

УДК 330

Т. Н. Сыроваткина

ФГБОУ ВО Оренбургский государственный университет, г. Оренбург,
email: t.syrovatkina@list.ru

ФАКТОРЫ ПРЕОДОЛЕНИЯ РЫНОЧНЫХ БАРЬЕРОВ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

Ключевые слова: строительный комплекс, структурная гетерогенность, эффект масштаба, рыночные барьеры, эффективные фирмы, региональный рынок, государственная поддержка.

Российская строительная отрасль характеризуется преобладанием на рынке крупных строительных комплексов. Основной задачей исследования определяется выявление факторов, препятствующих вхождению на рынок небольших, но эффективных строительных фирм. В работе показано, что крупные производства за счет масштаба и государственной поддержки преобладают на строительном рынке и создают прочные рыночные барьеры, блокируя на входе эффективные конкурентоспособные фирмы. На основе системного, статистического и сравнительного анализов приводятся результаты общеотраслевого и регионального уровня производства, которые указывают на недостаточную эффективность строительных комплексов. Крупномасштабное производство и сложная система взаимосвязей с сопряженными отраслями вызывают деструктивные процессы внутри строительного комплекса, что определяется основной причиной снижения эффективности, конкурентоспособности, адаптивности, инновационности. При этом выявлено, что положительный эффект масштаба строительных компаний имеет двоякий результат, выражающийся, с одной стороны, снижением затрат по мере роста производства, с другой стороны, вызывает разрушающий эффект, вытесняя с рынка более мелкие предприятия, имеющие относительно более высокие показатели эффективности. В качестве решения проблемы повышения конкурентоспособности отрасли представляется государственная поддержка небольших эффективных строительных фирм в области финансирования, инноваций, проведении аукционов и торгов, укрепление связи с регионами, – все, что обеспечит смягчение рыночных барьеров и развитие эффективного строительного производства.

T. N. Syrovatkina

Orenburg State University, Orenburg, email: t.syrovatkina@list.ru

FACTORS OF OVERCOMING MARKET BARRIERS IN CONSTRUCTION

Keywords: construction complex, structural heterogeneity, economies of scale, market barriers, efficient firms, regional market, government support.

Russian construction is represented on the market by large construction complexes. The main objective of the study is to identify the factors that prevent small but efficient construction firms from entering the market. Large-scale industries, through scale and government support, create strong market barriers, blocking efficient, competitive firms from entering. On the basis of systemic, statistical and comparative analyzes, the results of the industry-wide and regional level of production are presented. Large-scale production and a complex system of relationships with related industries cause destructive processes within the construction complex. This reduces its efficiency, competitiveness, adaptability, and innovativeness. Scale economies for construction companies have a twofold effect. On the one hand, there is a decrease in costs as production grows, on the other hand, there is a destructive effect, crowding out small efficient enterprises from the market. The solution to the problem of increasing the competitiveness of the industry consists in state support of small effective construction companies in the field of financing, innovation, holding auctions and tenders, strengthening ties with the regions.

Проблемы развития отечественной экономики связаны с особенностями внутренних процессов, протекающих в рамках социально-экономических преобразований и находящие отражение в основных макроэкономических параметрах. Ключевым показателем экономического состояния является эффективность производства, которая формируется, как на уровне фирмы –

отдельной производственной единицы, так и на уровне крупных объединений – производственных комплексов и отраслей. В зависимости от специфики той или иной отрасли в современных экономических условиях складываются характерные конъюнктуры отраслевых рынков, формируются определенные хозяйственные механизмы, и в итоге, складываются темпы экономического роста.

Основной проблемой в достижении эффективности производства является соотношение затрат и результатов. При этом экономические пропорции складываются на основе объемов выпускаемой продукции выполненных работ, уровня прямых и косвенных затрат, величины себестоимости продукции. При этом уровень эффективности зависит от наличия у производственных комплексов резервов для роста производительности, а также способности к гибкости, адаптивности, инновационности.

Важно учитывать особенности материального производства в достижении показателей эффективности по отношению к альтернативному производству – нематериальной сфере. В качестве одной из ключевых сфер материального производства представляется строительство, на примере которого наиболее четко обнаруживаются причины относительного отставания в показателях эффективности от других сфер. Так, в строительстве производительность труда растет медленнее, чем, например, в информационных и цифровых отраслях экономики. Данное положение определяется спецификой используемых ресурсов, технологическими особенностями, а также механизмами реализации готовой продукции. Рентабельность проданных товаров, работ, услуг строительных предприятий удерживается стабильно ниже среднего показателя по экономике. В частности, в строительных организациях по проданным товарам и услугам в 2010–2019 годах рентабельность находилась в диапазоне 4,8–7%, тогда как в среднем по экономике показатель составлял 7,7–12,3% [1].

Цель исследования

Строительная отрасль, относящаяся к материальному производству, остается высоко востребованной со стороны рынка, поскольку обеспечивает удовлетворение важных общественных потребностей в жилье, строительных материалах, различного вида строительных работ. Однако особенности ресурсной базы, производственной технологии, выпускаемой продукции в складывающихся рыночных условиях и государственной политики порождают, с одной стороны, структурные диспропорции, с другой

стороны, разделение отдельных фирм-производителей строительной продукции по уровням производительности и эффективности. Возникает необходимость выявления факторов недостаточного роста строительного производства и их влияние на развитие строительного рынка.

Материал и методы исследования

Поскольку основные производители в сфере строительства в большей степени представлены крупными производственными комплексами, то следует учитывать важные отличительные особенности строительства: длительность производственного цикла, территориальная распространенность, материальность, масштабность, инерционность, замедленная рефлексия по отношению к инвестициям и инновациям. Для исследования основных процессов, характеризующих особенности функционирования и уровень развития отрасли в современных рыночных условиях применены такие методологические методы, как системный, статистический и сравнительный анализ.

Представление строительной фирмы как системы, позволяет обнаружить влияние высокой концентрации производства на основные параметры строительства и состояние рынка строительной продукции. За счет объединения нескольких видов производств, в том числе, производства строительных материалов, деталей, конструкций, возведения зданий и сооружений, включая сопряженные, вспомогательные и инфраструктурные производства, строительные комплексы имеют устойчивые позиции и стабильные показатели эффективности. Что касается более мелких фирм, то для них образуются относительно жесткие условия для достижения высоких результатов производства, поскольку они находятся в «свободном плавании» и не имеют в своей структуре вспомогательных производств, что отражается ростом дополнительных затрат, в том числе транзакционных. Это обуславливает определенные барьеры для входа на строительный рынок [2].

Крупные строительные комплексы за счет высокой концентрации про-

изводства обеспечивают себя значительным эффектом масштаба, который с одной стороны, дает снижение производственных затрат, но, с другой стороны, вызывает неповоротливость, инерционность, низкую адаптивность к рыночной конъюнктуре [2]. При этом, влияние на рынок остается весомым, так как, роль «крупного игрока» монополизировать строительный рынок, что означает также непреодолимые барьеры для входа в него других фирм.

Для более подробного рассмотрения особенностей функционирования строительных комплексов и их влияния на показатели эффективности строительной отрасли применены статистический и сравнительный анализ для различного уровня производства, в том числе регионального.

Результаты исследования и их обсуждение

Проблемы развития материального производства и преодоление производителями рыночных барьеров занимает определенное место в современных экономических изысканиях. Так, в работах Бессоновой Е.В. и Цветковой А.Н. представлена проблема влияния структурной гетерогенности, сопровождающейся возникновением бета-конвергенции и сигма-конвергенции в сфере материального производства. При этом рассматриваются причины, препятствующие преодолению рыночных барьеров высокопроизводительных, но при этом небольших и низко концентрированных производительных фирм [1]. Однако такая проблема должна быть изучена не только на общеэкономическом уровне, но и на уровне отдельных отраслей и регионов, что позволило бы выработать конкретные пути воздействия на реальный сектор экономики и получить реальные результаты в достижении эффективности.

Развивая дискуссию о гетерогенности, следует учесть высокую дифференциацию строительного производства, обусловленную различиями в размерах фирм, объемах потребляемых ресурсов и образующихся затрат, производительности труда, особенностях производства и реализации конечного продукта, позиции на рынке.

Неоднородность строительных фирм становится причиной возникновения отрицательных эффектов, усиливающих деструктивный характер отрасли. Речь идет о структурной гетерогенности, возникающей, в случае, когда производительность эффективных некрупных предприятий растет быстрее, чем у крупных.

Высокая неоднородность строительного производства усиливается благодаря неоднородности внутри производственного процесса, включая сферы жилищного, промышленного и инфраструктурного строительства, производства строительных материалов, строительной техники. Также важно учесть высокую взаимосвязанность строительных комплексов с рядом сопряженных отраслей – металлургической, химической, перерабатывающей и другими, участвующими в сложной системе производственных отношений. Большое значение имеет конечный результат данного цикла – непосредственный выход на рынок с готовой продукцией. Для крупных строительных комплексов она чаще всего, характеризуется относительно низкой себестоимостью и высокой сметной прибылью, влияющей на других производителей, преодолевающих барьеры рынка. Однако, основной импульс роста производительности находится внутри небольших предприятий, имеющих малые размеры с четко очерченными границами производственного цикла, а значит высокой организацией технологии и управления. К ним можно отнести фирмы по производству строительных материалов, частного домостроения, возведению объектов инфраструктуры, объектов городского хозяйства и другие.

Как уже отмечалось, крупные строительные комплексы, имеющие положительный эффект масштаба, получая двоякий результат – снижение затрат по мере роста производства, но вместе с тем неся определенные потери при отсутствии гибкости и адаптивности в условиях динамичного рынка (что означает дополнительный рост транзакционных издержек и удорожание продукции). Им «противостоят» небольшие фирмы, которые способны производить строительную продукцию с мень-

шими затратами (при отсутствии дополнительных транзакционных затрат) и быть более восприимчивыми к новым требованиям. Для строительных комплексов это создает угрозу отставания отдельных секторов и разрыва в общих показателях производства, в том числе в объеме издержек, производительности и прибыльности. Тем не менее, положение для них не столь опасно, поскольку общая низкая себестоимость продукции сглаживает разницу показателей производства, а высокая цена создает непреодолимые барьеры для вхождения в отрасль небольших, но более эффективных фирм.

Строительный рынок, несмотря на вышеуказанные процессы, имеет крепкие позиции в российской экономике (строительство входит в пятерку отраслей по уровню доходности, включая финансовую, добывающую, информационную отрасли). Нужно принимать во внимание, что строительство обеспечивает воспроизводство основных фондов во всех сферах экономики, имея многочисленные межотраслевые связи и создавая значительный мультипликативный эффект для развития всего национального хозяйства. Более 50% совокупных инвестиций в основной капитал приходится на строительство зданий (жилых и нежилых) и сооружений. В строительной отрасли формируется 6% совокупной валовой добавленной стоимости (ВДС) по экономике в целом [1]. Тем важнее в этих условиях решить задачу роста эффективности благодаря вливанию новых участников рынка – небольших, но эффективных строительных фирм.

Государство активно поддерживает сферу строительства. Его поддержка реализуется посредством крупных национальных программ, систем многоканального финансирования, выполнения стратегии развития и цифровизации строительного производства, осуществления системы государственных закупок и торгов. Однако указанные меры являются ограниченными, поскольку направлены на поддержку традиционно крупных строительных комплексов. Так, в соответствии с целевыми индикаторами стратегии развития строительства до 2030 года заплани-

ровано строительство за счет бюджетных средств объемом до 75%, в частном секторе – до 30%.

При этом рынок становится не до конца реализуемым. Небольшие фирмы часто вынуждены покидать рынок. Динамика участия различных фирм на строительном рынке указывает на общее снижение их числа, что в целом вызывает снижение агрегированных показателей и, соответственно, снижение конкуренции.

Подтверждение данной ситуации являются региональные строительные рынки. Так, например, в Оренбургской области число строительных организаций неуклонно убывает. В 2019 году оно уменьшилось с 3614 до 2987 единиц (– 17,4%) по сравнению с 2018 годом. Причем удельный вес убыточных организаций упал – с 14,7 % в 2018 году до 12,5% в 2019 году (табл.1) [3]. Можно предположить, что на строительном рынке данного региона сокращение произошло благодаря закрытию неэффективных (убыточных) производителей. Учитывая прирост выполненных работ с 24,9% до 28,4% в этот же период, следует оценить оставшихся на рынке производителей как эффективных.

Наряду с проблемой эффективности отдельных фирм доступ к рынку зависит от активности инвестирования новых технологий в строительстве. Наряду с небольшим ростом выполненных работ за последние 3-5 лет наблюдается чрезвычайно низкое инвестирование в основные производственные фонды – с 2,2% в 2015 году до 1,0% в 2019 году (табл.1).

Внедрение новых технологий в период с 2017 год по 2019 год осуществляли только треть строительных фирм, причем половина из них инвестировала развитие основных производственных фондов (табл.2) [3].

«Стратегией развития строительной отрасли Российской Федерации до 2030 года» и предусмотрено масштабное финансирование передовых технологий, однако поддержка со стороны государства, как и других заинтересованных инвесторов, охватывает, прежде всего, крупный бизнес, и без того имеющий немалые объемы активов.

Таблица 1

Динамика основных показателей строительной отрасли Оренбургской области

№п/п	Наименование	2015	2016	2017	2018	2019
1	Объем работ, выполненных по виду деятельности «Строительство» (млн. рублей)	60566,7	49750,8	62949,9	78643,5	100988,0
2	Темп роста объема работ, выполненных по виду деятельности «Строительство» (в % к предыдущему периоду)	-	-17,8	26,5	24,9	28,4
3	Инвестирование в ОПФ (из собственных средств) (% от общего объема инвестиций)	2,2	1,4	1,7	1,0	1,0
4	Число строительных организаций – всего	2711	4365	2811	3614	2987
5	Удельный вес убыточных организаций (в % от общего числа организаций)	-	-	26,5	14,7	12,5

Примечание. Составлено автором по данным Росстата.

Таблица 2

Инвестиционная и инновационная деятельность в строительстве

№п/п	Наименование	2017	2018	2019
1	Увеличение производственных мощностей с неизменной номенклатурой продукции (% от общего числа организаций)	32,0	32,0	35,0
2	Увеличение производственных мощностей с расширением номенклатуры продукции (% от общего числа организаций)	29,0	28,0	29,0
3	Внедрение новых технологий (% от общего числа организаций)	34,0	34,0	35,0
4	Инвестирование в ОПФ (из собственных средств) (%)	51,3	53,0	55,1

Таблица 3

Инновационная деятельность в строительстве Оренбургской области

№п/п	Наименование	2015	2016	2017	2018	2019
1	Внутренние затраты на исследования и разработки по социально-экономическим целям (млн. рублей)	7,4	20,6	8,4	7,1	9,0
2	Внедрение новых технологий (% от общего числа организаций), в том числе: деятельность в области архитектуры и инженерно-технического проектирования; технических испытаний, исследований и анализа	-	-	7,7	18,3	-
3	Объем инновационных товаров, работ и услуг организаций, в том числе: деятельность в области архитектуры и инженерно-технического проектирования; технических испытаний, исследований и анализа (в % от общего объема отгруженных товаров, выполненных работ, услуг)	-	-	0,0	0,1	0,0

Для сравнения, в Оренбургской области инновационная деятельность в сфере строительства находится на крайне низком уровне. Наиболее активными в этом плане отмечены фирмы только в сфере архитектуры, инженерно-технического проектирования, технических испытаний. На их долю приходится 18,3% организаций в 2018 году. Объем инновационных товаров, работ и услуг проектно-строительных организаций упал с 0,01 % от общего объема выполненных работ в 2018 году до нулевого уровня в 2019 году (табл. 3) [3].

В итоге крайне низкая инновационная деятельность связана с недостаточным инвестированием регионально-го строительства.

Продолжающаяся государственная поддержка крупных предприятий усиливает неоднородность строительного рынка. Государственное финансирование поддерживает ситуацию, когда крупные низкоэффективные предприятия долгое время остаются на рынке, и конкурентный отбор среди них не работает. А некрупные, но зачастую более производительные фирмы не могут пробиться на рынок строительной продукции и услуг.

Таким образом, заполнение строительного рынка крупными фирмами создает непреодолимые барьеры для вхождения новых конкурентных партнеров. За счет крупных размеров, жесткой ценовой политики, многоканального финансирования со стороны государства и других институциональных инвесторов строительные комплексы блокируют более мелкие производства, потенциально способные к высоким показателям производительности и эффективности.

Примечательно, что вхождение в отрасль становится непреодолимой преградой для небольших фирм при проведении тендеров, торгов, аукционов [4]. При определенных условиях транзакционные издержки могут превышать производственные издержки, что в конечном итоге выражается в сметной стоимости строительства и эффективности строительно-монтажных работ [1]. Для мелких фирм непреодолимым фактором также становится искусственное занижение начальной цены контракта, когда заказчик может быть в сговоре

с подрядчиком и выставить работы и услуги для торгов по заниженной стоимости. Такие недобросовестные приемы имеют широкую практику [5].

Выводы

В сложившихся экономических условиях неоднородность сферы строительного производства усиливается. Несмотря на то, что эффект кризисной ситуации в материальном производстве (который наблюдается в настоящее время) выражается через созидательное разрушение неконкурентного производства и ускорение ухода с рынка «слабых» игроков, в реалии, вызывает обратный эффект, выражающийся в замедлении роста развивающихся эффективных производств и непреодолимости барьеров для вхождения в отрасль небольших фирм.

Для решения основной проблемы, на строительном рынке, как и на других, связанных с материальным производством, необходимо обеспечить устранение барьеров выхода из отрасли неэффективных фирм. Для смягчения высокого уровня гетерогенности строительного производства следует укрепить связи между регионами, обеспечить сбыт продукции, усилив транспортную инфраструктуру, комплексность и регулирование государственных закупок.

Государственная поддержка строительства однозначно должна быть активной. Но вместе с тем, необходимо осуществлять ее с учетом конкретных ситуаций на региональных и отраслевых рынках, выделять субсидий в рамках национальных программ для развития именно тех производств, которые по определенным причинам не могут преодолеть барьеры строительного рынка.

Одна из значимых преград для входа на рынок строительства – это расходы, связанные с участием в аукционах и консалтинговые расходы. Крупные подрядчики могут спокойно преодолеть эти барьеры, что приводит к образованию «двухярусного» рынка, где более мелкие подрядчики не могут конкурировать [6]. Поэтому органам власти необходимо обращать внимание на корректность проведения торгов и аукционов по отношению ко всем участникам конкурсов проводя

отбор не по размеру предприятия или объему активов, а по базовым показателям эффективности производства.

Поскольку материальное производство, в том числе в сфере строительства, обладает способностью удовлетворять значительную долю материальных потребностей современного общества, то ему необходимо уделять особое

внимание со стороны государства. Это должно выражаться не только через реализацию различных программ, но, прежде всего, через продуманную политику, нацеленную на индивидуальную поддержку новых производств, имеющих высокую эффективность, гибкость и инновационность в вопросах экономического и социального развития.

Библиографический список

1. Бессонова Е.В., Цветкова А.Н. Рост производительности и выход неэффективных предприятий с рынка // Журнал новой экономической ассоциации. 2020. № 4 (48). С. 185-197.
2. Силка Д.Н., Иванова М.А. Обеспечение устойчивости малых предприятий строительной сферы на основе преимуществ малого бизнеса // Вестник МГСУ. 2018. Т. 12. Выпуск 5 (104). С.53-59.
3. Статистический ежегодник Оренбургской области. 2020: Стат.сб./Оренбургстат. Оренбург, 2020. 492 с.
4. Цыганков С.С., Наливайко С.В. Институционализация механизма электронных бубличных закупок в России // Juvenis scientia. 2018. № 8. С. 13-17.
5. Голубева А.Н. Проблемы и риски в области государственных закупок в дорожном строительстве // Наука о человеке: гуманитарные исследования. 2017. № 1 (27). С.154-157.
6. Морозов А.С., Бакулин Г.Г. Конкуренция и барьеры для входа на рынок строительства // Вестник университета. 2014. № 8. С. 141-143.
7. Максимова Е.Ю. Барьерные рыночные ограничения, их экономическая природа и последствия // Вестник МГСУ. 2018. Т. 13. Выпуск 1(112). С. 53-59.
8. Миргородская Е.О., Сизякина М.С. Потенциал и проблемы государственного регулирования жилищно-строительной сферы Российской экономики // Journal of Economic Regulation (Вопросы регулирования экономики). 2010. Т. 1. № 2. С. 16-29.