

ФОРМИРОВАНИЕ КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЫ В ЖИЛИЩНОМ СЕКТОРЕ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

В.А. МОРДОВЕЦ

к.э.н., доцент кафедры «Общая экономическая теория»

Санкт-Петербургского государственного экономического университета, факультет
региональной экономики и управления

Аннотация

В научной статье рассматривается жилищный сектор экономики России с позиции формирования конкурентной среды. Представлены основные направления демонопользации сектора. Выявлены направления развития конкурентной среды на основных рынках жилищного сектора. Предложены факторы конкурентоспособности хозяйствующего субъекта, осуществляющего деятельность в жилищном секторе

Ключевые слова: жилищный сектор, конкурентная среда, демонопользация рынка.

Abstract

The author has examined the housing sector of Russia's economy from the perspective of creating a competitive environment. The author presented the main directions of de-monopolization of the housing sector. The author has revealed the direction of development of the competitive environment in the major markets of the housing sector. The author has established factors of competitiveness of an economic entity carrying out activities in the housing sector.

Keywords: housing, competitive environment, de-monopolization of the market.

ВВЕДЕНИЕ

Жилищный сектор занимает значительную часть в экономике страны и оказывает решающее воздействие на её состояние. Одним из основных механизмов жилищной политики, проводимой в Российской Федерации, являются демонопользация и формирование конкурентной среды в жилищном секторе.

Теоретически на первое место должна быть поставлена конкурентоспособность сектора, которая определяется наличием у него конкурентных преимуществ, позволяющих создавать, проводить с издержками не выше интернациональных, работу и услуги высокого качества, удовлетворяющие требованиям конкурентных групп потребителей. Конкурентоспособность в любом секторе предполагает наличие в нем:

- рациональной отраслевой структуры, группы высоко конкурентных фирм-лидеров, подтягивающих другие предприятия отрасли до своего уровня;
- отлаженной опытно-конструкторской, прогрессивной производственно-

технологической базы, развитой отраслевой инфраструктуры, гибкой системы научно-технического, производственного, материально-технического и коммерческого сотрудничества как внутри отрасли, так и с другими отраслями в России и за её пределами.

Жилищный сектор, в котором взаимодействуют множество рынков, на современном этапе не соответствует требованиям конкурентоспособности по многим параметрам, в условиях дотационности сектора и низкой платёжеспособности потребителей.

РЕЗУЛЬТАТЫ И ИХ ОБСУЖДЕНИЕ

В течение многих лет в условиях централизованного управления жилищный сектор формировался как сложная многоотраслевая система, охватывающая множество различных видов деятельности. В настоящее время жилищный сектор в подавляющем большинстве регионов России переживает кризисный период, обусловленный неразвитостью конкурентной среды, неэффективной системой управления дотационностью и неудовлетворительным финансовым положением, высокой затратностью при предоставлении услуг и отсутствием экономических стимулов для снижения издержек, недостаточным менеджментом и, как следствие, высокой изношенностью и аварийностью основных инфраструктурных фондов, неэффективной работой предприятий и организаций и наличием у них высокой финансовой задолженности, значительными потерями коммунальных ресурсов и низким качеством строящегося жилья.

Специфика услуг, предоставляемых жилищным сектором, оказала существенное влияние на ход рыночных преобразований в секторе. Выявление особенностей функционирования, понимание их сущности и форм проявления является важным условием для формирования новых механизмов экономических и конкурентных отношений в жилищном секторе.

Под конкуренцией понимается состязательность хозяйствующих субъектов, когда их соперничество эффективно ограничивает возможность каждого из них односторонне воздействовать на общие условия обращения товаров и предоставления услуг на соответствующем рынке [1]. Такое соперничество, в котором побеждают наиболее эффективные участники, является самым важным элементом рынка. Именно конкуренция заставляет участников хозяйственных отношений заниматься необходимой обществу деятельностью, является механизмом отбора и регулирования в рыночной экономике.

Экономическая теория оценивает уровень конкуренции на том или ином рынке по шести основным признакам:

1. Числу фирм-производителей;
2. Различию («дифференциации») товаров;
3. Уровню концентрации (т.е. удельного веса каждой фирмы в производстве и реализации данного товара);
4. Способу формирования цены товара;
5. Отсутствия барьеров для входа на рынок новых фирм;
6. Степени информированности покупателей и продавцов о ценах и качестве товаров.

Конкуренция позволяет достичь максимального благосостояния общества, что подтверждено хозяйственной практикой. При наличии конкуренции ресурсы общества используются наиболее эффективно, поскольку неэффективные производители вытесняются с рынка.

Выигрыш общества обеспечивают следующие условия, соответствующие эффективной конкуренции:

- минимальные производственные затраты;
- равенство цены предельным затратам;
- нулевая сверхприбыль;
- отсутствие неудовлетворенного спроса.

В соответствии с моделью, предложенной М. Портером, состояние и природу конкуренции можно охарактеризовать пятью конкурентными силами:

1. Соперничеством между продавцами внутри отрасли;
2. Угрозой появления новых товаров-заменителей;
3. Угрозой появления новых конкурентов;
4. Конкурентной системой поставщиков;
5. Конкурентной системой покупателей.

Привлекательность сектора во многом зависит от интегрального действия на рынок всех пяти условий.

Демонополизация – комплекс мер в рамках экономической политики государства и законодательства, направленных на развитие конкуренции и ограничивающих деятельность монополий.

Мероприятия в рамках либерализации рынков нацелены на то, чтобы сделать монополистическое поведение невыгодным для крупного бизнеса, и не затрагивают монополию как таковую. Одно из направлений демонополизации включает преимущественно меры административного контроля над монополиями.

Основные направления демонополизации:

1. Либерализация рынков;
2. Стимулирование предпринимательства, особенно малого и среднего;
3. Открытие внутренних рынков для иностранных предпринимателей, в частности улучшение инвестиционного климата для зарубежных инвесторов;
4. Снижение таможенных платежей;
5. Упрощение процедуры лицензирования;
6. Поддержка предприятий, продукция (услуги) которых могут конкурировать с товарами монополий.

Воздействие на монополии осуществляется следующими путями:

1. Регулирование цен, количества и качества продукции (услуг);
2. Правовые нормы регулирования, направленные на ограничение деятельности

монополий;

3. Финансовые санкции, применяемые в случае нарушения антимонопольного законодательства

Основополагающими принципами демонополизации являются:

1. Дифференцированный подход к рынкам, который подразумевает выделение:
 - зоны естественной монополии, не подлежащей демонополизации и включающей технологические олигополии в отраслях энергетики, металлургии и др.;
 - научно-технические и государственные монополии, в частности организацию и регулирование предложения денег;
 - монополии, в отношении которых государство проводит жесткую антимонопольную политику, прежде всего возникшие на основе концентрации и централизации капитала.

2. Сочетание антимонопольной политики, правовой базы и организационной системы, обеспечивающей их реализацию. Политика демонополизации должна быть направлена на создание антимонопольных экономических отношений, объединяющих как правовые рычаги, так и регуляторы рыночного механизма.

Механизм конкурентной политики состоит в предотвращении возникновения неоправданных конкурентных преимуществ (обычно ассоциируемых со злоупотреблением доминирующим положением, ограничивающим конкуренцию соглашениями и недобросовестной конкуренцией) отдельных компаний на внутреннем рынке.

Необходимо отметить, что конкурентная политика (в отличие от антимонопольного регулирования) не может быть активной. При этом государство обладает значительными возможностями в плане создания рынков и соответственно конкурентной ситуации на них. Данное обстоятельство исключительно важно в странах, где осуществляются глубокие структурные преобразования. Недооценка активной роли конкурентной политики может привести не только к серьезным искажениям в системе стимулов хозяйствующих субъектов, но и к торможению развития отдельных отраслей и секторов экономики в целом. С этой точки зрения основная задача конкурентной политики в жилищном секторе – это защита и создание конкурентных механизмов в тех направлениях строительного и жилищно-коммунального комплекса, где они обеспечивают более высокую эффективность использования ограниченных ресурсов.

В случае жилищного сектора, где инфраструктура монополизирована, нежелание потенциальных участников других рынков платить монопольную цену за ее использование приводит к замедлению экономического роста. Поэтому конкуренция (или эффективное регулирование) в инфраструктурных отраслях является ключевым фактором успешной жилищной политики государства в целом. Сложившаяся ситуация на рынке, в результате внедрения механизма конкуренции множества производителей и покупателей товаров и услуг, называется конкурентной средой.

В международной практике апробированы средства создания конкурентных условий для хозяйствующих субъектов, которые включают:

- кредитно-финансовое и организационное поощрение малого бизнеса, в том числе в сфере производственных услуг (содействие получению ссуд, нежилых помещений и т.п.);
- создание благоприятного климата для инвесторов, в том числе зарубежных;
- государственную поддержку образования новых коммерческих структур в монополизированных сферах (путем предоставления доступа к ресурсам всех видов, включая производственные площади).

Рассмотрим формирование конкурентной среды в жилищном секторе на примере услуг по управлению и техническому обслуживанию жилищного фонда в Санкт-Петербурге.

Основная задача конкурентной политики в жилищном секторе – это защита и создание конкурентных механизмов в тех направлениях строительного и жилищно-коммунального комплекса, где они обеспечивают более высокую эффективность использования ограниченных ресурсов. Конкурентный подход к управлению рынком жилищно-коммунальных услуг заключается в увеличении конкурентоспособности участников этого рынка на основе конкурентных преимуществ.

Конкурентное преимущество – это те характеристики, которые создают для управляющей компании определенное превосходство над ее конкурентами. Эти характеристики могут быть самыми различными: относящимися как к основной (базовой) услуге, так и к дополнительным услугам, сопровождающим базовую услугу. Такое превосходство является относительным, т.е. определяется сравнением с конкурентом.

Конкурентоспособность – способность товаров (услуг) отвечать требованиям конкурентного рынка, запросам покупателей в сравнении с другими аналогичными товарами (услугами), представленными на рынке. Конкурентоспособность жилищных и жилищно-коммунальных услуг определяется, с одной стороны, качеством товара (услуги), его техническим уровнем, потребительскими свойствами и, с другой стороны, ценами, устанавливаемыми продавцами товаров (услуг). Кроме того, на конкурентоспособность услуг влияют продажный и послепродажный сервис, реклама, имидж производителя, ситуация на рынке, колебания спроса [2].

Конкурентоспособность предприятия – это его свойство, характеризующееся степенью реального или потенциального удовлетворения им конкретной потребности по сравнению с аналогичными объектами, представленными на данном рынке. Конкурентоспособность определяет способность выдерживать конкуренцию в сравнении с аналогичными объектами на данном рынке, считает Филипп Котлер.

Конкурентоспособность предприятия можно определить как относительную характеристику, отражающую отличие процесса развития данного продуцента от конкурента как по степени удовлетворения своими товарами (услугами) потребности потребителей, так и по эффективности производственной деятельности, считает Т. Г. Философова [3].

Таким образом, конкурентоспособность управляющей компании на рынке жилищно-коммунальных услуг – это ее способность удовлетворить потребности клиентов в управлении объектами жилищного фонда более качественно и эффективно по сравнению с другими субъектами стратегической конкурентной группы и удерживать долю рынка, обеспечивающую компании требуемый уровень доходности.

Исходя из подходов, изложенных в научной литературе, к наиболее типичным источникам получения конкурентных преимуществ относятся:

- новые технологии;
- изменения структуры и стоимости отдельных элементов в технологической цепочке производства и реализации товара (услуги);
- новые запросы потребителей;
- изменения «правил игры» на рынке.

Вместе с тем, одним из основных факторов, определяющим конкурентоспособность управляющей компании, является уровень развития конкурентной среды на рынке жилищно-коммунальных услуг.

На основании ранее проведенного автором исследования рынка по управлению многоквартирными домами в Санкт-Петербурге можно сделать следующие выводы по направлениям формирования конкурентной среды на рынке жилищно-коммунальных услуг Санкт-Петербурга.

Рынок услуг по управлению и техническому обслуживанию жилищного фонда является низко концентрированным. Однако конкуренция на этом рынке пока недостаточно развита и не является стимулом для повышения качества и снижения цен на жилищно-коммунальные услуги. Это во многом обусловлено слабой активностью в самоорганизации собственников жилья как коллективных потребителей услуг ЖКХ с рациональным рыночным поведением. Кроме того, имеет место неоправданное административное вмешательство и создание неравных условий участникам рынка при получении в управление многоквартирных домов. Необходимо прекращение практики, создающей неравные условия участникам рынка и максимальное содействие самоорганизации собственников жилья, прежде всего, созданию товариществ собственников жилья (далее – ТСЖ).

На рынках коммунальных услуг (электро-, тепло-, газо-, водоснабжение) в условиях существующей естественной монополии и регулируемых тарифов актуальной является задача ограничения поведения поставщиков ресурсов по навязыванию управляющим организациям не выгодных для них неценовых условий взаимоотношений и других действий поставщиков, ущемляющих интересы управляющих организаций. Целесообразно вернуться к предложению о выработке стандартных взаимоприемлемых условий договоров с участием профессиональных ассоциаций и союзов, в том числе жилищных ассоциаций.

Общая оценка состояния конкурентной среды

Рынок услуг по управлению многоквартирными домами в Санкт-Петербурге является низкоконцентрированным рынком. Степень концентрации рынка за последние два года остается стабильной или несколько снизилась. Доминирующие хозяйствующие субъекты на рынке отсутствуют.

Существенных административных и экономических барьеров для входа на рынок новых участников не наблюдается.

Вместе с тем конкуренцию на рынке нельзя назвать достаточно развитой. Конкуренция не является пока достаточным стимулом для повышения качества и снижения цен на жилищно-коммунальные услуги (в зависимости от управляющих организаций составляющей).

Проблемами, сдерживающими развитие конкуренции, являются:

- недостаточная организованность и активность собственников жилья по формированию рационального потребительского поведения на рынке (прежде всего медленное формирование ТСЖ, формальное отношение к выбору управляющей компании);
- неоправданное административное вмешательство и создание неравных условий участникам рынка при получении в управление многоквартирных домов.

Следует признать, что важнейшим тормозом развития конкуренции на рынке жилищно-коммунальных услуг является недостаточная активность граждан в сфере управления домом, в проведении собраний, в образовании товариществ собственников жилья.

Исходя из результатов опроса общественного мнения населения России, представленного Всероссийским центром изучения общественного мнения (ВЦИОМ) от 5 декабря 2008 года [4], более трети россиян (39%) в той или иной степени выражают готовность вступить в товарищество собственников жилья или выбрать частную управляющую компанию вместо ЖЭКа, 28 % наших сограждан не готовы принять такое решение, 33 % затруднились ответить. О том, что готовы вступить в ТСЖ или выбрать частную управляющую компанию, чаще заявляют респонденты с высшим образованием (49%). 28 % россиян полагают, что государственная компания может предоставить более качественные жилищно-коммунальные услуги населению. Доля тех, кто считает услуги частных компаний более качественными, лишь на 8 % выше - 36 %. При этом 36 % затруднились ответить. Респонденты в возрасте от 60 лет и старше наиболее склонны считать, что государственное предприятие может предоставить более качественные услуги ЖКХ (34 %). Среди тех, кто считает качество услуг частных компаний более высоким, чаще встречаются 18-34 летние россияне (40-41%).

Таким, образом, на этом примере мы видим, что большой процент опрошенных затрудняется ответить на данные вопросы, потому что просто не знает о чем идет речь, или не знаком с понятиями товарищество собственников жилья и частная управляющая компания. Причиной неуверенности граждан явилось недостаточное количество информации об управляющих компаниях и качестве услуг, предоставляемых ими.

В этих условиях развитие рынка жилищно-коммунальных услуг в наибольшей степени зависит от политики органов власти, от создания ими условий для вовлечения населения в управление многоквартирными жилыми домами, в которых оно проживает.

Главной рекомендацией по содействию развитию конкуренции на рынке услуг по управлению многоквартирными домами мог бы быть перенос усилий районных администраций и ГУ «Жилищное агентство» с непосредственного неформального регулирования распределения жилищного фонда между управляющими организациями на эффективную помощь в создании ТСЖ гражданами – собственниками жилья и проведение конкурсов по управлению многоквартирными домами в случаях, когда граждане сами не проявили достаточной инициативы, с выставлением на конкурс небольших объемов жилищного фонда, доступных для обслуживания фирмами, впервые входящими на рынок.

Развитию конкуренции в сфере управления жилищным фондом способствовало бы также формирование городской властью общего информационного фона (например, размещение на официальных сайтах информации о намерениях Администрации провести общие собрания собственников), ведение разъяснительной работы с населением о распределении прав и обязанностей в данной сфере, необходимости своевременной оплаты жилищно-коммунальных услуг.

В основе развития конкурентного подхода в управлении услугами, предоставляемыми жилищным сектором, должно выступать:

- равноправие всех видов собственности;
- выход на рынки жилищных и жилищно-коммунальных услуг субъектов различных организационно-правовых форм хозяйствования;
- формирования договорных отношений управления имущественным комплексом недвижимости;
- механизмы социальной поддержки малоимущих категорий населения;
- установления государственного регулирования тарифной политики.

Для достижения поставленной цели необходимо развитие конкурентной среды на рынках жилищных и жилищно-коммунальных услуг.

Для развития конкурентной среды на рынке жилищных услуг необходимо обеспечить:

- снижение административных барьеров на рынке жилищного строительства, создание эффективных механизмов борьбы с высоким уровнем монополизации и административного протекционизма на рынке, внедрение прозрачных конкурентных процедур предоставления земельных участков для жилищного строительства;
- развитие кредитования застройщиков на цели жилищного строительства.

Для развития конкурентной среды на рынке жилищно-коммунальных услуг необходимо обеспечить:

- создание условий для развития конкурентного бизнеса в сфере управления жилищным фондом и коммунальным комплексом;

– создание условий для привлечения средств частных инвесторов для модернизации и развития объектов коммунальной инфраструктуры, государственную финансовую поддержку процессов модернизации и развития коммунальной инфраструктуры, в том числе с целью минимизации рисков частных инвесторов;

– прекращение дотирования предприятий жилищно-коммунального комплекса и перекрестного субсидирования различных потребителей коммунальных услуг.

Таким образом, представляется возможным выявить факторы, влияющие на конкурентоспособность предприятий в жилищном секторе. Рассмотрим указанные факторы на примере предприятия, занятого на рынке жилищно-коммунальных услуг жилищного сектора экономики – управляющей компании.

Ранее проведенное исследование хозяйственной деятельности 3 управляющих компаний с позиции конкурентного подхода на рынке жилищно-коммунальных услуг Санкт-Петербурга – ООО «Управляющая компания «Стакс», ООО «Жилкомсервис № 1 Невского района», ОАО «Сити Сервис», показало, что на конкурентоспособность управляющих компаний влияет множество факторов, которые можно объединить в две группы: внешние и внутренние (рис. 1).

К внешним мы отнесли факторы, определяющие динамику рынка жилищно-коммунальных услуг и соответственно среду, в которой компании реализуют свою конкурентоспособность. Социальные факторы связаны с демографической ситуацией, динамикой доходов населения, дифференциацией семей по доходам. Они отражают потребительские предпочтения и рациональные ожидания домохозяйств. Уровень доходов населения определяет уровень спроса на рынке: чем выше доходы, тем выше спрос на недвижимость. Рациональные ожидания потребителей влияют в первую очередь на эластичность спроса на недвижимость по цене. Влияние предпринимательского сектора на рынок жилищно-коммунальных услуг наблюдается в основном со стороны предложения. Рост объема предложения недвижимости может быть вызван повышением доступности ресурсов (в частности, долгосрочных кредитных) для строительной и смежной отраслей, а также возрастанием деловой активности в данной сфере. Стимулировать деловую активность предпринимательского сектора способно улучшение макроэкономической ситуации и инвестиционного климата, а также грамотная экономическая политика государства [5], [6].

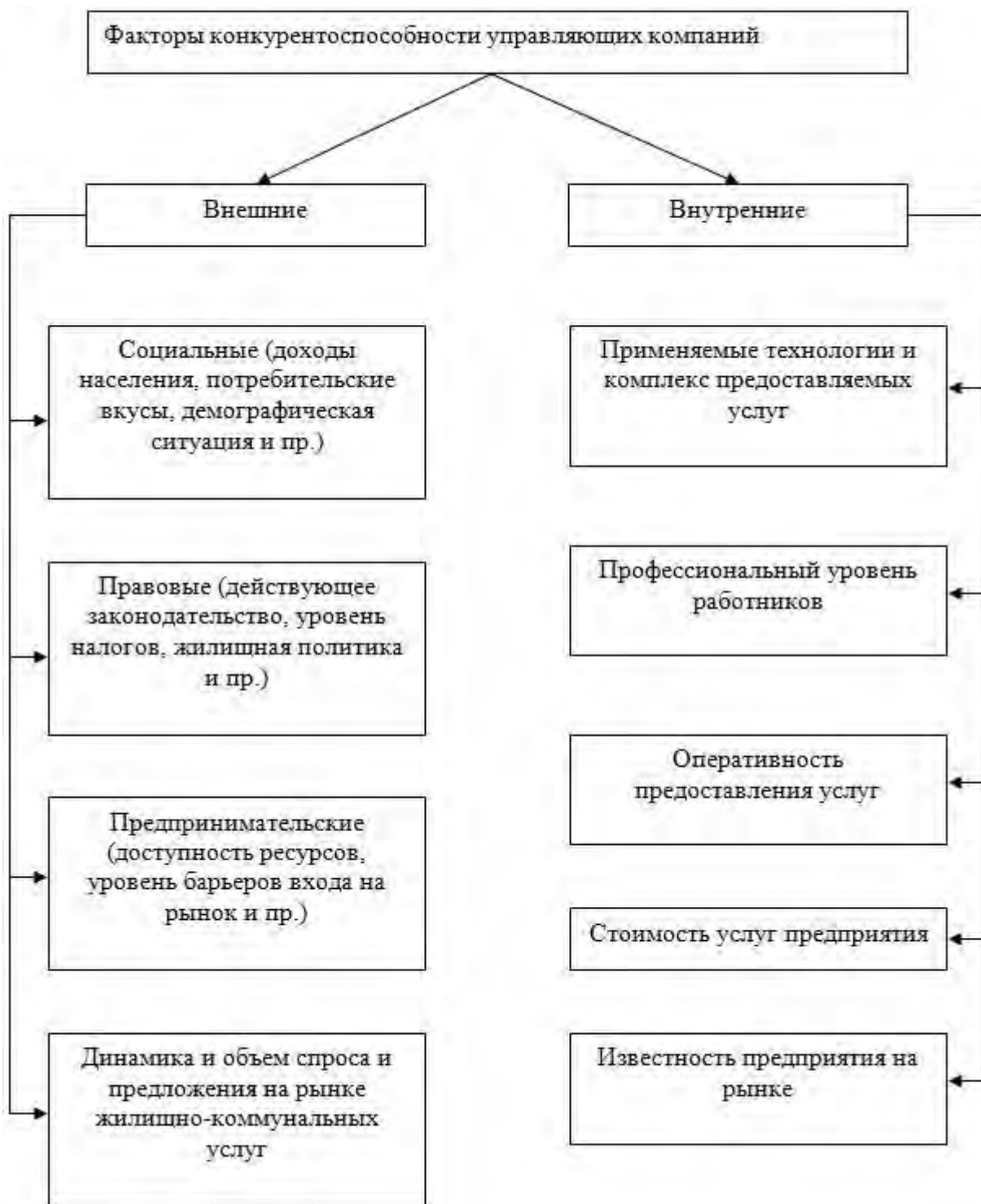


Рис. 1. Факторы конкурентоспособности управляющих компаний на рынке жилищно-коммунальных услуг

Внутренние факторы конкурентоспособности обусловлены деятельностью самой компании на рынке жилищно-коммунальных услуг. Компания не может быть конкурентоспособной длительное время на рынке жилищно-коммунальных услуг без разработанной стратегии развития бизнеса, без постановки долгосрочных целей и задач деятельности, а также без постановки долгосрочных целей и задач, которые должны быть достигнуты в процессе реализации стратегии. В свою очередь, успешная реализация стратегии и развитие бизнеса невозможно без учета таких

факторов, как применяемые технологии обслуживания, оперативность предоставления услуг, имидж компании, профессионализм сотрудников.

Представленная классификация факторов позволяет обосновано подходить к определению направлений повышения конкурентоспособности управляющей компании на рынке жилищно-коммунальных услуг.

ВЫВОДЫ

Таким образом, в настоящее время система жилищно-коммунального хозяйства в России находится в предкризисном состоянии. Для ее дальнейшего развития необходимо, прежде всего, формирование конкурентной среды управляющих компаний с помощью расширения спектра предлагаемых потребителям сервисных услуг с минимальным государственным регулированием, а также повышение социальной активности собственников жилья и увеличение частных инвестиций в сфере ЖКХ.

Соответственно, исходя из оценки факторов влияния на конкурентоспособность управляющих компаний, для развития жилищного сектора необходимо:

- применение инновационных технологий в строительном секторе;
- расширение комплекса предоставляемых услуг;
- повышение качества компетенций сотрудников предприятий и организаций строительного сектора экономики;
- ускорение предоставляемых услуг;
- повышение имиджа организаций.

ЛИТЕРАТУРА

1. Экономическая энциклопедия / под ред. Абалкина Л.И., М.: Экономика, 1999.
2. Борисов, А.Б. Большой экономический словарь / А.Б. Борисов. - М.: Книжный мир, 2003.
3. Философова, Т. Г. Конкуренция. Инновации. Конкурентоспособность / Т.Г. Философова, В. А. Быков. - Изд-во: Юнити-Дана, 2008.
4. Всероссийский опрос ВЦИОМ проведён 22-23 ноября 2008 г. по заказу Государственной корпорации «Фонд содействия реформированию ЖКХ». Опрошено 1600 человек в 140 населенных пунктах в 42 областях, краях и республиках России.
5. Дроздов, Г.Д. Инновационные энергосберегающие технологии в системе ЖКХ/ Г.Д. Дроздов // Инновации. - 2009. - № 5. - С. 100-102.
6. Дроздова, И.В. Моделирование процессов реконструкции жилищно-коммунального хозяйства мегаполиса в условиях конкурентной среды / И.В.Дроздова, О.А.Малафеев, Г.Д. Дроздов. - М-во образования и науки Российской Федерации, Федеральное агентство по образованию, Санкт-Петербургский гос. ун-т сервиса и экономики. - Санкт-Петербург, 2008.