

Секция «Технопредпринимательство и барьеры входа на товарный рынок (СГУПС)»

### **Конкуренция и барьеры входа на рынок строительства**

**Мелеховская Ксения Ксения**

*Студент (бакалавр)*

Сибирский государственный университет путей сообщения, Новосибирск, Россия

*E-mail: iork2004@gmail.com*

Стремительный рост строительной отрасли зачастую обусловлен наличием значительного спроса на различные строительные работы. Заказчиками строительных работ являются не только частные лица и средние по масштабу компании, но и крупные международные корпорации, а также правительство нашей страны. Подрядчики в свою очередь отвечают на все заявленные требования заказчиков строительных работ предоставлением совокупности услуг, которые чаще всего связаны с возведением зданий и сооружений. Хотя некоторые подрядные организации могут совмещать в себе различные функции девелопера, основная часть их заказов формируется через договоры подряда. Такая модель предполагает выполнение работ со строгим соответствием технического задания заказчика, а взаимоотношение сторон регламентируется условиями заключенного контракта между ними.

В строительной отрасли конкурентные отношения между подрядными организациями преимущественно реализуются через различные форматы торговых процедур, где распределение контрактных объемов осуществляется посредством аукционных механизмов – от открытых тендеров на объекты недвижимости до закрытых конкурсов на право выполнения различного рода строительных работ. Особое распространение получила практика закрытых тендеров с подачей запечатанных заявок, где участники представляют свои предложения в установленные заказчиком сроки без публичного оглашения условий, а победителем признается подрядчик, предложивший наиболее конкурентную (минимальную) цену выполнения работ, что делает данный механизм ключевым инструментом распределения подрядных объемов в отрасли.

В строительной отрасли традиционно выделяют шесть ключевых барьеров, ограничивающих вход на рынок новых участников: квалификационные ограничения, высокие входные издержки, высокая стоимость проектов, повышенные риски, дефицит репутации и трудоемкость управления.

Особое значение среди всех данных ограничений имеют расходы, связанные с: участием в конкурсных процедурах (тендерные взносы, обеспечение заявок) и привлечением профессиональных консультантов (юридическое и финансовое сопровождение). Крупные игроки отрасли, обладая существенными ресурсами, успешно преодолевают все указанные барьеры, что формирует двухуровневую рыночную структуру, где более маленькие игроки не имеют шанса конкурировать. В такой рыночной структуре существует только два уровня: верхний и нижний. Верхний уровень занимают крупные подрядные организации с широким сектором возможностей, а нижний уровень представлен небольшими компаниями, чьи конкурентные возможности существенно ограничены. Отдельные исследователи акцентируют внимание на дополнительном барьере – специальных требованиях, устанавливаемых заказчиками в качестве обязательных условий для заключения различного рода контрактов [1-7]. Эти требования чаще всего включают в себя: минимальный опыт на аналогичной деятельности, наличие определенных технических ресурсов и финансовые гарантии выполнения обязательств. Различные научные исследования выделяют характерные для строительной отрасли барьеры входа, включая высокую капиталоемкость проектов, доминирование устоявшихся рыночных игроков, потребность в специализированных технологиях, практическом опыте, ограниченный доступ к кредитным ресурсам,

а также влияние рыночной конъюнктуры и конкурентной напряженности. Особенность строительного рынка проявляется в его двухуровневой структуре: если входной порог для малых компаний относительно невысок, то доступ к крупным проектам существенно ограничен требованиями к репутации подрядчика, наличием подтвержденного опыта, финансовой стабильностью и технической оснащенностью, что создает практически закрытый сегмент для новых участников [1].

Можем предположить, что сектор строительной отрасли имеет признаки самой настоящей олигополии, что до этого упускали из виду в других исследованиях в связи с большим количеством маленьких предприятий, которые вели свою деятельность в условиях жесткой конкуренции.

Приведенные выше барьеры, в своей массе дают нам четкое понимание о том, с какими трудностями сталкиваются все строительные компании без исключения, принявшие решение зайти на рынок строительных услуг в качестве подрядчика. Тут же возникает вопрос: как такие сложившиеся барьеры влияют на конкуренцию?

Анализ строительной отрасли с точки зрения рыночного доступа представляет двухуровневую структуру: с одной стороны, для малых компаний сохраняется относительно низкий входной барьер, особенно при востребованности их услуг как специализированных субподрядчиков; с другой – существует ограниченный круг подрядных организаций, обладающих достаточным ресурсным потенциалом (финансовым, техническим и управленческим) для реализации масштабных проектов с высокой степенью риска. Именно эти системообразующие подрядчики, укрепляя долгосрочные отношения с заказчиками, получают конкурентные преимущества в процедурах предквалификационного отбора, который сам по себе становится ключевым институциональным барьером для новых участников рынка, поскольку заказчики отдают предпочтение компаниям с подтвержденной репутацией и опытом реализации аналогичных проектов.

В строительной отрасли преобладает модель монополистической конкуренции, характерная для большинства средних по размеру фирм. К данному типу рынка относятся специализированные субподрядные организации, осуществляющие капиталоемкие работы (земляные работы, демонтаж зданий, системы отопления, вентиляции и кондиционирования), а также средние строительные компании, ориентированные на определенные типы сооружений и обладающие устойчивыми связями с постоянными заказчиками.

На рынке строительства сегмент, соответствующий модели совершенной конкуренции, представлен преимущественно средними и мелкими подрядчиками, получающими заказы через аукционные процедуры с критерием минимальной цены, а также специализированными субподрядными организациями, выполняющими трудоемкие технологические операции (опалубочные работы, кирпичная кладка, бетонные работы). Для данных рыночных игроков ценовая конкуренция выступает доминирующим фактором в борьбе за строительные объемы, что характерно для рынков с совершенной конкуренцией, где предложение формируется множеством небольших игроков с однородной продукцией.

Строительный рынок характеризуется дуалистической структурой, где значимость входных барьеров варьируется в зависимости от типа рыночной модели (монополистическая конкуренция или олигополия) и характера продукции (однородная или дифференцированная). Анализ показывает, что рынки дифференцированной продукции (специализированные строительные услуги, уникальные проекты) обладают более высокими барьерами входа по сравнению с рынками однородных услуг, при этом последние отличаются повышенной капиталоемкостью. Преобладание малых фирм на большинстве сегментов свидетельствует о сохранении черт совершенной конкуренции, тогда как олигополистические характеристики проявляются на уровне крупных подрядчиков, где дополнительные требования заказчиков к исполнению масштабных проектов создают существенные ограниче-

ния для новых участников. Олигополистическая конкуренция в строительстве реализуется через специализацию по типам объектов (мосты, высотные здания), формам контрактации (проектирование и строительство под ключ) или особым отношениям с заказчиками (стратегическое партнерство), что ярко иллюстрируется узким кругом поставщиков специализированных систем (лифты, автоматизация зданий), работающих исключительно в рамках крупных контрактов и формирующих типичную олигополистическую структуру рынка [7].

Приведенный перечень барьеров позволит в будущем более подробно изучать различные возможности субъектов рынка получить желаемые строительные объемы в отношении конкретных проектов и соглашений.

### Источники и литература

- 1) Морозов А.С., Бакулин Г.Г. Конкуренция и барьеры входа на рынок строительства // Вестник ГВУ. 2014. №8. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/konkurenciya-i-barriery-vhoda-na-rynok-stroitelstva> (дата обращения: 06.04.2025).
- 2) Пахомов, Е. В. Текущее состояние строительной отрасли РФ / Е. В. Пахомов, М. С. Овчинникова. — Текст : непосредственный // Молодой ученый. — 2019. — № 2 (240). — С. 255-260. — URL: <https://moluch.ru/archive/240/55658/> (дата обращения: 04.04.2025).
- 3) Бабченко В. В. Исследования состояния строительной отрасли в российской федерации // Гуманитарные научные исследования. 2018. № 5 (81). С. 29.
- 4) Романченко О. В. Строительная отрасль в России: современное состояние и перспективы развития // В сборнике: Проблемы конфигурации глобальной экономики XXI века: идея социально-экономического прогресса и возможные интерпретации Сборник научных статей. Под редакцией С. А. Толкачева. Краснодар, 2018. С. 191–198.
- 5) Нигматуллина Р. Р. Строительная отрасль в России // В сборнике: Современные тенденции развития в области экономики и управления Материалы Международной научно-практической конференции. 2018. С. 390–394.
- 6) Комарова А. В. Развитие строительной отрасли на современном этапе // Экономика нового мира. 2020. №3 (18). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/razvitie-stroitelnoy-otrasli-na-sovremennom-etape> (дата обращения: 06.04.2025).
- 7) Грузинов В.П. Экономика предприятия: учеб. пособие / В.П. Грузинов [и др.]. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Финансы и статистика, 2000.