

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

Стратегические и нестратегические барьеры входа на рынок строительных услуг в Новосибирской области

Усманова А.Х.¹, Бочаров А.А.²

1 - Сибирский государственный университет путей сообщения, Новосибирск, Россия, E-mail: delya290404@gmail.com; 2 - Сибирский государственный университет путей сообщения, Новосибирск, Россия, E-mail: andreyandreevich890@mail.ru

Рынок строительных услуг в Новосибирской области представляет собой динамично развивающийся сектор экономики, который играет ключевую роль в обеспечении инфраструктурного развития региона. Строительный сектор демонстрирует стабильный рост, что связано с увеличением объемов жилищного строительства, а также развитием инфраструктурных проектов. Рынок включает в себя различные сегменты, такие как жилое строительство, коммерческое строительство, гражданское строительство (дороги, мосты, общественные здания) и специализированные строительные услуги. Реализация крупных инфраструктурных проектов, таких как строительство дорог, мостов и общественных зданий, также способствует развитию строительного сектора.

В последние годы наблюдается увеличение объемов строительства жилых комплексов, что связано с ростом населения и спросом на жилье. Как рассказал министр строительства Новосибирской области Дмитрий Богомолов на заседании «Регионального делового клуба строителей», в 2024 году зарегистрировано около 30 тыс. договоров долевого участия. Это на четверть меньше, чем в 2023 году. Ввод жилья по итогам года составит 2,5 млн кв. м. Для сравнения, в 2023 было введено более 3 млн кв. м. Эта цифра стала абсолютным рекордом для региона [8]. Однако, несмотря на наличие спроса, наблюдается значительное расхождение между потребительским интересом и фактическими покупками жилья.

Одной из ключевых причин этого явления является экономическая нестабильность, которая влияет на покупательскую способность населения. В условиях инфляции, колебаний валютных курсов и неопределенности на финансовых рынках многие потенциальные покупатели жилья откладывают свои решения о покупке. В Новосибирской области наблюдается дисбаланс между типами жилья, которые предлагаются, и теми, которые востребованы. Например, существует высокий спрос на доступное жилье, однако на рынке преобладают предложения по более высоким ценовым категориям, что также сдерживает покупательскую активность.

Также из-за экономической нестабильности на строительный рынок Новосибирской области также накладываются значительные барьеры для входа новых участников. Колебания валютных курсов, высокая инфляция и неопределенность на финансовых рынках создают сложные условия для инвестирования в строительные проекты. Эти факторы ограничивают доступ к финансированию и увеличивают риски для потенциальных инвесторов.

В своей статье Горбунов В.Н., Михайлина Ю.М., Дмитриева Т.Н., Дунаев А.В. пишут, что уменьшение ограничений конкуренции на рынке строительных услуг региона может способствовать созданию эффективных механизмов управления в строительной сфере. Деятельность саморегулируемых организаций, направленная на устранение барьеров входа или уменьшения их значимости, создает условия, при которых строительные компании не имеют стимулов к объединению в картель и осуществлению ценового сговора. Уменьшение ограничений конкуренции приводит к тому, что конкурентные преимущества членов саморегулируемой организации превышают выгоды от недобросовестного поведения участников рынка [2]. Отсюда хотелось бы выделить основные нестратегические барьеры рынка строительных услуг:

1. Экономический барьер, связанный с затратами, которые фирме необходимо произвести еще до начала своей деятельности. Это, прежде всего, взнос в компенсационный фонд, страхование гражданской ответственности, вступительный взнос в СРО, а также ежемесячные членские взносы в СРО. Кроме того, фирме необходимо закупить необходимое оборудование и инвентарь для осуществления работ, а также арендовать или приобрести в собственность офисное и производственное помещение.

2. Барьер, связанный с диверсификацией деятельности существующих фирм. То есть, данный барьер связан с тем, что многие фирмы выполняют строительство объектов для различных целевых рынков. Поэтому новой фирме трудно найти свою рыночную нишу и конкурировать с существующими игроками на рынке.

3. Барьер, связанный с неэластичностью спроса на строительную продукцию и ограниченным платежеспособным спросом. Эти факторы находятся в основном вне контроля со стороны фирм, но оказывают влияние на их поведение, в первую очередь, ограничивая их степень свободы в назначении цены.

4. Брендинг, то есть барьер, связанный с тем, что в сознании потребителей уже сложились представления о том, продукция каких фирм отличается высоким и стабильным качеством. Поэтому потребители с трудом переключаются на продукцию новой, еще не зарекомендовавшей себя фирмы [4].

5. Барьер, вызванный длительным циклом производства строительной продукции. Для строительства жилого дома или какого-либо другого крупного объекта необходимо несколько сотен миллионов рублей, которые на время строительства необходимо отвлечь из оборота.

6. Административный барьер, вызванный длительным оформлением разрешительной документации на строительство. Как правило, этот процесс занимает сейчас 2-3 года.

7. Барьер, связанный с высокой стоимостью земельных участков под строительство.

8. Барьер, связанный с особенностью территориального размещения участков застройки и прилегающих к ним инженерных коммуникаций и транспортной инфраструктуры. Это связано с дефицитом свободных строительных площадок в черте города Пензы, в связи с чем предлагаемые участки под застройку расположены, как правило, вдали от существующих инженерных коммуникаций и транспортной инфраструктуры, поэтому строительным организациям приходится нести большие затраты по их устройству, что в значительной степени влияет на себестоимость конечной продукции.

К стратегическим барьерам можно отнести следующее:

1. Барьеры, обусловленные деятельностью вертикально-интегрированных организаций. Как правило, они объединяют наряду со строительно-монтажными работами, проектирование объектов, производство и изготовление сырья, строительной продукции и конструкций. Зачастую такие организации внедряют в свою деятельность обслуживание конечной строительной продукции. Поэтому такие организации, как правило, не нуждаются в услугах субподрядчиков, проектировщиков, производителей строительных материалов и т.д [5,6].

Вертикально интегрированная фирма имеет дополнительные конкурентные преимущества, так как она обладает большими резервами по снижению конечной стоимости продукции и может получать большую прибыль при данной цене благодаря более низким издержкам либо по закупке факторов производства, либо по продаже конечного продукта [1].

Главная опасность функционирования таких организаций на рынке строительных услуг обусловлена потенциальной возможностью её оппортунистического поведения [5, 6].

2. Барьер, связанный с дифференциацией продукции. Сейчас на строительном рынке Пензенской области компании предлагают разнообразную продукцию: квартиры эконом-

класса, бизнес-класса, элит-класса, пентхаусы, таунхаусы, загородное жилье, кирпичные и монолитные дома и т.п. [9] Новой фирме необходимо будет произвести значительные инвестиции в репутацию, чтобы убедить покупателей выбрать именно ее продукцию.

3. Барьер, связанный с подключением к инженерным коммуникациям. Этот барьер может возникнуть когда управление тепло-, электро-, газо-, водоснабжающими организациями переходит к частным лицам, руководителям строительных компаний. В данном случае ограничение конкуренции происходит когда владелец данной коммунальной инфраструктуры не дает разрешение другой строительной компании на подключение к его инженерным коммуникациям [9].

4. Административный ресурс, то есть получение администрацией, различными представителями государства взяток в явном и неявном виде в обмен на различного рода преференции [10].

Барьеры входа на строительный рынок представляют собой серьезную угрозу как для новых участников, так и для потребителей, что может негативно сказаться на развитии сектора и экономике региона в целом. Высокие барьеры входа ограничивают количество новых компаний, что приводит к снижению конкуренции на рынке. В условиях ограниченной конкуренции существующие компании могут устанавливать более высокие цены на свои услуги, зная, что у потребителей нет альтернатив. Новые компании часто приносят свежие идеи и подходы, которые могут повысить эффективность и качество строительства. Однако, когда вход на рынок затруднен, возможности для внедрения инноваций значительно уменьшаются, что может привести к стагнации в развитии сектора.

Барьеры входа на строительный рынок не только ограничивают возможности для новых компаний, но и создают серьезные вызовы для общества в целом, подрывая основы устойчивого развития и социальной справедливости.

Источники и литература

- 1) 1.Авдашева С.Б., Розанова Н.М. Теория организации отраслевых рынков. Учебник. – М.: ИЧП «Издательство Магистр», 1998. – 320 с.
- 2) 2.Горбунов В.Н., Михайлина Ю.М., Дмитриева Т.Н., Дунаев А.В. Стратегические и нестратегические барьеры входа на рынок строительных услуг региона // Гуманистические научные исследования. 2014. № 6 [Электронный ресурс]. URL: <https://huma.n.sauka.ru/2014/06/7220>
- 3) 3.Горбунов В.Н., Ханьжов И.С. Исследование динамики основных показателей рынка строительных услуг Пензенской области // Наука и образование в жизни современного общества: сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции 29 ноября 2013 г.: в 18 частях. Часть 10; М-во обр. и науки РФ. Тамбов: Изд-во ТРОО «Бизнес-Наука-Общество», 2013. – 163 с. – С.47-49.
- 4) 4.Дмитриева Т.Н. Проблемы и ограничения структурных преобразований в системе управления жилищно-коммунального комплекса // Актуальные проблемы развития инвестиционно-строительного комплекса: кол. монография / под. ред. Б.Б. Хрусталева, В.Н. Горбунова. – Пенза: ПГУАС, 2014. – 168 с. – С. 40-66.
- 5) 5.Крючкова П.В. Саморегулирование хозяйственной деятельности: институциональный анализ / П.В. Крючкова; Международная конфедерация обществ потребителей. – М.: ТЕИС, 2005. – 168 с.
- 6) 6.Крючкова, П.В. Саморегулирование как дискретная институциональная альтернатива регулирования рынков: автореферат дис. ... доктора экономических наук: 08.00.01 / Моск. гос. ун-т им. М.В. Ломоносова. – Москва, 2005. – 40 с.

- 7) 7.Михайлина Ю.М., Горбунов В.Н. Экономическая оценка функционирования института саморегулирования в строительстве // Инновационная экономика и промышленная политика региона (ЭКОПРОМ-2011) / под ред. д-ра экон. наук, проф. А.В. Бабкина: труды Международной научно-практической конференции. 26 сентября – 2 октября 2011 года. Т.1. – СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2011. – С. 478-487.
- 8) 8.РБК. Новосибирск. РБК. Новосибирск. URL: <https://nsk.rbc.ru/nsk/27/12/2024/676e182a9a794761ff19344d>
- 9) 9.Хрусталев Б.Б., Горбунов В.Н., Оргин А.В. Научные аспекты формирования и развития эффективных зон деятельности предприятий строительного комплекса. – Пенза: Изд-во ПГУАС. – 2007. – 223 с.
- 10) 10.Хрусталёв Б.Б., Саденко С.М., Горбунов В.Н. и др. Стратегия развития строительного комплекса Пензенской области на 2006-2010 годы и на период до 2015 года (концепция, подходы, пути реализации): Монография / Под общ. ред. проф. А.И. Ерёмкина, проф. Б.Б. Хрусталёва, проф. С.М. Саденко. – Пенза: ПГУАС. – 2007. – 306 с.