

финансовых ресурсов и достижение долгосрочной стабильности в условиях конкурентной среды на рынке предлагаемых услуг [1].

По итогу финансовая, оперативная, а также инвестиционная политика организации обязана соответствовать направлениям и стратегическим целям, которые будут выделены в бизнес-плане, в нашем же случае при планировании строительства оздоровительного семейного комплекса, где заказчиком является фирма ООО «Гидра-Фильтр».

Отсюда следует вывод, что планирование является важнейшей частью любого бизнеса. Важность его выражена в известном афоризме: «Планировать или быть планируемым». Смысл высказывания заключается в том, что фирма, которая собирается осуществить задуманный проект в жизнь, не умеет или не считает нужным планировать свою деятельность, сама оказывается объектом планирования, средством для достижения чужих целей. Планирование – это всемогущий инструмент, способный открыть любую дверь. Если серьезно подойти к планированию, то можно создать основу для устойчивого и эффективного бизнеса.

Список литературы

1. Абрамс Р. Бизнес-план на 100 %. М. : Альпина Паблишер, 2014.
2. Горшков Р. К., Ульянова А. В., Стратегическое планирование и управление на предприятиях строительного комплекса. М. : МГСУ, 2013.
3. Скрябин О. О., Таюрская Н. О., Вихрова Н. О., Шмелева Н. В. Основы предпринимательства. Бизнес-планирование. М., 2010.
4. Торосян Е. К., Сажнева Л. П., Варзунов А. В. Бизнес-планирование. СПб., 2015.
5. Шкурко В. Е., Никитина И. Ю. Бизнес-планирование в предпринимательской деятельности. Екатеринбург, 2016.

УДК 33.338.012

ОЦЕНКА РЫНОЧНОЙ СТРУКТУРЫ НА ПРИМЕРЕ СТРОИТЕЛЬНОГО РЫНКА РЕГИОНА

В. В. Жукова, В. К. Лихобабин

*Астраханский государственный
архитектурно-строительный университет*

Под рыночной структурой понимают совокупность специфических признаков и черт, отражающих особенности организации и функционирования того или иного отраслевого рынка. Данное понятие отражает все аспекты рыночной среды, в рамках которой действует фирма, – это количество фирм в отрасли, число покупателей на рынке, особенности отраслевого продукта, соотношение ценовой и неценовой конкуренции, рыночная власть отдельного покупателя или продавца. Теоретически рыночных структур может быть большое количество. Тем не менее многие экономисты считают возможным упростить анализ, прибегнув к типологии рыноч-

ных структур исходя из нескольких базовых параметров — признаков отраслевого рынка, к которым относятся:

- число фирм в отрасли;
- контроль над рыночной ценой;
- характер реализуемой на рынке продукции;
- условия вступления в отрасль;
- наличие неценовой конкуренции.

Для классификации рынка и определения реальных условий его функционирования, выявления признаков дисгармоничного развития рынка в обязательном порядке производится оценка рыночных структур.

Структура рынка – это совокупность количественных и качественных показателей, к которым относятся:

- число хозяйствующих субъектов и доли, занимаемые ими на данном рынке;
- показатели рыночной концентрации;
- условия входа на рынок;
- открытость рынка для межрегиональной и межгосударственной торговли [1].

При анализе отраслевой структуры рынка особое значение имеет степень концентрации на нем производителей и потребителей. С помощью рыночной концентрации продавцов можно установить долю крупных фирм, доминирующих на данном отраслевом рынке, оценить их объем продаж.

Рыночные доли отражают результаты конкурентной борьбы и показывают степень доминирования организации на рынке. Доля компании может быть рассчитана как на рынке в целом, так и в рамках отдельного обслуживаемого сегмента.

Доля рынка может определяться двумя способами:

- в натуральном выражении, где она представляет собой количество единиц товара, проданного конкретной компанией в процентном соотношении к общему объему продаж на рынке, выраженное в тех же единицах;
- в стоимостном выражении [2].

При анализе структуры рынка часто используются количественные методы оценки уровня его концентрации:

1. Пороговая доля рынка – законодательно установленная процентная доля отдельного предприятия в общем объеме продаж какого-либо товара.

Согласно российскому законодательству безусловным монополистом признается предприятие, контролирующее более 50 % рынка, если не будет установлено что, не смотря на превышение данной величины, положение фирмы не является доминирующим. Фирма, имеющая от 35 % до 50 % рынка, также может быть признана монополистом, если будет доказано что она занимает доминирующее положение на рынке и злоупотреб-

ляет им. Кроме того, фирма может быть признана доминирующей и при доле рынка менее 35 %, если это будет установлено.

Показатель имеет свой существенный недостаток - он применяется к отдельному предприятию и не дает характеристики структуры рынка данного товара в целом.

2. Индекс концентрации CRn – показатель, характеризующий долю нескольких крупнейших фирм в общем объеме рынка (по объему производства и реализации продукции) в процентах (1)

$$CRn = \sum_{i=1}^n k_i \geq \dots k_n \quad (1)$$

где k_i – рыночная доля компаний, в %; n – количество фирм, участвующих в расчете индекса концентрации.

Если индекс концентрации приближается к 100 %, особенно при небольшом количестве фирм, то рынок характеризуется высокой степенью монополизации, если он немногим выше нуля, то его следует рассматривать как конкурентный. Показатель не учитывает особенности рыночной структуры всей отрасли и не учитывает долю рынка, покрываемую за счет импорта, в связи с этим он может показывать завышенный уровень концентрации отрасли.

3. Индекс Херфиндаля – Хиршмана (НИ) в отличие от индекса концентрации характеризует не только долю рынка, контролируемую несколькими крупнейшими компаниями, а распределение «рыночной власти» между всеми субъектами данного рынка. Рассчитывается как сумма квадратов рыночных долей (в %) всех субъектов рынка в общем его объеме (2).

$$НИ = \sum_{i=1}^n k_i^2 \quad (2)$$

где k – рыночные доли всех субъектов рынка в общем его объеме.

Согласно теории, чем больше значение индекса Херфиндаля – Хиршмана, тем выше уровень концентрации фирм на рынке [3, 4].

Показатель чувствителен к изменению долей фирм на рынке.

В отечественной практике оценка состояния концентрации на товарных рынках определяется по значениям коэффициентов концентрации для трех крупнейших фирм и индекса Херфиндаля – Хиршмана.

На основе теоретических данных исследования рынка с целью получения достоверных выводов считается возможным проанализировать строительный рынок жилья эконом-класса г. Астрахань.

На данный момент на рынке участвуют 13 застройщиков, отличающихся временем входа на рынок, количеством сданных жилых комплексов и финансовыми и материальными ресурсами. Общее количество жилых комплексов на сегодняшний день равняется 32. Их рейтинг по количеству сданных в эксплуатацию объектов приведен в таблице 1 [5].

Таблица 1

Застройщики Астрахани (сортировка по количеству ЖК)

<i>Название фирмы-застройщика</i>	<i>Количество ЖК</i>
АДСК	8
«АДС-Инвест»	4
ООО «Лютан Стройсервис»	3
ВКРВ	3
«Строитель Астрахани»	3
«Комстрой Инвест»	3
«Сити Групп Девелопмент»	2
«РКС Астрахань»	1
«Капстрой Инжиниринг»	1
«Кротон-СК»	1
СМУ-3	1
«Тайгер»	1
«Нижеволжская СК»	1

Несмотря на негативные тенденции в ценовой политике рынок недвижимости в Астрахани имеет значительный потенциал роста, который объясняется повышенным спросом на жилую недвижимость, необходимостью ее обновления ввиду большой изношенности, стремительным экономическим развитием региона и притоком в связи с этим эмигрантов. Долю потенциала составляет и возможность финансирования социальных программ из федерального и регионального бюджетов. Наиболее перспективным сегментом эксперты считают рынок первичного жилья (многоэтажные дома и коттеджные поселки).

С конца 2017 г. органами власти принята программа концентрации строительства на жилье эконом-класса в силу покупательской способности населения. С 2016 г. доля данного вида жилья растет с отметки 70 %, что благоприятно для населения, и характеризует предприятия как адаптированные после условий кризиса.

Для начала рассчитана рыночная доля каждой фирмы-застройщика путем вычисления доли рынка в натуральном выражении (таблица 2).

Далее следует провести экспресс-анализ финансового состояния предприятий-застройщиков для уточнения их положения на рынке и рейтинга согласно финансовым показателям (таблица 3) [6].

Рейтинг предприятий заметно отличается от рейтинга занимаемой ими доли на рынке. Таким образом, наблюдается лидерство в показателях активов и выручки предприятия, занимающего всего около 10 % доли строительного рынка региона. В результате анализа ключевых финансовых показателей организации выявлено улучшение финансового состояния ОАО «Производственно-строительная компания «Строитель Астрахани» по сравнению с половиной всех средних предприятий, занимающихся видом деятельности строительство жилых и нежилых зданий как в регионе, так и с большинством сопоставимых по масштабу деятельности организаций Российской Федерации.

Таблица 2

Показатели рыночной доли, занимаемой застройщиками

<i>Название фирмы-застройщика</i>	<i>Доля рынка, занимаемая застройщиком</i>	<i>Доля рынка, занимаемая застройщиком, в %</i>
АДСК	0,25	25
«АДС-Инвест»	0,125	12,5
ООО «Лютан Стройсервис»	0,0938	9,38
ВКРВ	0,0938	9,38
«Строитель Астрахани»	0,0938	9,38
«Комстрой Инвест»	0,0938	9,38
«Сити Групп Девелопмент»	0,0625	6,25
«РКС Астрахань»	0,03125	3,125
«Капстрой Инжиниринг»	0,03125	3,125
«Кротон-СК»	0,03125	3,125
СМУ-3	0,03125	3,125
«Тайгер»	0,03125	3,125
«Нижеволжская СК»	0,03125	3,125

Таблица 3

Показатели активов и выручки застройщиков на 31.12.2016 г.

<i>Название фирмы-застройщика</i>	<i>Активы</i>	<i>Место в рейтинге</i>	<i>Выручка</i>	<i>Место в рейтинге</i>
«Строитель Астрахани»	3699	298	1839	342
АДСК	190	5742	786	981
«Тайгер»	647	1952	73,3	11446
«Кротон-СК»	418	2933	65,2	12556
СМУ-3	87,3	9909	45	16364
ООО «Лютан Стройсервис»	258	4525	42,5	16950
«Капстрой Инжиниринг»	627	2009	33,7	19555
«АДС-Инвест»	82,4	10319	21	25395
«Комстрой Инвест»	299	4001	2,83	49444
«Сити Групп Девелопмент»	3,6	45885	1,84	53529

Лидирующие позиции в рейтинге показателей активов и выручки занимает и ООО «Тайгер», которому принадлежит всего лишь 3 % рыночной доли, но наряду с тем анализ финансовых показателей свидетельствует об ухудшении финансового состояния предприятия за прошедший период по сравнению с половиной всех средних предприятий, занимающихся видом деятельности строительство жилых и нежилых зданий как в регионе, так и с большинством сопоставимых по масштабу деятельности организаций Российской Федерации [7].

Подобные ситуации лидерства и одновременного ухудшения финансового положения могут быть связаны с активной деятельностью строительства, но отсутствием реализации готовой продукции или слишком высоким уровнем внеоборотных активов у предприятия.

Используя формулу расчета индекса концентрации, получаем следующие результаты:

$$CRn = 25\% + 12,5\% + 9,38\% + 6,25\% + 3,125\% = 56,255 \%$$

Следующим рассчитанным показателем для определения условий функционирования строительного рынка станет индекс Херфиндаля – Хиршмана:

$$HHI = 625 + 156,25 + (87,9844 \cdot 4) + 39,0625 + (9,77 \cdot 6) = 1230,84385.$$

Согласно вычисленным показателям индекса концентрации (CRn) и индекса Херфиндаля – Хиршмана (HHI), в соответствии с теорией классификации рынков, строительный рынок города относится к категории умеренно концентрированных, имеющих следующие нормативные показатели:

$$45\% \leq CRn \leq 70\%; 1000 \leq HHI \leq 2000(1800).$$

Показатель условий входа на рынок не рассматривается в силу того, что информация о реальной ситуации в строительной отрасли не публикуется. Остается возможным лишь предполагать, какие барьеры ожидают фирм-новичков при входе на рынок недвижимости. Несомненно, к ним можно отнести административные (лицензирование вида деятельности, сертификация оборудования и продукции) и гражданские (степень насыщенности рынка, платежеспособность населения, системы страхования, системы надежных взаиморасчетов) барьеры.

Показатель открытости рынка для межрегиональной и межгосударственной торговли не является в данном случае актуальным ввиду того, что рассматривается рынок недвижимого имущества.

Строительная отрасль в регионе является конкурентной согласно числу игроков рынка. Большую рыночную долю, согласно произведенным расчетам, занимают 2 фирмы-застройщика, производящих в основном жилье эконом-класса. В общей сложности они занимают 37,5 % рынка.

Таким образом, с целью более полного изучения строительного рынка региона необходимо выявить реальные условия входа в эту отрасль других фирм-новичков, определить тип барьеров входа, если таковые имеются и сопоставить полученные факты с рассчитанными показателями функционирования игроков рынка застройщиков жилья эконом-класса региона.

Список литературы

1. Джуха В. М., Курицын А. В., Штапова И. С. Экономика отраслевых рынков (для бакалавров) : учеб. пособие. М. : КноРус, 2016. 288 с.
2. Лебедев О. Т. Экономика отраслевых рынков : учеб. пособие. СПб. : Изд-во Политехнического ун-та, 2012. 340 с.
3. Розанова Н. М. Экономика отраслевых рынков : учеб. пособие для бакалавров. М. : Юрайт ; ИД Юрайт, 2013. 906 с. (Сер.: Бакалавр. Углубленный курс).
4. Розанова Н. М. Теория отраслевых рынков : в 2 ч. Часть 1 : учебник для академического бакалавриата. 3-е изд., перераб. и доп. М. : Юрайт, 2016. 345 с. (Сер.: Бакалавр. Академический курс).
5. Информационный портал «МестоПроживания.ру». URL: <https://mestoprozhivaniya.ru/>
6. Справочник отраслевых финансовых показателей «ТестФирм». URL: <https://www.testfirm.ru/>
7. Савицкая Г. В. Комплексный анализ хозяйственной деятельности предприятия. 7-е изд., перераб. и доп. М. : ИНФРА-М, 2017. 608 с.