

О состоянии конкуренции в отдельных отраслях и на региональных рынках.

На основании результатов проводимых Тверским УФАС России обзоров состояния конкурентной среды основных товарных рынков, имеющих определенное влияние на экономику региона и социальную сферу, сформированы следующая оценка и проблемные вопросы развития товарных рынков в регионе.

Рынок нерудных строительных материалов является сегментом строительного рынка Тверской области. В его составе выделяются такие товарные рынки как: рынки производства и реализации гравия, щебня, песка. Рынок объединяет хозяйствующих субъектов, осуществляющих добычу и производство нерудных строительных материалов на территории Тверской области, а также предприятия, осуществляющих промышленную и дорожно-строительную деятельность с их применением гравия.

Добычу и реализацию нерудных строительных материалов на территории области осуществляют 3 крупнейших предприятия, при этом ряд хозяйствующих субъектов добывают их только для собственных нужд. Это, в первую очередь, дорожно-ремонтные предприятия, которые используют рассматриваемый товар как компонент для строительства и ремонта автодорог. Покупателями нерудных строительных материалов являются строительные организации Тверской и Московской областей.

Рынок относится к высококонцентрированному типу рынка.

В качестве барьеров входа на данный рынок для потенциальных конкурентов можно отметить следующие ограничения:

а) экономические ограничения:

- вызванные необходимостью осуществления значительных первоначальных капитальных вложений при длительных сроках окупаемости этих вложений;

- издержки получения доступа к ресурсам. Проанализировав барьеры, связанные с необходимостью получения в пользование месторождений для новых потенциальных участников рынка, было выявлено, что, несмотря на большое количество запасов, ресурсы, как правило, уже распределены между хозяйствующими субъектами, действующими на рынке, а проведение геологоразведочных работ и освоение новых месторождений требует больших первоначальных инвестиций, что повышает риск вложений. Кроме того, вышеизложенное требует значительных временных затрат, поскольку на освоение того или иного месторождения для последующей добычи уходит до 3 лет.

- транспортные расходы значительно повышают отпускную цену товара за тонну, что существенно сужает географию поставок.

б) административные ограничения:

- условия лицензирования деятельности;

- экологические и санитарно-эпидемиологические ограничения, которые должны соблюдать производители нерудных строительных материалов (норма-

тивы САНПИНа 2.2.1/2.1.1.1200-03 «Санитарно-защищенные зоны и санитарная классификация предприятий, сооружений и иных объектов»).

Рынок железобетонных изделий Тверской области объединяет заводы, производящие и реализующие товар и хозяйствующих субъектов, его перепродающих:

- 11 предприятий, осуществляющих производство и реализацию железобетонных изделий;
- 2 крупных предприятия, осуществляющих оптовую реализацию железобетонных изделий.

Крупнейшими производителями железобетонных изделий в Тверском регионе являются: ООО «Завод ЖБК», ООО «ЖБИ-1», ЗАО «ТЖБИ-4», ООО «ТД Комбинат ЖБИ-2».

Основными железобетонных изделий являются строительные организации Тверской и Московской областей, как юридические лица, так и индивидуальные предприниматели, а также население, использующее данные материалы для индивидуального строительства, незначительная часть продукции реализуется в г. Нижний Новгород.

Основной объем произведенной продукции реализуется в Тверской области.

Несмотря на достаточно большое количество участников рынка, рынок железобетонных изделий Тверской области относится к высококонцентрированному типу рынков.

В качестве барьеров входа на рынок железобетонных изделий для потенциальных конкурентов можно отметить следующие ограничения:

1) административные ограничения:

- необходимость сертификации железобетонных изделий (процессов или услуг), которая осуществляется в соответствии с правилами Системы сертификации ГОСТ и СНИП для защиты интересов потребителя в вопросах безопасности продукции строительства для жизни, здоровья, имущества и окружающей среды, обеспечения надежности и долговечности строительных конструкций, а также повышения конкурентоспособности продукции;
- экологические и санитарно-эпидемиологические ограничения, которые должны соблюдать производители железобетонных изделий (по нормативам САНПИНа 2.2.1/2.1.1.1200-03 «Санитарно-защищенные зоны и санитарная классификация предприятий, сооружений и иных объектов», за предприятиями по производству железобетонных изделий закреплена КЛАСС III - санитарно-защитная зона 300 м);

2) экономические ограничения:

- транспортные расходы значительно повышают отпускную цену товара за метр кубический, что существенно сужает географию поставок;

Анализ состояния конкурентной среды на рынке услуг по управлению многоквартирными домами, являющемся составной частью рынка услуг ЖКХ, проводился Тверским УФАС России в целях определения долей хозяйствующих субъектов, действующих на указанном рынке услуг в городах с населением более 100 тысяч жителей (г.Тверь).

По состоянию на 01.01.2009 рынок услуг по управлению многоквартирными домами в г.Твери представлен следующими продавцами:

- 26 управляющих компаний (в том числе: 3 муниципальных, 23 частных);
- 147 ЖСК;
- 239 ТСЖ.

Потребителями услуг по управлению многоквартирными домами являются собственники жилищного фонда города Твери и наниматели жилищного фонда по договорам социального найма.

Наибольшее количество многоквартирных домов в г.Твери находится в управлении управляющих организаций, что в среднем составляет 77,44% от общего объема жилищного фонда. На управление ТСЖ, ЖСК приходится 21,6% многоквартирных домов, оставшаяся площадь многоквартирных домов (0,74%) находится в непосредственном управлении, в 0,22% случаях способ управления выбран не был.

Рынок услуг по управлению многоквартирными домами в г.Твери относится к рынку с умеренной рыночной концентрацией и характеризуется притоком новых управляющих компаний: их число в 2008 году составило - 26 единиц, в то время как в 2007 году всего - 15.

В качестве барьеров входа на рынок отметить следующие ограничения:

1) административные ограничения:

- неурегулированность вопросов финансирования капитального ремонта жилищного фонда (приводится в соответствии с позицией управляющих компаний);

2) экономические и организационные:

- отсутствие четкой процедуры передачи вновь выбранной управляющей организации технических и иных документов на многоквартирный дом, предоставления данных для начисления платежей за жилищно-коммунальные услуги;

3) ограничения по спросу:

- пассивность населения, материальная незаинтересованность жильцов в благоустройстве своего дома, в создании благоприятных и безопасных условий проживания.

Однако, несмотря на перечисленные барьеры, доступ на рынок в целом не затруднен.

Рынок похоронных услуг Тверской области (в границах муниципальных образований).

По данным департамента промышленного производства, торговли и услуг Тверской области в 2008 год на территории области располагалось 1173 открытых для захоронения кладбищ общей площадью 1189 га, из них: в городах и поселках городского типа находятся 60 кладбищ площадью 443 га, в сельских населенных пунктах - 1113 кладбищ площадью 746 га.

В качестве продавцов на данном рынке выступают хозяйствующие субъекты различных форм собственности, в том числе хозяйствующие субъекты, имеющие статус специализированной службы по вопросам похоронного дела. Географические границы рынка «привязаны» к территориальным границам муниципальных образований.

Рынок похоронных услуг Тверской области (в границах муниципальных образований) относится к рынку с высокой рыночной концентрацией, характеризуется небольшим количеством участников, выполняющих комплекс похоронных услуг. Доли продавцов на рынке не носят равномасштабного характера, их значения колеблются от 1,2% до 90,1%, что свидетельствует о наличии входных барьеров рынка. Например, основная доля рынка в границах г.Твери принадлежит МУП «Тверьритуалсервис».

Так, к наиболее существенным экономическим и организационным ограничениям, затрудняющим доступ на данный рынок, следует относить значительные издержки, связанные с постоянным ростом цен на коммунальные услуги, арендной платы за помещение и землю.

Также основной проблемой организации похоронного дела в Тверской области являются действия органов местного самоуправления по лоббированию интересов муниципальных специализированных служб, которые создают препятствия осуществлению деятельности предприятий других форм собственности, тем самым ограничивая конкуренцию на рынках ритуальных услуг.

К числу наиболее значимых проблем, существующих на рынке похоронных услуг г.Твери, всеми участниками, за исключением участника муниципальной формы собственности, ставится на первое место монополия на копку могил муниципальными специализированными службами, ограничение доступа на кладбища для проведения мероприятий, вплоть до разрешения таких ситуаций с участием судебных приставов.

В 2008-2009 гг. были выявлены административные барьеры, выразившиеся в создании органами местного самоуправления преимущественных условий деятельности отдельным предприятиям в сфере похоронного дела, в части:

- предоставления льгот по арендной плате за нежилые помещения,
- наделения только специализированных служб по вопросам похоронного дела полномочиями по погребению (копке могил);
- наделения специальных служб функциями органа местного самоуправления по ведению реестра захоронений и отвода участков под захоронение, в целях устранения которых Тверским УФАС России были возбуждены и рассмотрены 17 дел по статье 15 Федерального закона от 26.07.2006 №135-ФЗ «О защите конкуренции».

В рамках выявления и пресечения административных барьеров, выразившихся в создании органами местного самоуправления, преимущественных условий деятельности отдельным предприятиям в сфере похоронного дела (например, путем предоставления льгот по арендной плате за нежилые помещения, наделения только специализированных служб по вопросам похоронного дела полномочиями по погребению (копке могил), наделения специальных служб функциями органа местного самоуправления по ведению реестра захоронений и отвода участков под захоронение) Тверским УФАС России в 2009 году были проанализированы нормативно-правовые акты органов местного самоуправления, регулирующие сферу похоронных услуг, и выявлено 57 актов, не соответствующих антимонопольному законодательству, из которых:

- 37 актов приведены в соответствие с требованиями антимонопольного законодательства в добровольном порядке;
- 16 актов приведены в соответствие по результатам рассмотрения Тверским УФАС России дел о нарушениях антимонопольного законодательства и выдачи предписаний об их устранении;
- решения и предписания Тверского УФАС России, принятые по результатам рассмотрения 4 дел, связанных с принятием органами местного самоуправления актов, не соответствующих требованиям антимонопольного законодательства, находятся в стадии исполнения и (или) обжалования.

Анализ барьеров входа на данный рынок показал, что монополизация на рынке создана исключительно административными ресурсами органов местного самоуправления. Устранение административных барьеров по свободному доступу на места захоронений, обеспечение предприятий возможностью копки могил, отвод участков под захоронение органами местного самоуправления или его полномочным представителем, не являющимся участником рынка похоронных услуг, является достаточным перечнем мероприятий, позволяющим сделать этот рынок конкурентным.

На рынке услуг предоставления доступа к сети Интернет в Тверской области действует более 30 хозяйствующих субъектов, рынок активно развивается: растет количество его операторов, пользователей, объем потребляемого ими трафика, при этом отмечается снижение стоимости за пользование ресурсами сети Интернет.

На основании результатов опроса потребителей, проведенного Тверским УФАС России, были выделены следующие товарные группы услуги предоставления доступа к сети Интернет, значимые с точки зрения потребителей:

- услуга коммутируемого доступа к сети Интернет по технологии Dial-up;
- услуга широкополосного доступа к сети Интернет по технологиям ADSL, SDSL, XDSL;
- услуга широкополосного доступа к сети Интернет по технологии Ethernet;
- услуга широкополосного доступа к сети Интернет по технологии WiMAX;
- услуга мобильного доступа к сети Интернет по технологиям WAP (GPRS), GPRS/EDGE;
- услуга широкополосного доступа к сети Интернет по технологии IP Access;

- услуга широкополосного доступа к сети Интернет по технологии IMT-МС-450;
- услуга широкополосного доступа к сети Интернет по технологиям PDH, SHDSL («последняя миля»).

Было установлено, что перечисленные товарные группы для отдельных групп потребителей, в основном юридических лиц, по стоимостным (оценивались стоимость организации доступа к сети, плата за пользование ресурсами) и качественным (оценивались скорость, предоставление дополнительных сервисов, распространенность) параметрам не являются взаимозаменяемыми. В связи с этим рынок предоставления доступа к сети Интернет на территории Тверской области был сегментирован по вышеуказанным способам соединения и технологиям передачи данных.

Все перечисленные сегменты рынка (кроме рынка широкополосного доступа по технологии Ethernet, отличающегося умеренным уровнем рыночной концентрации) характеризуются высокой степенью рыночной концентрации.

Наибольшую значимость среди административных барьеров входа на рынок представляют собой получение лицензии на оказание услуг связи, а также получение разрешительных документов местных администраций Тверской области. Среди экономических барьеров можно отметить:

- высокую стоимость строительства и эксплуатации собственной сети передачи данных – приблизительно 20 млн.руб. и 500 тыс. руб. в год соответственно;
- высокую стоимость аренды цифровых (аналоговых) каналов для организации собственной сети передачи данных, составляющая приблизительно от 15% до 35% в доходах от оказания услуг передачи данных;
- высокую стоимость за входящий трафик в объеме за 1 Мбит и небольшой объем потребляемого трафика.

По мнению большинства местных интернет-сервис-провайдеров, именно высокая себестоимость услуг доступа в глобальную сеть не позволяет предлагать массовому потребителю более низкие тарифы, а, следовательно, использовать тарифный (ценовой) фактор при конкурентовании.

Фармацевтический рынок в границах муниципальных образований Тверской области в основной своей массе неконкурентен. О наличии конкурентной среды можно говорить только в отношении 9% от всех муниципальных образований Тверской области, которые (кроме г.Твери) характеризуются высокой степенью рыночной концентрации.

По результатам анализа рынка за 2007г. в региональный раздел Реестра хозяйствующих субъектов, имеющих долю на рынке определенного товара в размере более чем 35 процентов или занимающих доминирующее положение на рынке определенного товара, если в отношении такого рынка федеральными законами установлены случаи признания доминирующим положения хозяйствующих субъектов, включено 23 хозяйствующего субъекта.

«Оснащенность» муниципальных образований Тверской области аптечными учреждениями достаточно низкая: 303 муниципальных образования области (83,7%) не имеют аптечных учреждений.

Из 156 хозяйствующих субъектов, осуществлявших деятельность на рассматриваемом рынке в 2007г.:

- аптечные сети представлены 70 хозяйствующими субъектами (44,9% от общего количества участников рынка), из которых 25 - государственной (муниципальной) формы собственности, 45 – частной;

- одиночные аптечные учреждения представлены 86 хозяйствующими субъектами (55,1% от общего количества участников рынка), из которых 9 - государственной (муниципальной) формы собственности, 77 - частной.

Наиболее крупные аптечные сети сконцентрированы в городах – районных центрах Тверской области, что напрямую связано с их социальным и экономическим потенциалом для развития указанного рынка.

Аптечные сети частной формы собственности в основном сконцентрированы в г.Твери (16 аптечных сетей, 68 аптечных учреждений, входящих в них), а также в пяти крупных районных центрах: г.Ржев, г.Торжок, г.Вышний Волочек, г.Нелидово, г.Конаково.

Из 40 муниципальных образований, располагающих аптечными сетями государственной (муниципальной) формы собственности, только в г.Твери и г.Удомля услуги розничной торговли лекарственными средствами, изделиями медицинского назначения и сопутствующими товарами предоставляют 2 аптечные сети данной формы собственности, объединяющие 22 аптечных учреждения: 11 – в г.Твери, 11 – в г.Удомля (в остальных муниципальных образованиях зарегистрировано по 1 аптечной сети указанной формы собственности).

Одиночные аптечные учреждения государственной (муниципальной) формы собственности присутствуют в 10 муниципальных образованиях (при этом в г.Твери данная категория отсутствуют), одиночные аптечные учреждения частной формы собственности – в 34 муниципальных образованиях.

По количеству одиночных аптечных учреждений, присутствующих в муниципальном образовании, лидирующее положение также занимает г.Тверь - 21 одиночное аптечное учреждение (24% от общего количества одиночных аптечных учреждений или 27% от количества частных одиночных аптечных учреждений). Далее можно отметить г.Вышний Волочек – 6, городское поселение пос.Максатиха – 4, г.Конаково, г.Осташков, г.Ржев, городское поселение пос.Рамешки – по 3 одиночных аптечных учреждения.

Наиболее крупными по товарообороту аптечных учреждений в 2007г. являлись следующие районы Тверской области: г.Тверь (49,93%), Конаковский район (5,8%), г.Вышний Волочек и Вышневолоцкий район (5,3%).

На рынке в г.Твери организациями – лидерами продаж лекарственных средств, изделий медицинского назначения и сопутствующих товаров являются ЗАО «Фарминторг НР» и ЗАО «Тверская оптика», занимающие приблизительно равные доли на рынке.

Среди барьеров входа на рынок услуг розничной торговли лекарственными средствами, изделиями медицинского назначения и сопутствующими товарами можно отметить следующие ограничения:

- административные барьеры - получение лицензии на осуществление фармацевтической деятельности, процедура оформления органами власти разреши-

тельных документов и факт установления торговых надбавок на лекарственные средства;

- экономические барьеры - величина установленных торговых надбавок, низкая платежеспособность населения, высокий уровень конкуренции, который был отмечен только аптечными учреждениями г.Твери, а также высокий уровень арендной платы на фоне низкой доходности хозяйствующих субъектов данной сферы деятельности, складывающейся, главным образом, из-за низкой платежеспособности населения и регулирования торговых надбавок.

Вместе с тем, среди «значимых» барьеров входа на рынок участниками рынка следует также отметить такие барьеры, как:

- частота проверок со стороны контролирующих органов;
- длительные сроки оформления разрешительных документов органами власти и энергоснабжающими организациями;
- высокая процентная ставка по кредитам и трудности в получении краткосрочных кредитов, с чем согласилась большая часть опрошенных - 86%;
- высокая стоимость экспертных оценок;
- высокая плата за разрешительные документы коммунальных служб и энергоснабжающих организаций;
- высокие тарифы на энергоносители и коммунальные услуги.

Помимо вышперечисленных барьеров практически всеми участниками рынка отмечается отсутствие на рынке рабочей силы квалифицированных специалистов и намечающийся в связи с этим «кадровый голод» в сфере розничной торговли лекарственными средствами, изделиями медицинского назначения и сопутствующими товарами.