

УДК 332.1

ББК 65.9

© Котлярова С.Н.

МЕТОДИКА ОЦЕНКИ РЫНКОВ СБЫТА СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ



КОТЛЯРОВА СВЕТЛАНА НИКОЛАЕВНА

кандидат экономических наук, доцент, заведующий сектором
инфраструктурного развития и экономико-математического моделирования
Федеральное государственное бюджетное учреждение науки
Институт экономики Уральского отделения Российской академии наук
E-mail: sv_gavrilova@mail.ru

Расширение рынков сбыта строительных материалов и выход на новые индустриальные рынки – основа развития промышленности строительных материалов в условиях ВТО. Предложен авторский подход к прогнозу спроса и предложения на основные виды строительных материалов и изделий, учитывающий качественные и количественные показатели потенциала, емкости и конкурентоспособности рынка строительных материалов и позволяющий строить баланс потребления строительных материалов с учетом внутреннего потребления и расширения рынков сбыта. Определены основные этапы оценки и выбора эффективных локальных рынков сбыта, которые позволяют провести оценку и выбор перспективных видов материалов для удовлетворения внутреннего спроса и определить перспективные рынки сбыта строительных материалов, производимых региональными предприятиями. Мониторинг спроса и предложения позволит делать выводы о состоянии самообеспечения региона строительными материалами, давать рекомендации по повышению эффективности межрегионального обмена, выявлять потенциальные рынки сбыта продукции.

Рынок сбыта, строительные материалы, инвестиционно-строительная деятельность, конкурентоспособность.

Одной из основных пространственных проблем развития инвестиционно-строительной деятельности является ее концентрация в крупнейших городах России (в административных центрах субъектов РФ, в так называемых «региональных столицах» – основных «производителях и потребителях» инвестиций, продукции и ус-

луг строительного комплекса)¹. Данный феномен инерционен, на него необходимо обращать внимание при разработке долгосрочных прогнозов, стратегий и

¹ Владимирова И. Л. Инвестиционно-строительная деятельность и социально-экономическое развитие территорий : автореферат дис. ... д-ра экон. наук : 08.00.05. – М., 2010. – 40 с.

планов территориального развития на федеральном, региональном и муниципальном уровнях. Актуальна данная проблема и для Свердловской области.

Промышленный комплекс Свердловской области по объему выпускаемой продукции является одним из ведущих в Российской Федерации. Опыт структурной перестройки и технологической модернизации предприятий позволяет говорить не только о сохранении, но и о расширении потенциала промышленного комплекса Свердловской области. Но реализация новых производственных возможностей будет носить реальный характер только при расширении существующих рынков сбыта и/или выходе на новые индустриальные рынки.

Стратегически важную роль для развития экономики играет промышленность строительных материалов. От эффективности этой отрасли экономики зависит выполнение стратегических задач государства по социально-экономическому развитию, поскольку отрасль формирует инфраструктуру, помогает в реализации капиталоемких инвестиционных проектов. Уровень развития промышленности строительных материалов влияет на промышленное, транспортное, дорожное, жилищное строительство. Качество и стоимость каждого объекта также напрямую зависят от степени развития промышленности строительных материалов.

Рынок строительных материалов Свердловской области можно характеризовать как достаточно развитый. Почти по всем позициям область занимает ведущие места по производству продукции промышленности строительных материалов в России. Формируется региональный рынок строительных материалов как за счет собственного производства продукции, так и за счет ее ввоза. Около 50% строительных материалов, производимых на территории региона, потребляется внутри Свердловской области.

За ее пределы вывозятся цемент, керамическая плитка, теплоизоляционные материалы, нерудные строительные материалы и листы асбоцементные. В Свердловскую область ввозят в основном такие строительные материалы, которые не выпускаются или выпускаются в недостаточных количествах: отдельные марки цемента, оконное стекло, керамическую плитку и сантехнику элитного класса, некоторые виды теплоизоляционных материалов.

Предприятия промышленности строительных материалов Свердловской области удовлетворяют не только потребность строительного комплекса Свердловской области (кроме листового стекла, производство которого в Свердловской области отсутствует), но и потребности соседних регионов. Значительное количество строительных материалов вывозится за пределы Свердловской области, в основном в Тюменскую область, ХМАО и ЯНАО: цемент (до 45% от объема производства), нерудные строительные материалы (до 35% от объема производства), сборные железобетонные изделия и конструкции (до 25% от объема производства), стеновые материалы (до 15% от объема производства). Текущие и прогнозные показатели развития промышленности строительных материалов Свердловской области представлены в *таблице 1*.

Формирование и реализация стратегических проектов освоения Арктики (в том числе Ямала) предполагает обеспечение опережающего развития инфраструктуры под освоение новых месторождений, что позволит предприятиям Свердловской области получить доступ на расширяющиеся рынки сбыта за счет уже существующей маркетинговой и логистической инфраструктуры.

Определенные особенности функционированию рынка строительных материалов придает вступление России в ВТО. Зарубежные рынки насыщены товарами и заняты известными производителями, ве-

Таблица 1. Текущие и прогнозные показатели развития промышленности строительных материалов Свердловской области на период до 2020 года

Наименование показателя	2009 г.	2012 г.	2014 г.	2015 г.	2020 г.
Производство важнейших видов продукции в натуральном выражении:					
цемент, тыс. т	2377	3800	4400	4700	6100
сборные ЖБИИК, тыс. куб. м	534	720	830	880	1140
стеновые материалы (кирпич строительный и мелкие стеновые блоки из ячеистого бетона), млн шт. усл. кирпича	493	740	850	910	1200
нерудные строительные материалы, тыс. куб. м	15345	18000	20700	22100	28600
теплоизоляционные материалы на основе минеральной ваты, тыс. куб. м	587	1700	2000	2100	2500
Вывоз продукции:					
цемент, тыс. т	1360	2100	2300	2450	3000
сборные ЖБИИК, тыс. куб. м	145	170	200	220	290
стеновые материалы (кирпич строительный и мелкие стеновые блоки из ячеистого бетона), млн шт. усл. кирпича	75	115	135	150	200
нерудные строительные материалы, тыс. куб. м	6950	5230	6000	6400	8300
теплоизоляционные материалы на основе минеральной ваты, тыс. куб. м	240	700	810	880	1150
Ввоз продукции:					
цемент, тыс. т	330	480	530	580	750
сборные ЖБИИК, тыс. куб. м	105	105	120	130	170
стеновые материалы (кирпич строительный и мелкие стеновые блоки из ячеистого бетона), млн шт. усл. кирпича	20	25	30	35	50
нерудные строительные материалы, тыс. куб. м	425	500	600	680	900
теплоизоляционные материалы на основе минеральной ваты, тыс. куб. м	1200	1600	1820	1950	2100

Источник: Данные Министерства строительства и развития архитектуры Свердловской области.

дущими умелую маркетинговую политику. Признанные зарубежные компании в настоящее время контролируют основные рынки отрасли, в т. ч. в странах Восточной Европы. Учитывая тот факт, что отечественная промышленность строительных материалов ориентирована в основном на внутренний рынок, одной из важнейших ее задач является тщательная подготовка всех структур отрасли к работе в условиях ВТО и интеграции в мировую экономику. От этого отечественная промышленность строительных материалов может как выиграть, так и проиграть.

Основными преимуществами для строительной отрасли от вступления России в ВТО являются:

- участие в мировой торговле на общепринятых и равных условиях;
- использование механизма ВТО для защиты российских интересов, возможность отстаивать в рамках этой организации интересы государства при выработке международных торговых правил;

- повышение инвестиционной привлекательности отрасли за счет стабильных торгово-политических условий для иностранных инвесторов и облегчение для них экспорта продукции, производимой в России, на рынки третьих стран;

- приближение отечественных технических стандартов к международным, что будет способствовать расширению экспорта и облегчит доступ российских строительных материалов на внешние рынки;
- приведение экономического законодательства страны в соответствие с международными нормами.

Вместе с тем следует учитывать, что вступление в ВТО усложнит защиту от конкуренции со стороны импортной продукции, упростит процедуры ее доступа на рынок, что при существующих проблемах в отечественной промышленности может стимулировать ввоз ряда товаров из-за рубежа вместо инвестирования иностранного капитала в создание производ-

ственных мощностей в России², вызовет спад отдельных видов производства и даже закрытие некоторых неконкурентоспособных предприятий³.

Актуальность проблемы развития рынков сбыта продукции промышленности строительных материалов обусловлена и тем, что существует постоянная необходимость своевременного удовлетворения потребностей в современных строительных материалах, изделиях и конструкциях, а также необходимость формирования мощностей строительной индустрии, достаточных для выполнения работ в запланированных объемах в соответствии с установленными сроками. В настоящее время предприятия строительного комплекса Свердловской области теряют внутренние рынки сбыта, в частности стратегически важные направления – Ханты-Мансийский (ХМАО) и Ямало-Ненецкий автономные округа (ЯНАО). Сложилась негативная ситуация, заключающаяся в том, что строителей активно вытесняют конкуренты из Новосибирской, Омской, Томской областей. Предприятия этих регионов стали успешно использовать речной транспорт, стоимость перевозки товара которым в 3 – 4 раза ниже, чем железной дорогой⁴.

Тюменская область, ХМАО и ЯНАО традиционно являются крупными потребителями строительных материалов, производимых на территории Свердловской области. Северные территории активно потребляют цемент, т.к. не имеют

собственного цементного производства⁵. Свердловская железная дорога является крупным потребителем щебня, который используется при проведении путевых работ в северных регионах, и потребляет порядка 1,5 млн тонн щебня с карьеров Свердловской области. Также существует тенденция к масштабному строительству жилья на территории Тюменской области, а также на территории ХМАО и ЯНАО (табл. 2).

Анализ уровня развития промышленности строительных материалов субъектов РФ позволил сделать следующие выводы⁶. В большинстве соседних регионов наблюдается дефицит мощностей по большинству строительных материалов, хотя Челябинская, Новосибирская, Оренбургская области, Пермский и Красноярский края отличаются высокой степенью самообеспеченности строительными материалами местного производства. Не закрывают полностью свои потребности в строительных материалах такие субъекты РФ, как Курганская, Тюменская, Омская области, Республика Коми, Республика Татарстан. Зависимы практически полностью от внешних поставок строительных материалов ХМАО и ЯНАО.

Все это ввиду отсутствия собственной развитой производственной базы стройиндустрии приведет к росту спроса на строительные материалы и увеличению грузопотоков, особенно в северном направлении.

Таким образом, наличие перспективных внутренних рынков сбыта, необходимость их расширения и выход на новые индустриальные рынки в условиях ВТО возможны при условии согласованной

² Владимирова И. Л. Инвестиционно-строительная деятельность и социально-экономическое развитие территорий : автореферат дис. ... д-ра экон. наук : 08.00.05. – М., 2010. – 40 с.

³ Лаврикова Ю. Г., Котлярова С. Н., Чумерин Ю. Н., Девярых Я. Ю. Концепция и практика формирования Уральского строительного кластера. – Екатеринбург : Институт экономики УрО РАН, 2013. – 142 с.

⁴ Лаврикова Ю. Г., Котлярова С. Н. Развитие рынков сбыта промышленной продукции Свердловской области в условиях ВТО // Известия Уральского государственного горного университета. – № 4. – 2013. – С. 97–101.

⁵ Баталова А. Кто быстрее на север [Электронный ресурс] // Российская газета: Экономика УРФО. – № 6013. – 21 февраля 2013 года. – Режим доступа : <http://www.rg.ru/2013/02/21/reg-urfo/sever.html>

⁶ Лаврикова Ю. Г., Котлярова С. Н., Чумерин Ю. Н., Девярых Я. Ю. Концепция и практика формирования Уральского строительного кластера. – Екатеринбург : Институт экономики УрО РАН, 2013. – 142 с.

Таблица 2. Прогноз годового объема ввода жилья в регионах УрФО, тыс. кв. м

Наименование целевого показателя	Базовое значение целевого показателя, 2009 год	Прогноз*		2015 г. к 2009 г., %
		2014 год	2015 год	
Тюменская область	1042	1389,0	1625,0	156
Челябинская область	1430	1922	2249	157
ХМАО	827,2	1385,0	1435,0	173
ЯНАО	62,4	187,6	253,3	в 4 раза
Свердловская область	1591	2650	3050	192
Курганская область	288,6	439	525	182

* Прогнозные объемы ввода жилья взяты из целевых программ по развитию жилищного комплекса субъектов РФ.
Источник: Строительство в России. 2012 : стат. сб. / Росстат. – М., 2012. – 220 с.

политики всех хозяйствующих субъектов и разработки соответствующих мер государственной поддержки.

Важнейшим элементом государственной поддержки промышленности в развитых странах является содействие в расширении рынков сбыта промышленной продукции и тем самым стимулирование спроса на нее. Наличие эффективных рынков сбыта в итоге является конечным звеном и критерием всех мер государственной поддержки, поскольку содействие выпуску продукции, не находящей спроса, делает все мероприятия по поддержке неэффективными.

В разработанной Концепции областной целевой программы «Развитие промышленности Свердловской области и повышение ее конкурентоспособности на период 2014 – 2018 гг.»⁷ предусмотрен отдельный проект «Новые рынки», включающий:

- создание на территории Свердловской области импортозамещающей продукции в расчете на промышленный спрос со стороны производственных предприятий как Уральского региона, так и Российской Федерации в целом;

- выход на перспективные растущие рынки национального и мирового уровня за счет создания производств, углубляющих переделы производимой на территории региона продукции;

- поддержка экспорта средних высокотехнологичных производственных компаний;

- создание системы ежегодного средне- и долгосрочного прогнозирования развития важнейших действующих и потенциальных рынков сбыта продукции и услуг.

Исходя из вышесказанного, крайне важна оценка потенциальных рынков сбыта строительных материалов, производимых предприятиями, расположенными в субъектах Российской Федерации – Свердловской области, ХМАО, ЯНАО и других. При этом нельзя создавать избыточную конкуренцию. Коэффициент загрузки действующих мощностей предприятий промышленности строительных материалов в Свердловской области составляет от 36% до 57%. Поэтому необходимо изучать действительный спрос на рынке и развивать новые производства, подстраиваясь под него. Изучение рынков сбыта должно вестись не просто самими предприятиями, а носить централизованный, комплексный характер в интересах всего региона. Сегодня изучением спроса на продукцию занимаются сами предприятия-производители в рамках своей сбытовой, маркетинговой деятельности. Анализ потребностей в продукции промышленности строительных материалов осуществляется централизованно лишь в случае разработки программ, стратегий развития отрасли, при этом, как правило, проводится оценка имеющихся мощно-

⁷ Официальный сайт Министерства промышленности и науки Свердловской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://mpr.midural.ru>

стей и уровня их загрузки в рамках одного региона, без увязки с потребностями и возможностями смежных регионов, являющихся потенциальными потребителями продукции.

Перед предприятиями строительной отрасли России сегодня правительством поставлены задачи по наращиванию объемов ввода в эксплуатацию новых жилых домов, снижению числа ветхого и аварийного жилья. Количественное и качественное развитие промышленности строительных материалов базируется на требованиях строительной отрасли. Отрасль должна обеспечивать увеличение объемов жилищного, коммерческого и промышленного строительства и изменение его структуры, переход на новые архитектурно-строительные системы, типы зданий и современные технологии их возведения, снижение ресурсоемкости, энергетических и трудовых затрат при строительстве и эксплуатации жилья. Она должна соответствовать требованиям по сокращению продолжительности инвестиционного цикла и обеспечивать потребности капитального строительства и ремонтно-эксплуатационных служб в качественных, экологически чистых, современных видах строительных материалов, отвечающих по ассортименту и номенклатуре платежеспособному спросу различных слоев населения. Таким образом, продукция отрасли должна содержать широкую гамму строительных материалов, изделий и конструкций, отвечающих всем запросам товарного рынка. Необходимо формировать четкую и последовательную политику в вопросе изучения рынков сбыта продукции промышленности строительных материалов, в анализе и мониторинге этих рынков, разработке мер по стимулированию внутреннего спроса и завоеванию рынков сбыта на других территориях за счет более низкой себестоимости, высокого качества и создания новых видов продукции.

Предложенный авторский подход к прогнозу спроса и предложения на основные виды строительных материалов и изделий учитывает в отличие от традиционного подхода различные качественные и количественные показатели потенциала, емкости и конкурентоспособности рынка строительных материалов, изделий и конструкций, поэтому позволит строить баланс потребления строительных материалов с учетом внутреннего потребления и расширения рынков сбыта. Мониторинг спроса и предложения позволит делать выводы о состоянии самообеспечения региона строительными материалами, давать рекомендации по повышению эффективности межрегионального обмена, выявлять потенциальные рынки сбыта продукции.

Для реализации подхода целесообразно формирование информационного банка данных по рынкам сбыта, который должен пополняться актуальной информацией. Для успешной работы должно быть налажено взаимодействие между министерствами, научными институтами и органами государственной статистики.

Определим основные этапы оценки и выбора эффективных локальных рынков сбыта строительных материалов и изделий.

Этап 1. Анализ потенциала предприятий промышленности строительных материалов.

Целью этапа является оценка привлекательности рынка строительных материалов. Ключевыми компонентами анализа здесь являются объемы и темпы производства, объемы производственных мощностей предприятий промышленности строительных материалов, сегментация рынка по основным производителям строительных материалов, показатели межрегионального обмена строительными материалами и потенциал минерально-сырьевой базы промышленности строительных материалов. Проводить оценку потенциала предприятий предлагается по нескольким блокам.

1.1. Объемы и темпы производства основных видов строительных материалов. Анализ показателей объемов и динамики производства *i*-того строительного материала в период *t* и темпов роста объемов производства *i*-того строительного материала в период *t*.

Показатели, используемые при анализе: количество предприятий, ед.; объем производства продукции (*i*) в период *t*, млн рублей; темпы роста объемов производства *i*-ой продукции в период *t*, %.

1.2. Анализ мощностей предприятий.

Показатели: использование производственных мощностей по выпуску отдельных видов строительных материалов и конструкций, %; износ производственных мощностей по выпуску отдельных видов строительных материалов и конструкций, %; ввод новых производственных мощностей *i*-й продукции в период *t*.

1.3. Структура рынка по основным производителям строительных материалов.

Показатели: доля на рынке предприятий основных производителей строительных материалов и конструкций:

$$D = \frac{Q_n}{Q} \quad (1)$$

где:

Q_n – объем производства компании *n*, в натуральном выражении,

Q – общий объем производства, в натуральном выражении.

1.4. Характеристика межрегионального обмена основными видами строительных материалов.

Показатели ввоза, вывоза, товарообмена основными видами строительных материалов и конструкций:

$$K_{\text{ввоз}} = \frac{W}{Q - V + W} \quad (2)$$

$$K_{\text{вывоз}} = \frac{V}{Q} \quad (3)$$

$$K_{\text{товарообмен}} = \frac{V + W}{Q} \quad (4)$$

где:

W – ввоз продукции (импорт), в натуральном выражении,

V – вывоз продукции (экспорт), в натуральном выражении,

Q – объем производства, в натуральном выражении.

1.5. Анализ минерально-сырьевой базы промышленности строительных материалов, расположенной на территориях севера Свердловской области, ХМАО, ЯНАО, Тюменской области.

Этап 2. Оценка емкости рынка строительных материалов и конструкций.

Цель этапа – дать количественную оценку объемов внутреннего спроса и потребления отдельных видов строительных материалов. А также определить виды строительных материалов, которые могут быть произведены и востребованы на рынках, провести группировку территорий по уровню потребления строительных материалов. Анализ структуры внутреннего спроса на отдельные виды строительных материалов позволяет определить объемы реального потребления (платежеспособного спроса) продукции местных производителей и конкурентов на территории региона.

2.1. Емкость рынка продукции (*i*). Характеризует общую величину внутреннего платежеспособного спроса на продукцию (*i*) на рынке в период *t* и рассчитывается по формуле:

$$E_i^t = V_i^t + Q_{imi}^t \quad (5)$$

где:

E_i^t – объем внутреннего потребления на территории края отдельных видов продукции (*i*) как местных производителей, так и конкурентов в период *t*, в натуральном выражении;

Q_{imi}^t – объем импорта отдельных видов продукции (*i*) в период *t*, в натуральном выражении.

2.2. Объем внутрирегионального потребления i -й продукции:

$$V_i^t = Q_{pri}^t - Q_{exi}^t - Q_{osi}^t \quad (6)$$

где:

V_i^t – объем внутреннего потребления отдельных видов продукции (i) в период t , в натуральном выражении;

Q_{pri}^t – объем выпуска отдельных видов продукции (i) период t , в натуральном выражении;

Q_{exi}^t – объем экспорта отдельных видов продукции (i) период t , в натуральном выражении;

Q_{osi}^t – баланс остатков отдельных видов продукции (i) в период t , в натуральном выражении.

2.3. Удельный вес внутреннего потребления отдельных видов продукции промышленности строительных материалов:

$$P_i^t = \frac{V_i^t}{Q_{pri}^t} \quad (7)$$

где:

P_i^t – уровень востребованности отдельных видов продукции (i) на территории.

По итогам расчета показателей производится группировка территорий по уровню потребления продукции промышленности строительных материалов.

Если $P > 90\%$ – продукция (i) попадает в категорию «продукция, пользующаяся максимальным спросом на внутреннем рынке».

Если $75\% < P < 90\%$ – продукция (i) попадает в категорию «товары повышенного внутреннего спроса, в том числе поставляемые на внешние рынки».

Если $50\% < P < 75\%$ – продукция (i) попадает в категорию «товары среднего внутреннего спроса, реализуемые как на внешних, так и на внутренних рынках».

Если $50\% < P$ – продукция (i) попадает в категорию «товары, ориентированные на экспорт (вывоз)»⁸.

⁸ Филимоненко И. В. Методика оценки и выбора эффективных локальных рынков // Вестник НГУ: серия социально-экономические науки. – 2006. – С. 128–135.

Этап 3. Сравнительная конкурентоспособность предприятий.

Цель этапа – дать сравнительную оценку конкурентоспособности предприятий промышленности строительных материалов регионов, выделить их конкурентные преимущества. При оценке конкурентоспособности предлагается использовать два подхода.

3.1. Оценка конкурентоспособности предприятий матричным методом.

Матричный подход базируется на маркетинговой оценке деятельности предприятия и его продукции. В основе методики лежит анализ конкурентоспособности с учетом жизненного цикла продукции. Сущность оценки состоит в анализе матрицы, построенной по принципу системы координат: по горизонтали – темпы роста/сокращения объемов производства в линейном масштабе; по вертикали – относительная доля продукции предприятия на рынке⁹. Наиболее конкурентоспособными считаются те предприятия, которые занимают значительную долю на быстрорастущем рынке.

Преимущества метода: при наличии информации об объемах реализации и относительных долях рынка конкурентов метод позволяет обеспечить высокую репрезентативность оценки.

Недостатки метода: исключает проведение анализа причин происходящего и осложняет выработку управленческих решений, а также требует наличия достоверной маркетинговой информации, что влечет необходимость соответствующих исследований.

3.2. Оценка конкурентоспособности предприятий с помощью метода, основанного на теории эффективной конкуренции. Суть подхода заключается в балльной оценке возможностей по обеспечению

⁹ Нуралиев С. У., Нуралиева Д. С. Маркетинг : учебник для бакалавров. – Издательство: Дашков и К, 2013. – 362 с.

конкурентоспособности. Каждая из сформулированных в ходе предварительного анализа способностей предприятия по достижению конкурентных преимуществ оценивается экспертами с точки зрения имеющихся ресурсов. Полученные экспертные оценки подвергаются математической обработке. Показатель конкурентоспособности предприятия находится путем вычисления средневзвешенного значения из полученных экспертных оценок с учетом удельного веса, который отводится каждой из оцененных способностей в достижении конкурентных преимуществ предприятия. Для сравнения конкурентов обычно используется один из способов: кластерный анализ, балльная оценка, сравнительная рейтинговая оценка и др.

Показатели для оценки конкурентоспособности предприятий (конкурентных преимуществ):

- конкурентоспособность продукции (стоимость продукции (i), качество продукции (i), инновационность продукции (i), транспортные затраты на реализацию продукции (i));

- результативность хозяйственной деятельности (рыночная активность, доля предприятия на рынке продукции (i), удельный вес экспортируемой (вывозимой) продукции (i) в общем объеме производства, инвестиционные проекты модернизации или нового строительства, наличие существующих хозяйственных связей по реализации продукции (i));

- финансовые результаты (объем реализации, прибыль).

Этап 4. Анализ входных барьеров на рынки.

Доступность рынка является важным фактором развития конкуренции и определяется условиями входа на рынок. Именно поэтому входные барьеры всегда являлись объектом пристального внимания со стороны экономической теории и практики.

Для определения уровня входных и выходных барьеров на новые рынки предлагаются следующие статистические показатели.

4.1. Норма входа фирм на отраслевые рынки – отношение числа вошедших за год фирм на рынок к общему числу фирм, действующих на отраслевом рынке на конец года.

$$H_{\text{входа}} = \frac{M_{\text{в}}}{M_{\text{в+д}}} \quad (8)$$

где:

$M_{\text{в}}$ – вошедшие за год на рынок фирмы, единиц;

$M_{\text{в+д}}$ – действующие на рынке фирмы на конец года, единиц.

4.2. Норма проникновения новых фирм на действующий рынок – отношение объема выпуска или объема продаж, осуществленных вошедшими фирмами, к общему объему выпуска продукции в отрасли:

$$H_{\text{проник}} = \frac{Q_{\text{в}}}{Q_{\text{в+д}}} \quad (9)$$

где:

$Q_{\text{в}}$ – объем выпуска (продаж) вошедших на рынок фирм, рублей;

$Q_{\text{в+д}}$ – общий объем выпуска продукции на рынке, рублей.

4.3. Норма выхода – период времени, необходимый для достижения вновь вошедшими фирмами размеров старых (в годах):

$$H_{\text{выхода}} = \frac{M_{\text{у}}}{M_{\text{д}}} \quad (10)$$

где:

$M_{\text{у}}$ – число ушедших с рынка фирм за анализируемый период, единиц;

$M_{\text{д}}$ – общее число действующих фирм на рынке, единиц.

К числу статистических показателей уровня входных и выходных барьеров можно также отнести время достижения новыми фирмами размера уже действующих на рынке фирм, долю оставшихся на

рынке фирм через некоторый временной интервал, долю банкротств, поглощений и слияний сравнительно с новыми фирмами рынка. Между уровнями входных и выходных барьеров существует следующая зависимость: чем ниже барьеры, тем норма выхода значительно выше¹⁰.

Этап 5. Прогноз спроса и предложения по основным видам строительных материалов и изделий с учетом внутреннего потребления и расширения рынков сбыта.

Прогноз спроса и предложения по основным видам строительных материалов и изделий будет разработан на основании анализа действующих стратегических документов (прогнозов социально-экономического развития Российской Федерации, субъектов РФ, муниципальных образований), материалов органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации по модернизации производственной базы строительства и развитию жилищного строительства, Федеральной целевой программы «Жилище» и др.

Потребность в основных строительных материалах будет определена расчетно, исходя из анализа потребления прошлых лет и объемов подрядных работ, предусмотренных программными мероприятиями в соответствующих отраслях экономики.

$$P = O_{cмр} \times H_{уд.i} \quad (11)$$

где:

$O_{cмр}$ – объем строительно-монтажных работ за счет всех источников финансирования, рублей;

$H_{уд.i}$ – удельный расход строительного материала (i) на 1 млн рублей строительно-монтажных работ.

Изложенные этапы методики позволяют провести оценку и выбор перспективных для удовлетворения внутреннего

спроса видов строительных материалов и изделий и определить их перспективные рынки сбыта.

Использование предлагаемой методики позволит сформировать приоритеты развития строительной отрасли с учетом сложившейся и прогнозируемой демографической ситуации, особенностей размещения производительных сил, сырьевых баз и комплексного развития территории, а также с достаточной точностью определить круг производств, поддержка развития которых в рамках государственной промышленной политики обеспечит рост спроса на продукцию предприятий промышленности строительных материалов и за счет этого будет способствовать устойчивому и качественному росту производства.

В отличие от традиционного подхода, предложенный подход к прогнозу (оценке) спроса и предложения на основные виды строительных материалов и изделий учитывает различные качественные и количественные показатели потенциала, емкости и конкурентоспособности рынка строительных материалов и конструкций, что позволит строить баланс потребления строительных материалов с учетом внутреннего потребления и расширения рынков сбыта. Мониторинг спроса и предложения позволит делать выводы о состоянии самообеспечения региона строительными материалами, давать рекомендации по повышению эффективности межрегионального обмена, выявлять потенциальные рынки сбыта продукции.

Разработка данного методического подхода проводилась в рамках обоснования концепции формирования и реализации кластерной модели развития строительного комплекса региона на примере Свердловской области. Одним из направлений деятельности кластера может стать организация мониторинга рынков

¹⁰ Супрунов А. Е. Управление конкурентным потенциалом предприятий промышленности строительных материалов : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05. – Брянск, 2004. – 151 с.

сбыта. Также в результатах такой оценки заинтересованы органы исполнительной власти (региональные отраслевые министерства), которые отвечают за развитие строительной отрасли.

Практическая ценность предлагаемого подхода состоит в том, что предприятия получают конкретные рекомендации в виде:

– прогноза спроса на основные виды строительных материалов и изделий, производимых предприятиями региона, с учетом внутреннего потребления и расширения рынков сбыта;

– определения перспективных рынков сбыта строительных материалов и изделий, производимых предприятиями региона;

– информации о потенциальных конкурентах, их конкурентных преимуществах;

– определения входных барьеров для выхода на рынки северных территорий (на новые рынки сбыта).

Рекомендации органам власти будут включать:

– потенциал емкости рынка сбыта строительных материалов и изделий, производимых предприятиями региона;

– предложения по реализации инвестиционной политики в регионе;

– инструменты и формы поддержки предприятий;

– рекомендации по совершенствованию структуры производства строительных материалов, изделий и конструкций региональных предприятий.

ЛИТЕРАТУРА

1. Баталова А. Кто быстрее на север [Электронный ресурс] / А. Баталова // Российская газета: Экономика УРФО. – № 6013. – 21 февраля 2013 года. – Режим доступа : <http://www.rg.ru/2013/02/21/regurfo/sever.html>
2. Владимирова И. Л. Инвестиционно-строительная деятельность и социально-экономическое развитие территорий [Текст] : автореферат дис. ... д-ра экон. наук : 08.00.05 / И. Л. Владимирова. – М., 2010. – 40 с.
3. Концепция и практика формирования Уральского строительного кластера [Текст] / колл. авт.: Ю. Г. Лаврикова, С. Н. Котлярова, Ю. Н. Чумерин, Я. Ю. Девярых. – Екатеринбург : Институт экономики УрО РАН, 2013. – 142 с.
4. Лаврикова, Ю. Г. Развитие рынков сбыта промышленной продукции Свердловской области в условиях ВТО [Текст] / Ю. Г. Лаврикова, С. Н. Котлярова // Известия Уральского государственного горного университета. – № 4. – 2013. – С. 97–101.
5. Нуралиев, С. У. Маркетинг [Текст] : учебник для бакалавров / С. У. Нуралиев, Д. С. Нуралиева. – Издательство: Дашков и К, 2013. – 362 с.
6. Об утверждении областной целевой программы «Развитие жилищного комплекса в Свердловской области на 2011 – 2015 годы» [Электронный ресурс] : Постановление Правительства Свердловской области от 11.10.2010 № 1487-ПП. – Режим доступа : www.garant-e.ru/index.php/filemanager/download/2948
7. Об утверждении Стратегии развития промышленности строительных материалов и индустриального домостроения на период до 2020 года [Текст] : Приказ Минрегиона РФ от 30.05.2011 № 262 // Информационный бюллетень о нормативной, методической и типовой проектной документации. – 2011. – № 8.
8. Официальный сайт Министерства промышленности и науки Свердловской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://mpr.midural.ru>
9. Рикошинский, А. Е. Промышленность строительных материалов: проблемы, тенденции и перспективы развития [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.gips.ru/articles/promstroy.html>
10. Строительство в России. 2012 [Текст] : стат. сб. / Росстат. – М., 2012. – 220 с.
11. Супрунов, А. Е. Управление конкурентным потенциалом предприятий промышленности строительных материалов [Текст] : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / А. Е. Супрунов. – Брянск, 2004. – 151 с.
12. Филимоненко, И. В. Методика оценки и выбора эффективных локальных рынков [Текст] / И. В. Филимоненко // Вестник НГУ: серия социально-экономические науки. – 2006. – С. 128–135.

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРЕ

Котлярова Светлана Николаевна – кандидат экономических наук, доцент, заведующий сектором инфраструктурного развития и экономико-математического моделирования. Федеральное государственное бюджетное учреждение науки Институт экономики Уральского отделения Российской академии наук. Россия, 620014, г. Екатеринбург, ул. Московская, д. 29. E-mail: sv_gavrilova@mail.ru. Тел.: (343) 3-71-37-56.

Kotlyarova S.N.

EVALUATION METHOD OF CONSTRUCTION MATERIALS MARKETING OUTLETS

Extension of construction materials marketing outlets and entrance to the new industrial markets is the basis of developing construction materials industry in terms of WTO. The author suggests her own approach to forecasting supply and demand on main types of construction materials and products, taking into account qualitative and quantitative potential's indicators, capacity and competitiveness of construction materials market, and allowing to make a balance of construction materials consumption considering the internal consumption and extension of marketing outlets. The article presents the main steps of estimation and selection of effective local marketing outlets, which allow to conduct evaluation and selection of perspective types of materials for satisfaction of internal demand and to define perspective marketing outlets of construction materials, produced by regional enterprises. Monitoring of supply and demand will allow to make conclusions about the state of the region's self-sufficiency in construction materials, to give recommendations regarding the efficiency enhancement of the interregional exchange and to reveal potential marketing outlets of products.

Marketing outlet, construction materials, investment and construction activities, competitiveness.

REFERENCES

1. Batalova A. Kto bystrei na sever [Who is Faster to the North]. *Rossiiskaya gazeta: Ekonomika URFO* [Russian Gazette. Economy of Ural Federal District], no. 6013, February 21, 2013. Available at: <http://www.rg.ru/2013/02/21/reg-urfo/sever.html>
2. Vladimirova I. L. *Investitsionno-stroitel'naya deyatel'nost' i sotsial'no-ekonomicheskoe razvitie territorii: avtoreferat dis. ... d-ra ekon. nauk: 08.00.05* [Investment and Construction Activities and Territory's Socio-Economic Development: Doctor of Economics Dissertation Abstract: 08.00.05]. Moscow, 2010. 40 p.
3. Lavrikova Yu. G., Kotlyarova S. N., Chumerin Yu. N., Devyatykh Ya. Yu. *Kontseptsiya i praktika formirovaniya Ural'skogo stroitel'nogo klastera* [The Concept and Practice of Ural Constructive Cluster Formation]. Ekaterinburg: Institut ekonomiki UrO RAN, 2013. 142 p.
4. Lavrikova Yu. G., Kotlyarova S. N. Razvitie rynkov sbyta promyshlennoi produktsii Sverdlovskoi oblasti v usloviyakh VTO [Developing of markets of industrial production of Sverdlovsk region in conditions of world trade organization (WTO)]. *Izvestiya Ural'skogo gosudarstvennogo gornogo universiteta* [News of the Ural State Mining University], no. 4, 2013, pp. 97–101.
5. Nuraliev S. U., Nuralieva D. S. *Marketing: uchebnik dlya bakalavrov* [Marketing: Textbook for Bachelors]. Izdatel'stvo: Dashkov i K, 2013. 362 p.
6. *Ob utverzhdenii oblastnoi tselevoi programmy «Razvitie zhilishchnogo kompleksa v Sverdlovskoi oblasti na 2011 – 2015 gody»: Postanovlenie Pravitel'stva Sverdlovskoi oblasti ot 11.10.2010 № 1487-PP* [On Approval of the Regional Target Programme “Development of the Housing Complex of the Sverdlovsk Oblast for 2011-2015”: Decree of the Sverdlovsk Oblast Government from 11.10.2010 no. 1487-PP]. Available at: www.garant-e.ru/index.php/filemanager/download / 2948
7. *Ob utverzhdenii Strategii razvitiya promyshlennosti stroitel'nykh materialov i industrial'nogo domostroeniya na period do 2020 goda: Prikaz Minregiona RF ot 30.05.2011 № 262* [On Approval of the Development

- Strategy of the Construction Materials Industry and Industrial House-Building for the Period up to 2020: Order of the Ministry of Regional Development from 30.05.2011 no. 262]. *Informatsionnyi byulleten' o normativnoi, metodicheskoi i tipovoi proektnoi dokumentatsii* [Newsletter of the Normative, Methodological and Generic Design Documentation], 2011, no. 8.
8. *Ofitsial'nyi sait Ministerstva promyshlennosti i nauki Sverdlovskoi oblasti* [Official Website of the Ministry of Industry and Science of the Sverdlovsk Oblast]. Available at: <http://mpr.midural.ru>
 9. Rikoshinskii A. E. *Promyshlennost' stroitel'nykh materialov: problemy, tendentsii i perspektivy razvitiya* [Industry of Construction Materials: Problems, Trends and Development Prospects]. Available at: <http://www.gips.ru/articles/promstroy.html>
 10. *Stroitel'stvo v Rossii. 2012: stat. sb.* [Construction in Russia. 2012: Statistics Digest]. Rosstat. Moscow, 2012. 220 p.
 11. Suprunov A. E. *Upravlenie konkurentnym potentsialom predpriyatii promyshlennosti stroitel'nykh materialov: dis. ... kand. ekon. nauk: 08.00.05* [Management of Competitive Potential of Construction Materials Enterprises Industry: PhD in Economics Dissertation Abstract: 08.00.05]. Bryansk, 2004. 151 p.
 12. Filimonenko I. V. *Metodika otsenki i vybora effektivnykh lokal'nykh rynkov* [Methodology for Assessment and Choice of Efficient Local Markets]. *Vestnik NGU: seriya sotsial'no-ekonomicheskie nauki* [Scientific Journal "Vestnik NSUEM": Socio-Economic Sciences], 2006, pp. 128–135.

INFORMATION ABOUT THE AUTHOR

Kotlyarova Svetlana Nikolaevna – Ph.D. in Economics, Associate Professor, Head of the Sector of Mathematical Modeling in Economics, Federal State-Financed Scientific Institution the Institute of Economics of the Ural Branch of the Russian Academy of Sciences. 29, Moskovskaya Street, Ekaterinburg, Russia, 620014. E-mail: sv_gavrilova@mail.ru. Phone: +7(343) 3-71-37-56.