.

Ordinul Arhitecților din România și-a dorit și și-a propus în permanență să genereze schimbări care să influențeze piața arhitecților în sensul dorit de aceștia și în beneficiul rezultatelor profesiei. Pentru aceasta este fundamental să observăm faptul că evoluțiile sunt subtile și interdependente. Ele depind de comportamente în piață, atât ale arhitecților, cât și ale clienților lor, care nu pot fi schimbate substanțial de la un moment la altul. Mai mult, este atât utopic cât și neproductiv să așteptăm și să mizăm totul pe un cadru legis-

„Cea mai mare greșeală economică este aceea de a nu îți cunoaște costurile proprii și de a lucra sub ele. Aceasta influențează piața pe termen lung și reabilitarea ei este extrem de dificilă.”

lativ ameliorat sau pe reglementări cu efect de baghetă magică. Profesionalismul arhitecților în domeniul conducerii propriilor afaceri este cel mai important factor care modelează piața în care lucrăm.

O serie de aspecte pozitive, dar și una de aspecte negative ne caracterizează câmpul profesiei.

Cele favorabile sunt:

- generozitatea calificării de arhitect care ne dă posibilitatea să fim relevanți și să lucrăm în foarte multe domenii și configurații economice, dar în același timp, pentru a ne păstra relevanța, este fundamental să recurgem la dezvoltarea profesională continuă;
- generozitatea legii noastre specifice care, spre deosebire de foarte multe alte culturi și state, obligă orice realizator al unei construcții să recurgă la arhitect, dar ne conferă și responsabilitatea acestei realizări;
- diferențele de programe, tipuri și dimensiuni ale investițiilor ne permit să alegem felul în care dorim să lucrăm, de la profesionistul solitar la firmele medii sau mari, mono sau interdisciplinare și de la negociatorii și semnarii de contracte la free-lance, care nu își asumă responsabilități directe cu clienții;
- profesia de arhitect a făcut tranziția în epoca digitală fiind una dintre primele profesii care au îmbrățișat tehnologiile noi; în acest context ar trebui să fim deschiși în continuare spre folosirea noilor instrumente ale progresului tehnologic.

Nu ne sunt favorabile mai multe aspecte ale modului în care arhitecții operează în piață:

- comportamentele pasive ale arhitecților care nu își iau piața în primire și reclamă doar să primească onorarii garantate și respect deosebit, din oficiu;

- neasumarea responsabilităților de coordonare și mai ales de urmărire a lucrărilor de construire, mulți arhitecți rămânând producători de documente și nu conducători de procese;
- lipsa de abilități manageriale la foarte mulți arhitecți, atât la începutul carierei, cât și mult după debut;
- productivitatea cea mai scăzută din cadrul sectorului industriilor creative, și rezistența la analiza propriilor performanțe pe criterii economice;
- comportamente extreme în câmpul pieței, între aroganța față de clienți și autorități și servilism necritic, față de aceiași;
- concurență neloială la toate nivelurile exercitării profesiei și lipsă de solidaritate, care ar putea să conducă la consolidarea profesiei în fața partenerilor și clienților.

Ce ne spune studiul Piața de servicii profesionale a agenților economici cu profil de arhitectură 2007-2016?

1.

În perioada recentă piața serviciilor de arhitectură a înregistrat creșteri la toți indicatorii analizați: valoarea orei medii de proiectare facturate, productivitatea salariiților și ponderea serviciilor de arhitectură din întregul sector al construcțiilor;

2.

Creșterile economice nu pot fi foarte spectaculoase mai ales în ceea ce privește nivelul onorariilor solicitate unor clienți care cunosc piața, mai ales dacă au mai lucrat cu arhitecți și nu există argumente solide să plătească mult mai mult;

-
3. Domeniul arhitecturii este mult mai sensibil la scăderi decât la creșteri, respectiv a fost mult mai afectat de criza economică decât de revenirea de după aceasta a sectorului investițiilor în construcții;

 4. Ne sunt oferite instrumente de calcul și metode prin care putem să ne inserăm mai puternic în piață;

 5. Cea mai mare greșeală economică este aceea de a nu îți cunoaște costurile proprii și de a lucra sub ele. Aceasta influențează piața pe termen lung și reabilitarea ei este extrem de dificilă;

 6. Recomandările pe care le primim sunt clare și ferme, nu ne rămâne decât să ținem cont de ele și să le aplicăm.

Studiul IMAS ne spune și că există un număr redus de firme care s-au instalat pe piață de dinainte de 2012 și care o domină, deținând constant peste 30% din aceasta. Presupunem că cele mai multe dintre acestea recurg la strategii manageriale, la urmărirea parametrilor economici cu care lucrează, și aceste practici le oferă avantaje competiționale în piață.

Studiul de față nu se referă la activitatea tuturor absolvenților școlilor superioare de arhitectură, ci la activitatea societăților comerciale cu profil CAEN 7111 - activități de arhitectură, care sunt de fapt cei mai mari angajatori ai absolvenților de specialitate.

Profunde schimbări petrecute în exercitarea profesiilor liberale pe parcursul ultimului deceniu sunt în mai mică măsură rezultatul impus prin intrarea pe piața muncii a unei noi generații, cât efectul modernizării tehnologice și instituționale. Criza piețelor financiare și liberalizarea pieței serviciilor pe tot teritoriul Uniunii Europene au amprentat puternic toate domeniile de activitate, determinând structurarea unei palete mai mult sau mai puțin diferențiate a strategiilor de inserție și rezistență pe piață a agenților economici. Un studiu IMAS, desfășurat în anul 2015, surprinde tipologia comportamentală a momentului, decelabilă în universul sociologic al firmelor și birourilor individuale de arhitectură (cod CAEN 7111).

În ce măsură, însă, contribuie acest domeniu de activitate la dezvoltarea generală a societății și care este evoluția expresiei sale financiare? Reflectarea în cifre a exercitării profesiei de arhitect în România contemporană este tocmai scopul principal al studiului de față, care cuprinde evoluția principalilor indicatori structurali ai pieței serviciilor de proiectare de arhitectură, calculați la nivel global pentru agenții economici de profil, cu statut de societate comercială.

Metodologia culegerii datelor necesare cercetării asupra evoluției indicatorilor structurali a fost

structurată de IMAS în anul 2013, la prima ediție a raportului de față. În esență, procedura cuprinde compunerea bazei de date din bilanțul contabil al firmelor cod CAEN 7111 și calculul unor indicatori economici referitori la performanța globală a domeniului, precum și contextualizarea rezultatelor în PIB, în valoarea brută adăugată, total investiții și balanța forței de muncă.

După cum se află specificat și în ediția sintezei indicatorilor publicată în anul 2013, "în considerarea măsurării pieței totale a activităților din codul CAEN 7111 se calculează indicatorul **cifra de afacere** și nu venituri totale, deoarece cifra de afacere reprezintă totalitatea vânzărilor facturate de agentul economic respectiv, pe parcursul unui an calendaristic, fără TVA și fără a include veniturile financiare (dividende, dobânzi etc.) și veniturile excepționale (vânzări de active etc.)"¹.

¹Întocmai cum se află menționat și în ediția precedentă a raportului, studiul de față nu se referă la activitatea tuturor absolvenților școlilor superioare de arhitectură, ci la activitatea societăților comerciale cu profil CAEN 7111 - activități de arhitectură, care sunt de fapt cei mai mari angajatori ai absolvenților de specialitate.

Studiul relevă importanța ciclurilor economice și a creditului asupra agenților economici cu profil de proiectare de arhitectură și, indirect, asupra profesiei de arhitect.

Raportul de față este un instrument standardizat de măsurare a pieței serviciilor de arhitectură din România, ce ilustrează evoluția agenților economici cu capital privat având drept activitate principală codul CAEN 7111, în perioada 2007-2016. Sinteza indicatorilor prezentați urmărește îndeaproape modelul de raportare a dinamicii și structurii instituționale a pieței interne a serviciilor de arhitectură (CAEN 7111, pe baza Tabloului Național al Arhitecților), cristalizat prin cercetarea întreprinsă de IMAS în anul 2013.

Totodată, studiul relevă importanța ciclurilor economice și a creditului asupra agenților economici cu profil de proiectare de arhitectură și, indirect, asupra profesiei de arhitect.

Întocmai precum ediția din anul 2013, raportul de față determină:

- valoarea medie a orei facturate în activitatea de arhitectură, în fiecare an, pentru perioada 2007-2016;
- valoarea medie a productivității anuale a salariaților cu normă întreagă din agenții economici cu codul CAEN 7111;
- ponderea activităților profesionale de arhitectură în totalul investițiilor nete cu profil construcții, în fiecare an.

PROCEDURA DE CONSTITUIRE A BAZEI DE DATE

3

Lista de birouri individuale, birouri asociate, societăți comerciale cu profil de proiectare, autorizate pe teritoriul României și active din punct de vedere fiscal, a fost întocmită pe baza informațiilor incluse la rubrica adreselor profesionale a arhitecților și conductorilor arhitecți cu drept de semnătură în TNA², la data de 20.03.2018. Această listă a fost completată cu firmele de proiectare de arhitectură care au fost incluse în studiu la precedenta ediție a raportului (Monitorul Oficial nr. 365 din data de 19 iunie 2013).

Fiecare agent economic menționat în Tabloul Național al Arhitecților a fost identificat pe site-ul Ministerului Finanțelor Publice după denumire și județ. Pentru firmele identificate pe site au fost extrase datele din fișa firmei și datele de bilanț simplificat din ultimii 4 ani (2013-2016). Datele de bilanț au fost introduse într-un fișier Excel care a fost convertit într-un fișier SPSS (Statistical Pac-

kage for Social Sciences) pentru a fi analizate.

În următoarea etapă, baza de date a fost consolidată, fiind eliminate duplicatele, firmele care nu desfășoară activități de arhitectură, inginerie și servicii de consultanță tehnică legate de acestea, firmele care nu au baza fiscală în România, deși includ arhitecți menționați în Tabloul Național.

Dintre societățile comerciale cu codul CAEN 711 au fost selectate numai acelea care au drept activitate principală codul CAEN 7111 - Activități de arhitectură.

Ca urmare a procedurii de mai sus, pentru fiecare an calendaristic, au fost considerați numai agenții economici (SA, SRL, BIA) care au statut de societate comercială și, prin urmare, bilanțuri publicate.

Astfel, baza de raportare anuală este următoarea (număr agenți economici):

	2007 ³	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Total agenți CAEN 7111	1.804	1.810	1.820	1.823	1.838	1.823	2.282	2.370	2.371	2.474
Total firme având cifra de afaceri declarată	1.468	1.597	1.609	1.583	1.765	1.749	2.324	2.374	2.297	2.450
Total firme având numărul de salariați declarat	1.360	1.492	1.496	1.518	1.425	1.384	1.721	1.737	1.806	1.956

Alte date comentate în raport (PIB, volumul investițiilor nete) sunt preluate din surse oficiale: Institutul Național de Statistică și European Statistics (Eurostat).

²Tabloul Național al Arhitecților, publicat de Ordinul Arhitecților din România, conform prevederilor Legii nr.184/2001 privind organizarea și exercitarea profesiei de arhitect, republicată, modificată și completată prin Legea nr.172/2010, cuprinde arhitecții și conductorii arhitecți înscrși în Ordinul Arhitecților din România până la data de 28.02.2018.

³După cum se află menționat și în precedenta ediție a raportului, deoarece Ministerul Finanțelor Publice, în anul 2007, nu a discriminat agenții economice după subdiviziunile codului CAEN 711 (arhitectură și inginerie), datele pentru 2007 au fost calculate pe baza societăților comerciale din 2008. Probabilitatea ca societăți comerciale mari cu profil 7111 – Activități de arhitectură să fi fost active în 2007 și inactive în 2008 este foarte mică.

EVOLUȚIA PIEȚEI ACTIVITĂȚILOR DE ARHITECTURĂ

4

...piața serviciilor de arhitectură, puternic afectată de criza financiară manifestată în anii 2009-2010, reintră într-o etapă de creștere.

...dinamica ascendentă a cifrei totale de afaceri, care prezintă, pentru anul 2016, o mărire de aproximativ 40% față de perioada de vârf a recesiunii (2010-2012).

Baza de date cuprinde un număr de 3033 de firme, dintre care numai 724 (adică mai puțin de un sfert) au avut, de-a lungul întregii perioade 2012-2017, drept activitate principală proiectarea de arhitectură.

Examinarea indicatorilor globali (v. paragraful dedicat tabelelor și reprezentărilor grafice) ilustrează faptul că piața serviciilor de arhitectură, puternic afectată de criza financiară manifestată în anii 2009-2010, reintră într-o etapă de creștere, sub toate aspectele.

Ca volum de afaceri, evoluția cererii solvabile de servicii de proiectare de arhitectură este ilustrată prin dinamica ascendentă a cifrei totale de afaceri, care prezintă, pentru anul 2016, o mărire de aproximativ 40% față de perioada de vârf a recesiunii (2010-2012). Așadar, în termeni procentuali, creșterea pieței de arhitectură poate fi caracterizată drept accelerată, chiar dacă nu a atins încă, în date nominale, volumul anterior

crizei. Ponderea în PIB și în sectorul construcțiilor crește în mod comparabil, chiar ușor mai accentuat, atingând o mărire de 50% pentru anul 2016, prin raportare la anul 2012.

Profitul brut (calculat ca expresie bănească a diferenței dintre profitul global și pierderea globală) **crește nominal și crește și în termeni procentuali din cifra de afaceri**. Aceste revirimente la nivelul global al pieței se regăsesc în comportamentul de relansare: **creșterea numărului de salariați**, precum și **creșterea gradului de îndatorare**, ca formă de asumare a riscului financiar în scopul alimentării capitalurilor permanente. *Așadar, creșterea gradului de îndatorare poate fi interpretată ca fiind un fapt social pozitiv, deoarece în lipsa încrederii în evoluția pozitivă, gradul de îndatorare nu cunoaște o dinamică pe un palier atât de ridicat, de la 103% în 2013, la 81% în 2016.* (tabelul 7.3, p.27)

...valoarea medie a orei
normate facturate în
creștere de la 45,4 RON
la 64,3 RON (2013–2016).

În anul 2016, **productivitatea** muncii salariaților cu normă întreagă, în rândul agenților economici cu codul CAEN 7111, a fost de 27,649 EURO/salariat, **în creștere** cu aproximativ 30% față de anul 2012. În acest context, dacă în anul 2013 studiul constată că **valoarea medie a orei normate facturate** de societățile comerciale având codul CAEN 7111 a scăzut mult între 2007 și 2012 în RON (de la 66 RON în 2007 la 50 RON în 2012), pentru perioada 2013–2016 se cuantifică o creșterea de la *45,4 RON la 64,3 RON*. În EURO, valoarea medie a orei normate de proiectare crește până la 14 EURO în 2016 (tabelul 7.5, p.31).

Depășirea efectelor crizei financiare a antrenat o evoluție pozitivă a valorii orei de muncă dedicate activităților de arhitectură, trendul ascendent menținându-se și în EURO, în ciuda dinamicii cursului de schimb valutar.

...2012 se dovedește
a fi punctul de cotitură
a pieței...

...arhitectura se află în plin
proces de recâștigare a
importanței avute înaintea
contracției economice din
perioada 2009-2010.

Dinamica investițiilor nete explică, în bună măsură, evoluția globală a pieței serviciilor de arhitectură. Din păcate însă, examinarea cifrelor (tabelul 7.6, p.33) dovedește că domeniul este mai sensibil la scăderea investițiilor nete totale și la scăderea investițiilor în construcții, și mai puțin la creșterea acestora.

Referitor la investițiile în construcții, studiul pieței din 2013 sublinia faptul că, în perioada crizei financiare, investițiile în construcții reprezintă între 40 și 50% din totalul investițiilor nete, cu creștere de pondere pentru perioada cea mai avansată a crizei, explicând acest aparent paradox prin însăși specificitatea activității din domeniul construcțiilor, pentru care proiectele de investiție nu pot fi oprite la fel de ușor ca în alte domenii de activitate.

Din păcate, de-a lungul întregii perioade analizate, în totalul investițiilor nete, ponderea bugetelor centrale și locale rămâne foarte scăzută, cifrându-se la 7-10%, îndreptățind reiterarea observației formulate în raportul din anul 2013: în România fondurile private sunt orientate spre investiții în construcții într-o măsură mult mai mare decât fondurile publice.

Este foarte important însă să observăm că ponderea activităților în arhitectură, în totalul

investițiilor nete (rezultat calculat în cadrul acestui studiu), scade continuu până în anul 2012, care se dovedește a fi punctul de cotitură a pieței și sub acest aspect. Astfel, o investiție în construcții antrena, în anul 2008, o pondere a cheltuielilor cu activitățile de arhitectură de 2,36%, care scade în patru ani până la 1,60%, nivel de la care începe să urce, atingând 1.93% în anul 2016. Se poate afirma, așadar, că arhitectura se află în plin proces de recâștigare a importanței avute înaintea contracției economice din perioada 2009-2010.

Totodată, este interesant de observat evoluția forței de muncă angajate în firmele de proiectare de arhitectură în cadrul balanței ocupaționale a României pentru perioada 2008-2016. (tabelul 7.7, p.35)

Din totalul persoanelor ocupate în activități profesionale, științifice și tehnice (sectorul ocupațional M, incluzând activitățile de arhitectură) proporția salariaților din firmele cu codul CAEN 7111 scade în perioada crizei, apoi, după o ușoară creștere, pare a se stabiliza, în perioada 2014-2016, la un prag mai scăzut (3.1-3.2%), ceea ce semnifică faptul că alte activități din sectorul M se află într-o expansiune mai accelerată decât arhitectura, absorbind mai multă forță de muncă.

CONCENTRAREA INSTITUȚIONALĂ – O PARTICULARITATE A PROFESIEI

6

...recomandările studiului din 2013 își păstrează în întregime valabilitatea și le cuprindem, spre republicare, la finalul raportului de față.

Cu privire la perioada de criză, studiul pieței din 2013 subliniază faptul că, la momentul analizat, se evidențiază un proces de concentrare instituțional-organizațională, interpretat mai ales ca o consecință a dificultății de a rezista pe o piață în care cererea solvabilă se restrânge.

Perspectiva oferită de analizarea principalilor indicatori globali de performanță, în evoluția lor de-a lungul a zece ani care cuprind atât criza, cât și revirimentul pieței, îndreptățește căutarea masei critice de agenți economici care ar putea fi priviți ca rezultată a procesului de concentrare instituțională. Studiul de față reușește cristalizarea profilului financiar al firmelor cod CAEN 7111 (păstrat neschimbat pe perioada 2012–2016) înmatriculate la ONRC înainte de 2012.

Baza de date cuprinde un număr de 696 de agenți economici cu vechime minimă de șase ani, care și-au păstrat activitatea de proiectare de arhitectură ca activitate principală până în prezent. Aparent, în ceea ce privește cifra de afaceri examinată la nivel individual, aceste firme, care au traversat criza menținându-se pe piața de arhitectură, nu prezintă o distribuție a cifrelor de afaceri cu mult diferită față de toate firmele care au codul CAEN 7111. Totuși, acești veterani ai pieței – îi putem numi astfel, deoarece 75%

dintre acești agenți economici s-au înmatriculat anterior anului 2007 – cumulează, pentru fiecare an de reviriment, mai mult de o treime din cifra de afaceri realizată în domeniu. Aceste firme nu au strategii financiare cu rezultate mult diferite de ale celorlalte – de exemplu, prezintă o distribuție a rentabilității capitalului angajat similară cu aceea calculată pe toată baza de firme – dar, în afara concentrării unei treimi din cifra de afaceri, aceste firme dispun, ca număr total de salariați, de aproximativ aceeași proporție calculată în raport cu forța de muncă ocupată în firmele având codul CAEN 7111. Așadar procesul de concentrare instituțională, explicat în studiul IMAS asupra pieței de arhitectură din anii 2007–2012, și-a urmat cursul și va produce efecte și în viitor.

Așadar recomandările studiului din 2013 își păstrează, în întregime valabilitatea și le cuprindem, spre republicare, la finalul raportului de față.

⁴Reamintim aici volumul de 3033 de firme cod CAEN 7111.

⁵Distribuțiile cifrelor de afaceri pentru anii 2012 – 2016 prezintă, pe fiecare an, aproximativ aceleași valori mediane pentru submulțimea „veteranilor” comparativ cu valoarea mediană a întregii baze.

7.1

TABELE ȘI GRAFICE

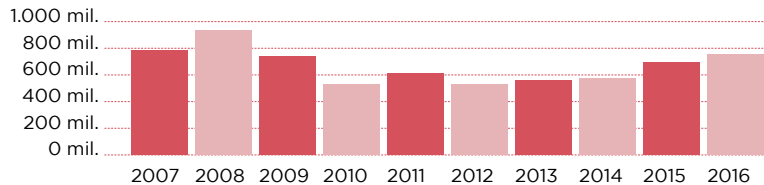
7

Evoluția pieței de servicii de arhitectură
(profil CAEN 7111) în perioada 2007–2016

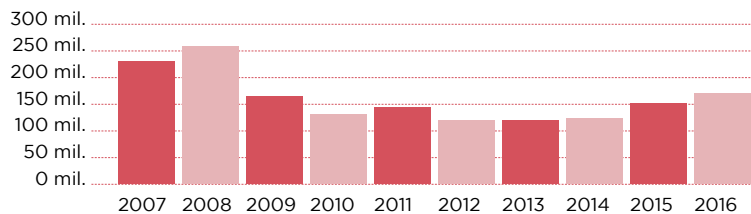
	2007	2008	2009	2010	2011
CA România (RON)	785.126.559	945.824.522	695.689.895	534.115.778	603.894.235
Curs EURO/RON	3,3373	3,6827	4,2373	4,2099	4,2379
PIB (mil. RON)	416.006.8	514.700.0	501.139.4	523.693.3	557.348.2
PIB (EURO)	124.653.702.095	139.761.587.965	118.268.567.248	124.395.662.605	131.515.184.407
CA România (EURO)	235.258.011	256.829.099	164.182.356	126.871.369	142.498.463
Procent din PIB (EURO)	0,19%	0,18%	0,14%	0,10%	0,11%

	2012	2013	2014	2015	2016
CA România (RON)	522.589.279	532.118.550	556.937.080	675.206.397	746.855.435
Curs EURO/RON	4,456	4,419	4,4446	4,445	4,4908
PIB (mil. RON)	587.499.4	637.456.0	668.143.6	712.658.5	762.341.8
PIB (EURO)	131.844.569.120	144.253.451.007	150.327.048.553	160.328.121.485	169.756.346.308
CA România (EURO)	117.277.666	120.416.056	125.306.457	151.902.452	166.307.882
Procent din PIB (EURO)	0,09%	0,08%	0,08%	0,09%	0,10%

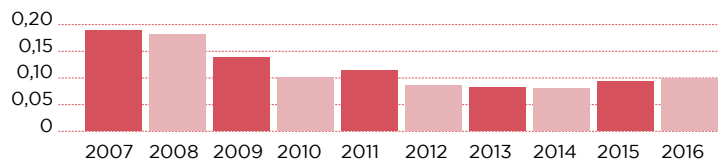
România 2007-2016. Dinamica cifrei de afaceri a agenților economici cu profil arhitectura (RON)



România 2007-2016. Dinamica cifrei de afaceri a agenților economici cu profil arhitectura (EURO)



România 2007-2016. Ponderea în PIB a activităților de arhitectură (% din PIB EURO)



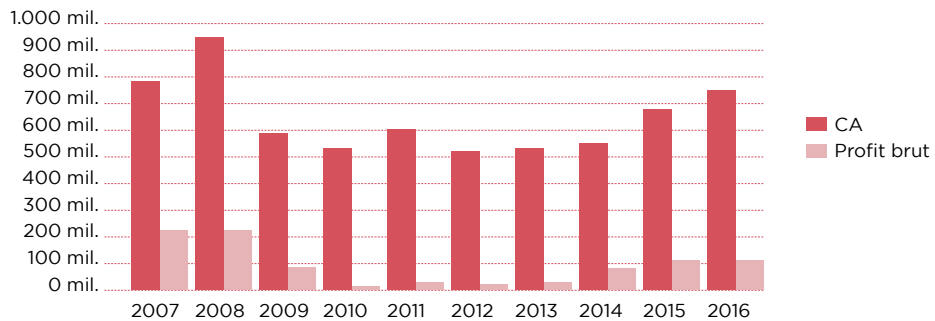
7.2

Evoluția profitului brut al agenților economici cu profil arhitectură în perioada 2007-2016

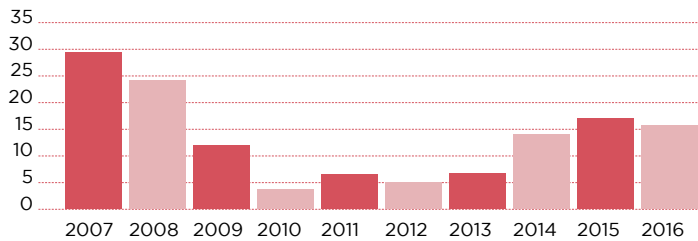
	2007	2008	2009	2010	2011
Cifra de afaceri	785.126.559	945.824.522	695.689.895	534.115.778	603.894.235
Profit BRUT	229.839.062	227.434.264	82.529.929	19.326.433	37.496.267
Curs EURO/RON	3,3373	3,6827	4,2373	4,2099	4,2379
Profit BRUT DIN CA	29,3%	24,0%	11,9%	3,6%	6,2%
PP (EURO)	68.869.764	61.757.478	19.477.009	4.590.711	8.847.841

	2012	2013	2014	2015	2016
Cifra de afaceri	522.589.279	532.118.550	556.937.080	675.206.397	746.855.435
Profit BRUT	26.864.097	35.919.881	76.412.918	115.258.087	116.657.570
Curs EURO/RON	4,4560	4,4190	4,4446	4,4450	4,4908
Profit BRUT DIN CA	5,1%	6,8%	13,7%	17,1%	15,6%
PP (EURO)	6.028.747	8.128.509	17.192.305	25.929.828	25.977.013

Dinamica cifrei de afaceri și a profitului pentru firmele cod CAEN 7111



Profitabilitatea medie brută a agenților economici cu profil arhitectura (% din CA)



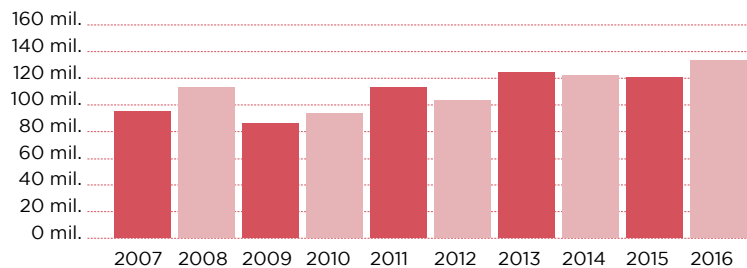
7.3

Evoluția datoriilor agenților economici cu profil CAEN 7111 în perioada 2007-2016

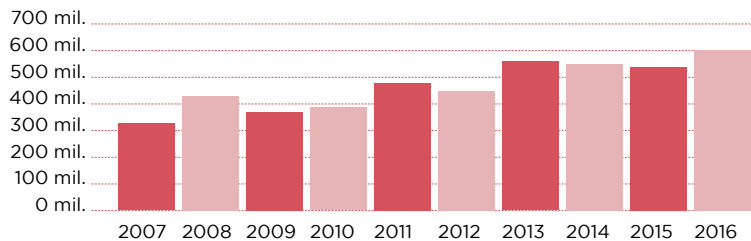
	2007	2008	2009	2010	2011
Datorii (RON)	321.333.706	419.108.418	365.814.109	390.397.270	480.685.072
Curs EURO/RON	3.3373	3.6827	4.2373	4.2099	4.2379
Datorii (EURO)	96.285.532	113.804.659	86.331.888	92.733.146	113.425.298
CA România (RON)	785.126.559	945.824.522	695.689.895	534.115.778	603.894.235
CA România (EURO)	235.258.011	256.829.099	164.182.356	126.871.369	142.498.463
Grad de îndatorare (RON)	41%	44%	53%	73%	80%

	2012	2013	2014	2015	2016
Datorii (RON)	457.732.113	547.319.995	542.140.704	533.423.254	604.778.879
Curs EURO/RON	4.456	4.419	4.4446	4.445	4.4908
Datorii (EURO)	102.722.647	123.856.075	121.977.389	120.005.231	134.670.633
CA România (RON)	522.589.279	532.118.550	556.937.080	675.206.397	746.855.435
CA România (EURO)	117.277.666	120.416.056	125.306.457	151.902.452	166.307.882
Grad de îndatorare (RON)	88%	103%	97%	79%	81%

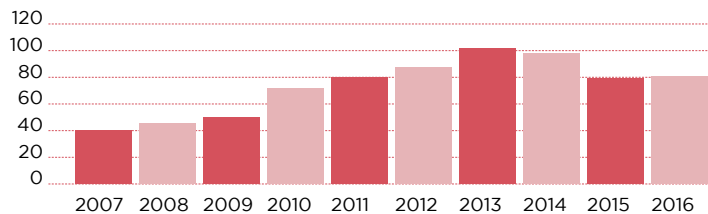
Datoriile ale agenților economici CAEN 7111 (EURO)



Datoriile ale agenților economici CAEN 7111 (RON)



Grad de îndatorare a agenților economici CAEN 7111 (RON) (% din CA)

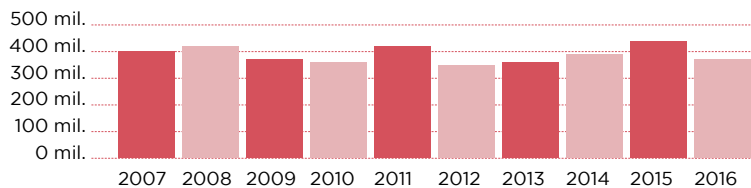
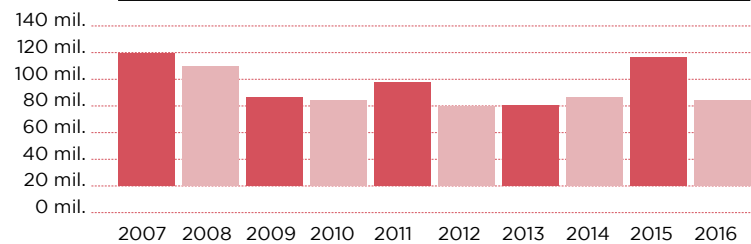


7.4

Evoluția capitalurilor proprii (shareholders equity) ale agenților economici cu profil CAEN 7111 în perioada 2007–2016

	2007	2008	2009	2010	2011
Capitaluri (RON)	393.295.315	409.264.244	367.845.018	352.608.600	411.639.425
Curs EURO/RON	3.3373	3.6827	4.2373	4.2099	4.2379
Capitaluri (EURO)	117.848.355	111.131.573	86.811.181	83.757.001	97.132.878

	2012	2013	2014	2015	2016
Capitaluri (RON)	350.577.234	354.497.219	389.531.378	431.791.400	368.720.511
Curs EURO/RON	4.4560	4.4190	4.4446	4.4450	4.4908
Capitaluri (EURO)	78.675.322	80.221.140	87.641.493	97.140.922	82.105.752

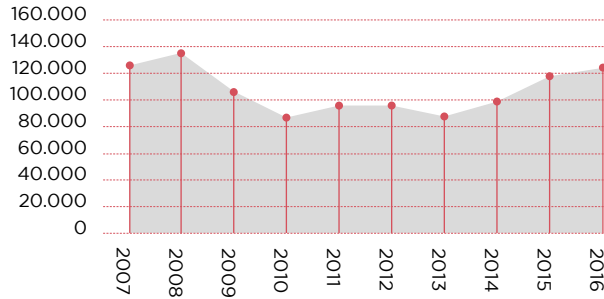
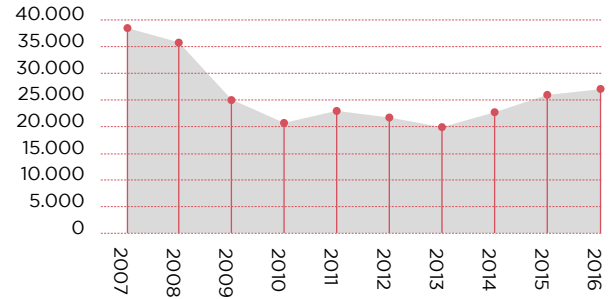
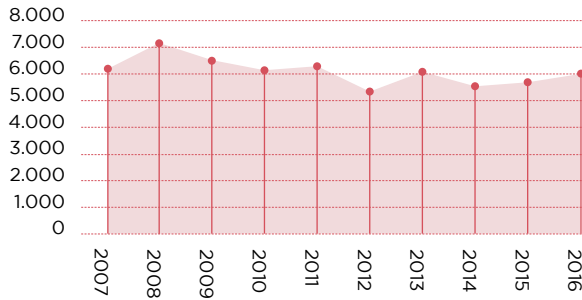
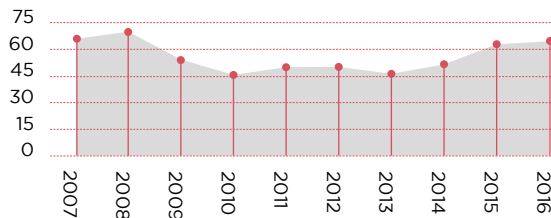
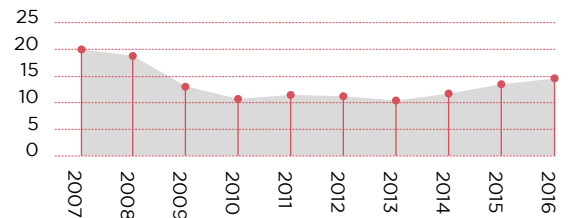
Capitaluri ale agenților economici CAEN 7111 (RON)**Capitaluri ale agenților economici CAEN 7111 (EURO)**

7.5

Evoluția productivității medii anuale a salariaților cu normă întreagă din agenții economici cu profil CAEN 7111 în perioada 2007–2016

	2007	2008	2009	2010	2011
Nr. total salariați	6.158	7.118	6.605	6.102	6.300
CA România (RON)	785.126.559	945.824.522	695.689.895	534.115.778	603.894.235
CA România (EURO)	235.258.011	256.829.099	164.182.356	126.871.369	142.498.463
Productivitate medie anuală pe salariat (RON)	127.497	132.878	105.328	87.531	95.856
Productivitate medie anuală pe salariat (EURO)	38.204	36.082	24.857	20.792	22.619
Valoare facturată a orei normate (RON)	66.0	68.8	54.5	45.3	49.6
Valoare facturată a orei normate (EURO)	20	19	13	11	12

	2012	2013	2014	2015	2016
Nr. total salariați	5.435	6.061	5.642	5.718	6.015
CA România (RON)	522.589.279	532.118.550	556.937.080	675.206.397	746.855.435
CA România (EURO)	117.277.666	120.416.056	125.306.457	151.902.452	166.307.882
Productivitate medie anuală pe salariat (RON)	96.153	87.794	98.713	118.084	124.165
Productivitate medie anuală pe salariat (EURO)	21.578	19.867	22.210	26.566	27.649
Valoare facturată a orei normate (RON)	49.8	45.4	51.1	61.1	64.3
Valoare facturată a orei normate (EURO)	11	10	11	14	14

Productivitate medie anuală pe salariat (RON)**Productivitate medie anuală pe salariat (EURO)****Număr total salariați din agenții economice CAEN 7111****Valoarea facturată a orei normate (RON)****Valoarea facturată a orei normate (EURO)**

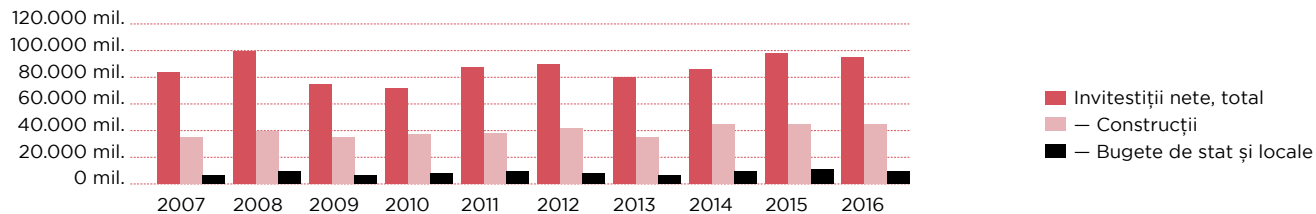
7.6

Evoluția investițiilor nete în România în perioada 2007-2016

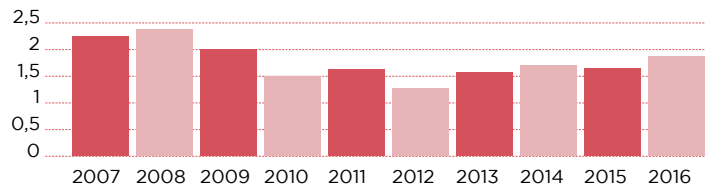
	2007	2008	2009	2010	2011
Total investiții nete (mil. RON)	83.661	99.526	74.939	72.295	87.816
Din care. Construcții (mil. RON)	34.666	40.146	34.868	35.841	38.598
Din care. Bugete de stat și locale (mil. RON)	6.240	8.166	6.600	7.252	8.726
CA România (RON)	785.126.559	945.824.522	695.689.895	534.115.778	603.894.235
% arhitectură în totalul investițiilor în construcții	2.26%	2.36%	2.00%	1.49%	1.56%

	2012	2013	2014	2015	2016
Total investiții nete (mil. RON)	89.866	80.849	86.160	98.888	96.150
Din care. Construcții (mil. RON)	40.758	34.931	33.089	41.538	38.735
Din care. Bugete de stat și locale (mil. RON)	7.276	6.578	7.555	9.507	8.442
CA România (RON)	522.589.279	532.118.550	556.937.080	675.206.397	746.855.435
% arhitectură în totalul investițiilor în construcții	1.28%	1.52%	1.68%	1.63%	1.93%

România 2007-2016. Volumul investițiilor nete. Volumul investițiilor în construcții. Volumul investițiilor alimentate din fonduri publice (RON)



Ponderea activității de arhitectură în totalul investițiilor în construcții (% CA din investițiile în construcție)

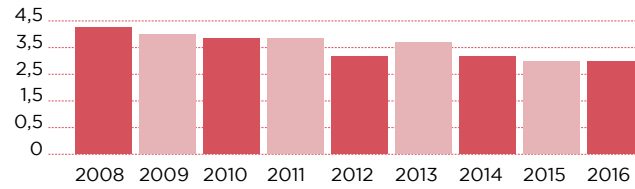


7.7

Evoluția proporției în balanța ocupațională a României a forței de muncă angajată în firmele având codul CAEN 7111 în perioada 2008–2016

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Total persoane ocupate în activități profesionale, științifice și tehnice (mii persoane)	165.9	164.3	155.9	161.1	165.9	169.1	175	182.6	192.9
Salariați în activități profesionale, științifice și tehnice (mii persoane)	144.8	143.5	135.1	140.4	149.8	151	156.1	163.3	171.7
Salariați în societăți comerciale cod CAEN 7111 (mii persoane)	7118	6605	6102	6300	5435	6061	5642	5718	6015
Salariați în societăți comerciale cod CAEN 7111 (persoane)	7.1	6.6	6.1	6.3	5.4	6.1	5.6	5.7	6.0
Proporția salariaților din firmele de arhitectură în totalul salariați angajați în activități profesionale, științifice și tehnice	4.9	4.6	4.5	4.5	3.6	4.0	3.6	3.5	3.5
Proporția salariaților din firmele de arhitectură în totalul forței de muncă angajate în activități profesionale, științifice și tehnice	4.3	4.0	3.9	3.9	3.3	3.6	3.2	3.1	3.1

**Proporția salariilor din firmele de arhitectură
în totalul forței de muncă angajată în activități
profesionale, științifice și tehnice**

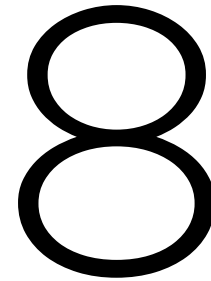


7.8

Cota de piață a veteranilor pieței serviciilor de arhitectură în perioada 2013–2016

	2013	2014	2015	2016
Cifra de afaceri firme CAEN 7111	532.118.550	556.937.080	675.206.397	746.855.435
Cifra de afaceri firme înmatriculate înainte de 2012 având cod CAEN în toată perioada 2012-2016	180.356.544	226.360.567	235.746.536	230.239.671
Procentul de piață al firmelor înmatriculate înainte de 2012 având cod CAEN în toată perioada 2012-2016	34,0%	32,9%	30,8%	30,4%

INDICATORI ȘI FORMULE PENTRU CALCULUL PREȚURILOR MEDII/ MINIME ÎN CADRUL SOCIETĂȚILOR COMERCIALE CU PROFIL CAEN 7111



Arhitectul oferă serviciile sale la un tarif orar care poate fi acceptat, negociat sau respins de beneficiar. Pentru ca arhitectul să știe ce prețuri solicită are nevoie de două constante: prețul mediu facturat în industrie și costul mediu orar al propriei sale companii.

Ca și în cazul altor profesii liberale dez-etatizate, arhitecților din România nu li se mai permite practicarea unor tarife minime, de referință, sau intervale de tarife. Ca urmare, problema determinării prețurilor pe tipuri de activități și produse specifice nu mai poate fi rezolvată prin decizie administrativă.

Prețurile medii din sectorul CAEN 7111 sunt supuse raporturilor dintre cerere și ofertă. Arhitectul oferă serviciile sale la un tarif orar care poate fi acceptat, negociat sau respins de beneficiar. Pentru ca arhitectul să știe ce prețuri solicită are nevoie de două constante: prețul mediu facturat în industrie și costul mediu orar al propriei sale companii.

În condițiile raportului dintre cerere și ofertă, respectiv al economiei funcționale de piață, este fundamental pentru societățile comerciale să-și cunoască în detaliu costurile de producție. Odată determinate, aceste costuri pot fi comparate cu

costurile medii ale sectorului respectiv sau, dacă acestea nu sunt disponibile, cu costurile medii practicate de concurenții direcți.

Arhitecții din România au la dispoziție costul mediu facturat al orei profesionale la nivelul întregului sector CAEN 7111.

Formulele simplificate pentru calcularea costurilor medii ale unei societăți comerciale cu codul CAEN 7111

În cele de mai jos, exemplificăm modul de calcul al costurilor anuale cu formule simplificate. Pentru managerul unei societăți comerciale profesionale este adeseori esențial să poată spune imediat dacă acordă, sau nu, un discount unei lucrări sau dacă bugetul negociat acoperă, sau nu, cheltuielile specifice de producție. Pentru a avea înregistrări cât mai pertinente este esențial ca SC din

În anul 2014, în România, un salariat cu contract de muncă pe durată nedeterminată costă 1.43 x salariul brut sau 2.03 x salariul net.

Nu mai există diferențe fiscale între forța de muncă temporară și permanentă, decât în cazul contractelor de drepturi de autor pe persoană fizică.

domeniu să mențină pontaje pe lucrări, chiar dacă acestea sunt doar orientative. Formula simplificată a costurilor medii este următoarea:

$$\text{COST MEDIU OAR} = \frac{\text{CFMP} + \text{CFMI} + \text{CLM} + \text{AC}}{\text{CM}}$$

CFMP	Costul forței de muncă proprii
CFMI	Costul forței de muncă închiriate
CLM	Costul locului de muncă
AC	Alte cheltuieli
CM	Capacitatea de muncă

Costul forței de muncă proprii (CFMP)

CFMP este totalul cheltuielilor salariale brute + taxele și impozitele plătite pentru forța de muncă cu contract de muncă pe durată nedeterminată + privilegii pe un an calendaristic.

În anul 2014, în România, un salariat cu contract de muncă pe durată nedeterminată costă 1.43 x salariul brut sau 2.03 x salariul net. Altfel spus, la un salariu net de 1.000 RON, angajatorul mai plătește 1.030 RON în taxe și impozite.

Privilegiile sunt cheltuielile firmei cu menținerea și funcționarea salariatului în condițiile proprii unei societăți comerciale. Privilegiile pot fi tichete de masă, tichete de vacanță, tichete cadou, al treisprezecelea salariu, cuantumul de acord, subvenția pentru transport etc.

Costul forței de muncă închiriate (CFMI)

CFMI se calculează cu aceiași parametri ca mai sus. Practic, nu mai există diferențe fiscale între forța de muncă temporară și permanentă, decât în cazul contractelor de drepturi de autor pe persoană fizică. Contractele cu alte persoane juridice

prestatoare de servicii (PFA, SC, BIA etc.) sunt asimilate forței de muncă închiriate, caz în care calculul CFMI însumează și valoarea respectivelor contracte (ceea ce poate conduce la reducerea sumei totale a TVA-ului datorat).

Costul locului de muncă (CLM)

Costul locului de muncă se calculează prin suma cheltuielilor legate de funcționarea forței de muncă permanente, exclusiv costurile salariale. Aceste cheltuieli pot fi: costul anual al chiriei, utilităților, parcării, automobilelor puse la dispoziția salariaților, cu sau fără șofer, carburantului, programelor de calculator pentru care se plătește licență, cheltuielile cu internetul, telefonica, calculatoarele, rechizitele etc.

Ca formulă rapidă, în profesiunile liberale, costul locului de muncă este în general egal cu CFMP.

Există variații importante de la o firmă la alta, dar costul mediu al forței de muncă poate fi calculat rapid prin formula: salariul net înmulțit cu trei - o parte revine salariatului (salariul net), o parte statului (taxe și impozite) și o a treia parte este costul material al locului de muncă.

Alte cheltuieli (AC)

Alte cheltuieli importante pentru determinarea costului mediu sunt amortizările (în special clădiri și terenuri), asigurări și amenzi, majorări, penalități. În societățile comerciale cu codul CAEN 7111 ponderea medie a acestor cheltuieli este de circa 20% din totalul cheltuielilor.

Calculul costului mediu orar

Odată determinate cheltuielile de mai sus (fie prin analiza contului 121, fie prin cooperare cu serviciul de contabilitate), se calculează capacitatea de muncă/prestări servicii.

Capacitatea de muncă (CM) este totalul orelor normale ale forței de muncă cu contract permanent.

$$CM = \text{Nr. salariați} \times 12 \text{ luni} \times 168 \text{ ore lunar}$$

Observație: Pentru a cuprinde și influența perioadelor de concediu, în formula de mai sus se folosește uneori coeficientul de multiplicare în valoare de 11,5 luni, dar, cum în profesiunile liberale nu este deloc neobișnuit ca un salariat aflat formal în concediu să continue să lucreze fizic sau on-line, recomandăm calcularea CM pentru 12 luni.

Costul mediu orar al unei persoane juridice cu codul CAEN 7111 (CMO) – este prin urmare:

$$CMO = \frac{CFMP+CFMI+CLM+AC}{CM}$$

Comentariu asupra calculului CMO

– Dacă, în 2014, acest calcul duce la o valoare de circa 50 RON înseamnă că societatea comercială respectivă are costurile egale cu media națională (respectiv 11 EURO/oră);

– Obținut ca o medie a costurilor anului anterior, CMO este de fapt prețul minim facturabil pentru menținerea funcționării companiei în condițiile anului trecut.

COSTURILE MEDII ORARE ȘI PREȚURILE FACTURATE

9

Semnificația bonusului (facturarea unei valori medii orare peste cost) este multiplă. În unele cazuri bonusul răsplătește performanța, calitatea, prestigiul, notorietatea companiei furnizoare. În alte cazuri, bonusul răsplătește disponibilitatea beneficiarului de a achita bugetele cerute.

Bonusul este singura componentă negociată care include profitul companiei.

Diferența pozitivă dintre prețul facturat într-un contract și CMO reprezintă un bonus acceptat de cumpărător.

Semnificația bonusului (facturarea unei valori medii orare peste cost) este multiplă. În unele cazuri bonusul răsplătește performanța, calitatea, prestigiul, notorietatea companiei furnizoare. În alte cazuri, bonusul răsplătește disponibilitatea beneficiarului de a achita bugetele cerute.

Bonusul poate de fi de 1,5 ori, de 2 sau 3 ori mai mare decât costul mediu orar. Prețul facturat reprezintă rezultatul negocierii dintre cerere și ofertă. Cu cât cererea este mai scăzută, cu atât prețul facturat este mai mic. În acest caz, singura preocupare a managerului este de a nu accepta lucrări sub costul mediu orar.

Bonusul este singura componentă negociată care include profitul companiei. Profitul este diferența dintre venituri și cheltuieli, din punct de vedere fiscal. Din acest punct de vedere, profitul

este un cost pentru companie (cost de capital), deoarece este purtător de taxe. O altă sursă de obținere a profitului - în afara bonusului - este reducerea costurilor medii orare, prin reducerea cheltuielilor și creșterea productivității muncii salariate.

Bonusul (diferența pozitivă dintre costul mediu orar și prețul facturat pe oră) poate fi majorat, chiar în condițiile unei cereri reduse, prin reducerea costurilor de producție.

NORMAREA INTERNĂ ȘI CALCULUL DE EFICIENȚĂ

10

Calculul costului mediu orar și compararea cu prețurile facturate nu au nici o utilitate dacă managerul nu calculează eficiența lucrărilor care au fost executate de societatea comercială respectivă.

Calculul eficienței contractuale (uneori se folosește termenul de rentabilitate) este operațiunea prin care se determină cât s-a facturat pentru fiecare contract și câte ore normate a consumat realizarea lui. Numărul de ore se poate determina prin pontaje pe lucrări sau, dacă nu există pontaje, prin alocări ale managerului.

Calculul eficienței contractuale este relativ simplu: se însumează valorile contractelor anului precedent (venituri operaționale), se împarte suma respectivă la numărul de ore normate și se determină prețul mediu facturat obținut pentru fiecare contract executat și pentru total. Rezultatele se pot așeza sub formă de tabel, pentru a putea observa cu ușurință contractele care au

avut un preț mediu facturat peste CMO, sub CMO sau la medie. Astfel, se determină care tip de contract este mai rentabil și care tip de contract a fost executat sub pragul de rentabilitate⁶.

⁶În SC de arhitectură mai mici nu există pontaje, însă managerii știu cât a durat execuția unui contract determinat. Un test efectuat cu o firmă de arhitectură cu 12 salariați permanenți (din care 6 arhitecți) a arătat că cel puțin două lucrări efectuate în anul 2013 au fost bugetate sub CMO: una cu speranța că respectivul client va reveni cu lucrări mai mari, cealaltă obținută la licitație publică. Pregătirea dosarului de licitație, contractarea și alte operațiuni administrative nu sunt bugetate, dar implică un quantum de costuri, care trebuie transferate asupra bugetului lucrării respective.

SE POT ACCEPTA LUCRĂRI SUB COSTUL MEDIU ORAR?

11

Acceptarea facturării sub costuri impune un prag financiar în psihologia beneficiarilor care nu mai poate fi modificat ulterior.

Facturarea sub costuri înseamnă deprecierea întregii profesii.

În cursul studiilor IMAS asupra serviciilor profesionale de arhitectură am întâlnit opinia că în perioade de criză economică și în condițiile unei concurențe crescute, este necesar ca uneori să se angajeze lucrări sub costul mediu orar, respectiv în pierdere financiară. Aceasta este o eroare gravă de management cu efecte asupra întregii industrii.

Acceptarea facturării sub costuri impune un prag financiar în psihologia beneficiarilor care nu mai poate fi modificat ulterior. Dacă un beneficiar a angajat doi arhitecți pentru șase operațiuni care au durat patru luni și i-a plătit cu circa 1,000 EURO pe lună pe amândoi (caz real), va fi foarte greu pentru acești arhitecți să solicite o plată corectă aceluiași beneficiar la următoarele contracte. Mai mult decât atât, nici un alt arhitect nu va putea să factureze un tarif mediu orar mai mare, datorită exemplului precedent.

Discount-ul sub costuri depreciază grav nu numai statutul profesional al societății comerciale în cauză, ci întregul sector profesional.

Este perfect de înțeles că există perioade în care firmele profesionale au pierderi fiscale. Aceasta se poate întâmpla datorită schimbării listelor de clienți, modificării structurii interne, investițiilor în forța de muncă și echipamente, creșterii amortizamentelor, amenzilor, penalităților

și majorărilor fiscale și non-fiscale.

Problema deficitelor fiscale se referă la acționari. Problema bugetării sub costuri se referă la statutul profesional.

Așa cum o oră la stomatolog sau la avocat costă 120 RON la București, 100 RON la Constanța, 160 RON la Timișoara și 90 RON la Iași, tot așa ora profesională a unui arhitect trebuie să aibă un barem minim, stabilit de piață, eventual diferit de la o zonă la alta, în funcție de capacitatea de plată a beneficiarilor. Prețul mediu facturat nu mai poate fi impus administrativ. Prețul mediu facturat este rezultatul negocierii dintre cerere și ofertă. Prețul mediu cerut este însă la îndemâna specialistului, bazat pe calculul costurilor precedente.

În mediile profesionale liberale din România, altele decât arhitectura, au devenit rare cazurile bugetării sub costuri. Procedura cea mai utilizată este aceea de efectuare de lucrare nebugetată (cu cost zero), înaintea unei lucrări bugetate sau în consecința acesteia. Cu alte cuvinte avocatul, stomatologul, medicul privat, cercetătorul de marketing din România preferă să efectueze lucrări gratuite (recunoscute ca gratuități de către beneficiar) decât să factureze sub costuri. Facturarea sub costuri înseamnă deprecierea întregii profesii.

