

## **ФОРМИРОВАНИЕ И УПРАВЛЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ НА ПЕРВИЧНЫХ РЫНКАХ ЖИЛИЩНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ**

*Аннотация.* Статья посвящена исследованию первичного рынка жилищной недвижимости. Информация основана на реальных данных Пензастата, проведена экономическая экспертиза показателей концентрации и монополизации жилищного рынка на примере г. Пензы для идентификации типа рынка по степени конкуренции с анализом данных тенденций, оценкой конкурентоспособности и разработкой предложений по управлению конкурентоспособностью на рынках данного типа.

*Ключевые слова:* конкурентоспособность, концентрация, анализ, рынок, жилищное строительство, монополизация, прогноз, управление.

*Abstract.* The article is devoted research of a primary market of the housing real estate. The information is based on real data of Penzastat. Economic examination of concentration and monopolization indexes of the housing market on example of Penza was made for identification type of the market on degree of competition, analysis of the trends, estimation of competitiveness and working out offers for the management of competitiveness in the markets of this type.

*Keywords:* competitiveness, concentration, analysis, market, housing, monopolization, forecast, management.

В современных условиях нестабильной экономики и тенденций падения темпов ВВП кризисные явления в строительной отрасли продолжают нарастать. Падение деловой и инвестиционной активности в строительстве неизбежно ведет к обострению конкуренции за все виды ресурсов – бюджетные заказы, инвестиции, кредиты, земельные участки, инновации и компетенции. В этой связи очень важно в строительстве, как ключевой отрасли народного хозяйства, обеспечить конкурентные условия антикризисного регулирования на основе мониторинга показателей концентрации территориальных жилищных рынков. Существующие региональные тенденции монополизации жилищного рынка, в том числе и рынка аукционных продаж земельных участков под жилищное строительство, не должны привести к снижению доступности жилья и снижению конкурентности данного вида бизнеса.

Для управления конкурентоспособностью на первичных рынках жилищной недвижимости необходимо изначально идентифицировать рынок по виду конкуренции и определить факторы, влияющие на состояние конкурентной среды рынка. На основе данного анализа можно предложить рычаги управления конкурентоспособностью на региональном рынке жилищной недвижимости.

Применительно к экономической сфере конкурентоспособность в самом общем виде – обладание свойствами, создающими преимущества для субъекта экономического соревнования. Область или сферу, в которой ведется соревнование, можно назвать конкурентным полем.

Существует прямая зависимость между уровнем конкуренции и конкурентоспособностью экономики и хозяйствующих субъектов: чем острее кон-

курунция и разнообразнее формы ее проявления на национальном или международном рынке, тем обычно выше уровень конкурентоспособности [1].

Конкурентоспособностью рынка можно назвать взаимосвязь элементов социально-экономической системы, свойства которых образуют множество функций, определяющих способность каждого участника рынка к конкуренции. Конкуренция на рынке ведет к способности обеспечить реальные цены и повышению уровня жизни населения. Конкурентоспособность рынка позволяет реализовать имеющийся в регионе экономический потенциал.

Концентрация продавцов на рынке отражает относительную величину и число фирм, действующих в отрасли. Чем меньше число фирм, тем выше уровень концентрации. При одинаковом числе фирм на рынке чем сильнее отличается их размер, тем выше уровень концентрации. Сам по себе размер крупнейших фирм может служить характеристикой концентрации на рынке. Именно этот критерий лежит в основе определения монопольной ситуации в России, где свидетельством монополизма служит контроль не менее 35 % рынка (например, в Великобритании – не менее 25 % рынка) [2].

На основе статистической информации о вводе жилья в г. Пензе в период с 1999 по 2009 гг. была проанализирована конкурентная структура рынка жилищного строительства. Для этого использовались такие статистические методы, как расчет коэффициента концентрации рынка ( $CR$ ) и индекса Герфиндаля – Гиршмана ( $HNI$ ), характеризующие преобладание на рынке той или иной фирмы. Размер фирмы определялся по доле продаж в рыночном объеме реализации, т.е. по доле вводимого жилья.

Анализ показал, что начиная с 1999 г. ввод жилья в Пензе увеличивался, причем высокими темпами, близкими к экспоненте. Ввод жилья с 1999 по 2009 гг. вырос почти в три раза (с 77080,58 до 234061,1 м<sup>2</sup>). Ежегодно лидеру на рынке принадлежала доля около 25 %. Показатели концентрации рынка постоянно изменялись. В 1999 и 2000 гг. рынок высококонцентрирован, в 2001 г. наблюдалось резкое снижение концентрации до  $CR = 33,91\%$  и  $HNI = 867$ , т.е. на рынке развернулась конкурентная борьба, число предприятий на рынке возросло с 8 до 15. Но с 2001 г. налицо повышение показателей концентрации, наметилась тенденция укрупнения предприятий, лидеры отрасли наращивали объемы ввода жилья. Только в 2005–2006 гг. видно снижение концентрации на 20 %. В 2007 г. вновь наметились сдвиги в сторону ее повышения.

Лидеры по вводу жилья в эксплуатацию, занимающие большую долю на первичном рынке жилой недвижимости, периодически меняются. Уход же с рынка маленьких фирм и продвижение вверх крупных делает проблематичным дальнейшую конкурентоспособность рынка. Наблюдается тенденция монополизации рынка, где монополисты уже диктуют свои правила. А такая ситуация должна регулироваться соответствующими государственными органами, одним из них является Федеральная антимонопольная служба.

Анализируя ситуацию на рынке г. Пензы, можно идентифицировать рынок жилой недвижимости г. Пензы как олигополистический. Формально к олигополистическим обычно относят те отрасли, где четыре крупнейшие фирмы производят более половины всей выпускаемой продукции. Если же концентрация производства оказывается ниже, то отрасль считают действующей в условиях монополистической конкуренции [3]. На анализируемом рынке выделяется две-три крупнейшие фирмы, и суммарная доля их на рынке

превышает 50 % (2008 г. – 53,74 %, 2007 г. – 57,82 %, 1999 г. – 62,27 % и т.д.). Вступление на этот рынок новых фирм затруднено, так как для организации крупного строительного предприятия необходимы большие инвестиции.

Следует отметить, что в современных условиях мирового и отечественного кризиса вероятность прогнозов невелика, но на основе выполненных исследований можно спрогнозировать два варианта дальнейшего развития первичного рынка жилищной недвижимости:

1) развитие здоровой конкуренции на рынке, благодаря появлению мелких фирм;

2) дальнейшая монополизация рынка крупнейшими компаниями.

В связи с экономическим кризисом ситуация на жилищном рынке может сложиться так, что крупнейшие компании не смогут удержать свое лидерство по вводу жилья. Недавно построенное жилье не будет реализовываться на рынке, так как спрос будет падать, вложенные в строительство инвестиции не окупятся. Тем самым компании разорятся, им будет гораздо труднее перестраиваться к внешним условиям, они окажутся менее пластичными. И тогда наступит время маленьких фирм, которым все это пережить будет намного легче, так как за их плечами не будет столь больших вложений. В этом случае мы увидим здоровую конкуренцию между фирмами.

Однако более вероятна картина дальнейшей монополизации первичного рынка жилой недвижимости. В г. Пензе на протяжении последних лет в основном велась точечная застройка районов города, в том числе и центра. Земельных участков в черте города стало меньше. В связи с этим наметилась тенденция комплексной застройки с покупкой земельных участков. Стали строиться жилые комплексы, коттеджные поселки, города-спутники. Данный рынок становится зависимым от рынка земли. В таких масштабных проектах способны участвовать только крупные компании, так как для покупки земельных участков с аукционов нужны немалые средства. В таких условиях не смогут выдержать конкуренцию мелкие организации, а крупные же завоюют рынок полностью, что явно не пойдет на пользу покупателям.

Складывающаяся ситуация в экономике страны оставит на рынке жилищного строительства г. Пензы крупные компании. На это повлияют такие факторы:

– ситуация на земельном рынке, который сейчас трансформировался в исключительно рынок аукционных продаж, где возможностями приобрести земельные участки обладают преимущественно крупные инвестиционно-строительные холдинги;

– замена лицензирования на вступление в саморегулируемые организации (СРО), когда высокие вклады в компенсационный фонд и членские взносы приводят к невозможности мелких и средних организаций вступить в СРО;

– наличие высоких требований к организации при входе на данный тип рынка, в том числе значительные административные барьеры;

– действие кризисных условий при функционировании рынка, когда снижается платежеспособный спрос, уровень предложения и общая деловая активность. В этих условиях прогнозируется банкротство многих предприятий, и более устойчивыми могут оказаться крупные бизнес-системы.

Из рис. 1 видно, что для того, чтобы уйти от пессимистического прогноза развития жилищного рынка, нужны различные мероприятия по регулированию рынка, которые приведут его в состояние, близкое к совершенной конкуренции. Необходимо принимать специальные федеральные законы, устраняющие развитие монополизации. Главное предложение – создать специальный механизм земельного девелопмента на муниципальном, региональном и федеральном уровне, чтобы основной функцией данной системы была задача подготовки земельных участков преимущественно под комплексную жилую застройку, обеспеченную инженерной инфраструктурой, с последующей продажей на аукционе на застройку отдельных локальных объектов. Необходима также специальная муниципальная, региональная, федеральная целевая инвестиционная программа, которая сформирует земельные участки, готовые для передачи их не в крупные корпорации и холдинги, а в средние и мелкие предприятия, которые должны работать в рамках конкурентной среды.



Рис. 1. Прогноз изменения показателей концентрации рынка жилищного строительства в г. Пензе, 1999–2013 гг.

Немаловажным предложением также будет активная поддержка малого и среднего бизнеса. Как было отмечено ранее, крупные строительные компании захватывают рынок, пользуясь тем, что земельные участки продаются обширными площадями. Рынок жилья сможет сохранить конкурентность, если государственная политика поможет строительному бизнесу среднего и малого уровня удержаться на рынке и строить наряду с крупными компаниями.

Необходимо обратить внимание на сложившуюся ситуацию на рынке земли. Если основной объем земель под строительство жилья покупается несколькими крупными фирмами, то через три-четыре года (это средний показатель продолжительности строительства) мы можем наблюдать увеличение степени концентрации на первичном рынке жилищной недвижимости. Ориентируясь на статистику продаж земельных участков под строительство в плане концентрации продаж, можно сделать достаточно точный прогноз на три-четыре года вперед, какова будет степень концентрации и монополизации.

ции на первичном рынке жилищной недвижимости. Концентрация на рынке жилищного строительства напрямую зависит от концентрации продаж на рынке земли, следовательно, земельный рынок является одним из ключевых инструментов управления конкурентной средой на рынке жилищного строительства. Для поддержания конкурентной среды на рынке жилищного строительства нужно регулировать рынок земли.

Необходимо также антимонопольным органам ежеквартально осуществлять мониторинг рынка жилья и строительных холдингов для контроля и необходимого регулирования происходящего процесса. При всем этом надо начать публиковать показатели концентрации и монополизации для предоставления широкому общественному мнению.

Каждая из поставленных задач считается очень сложной, но в то же время важной в вопросе управления конкурентоспособностью на первичных рынках жилищной недвижимости, и их решение требуется выполнять в качестве законодательных инициатив муниципального, регионального и федерального уровня, используя такие рычаги управления, как земельный рынок, антимонопольные службы, положение о СРО.

Таким образом, изучение конкурентной среды строительного бизнеса и возможности формирования конкурентной среды на первичном рынке жилья является актуальным. Одним из важнейших направлений социально-экономических преобразований в стране является реформирование и развитие жилищной сферы, создающей необходимые условия для проживания и жизнедеятельности человека. Исследования показывают высокую научно-практическую значимость и проблемность регулирования территориальных рынков жилищной недвижимости как эффективного инструмента создания доступного рынка жилья.

#### **Список литературы**

1. **Чайникова, Л. Н.** Конкурентоспособность предприятия : учеб. пособие / Л. Н. Чайникова, В. Н. Чайников. – Тамбов : Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2007. – С. 14–15.
2. **Веселая, Л. С.** Рыночная инфраструктура и развитие конкурентной среды: межрегиональный аспект / Л. С. Веселая, Д. Н. Ендовицкий, Д. В. Зверев [и др.]. – Новосибирск : ИЭОПП СО РАН, 2004. – 391 с.
3. **Мазилкина, Е. И.** Управление конкурентоспособностью : учеб. пособие / Е. И. Мазилкина, Г. Г. Паничкина. – 3-е изд., стер. – М. : Омега-Л, 2009. – 101 с.

---

#### ***Баронин Сергей Александрович***

доктор экономических наук, профессор,  
кафедра экспертизы и управления  
недвижимостью, Пензенский  
государственный университет  
архитектуры и строительства

E-mail: baron60@inbox.ru

#### ***Baronin Sergey Alexandrovich***

Doctor of economic sciences, professor,  
sub-department of real estate examination  
and management, Penza State University  
of Architecture and Construction

#### ***Коршунов Алексей Сергеевич***

аспирант, Пензенский государственный  
педагогический университет

E-mail: asko\_85@mail.ru

#### ***Korshunov Aleksey Sergeevich***

Postgraduate student, Penza  
State Pedagogical University

УДК 339.137

**Баронин, С. А.**

**Формирование и управление конкурентоспособностью на первичных рынках жилищной недвижимости** / С. А. Баронин, А. С. Коршунов // Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. Общественные науки. – 2010. – № 3 (15). – С. 136–141.