

**ЭКОНОМИКА НЕДВИЖИМОСТИ**

УДК 339.187.62: 332.83

**Т.Ю. Овсянникова, И.В. Югова****КОНКУРЕНТНАЯ СРЕДА НА РЫНКЕ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ:  
ОСОБЕННОСТИ И ЗАКОНОМЕРНОСТИ**

*Рассматриваются особенности развития конкуренции и конкурентной среды на рынке жилой недвижимости. Приводятся расчетные данные показателей уровня концентрации на рынке жилья г. Томска в период 1998–2010 гг., дается характеристика особенностей рынка жилья по его сегментам. Рассматриваются факторы, определяющие конкурентную среду. Анализируются существующие подходы к оценке концентрации товарных рынков. Рассмотрены тенденции и факторы, влияющие на конкурентную среду. Выявлены преобладающие типы конкуренции на различных сегментах рынка жилья и тенденции усиления концентрации на первичном рынке, ведущие к смене олигополистического типа структуры рынка на тип монопольной конкуренции. Ключевые слова: рынок жилой недвижимости, конкуренция, конкурентная среда, концентрация, индексы концентрации.*

Конкуренция – это неотъемлемое свойство рынка и обязательное условие его эффективного функционирования. Чем активнее конкуренция и чем лучше условия для ее проявления, тем более совершенным является рынок.

Конкуренция – ключевое понятие, выражающее сущность рыночных отношений и характеризующее тип взаимоотношений производителей по поводу установления цен и объемов предложения товаров на рынке и потребителей по поводу формирования цен и объемов спроса на рынке. Конкурентная среда – это условия, в которых производители товаров и услуг ведут борьбу за потребителя, поставщиков, партнеров и преобладающее положение на рынке.

Со времен А. Смита исследованием проблем конкуренции занимались очень многие зарубежные и отечественные ученые. Проблемы конкуренции отражены в работах зарубежных ученых Э. Гелхорна, Э. Дж. Доллана, Дж. Кейнса, К. Макконнелла, М. Портера, Д. Риккардо, Дж. Робинсона, П. Самуэльсона и др. В России исследованием конкурентной среды и ее оценкой занимаются Г.Л. Азоев, А.Ю. Юданов, А.В. Барышева, В.Н. Богачева, М.А. Бокарева, А.Я. Лившиц и др.

Однако, несмотря на достаточное количество научной литературы, посвященной исследованию конкуренции, вопросы, касающиеся специфики конкурентной среды на рынке жилой недвижимости, выявления особенностей этой среды и возможностей ее оценки, исследованы, на наш взгляд, недостаточно. Отдельные аспекты этой проблемы рассматривались в работах российских ученых А.Н. Ларионова, П.В. Сокола, Н.Б. Косаревой, В.И. Лимаренко, О.Г. Казаковой, в книгах под редакцией Г. Поляковского, В.М. Агапкина, а также в работах современных зарубежных ученых

Дж. Дьюнзберри, Л.Д. Гитмана, М.Д. Джонка, У.Ф. Шарпа, Дж.В. Бейли, В.С. Барда, Г. Мэнкью и др.

Толкование понятия конкуренции в экономической науке прошло несколько стадий. Для классической экономической теории был характерен **поведенческий** подход. В частности, А. Смит понимал сущность конкуренции как совокупность взаимонезависимых попыток различных продавцов установить контроль на рынке. При этом основным объектом конкурентной борьбы считались цены. Наряду с поведенческой трактовкой начиная с конца XIX в. в экономическую теорию стала проникать другая, **структурная** концепция конкуренции, вышедшая впоследствии на первое место. Среди ее авторов были Ф. Эджуорт, А. Курно, Дж. Робинсон, Э. Чемберлин. Позиции этих ученых в современной западной экономической науке столь сильны, что сам термин «конкуренция» чаще всего используется именно в структурном понимании. При структурном подходе акцент смещается с самой борьбы фирм друг с другом на анализ структуры рынка, тех условий, которые господствуют в нем. Такое понимание конкуренции, как видим, значительно отличается от ее определения в классической теории, не проводившей различия между конкуренцией и соперничеством. Кроме поведенческой и структурной трактовки конкуренции, в экономической теории существует еще **функциональный** подход к конкуренции, а также характеристика конкуренции как «процедуры открытия». Функциональный подход к определению конкуренции связан, в частности, с именем австрийского экономиста Й. Шумпетера. В своей теории экономического развития он определял конкуренцию как борьбу старого с новым [1].

Современная экономическая наука выделяет четыре классические модели конкуренции: совершенную конкуренцию, монополистическую конкуренцию, олигополистическую конкуренцию и чистую монополию.

Исследуя конкурентную среду на рынке жилой недвижимости в рамках структурной концепции, необходимо учитывать структурные особенности рынка жилья. Одна из главных структурных особенностей рынка жилья заключается в том, что он состоит из двух рынков – первичного и вторичного, и каждый рынок характеризуется разным типом конкурентной среды. Более того, разные типы рыночной структуры – от совершенной конкуренции до чистой монополии и монополии – характерны и для отдельных сегментов рынка жилой недвижимости.

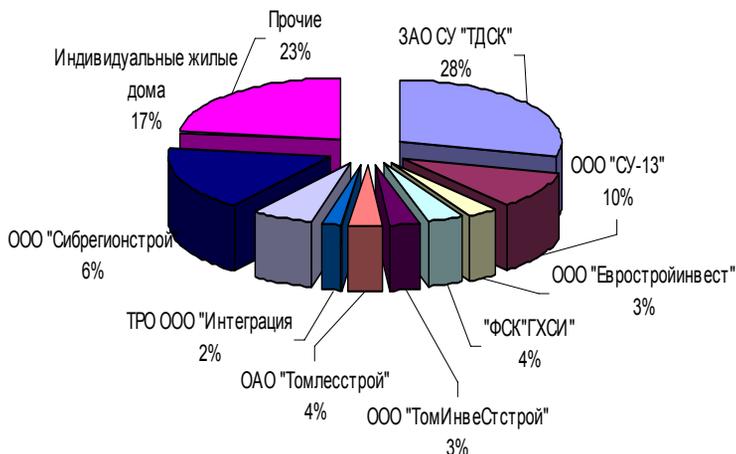


Рис. 1. Соотношение первичного и вторичного рынков в структуре рынков жилой недвижимости в Российской Федерации

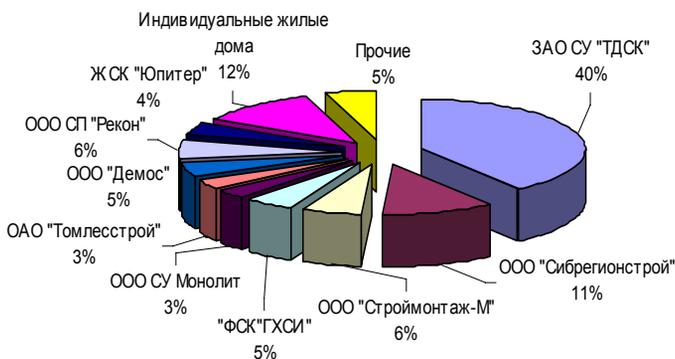
Вторичный рынок жилья является наиболее значимой по количеству сделок частью рынка жилой недвижимости. По нашим оценкам, сделанным на основе отчетов Федеральной службы государственной регистрации, кадастра и картографии (Росреестр) [3], доля вторичного рынка на рынке жилой недвижимости в Российской Федерации превышает 80% (рис. 1).

Предложение на вторичном рынке жилья формируется из существующего жилищного фонда и потенциально может быть ограничено лишь количеством жилых единиц, находящихся в частной собственности, которые можно вовлечь в рыночный оборот. По экспертным оценкам, в крупных городах России ежегодно осуществляются сделки, в которые вовлечено 1,5–2% квартир, находящихся в частной собственности [2]. Продавцами на вторичном рынке выступают в основном физические лица. Спрос на вторичном рынке жилья также реализуется населением.

По типу рыночной структуры вторичный рынок жилья является рынком совершенной конкуренции, потому что на нем функционирует много продавцов и много покупателей. При этом ни один из продавцов или покупателей не может оказывать влияние на ценовую динамику.



2008 г.



2010 г.

Рис. 2. Сегментация первичного рынка жилья в г. Томске

Первичный рынок жилья образуется в сфере жилищного строительства и является, по сути, частью строительного рынка. Поэтому экономическими субъектами первичного рынка жилья становятся субъекты строительного рынка, взаимоотношения которых не укладываются в классическую схему отношений субъектов рынка: продавец – покупатель. В качестве продавцов на первичном рынке жилья выступают: инвестор, заказчик и подрядчик, которые нередко интегрированы в одну организацию – девелоперскую компанию, осуществляющую также функции инвестиционной компании и риэлтора, т.е. поиск и привлечение инвестиционных ресурсов, реализацию жилья на рынке. Покупателями на первичном рынке жилья могут выступать как физические, так и юридические лица.

*Первичный рынок жилья по типу рыночной структуры является олигополистическим*, потому что количество продавцов на рынке ограничено, при этом на рынке доминируют три-четыре крупные строительные компании, которые определяют динамику и структуру предложения, ценовую и техническую политику (рис. 2).

Олигополия является достаточно распространенным типом рыночной структуры. Олигополия на рынке жилья имеет следующие существенные признаки:

- небольшое количество конкурентов;
- доминирование вертикально интегрированных девелоперских компаний;
- неценовая форма конкуренции.

В условиях олигополии организации стремятся прийти к соглашению (картелю) по поводу цен, раздела рынка, совместного использования каналов реализации продукции. В результате совокупность предприятий-олигополистов фактически действует как чистая монополия, но при этом формально на них не распространяются антимонопольные санкции государства.

Неоднозначность и сложность олигополии объясняет недостаточно полную проработку ее теории. В настоящее время это наименее изученная модель конкуренции, особенно применительно к рынку жилой недвижимости.

Для разработки механизмов государственного воздействия и инструментов государственного регулирования конкурентной среды первостепенное значение имеет оценка рыночной структуры и входных барьеров на рынок.

Рыночная структура может быть охарактеризована с помощью показателей, отражающих степень концентрации продавцов на рынке, преобладание на рынке одной или нескольких фирм: пороговая доля рынка, коэффициенты и индексы концентрации, показатель монопольной власти Лернера, коэффициент Джини, индекс Линда и др. [4]. Одним из наиболее часто используемых показателей является индекс Херфиндаля–Хиршмана, определяемый суммой квадратов процентных долей рынка всех производителей.

Коэффициент концентрации, индекс Херфиндаля–Хиршмана, индекс Линда называются показателями абсолютной концентрации, так как они отражают доли рынка данного (абсолютного) числа фирм.

Коэффициент концентрации характеризует долю нескольких (3, 4, 8 или 12) крупнейших фирм в общем объеме продаж в процентах. Если индекс концентрации приближается к 100, то рынок характеризуется высокой степенью монополизации, если же он немногим выше нуля, то его можно рассмат-

ривать как конкурентный. Коэффициент концентрации давно применялся экономистами для исследования структуры рынка, а в период 1968–1982 гг. расчет такого индекса для четырех крупнейших компаний в различных отраслях использовался Министерством юстиции США как ориентир при оценке допустимости (или недопустимости) слияний. Он не учитывает особенностей рыночной структуры «на окраине» отрасли. Следует заметить, что в статистических ежегодниках США регулярно публиковались данные о доле 4, 8, 50 и 100 крупнейших компаний в производстве важнейших видов продукции. Этот индекс остается приемлемым грубым индикатором, характеризующим наличие (или отсутствие) в отрасли небольшого числа доминирующих фирм, что отличает олигополию от совершенной и монополистической конкуренции. Этот коэффициент рассчитывается как процентное отношение реализации продукции определенным числом крупнейших продавцов к общему объему реализации на данном товарном рынке. Рекомендуется рассчитывать уровень концентрации по трем крупнейшим продавцам.

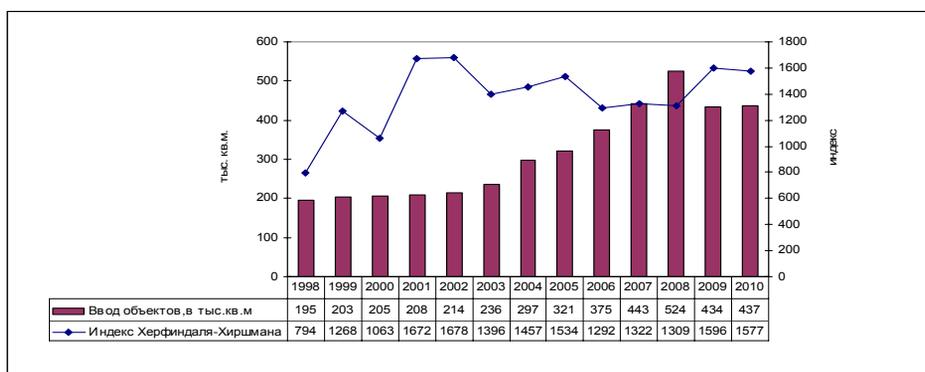


Рис. 3. Динамика показателя степени концентрации продавцов (индекс Херфиндаля–Хиршмана) и объемов ввода жилья в г. Томске

Анализ рыночной структуры первичного рынка жилья в г. Томске и оценка уровня концентрации на первичном рынке жилья, выполненные нами с помощью индекса Херфиндаля–Хиршмана и коэффициента концентрации продавцов, подтвердили предположение об олигополистической структуре первичного рынка жилья. На разных этапах развития рынка уровень концентрации продавцов меняется. Мониторинг уровня конкуренции, выполненный авторами, показал, что в докризисный период уровень концентрации снижался, появлялись новые строительные компании, что было обусловлено в значительной степени высоким уровнем доходности и инвестиционной привлекательностью рынка жилой недвижимости, о чем свидетельствует индекс Херфиндаля–Хиршмана (рис. 3) и другие показатели концентрации (рис. 4). В период кризиса индекс концентрации повышается, поскольку мелкие компании были вынуждены покинуть рынок, а некоторые крупные компании, испытывающие финансовые затруднения, значительно сократили свои объемы строительства либо были объявлены банкротами. На графике рис. 3 видно, что динамика ввода объектов в эксплуатацию и индекс Херфиндаля–Хиршмана имеют обратную согласованность.

Динамика различных показателей концентрации рынка (см. рис. 4) показывает схожие тенденции повышения концентрации на первичном рынке жилой недвижимости в г. Томске. Если эти тенденции будут сохранены в 2012 г., то первичный рынок жилья по типу рыночной структуры можно будет классифицировать не как олигополистический рынок, а как рынок монопольной конкуренции. Изменение типа рыночной структуры в сторону монопольной конкуренции приведет к значительному ухудшению конкурентной среды. Доминирующее положение на рынке крупных продавцов позволяет этим организациям устанавливать контроль над объемом продаж и влиять на конъюнктуру и общие ценовые тенденции на первичном рынке жилья.

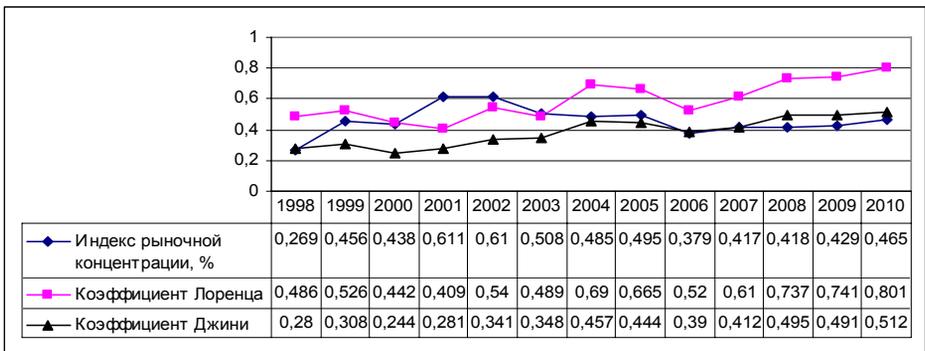


Рис. 4. Динамика показателей концентрации рынка

Одной из причин высокой концентрации продавцов на первичном рынке жилья является наличие высоких барьеров входа на рынок. Эти барьеры препятствуют вхождению на рынок новых организаций, в первую очередь организаций малого бизнеса.

Входные барьеры на первичном рынке жилья можно разделить на три группы:

- **организационно-экономические барьеры** (высокая капиталоемкость строительной продукции, значительные инвестиционные риски, необходимость вступления в саморегулируемые организации и получения допусков на производство работ);

- **технологические барьеры** (технологические ограничения, установленные градостроительными нормами, схемами территориального планирования; необходимость наличия современного технологического оборудования; ограничения по технологическим подключениям);

- **административные барьеры** (сложная процедура отвода участка под застройку, согласования проекта и получения исходно-разрешительной документации).

Входные барьеры требуют значительного начального капитала, что связано не только с большой капиталоемкостью строительной продукции и большими финансовыми и трудовыми затратами на начальной стадии строительства, но и с длительностью технологического цикла. По оценкам авторов, для того, чтобы начать строительство жилого дома площадью 7–9 тыс. кв. м (многоквартирный

трехподъездный 10-этажный жилой дом), застройщику необходимо иметь на начальном этапе 50–60 млн руб., не менее 100 человек рабочих и соответствующее технологическое оборудование. Эти значительные финансовые затраты обусловлены, в свою очередь, наличием высоких административных барьеров – сложностью и многоступенчатостью процедур, связанных с отводом и согласованием участка под застройку и проекта. Для крупных организаций, занимающих прочные позиции на первичном рынке жилья, административные барьеры оказываются менее ощутимыми, так как они имеют не только специальные службы, осуществляющие оформление и получение исходно-разрешительной документации, но и отработанные связи и схемы прохождения согласовательных процедур. При этом длительный технологический цикл производства на рынке жилья увеличивает срок окупаемости инвестиций, что могут позволить себе только крупные компании.

Значительным фактором, сдерживающим вхождение на первичный рынок жилья новых небольших организаций, является наличие высоких инвестиционных рисков. Крупная организация, осуществляющая различные виды деятельности, имеет возможность диверсифицировать риски, что делает ее положение и роль на рынке устойчивыми.

Наличие на первичном рынке жилья высоких входных барьеров повышает уровень концентрации рынка и усиливает рыночную власть крупных производителей.

Таким образом, исследование рынка жилой недвижимости показало, что вторичный рынок жилья представлен типом совершенной конкуренции, а первичный рынок – олигополистическим типом конкуренции, который в условиях кризиса имеет тенденцию к переходу в тип монополистической конкуренции.

Анализ и оценка конкурентной среды на основе мониторинга рынка жилой недвижимости, выявление тенденций и закономерностей являются основой разработки механизмов государственного регулирования рынка в целях поддержки конкуренции и защиты потребителей.

#### *Литература*

1. *Азов Г.Л., Челенков А.П.* Конкурентные преимущества фирмы. М.: ОАО «Типография «Новости», 2000. 253 с.
2. *Овсянникова Т.Ю.* Инвестиции в жилище. Томск: Изд-во Том. гос. архит.-строит. ун-та, 2005. 379 с.
3. Официальный сайт Федеральной службы государственной регистрации, кадастра и картографии (Росреестр) [Электронный ресурс]: <http://www.rosreestr.ru/>
4. *Тарасевич В.М.* Ценовая политика предприятия. 2-е изд. СПб.: Питер, 2003. 288 с.
5. *Бардасова Э.В.* Исследование основных форм и методов инвестирования в жилищное строительство // Вестник Чуваш. ун-та. 2008. № 3. С. 271–276.
6. *Бессонова О.Э.* Новая жилищная модель как антикризисная мера // Регион. экономика и социология. 2010. № 2. С. 203–222.