

Таблица 3

Расчет индекса развития ФКиС муниципальных образований области

№ п/п	Муниципальное образование	K ₁	K ₂	K ₃	K ₄	K ₅	K ₆	Индекс развития ФКиС в МО
1	г. Тобольск	1,12	0,81	1,26	0,12	3,27	6,75	1,40
2	Тюменский р-н	1,51	0,77	0,87	0,45	0,32	0,79	0,91
3	Уватский р-н	1,40	0,98	0,67	0,00	0,68	0,87	0,86
4	Тобольский р-н	1,25	1,12	0,70	0,00	0,69	0,78	0,86
5	Юргинский р-н	1,02	1,41	0,37	0,27	0,61	0,58	0,82
6	г. Ишим	0,83	0,85	0,74	0,27	0,96	1,49	0,78
7	Армизонский р-н	1,21	0,61	0,55	1,00	0,26	0,22	0,78
8	Сорокинский р-н	0,62	1,51	0,54	0,45	0,48	0,51	0,77
9	Заводоуковский р-н	1,40	0,71	0,96	0,06	0,01	0,02	0,76
10	Викуловский р-н	1,07	1,23	0,38	0,27	0,26	0,34	0,75
11	Ярковский р-н	1,02	1,10	0,40	0,37	0,37	0,54	0,74
12	г. Ялуторовск	0,99	0,74	0,81	0,48	0,35	0,52	0,74
13	Аромашевский р-н	0,89	1,09	0,36	0,79	0,20	0,21	0,73
14	Ишимский р-н	0,90	0,88	0,56	0,00	0,78	1,51	0,72
15	Нижнетавдинский р-н	0,86	0,86	0,48	0,91	0,25	0,41	0,72
16	г. Тюмень	0,68	0,64	0,79	0,00	0,51	3,04	0,69
17	Сладковский р-н	0,69	1,15	0,29	0,51	0,39	0,45	0,66
18	Упоровский р-н	0,91	0,95	0,40	0,00	0,40	0,51	0,62
19	Омутинский р-н	0,97	0,44	0,68	0,44	0,17	0,28	0,60
20	Казанский р-н	0,79	0,96	0,25	0,29	0,28	0,37	0,59
21	Бердюжский р-н	0,87	0,95	0,33	0,00	0,19	0,20	0,57
22	Исетский р-н	0,64	0,99	0,38	0,00	0,34	0,64	0,55
23	Ялуторовский р-н	0,90	0,81	0,48	0,00	0,05	0,05	0,55
24	Абатский р-н	0,67	1,10	0,39	0,00	0,07	0,12	0,54
25	Гольшмановский р-н	0,87	0,60	0,67	0,00	0,10	0,13	0,54
26	Вагайский р-н	0,32	0,65	0,45	0,00	0,11	0,21	0,35
Итого по области		0,88	0,77	0,67	0,14	0,67	1,53	0,76

Из таблицы 3 видно, что лидирующую позицию по уровню развития физической культуры и спорта в области занимает г. Тобольск, что и подтверждают неоднократные проверки и отчеты муниципалитета.

Дальнейшее исследование будет продолжаться в направлении оценки коррелированности выбранных переменных с зафиксированными в Федеральной целевой программе показателями основного экономического эффекта (сокращение расходов на медицину и недопроизводство валового внутреннего продукта).

Степан Николаевич КРУПИНИН —
 ассистент кафедры предпринимательства
 и таможенного дела

УДК 324

КОНКУРЕНЦИЯ В НЕФТЕДОБЫВАЮЩЕЙ ОТРАСЛИ ХМАО

АННОТАЦИЯ. Исследуется конкурентная среда в нефтедобывающей отрасли Ханты-Мансийского автономного округа. Автор выявляет и анализирует уровень, интенсивность и форму конкуренции в регионе.

The author investigates competitive environment of oil-extracting branch in Khanty-Mansi autonomous region thus revealing and analyzing levels, intensity and competition forms in the region.

Рост валового регионального продукта Ханты-Мансийского автономного округа в последние несколько лет обусловлен не региональными внутренними, а внешними международными факторами. Поэтому основное влияние на региональную экономику ХМАО оказывает внешняя среда. Воздействие внешней среды на внутреннюю и характеризует уровень конкуренции. Отсюда возникает закономерный вопрос — существует ли конкуренция на региональном уровне? Если существует, то каковы форма и уровень конкуренции? Каким образом происходит распределение запасов, ресурсов, потребителей? Если это монополизированная структура рынка с участием нескольких фирм, то какой вид имеет данная структура — ломаной кривой спроса, тайного сговора или лидерства в ценах, при котором несколько фирм или другие внешние факторы определяют уровень цен, а остальные участники рынка следуют за ними.

В Ханты-Мансийском автономном округе основой и системообразующим элементом промышленности является добыча углеводородного сырья. По данным статистики в 2004 г. в структуре промышленного производства она составляла 87,1%.

Для анализа конкурентной среды, а также оценки интенсивности конкуренции на региональном рынке нефтедобычи ХМАО, воспользуемся данными таблицы 1, составленной на основании информации, приведенной в [4].

Таблица 1

Объем и доля рынка нефтедобычи в ХМАО

№	Вертикально-интегрированные компании	2004 г.		2005 г.	
		Объем рынка, тыс. тонн	Доля рынка	Объем рынка, тыс. тонн	Доля рынка
1	НК «ЛУКОЙЛ»	55 862,125	21,86	57 293,455	21,39
2	ОАО «Юганскнефтегаз»	51 794,80	20,27	51 210,00	19,12
3	ОАО «Сургутнефтегаз»	59 425,47	23,25	63 600,00	23,74
4	ТНК-ВР Менеджмент	48 689,61	19,05	51 687,333	19,30
5	НК «Славнефть»	21 992,203	8,61	24 143,084	9,01
6	НК «Сибнефть»	2 964,646	1,16	4 505,439	1,68
7	НК «Русснефть»	4 918,767	1,92	6 104,725	2,28
8	ООО АНК «Башнефть»	922,124	0,36	840,001	0,31
9	Прочие	8 986,947	3,52	8 476,193	3,16
10	Всего	255 556,692	100,00	267 860,23	100

Уровень конкуренции будем определять за период 2004-2005 гг. Для этого рассчитаем динамику изменения рынка и рыночной доли каждой компании, работающей в округе. Обобщенный показатель интенсивности конкурентоспособности рассчитывается по формуле (1):

$$T_m = \frac{V_m}{V_{бм}}, \tag{1}$$

где V_m — объем рынка в анализируемом периоде;
 $V_{бм}$ — объем рынка в базисном периоде.

$$T_m = \frac{267860,23}{255556,692} = 1,048. \tag{2}$$

Показатель динамики рынка T_m характеризует годовой темп роста в сопоставимых значениях. При $T_m > 1,4$ — рынок находится в состоянии ускоренного роста, в интервале от 0,7 до 1,4 — в состоянии позиционного роста, стагнации или свертывания, при значении меньшем, чем 0,7 — предположе-

ние кризиса рынка. Мы получили значение, равное 1,048, что позволяет сделать вывод — рынок добычи нефти в ХМАО за период 2004-2005 гг. находился в состоянии позиционного роста.

Агрегированный показатель интенсивности конкуренции U_t показывает нам, существуют ли у участников возможности роста доли рынка без столкновения с интересами конкурентов и рассчитывается по формуле (3):

$$U_t = \frac{1,4 - T_m}{0,7} \quad (3)$$

В результате расчетов получен показатель, равный 0,503, что позволяет сделать вывод о том что, с точки зрения динамики рынка, конкуренция умеренная. Только значение данного показателя равное 1 соответствует максимальной конкуренции, равное 0 соответствует минимальной конкуренции. С практической точки зрения это означает: рыночная ситуация такова, что рост доли рынка участников не ущемляет их интересы.

Рыночная доля i -го предприятия (S_i) характеризует удельный вес продукции в совокупном объеме продаж и рассчитывается по формуле (4):

$$S_i = \frac{V_i}{\sum_{i=1}^n V_i}, \quad (4)$$

где V_i — объем продаж i -го предприятия на рынке за анализируемый период; $i = 1, 2, \dots, n$, — число конкурирующих предприятий.

Далее можно оценить интенсивность конкуренции путем распределения рыночных долей (U_d), которые характеризуют силу влияния конкурентов соответственно занимаемой доли (на конец анализируемого периода). Данный показатель рассчитывается по формуле (5):

$$U_d = 1 - \frac{\left(\frac{1}{n}\right) \times \sum (S_i - \bar{S}_n)^2}{\bar{S}_n}^{0,5}, \quad (5)$$

где \bar{S}_n — средняя рыночная доля n -конкурентов на конец анализируемого периода.

В результате расчетов получаем результат, равный 0,724 в 2005 г., в 2004 г. — 0,707. Коэффициент вариации рыночных долей в 2005 г. увеличился, следовательно, можно сделать вывод о том, что интенсивность конкуренции в 2005 г. уменьшилась по сравнению с 2004 г. на 0,017.

Кроме того, сформулируем предположение о том что, поскольку коэффициент вариации рыночных долей достаточно высок и близок к 1, то интенсивность конкуренции на данном рынке относительно невысокая. Этот показатель красноречиво демонстрирует нам равномерное распределение рыночных долей среди основных участников рынка и не вызывает обострения конкурентной борьбы, что в свою очередь является признаком олигополистической структуры рынка.

Обобщенный показатель интенсивности конкуренции определяется с помощью агрегированных показателей, характеризующих динамику роста рынка и распределение рыночных долей конкурентов. Рассчитывается по формуле (6):

$$U_c = k_t U_t + k_d U_d, \quad (6)$$

где k_t и k_d — вес, присвоенный экспертным путем каждому показателю в зависимости от влияния на интенсивность конкуренции в целом. Таким образом, получаем выражение (7):

$$U_c = 0,7 * 0,503 + 0,3 * 0,724 = 0,5693. \quad (7)$$

Обобщенный показатель интенсивности конкуренции, равный 0,5693, свидетельствует о том, что конкуренция на анализируемом рынке не обостряется.

Наши расчеты и выводы не противоречат мнению М. Эдельмана, П. Френкеля, А. Ронкаглиа и др., которые утверждают, что нефтяной рынок является олигополистическим [З. С. 49]. Такая структура рынка сформировалась в результате отличительных особенностей, к которым можно отнести тесную технологическую взаимосвязь различных стадий вовлечения углеводородов в хозяйственный оборот, высокую степень риска начальных стадий — поиска, разведки и добычи, а также сложный, комплексный характер основных технологических процессов. Перечисленные факторы являются объективными причинами, определяющими олигополистическую структуру рынка. Эти особенности характеризуют низкую интенсивность конкуренции и распределения ресурсов. Инструментом же такого распределения являются как общие — налоговая политика, регулирование цен, так и специфические формы государственного вмешательства — лицензионная система, регулирование добычи, регулирование отдельных видов деятельности в цепочке технологического процесса.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Бабашкина А. М. Государственное регулирование национальной экономики. М.: Финансы и статистика, 2003. 480 с.
2. Градов А. П., Кузин Б. И., Медников М. Д. и др. Региональная экономика. СПб.: Питер, 2003. 222 с.
3. Крюков В. А. Институциональная структура нефтегазового сектора: проблемы и направления трансформации. Новосибирск: ИЭиОПП СО РАН, 1998. 280 с.
4. Сибирский посад. 2005. 25 янв.- 01 февр.

*Алексей Владимирович ДОЛГИХ —
аспирант кафедры экономика
и управления собственностью*

УДК 332.6

СТРАТЕГИЯ УПРАВЛЕНИЯ РЕГИОНАЛЬНЫМ РЫНКОМ НЕДВИЖИМОСТИ

АННОТАЦИЯ. В статье предлагаются пути решения проблем, связанных с управлением недвижимым имуществом в региональном масштабе. В круг поставленных автором задач входит обеспечение роста регионального бюджета путем внедрения рыночного мониторинга цен на рынке недвижимости.

The author observes ways of solving problems connected with real estate management in the regional scale and tries to solve the problem of increasing regional budget with the help of price monitoring at the real estate market.

В современных условиях развития рынка недвижимости все большее внимание уделяется управлению объектами недвижимого имущества. Экономически эффективное регулирование арендных отношений для государственных и муниципальных структур исполнительной власти региона является важнейшим управленческим аспектом. Сдача в различные формы аренды объектов недвижимости государственного собственника как на федеральном, так и региональном уровнях обеспечивает значительную, а, главное, потенциально стабильную часть доходных потоков регионального бюджета.

При определении величин арендной платы за использование объектов недвижимого имущества на региональном уровне в рамках муниципальных об-