ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ

ЛЕНИНГРАДСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

ИМЕНИ А.С.ПУШКИНА

|  |
| --- |
|  |

ОТЧЕТ О ВЫПОЛНЕНИИ РАБОТЫ

по теме:

**Анализ, исследования и мониторинг состояния и развития конкурентной среды на рынках товаров, работ и услуг Ленинградской области**

(заключительный)

|  |  |
| --- | --- |
| Руководитель работ,  профессор кафедры государственного и муниципального управления  д.э.н.,д.полит.н., профессор | С.Н.Большаков |

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

2019

СПИСОК ИСПОЛНИТЕЛЕЙ:

Большаков С.Н., Большакова Ю.М., Афанасьев К.С., Фролова Н.Н., Шутов Р.А., Журавлев А.А., Корниенко В.В., Загребельный Н.Е., Свалова Ю.А.

**РЕФЕРАТ**

Отчет 321 стр., более 11 таблиц , более 200 рисунков,приложения.

Предпринимательство, конкуренция, конкурентная среда, удовлетворенность услугами, товарные рынки, качество товаров, работ, услуг, мониторинг конкурентной среды, административные барьеры, хозяйствующие субъекты, естественные монополии, мониторинг удовлетворенности населения, мониторинг доступности финансовых услуг, мониторинг цен, мониторинг логистических возможностей, мониторинг административных барьеров.

**Объектом** работы являются конкурентная среда рынков работ и услуг Ленинградской области.

**Цельюработы** является исследование состояния развития конкурентной среды на рынках товаров и услуг Ленинградской области, выявление административных барьеров и оценка состояния конкурентной среды субъектами предпринимательской деятельности и удовлетворенности потребителей качеством товаров, работ и услуг на товарных рынках Ленинградской области, мониторинг деятельности субъектов естественных монополий на территории Ленинградской области в целях определения системных мер по развития конкуренции в регионе, включая мероприятия по развитию конкуренции в муниципальных образованиях Ленинградской области.

**Задачи исследования:**

- проведение мониторинга состояния и развития конкурентной среды следующих рынков работ и услуг на перечне товарных рынках Ленинградской области;

- сбор и анализ информации о присутствии организаций частной формы собственности на рынках за 2017 год и на сентябрь 2019 года;

- проведение опроса предпринимателей, в том числе в форме онлайн-опроса с целью выявления административных барьеров для ведения бизнеса;

- разработка мероприятий по улучшению конкурентной среды на рынках Ленинградской области и мер поддержки для предпринимателей;

- проведение опроса населения, в том числе в форме онлайн-опроса с целью определения удовлетворенность потребителей качеством товаров, работ и услуг на рынках;

- мониторинг наличия (отсутствия) административных барьеров и оценки состояния конкуренции субъектами предпринимательской деятельности;

- мониторинг удовлетворенности потребителей качеством товаров, работ, услуг на товарных рынках Ленинградской области и состоянием ценовой конкуренции;

- мониторинг удовлетворенности субъектов предпринимательской деятельности и потребителей товаров, работ, услуг качеством (в том числе уровнем доступности, понятности и удобства получения) официальной информации о состоянии конкуренции на товарных рынках Ленинградской области и деятельности по содействию развитию конкуренции, размещаемой уполномоченным органом и муниципальными образованиями;

- мониторинг деятельности субъектов естественных монополий на территории субъекта Российской Федерации;

- мониторинг удовлетворенности населения деятельностью в сфере финансовых услуг, осуществляемой на территории Ленинградской области;

**-** мониторинг доступности для населения финансовых услуг, оказываемых на территории Ленинградской области;

- мониторинг цен (с учетом динамики) на товары, входящие в перечень отдельных видов социально значимых продовольственных товаров первой необходимости;

- мониторинг логистических возможностей Ленинградской области с учетом логистических возможностей субъектов Российской Федерации, имеющих с Ленинградской областью общие территориальные границы;

- мониторинг развития передовых производственных технологий и их внедрения, а также процесса цифровизации экономики и формирования ее новых рынков и секторов;

- сбор и анализ информации о присутствии частного бизнеса на товарных рынках Ленинградской области;

**Новизна исследования** заключается в разработке новых подходов к оценке динамики, анализа состояния и направлений развития конкурентной среды на рынках товаров и услуг Ленинградской области, выявление административных барьеров и оценка состояния конкурентной среды субъектами предпринимательской деятельности и удовлетворенности потребителей качеством товаров, работ и услуг на товарных рынках Ленинградской области, мониторинге деятельности субъектов естественных монополий в регионе - Ленинградской области.

**По итогам работы** подготовлен настоящий отчет, в котором содержатся:

- данные мониторинга о наличии (отсутствии) административных барьеров и оценки состояния конкурентной среды субъектами предпринимательской деятельности, а также данные мониторинга удовлетворенности потребителей качеством товаров, работ и услуг на товарных рынках Ленинградской области, подготовленные в разрезе муниципальных районов и городского округов Ленинградской области

- характеристика состояния конкуренции на товарных рынках Ленинградской области, включенных в перечень товарных рынков для содействия развитию конкуренции, установленных Распоряжении №873-рг, а также анализ факторов, ограничивающих конкуренцию

- анализ результативности и эффективности деятельности по содействию развитию конкуренции органов исполнительной власти Ленинградской области и органов местного самоуправления Ленинградской области и предложения по совершенствованию деятельности органов исполнительной власти Ленинградской области и органов местного самоуправления Ленинградской области в области содействия развитию конкуренции, и снятию административных барьеров на территории Ленинградской области;

- предложения о мероприятиях по улучшению конкурентной среды на рынках Ленинградской области и мер поддержки для предпринимателей;

- предложения по улучшению качества (уровень доступности, полнота, скорость и удобство получения) официальной информации о деятельности органов исполнительной власти Ленинградской области, органов местного самоуправления Ленинградской области, территориальных органов федеральных органов исполнительной власти, в том числе Федеральной антимонопольной службы, Федеральной налоговой службы, Федеральной службы государственной статистики, Федеральной службы государственной регистрации, кадастра и картографии и Федеральной службы по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека;

- предложения по системным мероприятиям по развития конкуренции в регионе на основе проведенной оценки состояния конкурентной среды в Ленинградской области и разработке показателей развития конкуренции на 2020-2022 годы;

- анализколичества хозяйствующих субъектов на отдельных рынках, расчет индекса концентрации (CR), Херфиндаля-Хиршмана (HНI).

# Содержание

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | Реферат | 3 |
|  | Введение | 6 |
| Глава 1. | Организационно-технологические практики исследования и мониторинга | 7 |
| Глава 2. | Мониторинг наличия (отсутствия) административных барьеров и оценки состояния конкуренции субъектами предпринимательской деятельности | 11 |
| Глава 3 | Мониторинг удовлетворенности потребителей качеством товаров, работ, услуг на товарных рынках Ленинградской области и состоянием ценовой конкуренции | 17 |
| Глава 4 | Мониторинг удовлетворенности субъектов предпринимательской деятельности и потребителей товаров, работ, услуг качеством (в том числе уровнем доступности, понятности и удобства получения) официальной информации о состоянии конкуренции на товарных рынках Ленинградской области и деятельности по содействию развитию конкуренции, размещаемой уполномоченным органом и муниципальными образованиями | 34 |
| Глава 5 | Мониторинг деятельности субъектов естественных монополий на территории субъекта Российской Федерации | 43 |
| Глава 6 | Мониторинг удовлетворенности населения деятельностью в сфере финансовых услуг, осуществляемой на территории Ленинградской области | 48 |
| Глава 7 | Мониторинг доступности для населения финансовых услуг, оказываемых на территории Ленинградской области | 56 |
| Глава 8 | Мониторинг цен | 61 |
| Глава 9 | Мониторинг логистических возможностей Ленинградской области | 113 |
| Глава 10 | Мониторинг развития передовых производственных технологий и их внедрения, а также процесса цифровизации экономики и формирования ее новых рынков и секторов | 132 |
| Глава 11 | Анализ информации о присутствии частного бизнеса на товарных рынках Ленинградской области | 139 |
| Глава 12 | Анализ состояния конкурентной среды на товарных рынках Ленинградской области | 321 |
|  | Заключение и рекомендации | 332 |
|  | Приложение | 335 |

# Введение

Актуальность исследования обусловлена стратегическими задачами развития конкурентной среды на рынках товаров и услуг Ленинградской области. Приоритетной задачей выдвигаемой Правительством РФ является не только выявление и устранение административных барьеров в экономике России, но и создание институциональных условий развития предпринимательской деятельности на региональном и муниципальном уровнях.

Приоритетность внимания уделяемое Правительством РФ, региональными органами управления и территориальными федеральными службами регуляторной политики (regulatory policy) интегрирует в себе спектр правового и нормативного воздействия государства на бизнес-среду и предпринимательскую деятельность, включая создание условий свободного вхождения на рынок, формирование требований к качеству продукции, оптимизацию контрольно-надзорных процедур и ограничений и пр.

Изменение регуляторной политики наряду с внедрением каскадных методов мониторинга предпринимательской деятельности, оценки эффективного воздействия государства на стимулирование предпринимательской среды, наряду с внедрением новейших методов государственного управления экономикой, проведением цифровой трансформации экономико-управленческих и механизмов и кадровых условий ее обеспечения является приоритетов новых майских указов Президента РФ.

Актуальными задачами исследования является не только оценка состояния конкурентной среды субъектами предпринимательской деятельности, но и повышение удовлетворенности потребителей качеством товаров, работ и услуг на товарных рынках Ленинградской области, что является объективным показателем эффективного управления экономикой региона. Важнейшей управленческой практикой современных механизмов государственного управления является использование мониторинга деятельности субъектов естественных монополий, в том числе и на территории Ленинградской области.Это позволит определить комплекс системных мер по развития конкуренции в регионе, включая мероприятия по развитию конкуренции в муниципальных образованиях Ленинградской области.

Перечень анализируемых рынков формировался на основе объективных показателейсоциально-экономического развития Ленинградской области, инвестиционных приоритетов  
региона, а также результатов аналитических исследований и опросов субъектов предпринимательства, опросов потребителей товаров и услуг, представителей общественныхорганизаций, аккумулирующих интересы потребителей.

Практика функционирования бизнеса лишний раз подтверждает актуальность мониторинга и социологических замеров удовлетворенности предпринимателей конкуренцией на рынках, так как складывающаяся ситуация с реактивным характером нормативно-правовой практики российского законодательства, когда вновь принимаемые нормативные акты формируются не в рамках стратегии законотворческой деятельности, а в качестве оперативной реакции государства на ситуацию, как следствие приводит к утрате единства при принятии решений государством по регуляторным вопросам. Налицо декларация сокращения административной нагрузки на бизнес, при этом постоянно наблюдается введение новых контрольно-надзорных практик и администрирования бизнеса, анализ позволяет выявлять определенные противоречия между законодательных актов различной силы и различных государственных органов.

**Глава 1. Организационно-технологические практики исследования и мониторинга**

В рамках исполнения мероприятия 1.9. «Содействие улучшению инвестиционного климата в Ленинградской области» подпрограммы 1 «Обеспечение благоприятного инвестиционного климата в Ленинградской области» Государственной программы Ленинградской области Ленинградской области «Стимулирование экономической активности Ленинградской области», в соответствии с распоряжением Правительства Ленинградской области от 02.07.2019 №1542-р, в соответствии с приказом ЛГУ им. А.С.Пушкина №882/06-05 от 28.06.2019г. «О создании творческого коллектива» был издан приказ «О регламенте реализации задания» от 07.08.2019. приказ ректора №

В соответствии с данными распоряжениями были сформированы соответствующие задания по филиалам университета и ресурсным центрам университета: Всеволжск, Выборг, Луга, Пикалево, Бокситогорск, Кингисепп, Сосновый Бор, Тосно и пр. (исх. От 01.07.2019).

А также в соответствии с договорами о сотрудничестве были разосланы официальные письма в общественные организации и структуры органов государственной власти для поддержки исследования и проведения мониторинга: Вице-Президенту Союза «Ленинградская областная торгово-промышленная палата» Е.В. Дюкаревой, Уполномоченному по защите прав предпринимателей в Ленинградской области Е.А.Рулевой (исх. От 03.07.2019), Генеральному директору регионального объединения работодателей «Союз промышленников и предпринимателей Ленинградской области» А.Ф.Габитову (исх. От 03.07.2019), Главе администрации Сосновоборского городского округа Ленинградской области Воронкову Михаилу Васильевичу ( исх. От 03.07.2019), Главе администрации Кировского района Ленинградской области Кольцову А.В. (исх. От 03.07.2019), и.о. Главы администрации Тосненского района Ленинградской области Клементьеву А.Г. (исх. От 03.07.2019), Главе администрации Волосовского района Ленинградской области Рыжкову В.И. (исх. От 06.07.2019).

Методика оценки состояния и развития конкуренции в регионе состоит из нескольких последовательных, логически связанных этапов (рис. 1):

Состояние и развитие конкурентной среды на рынках товаров, работ и услуг Ленинградской области оценивается на основе анализа данных и результатов мониторинга, проведенного при содействии Управления Федеральной антимонопольной службы по Ленинградской области.

С целью мониторинга состояния и развития конкурентной среды на рынках товаров и услуг Ленинградской области разработаны несколько видов анкет: для субъектов предпринимательской деятельности и потребителей товаров и услуг.

характеристика динамики и структуры количества хозяйствующих субъектов, конкурирующих на рынках

оценка удовлетворенности потребителей качеством товаров, работ, услуг и состоянием ценовой конкуренции

оценка удовлетворенности субъектов предпринимательской деятельности конкурентной средой

оценка наличия и уровня преодолимости административных барьеров, препятствующих появлению новых конкурентов на рынках в разрезе муниципальных образований Ленинградской области

характеристика экономических ограничений конкуренции на рынках товаров, работ и услуг

сравнительный анализ региональных рынков по значению интегрального показателя, характеризующего состояние конкуренции

Рис.1 Методика комплексной оценки развития конкуренции в регионе

Проведение опроса населения Ленинградской области об уровне удовлетворенности качеством товаров, работ и услуг на товарных рынках Ленинградской области и состоянием ценовой конкуренции методом формализованных личных интервью по структурированной анкете, методом интернет-анкетирования.

**Формирование выборочной совокупности для опроса населения**

Для проведения опроса разработана выборка, которая репрезентует население Ленинградской области в возрастном ограничении 18-65 лет.

По данным территориального органа Федеральной службы государственной статистики по г.Санкт-Петербургской и Ленинградской области и на 1 января 2019 года на территории области проживало 1847867 постоянного населения. При доверительной вероятности в 95% и доверительном интервале в 3%, достаточном для получения репрезентативных данных, репрезентативной является выборка в 1066 человек. По условиям государственного задания объем выборки равняется 1500 чел.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Муниципальные районы, городской округ | Число жителей старше 18 лет | Число респондентов | % |
| Бокситогорский | 49256 | 200 | 0,41 |
| Волосовский | 51668 | 50 | 0,1 |
| Волховский | 89070 | 70 | 0,08 |
| Всеволожский | 398896 | 120 | 0,03 |
| Выборгский | 199571 | 120 | 0,06 |
| Гатчинский | 243156 | 100 | 0,04 |
| Кингисеппский | 76182 | 80 | 0,1 |
| Киришский | 62069 | 70 | 0,1 |
| Кировский | 105936 | 50 | 0,05 |
| Лодейнопольский | 28530 | 100 | 0,35 |
| Ломоносовский | 73475 | 80 | 0,11 |
| Лужский | 72035 | 80 | 0,11 |
| Подпорожский | 28263 | 50 | 0,18 |
| Приозерский | 61028 | 50 | 0,1 |
| Сланцевский | 42494 | 60 | 0,14 |
| Тихвинский | 69567 | 60 | 0,1 |
| Тосненский | 128327 | 100 | 0,1 |
| Сосновоборский городской округ | 68344 | 70 | 0,1 |

Данные по количеству субъектов бизнеса Ленинградской области на 01.07.2019[[1]](#footnote-1)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| муниципальные районы, городской округ | Количество ИП предпринимателей микропредприятий | Микро-предприятие | Малое предприятие | Среднее предприятие |
| Бокситогорский | 847 | 1080 | 40 | 3 |
| Волосовский | 991 | 1209 | 42 | 1 |
| Волховский | 1433 | 1944 | 70 | 6 |
| [Всеволожский](http://lenobl.ru/local_government/vsev_gorod_selo) | 9296 | 12925 | 414 | 50 |
| Выборгский | 4126 | 6250 | 249 | 24 |
| Гатчинский | 5379 | 7791 | 291 | 36 |
| Кингисеппский | 1869 | 2656 | 100 | 12 |
| Киришский | 1287 | 1764 | 112 | 7 |
| Кировский | 2299 | 3179 | 91 | 9 |
| Лодейнопольский | 730 | 955 | 33 | 2 |
| Ломоносовский | 1790 | 2659 | 123 | 18 |
| Лужский | 1639 | 2084 | 68 | 10 |
| Подпорожский | 622 | 788 | 44 | 0 |
| Приозерский | 1318 | 1948 | 70 | 10 |
| Сланцевский | 1027 | 1189 | 45 | 2 |
| Тихвинский | 1480 | 1922 | 73 | 6 |
| Тосненский | 2661 | 3622 | 154 | 16 |
| Сосновоборский городской округ | 1266 | 1868 | 65 | 6 |
| Итого Ленинградская область |  |  |  |  |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Административный центр | Микро-предприятие | Малое предприятие | Среднее предприятие |
| Бокситогорск | 315 | 14 | 1 |
| ПИКАЛЕВО Г | 457 | 18 | 2 |
| Волосово | 433 | 23 | 2 |
| Волхов | 960 | 38 | 4 |
| Новая ладога | 229 | 12 | 0 |
| Сястстрой | 274 | 5 | 1 |
| Г.Всеволожск | 3409 | 134 | 20 |
| Г.Кудрово | 996 | 14 | 1 |
| Г.Сертолово | 1156 | 24 | 2 |
| Г.Выборг | 3542 | 175 | 12 |
| Г.Высоцк | 15 | 1 | 0 |
| Г. Каменногорск | 110 | 5 | 0 |
| Г.Приморск | 148 | 1 | 0 |
| Г.Светогорск | 347 | 12 | 1 |
| Гатчина | 3805 | 178 | 20 |
| Г.Коммунар | 593 | 15 | 2 |
| Кингисепп | 1779 | 68 | 6 |
| Г.ивангород | 311 | 13 | 0 |
| Кириши | 1509 | 104 | 6 |
| Кировск | 1003 | 33 | 3 |
| Лодейное Поле | 714 | 25 | 2 |
| Большая Ижора гп. | 109 | 0 | 0 |
| Луга | 1279 | 49 | 1 |
| Г.Подпорожье | 543 | 34 | 0 |
| Приозерск | 780 | 25 | 1 |
| Сланцы | 915 | 39 | 1 |
| Тихвин | 1667 | 61 | 4 |
| Г. Любань | 89 | 2 | 0 |
| Тосно | 1304 | 75 | 7 |
| Г.Никольское | 525 | 16 | 1 |

В составе выборки и инструменте исследования в форме анкеты выделены группы потребителей товаров (услуг) в соответствии с их социальным статусом: работающие в государственной (муниципальной) и коммерческой сферах, учащиеся, незанятые трудоспособного возраста, пенсионеры. Выборочная совокупность обеспечиваетрепрезентативность каждого из 18 муниципальных образований Ленинградской области (городском округе, муниципальных районах).

Исследование состояния развития конкурентной среды на рынках товаров и услуг Ленинградской области, выявление административных барьеров и оценка состояния конкурентной среды субъектами предпринимательской деятельности и удовлетворенности потребителей качеством товаров, работ и услуг на товарных рынках Ленинградской области, мониторинг деятельности субъектов естественных монополий на территории Ленинградской области представляет собой как и большинство исследований с применением социологического инструментария, выборочный характер оценки социальных явлений и экономических процессов. Конструирование микромодели значений свойств микромодели рождает проблему соответствия измеренных на примере микромодели конкурентной среды на рынках товаров и услуг Ленинградской области значений некоторых свойств их количественным параметрам в составе общей совокупности. Интерпретация основных понятий конкурентной среды позволяет установить в каких направлениях должен осуществляться сбор количественной информации о конкурентной среде, операционализация понятий – о чем следует собирать информацию. Полученные в процессе мониторинга конкурентных процессов индикаторы помогают не только определить структуру ответов, но и определить направления необходимых системных мер по развития конкуренции в регионе, включая мероприятия по развитию конкуренции в муниципальных образованиях Ленинградской области.

**Глава 2 Мониторинг наличия (отсутствия) административных барьеров и оценки состояния конкуренции субъектами предпринимательской деятельности**

Проведенный анализ административных барьеров выделенных предпринимателями позволяет выделить на перспективу наиболее важные сферы институционального влияния и регулирования на создание максимально благоприятных условий функционирования предпринимательства, развития бизнес среды. Данное исследование было проведено в рамках стратегии поведенческого надзора, когда реализовывался подход встречного мониторинга в двух вариантах – общего мониторинга рынков Ленинградской области и мониторинг субъектов предпринимательства каждого рынка и приоритетных сфер развития конкуренции в рамках дорожной карты развития конкуренции.

Как демонстрирует результат проведенного мониторинга наиболее важными для ведения текущей предпринимательской деятельности или открытия нового бизнеса являются следующие административные барьеры:

1. высокие налоги – 69,4%;
2. конкуренция со стороны теневого сектора – 63,7%;
3. давление со стороны конкурентов/поставщиков - 56,3%;
4. высокие транспортные и логистические издержки – 41,9%;
5. сложность/ затянутость процедуры получения лицензий – 36,3%
6. нестабильность российского законодательства, регулирующего предпринимательскую деятельность – 29,4%;
7. ограничение/ сложность доступа к закупкам компаний с госучастием и субъектов естественных монополий – 28,7%
8. коррупция (включая взятки, дискриминацию и предоставление преференций отдельным участникам на заведомо неравных условиях) – 19,4%;
9. ограничение/ сложность доступа к поставкам товаров, оказанию услуг и выполнению работ в рамках госзакупок – 18,1%;
10. необходимость установления партнерских отношений с органами власти – 15,6%;

При оценке преодолимости административных барьеров для ведения текущей деятельности и открытия нового бизнеса на рынке, который представляет респондент выделено преобладание двух доминирующих вариантов ответа:есть барьеры, преодолимые при осуществлении значительных затрат – 42%, административные барьеры есть, но они преодолимы без существенных затрат – 50%. Данная динамика ответов демонстрирует готовность бизнеса работать в существующих институциональных условиях, готовность бизнеса преодолевать административные барьеры в текущем нормативно-правовом поле и практике регуляторных отношений с институтами власти.

Несколько изменяется вариативность ответов при оценке изменения уровня административных барьеров на рынке, являющегося основном для бизнеса, который представляет респондент в течение последних 3-х лет. Около половины респондентов (43,8%) считают, что уровень и количество административных барьеров не изменились, 37,5% опрошенных считают, что бизнесу стало проще преодолевать административные барьеры, чем раньше, и более чем каждый десятый респондент (12%) считают, что бизнесу стало сложнее преодолевать административные барьеры, чем раньше, 5% опрошенных затруднились с ответом.

Мониторинг позволил провести оценку административных барьеров по приоритетным рынкам Ленинградской области. Результаты по отдельным группам демонстрируют достаточно дифференцированные оценки между различными типами и группами рынков. Более подробно административные барьеры рассмотрены и проанализированы в гл. 10 отчета.

Результаты мониторинга позволили сформировать две дифференцированные по ответам группы рынков ленинградской области, в одной группе от 75% до 20% респондентов подчеркивают что нет административных барьеров, во второй группе либо все 100% участников говорят о наличии административных барьеров, либо оценки об их наличии варьируются от 2% до 22%.

В первой группе (на рис. 2) присутствуют ряд специфических рынков (таких как Сфера производства электроэнергии (мощности) на розничном рынке, включая производство электрической энергии в режиме когенерации (75%), Сфера купли-продажи электроэнергии (мощности) на розничном рынке электрической энергии (мощности) (61%), рынок кадастровых и землеустроительных работ (44%) и др. рынки, где респондентами подчеркивается отсутствие административных барьеров. Здесь оказывают влияние множество факторов и концентрация бизнеса, и потребительская конъюнктура.

Рис. 2 Не сталкивались с административными барьерами – 1 группа отраслей и сфер деятельности, 2019

Оценивая тренды функционирования того или иного рынка ряд респондентов фиксируют разнонаправленные тенденции как сокращения так и неизменности административных барьеров, 35% утверждают, что в последнее время становится больше административных барьеров на рынке социальных услуг, 38% опрошенных утверждают, что в последнее время становится больше административных барьеровна рынке розничной торговли лекарственными препаратами, медицинскими изделиями,33% респондентов участников рынка утверждают, что в последнее время становится больше административных барьеровна рынке услуг отдыха и оздоровления детей при этом никто из опрошенных не отметил существование непреодолимых барьеров на данном рынке.

Анализ административных барьеров на рынке вылова водных биоресурсов,демонстрирует, что 42% участников рынка не сталкивались с административными барьерами.Результаты исследования показывают, что 70% участников рынка фиксируют рост административных барьеров, менее половины (48%) участников рынка отмечают, что барьеры, существовавшие в 2017 году, продолжают влиять на рынок и в 2019 году, а их количество не изменилось.

Большинство участников (75%) рынка производства электрической энергии (мощности) на розничном рынке электрической энергии (мощности), включая производство электрической энергии (мощности) в режиме когенерации не сталкивались с административными барьерами.Пятая часть опрошенных 20%утверждают, что за последние 3 года административные барьеры были полностью устранены.

Рис. 3 Не сталкивались с административными барьерами – 2 группа отраслей и сфер деятельности, 2019

Данная группа вызывает определенный интерес, так как именно здесь представители бизнеса наиболее часто сталкиваются с административными барьерами, только 2% субъектов рынка племенного животноводства не сталкивались с административными барьерами, 5% респондентов из сфер легкой промышленности и производства бетона, 6% с рынка жилищного строительства, 9% Рынок услуг связи по предоставлению широкополосного доступа к сети "Интернет" и т.д. необходимо более детально и подробно анализировать каждый приоритетный рынок, правила и нормы регулирующие данный вид рынка.

Респонденты характеризуя рынка племенного животноводства (35%) констатируют, что в последнее время становится больше административных барьеров, чуть менее половины респондентов (48%) участников рынка отмечают, что барьеры, существовавшие в 2017 году, продолжают оказывать влияние и на рынок и в текущем 2019 году.

Анализ административных барьеров рынка семеноводства демонстрирует, что 27% участников рынка не сталкивались с административными барьерами, и 30% респондентов, преимущественно Гатчинского, Лужского, Кингисеппского муниципальных районов, считают Ленинградской области, что административные барьеры для ведения текущей деятельности и открытия нового бизнеса на рынке преодолимы без существенных затрат.

Анализ административных барьеров на рынке жилищного строительства демонстрирует, что 6% участников рынка не сталкивались с административными барьерами,41% утверждают, что в последнее время становится больше административных барьеров, 48% участников рынка отмечают, что барьеры, существовавшие в 2017году, продолжают влиять на рынок в 2019 году, и ситуация не изменяется.

Анализ административных барьеров на рынке строительства объектов капитального строительства, за исключением жилищного и дорожного строительства демонстрирует, что практически каждый десятый (13%) участников рынка не сталкивались с административными барьерами.Чуть менее половины респондентов (40%) участников рынка считают существующие барьеры преодолимыми без значительных затрат, а треть респондентов (33%) считают, что возникающие барьеры возможно преодолеть только при осуществлении значительных затрат.

Анализ административных барьеров на рынке архитектурно-строительного проектирования демонстрирует, что 22% участников рынка не сталкиваются с ограничениями при осуществлении деятельности на рынке архитектурно-строительного проектирования.Нельзя не отметить, что 38% респондентов утверждают, рост административных барьеров, а 38% участников рынка отмечают рост влияния административных барьеров существовавших в 2017 году, продолжающих оказывать влияние на рынок и в 2019 году, как в качественном, так и в количественном отношении.

На рынке кадастровых и землеустроительных работ44% участников рынка не сталкивались с административными барьерами, 53% респондентов утверждают, что в последнее время становится больше административных барьеров, 32% участников рынка отмечают, что барьеры, существовавшие в 2017 году, продолжают влиять на рынок в 2019 году, и ситуация не изменятся.

Особенно следует отметить, что 100% респондентов рынка переработки водных биоресурсов сталкивались с различными административными барьерами.88% участников рынка переработки водных биоресурсов характеризуя динамику изменений административных барьеровутверждают, что административные барьеры на рынке не изменяются, а сложности, возникшие в 2017 году, продолжат оказывать влияние и на рынок в 2019 году.

Анализ административных барьеров на данном рынке товарной аквакультуры демонстрирует, что чуть менее пятой части респондентов (18%) участников рынка не сталкивались с административными барьерами.52% участников рынка утверждают, что в последнее время становится больше административных барьеров

Анализ административных барьеров на рынке добычи общераспространенных полезных ископаемых на участках недр местного значения демонстрирует, что 15% участников рынка не сталкивались с административными барьерами.Четверть респондентов (26%) говорят, что в последнее время становится больше административных барьеров, две трети участников рынка (65%) отмечают, что барьеры, существовавшие в 2017 году, продолжают влиять на рынок и в 2019 году.

На рынке теплоснабжения (производство тепловой энергии) 32% участников рынка не сталкивались с административными барьерами.Минимум респондентов -3% утверждают, что в последнее время становится больше административных барьеров, 65% участников рынка отмечают, что барьеры и их интенсивность не изменяется, существовавшие в 2017 году, продолжают влиять на рынок и в 2019 году.

На рынке транспортирования твердых коммунальных отходов 17% респондентов не сталкивались с административными барьерами,8% хозяйствующих субъектов считают, что административные барьеры являются непреодолимыми.

Анализ административных барьеров на рынке выполнения работ по содержанию и текущему ремонту общего имущества собственников помещений в многоквартирном доме демонстрирует, что 31% участников рынка не сталкиваются с ограничениями при осуществлении деятельности на рынке выполнения работ в МКД.Менее половины респондентов (46%) утверждают,что в последнее время становится больше административных барьеров, при этом 7% респондентов считают, что бизнесу стало проще преодолевать административные барьеры, чем раньше.

Респонденты рынка купли-продажи электроэнергии (мощности) на розничном рынке электрической энергии (мощности) - 61% не сталкивались с административными барьерами.Динамика изменений административных барьеров в 2017-2019 гг. показывает тренд роста административных барьеров (54 %), треть участников рынка - 31% отмечают, что барьеры, существовавшие в 2017 году, продолжают влиять на рынок и в 2019 году.

Анализ административных барьеров на рынке нефтепродуктов, демонстрирует что 27% участников рынка не сталкивались с административными барьерами,44% респондентов утверждают, что в последнее время становится больше административных барьеров, 56% участников рынка отмечают, что барьеры, существовавшие в 2017 году, продолжают влиять на рынок и в 2019 году, как в качественном, так и в количественном отношении.

На рынке оказания услуг по перевозке пассажиров автомобильным транспортом по муниципальным маршрутам регулярных перевозок - 29% участников рынка не сталкивались с административными барьерами.60% участников рынка отмечают, что барьеры, существовавшие в 2017 году, продолжают влиять на рынок и в 2019 году.

На рынке оказания услуг по перевозке пассажиров автомобильным транспортом по межмуниципальным маршрутам регулярных перевозок17% участников рынка не сталкивались с административными барьерами.Более двух третей респондентов (63%) отмечают, что административные барьеры на рынке были полностью устранены. Однако те, кто сталкивается с барьерами, утверждают, что бизнесу стало сложнее преодолевать их, чем раньше.

22% участников рынка оказания услуг по перевозке пассажиров и багажа   
легковым такси не сталкивались с административными барьерами, при этом половина опрошенных 54% утверждает, что в последнее время становится больше административных барьеров, при этом 8 % респондентов считают, что административные барьеры были полностью устранены.

В сфере легкой промышленности подавляющее большинство (95%) сталкивались с административными барьерами, не сталкивались с ними только 5% респондентов. 46% утверждают, что в последнее время становится больше административных барьеров, 31% участников рынка отмечают, что барьеры, существовавшие в 2017 году, продолжают влиять на рынок и в 2019 году. Однако из ответов респондентов следует, что в целом административные барьеры в период с 2017 по 2019 год не изменялись.

На рынке обработки древесины и производства изделий из дерева26% участников рынка не сталкивались с административными барьерами,26% респондентов утверждают, что в последнее время становится больше административных барьеров, 43% участников рынка отмечают, что барьеры, существовавшие в 2017 году, продолжают влиять на рынок и в 2019 году. 22% респондентов уверены в том, что административные барьеры стало преодолевать проще.

На рынке производства кирпича, хозяйствующие субъекты, осуществляющие деятельность по производству кирпича, сталкиваются с административными барьерами.Анализ динамики изменений административных барьеров за последние ряд лет не наблюдается: 67% участников рынка отмечают, что барьеры, существовавшие в 2017 году, продолжают оказывать влияние рынок и в 2019 году. По мнению 33 % респондентов бизнесу стало проще преодолевать барьеры, чем раньше.

На рынке производства бетона только 5% участников рынка не сталкиваются с ограничениями при осуществлении деятельности на рынке производства бетона,50% участников рынка подчеркивают, что барьеры, существовавшие в 2017 году, продолжают влиять на рынок и в 2019 году. Часть хозяйствующих субъектов обращает внимание и на появления новых административных барьеров.

На рынке оказания услуг по ремонту автотранспортных средств только 15% участников рынка не сталкивались с административными барьерами.Оценка динамики изменений административных барьеров демонстрирует позиции 26% респондентов подтверждающих позиции роста административных барьеров. Однако из ответов респондентов следует, что в целом административные барьеры в период с 2017 по 2019 год существенного не изменялись.

На рынке услуг связи, в том числе услуг по предоставлению широкополосного доступа к информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» 9% участников рынка не сталкивались с административными барьерами.Динамика административных барьеров позволяет говорить об их закреплении на рынке, в сравнении с 2017 годом, в 2018 году административных барьеров стало больше (как отмечает 64 % опрошенных), 7% участников рынка отмечают, что барьеры, существовавшие в 2017 году, продолжают влиять на рынок и до сих пор. В текущем 2019 году бизнесу стало сложнее преодолевать барьеры, что подтверждает мнение 21 % респондентов.

В сфере наружной рекламы 31% участников рынка не сталкивались с административными барьерами.Существующие административные барьеры на рынке, по мнению 23 % респондентов, непреодолимы, при этом 8% из них считает, что барьеры преодолимы при осуществлении значительных затрат. На протяжении последних 3 лет уровень и количество административных барьеров не поддавались серьезным изменениям.

Более подробно наличие (отсутствие) административных барьеров и оценки состояния конкуренции субъектами предпринимательской деятельности рассмотрено в гл.10.

**Глава 3. Мониторинг удовлетворенности потребителей качеством товаров и услуг и ценовой конкуренцией на рынках Ленинградской области**

Отчет по результатам исследования «Удовлетворенность потребителей качеством товаров и услуг и ценовой конкуренцией на рынках Ленинградской области». Объём выборочной совокупности при опросе составил 1515чел., Выборка целенаправленная, квотная. Репрезентативность выборки обеспечивается соблюдением пропорций между социальными категориями респондентов.

Качество социологического исследования сопровождается соблюдением необходимой структуры анкеты и научной систематизацией вопросов, рассматриваемых в контексте изучаемого социально-экономического процесса, что обеспечивается вскрытием научной проблемы в дополнительных вопросах анкеты.

В рамках данного исследования объем выборки **1511** человек является достаточной базой для эмпирического подтверждения гипотезы, обрабатываемый полученный массив информации их **1511** анкет даст вероятность 5% ошибки, что является величиной среднестатистической погрешности результата измерения.

Респондентам предлагается оценить удовлетворенность качеством товаров и услуг и ценовой конкуренцией на рынках Ленинградской области. Географически выборка представлена следующими наиболее активными респондентами: Бокситогорский муниципальный район – 10,57%, г.Пикалево – 6,88%, Тихвинский муниципальный район – 9,3%, Тосненский муниципальный район – 4,46%, Волховский муниципальный район – 5,73% Выборгский муниципальный район – 3,82%, Лодейнопольский муниципальный район – 5,1%, Кингисеппский муниципальный район – 9,1%, Выборский муниципальный район – 6,6%, г.Выборг – 3%, Тосненский муниципальный район – 4,4%, г.Луга – 4,8%, и т.д.

Половозрастные характеристики целевой аудитории следующие, две трети респондентов представители женского пола – 66%, респондентов представителей мужского пола – 32% соответственно. Выборка респондентов достаточно репрезентативна по возрасту, так 35,9% - респонденты в возрасте от 21 до 35 лет, 32% респондентов в возрасте от 36 до 50 лет, более пятой части опрошенных (19%) в возрасте старше 51 года, и каждый десятый (12,4%) в возрасте до 20 лет.

Реконструкция социального статуса целевой аудитории Ленинградской области представлена характеристиками занятости респондентов, большинство опрошенных являются работающим контингентом – 60,6%, 13,2% респондентов являются студентами или учатся, доля пенсионеров составляет 6%, безработных среди опрошенных 5% респондентов, домохозяйки – 2,7%.

Семейный статус и наличие детей характеризуется следующими показателями: один ребенок в семье (23,6%), семьи с наличием двух детей – 26%, отсутствие детей наблюдается у 32,7% респондентов, и 5% респондентов отметили позицию «наличие 3 и более детей».

Выбранная аудитория обладает значительным образовательным багажом, так 44% опрошенных с высшим образованием, со средним специальным образованием – 29%, с неполным высшим образованием – 9,8%, с общим средним образованием – 15%, и 1,2% респондентов характеризуется наличием ученой степени.

Исследуемая аудитория не обладает значительными финансовыми ресурсами, так при ответе на вопрос о среднемесячном доходе в расчете на одного члена семьи превалируют ответы с уровнем дохода от 10 до 20 тыс. рублей – 36,8%, с уровнем дохода на одного члена семьи от 20 до 30 тыс. рублей – 28% респондентов, с доходом до 10 тыс. рублей отмечен каждый десятый ответ респондентов – 10,5%, от 45 до 60 тыс. рублей – 4,7% опрошенных, высокий уровень доходов (более 60 тыс. рублей) показывают только 2,68 % респондентов.

Оценка удовлетворенности качеством и ценами товаров и услуг на рынках товаров и услуг Ленинградской области представлена достаточно дифференцированными оценками респондентов.

Важным показателем состояния товарных рынков является количественная оценка представленности организаций на отраслевых ранках соответствующими предприятиями и организациями демонстрируют следующие показатели (см. рис.1.):

*Рис. 4. Превалирующие оценки количества представленных организаций по рынкам товаров и услуг,2019*

Анализ представленных данных в целом говорит о сложности процедуры оценивания респондентами незнакомых рынков для традиционных сфер жизнедеятельности домохозяйств Ленинградской области. Достоверность оценок домохозяйств подтверждается оценками удовлетворенности потребителями товаров и услуг предоставляемых организациями на соответствующих рынках, высокие оценки по показателям достаточности (количества представленных организаций на рынках Ленинградской области) для домохозяйств получили следующие рынки - рынок услуг розничной торговли лекарственными препаратами, медицинскими изделиями и сопутствующими товарами (61%), рынок социальных услуг (37%), сфера теплоснабжения (производства тепловой энергии) – (34%), рынок оказания услуг по перевозке пассажиров автомобильным транспортом по муниципальным (42%) по межмуниципальным (41%) маршрутам регулярных перевозок, сфера обработки древесины и производство изделий из дерева (30%), сфера ремонта автотранспортных средств (45%), рынок услуг связи по предоставлению широкополосного доступа к сети "Интернет" (55%), рынок услуг дошкольного образования (50%), рынок услуг общего образования (57%), рынок услуг среднего профессионального образования (28%), рынок услуг дополнительного образования (36%), сфера наружной рекламы (38%). Как видим общие оценки респондентов о состоянии рынков по показателя представленности получили рынки наиболее знакомые потребителям - перевозки транспортом, образование, ЖКХ (электро- и тепло- энергия), коммуникации (автотранспорт и связь).

Оценки других рынков Ленинградской области по показателю представленности организаций явно были затруднительными для респондентов, большинство иных рынков получили оценки или «мало» или «затрудняюсь ответить». Затруднились отметить количество представленности организаций в Ленинградской области респонденты по следующим рынкам: рынок семеноводства (37%), рынок архитектурно-строительного проектирования (34%), рынок кадастровых и землеустроительных работ (31%), рынок вылова водных биоресурсов (41%), рынок товарной аквакультуры (44%), рынок добычи общераспространенных полезных ископаемых на участках недр местного значения (43%), сфера купли-продажи электроэнергии (мощности) на розничном рынке электрической энергии (мощности) (35%), сфера производства электроэнергии (мощности) на розничном рынке, включая производство электрической энергии в режиме когенерации (41%), сфера производства кирпича (38%), сфера производства бетона (36%).

Сложность интерпретации оценок вызвана затруднительностью респондентов не только с представленностью данных организаций на рынке, но и формами их работы, масштабом их деятельности на рынках Ленинградской области.

Более подробная характеристика ответов респондентов представлена ниже:

* Рынок услуг розничной торговли лекарственными препаратами, медицинскими изделиями и сопутствующими товарами – 61% респондентов считают представленность организаций достаточной, мало – 13%, избыточно (много) – 13%;
* Рынок социальных услуг – 37% респондентов считают представленность организаций достаточной, мало – 34%, избыточно (много) – 3%, затрудняюсь ответить – 17%.
* Рынок племенного животноводства - 13% респондентов считают представленность организаций достаточной, мало – 25%, избыточно (много) – 2%, большинство респондентов (каждый третий) затруднились ответить – 35%.
* Рынок семеноводства- 13% респондентов считают представленность организаций достаточной, мало – 25%, избыточно (много) – 1%, большинство респондентов (каждый третий) затруднились ответить – 37%.
* Рынок жилищного строительства: 21% каждый десятый опрошенный считает представленность организаций достаточной, мало – 35%, избыточно (много) – 2,5%, затрудняюсь ответить – 19%.
* Сфера строительства, за исключением дорожного строительства: 23% практически каждый десятый опрошенный считает представленность организаций достаточной, мало – 34%, избыточно (много) – 2%, затрудняюсь ответить – 22%, нет совсем – 15%.
* Рынок архитектурно-строительного проектирования: 14% респондентов считают представленность организаций достаточной, мало – 25%, затрудняюсь ответить – 34%, нет совсем – 19%.
* Рынок кадастровых и землеустроительных работ: 23% каждый пятый опрошенный считает представленность организаций достаточной, мало – 27%, затрудняюсь ответить – 31%, нет совсем – 4%.
* Рынок вылова водных биоресурсов: 10% респондентов считают представленность организаций достаточной, мало – 19%, большинство респондентов (каждый третий) затруднились ответить – 41%, нет совсем – 23%.
* Рынок переработки водных биоресурсов: 7% респондентов считают представленность организаций достаточной, мало – 7%,большинство респондентов (практически половина) затруднились ответить (45%), нет совсем таких организаций – 26%.
* Рынок товарной аквакультуры: 8% респондентов считают представленность организаций достаточной, мало – 16%, большинство респондентов (каждый третий) затруднились ответить – 44%, избыточно – 1% и нет совсем - 25%.
* Рынок добычи общераспространенных полезных ископаемых на участках недр местного значения: 12% достаточно, мало – 16%, затрудняюсь ответить – 43%, нет совсем – 23%.
* Сфера теплоснабжения (производства тепловой энергии): 34% каждый третий респондент считает представленность организаций достаточной, мало – 28%, затрудняюсь ответить – 24%, нет совсем – 8%.
* Рынок транспортирования твердых коммунальных отходов: 23% каждый пятый респондент считает представленность организаций достаточной, мало – 33%, затруднились с ответом – 27%, нет совсем таких организаций – 11%, избыточно (много) – 1%.
* Рынок выполнения работ по содержанию и текущему ремонту общего имущества собственников помещений в многоквартирном доме: 21% респондентов считают представленность организаций достаточной, мало – 45%, затруднились с ответом пятая часть опрошенных – 18%, нет совсем – 11%.
* Сфера купли-продажи электроэнергии (мощности) на розничном рынке электрической энергии (мощности): 29% респондентов считают представленность организаций достаточной, мало – 24%,третья часть респондентов затруднились с ответом – 35%, нет совсем – 6%, избыточно (много) -1%.
* Сфера производства электроэнергии (мощности) на розничном рынке, включая производство электрической энергии в режиме когенерации: 27% респондентов считают представленность организаций достаточной, мало – 20% затруднились с ответом практически половина опрошенных – 41%, нет совсем – 6%.
* Розничные рынки нефтепродуктов: 38% опрошенных затруднились с ответом оценивая представленность организаций на рынке, 26% респондентов считают представленность организаций достаточной, мало – 13%,нет совсем – 16%, избыточно (много) -2%.
* Рынок оказания услуг по перевозке пассажиров автомобильным транспортом по муниципальным маршрутам регулярных перевозок: 42% опрошенных считают представленность организаций достаточной, считают что мало – 38% организаций представлено на рынке, затрудняюсь ответить – 10%, нет совсем – 4%, избыточно (много) -1%.
* Рынок оказания услуг по перевозке пассажиров автомобильным транспортом по межмуниципальным маршрутам регулярных перевозок: 41% респондентов считают представленность организаций достаточной, мало – 36%, затрудняюсь ответить – 10%, нет совсем – 5%, избыточно (много) -3%.
* Сфера услуг по перевозке пассажиров и багажа легковым такси: более половины опрошенных считают достаточной представленность на рынке организаций данной отрасли - 55%, мало – 10%, затрудняюсь ответить – 11%, нет совсем – 4%, избыточно (много) -6%.
* Сфера легкой промышленности: 17% респондентов считают представленность организаций достаточной, мало – 28%, затрудняюсь ответить – 28%, нет совсем – 20%, избыточно (много) -2%.
* Сфера обработки древесины и производство изделий из дерева: 30% респондентов считают представленность организаций на рынке достаточной, мало – 24%, затрудняюсь ответить – 28%, нет совсем – 7%, избыточно (много) -6%.
* Сфера производства кирпича: затруднились с ответом каждый пятый респондент – 38%, каждый десятый респондент (13%) считает достаточной представленность организаций производства кирпича, мало – 15%, нет совсем – 27%, избыточно (много) -2%.
* Сфера производства бетона: 19% достаточно, мало – 21%, затруднились с ответом третья часть респондентов– 36%, нет совсем организаций – 15%, избыточно (много) -3%.
* Сфера ремонта автотранспортных средств: 45% респондентов считают представленность организаций достаточной, мало – 21%, затрудняюсь ответить – 18%, нет совсем – 3%, избыточно (много) -7%.
* Рынок услуг связи по предоставлению широкополосного доступа к сети "Интернет": каждый третий респондент (55%) считают представленность организаций достаточной, мало – 21%, затрудняюсь ответить – 11%, нет совсем – 3%, избыточно (много) -4%.
* Рынок услуг дошкольного образования: 50% достаточно, мало – 25%, затрудняюсь ответить – 15%, нет совсем – 4%, избыточно (много) -1,5%.
* Рынок услуг общего образования: две трети респондентов (57%) считают представленность организаций достаточной, мало – 20%, затрудняюсь ответить – 14%, нет совсем – 3%, избыточно (много) -2%.
* Рынок услуг среднего профессионального образования: каждый третий респондент (28%) считает представленность организаций достаточной, «мало» – 15%, «затрудняюсь ответить» – 6%, «нет совсем» – 4%.
* Рынок услуг отдыха и оздоровления детей: 25% респондентов считают представленность организаций на рынке достаточной, «мало» – 43%, затрудняюсь ответить – 18%, нет совсем – 7%, избыточно (много) -1%.
* Рынок услуг дополнительного образования: больше трети респондентов (36%) считают представленность организаций достаточной, мало – 35%, затрудняюсь ответить – 17%, нет совсем – 5%, избыточно (много) -2%.
* Сфера наружной рекламы: 38% достаточно, мало – 20%, затрудняюсь ответить – 22%, нет совсем – 5%, избыточно (много) -10%.

Анализ полученных данных в ходе социологического опроса на вопрос: «9.1. Насколько Вы удовлетворены характеристиками товаров и услуг на следующих рынках вашего района (города) по критерию уровень цен:

*Рис.5«Насколько Вы удовлетворены характеристиками товаров и услуг на следующих рынках вашего района (города) по следующим критериям (уровень цен)*

Анализ полученных данных позволяет говорить о положительных трендах в сфере удовлетворенности населения Ленинградской области, положительные суждения относительно показателя уровня цен на ряде рынков региона, таких как - рынок услуг детского отдыха и оздоровления (41%), рынок розничной торговли (43%), рынок услуг связи (53%), данные направления рассматриваются респондентами как естественная среда жизнедеятельности (связь, коммуникации, интернет), высоких оценок от респондентов получила и сфера розничной торговли, что говорит о высоким уровне развития инфраструктуры розничной торговли, широкого присутствия ритейловых сетей. Положительные оценки от респондентов относительно показателя уровня цен на рынке детского отдыха (41%) заслужили усилия органов государственной власти и местного самоуправления по формированию условий отдыха и оздоровления детей.

Наиболее негативные оценки получили такие сферы активного реформирования с одной стороны, и высоко-монополизированные отрасли народного хозяйства с другой стороны – как ЖКХ – 64% негативных оценок (неудовлетворены+частично неудовлетворены). Безусловно на тренд понижающих оценок удовлетворенности клиентов оказывают давление целый набор факторов, но данные мониторинга говорят о необходимости принятия определенного набора профилактических, контрольных и иных мер в сфере управления ЖКХ.

Аналогично экстремально низкие оценки получила сфера медицинских услуг (услуг здравоохранения) – 66%, что лишний раз подчеркивает необходимость пристального внимания органов федерального, регионального управления и местных органов власти в сфере управления здравоохранением. Данная проблема находится не только в федеральной, но в региональной повестке дня, является актуальной для социально-политического консенсуса в регионе.

Мониторинг показывает и определенную дифференциацию оценок в сфере рынка услуг социального обслуживания населения, треть опрошенных (30%) в целом дают положительные оценки относительно показателя уровня цен на данном рынке, 36% опрошенных демонстрируют неудовлетворенность ценами на данном рынке.

Анализ показателя «качество» при ответе на вопрос об удовлетворенности потребителей характеристиками товаров и услуг на ведущих рынках района (города) выглядит следующим образом Рис. 6.

Анализ удовлетворенности товаров и услуг потребителями Ленинградской области по критерию качество представлены репрезентативными оценками по ряду рынков и сфер деятельности, так наиболее неудовлетворительные оценки получили следующие рынки: рынок медицинских услуг – 60%, рынок услуг ЖКХ – 54%, рынок услуг перевозок пассажиров наземным транспортом – 42%, рынок розничной торговли – 39%, рынок услуг социального обслуживания населения – 34%.

Сумму положительных оценок «удовлетворительно» и «скорее удовлетворительно» получили организации следующих рынков и сфер деятельности: рынок услуг связи – 55%, рынок услуг в сфере культуры – 46%, рынок услуг дошкольного образования – 43%, рынок услуг дополнительного образования детей- 38%.

*Рис. 6 Результаты опроса на вопрос: «Насколько Вы удовлетворены характеристиками товаров и услуг на следующих рынках вашего района (города) по критерию - качество*

Очевидны затруднения респондентов при оценке ряда рынков с которыми нет активного и регулярного взаимодействия, респонденты сомневаются при анализе и интерпретации собственного социального опыта соприкосновения с данными рынками. По таким рынкам как - рынок услуг психолого-педагогического сопровождения детей с ограниченными возможностями здоровья – 55% респондентов не смогли дать ни положительный ни отрицательный ответ.

Важнейшим показателям оценки конкурентной среды является оценка возможности выбора потребителями (гражданами, населением) на тех или иных отраслевых рынках (анкета вопрос 9.1.).

*Рис.7. Результаты опроса на вопрос: «Насколько Вы удовлетворены характеристиками товаров и услуг на следующих рынках вашего района (города) по критерию возможность выбора*

Данный показатель является принципиально важным, так как возможность выбора потребителями и домохозяйствами на рынках товаров и услуг той или иной организации характеризует уровень конкуренции, широкое представительство организаций на потребительских рынках позволяет домохозяйствам делать выбор по объективным показателям (цена, качество, ассортимент, узнаваемость бренда, локализация производства и др.) и субъективному социальному опыту.

Наиболее положительные оценки по критерию возможности выбора («удовлетворен» и «скорее удовлетворен») в основном представлен тремя рынками: рынок услуг связи – 50%, рынок медицинских услуг -55%, рынок розничной торговли -42%.

Большинство отрицательных (неудовлетворительных) оценок получил рынок ЖКХ, вобравший в себя – 55% оценок недовольных потребителей по критерию возможность выбора.

Оценки остальных рынков в основном распадается на две достаточно устойчивые группы, занимающие в равной пропорции около трети оценок как удовлетворительных так и неудовлетворительных оценок: рынок услуг дошкольного образования (30% и 32%), рынок услуг детского отдыха и оздоровления (25% и 37%), рынок услуг дополнительного образования детей (32% и 29%), рынок услуг в сфере культуры (34% и 35%), рынок услуг перевозок пассажиров наземным транспортом (муниципальные и межмуниципальные маршруты) – 35% и 36%.

Актуальным показателем исследования конкурентной среды является анализ и оценка изменения количества организаций за последние 3 года предоставляющих те или иные услуги и товары населению.

*Рис.8 Превалирующие ответы на вопрос анкеты «Как по Вашему мнению, изменилось количество организаций, предоставляющих следующие товары и услуги на рынках в течение последних 3 лет?»*

Оценки домохозяйствами представленности количества организаций по укрупненным рынкам Ленинградской области в основном фиксируют неизменное состояние, по единственному рынку «рынок розничной торговли» респонденты уверенно наблюдают рост организаций (47%). Данный факт говорит о наличии ряда специфических факторах на таких рынках как: услуг дошкольного образования, услуг дополнительного образования детей, услуг дополнительного образования детей, услуг в сфере культуры. Специфика данных рынков выражается в широком представительстве государственных и муниципальных организаций, использовании последними государственной и муниципальной собственности, что позволяет маневрировать ценовой политикой и снижать цены на оказываемые услуги. Большинство участников рынка ввиду снижения покупательной способности населения также вынуждены снижать издержки на оказываемые услуги, экономить при предоставлении услуг.

Рассмотрим более подробно структуру оценок респондентов количества организаций и их представленности за последние 3 года на рынках Ленинградской области:

Рынок услуг дошкольного образования  - снизилось 10% , увеличилось 22% , не изменилось 42%, затрудняюсь ответить 23%;

Рынок услуг детского отдыха и оздоровления - снизилось 10%, увеличилось 15%, не изменилось 45%, затрудняюсь ответить 26%;

Рынок услуг дополнительного образования детей - снизилось 9%, увеличилось 23%, не изменилось 39%, затрудняюсь ответить 25%;

Рынок медицинских услуг - снизилось 17%, увеличилось 19%, не изменилось 46%, затрудняюсь ответить 13%;

Рынок услуг психолого-педагогического сопровождения детей с ограниченными возможностями здоровья - снизилось 3%, увеличилось 7%, не изменилось 10%, затрудняюсь ответить 38%;

Рынок услуг в сфере культуры – снизилось 7%, увеличилось 22%, не изменилось 48%, затрудняюсь ответить 19%;

Рынок услуг ЖКХ - снизилось 13% , увеличилось 15%, не изменилось 51%, затрудняюсь ответить 15%;

Рынок розничной торговли - снизилось 4%, увеличилось 47%, не изменилось 31%, затрудняюсь ответить 13%;

Рынок услуг перевозок пассажиров наземным транспортом - снизилось 15%, увеличилось 28%, не изменилось 41%, затрудняюсь ответить 11%;

Рынок услуг связи - снизилось 5%, увеличилось 30%, не изменилось 46%, затрудняюсь ответить 14%;

Рынок услуг социального обслуживания населения - снизилось 5%, увеличилось 16%, не изменилось 44%, затрудняюсь ответить 30%.

Оценка качества услуг инфраструктурных отраслей (т.н.«естественных монополий») респондентами дифференцирована следующими позициями: по услугам водоснабжения и водоотведения: положительные оценки - 51,8% (сумма оценок 20,64% удовлетворительно, 31,21% скорее удовлетворительно) что говорит о удовлетворенности потребителей услугами данной сферы, каждый пятый респондент - 21% считает данный вид услуг неудовлетворительными. Оценивая услуги по водоочистке респонденты распадаются на 2 достаточно равновесные группы: 26,5% считают данный вид услуг скорее неудовлетворительными, 25,35% скорее удовлетворительными, 13% ставят удовлетворительно данному виду услуг, что в итоге составляет 38% потребителей услуг водоочистки удовлетворены предоставлением данного вида услуги.

Оценивая услуги газоснабжения респонденты в целом положительно настроены, сумма оценок удовлетворительно и скорее удовлетворительно составляет 67,4%, негативные оценки составляют в сумме – 18% («скорее не удовлетворительно» и «неудовлетворительно»).

Аналогичные оценки респондентов относительно рынка услуг электроснабжения, респонденты в целом настроены положительно, и сумма оценок «удовлетворительно» и «скорее удовлетворительно» составляет 67%, неудовлетворительных оценок услугами электроснабжения – 22%, что в целом подчеркивает высокую доминанту удовлетворенности потребителей данного вида услуг.

Услуги в части теплоснабжения оцениваются респондентами следующим образом: более половины респондентов положительно оценивают услуги по теплоснабжению (удовлетворительно – 17,6%, скорее удовлетворительно – 35,9%), сумма неудовлетворительных оценок аудиторией составляет 33,5% (сумма позиций «неудовлетворительно» и «скорее неудовлетворительно»).

При оценке услуг телефонной связи подавляющее число респондентов Ленинградской области характеризует положительно, преобладают удовлетворительные оценки – 64% (против 18% неудовлетворительных оценок данного вида услуг).

При анализе комплекса факторов оказавших влияние на характеристики товаров и услуг на рынках Ленинградской области (такие как цена, качество, возможность выбора) выявлен ряд достаточно устойчивых тенденций за последние 3 года. Наиболее общие тенденции в рамках ценового фактора представлен на рис. 9

*Рис.9. Наиболее доминантные оценки фактора «цена» оказавших влияние на характеристики товаров и услуг на рынках Ленинградской области за последние 3 года*

Оценивая уровень цен на рынке услуг дошкольного образования респонденты фиксируют положительную динамику, т.е. увеличение – 40,6%, не изменились – 23%, и затруднились с ответом – 26,8% опрашиваемой целевой аудитории

Респонденты оценивая рынок слуг детского отдыха и оздоровления отмечают увеличение уровня цен – 35%, не изменились – 22,6%, затруднились с ответом – 32,7%.

Аналогичные позиции респондентов Ленинградской области были зафиксированы и по оценке уровня цен рынке услуг дополнительного образования, положительные тренд «увеличение» отметили 37% респондентов, затруднились с ответом каждый третий респондент (30, 45%), снижение отметили только 4%.

Уровень цен на рынке медицинских услуг фиксируется респондентами однозначно как увеличение – 50,8%, не изменились – 23%, затруднился с ответом каждый третий респондент – 13%, снижение цен зафиксировали 9% респондентов.

Показатель уровня цен в сфере психолого-педагогического сопровождения детей с ограниченными возможностями здоровья не нашел соответствующей оценки у респондентов, в связи с особостью целевой аудитории формирующей спрос и предложения на данным рынке- 50,7% респондентов затруднились с ответом, увеличение отметили 19% опрашиваемых, и 18% отметили отсутствие динамики цен позиция «не изменилось».

Характеристика уровня цен на рынке услуг в сфере культуры характеризуется жителями Ленинградской области как: увеличение – 36%, не изменилось – 30,8%, затруднились с ответом – 23%.

Актуальной проблемой социальной сферы и рынка услуг для населения Ленинградской области остается оценка уровня цен на рынке ЖКХ, половина респондентов отмечает рост цен (51%), снижение заметили только 7,5%, не изменилось – 22,4%, затруднился с ответом каждый десятый респондент – 13%. Данные тенденции обусловлены низким качество работы муниципальных «Жилкомсервисов», получаемыми ими преференциями независимо от результатов работы, отсутствием широкого общественного контроля за качеством деятельности организаций ЖКХ и пр.

Показатель уровня цен на рынке розничной торговли характеризуется респондентами однозначно как «увеличение» - 55%, снижение отмечают только 4,5% респондентов, позицию «не изменилось» отметили 21,2% респондентов, затруднились с ответом 13%. Во многом это связано с вытеснением с рынка малого и среднего торгового бизнеса крупными торговыми сетями, что во многом вызвано неконкурентоспособностью малого бизнеса в сравнении с масштабом и охватом розничной торговли крупными торговыми сетями.

Важным для жителей Ленинградской области является уровень цен на рынке услуг перевозок пассажиров наземным транспортом, 51% опрашиваемых считают, что цены на перевозки увеличились, 21,6% не изменились, затруднились с ответом 14,9% респондентов и 7,7% отметили снижение цен. На данные процессы в значительной мере оказывают: нелегальная предпринимательская деятельность, высокий уровень концентрации отельных перевозчиков по муниципальным и межмуниципальным маршрутам.

Характеризуя уровень цен на рынке услуг связи большинство респондентов (48,5%) фиксируют увеличение цен на рынке связи, 26% опрошенных считают, что цены не изменились, затруднились с ответом 15% респондентов.

Цены на рынке услуг социального обслуживания населения не смогли однозначно респондентами охарактеризоваться, вероятно в силу специфики услуг, формирующих спрос на данном рынке, затруднились с ответом 35%, не изменились 24,8%, увеличение отметили 29% жителей Ленинградской области.

Важнейшим направлением конкурентоспособности рынка является показатель качества услуг (см. рис. 10), так 41,7% отметили позиции не изменилось качество на рынке услуг дошкольного образования, увеличение наблюдают 20% респондентов, затруднились с ответом 25% респондентов.

*Рис.10. Наиболее доминантные оценки фактора «качество» оказавших влияние на характеристики товаров и услуг на рынках Ленинградской области за последние 3 года*

Качество рынка услуг детского отдыха и оздоровления характеризуется респондентами разнонаправленно: увеличение – 11,9%, не изменилось – 40%, затруднились с ответом – 31,7%, снижение качества – 7%.

Качество на рынке услуг дополнительного образования характеризуется большинством респондентов как: «не изменилось» - 39%, «затрудняюсь с ответом» 29%, увеличение наблюдают 16,5%.

Качество на рынке медицинских услуг характеризуется респондентами как не изменилось – 44%, увеличение/улучшение качества – 12,6%, снижение – 24% респондентов, и 12% затруднились с ответом. Как показывает анализ, целый комплекс факторов оказывает влияние на состояние и развитие конкурентной среды в сфере медицинских услуг, это и рост конкуренции между государственными и частными учреждениями здравоохранения, снижение качества при повышении цена на услуги.

Качество на рынке психолого-педагогического сопровождения детей с ограниченными возможностями здоровья респондентами не удалось четко спозиционировать аудиторию ввиду специфики рынка – 49% затруднились с ответом, 26,8% считают, что качество на данном рынке услуг не изменилось.

Аналогичные тренды оценок, выставляются жителями Ленинградской области при характеристике рынка услуг в сфере культуры – улучшение качества – 20,3%, не изменилось – 44%, затруднились с ответом – 22% респондентов.

Аналогично оценивается респондентами качество на рынке услуг ЖКХ: снижение качество отметил каждый пятый респондент – 20%, увеличение каждый десятый опрашиваемый – 9,9%, не изменилось – 46%, затруднились с ответом 14% респондентов при оценке качеств услуг на рынке ЖКХ.

Качество услуг на рынке торговли аналогично оценивается респондентами как – не изменилось – 49%, улучшилось – 16%, снижение качество отметил каждый десятый респондент – 11%, и затруднились с ответом 14%.

48% респондентов оценивая качество рынка услуг перевозок пассажиров наземным транспортом отмечают позицию «не изменилось», 14% респондентов фиксируют оценку качества услуг данного рынка как улучшение», затруднились с ответом 16%, снижение качество отметил каждый десятый респондент – 13%.

Качество рынка услуг связи также поддерживается респондентами мнениями «не изменилось» - 50%, улучшилось качество 20%, и затруднились с ответом – 14%, снижение качества услуг на рынке связи – 6,8%.

Качество на рынке услуг социального обслуживания населения не смогли однозначно респондентами охарактеризоваться, 39% отметили позицию «не изменилось», 35% отметили позицию «затрудняюсь с ответом», улучшение качества услуг отметили 11%, снижение 6%.

Таким образом, следует отметить, что практически на всех выделенных в мониторинге рынков товаров и услуг, цены увеличились за исключением 1 рынка- услуг психолого-педагогического сопровождения детей с ограниченными возможностями здоровья (51% затруднились с ответом), при этом большинство респондентов, отметили отсутствие изменений качества («за большие деньги меньше качества»), а на отдельных рынках респонденты отметили значительное снижение качества (рынок медицинских услуг – 24%, рынок услуг ЖКХ – 20%, розничная торговля – 11%, услуги перевозок пассажиров наземным транспортом – 13,5%).

Такие же оценки выставили респонденты оценивая рынки услуг и товаров за последние три года по показателю «возможность выбора» (см. рис.7), характеризуя услуги на рынке дошкольного образования, 32% «затруднились с ответом», 35% считают что «возможность выбора» не изменилась, увеличение возможности выбора отметили 16% респондентов, аналогичные оценки наблюдаются по показателю «возможность выбора» на рынке услуг на рынке услуг детского отдыха и оздоровления – 35,8% «затрудняюсь с ответом», 34% считают, что не изменилась возможность выбора, улучшение выбора услуги отметил каждый десятый респондент 11,6%, снижение 7%.

*Рис.11. Наиболее доминантные оценки фактора «возможность выбора» оказавших влияние на характеристики товаров и услуг на рынках Ленинградской области за последние 3 года*

Оценивая возможность выбора услуги на рынке дополнительного образования детей респонденты отмечают улучшение качества – 18%, возможность выбора услуги на рынке не изменилась - 31%, «затрудняюсь с ответом» - 33%.

Оценка возможности выбора на рынке медицинских услуг характеризуется респондентами следующим: качество не изменилось – 36%, улучшение качества – 18%, снижение качества – 14%, затрудняюсь с ответом – 19%.

Возможность выбора на рынке услуг психолого-педагогического сопровождения детей с ограниченными возможностями здоровья характеризуется респондентами в основном затруднительно - 56%, не изменилось 22%.

Оценивая показатель возможность выбора на рынке услуг в сфере культуры то большинство респондентов выбирают показатель – не изменилось (39%), затрудняюсь ответить – 27%, улучшилось качество услуг – 18%, снизилось качество услуг – 4,4%.

Конкуренция и возможность выбора на рынке услуг ЖКХ, также респондентами оценивается как «без изменений» - 45,8%, улучшилось – 9%, снижение возможности выбора на рынке ЖКХ отмечает каждый десятый респондент – 11%, затруднились с ответом – 20%.

Показатель возможность выбора в сфере рынка розничной торговли наблюдается положительная тенденция: увеличение/ улучшение – 29%, не изменилось (33%), затрудняюсь с ответом – 20%.

Аналогичный показатель – «возможность выбора» на рынке перевозок пассажиров наземным транспортом характеризуется нейтральными оценками: не изменилось (37%), затрудняюсь ответить – 21%, улучшилось качество услуг – 18% респондентов, снизилось качество услуг – 11%.

На рынке услуги связи возможность выбора аналогично характеризуется оценками респондентов: 41% респондентов не изменилось, увеличилась возможность – 23%, затруднился с ответом каждый пятый респондент – 20%.

Сложность для респондентов составил показатель оценки возможности выбора на рынке услуг социального обслуживания населения, не изменилась возможность выбора – 34%, затрудняются с ответом – 39%, увеличилась возможность выбора – 10% респондентов.

Таким образом, следует отметить, что сравнительно не высокие оценки респондентами показателя «возможность выбора» (от 46% до 33%) означает колеблимость оценок по остальным индикаторам шкалы данного показателя это и увеличение возможности выбора, и затруднения с ответами. Сложившаяся тенденция характеризуется наличием конкурентной среды, где чаще респондент выражает субъективные колебания и затруднения, чем фиксирование снижения возможности выбора той или иной услуги.

Характеризуя качество официальной информации открытого доступа о состоянии конкурентной среды на рынках товаров и услуг Ленинградской области, по таким индикаторам как «доступность» респонденты констатируют состояние инфосферы как «удовлетворительное» - 50%, скорее удовлетворительное – 37% (что в сумме дает 87 % положительных оценок), только 10% респондентов констатируют как скорее неудовлетворительное и неудовлетворительное состояние рынков по показателю уровня доступности.

*Рис. 11Удовлетворены ли Вы уровнем доступности, понятности и удобством получения официальной информации о состоянии и развитии конкурентной среды на рынках товаров, работ и услуг региона, размещаемой в открытом доступе? 2019, Ленинградская область*

По уровню понятности официальной информации открытого доступа о состоянии конкурентной среды на рынках товаров и услуг Ленинградской области респонденты оценивают инфосферы или как скорее удовлетворительное – 40,6% и удовлетворительное - 45,6%%, затрудняются с ответом – 2,5%, неудовлетворительные оценки – 2%, (сумма положительных оценок дает 85%).

Показатель удобство получения для респондента официальной информации открытого доступа о состоянии конкурентной среды на рынках товаров и услуг Ленинградской области характеризуется оценками: скорее удовлетворительное – 40%, затрудняются с ответами – 2,5%, скорее неудовлетворительное – 8,1% респондентов.

В целом респонденты оценивают состояние официальной информации открытого доступа о состоянии конкурентной среды на рынках товаров и услуг Ленинградской области достаточно положительно, и по степени доступности, и понятности, возможности получения.

**Глава4. Мониторинг удовлетворенности субъектов предпринимательской деятельности и потребителей товаров, работ, услуг качеством (в том числе уровнем доступности, понятности и удобства получения) официальной информации о состоянии конкуренции на товарных рынках Ленинградской области и деятельности по содействию развитию конкуренции, размещаемой уполномоченным органом и муниципальными образованиями**

Отчет по результатам исследования «Удовлетворенность предпринимателей качеством товаров и услуг и ценовой конкуренцией на рынках Ленинградской области». Объём выборочной совокупности при опросе составил 801 чел., Выборка целенаправленная, квотная. Репрезентативность выборки обеспечивается соблюдением пропорций между социальными категориями респондентов.

Качество социологического исследования сопровождается соблюдением необходимой структуры анкеты и научной систематизацией вопросов, рассматриваемых в контексте изучаемого социально-экономического процесса, что обеспечивается вскрытием научной проблемы в дополнительных вопросах анкеты.

В рамках данного исследования объем выборки 801 человек является достаточной базой для эмпирического подтверждения гипотезы, обрабатываемый полученный массив информации из 800 анкет даст вероятность 4% ошибки, что является величиной среднестатистической погрешности результата измерения.

Респондентам предлагается оценить удовлетворенность качеством товаров и услуг и ценовой конкуренцией на рынках Ленинградской области. Географически выборка представлена следующими наиболее активными респондентами: Гатчинский муниципальный район – 13,8%, Бокситогорский муниципальный район – 5%, Тихвинский муниципальный район – 2,5%, Тосненский муниципальный район – 3,1%, Волховский муниципальный район – 6,3%, Выборгский муниципальный район – 8,8%, Кировский муниципальный район – 7%, Кингисеппский муниципальный район – 5,:%, Выборский муниципальный район – 8,8%, г.Выборг – 6,3%, Приозерский муниципальный район – 2,5%, Тосненский муниципальный район – 7,3%, г.Луга – 7,7%, и т.д.

При характеристике периода осуществления предпринимательской деятельности в Ленинградской области большинство респондентов (47%) отметили позицию – от 1 года до 3 лет (что говорит о периоде «сравнительной молодости» бизнеса), 14 % отметили позицию более 5 лет, и 39 % выделили позицию «от 3-х до 5 лет».

При анализе должностных позиций занимаемых респондентами в организации, исследуемая аудитория распадается на три доминирующих категории: собственник бизнеса (совладелец) – 28%, руководитель высшего звена (генеральный директор, заместитель или аналогичная позиция) – 28,7%, руководитель среднего звена (руководитель управления/подразделения/ отдела) – 39%, и не руководящий сотрудник – 4% респондентов.

При анализе количественных показателей субъекта предпринимательства, большинство респондентов на вопрос «Какова численность сотрудников Вашей организации?» выделили следующие позиции: до 15 человек – 64%, от 16 до 100 человек – 29%, от 101 до 250 человек – 5,6%.

При характеристики финансовых показателей борота предприятия/организации большинство респондентов (примерно три четверти – 76%) придерживаются позиции до 120 млн рублей (микропредприятие), каждый пятый респондент (21%) от 120 до 800 млн рублей (малое предприятие), только 2,5% опрошенных выделили показатель - от 800 до 2000 млн рублей (среднее предприятие).

Весьма широкой оказалась репрезентативность выборки по отношению сферы экономической деятельности, в том числе были указаны: сфера обработки древесины и производство изделий из дерева – 6,3%, сфера ремонта автотранспортных средств – 5,6%, сфера строительства, за исключением дорожного строительства – 9,4%, рынок социальных услуг – 8,1%, рынок переработки водных биоресурсов – 4,4%, рынок услуг розничной торговли лекарственными препаратами, медицинскими изделиями и сопутствующими товарами – 4,4%, розничные рынки нефтепродуктов – 3,8% и др.

Широта требуемых ля анализа и охвата рынков не позволили порой конкретизировать специализированный сегмент рынка для предпринимателя, каждый отдельный товарный рынок нуждается в углубленном изучении факторов оказывающих на функционирование бизнес –среды.

Соответственно при ответе на вопрос о масштабе деятельности, представленности деятельности субъекта предпринимательства на видах географического рынка, являющихся основным для бизнеса, который он представляет и где регулярно реализуется наибольшая доля продукции (товара, работы, услуги) бизнеса, две трети респондентов отметили позицию локальный рынок (отдельное муниципальное образование) – 67% и рынок Ленинградской области – 51%, рынки нескольких субъектов Российской Федерации – 15,6%, рынок Российской Федерации – 7%, рынки стран СНГ – 3%. Данные ответы в общем-то достаточно целостно характеризуют специфику малого и среднего бизнеса Ленинградской области, чье функционирование сосредоточено на организации работы на местном рынке, расширении своей бизнес-деятельности в регионе.

Анализ позиций респондентов относительно условий функционирования предпринимателей Ленинградской области охарактеризован респондентами как достаточно высокий – 33% (каждый третий респондент) придерживается позиции, что для сохранения рыночной позиции нашего бизнеса необходимо регулярно (раз в год или чаще) предпринимать меры по повышению конкурентоспособности нашей продукции/ работ/ услуг (снижение цен, повышение качества, развитие сопутствующих услуг, иное), а также время от времени (раз в 2-3 года) применять новые способы ее повышения, не используемые компанией ранее; 30,6% респондентов характеризуют конкуренцию как умеренную, когда для сохранения рыночной позиции нашего бизнеса необходимо регулярно (раз в год или чаще) предпринимать меры по повышению конкурентоспособности нашей продукции/ работ/ услуг (снижение цен, повышение качества, развитие сопутствующих услуг, иное); 22% опрошенных отмечают , что для сохранения рыночной позиции нашего бизнеса время от времени (раз в 2-3 года) может потребоваться реализация мер по повышению конкурентоспособности нашей продукции/ работ/ услуг (снижение цен, повышение качества, развитие сопутствующих услуг, иное), что может характеризовать ситуацию на части рынков как «слабая конкуренция».

При оценке примерного количества конкурентов бизнеса, который представляет респондент и предлагающих аналогичный товар, работу, услугу? Половина респондентов – 50,6% выделили позицию «от 4 до 10 конкурентов», 24,4% отметили наличие «от 1 до 3 конкурентов» и 22% респондентов- предпринимателей отметили наличие более 10 конкурентов в своей сфере деятельности.

При анализе ответов на вопрос об изменении числа конкурентов бизнеса за последние 3 года, который представляет респондент, 45% опрошенных считают, что число конкурентов сократилось, 20% считает что количество конкурентов увеличилось, 32% - отметили позицию показателя «количество конкурентов» не изменилось.

Анализ полученных ответов позволяющих субъективно предпринимателям оценить динамику возможного снижения объемов реализации продукции респондента при увеличении цены на неё на 15% при условии, что цены конкурентов останутся неизменными: 40% опрошенных придерживаются позиции, что объемы продаж снизятся примерно на 15%; 27% считают, что объемы продаж снизятся менее чем на 15%; 18,8% опрошенных считают, что объемы продаж снизится более чем на 15%; 7% опрошенных считают, что объемы продаж могут существенно сократятся (на 50% и более).

При оценке факторов конкурентоспособности товаров, работ и услуг которые играют наиболее важную роль на рынке, где непосредственно осуществляет деятельность респондент, наибольший вес приобрели следующие факторы: уникальность товара, работы, услуги (отдельные характеристики товара, отличающие его от аналогичной продукции) – 48%; низкая цена – 66%; высокое качество – 45%; предложение сопутствующих услуг, товаров, сервисов – 38%; доверительные отношения с клиентами – 61%; доверительные отношения с поставщиками -19%.

Анализ ответов респондентов выделивших приоритетные меры повышения конкурентоспособности продукции, работы, услуги и развитию бизнеса, который представляет респондент, и которые предпринимались опрошенными в течение последних 3-х лет, (опрос дал возможность выбрать несколько вариантов ответа) наибольший вес в глазах предпринимательского сообщества Ленинградской области имеют следующие меры: сокращение затрат на реализацию продукции, не снижая при этом объемов реализации – 33%; покупка технологического оборудования – 53% (что говорит о возможных инвестиционных планах расширения бизнеса, расширения товарной линейки и ассортимента выпускаемых товаров и услуг); приобретение технологий, патентов, лицензий, ноу-хау – 23%; новые способы продвижения продукции (маркетинговые стратегии) – 50%; обучение персонала – 40%; выход на новые продуктовые рынки – 29%; развитие и расширение системы представительств (торговой сети, сети филиалов и пр.) – 21%.

Таким образом следует отметить, что несмотря на наличие высокой конкуренции на отдельных товарных рынков Ленобласти, сложной конъюнктуры по отдельным отраслям, бизнес планирует свою деятельность в совокупности выбора стратегических инструментов расширения бизнеса – покупка оборудования и обучение персонала, новые маркетинговые стратегии расширения бизнеса (что говорит о осознании факторов инновационной стратегии расширения бизнеса, роли цифровизации и человеческого капитала в повышении конкурентоспособности предпринимательских стратегий).

*Рис.12 Ответы на вопрос анкеты «Оцените качество услуг субъектов естественных монополий в вашем городе (районе)», Ленинградская область, 2019.* Источник: данные опроса предпринимателей

Как видим из результатов опроса интенсивность оценок более положительная по все субъектам естественных монополий, диапазон оценок сконцентрировался вокруг позиций 45-50%, с преобладанием позиций удовлетворительно и скорее удовлетворительно, наблюдает разница в более, чем 10п.п. между данными оценками по услугам естественных монополий «телефонная связь» (20%) и водоснабжение, водоотведение (10%), газоснабжение (12%).

*Таблица 1 Ответы на вопрос анкеты «Оцените качество услуг субъектов естественных монополий в вашем городе (районе)», Ленинградская область, 2019*

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | *Удовлетворительно* | *Скорее удовлетворительно* | *Скорее неудовлетворительно* | *Неудовлетворительно* | *затрудняюсь ответить* |
| Водоснабжение, водоотведение | 50% | 40% | 6,9% | 2,5% |  |
| Водоочистка | 46,3% | 42,5% | 4,4% | 4,4% | 2,5% |
| Газоснабжение | 52,5% | 40,6% | 2,5% | 2,5% | 1,9% |
| Электроснабжение | 46,4 % | 39,7% | 9% | 4,3 % | 0,6% |
| Теплоснабжение | 44,1 % | 43,0% | 7,8% | 1,1% | 4% |
| Телефонная связь | 56,9% | 36,3% | 3,1% | 1,8% | 1,8% |

Таким образом следует отметить, что при оценки субъектами предпринимательства услуг оказываемых естественными монополиями, в основном преобладают положительные оценки: водоснабжение, водоотведение – 50% удовлетворительных оценок; водоочистка – 46,3% респондентов удовлетворены качеством услуг; по направлению «газоснабжение» - удовлетворенность на уровне 52,5%, электроснабжение – 46,4% респондентов, теплоснабжение – 44,1%, телефонная связь – 56,9% удовлетворительных оценок.

Проведем оценку факторов способных по мнению респондентов оказать влияние на цены товаров и услуг

Таблица 2 Какие факторы способны оказать влияние на цены:

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | В большей степени | незначительно | Значительно | Затрудняюсь ответить/мне ничего не известно о такой информации |
| Изменение стоимости топлива | 43,1% | 24,4% | 31,3% | 1,3% |
| Изменение стоимости электрической энергии | 40,6% | 27,5% | 31,4 | 0,6 |
| Изменение стоимости основного сырья | 44,4% | 21,3% | 31,9% | 2,5% |
| Изменение стоимости аренды | 31,8% | 37,0% | 27,1% | 4,1% |
| Низкий уровень платежеспособного спроса | 40,8% | 18,0% | 39,4% | 1,9% |
| Высокий процент коммерческого кредита | 35,6% | 23,5% | 32,8% | 8,1% |

Результаты проведенного анализа позволяют говорить о существенном влиянии на ценовую политику и цену на товаров и услуги таких факторов как: в большей степени «изменение стоимости топлива» - 43,1% и значительно – 31,3% респонентов, что в сумме дает 74,4%; влияние стоимости электрической энергии в сумме позиций «в большей степени» и «значительно» - 71,4%; фактор изменения стоимости основного сырья определяется респондентами как один из основных - 76,3% (сумма оценок «в большей степени» и «значительно»), аналогичное влияние оказывает низкий уровень платежеспособного спроса населения на предлагаемые предпринимателями товары и услуги – 79,4% (аналогично сумма позиций «в большей степени» и «значительно»).

Проведенный анализ административных барьеров выделенных предпринимателями позволяет выделить на перспективу наиболее важные сферы институционального влияния и регулирования на создание максимально благоприятных условий функционирования предпринимательства, развития бизнес среды.

По мнению респондентов, (допускался выбор нескольких вариантов ответа)наиболее существенными для ведения текущей деятельности или открытия нового бизнеса являются следующие административные барьеры:

*Рис. 13 Перечень основных административных барьеров первые 10 позиций* Источник: данные опроса предпринимателей

По результатам мониторинга в основном доминирует социально-экономические факторы препятствующие по мнению респондентов развитию здоровой конкуренции, стимулированию хозяйственной деятельности. Наиболее значимые факторы относящие респондентами к административным факторам следующие: высокие налоги – 69,4%; конкуренция со стороны теневого сектора – 63,7%; давление со стороны конкурентов/поставщиков - 56,3%; высокие транспортные и логистические издержки – 41,9%; сложность/ затянутость процедуры получения лицензий – 36,3%; нестабильность российского законодательства, регулирующего предпринимательскую деятельность – 29,4%; ограничение/ сложность доступа к закупкам компаний с госучастием и субъектов естественных монополий – 28,7%; коррупция (включая взятки, дискриминацию и предоставление преференций отдельным участникам на заведомо неравных условиях) – 19,4%; ограничение/ сложность доступа к поставкам товаров, оказанию услуг и выполнению работ в рамках госзакупок – 18,1%; необходимость установления партнерских отношений с органами власти – 15,6%.

Выделенные в процессе анализа ответов респондентов наиболее популярные среди респондентов ответы позволяют выделить два важных вектора: институциональный (включающий в себя налогообложение, лицензирование, законодательство, государственные закупки) и инфраструктурный (включающий в себя комплекс проблем теневого сектора, логистики, естественные монополии, партнерство с органами власти региона, муниципалитета).

По результатам мониторинга респонденты выделили основные препятствия которые по их мнению являются наиболее существенными для расширения действующего бизнеса в части реализации принципиально нового для рынка товара, работы, услуги ( в опросе допускалось выделение нескольких вариантов ответа). Наибольше значение предприниматели придают следующему перечню препятствий: насыщенность рынков сбыта – 65% респондентов, около половины респондентов придерживаются позиции высокие начальные издержки (49%) и невозможность быстрого достижения необходимых масштабов деятельности, обеспечивающих прибыльность (49,4%); важным для субъектов предпринимательства видится лояльность потребителей к традиционным участникам рынка – 42%; пятая часть опрошенных фиксирует следующие препятствия - отсутствие информации о конкурентной ситуации на рынке – 21% (здесь по видимому сказывается молодость ведения бизнес и отсутствия опыта), поддержка местных властей традиционных участников рынка (производителей и поставщиков товаров, работ и услуг) – 25%, отсутствие препятствий отмечают-2,5% респондентов, дорогое кредитование и монополизация рынка по 0,6%.

Оценка общего уровня административной нагрузки на бизнес со стороны региональных органов власти по мнению респондентов находится на среднем уровне (71%) что с одной стороны может говорить о неготовности отвечать открыто и честно, может оказывать влияние фактора политических выборов сентября 2019 года, часть респондентов говорит о низком уровне административной нагрузки – 15,6%, каждый десятый говорит о высоком уровне нагрузки (9,4%), что скорее всего подчеркивает отраслевые расхождения администрирования бизнеса.

При оценке преодолимости административных барьеров для ведения текущей деятельности и открытия нового бизнеса на рынке, который представляет респондент выделено преобладание двух доминирующих вариантов ответа:есть барьеры, преодолимые при осуществлении значительных затрат – 42%, административные барьеры есть, но они преодолимы без существенных затрат – 50%. Данная динамика ответов демонстрирует готовность бизнеса работать в существующих институциональных условиях, готовность бизнеса преодолевать административные барьеры в текущем нормативно-правовом поле и практике регуляторных отношений с институтами власти.

Несколько изменяется вариативность ответов при оценке изменения уровня административных барьеров на рынке, являющегося основном для бизнеса, который представляет респондент в течение последних 3-х лет. Около половины респондентов (43,8%) считают, что уровень и количество административных барьеров не изменились, 37,5% опрошенных считают, что бизнесу стало проще преодолевать административные барьеры, чем раньше, и более чем каждый десятый респондент (12%) считают что бизнесу стало сложнее преодолевать административные барьеры, чем раньше, 5% опрошенных затруднились с ответом.

При анализе ответом активности участия респондентов в проведении государственных закупок товаров, работ, услуг был получен положительный ответ у 70% опрошенных и 28% ответили отрицательно.

При оценке уровня удовлетворенности уровня информированности о проведении закупок товаров, работ, услуг при участии в конкурентных способах определения поставщика (подрядчика, исполнителя) 45% респондентов выбрали утвердительный (положительный) вариант ответа, 44% ответили отрицательно и 10% затруднились с ответом.

При оценке необходимости респондентов в получении дополнительной информации в сфере законодательства о контрактной системе (проведение семинаров, совещаний, конференций и т.д.) утвердительно ответили более половины опрошенных – 53%, отрицательно 41% и затруднились с ответом – 5%.

Важным представляется проследить варианты ответов на обращения субъектов предпринимательства Ленинградской области с жалобами в надзорные органы в течение последних 3-х лет: боле половины респондентов (51%) отметили позицию «нет, не обращались», что скорее всего фиксирует ставшей привычной скрыть имеющуюся позицию и профессиональный опыт, преобладает позиция спор хозяйствующих субъектов – 41%, государственные и муниципальные закупки – 12%, проведение проверок – 27%, антимонопольное регулирование – 9,4%, затруднились с ответом – 15% опрошенных.

При анализ ответов респондентов относительно характеристик услуг субъектов естественных монополий в Ленинградской области по таким критериям, как сроки получения доступа, сложность процедур подключения, стоимость подключения, отмечается превалирование удовлетворительных ответов, в наибольшей степени респонденты отмечают удовлетворенность услугами по срокам получения доступа к телефонной связи – 52,8%, водоснабжение, водоотведение – 45%, водоочистка – 45,9%, теплоснабжение – 42,7%. Оценивая сложность процедур подключения естественных монополий в наибольшей степени удовлетворительные оценки получили услуги телефонной связи – 52,5%, водоснабжение, водоотведение – 41%, водоочистка – 41%. Показатели стоимости подключения в степени «скорее удовлетворительны» отмечаются респондентами на рынках монополий газоснабжение – 43,8%, электроснабжение- 43,6%, теплоснабжение – 45,9%.

Таблица 5 Характеристики услуг субъектов естественных монополий в Ленинградской области, 2019, в %

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | удовлетворительны | скорее удовлетворительны | скорее не удовлетворительны | не удовлетворительны | затрудняюсь ответить |
| **Водоснабжение, водоотведение** | | | | | |
| Сроки получения доступа | 45% | 41,3% | 6,9% | 2,5% | 3,8% |
| Сложность процедур подключения | 41,1% | 42% | 9,1% | 2,5% | 4,4% |
| Стоимость подключения | 43,0% | 39,1% | 10,4% | 2,5% | 4,9% |
| **Водоочистка** | | | | | |
| Сроки получения доступа | 45,9% | 40,4% | 6% | 2,5% | 4,6% |
| Сложность процедур подключения | 41,1% | 41% | 5,6% | 3,8% | 7,9% |
| Стоимость подключения | 45,5% | 36,3% | 9,4% | 3,8% | 4,5% |
| **Газоснабжение** | | | | | |
| Сроки получения доступа | 39,4% | 46,7% | 5,0% | 4,4% | 4,5% |
| Сложность процедур подключения | 40% | 43,6% | 6,9% | 5,0% | 4,4% |
| Стоимость подключения | 37,4% | 43,8% | 9,4% | 5,0% | 4,4% |
| **Электроснабжение** | | | | | |
| Сроки получения доступа | 37% | 47,9% | 7,5% | 3,8% | 3,8% |
| Сложность процедур подключения | 35,1% | 48,6% | 8,8% | 3,8% | 3,8% |
| Стоимость подключения | 31,6% | 43,6% | 15,3% | 5,7% | 3,8% |
| **Теплоснабжение** | | | | | |
| Сроки получения доступа | 42,7% | 48,2% | 4,7% | - | 4,4% |
| Сложность процедур подключения | 39,7% | 48,9% | 5,4% | 1,5% | 4,4% |
| Стоимость подключения | 40,8% | 45,9% | 8,3% | 0,6% | 4,5% |
| **Телефонная связь** | | | | | |
| Сроки получения доступа | 52,8% | 39,6% | 2,5% | 1,9% | 3,1% |
| Сложность процедур подключения | 52,5% | 39,0% | 4,4% | 1,3% | 3,1% |
| Стоимость подключения | 51% | 37% | 7% | 2% | 3% |

Анализ ответов респондентов относительно информированности об инвестиционной деятельности субъектов естественных монополий (в части планируемого размещения объектов инфраструктуры, информации о свободных резервах трансформаторной мощности и т.д.) достаточной и доступной в основном сдержанная, 41,3% опрошенных считают информацию достаточной, нет – 45%, и затруднились с ответом 14% опрошенных.

На вопрос об удовлетворенности реализацией инвестиционных программ субъектов естественных монополий на территории региона большая часть опрошенных скорее удовлетворены - 57,5%, удовлетворительные оценка инвестиционным программам выставили- 12,5%, каждый десятый респондент или «скорее не удовлетворен» (15,6%) или затруднился ответить (11%). данные позитивные результаты вызваны активностью региона в реализации различных инвестиционных программ, поиску разнообразных форм и технологий привлечения и удержания конкурентных позиций в инвестиционной сфере, это и активное продвижение услуг индустриальных парков, развитие практик оценки регулирующего воздействия, внедрение муниципальных инвестиционных стандартов.

Относительно уровня удовлетворенности уровнем доступности, понятности и удобством получения официальной информации о состоянии и развитии конкурентной среды на рынках товаров, работ и услуг региона, размещаемой в открытом доступе, в основном превалируют положительные ответы, по уровню доступности – 50% опрошенных удовлетворены, 37% – скорее удовлетворены, по уровню понятности информации – 45,6% удовлетворены, 40,6% - скорее удовлетворены, по удобству получения официальной информации о состоянии и развитии конкурентной среды – 46,3% удовлетворены, 40,6% опрошенных скорее удовлетворены. Здесь необходимо подчеркнуть видимые различия в оценках факторов доступности, понятности и удобства, дифференциация ответов по данным факторам достигает 10п.п., отсюда следует необходимость развивать технологии информирования субъектов предпринимательства в сфере «удобства» получения официальной информации о состоянии и развитии конкурентной среды, не только через выставочные мероприятия, но из через социальные сети, создание специализированных порталов и вкладок на профильных сайтах ОГВ и местного самоуправления, концентрированное доведение необходимой информации.

Сумма неудовлетворительных оценок – 10% отмечается респондентами по уровню доступности, 11,4% по уровню понятности, 10,6% по удобству получения информации.

## **Глава5. Мониторинг деятельности субъектов естественных монополий на территории субъекта Российской Федерации**

Согласно статье 3 Федерального закона от 17.08.1995 № 147-ФЗ «О естественных монополиях» (далее - Закон о естественных монополиях) под естественной монополией понимается состояние товарного рынка, при котором удовлетворение спроса на этом рынке эффективнее в отсутствие конкуренции в силу технологических особенностей производства (в связи с существенным понижением издержек производства на единицу товара по мере увеличения объема производства), а товары, производимые субъектами естественной монополии, не могут быть заменены в потреблении другими товарами, в связи с чем спрос на данном товарном рынке на товары, производимые субъектами естественных монополий, в меньшей степени зависит от изменения цены на этот товар, чем спрос на другие виды товаров.

Статьей 4 Закона о естественных монополиях обозначены сферы деятельности субъектов естественных монополий, такие как:

* транспортировка нефти и нефтепродуктов по магистральным трубопроводам;
* транспортировка газа по трубопроводам;
* железнодорожные перевозки;
* услуги в транспортных терминалах, портах и аэропортах;
* услуги общедоступной электросвязи и общедоступной почтовой связи;
* услуги по передаче электрической энергии;
* услуги по оперативно-диспетчерскому управлению в электроэнергетике;
* услуги по передаче тепловой энергии;
* услуги по использованию инфраструктуры внутренних водных путей;
* захоронение радиоактивных отходов;
* водоснабжение и водоотведение с использованием централизованных системы, систем коммунальной инфраструктуры;
* ледокольная проводка судов, ледовая лоцманская проводка судов в акватории Северного морского пути.

В соответствии со статьей 10 Закона о естественных монополиях органы регулирования естественных монополий формируют и ведут реестр субъектов естественных монополий, в отношении которых осуществляются государственные регулирование и контроль.

В соответствии с приказом ФАС России от 21.06.2016 № 797/16 полномочия по формированию и ведению реестра возложены на Федеральную антимонопольную службу.

В реестре содержится информация о хозяйствующих субъектах всех регионов Российской Федерации, в том числе и Ленинградской области. В реестр субъектов естественных монополий включены наименование и местонахождение хозяйствующего субъекта, наименование реестра и раздел, регистрационный номер, дата и номер приказа о включении в реестр.

Реестр субъектов естественных монополий размещен на официальном сайте Федеральной антимонопольной службы в сети Интернет: <http://fas.gov.ru>.

Необходимо также отметить, что в соответствии с письмом Федеральной антимонопольной службы от 6 июля 2018 г. № АЦ/51469/18, отсутствие хозяйствующего субъекта в реестре субъектов естественных монополий не может свидетельствовать об отсутствии у него статуса естественной монополии.

В случае отсутствия хозяйствующего субъекта в реестре субъектов естественной монополии, принадлежность хозяйствующего субъекта к субъектам естественных монополий определяется путем установления факта осуществления им деятельности в сферах, указанных в [статье 4](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_221429/1606466bcd6bf42f15f92b2c89667dfbafb53f36/#dst100020) Закона о естественных монополиях, а также соответствия его признакам, указанным в [статье 3](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_221429/3b85ea69bdfdbf1921734e03e31d4585aebcc794/#dst100013) Закона о естественных монополиях.

При рассмотрении вопроса об отнесении хозяйствующего субъекта к субъектам естественной монополии в соответствии со [статьей 3](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_221429/3b85ea69bdfdbf1921734e03e31d4585aebcc794/#dst100198) Закона о естественных монополиях следует установить два основных критерия:

1. Наличие у хозяйствующего субъекта во владении на праве собственности или ином законном основании объектов имущества, используемого для осуществления регулируемой деятельности в сферах, указанных в [статье 4](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_221429/1606466bcd6bf42f15f92b2c89667dfbafb53f36/#dst100020) Закона о естественных монополиях;

2. Наличие факта осуществления регулируемой деятельности в сферах, указанных в [статье 4](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_221429/1606466bcd6bf42f15f92b2c89667dfbafb53f36/#dst100020) Закона о естественных монополиях.

Кроме этого, следует иметь ввиду, что в отношении субъектов естественных монополий органами регулирования естественных монополий может применяться ценовое регулирование, осуществляемое посредством определения (установления) цен (тарифов) или их предельных уровней.

На территории Ленинградской области субъекты естественных монополий осуществляют деятельность на следующих товарных рынках:

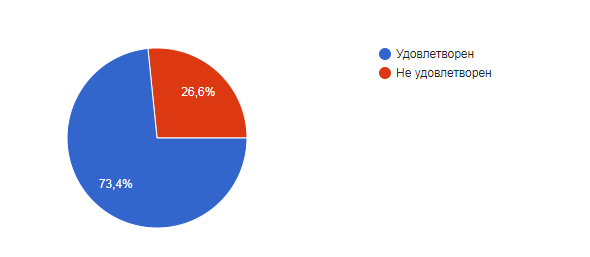
1. транспортировка нефти и нефтепродуктов по магистральным трубопроводам;
2. транспортировка газа по трубопроводам;
3. железнодорожные перевозки;
4. услуги в транспортных терминалах, портах и аэропортах;
5. услуги общедоступной электросвязи и общедоступной почтовой связи;
6. услуги по передаче электрической энергии;
7. услуги по оперативно-диспетчерскому управлению в электроэнергетике;
8. услуги по передаче тепловой энергии;
9. услуги по использованию инфраструктуры внутренних водных путей;
10. водоснабжение и водоотведение с использованием централизованных системы, систем коммунальной инфраструктуры;
11. ледокольная проводка судов, ледовая лоцманская проводка судов в акватории Северного морского пути.

В ходе проведения мониторинга деятельности субъектов естественных монополий на территории Ленинградской области проведен опрос удовлетворенности качеством товаров, работ, услуг на выявленных товарных рынках среди субъектов предпринимательской деятельности, являющихся потребителями услуг и взаимодействующих прямо или косвенно с субъектами естественных монополий, установлено следующее.

В ходе анализа были опрошены 124 респондента. В опросе приняли участие организации, взаимодействующие с контрагентами – субъектами естественных монополий, в следующих сферах: передача электрической энергии (27,4 %), общедоступной электросвязи и общедоступной почтовой связи (8,9 %), водоснабжение и водоотведение с использованием централизованных систем, систем коммунальной инфраструктуры (25,8 %),передача тепловой энергии (28,2 %), услуги в транспортных терминалах, портах и аэропортах (4%), транспортировка нефти и нефтепродуктов по магистральным трубопроводам (1,6 %), железнодорожные перевозки (2,4 %), услуги по оперативно-диспетчерскому управлению в электроэнергетике (0,8%), услуги по использованию инфраструктуры внутренних водных путей (0,8%).

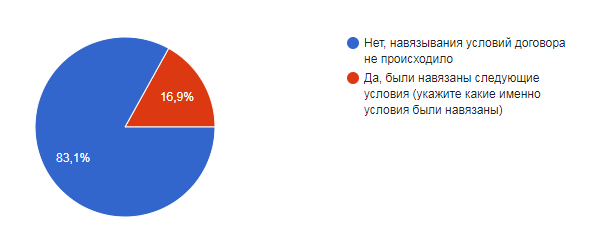
Рис. 14. Сферы деятельности естественных монополий.

Опрашиваемым был задан вопрос удовлетворены ли они  качеством товаров (работ, услуг), предоставляемых со стороны контрагента - естественной монополии. 73,4 % опрошенных качеством товаров (работ, услуг) удовлетворены, 26,6 % работой субъектов естественных монополий не довольны.

Рис.15 Удовлетворенность потребителей товаров (работ, услуг).

Конкретизируя, чем именно они недовольны, хозяйствующие субъекты указывали следующее: высокие цены на товары (работы, услуги) реализуемые субъектами естественных монополий, ненадлежащее качество товаров (работ, услуг), бюрократические и системные трудности, низкая квалификация сотрудников.

16,9 % опрошенных указали на то, что контрагентом - естественной монополией при установлении договорных отношений навязывались условия договора, невыгодные или не относящиеся к предмету договора. В то время как 83, 1 % опрошенных ни с ничем подобным не сталкивались.

Рис.16. Проблематика установления договорных отношений.

Респондентам было предложено высказать свои идеи по улучшению качества товаров (работ, услуги) представляемых субъектами естественных монополий.

21 % опрошенных предложили реконструировать действующие сети, упростить схему документооборота при работе с контрагентами, повысить квалификацию сотрудников, ускорить работу аварийных служб, повысить качество реализовываемого товара и снизить цены.

Рис.17. предложения по повышению качества предоставляемых Вам естественными монополиями товаров (работ, услуг).

4 % опрошенных также указали, что они обращались с жалобами на действия естественных монополий в антимонопольные органы. 96 % к обращениям не прибегали.



Рис.18. Подача жалоб на действия естественных монополий.

Одной из самых сложных проблем региона, и это отмечали опрошенные, является технологическое присоединение к сетям (электрическим, газовым, водопроводным), а также цены (тарифы) на поставляемые товары и оказываемые услуги субъектами естественных монополий.

В соответствии с частью 1 статьи 14.6 Кодекса Российской Федерации об административных правонарушениях (далее – КоАП РФ) завышение регулируемых государством цен (тарифов, расценок, ставок и тому подобного) на продукцию, товары либо услуги, предельных цен (тарифов, расценок, ставок, платы и тому подобного), завышение установленных надбавок (наценок) к ценам (тарифам, расценкам, ставкам и тому подобному), по табачным изделиям завышение [максимальной розничной цены](consultantplus://offline/ref=0D9677A845A3E1AC3FFA4B72F9A334754C4AAECAAE680228B62E384916AD7EF1004F768CF8CC0A26602E1BEC1E9B84E8E2B97C3B4ED98FBCB0b4O), указанной производителем на каждой потребительской упаковке (пачке),

– влечет наложение административного штрафа на граждан в размере пяти тысяч рублей; на должностных лиц – пятидесяти тысяч рублей или дисквалификацию на срок до трех лет; на юридических лиц – в двукратном размере излишне полученной выручки от реализации товара (работы, услуги) вследствие неправомерного завышения регулируемых государством цен (тарифов, расценок, ставок и тому подобного) за весь период, в течение которого совершалось правонарушение, но не более одного года.

Статье 23.51 КоАП РФ установлено, что дела об административных правонарушениях, предусмотренных статье 14.6 КоАП РФ рассматривают органы, осуществляющие государственный контроль (надзор) в области регулируемых государством цен (тарифов). На территории Ленинградской области уполномоченным государственным органом является Комитет по тарифам и ценовой политике Ленинградской области.

За период с 2017 по перовое полугодие 2019 годы комитетом было возбуждено и рассмотрено 33 административных дела по признакам нарушения части 2 статьи 14.6 КоАП РФ. Детализация нарушений приведена в таблице ниже.

Таблица 6. Дела об административных правонарушениях возбужденные и рассмотренные в отношении субъектов естественных монополий в 2017-2019 годах

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Сфера деятельности субъекта естественной монополии | 2017 год | 2018 год | 2019 год |
| 1 | Услуги по передаче электрической энергии, всего | 6 | 2 | 1 |
| в том числе |
| 1.1 | о назначении административного штрафа | 3 | 1 | 1 |
| 1.2 | административное наказание в виде предупреждения | 3 | 1 | - |
| 1.3 | устное замечание ввиду малозначительности совершенного правонарушения | - | - | - |
|  |  |  |  |  |
| 2 | Водоснабжение и водоотведение с использованием централизованных систем, систем коммунальной инфраструктуры, всего | 14 | 6 | 4 |
| в том числе |
| 2.1 | о назначении административного штрафа | 2 | - | 2 |
| 2.2 | административное наказание в виде предупреждения | 6 | 2 | - |
| 2.3 | устное замечание ввиду малозначительности совершенного правонарушения | 6 | 4 | 2 |

В результате анализа вышеуказанных сведений можно установить, что нарушения совершаются в сферах передачи электрической энергии и водоснабжение и водоотведения с использованием централизованных систем, систем коммунальной инфраструктуры.

Необходимо также отметить тренд на снижение количества возбужденных административных дел Комитетом по тарифам и ценовой политике Ленинградской области, что может свидетельствовать о стабилизации ситуации и снижения нарушений в данной области.

Результаты опроса потребителей товаров (услуг, работ) субъектов естественных монополий показывает, что подавляющее большинство потребителей ситуацией удовлетворены, однако необходимы точечные вмешательства и корректировки.

**Глава6. Мониторинг удовлетворенности населения деятельностью в сфере финансовых услуг на территории Ленинградской области**

Отчет по результатам исследования «Мониторинг удовлетворенности населения деятельностью в сфере финансовых услуг на территории Ленинградской области». Объём выборочной совокупности при опросе составил 401 чел., Выборка целенаправленная, квотная. Репрезентативность выборки обеспечивается соблюдением пропорций между социальными категориями респондентов.

Качество социологического исследования сопровождается соблюдением необходимой структуры анкеты и научной систематизацией вопросов, рассматриваемых в контексте изучаемого социального процесса, что обеспечивается раскрытием научной проблемы в дополнительных вопросах анкеты.

В рамках данного исследования объем выборки 401 человек является достаточной базой для эмпирического подтверждения гипотезы, обрабатываемый полученный массив информации их 401 анкет даст вероятность 5% ошибки, что является величиной среднестатистической погрешности результата измерения.

Данное исследование по Ленинградской области реализовано в канве стратегии Центрального Банка РФ в рамках ежегодного мониторинга финансовой доступности. В 2019 году Банк России продолжил системную работу по защите прав потребителей финансовых услуг и обеспечению финансовой доступности, совершенствовал систему превентивного и реактивного поведенческого надзора за деятельностью участников финансового рынка. Создание системы поведенческого надзора - одна из стратегических задач Банка России, тесно связанная с повышением доверия населения к финансовому рынку, качества и доступности финансовых услуг, а также развитием финансового рынка в целом. Внедрение поведенческого надзора будет способствовать комплексному решению этих задач через осуществление контроля за поведением финансовых компаний при взаимодействии с потребителями их услуг. В 2018 году Банк России официально информировал общественность посредством издания рекомендаций по использованию сценария (скрипты) продаж, предусматривающие максимально полное информирование граждан об особенностях и рисках предлагаемого им финансовой услуги или продукта[[2]](#footnote-2).В январе-июне 2019 г. количество жалоб, поступивших в Банк России в отношении кредитных организаций, выросло на 0,8% по сравнению с аналогичным периодом 2018 г. и составило 74,0 тыс. (см. рис.19[[3]](#footnote-3))

В январе-июне 2019 г. количество жалоб, поступивших по тематике «Потребительское кредитование», снизилось на 5,4% по сравнению с аналогичным периодом 2018 г. и составило 28,2 тыс.

*Рис.20 количество жалоб, поступивших по тематике «Потребительское кредитование»*

В целом данные мониторинга Банка России демонстрируют результаты коррелирующие с данными данного исследования, это касается в части повышения качества обслуживания населения финансовыми организациями, ростом количества финансовых слуг, удовлетворенность сервисом финансовых организаций. Данные исследований демонстрируют и снижение жалоб потребителей на услуги по ипотечному и потребительскому кредитованию, кредитной истории, что говорит о повышении финансовой грамотности населения в целом и Ленинградской области в частности.

Респондентам предлагается оценить удовлетворенность деятельностью сферы финансовых услуг на территории Ленинградской области. Географически выборка представлена следующими наиболее активными респондентами: Ломоносовский муниципальный район – 8,84%, Волховский муниципальный район – 8,16%, Тихвинский муниципальный район – 8,5%, Бокситогорский муниципальный район – 7,14%, Тосненский муниципальный район – 6,1%, Выборгский муниципальный район – 5,44%, Лодейнопольский муниципальный район – 8,5%, Кингисеппский муниципальный район – 6,8%, Гатчинский муниципальный район – 4,76%, и т.д.

Из них две трети респондентов представители женского пола – 67,1%, респондентов представителе мужского пола – 31% соответственно. Выборка достаточно репрезентативна по возрасту, так 42% - респонденты в возрасте от 21 до 35 лет, 25,5% респондентов в возрасте от 36 до 50 лет, каждый пятый (18%) в возрасте старше 51 года, и каждый десятый (13%) в возрасте до 20 лет.

Социальный портрет респондентов Ленинградской области представлен в основном работающим контингентом – 63% ответили на вопрос анкеты – «работаю», 16% - учусь (студент), среди пенсионеров - 3,8% опрошенных, и безработных 1%, домохозяйки – 2,5%, работаю и учусь (студент) – 3,1%.

Четверть опрошенных отметили семейную позицию наличием 1 ребенка (26,5%), четверть семей среди респондентов с двумя детьми - 22,7%, отсутствие детей – 33%, и 5% респондентов отметили позицию «наличие 3 и более детей», 12% респондентов отказались сообщать информации о наличии/отсутствии детей.

Выбирая позиции банковской организации обслуживающей население Ленинградской области, отмечается доминирующее положение в предоставлении услуг **ПАО «Сбербанк», его отметили 89% респондентов, банк «ВТБ» - 5,4%, «Почта – Банк» - 2%, и «Газпромбанк» выбрали -1,3% опрошенных. Остальные банковские организации (Альфа-банк, Банк Русский стандарт, Райффайзенбанк, Россельхозбанк и др.) – в сумме набрали около 1,6% позиций респондентов.**

**Характеризуя позиции опроса относительно удовлетворенности качеством обслуживания в банке исследуемая аудитория** Ленинградской области распадается на две достаточно равные и устойчивые группы: 51,6% - п**олностью удовлетворены качеством обслуживания, а 46% опрошенных скорее удовлетворены. Отрицательные позиции неудовлетворенностью качеством банковских услуг выразили в сумме 2,5% опрошенных респондентов.**

**Важными по мнению респондентов является переменные относящиеся к удовлетворенности сервисом банковских организаций: «легкость доступа, есть везде», «приемлемая стоимость», «высокий уровень защиты», «быстрота доступа», «отношение сотрудников к клиенту», «понятность и достаточность информации». Данные переменные являются важными по мнению респондентов в части доступа к банкоматам и терминалам, электронным терминалам, отплаты платежной картой на сайтах интернет-магазинов.**

Важным представляются результаты исследования относительно позиций насколько банк оказывающий услуги населению Ленинградской области является современным банком, около трех четвертей опрошенных (79%) респондентов отметили позицию «да», более чем каждый десятый респондент (16%) сомневаются в характеристике показателя «современности банка», и 4,1% опрошенных заняли отрицательную позицию по данному вопросу.

**Анализируя ответы респондентов относительно личного опыта обслуживания в банках, которые респондент считает для себя основным(и), исследование выявило следующие недостатки в их работе: н**аличие очереди – 31%, недостаточное количество банкоматов – 24,3%, низкие процентные ставки – 21,6%, проблемы при снятии денег через банкомат – 16,4%. Проблемы профессионализма и личных качеств сотрудников отметили 7% респондентов. Отсутствие недостатков в банковских организациях отметил каждый пятый респондент (26%).

Только четверть респондентов (24,6%) планируют в ближайшей перспективе (год) пользоваться депозитами, что подчеркивает сберегательную стратегию поведения незначительного количества домохозяйствЛенинградской области, когда при невысоких доходах населения последние предпочитают доверительную позицию и стратегию накопления сбережений. Значительная часть респондентов (73,1%) предпочитает обратную модель поведения и не планируют воспользоваться депозитными услугами банковских организаций.

При характеристике решения домохозяйствЛенинградской области относительно решения открытия депозита (вклада) респонденты для себя выбирают следующие показатели выбора банка, его конкурентоспособности: привлекательность финансовых условий (процентная ставка) – 39%, наличие интернет-банка – 31%, простота (оперативность) оформления вклада – 29%, простые и понятные условия вклада – 29%, «я/моя семья имеем успешный опыт пользования услугами этого банка» - 19%, банк входит в системе страхования вкладов – 19,9%, вежливость, доброжелательность, внимательность персонала – 12%, компетентность и профессионализм персонала – 14%, фактор известности банка выбрали – 20,8%, автоматические перечисление зарплаты – 11%, показатель надежного и стабильного банка важен для 36% респондентов, порекомендовали друзья, знакомые, родственники – 4,5%, нет очередей, быстрое обслуживание – 9,3%.

Рис.21*Названные респондентами основные показатели при выборе банка при открытии вклада (депозита), Ленинградская область, 2019*

Таким образом следует подчеркнуть что принципиальное значение для удовлетворенности услугами банковских организаций определяющую роль играют такие факторы как: высокая процентная ставка по вкладам (что во многом определяет достаточно примитивное понимание роли финансовых инструментов накопления домохозяйств, владение технологиями инвестиционного накопления), надежность и стабильность банковской организации, известность и представленность на финансовом рынке банковской организации, наличие интернет-услуг.

Среди населения наиболее распространенными финансовыми продуктами являются расчетные дебетовые карты, частично кредитные продукты (ипотека и потребительские кредиты), важным представляется отметить дефицит финансовой грамотности находящейся в прямой корреляции с интенсивностью использования ин-лайн продуктов банковских организаций.

*Рис. 22. «Если Вы решите открыть депозит (вклад) (учитывайте любой вклад, который Вам интересен), какие основные параметры Вы будете учитывать при выборе банка?» Ленинградская область, 2019*

Относительно позиций количества открытых вкладов исследование в большинстве случаев респондентами фиксируется наличие одного вклада – 71%, двух вкладов – 20%, три вклада имеют – 3%, больше трех вкладов – 4,5%, значительная часть респондентов (31%) не представили ответ, что скорее говорит об отсутствии наличия банковских вкладов населения, дефицита свободных финансовых ресурсов домохозяйств.

Исследование условий открытия вклада (ов) демонстрирует предпочтительность следующих позиций выбираемых респондентами:возможность пополнять вклад – 48,8%, возможностью пользоваться деньгами находящимися на вкладе, в переделах неснижаемого остатка – 25,6%, без возможности снятия/пополнения вклада – 16,9%, капитализация процентов, проценты прибавляются к сумме вклада – 12,6%.

Данные позиций также характеризуют сберегательную стратегию поведения домохозяйствЛенинградской области, используется возможность сэкономить и отложить финансовые ресурсы семьи.

Проведенная оценка пользования кредитными и сберегательными продуктами не выявила значительных корреляций с социально-демографическими факторами пола или возраста респондентов

Важным индикаторомудовлетворенности населения деятельностью в сфере финансовых услуг на территории Ленинградской областиявляется оценка качества предоставления услуг по ипотечному кредитованию: значительная часть аудитории (45,8%) затруднились оценить данный индикатор качества услуг (что является фактором с негативной коннотацией), четверть опрошенных 22,5% в целом удовлетворены, 18,5% респондентов отметили позицию ближе к положительной – «скорее удовлетворен» (что в сумме положительных оценок дает 41% ответов респондентов), 13,3% (каждый десятый) не удовлетворены качеством предоставления услуг по ипотечному кредитованию (сумма ответов «не удовлетворен» и «скорее неудовлетворен»).

Соответственно данный негатив переходит и на показатель пользования банковскими продуктами в сфере страхования (инвестиционное/ кредитное/ ипотечное/ потребительское) - две трети респондентов (65,2%) не пользуются данными услугами банковских организаций, 34,8% пользуются данными услугами.

Цифровизация и интернет услуги пользуются предпочтением населенияЛенинградской области, так 87% опрошенных пользуются мобильным приложением банка, эта же целевая аудитория 83% готовы порекомендовать мобильноеприложение своего банка порекомендовать друзьям, знакомым, родственникам; не пользуются мобильным приложением банка всего 13% опрошенных, и 16% респондентов не готовы рекомендовать данный вид сервиса. Широкая поддержка потребителями Ленинградской областиинтернет-услуг банков подтверждается оценками потребителей достаточности банковской инфраструктуры и активностью использования различных финансовых услуг.

Ниже на рис.23 приведены данные актуальности [[4]](#footnote-4) дополнительного исследования удовлетворенности дистанционными каналами доступа к финансовым услугам, оценки уровня он-лайн сервиса финансовых организаций в целом по России.

*Рис. 23 Уровень удовлетворенности дистанционными каналами доступа к финансовым услугам, всероссийский опрос Банка России 2018*

Рис.24Влияние пользования финансовыми услугами на качество жизни взрослого населения, СЗФО, %

По данным мониторинга Банка России респонденты по Северо-западному Федеральному округу (соответственно и Ленинградской области) в большей степени положительно оценивают влияние финансовых услуг на качество жизни - 64,9% «улучшилось».

*Рис.25Удовлетворенность взрослого населения работой кредитной организацией при оформлении и/или использовании финансовых услуг или в любых других случаях, когда сталкивалось с ними, СЗФО, 2018, в %*

Также данные исследований значительно коррелируют по позициям удовлетворенности населения работой банка/ финансовой организации/кредитной организации – если по данным Банка России для СЗФО этот показатель оценивается респондентами в 56,8%, то по данным мониторинга проведенного авторами в Ленинградской области - 51,6% - п**олностью удовлетворены качеством обслуживания**

Важным фактором объясняющим фактор активности использования финансовых услуг является уровень дохода населения Ленинградской области, что объясняет определенную активность респондентов пользующихся одним вкладом/депозитом – 71% или двумя вкладами/депозитами – 20%,при этом половина респондентов выражает готовность пополнять вклад – 48,8%.

Исследование показало что респонденты в большей мере обладают склонностью пользоваться традиционными каналами финансовых услуг (отделение банка, отделение Почты России), реже использую более инновационные каналы предоставления финансовых услуг (платежный терминал в отделении банка, счет мобильного телефона, интернет-банкинг посредством приложений для интернета/смартфона/планшета) несмотря на высокий уровень доступности мобильного интернета (4G) хорошего качества(48%), 38% респондентов говорит о качестве доступа к сети интернет (сигнал 3G) как удовлетворительное, эти же респонденты подчеркивают (79%) что «их банк» является современным организацией.

**ГЛАВА7 Мониторинг доступности для населения финансовых услуг оказываемых на территории Ленинградской области»**

Отчет по результатам исследования «Финансовая доступность» для населения территории Ленинградской области». Объём выборочной совокупности при опросе составил 401 чел., Выборка целенаправленная, квотная. Репрезентативность выборки обеспечивается соблюдением пропорций между социальными категориями респеондентов.

Качество социологического исследования сопровождается соблюдением необходимой структуры анкеты и научной систематизацией вопросов, рассматриваемых в контексте изучаемого социально-экономического процесса, что обеспечивается раскрытием научной проблемы в дополнительных вопросах анкеты.

В рамках данного исследования объем выборки 401 человек является достаточной базой для эмпирического подтверждения гипотезы, обрабатываемый полученный массив информации их 401 анкет даст вероятность 5% ошибки, что является величиной среднестатистической погрешности результата измерения.

Респондентам предлагается оценить доступность и дифференцированность для населения финансовых услуг, предоставляемых на территории Ленинградской области.

Географически выборка представлена респондентами со следующих муниципалитетов: Ломоносовский муниципальный район – 8,8%, Волховский муниципальный район - 8,2%, Бокситогорский муниципальный район – 7,1%, Тихвинский муниципальный район – 8,5%, Тосненский муниципальный район – 6,1%, Выборгский муниципальный район – 5,4%, Лодейнопольский муниципальный район – 8,5%, Кингисеппский муниципальный район – 6,8%, Подпорожский муниципальный район – 2%, г.Выборг -3,7%, г.Пикалево – 6,5, г.Луга – 6,5%, % и т.д.

Из опрошенных респондентов них две трети респондентов представители женского пола – 68 %, респондентов представителе мужского пола – 32% соответственно. Выборка охватывает все возрастные категории, так 43% - респонденты в возрасте от 21 до 35 лет, 26% респондентов в возрасте от 36 до 50 лет, каждый пятый (18%) в возрасте старше 51 года, и каждый десятый (13%) в возрасте до 20 лет.

Социально-профессиональный портрет респондентов Ленинградской области представлен в основном работающим контингентом – 73% ответили на вопрос анкеты – «работаю», 20% - учусь (студент), доля пенсионеров составила 5,4% среди опрошенных, домохозяйки – 2,5% респондентов, безработных 3,2%, индивидуальный предприниматель – 0,4%.

Четверть опрошенных охарактеризовали семейную позицию наличием 1 ребенка (25%), семьи с двумя детьми –31,2%, позицию с отсутствием детей отметили – 38% респондентов, 6% респондентов отметили позицию «наличие 3 и более детей».

Анализ полученных результатов относительно имеющихся трудностей в получении жителями Ленинградской области платежных услуг в пункте проживания, наличие таких факторов как дефицит (и/ или отсутствие) банкоматов, электронных терминалов (POS-терминалов), отсутствуют офисы банков, отделений почтовой связи, не установлены устройства банковских платежных и платежных агентов три четверти респондентов – 74% отмечают отсутствие данных трудностей, а 23% опрошенных выделяют затруднительность ситуации при осуществлении безналичного перевода, оплаты услуг, всего 2% отмечают крайнюю затруднительность при осуществлении безналичного перевода или оплаты услуг.

*Рис.26Названные респондентами трудности в получении платежных услуг на территории Ленинградской области*

Анализ ответов респондентов раскрывающих оценку качества доступа к сети интернет в соответствующем населенном пункте характеризуется 49% респондентами как удовлетворительное (оценивается достаточная скорость доступа и бесперебойность работы интернет), 34 % опрошенных говорят о хорошем качестве (наличием и высокой скорости доступа и бесперебойности работы), каждый десятый опрошенный – 9% говорит об отсутствии проводного интернета, 7% оценивают качество доступа к сети интернет как неудовлетворительное, низкая скорость доступа и бесперебойность доступа.

Половина респондентов (48%) подчеркивает наличие мобильного интернета (4G) хорошего качества, 38% респондентов говорит о качестве доступа к сети интернет (сигнал 3G) как удовлетворительное, неудовлетворительные оценки мобильного интернета (сигнал 2G) у 8% респондентов, отсутствует мобильный интернет – 4,6%.

При оценке наличия востребованных финансовых продуктов (услуг) на территории проживания респонденты в целом говорят о пользовании достаточно широкого списка услуг – 68% опрошенных, в том числе платежными услугами (в том числе денежными переводами) пользуются 9,7%, получение кредита – 12,3%, получение микрозайма – 9%, открытие вклада – 6,3%, страхование – 7%.

Частично участниками опроса указывалось влияние ценового барьера на доступ к финансовым услугам с точки зрения потребителей кредитных продуктов, депозитных и страховых продуктов банковских организаций.

Исследование показывает, что население Ленинградской области активно пользуясь мобильным интернетом, услугами мобильного банка не всегда знают о возможных услугах, так 71% респондентов не знают о сервисе CashOut (англ. КэшАут) который позволяет снимать наличные денежные средства с платежной карты в кассе торгово-сервисной организации одновременно с осуществлением в ней оплаты товаров или услуг. Данная услуга предоставляется кредитной организацией. 29% опрошенных знакомы с этой услугой и пользуются ею при обслуживании в торговой организации.

Выбор практик действий в сложной финансовой ситуации определяется уровнем наличных ресурсов домохозяйств, мотивацией поведения к потреблению финансовых услуг. Дефицит финансовых ресурсов домохозяйств определяет наличие одного вклада (71% опрошенных), низкий уровень сбережений не позволяет чаще возможного обращаться к потребительскому кредитованию.

При ответе на вопрос о знакомстве с возможностями получения наличных денег с банковских карт в отделениях Почты России, аудитория распадается практически на две аудитории: 57% не знакомы с данной услугой, 42% респондентов говорят об осведомленности с данной услугой.

*Рис.27 Признание респондентами наличия/отсутствия знаний о возможности получения наличных с банковских карт в отделениях Почты России*

При вопросе о знакомстве с проектом Банка России «Маркетплейс» (сам проект направлен на коренное улучшение региональной ситуации с финансовой доступностью, снятия географических ограничений. При этом пользователи финансовых услуг получают он-лайн доступ к банковским услугам в режиме 24 часа 7 дней в неделю, респонденты демонстрируют отсутствие осведомленности – 76% и только четверть респондентов 23% показывает определенное положительное значение по данному индикатору дополнительных финансовых услуг.

По результатам анализа имеющихся данных Банком России были выявлены группы населения, ограниченные в доступе к финансовым услугам: жители сельских районов; население с низким материальным положением (относят себя в зависимости от материального положения к категориям «Нам не хватает денег даже на еду» или «У нас достаточно денег на еду, но купить одежду для нас – серьезная проблема»), а также пенсионеры (в том числе по инвалидности). Уровни использования различных финансовых услуг данными группами населения представлены в таблице ниже. Здесь следует отметить, что некоторые категории населения, ограниченные в доступе к одним видам финансовых услуг, не являются таковыми в отношении других видов финансовых услуг. Так, пенсионеры (в том числе по инвалидности) больше, чем население в среднем по России (38,8%), имеют вклады (счета) в КО и/или размещенные средства в НФО (в форме договора займа) (47,8%). А население с низкими доходами («Нам не хватает денег даже на еду») (36,1%) больше, чем население в среднем по России (26,8%), имеет один непогашенный кредит/заем в КО и/или НФО (МФО, КПК, СКПК или ломбарде) и более[[5]](#footnote-5).

Таблица 7 Сравнение использования финансовых услуг группами населения, ограниченного в доступе к финансовым услугам, и населением России в целом[[6]](#footnote-6), %

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **Население России** | **Жители сельских районов** | **Первая группа взрослого населения с низким материальным положением: население, которое относит себя к категории «Нам не хватает денег даже на еду»** | **Вторая группа взрослого населения с низким материальным положением: население, которое относит себя к категории «У нас достаточно денег на еду, но купить одежду для нас – серьезная проблема»** | **Пенсионеры (в том числе по инвалидности)** |
| Доля взрослого населения, использующего не менее одного открытого счета физического лица в КО, с учетом счетов по вкладам, % | 89,4 | 80,0 | 69,4 | 78,5 | 83,5 |
| Доля взрослого населения, интенсивно (более трех раз в месяц) использующего счета физических лиц в КО, % | 62,0 | 48,1 | 41,7 | 45,5 | 42,2 |
| Доля взрослого населения, имеющего вклады (счета) в КО и/или размещенные средства в НФО (в форме договора займа), % | 38,8 | 35,1 | 22,2 | 31,9 | 47,8 |
| Доля взрослого населения, имеющего один непогашенный кредит/заем в КО и/ или НФО (МФО, КПК, СКПК или ломбарде) и более, % | 26,8 | 27,3 | 36,1 | 29,3 | 14,5 |
| Доля взрослого населения, использующего дистанционный доступ к банковским счетам для осуществления перевода денежных средств в отчетном периоде (интернет банкинг и/или мобильный банкинг) | 45,1 | 40,8 | 25,0 | 29,8 | 16,5 |

Относительно показателя прохождения процедуры первичной регистрации в Единой Биометрической Системе 34% прошли данную процедуру и 66% не проходили процедуры первичной регистрации в Единой Биометрической Системе.

Относительно современных финансовых сервисов ответы респондентов представляются важными с точки зрения их востребованности, так: P2P переводы (переводы с карты на карту) востребованы половиной респондентов – 53%, Система быстрых платежей Банка России – 36%, QR-коды (оплата посредством двумерного графического кодирования) – 24%, Переводы денежных средств в социальных сетях, мессенджерах (WhatsApp, Telegram, Facebook, ВКонтакте, Одноклассники) – 19%; Электронный полис ОСАГО – 6%. При такой активности и востребованности банковских сервисов 16% респондентов не пользуются ни одним из представленных сервисов.

В основном респонденты оплачивают посредством он-лайн сервисов мобильный телефон, коммунальные услуги, интернет, стационарный телефон, погашение кредита и налоги.

Исследование показывает достаточно полную осведомленность жителей Ленинградской области о финансовых продуктах и услугах – 78,2% респондентов говорят о достаточности информации такого рода и об отсутствии необходимости в дополнительной информации, 21% отмечают потребность в получении дополнительной информации о финансовых продуктах и услугах. В целом респонденты демонстрируют большую осведомленность об ипотечных и автокредитах, сберегательных продуктах, что соответствует и большей активности пользованиям ими.

Анализ полученных репрезентативных данных показывает, что наблюдается рост активности среди молодой аудитории потребителей банковских услуг 56% (43% - респонденты в возрасте от 21 до 35 лет, 13% респондентов в возрасте до 20 лет), активность наблюдается в росте количества пользователей электронными денежными средствами (что является индикаторами финансовой доступности), рост безналичных платежей среди пользователей финансовых услуг.

Таким образом непременным условием повышения удовлетворенности финансовыми услугами является развитая финансовая и банковская инфраструктура, это и наличие банковских терминалов, банкоматов, электронных и платежных терминалов установленных в организациях торговли и услуг, удовлетворенности расчетными (дебетовыми) картами.

**Глава 8. Мониторинг цен**

**Мониторинг цен на товары, входящие в перечень отдельных видов социально значимых продовольственных товаров первой необходимости.**

Согласно Постановлению Правительства РФ от 15.07.2010 N 530 в перечень отдельных видов социально значимых продовольственных товаров первой необходимости, в отношении которых могут устанавливаться предельно допустимые розничные цены, входят следующие 24 продовольственных товара, послужившие предметом для мониторинга цен:

1. Говядина (кроме бескостного мяса)

2. Свинина (кроме бескостного мяса)

3. Баранина (кроме бескостного мяса)

4. Куры (кроме куриных окорочков)

5. Рыба мороженая неразделанная

6. Масло сливочное

7. Масло подсолнечное

8. Молоко питьевое

9. Яйца куриные

10. Сахар-песок

11. Соль поваренная пищевая

12. Чай черный байховый

13. Мука пшеничная

14. Хлеб ржаной, ржано-пшеничный

15. Хлеб и булочные изделия из пшеничной муки

16. Рис шлифованный

17. Пшено

18. Крупа гречневая - ядрица

19. Вермишель

20. Картофель

21. Капуста белокочанная свежая

22. Лук репчатый

23. Морковь

24. Яблоки

Мониторинг цен проведен в соответствии с официальными данными Федеральной службы государственной статистики Российской Федерации о средних потребительских ценах (тарифах) на отдельные товары и услуги за период с 2017 г. по июль 2019 г. Мониторинг цен проведен на территории Ленинградской области. В перечень городов, в которых Росстатом осуществлялось наблюдение за потребительскими ценами вошли:

г. Волхов

г. Выборг

г. Гатчина

г. Кингисепп

г. Кириши

г. Тихвин

г. Тосно

**Мониторинг цен на баранину (кроме бескостного мяса).**

За период с января 2019 по июль 2019 г. цены на баранину выросли на 13,2 %. В январе 2019 г. стоимость 1 кг продукта составляла 449,48 руб., а уже в июле 2019 г. стоимость товара составила 508,83 руб. (рост в денежном выражении составил 59,35 руб.).

Следует отметить, что цена на товар выросла не одномоментно, а увеличивалась в течение всего периода наблюдения. В феврале 2019 г. цена на баранину по сравнению с январем 2019 г. увеличилась с 449,48 руб. до 452,86 руб. (рост цен составил 0,7%), в последующие месяцы цена увеличивалась на 1-4%, при этом самый большой рост цены на 4,9% по сравнению с предыдущим месяцем зафиксирован в июне 2019 г.

По результатам мониторинга следует отметить, что средняя цена на баранину, сложившаяся в целом по Российской Федерации ниже, чем цена на этот товар в Ленинградской области.

Так, рассматриваемая цена по Российской Федерации в январе 2019 г. составила 374,96 руб. против 449,48 руб. в Ленинградской области (превышение составило 19,9%). При этом цена в Российской Федерации за наблюдаемый период январь-июль 2019 г. также как и цена на товар в Ленинградской области увеличилась. Увеличение составило 12%, цена поднялась с 374,96 руб. (январь 2019 г.) до 420,14 руб. (июль 2019 г.).

Цена на товар в январе 2018 г. составила 421,18 руб. Таким образом, по состоянию на январь 2019 г. цена товара за один год увеличилась на 6,7%. Увеличение цен также происходило равномерно в течение всего года, при этом в отдельные периоды (апрель 2018 г.) наблюдалось снижение цены с 425,05 руб. до 421,28 руб. за 1 кг. баранины.

Самые стабильные цены на товар наблюдались в период с января по декабрь 2017 г. За 12 месяцев цена увеличилась на 1,7%, с 426,92 руб. в январе до 434,16 руб. в декабре, при этом уже на январь 2018 г. цена на товар опустилась до 421,18 руб.

**Мониторинг цен на вермишель.**

За период с января 2019 по июль 2019 г. цены на вермишель в Ленинградской области выросли на 0,7 %. В январе 2019 г. стоимость 1 кг продукта составляла 98,05 руб., в июле 2019 г. стоимость товара составила 98,76 руб. (рост в денежном выражении составил 0,71 руб.).

Из графика видно, что цена в определенные периоды времени сначала увеличивалась, а затем снова возвращалась к своему первоначальному уровню.

Следует отметить, что средняя цена на вермишель, сложившаяся в целом по Российской Федерации в 2019 г. ниже, чем цена в Ленинградской области.

Стоимость вермишели в Российской Федерации в январе 2019 г. составила 67,7 руб. против 98,05 руб. в Ленинградской области (превышение составило 44,8%). При этом цена в Российской Федерации за наблюдаемый период январь-июль 2019 г. также как и цена на товар в Ленинградской области увеличилась. Увеличение цены по РФ составило 4%, цена поднялась с 67,7 руб. (январь 2019 г.) до 70,47 руб. (июль 2019 г.), в то время как по Ленинградской области увеличение цены составило 0,7%.

Цена на товар по Ленинградской области в январе 2018 г. составила 99,03 руб. Таким образом, по состоянию на январь 2019 г. (98,05 руб.) цена товара за один год снизилась на 1%. При этом с января по апрель 2018 г. цена сначала увеличилась на 1,8%, с 99.03 руб. до 100,79 руб., а в последующий период упала на 4,1% до 96,65 руб. (по состоянию на декабрь 2018 г.).

За период с января по декабрь 2017 г. цена увеличилась на 0,6%, с 97,49 руб. в январе до 97,69 руб. в декабре, при этом уже в январе 2018 г. цена на товар увеличилась еще на 1,34 руб. и составила 99,03 руб.

**Мониторинг цен на говядину (кроме бескостного мяса).**

За период с января 2019 по июль 2019 г. цены на говядину в Ленинградской области выросли на 5 %. В январе 2019 г. стоимость 1 кг продукта составляла 358,33 руб., в июле 2019 г. стоимость товара составила 376,22 руб. (рост в денежном выражении составил 17,89 руб.).

Из графика видно, что процесс ценообразования товара до апреля 2019 г. шел с незначительным снижением (до 0,3%), в последующем с апреля по июль 2019 г. цена увеличилась на 5,3%.

Следует отметить, что средняя цена на говядину, сложившаяся в целом по Российской Федерации в 2019 г. ниже, чем цена в Ленинградской области.

Стоимость говядины в Российской Федерации в январе 2019 г. составила 331,56 руб. против 358,33 руб. в Ленинградской области (превышение составило 8%). При этом цена в Российской Федерации за наблюдаемый период январь-июль 2019 г. также как и цена на товар в Ленинградской области увеличилась. Увеличение цены по РФ составило 1,6%, цена поднялась с 331,56 руб. (январь 2019 г.) до 336,75 руб. (июль 2019 г.), в то время как по Ленинградской области увеличение цены составило 5%.

Цена на товар по Ленинградской области в январе 2018 г. составила 346,44 руб. За один год, то есть по состоянию на январь 2019 г. (358,33 руб.) цена увеличилась на 3,4%. При этом увеличение цены происходило равномерно в течение всего периода наблюдения.

За период с января по декабрь 2017 г. цена снизилась на 0,3%, с 347,23 руб. в январе до 346,28 руб. в декабре, при этом уже в январе 2018 г. цена на товар увеличилась еще на 16 коп. и составила 346,44 руб.

**Мониторинг цен на капусту белокочанную свежую.**

В июле 2019 г. стоимость капусты составила 28,87 руб. против 30,67 руб. – в январе 2019 г., таким образом, цена на товар снизились на 5,9%.

Вместе с тем, если рассматривать динамику цены на данный товар, то можно увидеть, что стоимость капусты росла с января 2019 г. (30,67 руб.) до июня 2019 г. (60,32 руб.). Рост в денежном выражении составил 29,65 руб. Увеличение цены за рассматриваемый период составило 96,7%. Значительное изменение цены, зафиксировано, начиная с марта 2019 г. по конец июня 2019 г. Однако в июле 2019 г. цена на товар упала на 52,1% с 60,32 руб. до 28,87 руб. за 1 кг.

Следует отметить, что средняя цена на капусту, сложившаяся в целом по Российской Федерации в 2019 г. незначительно отличается от цен, сформировавшихся в Ленинградской области.

Стоимость капусты в Российской Федерации в январе 2019 г. составила 30,23 руб. против 30,67 руб. в Ленинградской области (превышение составило 1,5%). При этом цена в Российской Федерации, так же как и цена в Ленинградской области в период с января по май 2019 г. вначале выросла на 101,2% и составила 60,85 руб. против 30,23 руб. в январе, а уже в июле 2019 г. упала до 32,45 руб.

Цена на товар по Ленинградской области в январе 2018 г. составила 15,45 руб. За один год, то есть по состоянию на январь 2019 г. (30,67 руб.) цена увеличилась на 98,5%. При этом в 2018 году наблюдается схожая динамика изменения цены на товар. Так, в июне 2018 г. зафиксировано сильное увеличение цены (136%) по сравнению с январем, а затем снова снижение к ноябрю 2018 г.

Похожая динамика цен на товар наблюдалась за период с января по декабрь 2017 г. где максимальное увеличение цены пришлось на июль 2017 г., однако увеличение превзошло динамику предыдущих периодов и составило 228%. Цена на товар вначале увеличилась с 17,18 руб. в январе 2017 г. до 56,51 руб. в июле 2017 г., а затем вновь упала до 13,83 руб.

**Мониторинг цен на картофель.**

За период с января 2019 по июль 2019 г. цены на картофель в Ленинградской области выросли на 70 %. В январе 2019 г. стоимость 1 кг продукта составляла 26,04 руб., в июле 2019 г. стоимость товара составила 44,29 руб. (рост в денежном выражении составил 18,25 руб.).

Из графика видно, что увеличение цены происходило равномерно до мая 2019 г. Цена за указанный период увеличилась с 26,04 руб. до 28,99 руб. Начиная с июня по июль 2019 г. цена резко увеличилась с 28,99 руб. до 44,29 руб. (увеличение составило 52,8%).

Следует отметить, что средняя цена на картофель, сложившаяся в целом по Российской Федерации в 2019 г. несколько ниже, чем цена, сформированная в Ленинградской области.

Стоимость картофеля в Российской Федерации в январе 2019 г. составила 24,84 руб. против 26,04 руб. в Ленинградской области (превышение составило 4,8%). При этом цена в Российской Федерации за наблюдаемый период январь-июль 2019 г. также как и цена на товар в Ленинградской области увеличилась. Увеличение цены по РФ составило 52,9%, цена поднялась с 24,84 руб. (январь 2019 г.) до 37,98 руб. (июль 2019 г.), в то время как по Ленинградской области увеличение цены составило 70%.

Цена на товар по Ленинградской области в январе 2018 г. составила 22,13 руб. За один год, то есть по состоянию на январь 2019 г. (26,04 руб.) цена увеличилась на 17,7%. При этом увеличение цены происходило равномерно. Пик увеличения цены также пришелся на июль 2018 г. и составил 55,8% (цена увеличилась с 22,13 руб. в январе 2018 г. до 34,47 руб. в июле 2018 г.). Начиная с августа 2018 г. цена начала снижаться и к ноябрю 2018 г. снова вернулась к своему первоначальному уровню – 21,72 руб.

За период с января по декабрь 2017 г. цена снизилась на 0,8%, с 19,59 руб. в январе до 19,44 руб. в декабре, при этом уже в январе 2018 г. цена на товар увеличилась еще на 2,69 руб. и составила 22,13 руб. (увеличение составило 13,8%)

**Мониторинг цен на крупу гречневая-ядрица.**

За период с января 2019 по июль 2019 г. цены на крупу гречневая-ядрица в Ленинградской области снизились на 4,2 %. В январе 2019 г. стоимость 1 кг продукта составляла 67,1 руб., в июле 2019 г. стоимость товара составила 64,3 руб. (снижение в денежном выражении составило 2,8 руб.).

Из графика видно, что к марту 2019 г. цена на товар снизилась на 1,5% и составила 66,07 руб. против 67,1 руб. стоимости товара в начале года. Затем цена в апреле и мае 2019 г. вновь начала расти и достигла своего пика в 67,47 руб. (увеличение составило 2,1%). Начиная с июня 2019 г. цена пошла вниз и достигла отметки 64,3 руб. за 1 кг. продукта.

Следует отметить, что средняя цена на крупу гречневая-ядрица, сложившаяся в целом по Российской Федерации в 2019 г. значительно ниже, чем цена, сформированная в Ленинградской области.

Стоимость крупы в Российской Федерации в январе 2019 г. составила 49,36 руб. против 67,1 руб. в Ленинградской области (превышение составило 35,9%). При этом цена в Российской Федерации за наблюдаемый период январь-июль 2019 г. также как и цена на товар в Ленинградской области увеличилась. Увеличение цены по РФ составило 1,5%, цена поднялась с 49,36,84 руб. (январь 2019 г.) до 50,12 руб. (июль 2019 г.), в то время как по Ленинградской области увеличение цены составило 4,2%.

Цена на товар по Ленинградской области в январе 2018 г. составила 75,37 руб. За один год, то есть по состоянию на январь 2019 г. (67,1 руб.) цена снизилась на 11%. При этом уменьшение цены происходило равномерно.

За период с января по декабрь 2017 г. цена снизилась на 29,4%, с 108,53 руб. в январе до 76,63 руб. в декабре, при этом уже в январе 2018 г. цена на товар снизилась еще на 1,26 руб. и составила 75,37 руб. (снижение составило 1,6%)

**Мониторинг цен на куры охлажденные и мороженые.**

За период с января 2019 по июль 2019 г. цены на куры охлажденные и мороженые в Ленинградской области снизились на 8,1 %. В январе 2019 г. стоимость 1 кг продукта составляла 140,33 руб., в июле 2019 г. стоимость товара составила 128,99 руб. (снижение в денежном выражении составило 11,34 руб.).

Из графика видно, что снижение цен происходило равномерно, за исключением периода с февраля по апрель 2019 г. В рассматриваемый период цена уменьшилась на 5,9% снизившись со 140,39 руб. до 132,04 руб.

Следует отметить, что средняя цена на куры, сложившаяся в целом по Российской Федерации в 2019 г. значительно выше, чем цена, сформированная в Ленинградской области.

Стоимость куры в Российской Федерации в январе 2019 г. составила 152,25 руб. против 140,33 руб. в Ленинградской области (стоимость ниже на 7,8%). При этом цена в Российской Федерации за наблюдаемый период январь-июль 2019 г. также как и цена на товар в Ленинградской области равномерно снижалась. Снижение цены по РФ составило 5,5%, цена уменьшилась с 152,25 руб. (январь 2019 г.) до 143,89 руб. (июль 2019 г.), в то время как по Ленинградской области снижение цены составило 8,1%.

Цена на товар по Ленинградской области в январе 2018 г. составила 110,38 руб. За один год, то есть по состоянию на январь 2019 г. (140,33 руб.) цена увеличилась на 27,1%. При этом увеличение цены происходило равномерно с небольшим снижением в феврале-мае 2018 г. (стоимость снижена со 110,38 руб. до 105,54 руб.)

За период с января по декабрь 2017 г. цена снизилась на 11,8%, с 129,77 руб. в январе до 114,44 руб. в декабре, при этом уже в январе 2018 г. цена на товар снизилась еще на 4,06 руб. и составила 110,38 руб. (снижение составило 3,6%)

**Мониторинг цен на лук репчатый.**

За период с января 2019 по июль 2019 г. цены на лук репчатый в Ленинградской области увеличилась на 66 %. В январе 2019 г. стоимость 1 кг продукта составляла 28,54 руб., в июле 2019 г. стоимость товара составила 47,36 руб. (увеличение в денежном выражении составило 18,82 руб.).

Из графика видно, что увеличение цен с января по май 2019 г. происходило равномерно (цена увеличилась с 28,54 руб. до 36,3 руб.), однако уже в июне 2019 г. цена на товар увеличилась на 25,8 % и составила 45,67 руб.

Следует отметить, что средняя цена на лук репчатый, сложившаяся в целом по Российской Федерации в 2019 г. в определенные периоды была выше, чем цена, сформированная в Ленинградской области.

Стоимость лука репчатого в Российской Федерации в январе 2019 г. составила 27,62 руб. против 28,54 руб. в Ленинградской области (стоимость выше на 3,3%). При этом в отдельные периоды, например, с марта по июнь 2019 г. стоимость лука в Российской Федерации была выше, чем его стоимость в Ленинградской области. Стоит отметить, что цена в Российской Федерации за наблюдаемый период январь-июль 2019 г. также как и цена на товар в Ленинградской области увеличивалась с небольшим скачком цен в мае-июне 2019 г. Увеличение цены по РФ составило 60,5%, цена увеличилась с 27,62 руб. (январь 2019 г.) до 44,34 руб. (июль 2019 г.), в то время как по Ленинградской области увеличение цены составило 66%.

Цена на товар по Ленинградской области в январе 2018 г. составила 21,27 руб. За один год, то есть по состоянию на январь 2019 г. (28,54 руб.) цена увеличилась на 34,2%. При этом увеличение цены происходило волнообразно с пиком цены, который пришелся на июль 2018 г. (цена увеличилась на 45,8% с 21.27 руб. до 31,02 руб.), небольшим снижением в августе-ноябре 2018 г. (стоимость снижена с 31,02 руб. до 22,85 руб.) и новым увеличением в декабре 2018 г. – январе 2019 г.

период с января по декабрь 2017 г. цена снизилась на 9,2%, с 21,64 руб. в январе до 19,66 руб. в декабре, при этом уже в январе 2018 г. цена на товар вновь увеличилась на 1,61 руб. и составила 21,27 руб. (увеличение составило 8,2%). Следует отметить что динамика цены также, как и в 2018 г. изменялась волнообразно с пиком цены в июле 2017 г. и снижением цены в декабре 2017 г.

**Мониторинг цен на масло подсолнечное.**

За период с января 2019 по июль 2019 г. цены на масло подсолнечное в Ленинградской области изменились всего на 1 коп. В январе 2019 г. стоимость 1 кг продукта составляла 117,66 руб., в июле 2019 г. стоимость товара составила 117,67 руб. (увеличение в денежном выражении составило 0,01 руб.).

Вместе с тем из графика видно, что динамика изменений цены присутствовала. Так, цена за первые четыре месяца увеличилась на 1,5% и достигла своего максимума в апреле 2019 г. (119,4 руб.), однако уже с мая 2019 г. цена начала снижаться и к июню 2019 г. достигла своего минимума 116,8 руб., а уже в следующем месяце вернулась к своему первоначальному значению.

Следует отметить, что средняя цена на масло подсолнечное, сложившаяся в целом по Российской Федерации в 2019 г. значительно ниже, чем цена, сформированная в Ленинградской области.

Стоимость масла подсолнечного в Российской Федерации в январе 2019 г. составила 101,77 руб. против 117,66 руб. в Ленинградской области (стоимость выше на 15,6%). При этом цена в Российской Федерации за наблюдаемый период январь-июль 2019 г. равномерно снижалась. Снижение цены по РФ составило 1,5%, цена уменьшилась с 101,77 руб. (январь 2019 г.) до 100,24 руб. (июль 2019 г.), в то время как по Ленинградской области снижение цены не зафиксировано.

Цена на товар по Ленинградской области в январе 2018 г. составила 121,44 руб. За один год, то есть по состоянию на январь 2019 г. (117,66 руб.) цена снизилась на 3,1%. Минимальная цена зафиксирована в августе 2018 г. и составила 116,52 руб., в последующем периоде цена на товар вновь начала расти и в декабре достигла отметки в 118,06 руб.

За период с января по декабрь 2017 г. цена практически не изменилась, в январе 2017 г. стоимость товара составляла 121,44 руб., в декабре 2017 г. – 121,2 руб. При этом в течение всего периода наблюдения цена не стояла на месте и волнообразно изменялась. Вначале, до июня 2017 г. было падение на 2,2% (цена уменьшилась с 121,44 руб. до 118,75 руб.), а затем вновь стала расти и достигла своей первоначальной отметки в 121,2 руб. в декабре 2017 г.

**Мониторинг цен на масло сливочное.**

За период с января 2019 по июль 2019 г. цена на масло сливочное в Ленинградской области выросла на 2,5 %. В январе 2019 г. стоимость 1 кг продукта составляла 663,58 руб., в июле 2019 г. стоимость товара составила 680,31 руб. (рост в денежном выражении составил 16,73 руб.).

Из графика видно, что увеличение цены товара происходило равномерно с небольшими спадами в марте и июне 2019 г.

Следует отметить, что средняя цена на масло сливочное, сложившаяся в целом по Российской Федерации в 2019 г. ниже, чем цена в Ленинградской области.

Стоимость масла сливочного в Российской Федерации в январе 2019 г. составила 557,33 руб. против 663,58 руб. в Ленинградской области (превышение составило 19,1%). При этом цена в Российской Федерации за наблюдаемый период январь-июль 2019 г. также как и цена на товар в Ленинградской области увеличилась. Увеличение цены по РФ составило 4%, цена поднялась с 557,33 руб. (январь 2019 г.) до 579,36 руб. (июль 2019 г.), в то время как по Ленинградской области увеличение цены составило 2,5%.

Цена на товар по Ленинградской области в январе 2018 г. составила 653,09 руб. За один год, то есть по состоянию на январь 2019 г. (663,58 руб.) цена увеличилась на 1,6%. При этом увеличение цены происходило волнообразно со снижением цены к сентябрю 2018 г. до 647 руб, а затем снова в увеличении до 663,87 руб.

За период с января по декабрь 2017 г. цена увеличилась на 8,8%, с 605,89 руб. в январе до 659,39 руб. в декабре, при этом уже в январе 2018 г. цена на товар уменьшилась на 6,3 руб. и составила 653,09 руб.

**Мониторинг цен на молоко питьевое цельное пастеризованное 2,5-3,2% жирности.**

За период с января 2019 по июль 2019 г. цены на молоко в Ленинградской области выросли на 6,2 %. В январе 2019 г. стоимость 1 л продукта составляла 67,92 руб., в июле 2019 г. стоимость товара составила 72,12 руб. (рост в денежном выражении составил 4,2 руб.).

Из графика видно, что увеличение цены происходило равномерно, а пик цены пришелся на май 2019 г. и составил 72,51 руб.

Следует отметить, что средняя цена на молоко, сложившаяся в целом по Российской Федерации в 2019 г. ниже, чем цена в Ленинградской области.

Стоимость молока в Российской Федерации в январе 2019 г. составила 54,29 руб. против 67,92 руб. в Ленинградской области (превышение составило 25,1%). При этом цена в Российской Федерации за наблюдаемый период январь-июль 2019 г. также как и цена на товар в Ленинградской области увеличилась. Увеличение цены по РФ составило 2,7%, цена поднялась с 54,29 руб. (январь 2019 г.) до 55,73 руб. (июль 2019 г.), в то время как по Ленинградской области увеличение цены составило 6,2%.

Цена на товар по Ленинградской области в январе 2018 г. составила 67,29 руб. За один год, то есть по состоянию на январь 2019 г. (67,92 руб.) цена увеличилась на 0,9%. При этом увеличение цены происходило волнообразно. За период с января по май 2018 г. цена увеличилась с 67,29 руб. до 68,85 руб., с июня по октябрь уменьшилась до 65,45 руб., а затем к декабрю 2018 г. увеличилась до 67,01 руб.

За период с января по декабрь 2017 г. цена увеличилась на 6,2%, с 63,3 руб. в январе до 67,2 руб. в декабре, при этом уже в январе 2018 г. цена на товар увеличилась еще на 9 коп. и составила 67,29 руб.

**Мониторинг цен на морковь.**

За период с января 2019 по июль 2019 г. цены на морковь в Ленинградской области выросли на 53,6 %. В январе 2019 г. стоимость 1 кг продукта составляла 32,88 руб., в июле 2019 г. стоимость товара составила 50,49 руб. (рост в денежном выражении составил 17,61 руб.).

Из графика видно, что цена до мая 2019 г. увеличивалась равномерно (с 32,88 руб. до 41,02 руб.), а значительное увеличение произошло в июне 2019 г. и составило 18,1%.

Следует отметить, что средняя цена на морковь, сложившаяся в целом по Российской Федерации в 2019 г. не значительно отличается от цены в Ленинградской области.

Стоимость моркови в Российской Федерации в январе 2019 г. составила 31,89 руб. против 32,88 руб. в Ленинградской области (превышение составило 3,1%). При этом цена в Российской Федерации за наблюдаемый период январь-июль 2019 г. также как и цена на товар в Ленинградской области увеличилась. Увеличение цены по РФ составило 52,8%, цена поднялась с 31,89 руб. (январь 2019 г.) до 48,73 руб. (июль 2019 г.), в то время как по Ленинградской области увеличение цены составило 53,6%.

Цена на товар по Ленинградской области в январе 2018 г. составила 25,68 руб. За один год, то есть по состоянию на январь 2019 г. (32,88 руб.) цена увеличилась на 28%. За период с января по август 2018 цена увеличилась на 113,4% с 25,68 руб. до 54,81 руб., затем произошел процесс снижения, достигнув минимального значения в ноябре 2018 г. в размере 29,21 руб., а в последующем цена снова стала расти и к концу декабря составляла 30,7 руб.

За период с января по декабрь 2017 г. цена снизилась на 8%, с 26,23 руб. в январе до 24,13 руб. в декабре, при этом уже в январе 2018 г. цена на товар снова начала расти и увеличилась на 1,55 руб. достигнув отметки в 25,68 руб. При этом, как и в 2018 г. цена до июля 2017 г. увеличивалась, а затем начала падать.

**Мониторинг цен на муку пшеничную.**

За период с января 2019 по июль 2019 г. цены на муку в Ленинградской области выросли на 10,7 %. В январе 2019 г. стоимость 1 кг продукта составляла 40,75 руб., в июле 2019 г. стоимость товара составила 45,12 руб. (рост в денежном выражении составил 4,37 руб.).

Из графика видно, что цена с января по июнь увеличивалась с 40,75 руб. до 45,26 руб., а в июле 2019 г. произошло ее небольшое снижение.

Следует отметить, что средняя цена на муку, сложившаяся в целом по Российской Федерации в 2019 г. ниже, чем цена в Ленинградской области.

Стоимость муки в Российской Федерации в январе 2019 г. составила 34 руб. против 40,75 руб. в Ленинградской области (превышение составило 19,9%). При этом цена в Российской Федерации за наблюдаемый период январь-июль 2019 г. также как и цена на товар в Ленинградской области увеличилась. Увеличение цены по РФ составило 7,5%, цена поднялась с 34 руб. (январь 2019 г.) до 36,56 руб. (июль 2019 г.), в то время как по Ленинградской области увеличение цены составило 10,7%.

Цена на товар по Ленинградской области в январе 2018 г. составила 40,51 руб. Таким образом, по состоянию на январь 2019 г. (40,75 руб.) цена товара за один год увеличилась на 0,6%. При этом с января по май 2018 г. цена сначала уменьшилась на 1,2%, с 40,51 руб. до 40,03 руб., а в последующий период выросла на 2,5% до 41,03 руб. (по состоянию на декабрь 2018 г.).

За период с января по декабрь 2017 г. цена изменилась на 1 коп. с 40,02 руб. в январе до 40,03 руб. в декабре, при этом уже в январе 2018 г. цена на товар увеличилась еще на 48 коп. и составила 40,51 руб. Вместе с тем, в течение года цена не стояла на месте и динамично изменялась. В феврале 2017 г. зафиксировано небольшое снижение с 40,02 руб. до 39,61 руб., затем снова рост до максимального значения в августе 2017 г. на уровне 40,16 руб.

**Мониторинг цен на пшено.**

За период с января 2019 по июль 2019 г. цены на пшено в Ленинградской области выросли на 23,2 %. В январе 2019 г. стоимость 1 кг продукта составляла 59,27 руб., в июле 2019 г. стоимость товара составила 73,05 руб. (рост в денежном выражении составил 13,78 руб.).

Из графика видно, что цена за весь период наблюдения плавно увеличивалась в среднем на 3,7% в месяц.

Следует отметить, что средняя цена на пшено, сложившаяся в целом по Российской Федерации в 2019 г. выше, чем цена в Ленинградской области.

Стоимость пшена в Российской Федерации в январе 2019 г. составила 57,84 руб. против 59,27 руб. в Ленинградской области (превышение составило 2,5%), однако в последующем цена на пшено в РФ превысила цену, сложившуюся в Ленинградской области. При этом цена в Российской Федерации за наблюдаемый период январь-июль 2019 г. также как и цена на товар в Ленинградской области увеличилась. Увеличение цены по РФ составило 34,1%, цена поднялась с 57,84 руб. (январь 2019 г.) до 77,54 руб. (июль 2019 г.), в то время как по Ленинградской области увеличение цены составило 23,2%.

Цена на товар по Ленинградской области в январе 2018 г. составила 38,75 руб. Таким образом, по состоянию на январь 2019 г. (59,27 руб.) цена товара за один год увеличилась на 53%. При этом увеличение цены происходило равномерно с 38,75 руб. в январе до 54,25 руб. в декабре 2018 г.

За период с января по декабрь 2017 г. цена уменьшилась на 6,7%, с 40,83 руб. в январе до 38,11 руб. в декабре, при этом уже в январе 2018 г. цена на товар начала увеличиваться и процесс увеличения продолжался целый год.

**Мониторинг цен на рис шлифованный.**

За период с января 2019 по июль 2019 г. цены на рис в Ленинградской области выросли на 3,9 %. В январе 2019 г. стоимость 1 кг продукта составляла 86,52 руб., в июле 2019 г. стоимость товара составила 89,85 руб. (рост в денежном выражении составил 3,33 руб.).

Из графика видно, что цена постоянно увеличивалась, достигнув своего максимума в июне 2019 г. в размере 90,51 руб.

Следует отметить, что средняя цена на рис, сложившаяся в целом по Российской Федерации в 2019 г. ниже, чем цена в Ленинградской области.

Стоимость риса в Российской Федерации в январе 2019 г. составила 65,71 руб. против 86,52 руб. в Ленинградской области (превышение составило 31,7%). При этом цена в Российской Федерации за наблюдаемый период январь-июль 2019 г. также как и цена на товар в Ленинградской области увеличилась. Увеличение цены по РФ составило 4%, цена поднялась с 65,71 руб. (январь 2019 г.) до 68,4 руб. (июль 2019 г.), в то время как по Ленинградской области увеличение цены составило 3,9%.

Цена на товар по Ленинградской области в январе 2018 г. составила 86,59 руб. Таким образом, по состоянию на январь 2019 г. (86,52 руб.) цена товара за один год снизилась на 0,1%. При этом с января по апрель 2018 г. цена сначала уменьшилась на 0,8%, с 86,59 руб. до 85,87 руб., с мая по июнь поднялась на 1% достигнув максимума 86,73 руб., а затем вновь начала снижаться достигнув значения 84,76 руб. (по состоянию на декабрь 2018 г.).

За период с января по декабрь 2017 г. цена уменьшилась на 2%, с 89,11 руб. в январе до 87,35 руб. в декабре, при этом уже в январе 2018 г. цена на товар уменьшилась еще на 76 коп. и составила 86,59 руб.

**Мониторинг цен на рыбу мороженую неразделанную.**

За период с января 2019 по июль 2019 г. цены на рыбу в Ленинградской области выросли на 3 %. В январе 2019 г. стоимость 1 кг продукта составляла 162,85 руб., в июле 2019 г. стоимость товара составила 167,67 руб. (рост в денежном выражении составил 4,82 руб.).

Из графика видно, что цена в феврале 2019 г. снизилась на 1,79 руб., затем начиная с февраля по июнь плавно повышалась достигнув максимума в 168,08 руб.

Следует отметить, что средняя цена на рыбу, сложившаяся в целом по Российской Федерации в 2019 г. ниже, чем цена в Ленинградской области.

Стоимость рыбы в Российской Федерации в январе 2019 г. составила 152,02 руб. против 162,85 руб. в Ленинградской области (превышение составило 7,1%). При этом цена в Российской Федерации за наблюдаемый период январь-июль 2019 г. также как и цена на товар в Ленинградской области увеличилась. Увеличение цены по РФ составило 6,9%, цена поднялась с 152,02 руб. (январь 2019 г.) до 162,52 руб. (июль 2019 г.), в то время как по Ленинградской области увеличение цены составило 3%.

Цена на товар по Ленинградской области в январе 2018 г. составила 176,28 руб., в январе 2019 г. - 162,85 руб., таким образом, цена товара к январю 2018 г. снизилась на 7,7%. При этом в течение года преобладала тенденция повышения цены с 176,28 руб. в январе 2018 г. до 185,32 руб. в декабре 2018 г., таким образом, за период с января по декабрь цена на товар выросла на 5,1%.

За период с января по декабрь 2017 г. цена увеличилась на 2,7%, с 171,87 руб. в январе до 176,54 руб. в декабре, при этом уже в январе 2018 г. цена на товар уменьшилась еще на 26 коп. и составила 176,28 руб.

**Мониторинг цен на сахар-песок.**

За период с января 2019 по июль 2019 г. цены на сахар-песок в Ленинградской области уменьшились на 9,4 %. В январе 2019 г. стоимость 1 кг продукта составляла 46,61 руб., в июле 2019 г. стоимость товара составила 42,23 руб. (снижение в денежном выражении составило 4,38 руб.).

Из графика видно, что цена равномерно снижалась в течение всего периода наблюдения, совершив сильное падение в июле 2019 г.

Следует отметить, что средняя цена на сахар-песок, сложившаяся в целом по Российской Федерации в 2019 г. выше, чем цена в Ленинградской области.

Стоимость сахара в Российской Федерации в январе 2019 г. составила 46,64 руб. против 46,61 руб. в Ленинградской области. При этом цена в Российской Федерации за наблюдаемый период январь-июль 2019 г. также как и цена на товар в Ленинградской области уменьшилась. Снижение цены по РФ составило 8,3%, цена уменьшилась с 46,64 руб. (январь 2019 г.) до 42,78 руб. (июль 2019 г.), в то время как по Ленинградской области снижение цены составило 9,4%.

Цена на товар по Ленинградской области в январе 2018 г. составила 35,57 руб. Таким образом, по состоянию на январь 2019 г. (46,61 руб.) цена товара за один год увеличилась на 31%.

За период с января по декабрь 2017 г. цена снизилась на 23,1%, с 46,48 руб. в январе до 35,73 руб. в декабре, при этом процесс снижения сначала происходил до июня 2017 г., затем за два месяца цена достигла своего годового максимума 48,07 руб, впоследствии интенсивно начала снижаться до 35,73 руб.

**Мониторинг цен на свинину (кроме бескостного мяса).**

За период с января 2019 по июль 2019 г. цены на свинину в Ленинградской области снизились на 1 %. В январе 2019 г. стоимость 1 кг продукта составляла 270,75 руб., в июле 2019 г. стоимость товара составила 268,18 руб. (снижение в денежном выражении составило 2,57 руб.).

Из графика видно, что процесс снижения цены происходил волнообразно. Вначале с января по апрель происходил процесс снижения цены на 28,4% (цена упала с 270,75 руб до 265,64 руб., затем в мае 2019 г. цены резко выросли и достигли максимума 271,26 руб., в июне-июле 2019 г. вновь началось снижение.

Следует отметить, что средняя цена на свинину, сложившаяся в целом по Российской Федерации в 2019 г. выше, чем цена в Ленинградской области.

Стоимость свинины в Российской Федерации в январе 2019 г. составила 275,75 руб. против 270,75 руб. в Ленинградской области (разница цен составила 1,8%). При этом цена в Российской Федерации за наблюдаемый период январь-июль 2019 г. также как и цена на товар в Ленинградской области уменьшилась. Динамика изменения цены в РФ в точности отражает динамику изменения цены в ленинградской области. Уменьшение цены по РФ составило 1,5%, цена снизилась с 275,75 руб. (январь 2019 г.) до 270,75 руб. (июль 2019 г.), в то время как по Ленинградской области снижение цены составило 1%.

Цена на товар по Ленинградской области в январе 2018 г. составила 246,33 руб. За один год, то есть по состоянию на январь 2019 г. (270,75 руб.) цена увеличилась на 9,9%. При этом увеличение цены происходило равномерно в течение всего периода наблюдения.

За период с января по декабрь 2017 г. цена снизилась на 4,7%, с 262,59 руб. в январе до 250,22 руб. в декабре, в январе 2018 г. цена на товар снизилась еще на 3,89 руб. и составила 246,33 руб.

**Мониторинг цен на соль поваренную пищевую.**

За период с января 2019 по июль 2019 г. цены на соль в Ленинградской области выросли на 1,9 %. В январе 2019 г. стоимость 1 кг продукта составляла 13,28 руб., в июле 2019 г. стоимость товара составила 13,53 руб. (рост в денежном выражении составил 0,25 руб.).

Из графика видно, что цена в феврале 2019 г. снизилась с 13,28 руб. до 12,87 руб., а затем выросла до 13,53 руб.

Следует отметить, что средняя цена на соль, сложившаяся в целом по Российской Федерации в 2019 г. выше, чем цена в Ленинградской области.

Стоимость соли в Российской Федерации в январе 2019 г. составила 13,3 руб. против 13,28 руб. в Ленинградской области. При этом цена в Российской Федерации за наблюдаемый период январь-июль 2019 г. также как и цена на товар в Ленинградской области увеличилась. Увеличение цены по РФ составило 1,4%, цена поднялась с 13,3 руб. (январь 2019 г.) до 13,48 руб. (июль 2019 г.), в то время как по Ленинградской области увеличение цены составило 1,9%.

Цена на товар по Ленинградской области в январе 2018 г. составила 12,12 руб. Таким образом, по состоянию на январь 2019 г. (13,28 руб.) цена товара за один год увеличилась на 9,6%. При этом увеличение цены было равномерным.

За период с января по декабрь 2017 г. цена снизилась на 1,1%, с 12,09 руб. в январе до 11,96 руб. в декабре, при этом минимальное снижение зафиксировано в сентябре 2017 г. на отметке 11,53 руб.

**Мониторинг цен на хлеб и булочные изделия из пшеничной муки 1 и 2 сортов.**

За период с января 2019 по июль 2019 г. цены на хлеб и булочные изделия из пшеничной муки 1 и 2 сортов в Ленинградской области выросли на 3 %. В январе 2019 г. стоимость 1 кг продукта составляла 80,16 руб., в июле 2019 г. стоимость товара составила 82,56 руб. (рост в денежном выражении составил 2,4 руб.).

Из графика видно, что самая низкая цена зафиксирована в марте 2019 г. на отметке 79,66 руб., затем цена стала подниматься и достигла максимума в июле 2019 г. на отметке 82,56 руб.

Следует отметить, что средняя цена на хлеб и булочные изделия из пшеничной муки 1 и 2 сортов, сложившаяся в целом по Российской Федерации в 2019 г. ниже, чем цена в Ленинградской области.

Стоимость продукта в Российской Федерации в январе 2019 г. составила 48,8 руб. против 80,16 руб. в Ленинградской области (разница в цене составила 39%). При этом цена в Российской Федерации за наблюдаемый период январь-июль 2019 г. также как и цена на товар в Ленинградской области увеличилась. Увеличение цены по РФ составило 2,7%, цена поднялась с 48,8 руб. (январь 2019 г.) до 50,11 руб. (июль 2019 г.), в то время как по Ленинградской области увеличение цены составило 3%.

Цена на товар по Ленинградской области в январе 2018 г. составила 80,23 руб. За один год, то есть по состоянию на январь 2019 г. (80,16 руб.) цена снизилась на 0,1%. Однако, в течение года цена изменялась в коридоре минимальной цены 80,23 руб. и максимальной цены 81,98 руб.

За период с января по декабрь 2017 г. цена увеличилась на 8,4%, с 77,59 руб. в январе до 84,09 руб. в декабре, при этом уже в январе 2018 г. цена на товар увеличилась еще на 14 коп. и составила 80,23 руб.

**Мониторинг цен на хлеб из ржаной муки и из смеси муки ржаной и пшеничной.**

За период с января 2019 по июль 2019 г. цены на хлеб из ржаной муки и из смеси муки ржаной и пшеничной в Ленинградской области выросли на 3,8 %. В январе 2019 г. стоимость 1 кг продукта составляла 71,51 руб., в июле 2019 г. стоимость товара составила 74,2 руб. (рост в денежном выражении составил 2,69 руб.).

Из графика видно, что самая низкая цена зафиксирована в феврале 2019 г. на отметке 70,52 руб., затем цена начала подниматься и достигла максимума в июле 2019 г. на отметке 74,20 руб.

Следует отметить, что средняя цена на хлеб из ржаной муки и из смеси муки ржаной и пшеничной, сложившаяся в целом по Российской Федерации в 2019 г. ниже, чем цена в Ленинградской области.

Стоимость продукта в Российской Федерации в январе 2019 г. составила 48,55 руб. против 71,51 руб. в Ленинградской области (разница в цене составила 47,3%). При этом цена в Российской Федерации за наблюдаемый период январь-июль 2019 г. также как и цена на товар в Ленинградской области увеличилась. Увеличение цены по РФ составило 4,4%, цена поднялась с 48,55 руб. (январь 2019 г.) до 50,67 руб. (июль 2019 г.), в то время как по Ленинградской области увеличение цены составило 3,8%.

Цена на товар по Ленинградской области в январе 2018 г. составила 71,5 руб. По сравнению с январем 2018 г. цена в январе 2019 г. (71,51 руб.) изменилась на 1 коп. Вместе с тем, в течение года цена изменялась путем ее падения к октябрю 2018 г. до 70,54 руб., и последующем повышении до 72,15 руб.

За период с января по декабрь 2017 г. цена увеличилась на 4,7%, с 68,41 руб. в январе до 71,61 руб. в декабре, повышение цены происходило равномерно.

**Мониторинг цен на чай черный байховый.**

За период с января 2019 по июль 2019 г. цены на чай в Ленинградской области снизились на 0,1 %. В январе 2019 г. стоимость 1 кг продукта составляла 868,34 руб., в июле 2019 г. стоимость товара составила 860,15 руб. (снижение в денежном выражении составило 8,19 руб.).

Вместе с тем, если рассматривать динамику цены на данный товар, то можно увидеть, что стоимость чая снижалась с января 2019 г. (868,34 руб.) до июня 2019 г. (854,01 руб.). Снижение в денежном выражении составило 14,33 руб. Значительное изменение цены, зафиксировано в феврале 2019 г. и июне 2019 г. Однако в июле 2019 г. цена на товар поднялась на 0,7% с 854,01 руб. до 860,15 руб. за 1 кг.

Следует отметить, что средняя цена на чай, сложившаяся в целом по Российской Федерации в 2019 г. ниже, чем цена, сформировавшихся в Ленинградской области.

Стоимость чая в Российской Федерации в январе 2019 г. составила 791,07 руб. против 868,34 руб. в Ленинградской области (превышение составило 9,8%). При этом цена в Российской Федерации, так же как и цена в Ленинградской области в период с января по июль 2019 г. выросла на 3,8% и составила 821,24 руб. против 791,07 руб. в январе.

Цена на товар по Ленинградской области в январе 2018 г. составила 814,27 руб. За один год, то есть по состоянию на январь 2019 г. (868,34 руб.) цена увеличилась на 6,6%. Увеличение цены происходило равномерно.

Несколько иная динамика цен на товар наблюдалась за период с января по декабрь 2017 г. где максимальное уменьшение цены пришлось на июль 2017 г. (816,09 руб.), а максимальное увеличение цены – на октябрь 2017 г., достигнув отметки 825,26 руб.

**Мониторинг цен на яблоки.**

За период с января 2019 по июль 2019 г. цены на яблоки в Ленинградской области выросли на 13,5 %. В январе 2019 г. стоимость 1 кг продукта составляла 97,49 руб., в июле 2019 г. стоимость товара составила 110,63 руб. (рост в денежном выражении составил 13,14 руб.).

Из графика видно, что цена незначительно изменялась в период с января по март 2019 г., а затем произошло резкое увеличение до отметки 110,63 руб.

Следует отметить, что средняя цена на яблоки, сложившаяся в целом по Российской Федерации в 2019 г. ниже, чем цена в Ленинградской области.

Стоимость яблок в Российской Федерации в январе 2019 г. составила 87,26 руб. против 97,49 руб. в Ленинградской области (превышение составило 11,7%). При этом цена в Российской Федерации за наблюдаемый период январь-июль 2019 г. также как и цена на товар в Ленинградской области увеличилась. Увеличение цены по РФ составило 22,9%, цена поднялась с 87,26 руб. (январь 2019 г.) до 107,25 руб. (июль 2019 г.), в то время как по Ленинградской области увеличение цены составило 13,5%.

Цена на товар по Ленинградской области в январе 2018 г. составила 96,94 руб., в январе 2019 г. - 97,49 руб., таким образом, по отношению к январю прошлого года цена увеличилась на 0,5%. При этом динамика цены была следующей, вначале цена увеличилась с 96,94 руб до 123,11 руб в августе 2018 г., а уже в сентябре начала снижаться до 93,97 руб.

За период с января по декабрь 2017 г. цена увеличилась на 7,7%, с 90,05 руб. в январе до 96,98 руб. в декабре, при этом динамика изменения цены была схожей с динамикой 2018 г., когда в августе цена достигла своего максимума, а к декабрю произошло небольшое снижение.

**Мониторинг цен на яйца куриные.**

За период с января 2019 по июль 2019 г. цены на яйца в Ленинградской области снизились на 16,3%. В январе 2019 г. стоимость 10 шт продукта составляла 70,55 руб., в июле 2019 г. стоимость товара составила 59,04 руб. (снижение в денежном выражении составило 11,51 руб.).

Из графика видно, что снижение цены происходило в две волны. Первая волна – до апреля 2019 г. на отметку 64,73 руб., затем небольшой рост до 65,72 руб., а затем снова падение до 59,04 руб.

Следует отметить, что средняя цена на яйца, сложившаяся в целом по Российской Федерации в 2019 г. в целом такая же, как и цена в Ленинградской области.

Стоимость яиц в Российской Федерации в январе 2019 г. составила 71,12 руб. против 70,55 руб. в Ленинградской области (разница составила 0,8%). При этом цена в Российской Федерации за наблюдаемый период январь-июль 2019 г. также как и цена на товар в Ленинградской области снизилась. Уменьшение цены по РФ составило 24,4%, цена снизилась с 71,12 руб. (январь 2019 г.) до 53,78 руб. (июль 2019 г.), в то время как по Ленинградской области снижение цены составило 16,3%.

Цена на товар по Ленинградской области в январе 2018 г. составила 57,17 руб. За один год, то есть по состоянию на январь 2019 г. (70,55 руб.) цена увеличилась на 23,4%.

За период с января по декабрь 2017 г. цена снизилась на 14,1%, с 64,45 руб. в январе до 55,38 руб. в декабре, при этом уже в январе 2018 г. цена на товар увеличилась на 1,79 руб. и составила 57,17 руб.

**Анализ факторов, способных оказать влияние на изменение цены.**

Следует отметить, что факторы, оказывающие влияние на изменение цен на продукты питания варьируются не только от типа рынка, на котором осуществляет деятельность хозяйствующий субъект (например, розничный рынок или оптовый), но и от положения самого хозяйствующего субъекта, который занимает ту или иную нишу на товарном рынке. Указанное положение зависит от того чем, является хозяйствующий субъект, который осуществляет деятельность на товарном рынке по продаже продуктов питания: розничным продавцом (отдельным магазином); торговой сетью; дистрибьютером (осуществляющим продажу отдельной торговой марки) или производителем товаров. При этом одним из важнейших факторов, который влияет на процесс изменения цены для всех хозяйствующих субъектов и который необходимо учитывать при анализе изменения цены, является существующая и внедренная политика ценообразования у конкретного хозяйствующего субъекта.

Так, у крупных торговых сетей, осуществляющих деятельность в розничном сегменте, розничные цены на товары устанавливаются с учетом главного принципа: цена должна быть конкурентоспособной и обеспечивать максимальный уровень продаж товара. При этом главными элементами, из которых складывается цена реализации товара, являются: цена закупки товара и торговая наценка. Следует также отметить, что в отличие от хозяйствующих субъектов, осуществляющих деятельность по продаже продуктов питания посредством отдельных магазинов или розничных точек продаж (не посредством торговой сети), в крупных торговых сетях (преимущественно, осуществляющих деятельность на всей территории Российской Федерации) размер торговой наценки рассчитывается индивидуально для каждого магазина автоматически. Этот процесс происходит с помощью специально разработанных компьютерных программ, использующих сложную математическую модель, в основу которой включены такие основные факторы для расчета, как:

* оценка выполнения потенциального объема продаж и количества покупателей;
* показатель востребованности товаров;
* ценовой сегмент товара;
* уровень затрат, приходящихся на подразделение.

Таким образом, изменение розничной цены на продукты питания связано, прежде всего, со следующими факторами:

* изменение закупочной цены;
* изменение торговой наценки, которая может меняться в зависимости от выполнения/невыполнения объема продаж, ликвидности товара и его ценового сегмента, применения автоматической уценки, то есть снижение цены по товарам с превышенным товарным запасом, сезонности некоторых товаров;
* изменение затрат при осуществлении деятельности (транспортные расходы, затраты на логистику, заработная плата, коммунальные платежи, электроэнергия, ГСМ, налоги, аренда помещений, закупка нового оборудования, обслуживание торгового и кассового оборудования, ремонт помещений, затраты на упаковочные материалы, разработка и обслуживание компьютерных программ, применяемых в процессе торговой деятельности);
* ценовые акции для стимулирования потребления как по конкретным товарам/товарным группам, так и по магазину в целом;
* скидочные акции (скидкой в чеке) для стимулирования потребления как по конкретным товарам/товарным группам, так и по магазину в целом.

Некоторые хозяйствующие субъекты, осуществляющие деятельность по розничной торговле, в качестве отдельных факторов, влияющих на изменение цены, указали:

* изменение законодательства, регулирующего сферу деятельности (например, введение обязанности по утилизации товаров, упаковочных материалов и т.д, запрет импорта отдельных товаров)
* изменение стоимости сырья (при производстве готовой продукции в магазине);
* изменение курса рубля
* сезонное изменение спроса на отдельные товары, такие, как свинина (май – август, ноябрь – декабрь), помидоры/огурцы (июль-сентябрь).
* издержки, связанные с ФГИС Меркурий

Стоимость реализуемой продукции в оптовом звене в основном формируется из закупочной цены и затрат на осуществление деятельности по перепродаже товара, Соответственно в оптовом звене основными факторами, влияющими на изменение цены являются:

* изменение закупочной цены;
* изменение затрат при осуществлении деятельности (транспортные расходы, затраты на логистику, заработная плата, коммунальные платежи, электроэнергия, ГСМ, налоги, аренда помещений, закупка и обслуживание оборудования);
* применение ценовых и товарных акций для стимулирования потребления по конкретным товарам/товарным группам;
* сезонное изменение спроса на отдельные товары.

Стоимость продукции, производимой и реализуемой тем или иным хозяйствующим субъектом, формируется из себестоимости производства и коммерческой наценки. В свою очередь себестоимость производства включает в себя производственные и непроизводственные расходы.

Величина производственных расходов - основной фактор повышения цен на продукцию предприятий. На рост производственных расходов в первую очередь влияют следующие факторы:

* стоимость сырья;
* стоимость комбикормов и других компонентов для производства товаров;
* стоимость доставки сырья и комбикормов из региона поставки к месту производства;
* стоимость упаковки продукции;
* стоимость электроэнергии;
* стоимость ГСМ;
* транспортные расходы на поставку готовой продукции;
* коммунальные расходы;
* заработная плата персонала;
* сезонность спроса на товар. В «низкий» сезон цена существенно снижается из-за снижения спроса и невозможности хранения продукции; в высокий сезон цена вырастает из –за возникновения локального дефицита продукции.
* биржевой способ определения цены поставки товара от производителя в розничную сеть: некоторые товары в РФ реализуется посредством торгов федеральных и локальных розничных сетей, в которых определяется уровень цены в конкретном периоде;
* изменение курсов валют, который влияет, например, на стоимость импортных компонентов кормов;
* баланс производства товара в целом в РФ и спроса на него. Производители некоторых товаров могут вынужденно (например, из-за отсутствия средств на кормление птицы) или сознательно (для уменьшения убытков) снижать объем производства отдельных товаров, что может привести к возникновению локального дефицита и росту цены на товар;
* фактическое отсутствие экспорта некоторых товаров из РФ, что приводит к регулярному (особенно в низкий сезон) превышению производства над спросом и, как следствие – снижению цены реализации товара на внутреннем рынке РФ;
* изменение ситуации в целом на товарном рынке того или иного Федерального округа Российской Федерации, изменение основных игроков на этом рынке;

Перечисленные выше факторы в большей или меньшей степени свойственны всем производителям продукции.

При этом анализ факторов, влияющих на изменение цены также позволил сделать вывод о наличии у отдельных производителей свойственных только им факторов, также оказывающих влияние на конечную цену выпускаемой продукции.

Например, производители вермишели указывают на:

- дополнительные расходы контроля сырья на содержание глютена (все сырье, которое поступает на производство проходит дополнительный контроль на содержание глютена + в независимой аккредитованной лаборатории);

- выбор сырья из которого изготавливается продукция, например, стоимость рисовой и кукурузной муки намного дороже, чем пшеничной муки. При этом продукция изготавливается только из рисовой и кукурузной муки;

- ограниченное количество потребителей (при хорошей диагностике - по статистике 1% населения имеют непереносимость глютена, т.е. употребляют в пищу продукты без глютена)

- небольшие объемы производства (т.к. небольшое количество потребителей)

- «стирильное оборудование» (на оборудовании производятся ТОЛЬКО продукты без глютена)

- высокие наценки розничных магазинов (от 35% до 100%!!!!)

Производители крупы в качестве факторов, влияющих на изменение цены, указали на динамику локальных рыночных цен на зерно - рис-сырец, просо, гречиху, объемы собранного урожая, стоимость упаковочных материалов.

Производители яиц, говядины, баранины, свинины при изменении цен также выделили изменение цен на ветпрепараты, вакцины, стоимость инкубационного яйца, платные дороги, тарные материалы.

Производители растительного масла указали, что на изменение цены влияет, помимо стоимости семян подсолнечника, технологические потери при производстве товара и стоимость сопутствующих товаров, необходимых для производства масла.

Производители молока и масла сливочного в качестве причины изменения отпускной цены указали на то, что цены могут измениться в зависимости от цены на аналогичную продукцию других предприятий и качества конкурирующей продукции; в зависимости от расходов, связанные с внедрением системы «Меркурий»; от затрат на рекламу, на осуществление производственного контроля, на содержание собственной лаборатории, на сертификацию и декларирование продукции.

В соответствии с данными, представленными производителями муки на изменение цены влияют: валовый сбор урожая и его качество, объем экспорта зерна, изношенность производственных фондов, нормативных требований к безопасности, география поставок сырья, изменение затрат на продвижение продукции, объемов необходимых заёмных средств, банковской процентной ставки на привлекаемые денежные ресурсы, субсидирование со стороны государства финансовых затрат, инфляция.

По информации, представленной производителями овощей, на изменение цены влияют изменение цен на: минеральные удобрения, ядохимикаты, упаковку, доставка до покупателя, рекламу, на хранение и сертификацию продукции.

По информации, представленной производителями сахара, на изменение цены влияют факторы: соотношение спроса и предложения, сезонные значения валового сбора сахарной свеклы, сложившаяся мировая экспортная цена на излишки,выход сахара из 1 т свеклы, курс валют, при имеющихся валютных обязательствах и при приобретении ремонтных и расходных материалах, расходы на хранение.

По информации, представленной производителями соли, на изменение цены влияют факторы: макроэкономические; сезонность продаж; логистические условия; необходимая потребность в товаре; качественные характеристики товара,тарифы за пользование ж/д подвижным составом; наличие подвижного состава (в случае дефицита ставки за пользование возрастают); наличие экспорта.

**Глава 9. мониторинг логистических возможностей Леннинградкой области**

**Общая характеристика транспортной системы Ленинградской области.**

Благодаря выгодному географическому положению – на побережье Балтийского моря и удобному выходу на основные торговые пути Северной Европы, расположение области в центре Северо-Западного федерального округа, в непосредственной близости от Санкт-Петербурга соединяющее сообщения с другими субъектами Российской Федерации, транспортная система Ленинградской области играет важную роль в транспортном комплексе страны.

Основные грузопотоки сконцентрированы по направлениям международных транспортных коридоров (в Ленобласти проходят границы со странами Евросоюза: Эстонией и Финляндией), межсубъектовых сообщениях и на подходах к морским портам, что также позитивно сказывается на логистике региона.

В состав транспортного комплекса Ленинградской области входят инфраструктурные объекты железнодорожного и автомобильного транспорта, морские порты, внутренние водные магистрали, трубопроводный транспорт. Наличие разнообразных природных ресурсов в сочетании с промышленным потенциалом позволяет формировать собственные грузопотоки.

Транспортная инфраструктура Ленобласти включает основные транспортные магистрали со следующей протяженностью:

- 3000 км железнодорожных путей;

- 17 747 км автомобильных дорог с твердым покрытием;

- 1843 км внутренних водных путей

**Автомобильный транспорт**

Ленинградская область располагает развитой сетью автомобильных дорог. Основные территориальные дороги выполняют функцию связующих звеньев между направлениями федеральных автомагистралей, обслуживая межрайонные и межобластные связи. Учитывая то обстоятельство, что автомобильный транспорт является наиболее гибким видом транспорта, а в некоторых случаях, является единственным способом доставить товар, данный вид сообщения является одним из важнейших элементов транспортного комплекса Ленинградской области.

Объем коммерческих перевозок грузов автотранспортом по Ленинградской области в январе-сентябре 2019 г. составил 10 860 тыс. тонн. Вместе с тем по данным государственной статистики объем грузоперевозок по отношению к аналогичному периоду 2018 г. снизился на 14,9%.

Разветвлённая сеть федеральных автомобильных дорог, расположенных на территории Ленинградской области обеспечивают транспортную связь как с другими регионами России (Москва, Мурманская область, Республика Карелия, Псков, Новгород, Вологда), так и выход в страны Европы (Эстония, Финляндия). Основу сети дорог общего пользования составляют восемь федеральных дорог:

М-110 «Россия» (Санкт-Петербург — Тосно — Москва),

Р-21 «Кола» (Санкт-Петербург — Лодейное Поле — Мурманск),

Р-23 «Псков» (Санкт-Петербург — Луга — Псков),

А-114 (Р21 — Тихвин — Пикалево — Вологда),

А-120 (Большая Ижора — Гатчина — Кировск),

А-121 «Сортавала» (Санкт-Петербург — Приозерск — Сортавала),

А-180 «Нарва» (Санкт-Петербург — Ивангород — граница с Эстонией МАПП «Ивангород», подъезд к порту Усть-Луга),

А-181 «Скандинавия» (Санкт-Петербург — Выборг — граница с Финляндией МАПП «Торфяновка», подъезд к МАПП «Брусничное»).

Все трассы имеют необходимую минимальную дорожную инфраструктуру, однако ее вид зависит от самой трассы. Так, автозаправочные станции и площадки для отдыха присутствую на 7 трассах из 8 (отсутствуют на трассе А-120 Большая Ижора-Кировск), станции техобслуживания присутствуют на 6 трассах из 8 (отсутствуют на трассе А-181 «Скандинавия» и А-120 Большая Ижора-Кировск), автогазозаправочными станциями оснащены только трассы Р-21 «Кола» и Р-23 «Псков».

По данным Федерального казенного учреждения «Управление федеральных автомобильных дорог «Северо-Запад» имени Н.В. Смирнова Федерального дорожного агентства» в 2019 году максимальная среднесуточная интенсивность движения грузовых автомобилей и автопоездов (за месяц) наблюдается на федеральной трассе М-10 «Россия» и превышает 10000 автомобилей (грузовых) в сутки, на втором месте выделяется трасса Р-21 «Кола», соединяющая транспортное сообщение с двумя субъектами РФ (Мурманская область, Республика Карелия) по которой в сутки проезжает более 7000 грузовых автомобилей. Интенсивность движения грузовых автомобилей на других федеральных трассах можно увидеть в таблице ниже.

Таблица 7 Интенсивность движения грузовых автомобилей на федеральных трассах

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование дороги | Среднесуточная интенсивность движения за месяц, авт/сутки | | | Авто/час |
| Грузовые и автопоезда | | |
| В т.ч. грузоподъемностью, т | | |
| До 20 т | Свыше 20 т | всего |
| А-114 Вологда - Тихвин - автомобильная дорога Р-21 "Кола" | 1557 | 207 | 1764 | 73 |
| А-120 "Санкт-Петербургское южное полукольцо" Кировск - Мга - Гатчина - Большая Ижора | 1026 | 187 | 1213 | 50 |
| А-121 «Сортавала» Санкт-Петербурга – Сортавала – автомобильная дорога Р-21 «Кола» (контр. точка н.п. Васкелово) | 3388 | 417 | 3805 | 158 |
| А-180 "Нарва" Санкт-Петербург - граница с Эстонской Республикой (контр. точка н.п. Сельцо) | 1430 | 107 | 1537 | 64 |
| А-181 "Скандинавия" Санкт-Петербург - Выборг - граница с Финляндской Республикой (контр. точка н.п Цвелодубово) | 2520 | 215 | 2735 | 113 |
| Р-21 "Кола" Санкт-Петербург - Петрозаводск - Мурманск - Печенга - граница с Королевством Норвегия н.п. Разметелево | 7251 | 573 | 7824 | 326 |
| Р-23 Санкт-Петербург - Псков - Пустошка - Невель - граница с Республикой Белоруссия км н.п. Городец | 1631 | 287 | 1918 | 79 |
| М-10 "Россия" Москва - Тверь - Великий Новгород - Санкт-Петербург н.п. Любань | 8205 | 1801 | 10006 | 416 |

Учитывая то обстоятельство, что по территории области пролегает целых 8 федеральных трасс, которые соединяют в единую транспортную сеть сообщения с другими субъектами Российской Федерации, наличие четырех пунктов таможенных постов, морских торговых портов, через которые перемещаются грузы, можно сделать вывод о том, что Ленинградская область играет немаловажную транзитную роль, отчасти затрудняющую формирование и выявление грузопотоков.

В Ленинградской области организованы 3 международных автомобильных пункта пропуска на границе с Финляндией: «Торфяновка» (А181 «Скандинавия»), «Брусничное» (41К-084), «Светогорск» (41А-183). А также МАПП «Ивангород» на границе с Эстонией (А180 «Нарва»).

Так, по данным Выборгской таможни за 2018 год под таможенную процедуру таможенного транзита помещено товаров общим весом брутто 2 228,65 тыс. тонн, из которых более 90% (2 017,5 тыс. тонн) перемещалось автомобильным транспортом через таможенные посты МАПП Светогорск, МАПП Брусничное, МАПП Торфяновка. За период с 01.01.2019 по 21.10.2019 под таможенную процедуру таможенного транзита помещено товаров общим весом 1 705 тыс. тонн из которых 1 567,73 тыс. тонн также перемещалось автомобильным транспортом.

Из вышеизложенного можно сделать вывод о том, что при перемещении грузов через границу РФ, расположенную в Ленинградской области, при транзите грузов решающую роль в транспортном сообщении играет автомобильный транспорт.

Основными товарами, перемещаемыми автомобильным транспортом через таможенные посты Выборгской таможни, являются товары следующих товарных групп:

Таблица 8 Основные товарами, перемещаемыми автомобильным транспортом через таможенные посты Выборгской таможни

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Наименование товара | Вес брутто (тонн) 2018 г. | Вес брутто (тонн) на октябрь 2019 г. |
| Бумага и картон, изделия из бумажной массы | 567105,43 | 463187,14 |
| Пластмассы и изделия из них | 231771,99 | 190532,07 |
| Оборудование, вычислительная, бытовая техника | 100812,30 | 77802,82 |
| Топливо минеральное, нефть и продукты их перегонки | 96069,09 | 72938,22 |
| Продукты неорганической химии | 84001,04 | 70706,03 |
| Соль, сера, земли и камень, известь, цемент | 75419,84 | 61679,24 |
| Черные металлы | 75147,28 | 63886,41 |
| Каучук, резина и изделия из них | 75084,80 | 62944,22 |
| Средства наземного транспорта, автомобили | 58404,78 | 37576,93 |
| Прочие химические продукты | 55094,75 | 45870,37 |

По данным Кингисеппской таможни за 2018 год под таможенную процедуру таможенного транзита помещено товаров общим весом брутто 764,4 тыс. тонн, в 2019 г. – 584,9 тыс. тонн. Основными товарами, перемещаемыми автомобильным транспортом через таможенный пост МАПП Ивангород были пластмассы и изделия из них, каучук и резина, изделия из черных металлов, керамические изделия, электрические машины и оборудование, инструменты и аппараты, древесина, бумага, нефть.

Кроме того в Ленинградской области сильно развита сеть дорог общего пользования регионального значения, которая связывает все крупные населенные пункты и образует единую транспортную сеть протяженностью более 9,8 тыс. км., обеспечивающая не только перемещение грузов, но и пассажиров.

За период с января по сентябрь 2019 г. по территории Ленинградской области перевезено 53,1 млн. человек и по сравнению с аналогичным периодом прошлого года пассажирооборот увеличился на 24,4 %.

Транспортное обслуживание населения автомобильным транспортом общего пользования осуществляется по 682 регулярным автобусным  маршрутам, суммарной протяженностью более 20 тыс. км. Перевозки пассажиров автомобильным транспортном общего пользования осуществляют 41 хозяйствующий субъект.

**Железнодорожный транспорт**

Эксплуатацию железных дорог в Ленинградской области осуществляет Октябрьская железная дорога – филиал ОАО «Российские железные дороги».

Стратегическое развитие железнодорожного транспорта для Ленинградской области отвечает потребностям в обеспечении перевозок для морских портов,  экономики и населения региона, а также нового качества услуг пассажирских перевозок.

Железнодорожные магистрали обеспечивают транспортную связь пунктов внутри округа с остальными федеральными округами России, а также выход на железнодорожные сети Эстонии и Финляндии.

Транспортная сеть Ленинградской области имеет ярко выраженную радиальную структуру, почти все основные железнодорожные линии расходятся из одного центра - Санкт-Петербурга. По разветвленности в границах Северо-Западного района Октябрьская дорога занимает в сети железных дорог России второе место (после Московской дороги).

Наибольшие объёмы погрузки и выгрузки грузов сосредоточены на станциях, обслуживающих крупные промышленные узлы и морские порты, такие как, порт Усть-Луга, выполняющий множество грузовых операций.

К числу магистральных железнодорожных линий Ленинградской области, являющихся продолжением линий, ведущих из Санкт-Петербурга относятся:

* Санкт-Петербург — Тосно — Любань — Москва; (Главный ход ОЖД, Московское направление);
* Санкт-Петербург — Выборг — граница с Финляндией; (Финляндское направление);
* Санкт-Петербург — Волховстрой I — Петрозаводск; (Волховстроевское направление);
* Санкт-Петербург — Горы — далее на Мгу (Ладожское направление);
* Волховстрой I — Пикалёво — Вологда;
* Мга — Будогощь — Сонково;
* Санкт-Петербург — Луга — Псков; (Варшавское направление);
* Мга — Гатчина — Ивангород — граница с Эстонией;
* Санкт-Петербург — Оредеж — Дно; (Витебское направление);
* Санкт-Петербург — Приозерск — Сортавала. (Приозерское направление);

Железнодорожные перевозки в границах Ленинградской области осуществляются по следующим направлениям:

* Московское;
* Волховстроевское;
* Киришское;
* Витебское;
* Новгородское;
* Псковское;
* Приозерское;
* Выборгское;
* Нарвское;
* Ладожское.

Железнодорожная инфраструктура в границах Ленинградской области включает такие крупные железнодорожные узлы, как Волховстроевский, Киришский, Усть-Лужский, Гатчинский, Выборгский.

На территории области расположено 169 железнодорожных станций, в т. ч.: сортировочных – 1 (Волховстрой), приграничных – 3 (Ивангород-Нарвский, Бусловская, Светогорск), узловых - 4 (Выборг, Высоцк, Приморск и Лужская).

Протяженность железных дорог - более 3 тыс. км, из них 30% электрифицировано. Грузооборот - более 100 млн. т./год.

По данным Кингисеппской таможни через ЖДПП Ивангород за 2018 год перевезено 4 841,9 тыс. тонн груза, за 2019 г. – 4 783 тыс. тонн. Основными товарами, перемещаемыми через таможенную границу, являлись минеральные продукты оборудование и механизмы, пищевые продукты, продукция химической промышленности и нефтепродукты. Через Усть-Лужский таможенный пост в 2018 г. перевезено более 37 млн. тонн груза, в 2019 г. – более 34 млн. тонн. В качестве груза перевозились сера, удобрения, древесина, уголь химические волокна, пластмассы, игрушки.

На сегодняшний день структура ОАО «РЖД» включает в себя целый комплекс различных предприятий, филиалов и представительств, предоставляющих потребителям огромный комплекс услуг, начиная от простой перевозки грузов их таможенного оформления и предоставления информации о его доставке, до разработки оптимальных логистических решений, способствующих быстрой доставке грузов даже в удаленные населенные пункты.

**Терминально-складские услуги на железной дороге.**

Всевозможный комплекс терминально-складских услуг, в том числе на территории Ленинградской области, предоставляет структура ОАО «РЖД» - Октябрьская дирекция по управлению терминально-складским комплексом (далее по тексту – Дирекция), которая входит в состав Центральной дирекции по управлению терминально-складским комплексом. В деятельность дирекции входят погрузочно-разгрузочные работы, складская работа и ТЭО.

Инфраструктуру дирекции составляют:

* производственные участки, которые расположены в крупных областных центрах по всей сети железных дорог России в непосредственной близости от железнодорожного путевого развития и основных автомобильных дорог;
* универсальные грузовые терминалы способные перерабатывать все виды груза, поступающие автомобильным и железнодорожным транспортом, кроме наливных;
* собственная сеть контейнерных терминалов, пунктов промывки и обработки вагонов;

Дирекция имеет представительство в Ленинградской области и способно выполнять услуги в комплексе: погрузка, выгрузка, размещение и крепление грузов, хранение, взвешивание, складская обработка, автодоставка.

Основными услугами Дирекции являются:

1. предоставление подвижного состава;

2. погрузочно-разгрузочные работы:

* с навалочными (насыпными) грузами,
* негабаритными грузами,
* металлами (чушки, слябы, сталь рулонная, листовая, арматура и иные изделия из металла),
* МКР (мягкие контейнеры разового, использования),
* железобетонными изделиями,
* лесом круглым и лесоматериалами,
* пиломатериалы,
* трубы всякие в том числе и большого диаметра, грузы в биг-бегах,
* товары повседневного спроса,
* грузы тарно-штучные складского хранения,
* все типы контейнеров от 3 до 45ф. (в том числе танк-контейнеры без организации слива).

3. предоставление крытых складов, открытых площадок, примыкающих к ж.д. путям;

4. завоз, вывоз грузов на (с) железнодорожных станций, грузоперевозки насыпных, лесных, тяжеловесных, тарно-штучных грузов, контейнеров.

5. транспортно-экспедиционное обслуживание (ТЭО)

6. хранение грузов на отрытых и крытых складах, хранение контейнеров, складская обработка грузов;

7. предоставление в аренду недвижимого имущества складские и офисные помещения, открытые площадки, платформы, подсобные помещения и др.

Основные производственные мощности железнодорожных станций Октябрьской дирекции по управлению терминально-складским комплексом приведены в таблице ниже.

Таблица 9 производственные мощности железнодорожных станций Октябрьской дирекции

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Станция** | **Инфраструктура** | **Перерабатываемые грузы** |
| Выборг | контейнерная площадка  грузовая платформа  подкрановый путь | лес круглый и лесоматериалы  пиломатериалы  грузы тарно-штучные складского хранения  товары повседневного спроса  МКР (мягкие контейнеры разового использования)  грузы в биг-бегах |
| Бусловская | контейнерная площадка  подкрановый путь | Погранпереход |
| Гатчина Тов-Балт | контейнерная площадка  подкрановый путь  эстакада  открытая площадка  повышенный путь | навалочные (насыпные) грузы всякие  тяжеловесные грузы (в том числе машины и оборудование)  металлы (чушки, слябы, сталь рулонная, листовая и иные изделия из металла)  железобетонные изделия  лес круглый и лесоматериалы  пиломатериалы  трубы всякие  МКР (мягкие контейнеры разового использования)  грузы в биг-бегах |
| Волосово | повышенный путь | Навалочные (насыпные) грузы |
| Луга-1 | подкрановый путь  повышенный путь  контейнерная площадка | тяжеловесные грузы (в том числе машины и оборудование)  металлы (чушки, слябы, сталь рулонная, листовая и иные изделия из металла)  лес круглый и лесоматериалы, пиломатериалы  МКР (мягкие контейнеры разового использования)  грузы в биг-бегах |
| Пупышево | подкрановый путь  контейнерная площадка |
| Кириши | подкрановый путь  контейнерная площадка |
| Тихвин | подкрановый путь  контейнерная площадка |
| Лодейное Поле | подкрановый путь  склад  пакгауз |
| Волховстрой | подкрановый путь  контейнерная площадка |
| Ораниенбаум | подкрановый путь  контейнерная площадка | Навалочные (насыпные) грузы всякие |

Кроме того, складские услуги в системе железных дорог также оказывает Росжелдорснаб – филиал ОАО "РЖД", в число которых входит раскредитация вагонов/контейнеров; погрузка; выгрузка; хранение; комплектация партий; доставка; сушка песка; взвешивание продукции/вагонов; резка металлопроката и пр. Компания имеет представительства практически во всех регионах России и включает более 150 складских комплексов.

**Транспортно-логистические услуги в структуре РЖД**

Холдинг "РЖД" способен обеспечивать комплексное логистическое обслуживание предприятий всех отраслей промышленности, включающее обеспечение логистики снабжения; сбыта и внутризаводской логистики; международные мультимодальные перевозки (с использованием водного, автомобильного и авиа транспорта); представление интересов в таможенных и налоговых органах.

Логистические услуги в холдинге оказывают две профильные компании: GEFCO и АО "РЖД Логистика".

EFCO

Группа GEFCO, ведущий поставщик логистических решений и услуг для промышленных предприятий, располагает интегрированной инфраструктурой в нескольких ключевых направлениях. Компания предоставляет глобальные услуги на основе инновационных решений для широкого спектра отраслей экономики с учетом индивидуальных требований заказчика.

Группа специализируется на перевозке:

• готовых автомобилей;

• спецтехники;

• запчастей и автокомпонентов;

• оборудования (в т.ч. негабаритного);

• товаров народного потребления.

АО "РЖД Логистика" - дочерняя компания «Российских железных дорог». Компания предоставляет комплексные транспортно-логистические услуги путем интеграции всех услуг Холдинга "РЖД" и сторонних поставщиков в единую цепочку поставок на рынке мультимодальных перевозок.

Компания обеспечивает полное комплексное логистическое обслуживание промышленных предприятий:

• календарное планирование;

• обеспечение завоза сырья;

• диспетчерский контроль;

• разработка схем погрузки, погрузочно-разгрузочные работы;

• внутризаводская логистика;

• обеспечение вывоза готовой продукции (ж/д и автотранспорт);

• оказание консультационных услуг

АО "РЖД Логистика" специализируется на перевозке:

• массовых грузов;

• генеральных грузов;

• режимных грузов;

• негабаритных и тяжеловесных грузов;

• мелких партий грузов

АО "РЖД Логистика" обеспечивает при необходимости складское хранение и предлагает полный спектр складских услуг, таких как стеллажное, напольное, полочное хранение, кросс-докинг, подготовка заказов, упаковка и т.д.

В холдинг "РЖД" также входят операторы практически всех видов подвижного состава.

АО "Федеральная грузовая компания" (ФГК) - общесетевой оператор грузового подвижного состава, один из крупнейших грузовых железнодорожных операторов в России. На полигоне российских железных дорог работают 15 филиалов и агентств транспортного обслуживания АО "ФГК".

Компания оказывает широкий спектр услуг в сфере железнодорожного транспорта:

• предоставление подвижного состава под перевозки грузов;

• информационное сопровождение на всех этапах железнодорожной перевозки;

• предоставление вагонов посредством публичной оферты.

По состоянию на 01.09.2019 общий вагонный парк АО "ФГК" насчитывает 135,2 тыс. ед. подвижного состава.

ПАО "ТрансКонтейнер" - ведущая российская компания в области контейнерных перевозок, предоставляющая полный спектр услуг, связанных с контейнерными перевозками и терминальной обработкой. Деятельность ПАО "ТрансКон¬тейнер" охватывает большую территорию, включая Россию, СНГ, страны Азии и Европы. Компания перевозит навалочные и тарно-штучные грузы.

АО "Русская тройка" - первый российский линейный железнодорожный оператор. Компания работает в сегменте интермодальных контейнерных перевозок и располагает собственным парком фитинговых платформ. Основной упор в своей деятельности компания делает на работу контейнерными поездами (60% объемов перевозок).

АО "РейлТрансАвто" - крупнейший российский перевозчик автомобилей железнодорожным транспортом. Компания оперирует парком около 3000 специализированных крытых вагонов-автомобилевозов и контролирует около 70% российского рынка перевозок автомобилей по железной дороге. Компания осуществляет перевозки от станции отправления до станции назначения по всей территории с шириной железнодорожной колеи 1520 мм, включающей в себя Российскую Федерацию, страны СНГ, Финляндию и Монголию.

АО "Рефсервис" - крупнейший на территории России и стран СНГ оператор специализированного железнодорожного подвижного состава, предназначенного для перевозки скоропортящихся грузов. В подвижном составе АО "Рефсервис" перевозятся такие грузы как рыба, мясо, фрукты, молочные продукты, пиво, соки, безалкогольные напитки, консервы, маргариновая продукция.

Услуги по использованию инфраструктуры железнодорожного транспорта общего пользования для перевозки грузов оказывает Центр фирменного транспортного обслуживания – филиал ОАО "РЖД", обеспечивающий полный цикл взаимодействия с клиентами при формировании и исполнении заказов на перевозку грузов. ЦФТО выступает от имени клиента единым заказчиком перед всеми причастными подразделениями ОАО "РЖД". Сеть центров фирменного транспортного обслуживания охватывает всю территорию Российской Федерации.

Кроме базовой услуги перевозки железнодорожным транспортом, ЦФТО оказывает следующие услуги:

* перевозка грузов или порожних вагонов с согласованным временем отправления и прибытия,
* предоставление инфраструктуры для отстоя груженых или порожних вагонов в пути следования на путях общего/необщего пользования по заявке отправителя/получателя.
* осуществляет информационно-технологическое обеспечение и поддержку клиентов.

**Морские перевозки и стивидорные услуги.**

Морские и стивидорные перевозки осуществляются несколькими компаниями.

ООО "БЛЭКСИА ФЕРРИ И ИНВЕСТИЦИИ" (БФИ) осуществляет международные и каботажные перевозки грузов в железнодорожно-паромных сообщениях в бассейнах Балтийского и Черного морей. БФИ является оператором нескольких железнодорожно-паромных линий, в том числе "Усть-Луга – Балтийск" и "Усть Луга – Засниц (Германия)" на Балтийском море, где эксплуатирует собственные многопрофильные железнодорожные паромы "СМАТ" (ТФМ-1), "ФЕРУЗ" (БФИ-1), "Петербург", "Балтийск" и "Каунас".

Также производственная деятельность включает фрахтование судов для перевозки грузов из портов Дальневосточного региона, организацию стивидорной деятельности.

В плане портовых мощностей ОАО "РЖД" имеет доли участия и активно работает в многопрофильном перегрузочном комплексе "Юг-2" на территории морского торгового порта Усть-Луга и в Порту Раджин в КНДР.

**Таможенное оформление грузов.**

ОАО "РЖД" предлагает услуги единого таможенного брокера. Помимо этого, ОАО "РЖД" готово организовать временную зону таможенного контроля практически на любой железнодорожной станции, что позволит существенно снизить организационные затраты при экспортно-импортных перевозках железнодорожным транспортом. На всех железных дорогах действуют более 800 зон таможенного контроля, созданные для проведения таможенных операций с грузами.

**Пассажирские перевозки.**

Железнодорожная инфраструктура, обеспечивающая пассажирские перевозки на территории Ленинградской области, включает в себя 2 железнодорожных вокзала в городах Выборг и Волховстрой, 44 малых железнодорожных вокзала и 312 железнодорожных станций и остановочных пунктов. Маршрутная сеть пригородного железнодорожного транспорта насчитывает более 100 маршрутов.

Перевозку пассажиров железнодорожным транспортом в пригородном сообщении по территории Ленинградской области осуществляет ОАО «Северо-Западная пригородная пассажирская компания» (далее – ОАО «СЗППК»).

**Морской транспорт.**

Стратегически важным является дальнейшее развитие портовых комплексов и дорожной инфраструктуры Ленобласти для наращивания перевалки российских грузов через отечественные порты. Ведь к 2020 году планируется, что объем перевалки грузов в портах Ленинградской области достигнет около 200 млн. тонн в год различных грузов. Поэтому морские торговые порты «Усть-Луга», «Приморск», «Высоцк», «Выборг» играют ключевую роль в развитии транспортно-логистической системы Ленинградской области.

**Морской порт Усть-Луга.**

Площадь территории морского порта (га): 1 181,9297.

Площадь акватории морского порта (км2): 67,56.

Количество причалов: 38

Длина причального фронта морского порта (п.м): 7 217,22.

Пропускная способность грузовых терминалов (тыс. тонн в год): всего - 120 880,25 в т. ч.

- наливные - 78 837,00

- сухие - 32 683,25

- контейнеры (тыс. ед. в двадцатифутовом эквиваленте в год) - 780,0

Площадь крытых складов (тыс. м2): 68,52.

Площадь открытых складов: (тыс. м2): 815,98

Емкости резервуаров для хранения нефти, нефтепродуктов, наливных грузов, химических грузов - (тыс. тонн) - 1 262,9. Период навигации в морс ком порту - круглогодичный.

Максимальные размеры судна, которое может пришвартоваться у причалов порта, составляют:

Длина - 320,00 м.

Ширина - 50,00 м.

Осадка - 15,00 м.

Количество судозаходов в 2018 году - 2491, грузооборот - 98 728,5 тыс.т.

Большие глубины акватории порта (17,5 метров) в сочетании с коротким подходным Лужским морским каналом длиной 3,2 морские мили делают морской порт Усть-Луга единственным российским портом на Балтике, способным принимать суда дедвейтом до 160 тысяч тонн. Второй Северный подходный канал обеспечивает круговое движение судов на акватории порта.

Круглогодичная эксплуатация порта с коротким периодом ледокольной проводки (всего 40 дней) является несомненным конкурентным преимуществом морского порта Усть-Луга. Причем помощь линейных ледоколов может понадобиться лишь в самые сильные морозы. В умеренные зимы для обеспечения проводок судов в каналах достаточно помощи портового ледокола, а иногда буксира ледового класса.

Немаловажным преимуществом нового порта является и то, что грузопотоки в порт идут в обход крайне перегруженного Санкт-Петербургского транспортного узла. При непосредственном участии Министерства транспорта Российской Федерации и ОАО «Российские железные дороги» завершается проект реконструкции участка Мга - Гатчина - Веймарн - Ивангород, который делится на две части, одна из которых предполагает строительство и реконструкцию участков на подходах к порту, а вторая - строительство Усть-Лужского железнодорожного узла. Ожидаемая технологическая и экономическая эффективность от реализации проекта будет выражаться в снижении себестоимости переработки одного вагона на 5%, энергоемкости технологических процессов на станции на 25% и в росте производительности труда на 20%. Площадь застройки Усть-Лужского железнодорожного узла составляет 930 га, из них 270 га занимает строительство сортировочной системы станции Лужская. Общая протяженность путей внутри Усть-Лужского железнодорожного узла составит 315,57 км пути, из них главные пути -106,8 км, приемоотправочные пути - 208,77 км.

Станция Лужская-Сортировочная уже сегодня является одной из крупнейших в России. Здесь построена уникальная сортировочная горка, перерабатывающая способность которой рассчитана на 5 000 вагонов в сутки. В сортировочном парке уложено 44 сортировочных пути, а схема позволяет обеспечить возможность параллельного роспуска двух составов. Сортировочная горка, оборудованная системой М8Р-32 позволяет добиться максимальной автоматизации (без ограничения по роду груза). Наиболее важная информация о работе сортировочной горки, а также результаты формирования поездов будет передаваться в режиме реального времени на диспетчерский пункт. В России это первый опыт применения данного оборудования.

Практически завершена полная реконструкция автодороги, связывающей порт с федеральной автодорогой М11 «Нарва» Санкт-Петербург - Ивангород - граница с Эстонией. Теперь это современная двухполосная автодорога в каждом направлении с разделительным газоном в обход всех населенных пунктов и развязками на двух уровнях. В перспективе планируется продлить автодорогу от Таллиннского шоссе напрямую до Великого Новгорода с выходом на федеральную трассу М10 «Россия» Москва - Тверь - Великий Новгород - Санкт-Петербург.

Огромное преимущество морского порта Усть-Луга - это наличие свободных площадей для дальнейшего развития. За счёт резервных территорий порт Усть-Луга может развиваться как в северном районе (Сойкинский полуостров), так и в южном - на территории, прилегающей к ОАО «Усть-Лужский контейнерный терминал».

Морской порт Усть-Луга - универсальный порт. Терминалы и заводские комплексы, входящие в их состав, переваливают и перерабатывают более 20 категорий грузов. Благодаря применению современных технологий и оборудования терминалы способны выдерживать конкурентные сроки обслуживания.

В границах морского порта Усть-Луга расположены морские терминалы.

1. АО «Морской торговый порт Усть-Луга» (Многопрофильный перегрузочный комплекс МПК «ЮГ-2»). Универсальный терминал, имеющий 5 причалов общей длиной 954,98 м, открытые площадью 35,1 тыс. м2. Пропускная способность – 6 080,0 тыс. тонн в год, в том числе сухих грузов до 2 000,0 тыс. тонн, контейнеров - до 340 тыс. единиц в двадцатифутовом эквиваленте. Терминал оказывает полный комплекс услуг по осуществлению операций с грузами; погрузо-разгрузочные работы; внутрипортовое экспедирование.

2. ОАО «Лесной терминал «Фактор», ООО «Трансойл». Терминал по перевалке лесных грузов, генеральных навалочных и наливных грузов. Имеет 3 причала общей длиной 317,21 м, крытые склады площадью 2,75 тыс. м2 и открытые склады площадью 65,0 тыс. м2. Пропускная способность терминала - 1300 тыс. тонн грузов в год, в том числе сухих- 800 тыс. тонн, наливных - 500 тыс. тонн. Оказывает различные услуги, в том числе погрузо-разгрузочные и складские операции.

3. ООО «Универсальный перегрузочный комплекс». Универсальный терминал. Имеет 2 причала общей длиной 588,4 м, открытые склады площадью 4,83 тыс. м2. В 2017 году грузооборот терминала составил 5 541,5 тыс. тонн. Оказывает услуги по перевалке экспортно-импортных генеральных и навалочных грузов; швартовных операций; хранению грузов; внутрипортовому экспедированию.

4. Усть-Лужское управление Северо-Западного Бассейнового филиала ФГУП «Росморпорт». Имеет 2 терминала: Железнодорожный паромный комплекс (ЖПК) с 1 причалом длиной 212,5 м, открытые склады площадью 9,35 тыс. м2. Пропускная способность до 3,500 тыс. тонн в год. Автомобильный паромный комплекс (АПК) имеет 1 причал длиной до 220,0 м, крытые склады площадью 2,15 тыс. м2 и открытые склады площадью 96,13 тыс. м2. Пропускная способность АПК до 1,500 тонн в год. На АЖПК есть возможность принимать любые суда с кормовой рампой и обрабатывать любые накатные грузы, включая автопоезда, тяжелую технику, грузы на трейлерах и мафи-трейлерах, проектные и негабаритные грузы, требующие работы с тяжелой техникой и отправки как на автотранспорте, так и по железной дороге. Автомобильно-железнодорожный паромный комплекс оказывает стивидорные услуги в порту.

5. АО «Ростерминалуголь». Угольный терминал. Имеет 2 причала общей длиной 565,0 м; открытые склады площадью 104,4 тыс. м2. В 2017 году грузооборот терминала составил 25 030,8 тыс. тонн. Оказывает услуги по перевалке угля из вагонов железнодорожного транспорта на суда морского транспорта; складские операции; взвешивание грузов на железнодорожных весах; оказание швартовных операций.

6. ООО «Европейский серный терминал». Терминал по перевалке серы. Имеет 2 причала общей длиной 495,5 м. На территории расположены крытые склады площадью 34,31 тыс. м2 и открытые площадью 4,83 тыс. м2. Пропускная способность - до 9 500,0 тыс. тонн в год. Терминал оказывает комплекс логистических услуг по хранению и перегрузке технической серы из вагонов железнодорожного транспорта на суда морского транспорта; складские операции; услуги по экспедированию. Оснащён высокотехнологичным оборудованием для перевалки гранулированной и комовой серы.

7. ЗАО «Усть-Лужский рыбокомбинат». Рыбный терминал. Имеет 5 причалов общей длиной 315,25 м; крытые склады площадью 12,5 тыс. м2 и открытые площадью 12,1 тыс. м2. Пропускная способность терминала 138,25 тыс. тонн в год. Оказывает услуги по перевалке грузов; обслуживанию судов технического и вспомогательного флота.

9. АО «Усть - Луга Ойл». Нефтепродуктовый терминал комплекса наливных грузов (КНГ) имеет 4 причала общей длиной 1 062,31 м. Ёмкость резервуаров для хранения нефти и нефтепродуктов - 850,0 тыс. тонн. Пропускная способность терминала - 30 000 тыс. тонн в год. Оказывает различные услуги, в том числе: полный комплекс по осуществлению операций с грузами; швартовные операции; погрузо-разгрузочные работы; внутрипортовое экспедирование; услуги по обслуживанию судов; агентирование судов.

10. ОАО «Усть - Лужский контейнерный терминал». Контейнерный терминал. Имеет 2 причала общей длиной 440,0 м. Площадь открытых складов - 135,0 тыс. м . Пропускная способность 5 280,0 тыс. тонн в год, в том числе контейнеры - 440,0 тыс. ед. в двадцатифутовом эквиваленте. Терминал оказывает услуги по транспортной обработке грузов в контейнерах, в том числе рефконтейнеров; услуги по хранению и складированию; транспортно-экспедиторские услуги

11. ООО «Терминал Новая Гавань». Терминал по перегрузке накатных грузов. Имеет 2 причала общей длиной 199,5 м. Площадь открытых складов - 300,59 тыс. м2. Пропускная способность терминала 245,0 тыс. тонн в год. Комплекс оказываемых услуг включает: строительство портовых сооружений; хранение и складирование; услуги по организации перевозок грузов; транспортную обработку грузов; деятельность морского и внутреннего водного транспорта; деятельность прочего сухопутного пассажирского транспорта; деятельность водного и сухопутного транспорта.

12. ООО «НОВАТЭК - Усть-Луга». Комплекс по фракционированию и перевалке стабильного газового конденсата позволяет перерабатывать стабильный газовый конденсат в легкую и тяжелую нафту, керосин, дизельную фракцию и компонент судового топлива (мазут) и отгружать готовую продукцию на экспорт морским транспортом. Комплекс также позволяет переваливать стабильный газовый конденсат для его поставки на экспорт. Имеет 2 причала общей длиной 544,0 м. Ёмкость резервуаров для хранения нефтепродуктов - 850,0 тыс. тонн. В 2017 году грузооборот терминала составил 7 034,5 тыс. тонн. Оказывает услуги: швартовочные; полный комплекс по осуществлению операций с грузами; погрузо-разгрузочные работы; внутрипортовое экспедирование.

13. ООО «Невская трубопроводная компания». Терминал перевалки нефти является стратегическим объектом в обеспечении исполнения имеющихся у крупнейших нефтяных компаний Российской Федерации обязательств по экспорту нефти в страны Европы. Терминал осуществляет погрузку нефти в танкеры с припортовой нефтебазы Филиала ООО «Транснефть-Балтика» - «Нефтебаза Усть-Луга» и является конечной точкой магистрального трубопровода «Балтийская трубопроводная система-2» (БТС-2). ООО «Невская трубопроводная компания» имеет 2 причала общей длиной 625,0 м. Пропускная способность - до 38 000,0 тыс. тонн наливных грузов в год. Оказывает полный комплекс по осуществлению операций с грузами; погрузо-разгрузочные работы; предоставляет швартовочные услуги; внутрипортовое экспедирование; агентирование судов.

14. ООО «Портэнерго». Комплекс по перегрузке сжиженных углеводородных газов (КСУГ). Имеет 2 причала общей длиной 453,0 м. ёмкость резервуаров для хранения светлых нефтепродуктов - 70,0 тыс. тонн, сжиженных углеводородных газов (под давлением) - 5,2 тыс. тонн и сжиженных углеводородных газов (изотермических) - 22,0 тыс. тонн. В 2017 году грузооборот терминала составил 4 174,5 тыс. тонн. Терминал оказывает услуги по приёму по железной дороге, хранению и наливу в морские суда сжиженных под давлением и изотермически пропана и бутана, светлых нефтепродуктов; погрузочно-разгрузочные работы.

15. ООО «Стивидорно-судоходная компания». Комплекс по перегрузке нефтепродуктов. Имеет 1 причал длиной 38,4 м; ёмкость резервуаров для хранения нефтепродуктов - 0,1 тыс. тонн. Пропускная способность терминала - до 240,0 тыс. тонн в год. Терминал оказывает услуги по погрузо-разгрузочной деятельности применительно к опасным грузам; хранение и складирование; отстой судов у причалов терминала; предоставляет услуги в качестве морского агента и/или морского посредника; занимается прочей вспомогательной деятельностью водного транспорта.

16. ООО «РосЭстПетронал». Терминал по перегрузке нефтепродуктов. Имеет 1 причал длиной 149,08 м. Ёмкость плавучих накопителей для хранения нефтепродуктов 0,1 тыс. тонн; пропускная способность терминала - до 96,0 тыс. тонн в год. Как оператор морского терминала оказывает швартовочные услуги; полный комплекс услуг по осуществлению операций с грузами; погрузо-разгрузочные работы.

*Организации, осуществляющие погрузо-разгрузочную деятельность с нефтепродуктами и перевозку нефтепродуктов в порту (бункеровку судов).*

1. ООО «РосЭстПетронал».

2. ООО «Стивидорно-судоходная компания».

3. ООО «Газпромнефть Шиппинг»

4. ООО «Контур СПБ» (Балтийская топливная компания)

5. ООО «Мортранс»

6 ЗАО «Нефтехим-Бункер»

7. АО «Роснефтефлот» (Санкт-Петербургский филиал)

8. ООО «Си Инженеринг»

9. ООО «Сканшип Нева»

*Лоцманские организации.*

1. Усть-Лужское управление Северо-Западного Бассейнового филиала ФГУП «Росморпорт».

2. ООО «Альбатрос».

**Морской порт Высоцк.**

Порт расположен в Выборгском заливе Балтийского моря в северной части о. Высоцкий. В границах морского порта расположены: угольный терминал; нефтеналивной терминал распределительно-перевалочного комплекса нефтепродуктов; удаленный морской терминал, терминал по производству и перегрузке сжиженного природного газа. Терминалы не имеют общих границ территории и акватории. Осуществляет все виды стивидорных услуг, портовой буксировки и организации хранения сыпучих грузов. Основная специализация – перевалка на экспорт российского энергетического угля. В процессе своей деятельности компания использует технологические схемы и механизмы для одновременной загрузки нескольких судов. Причем погрузка может осуществляться разными партиями, в которых качество сырья также может варьироваться. Параллельно осуществляется подача сырья в порт по железной дороге. Все операции осуществляются одновременно, без простоя оборудования и техники.

Площадь территории морского порта 143,6 га.

Площадь акватории морского порта – 1,26 га.

Количество причалов – 8.

Длина причального фронта морского порта – 1703,6 м.

Пропускная способность грузовых терминалов – 21 200 тыс. тонн в год из них:

- наливные – 12 500 тонн в год

- сухие – 8700 тонн в год

Максимальные габариты судов, заходящих в порт (осадка, длина, ширина) – 13,2/260/45 м.

Площадь открытых складов 81 тыс. м2.

Емкость резервуаров для хранения нефтепродуктов – 460 тыс. тонн.

Период навигации – круглогодичный.

С января 2019 г. по сентябрь 2019 объем перевалки груза составил 4 765 тыс. тонн. Выгружено более 68 000 вагонов, погружено 160 судов.

Сервис включает в себя стивидорные операции, складирование грузов, портовую буксировку.

Операторы морских терминалов.

1. ООО «Порт Высоцкий». Оказывает услуги: погрузочно-разгрузочные работы, организация транспортно-экспедиторских и складских операций с грузами, перевозки грузов морским транспортом, комплексное обслуживание и снабжение судов, находящихся в порту, осуществление комплексного обслуживания туристов. Имеется угольный терминал. Площадь территории морского терминала 33,6 га, 4 причала. Длина причального фронта 781,6 п.м. пропускная способность грузового морского терминала 8 700 тыс. тонн в год.К угольному терминалу проложены железнодорожная и автомобильная дороги. Терминал обрабатывает суда с максимальной длинной до 230 м и осадкой до 11,9 м. Длина причальной стенки для обработки судов - 783 метра, количество причалов - 4.

2. ООО «РПК-Высоцк «Лукойл»-II. Оказывает услуги по эксплуатации промышленных объектов, представляющих повышенную опасность для окружающих, агентские, посреднические, представительские услуги.Оснащен нефтяным терминалом с 4 причалами. Площадь территории морского терминала 110 га. Длина причального фронта 922 п.м. Пропускная способность грузового морского терминала 12 500 тыс. тонн в год. РПК на правах собственности имеет свою промышленную железнодорожную станцию Нефтяная. Терминал принимает суда:

Причал N 1 длиной до 260 м, шириной до 45 м, осадкой до 13,2 м.

Причал N 2 длиной до 186,4 м, шириной до 32,25 м, осадкой до 13,2 м.

Причал N 3 длиной до 138 м, шириной до 16,5 м, осадкой до 5,5 м.

В настоящее время в городском поселении Советский на территории ОАО " Выборгская Целлюлоза закончено строительство Удаленного Морского Терминала на мысе Путевой. Терминал будет обрабатывать суда с лесом и готовой продукцией ОАО "Выборгская Целлюлоза".

АО «Криогаз» приступило к реализации проекта строительства «Терминала по производству и перегрузке сжиженного природного газа в порту Высоцк Ленинградской области, производительностью 660 тыс. тонн СПГ в год, включая газопровод-отвод от магистрального газопровода «Ленинград-Выборг-Госграница»». Новый терминал строится на острове Высоцкий. Комплекс будет вводиться в строй единым технологическим комплексом в две линии по 330 тыс. т СПГ каждая.

**Морской порт Приморск.**

Крупнейший российский нефтеналивной порт на Балтике, конечная точка Балтийской трубопроводной системы. Порт расположен на материковой части пролива Бьёркезунд Финского залива Балтийского моря, в 5 километрах юго-восточнее города Приморска.

В порт ведут Приморские подходные фарватеры № 5а и 5b, которые начинаются от границ района повышенной осторожности плавания № 350.

На фарватере № 5а установлено двустороннее движение, на фарватере № 5b установлено одностороннее движение, движение по фарватеру осуществляется только с разрешения СУДС порта Приморск. Движение по обоим фарватерам контролируется СУДС порта Приморск

Площадь территории морского порта 252,26 га.

Площадь акватории морского порта – 32,26 га.

В границах территории морского порта Приморск расположены два нефтеналивных терминала, предназначенных для перевалки сырой нефти и дизельного топлива и перегрузочный комплекс, предназначенный для перевалки генеральных грузов.

Специализированный морской терминал по отгрузке сырой нефти включает 7 причалов (№№ 1-7), из которых №№ 1-4 являются грузовыми, а причалы №№ 5-7 вспомогательными причалами портофлота. По техническим причинам причал № 1 с 20.11.2016 г. выведен из эксплуатации. Ведутся работы по реконструкции причала. С 2017 г. причалы № 3 и № 4 также используются для отгрузки дизельного топлива.

Морской терминал по перегрузке светлых нефтепродуктов включает в себя причалы №№ 8-10, из которых № 8 и № 9 - грузовые (дизельное топливо) и пр. № 10 - вспомогательный портофлота.

В 2010 г. в границы морского порта Приморск включен перегрузочный комплекс «Петротрал 1», имеющий причалы Р1, Р2 и Р3 и способный принимать небольшие суда с осадкой до 3,5 м.

Пропускная способность грузовых терминалов – 89 500 тыс. тонн в год (наливные)

Порт принимает под погрузку танкеры с двойным корпусом. Порт замерзающий, но открыт для навигации круглый год. Лед наблюдается с декабря по апрель. В этот период в порту распоряжением капитана порта вводятся ограничения по режиму ледового плавания в акватории и на подходных фарватерах.

Для обеспечения непрерывного процесса перевалки нефти на экспорт в порту имеются две нефтебазы: нефтебаза № 1 (по сырой нефти) и нефтебаза № 2 (по светлым нефтепродуктам). Оператором нефтебаз является ООО "Транснефть-Порт Приморск". Деятельность ООО «Транснефть - Порт Приморск» ориентирована на прием нефти из магистрального нефтепровода, хранение и отгрузку нефти в танкеры в интересах нефтяных компаний Российской Федерации и направлена на обеспечение перевалки нефти в объемах, утвержденных ПАО «Транснефть».

Оператором причальной зоны обоих нефтеналивных терминалов и оператором берегового бункеровочного комплекса (для причалов № 1-4) является ООО "Приморский торговый порт"

1. ООО «Транснефть - порт Приморск». Оказывает услуги: технологическое накопление грузов (нефти и нефтепродуктов). Площадь территории морского терминала 195,89 Емкость резервуаров для хранения нефти 921 тыс. тонн.

2. ООО «Приморский торговый порт». Оказывает услуги по перевалке сырой нефти и светлых нефтепродуктов с трубопроводного транспорта на морской транспорт, бункеровка судов судовым топливом. Грузооборот в 2018: 53,5 млн. тонн. Грузовая специализация: нефть, дизтопливо. Площадь терминала (предприятия): 54 га. Акватория порта: 0,217 кв.км. Число грузовых причалов: 6. Протяжённость причалов: 2,3 п.км. Глубины у причалов: до 17,8 м. Максимальный дедвейт судов: 150 000 т.

3. ООО «Петротрал 1». Оказывает услуги по ремонту, обслуживанию судов, технологическому накоплению грузов, перевалки грузов. Площадь акватории 0,54 га. Площадь акватории морского терминала 0,09 км2. Количество причалов – 2. Длина причального фронта морского терминала 245,19 п.м. Максимальные габариты судов обрабатываемых у морского терминала (осадка, длина, ширина) – 3/100/12 м. Период навигации с мая по ноябрь.

**Морской порт Выборг.**

Порт расположен в Северной части Выборгского залива Балтийского моря.Порт замерзающий, но навигация длится круглый год. Лед наблюдается с декабря по апрель. В этот период движение судов в порт обеспечивается ледоколами. Период ледокольной проводки судов в морском порту объявляется с началом льдообразования в Выборгском заливе и завершается с очищением залива ото льда. Начало и окончание периода ледокольной проводки судов на акватории морского порта и подходах к нему объявляется капитаном морского порта Выборг.

У Выборга через Сайменский фарватер берет начало Сайменский морской канал, протянувшийся вглубь финской территории к системе Сайменских озер и соединяющий расположившиеся на их берегах промышленные предприятия Финляндии с внешним миром.

Площадь территории морского порта 16,66 га.

Площадь акватории морского порта – 2,87 га.

Количество причалов – 7.

Длина причального фронта морского порта – 902,8 м.

Пропускная способность грузовых терминалов – 1 970 тыс. тонн в год, в том числе наливные – 300 тыс. тонн в год, сухие 1 670 тыс. тонн., пассажирских терминалов – 22000 пассажиров в год.

Максимальные габариты судов, заходящих в порт (осадка, длина, ширина) – 6,5/135/25 м.

Площадь открытых складов 35,4 тыс. м2., крытых – 4,9 тыс. м2.

Период навигации – круглогодичный.

Порт имеет 13 причалов, но 3 из них (№№ 5, 11 и 12) выведены из эксплуатации по техническим причинам. Выборгско-Высоцким Управлением северо-западного бассейнового филиала ФГУП "Росморпорт" запланированы работы по восстановительному ремонту этих причалов.

Операторы грузовых терминалов.

1. ООО «Порт Логистик».

2. ООО "Портовое оборудование".

Морской порт Выборг имеет грузопассажирский постоянный многосторонний пункт пропуска через Государственную границу Российской Федерации.

Грузы поступают в порт морскими и речными судами, автомобильным и железнодорожным транспортом.

Морской порт обслуживает железнодорожная станция Выборг Финляндского отделения Октябрьской железной дороги.

Порт Выборг расположен на пересечении 9 Интермодального и Паневропейского коридоров, связывающих Северо-Запад России со странами ЕС, основная трасса - Скандинавия.

Общая площадь порта - 16,1 Га, в том числе открытые складские площади - 36 500 кв.м, крытые - 5 100 кв.м.

Порт предлагает услуги по перевалке широкой номенклатуры генеральных, навалочных грузов (минеральные удобрения, уголь, руда, лес, чугун, металлом и металлоконструкции), пищевых и химических наливных грузов.

Порт обладает необходимым оборудованием для обработки указанной номенклатуры грузов:

- протяженность ж/д путей - 6049 м., пропускная способность - 160 вагонов/сутки, средний оборот - 40 вагонов/сутки;

- длина подкрановых путей (кордонных и тыловых) - 1600 м.;

- 12 кранов грузоподъемностью от 10 до 104 тонн;

- 3 маневровых тепловоза;

- 38 единиц перегрузочной техники;

- в тылу причала № 10 расположен специализированный комплекс по перевалке минеральных удобрений навалом пропускной способностью до 500 тысяч тонн в год;

- при необходимости для перевалки тяжеловесных и крупногабаритных грузов могут быть привлечены плав-краны грузоподъемностью до 160 тонн.

В порту допускается переработка опасных грузов классов 4, 5 и 9 опасности IMO. В настоящий момент ООО "Национальный Винный Терминал" оформляет допуск на работу с опасным грузом 3-го класса - этиловым спиртом. Вся инфраструктура для обработки данного груза на причале № 13 уже создана и сертифицирована.

В летнюю навигацию порт осуществляет прием пассажирских судов.

**Внутренний водный транспорт**

Внутренний водный транспорт и водные пути в Ленинградской области имеют важное значение для экономики региона.

Государственные услуги в сфере внутреннего водного транспорта в Волго-Балтийском бассейне внутренних водных путей оказывает Федеральное бюджетное учреждение «Администрация Волго-Балтийского бассейна внутренних водных путей» (ФБУ «Администрация «Волго-Балт»).

ФБУ «Администрация «Волго-Балт» имеет в своем составе филиалы. К их числу относится 4 района водных путей и судоходства: Невско-Ладожский, Череповецкий, Новгородский и Гвардейский, 3 района гидросооружений и судоходства: Свирский, Вытегорский, Шекснинский, а также Бассейновый узел связи.

Основными целями деятельности ФБУ «Администрация «Волго-Балт» являются: эксплуатация и развитие внутренних водных путей и гидротехнических сооружений; обеспечение судоходства на внутренних водных путях, безопасности судоходных гидротехнических сооружений.

ФБУ «Администрация «Волго-Балт» осуществляет свою деятельность на территории семи субъектов Российской Федерации: Ленинградской, Новгородской, Вологодской, Псковской и Калининградской областей, города Санкт-Петербурга и частично Республики Карелии.

Волго-Балт - одна из важнейших водных магистралей, входящих в единую глубоководную систему внутренних водных путей Европейской части России. Это сложный комплекс инженерных объектов, включающий в себя 4944,2 километров эксплуатируемых водных путей, в том числе 3002,2 километров с гарантированными габаритами, 11 шлюзов с напором от 11 до 18 метров, три гидроэлектростанции, 24 земляных плотин и дамб, 12 паромных переправ, 9 мостовых переходов, 8 маяков в Ладожском озере, более 4,5 тысячи знаков судоходной обстановки, более 200 единиц обслуживающего флота.На судоходных внутренних водных путях области расположено 3 шлюза – Волховский, Нижне-Свирский и Верхне-Свирский.

Основная трасса Волго-Балтийского водного пути от г. Череповца (н.п. Торово на Рыбинском водохранилище) до г. Санкт-Петербурга (Благовещенский мост на Большой Неве) с Шекснинским водохранилищем; озерами - Белым, Онежским, Ладожским; реками - Нева (с дельтой), Свирь; каналами - Приладожским, Онежским и Белозерским. Кроме того реки - Волхов, Паша, Оять, Сясь, Ловать, Мста, Луга, Великая, Нарва, Неман, Преголя, Матросовка; каналы - Полесский, Приморский; озера - Ильмень, Чудское, Псковское; залив - Куршский.

Эксплуатацию Сайменского канала осуществляет федеральное бюджетное учреждение «Сайменский канал».

Волго-Балтийский водный путь и Сайменский канал обеспечивают перевозки внешнеторговых грузов в рамках транспортного коридора «Север-Юг» и способствует развитию внешнеэкономической деятельности хозяйствующих субъектов и экономики региона. Обеспечение гарантированных габаритов судового хода и строительство второй нитки Нижне-Свирского шлюза в значительной степени увеличит пропускную способность водного пути и объем товародвижения в международном и межрегиональном сообщении.

Особенностью Ленинградской области является преимущественно туристское (рекреационное) развитие предназначение пассажирских транспортных средств и береговой инфраструктуры. При этом, основными пунктами приёма туристов на внутреннем водном транспорте в настоящее время являются культурно-исторический центр, посвящённый первой столице Древней Руси в с.Старая Ладога (р.Волхов), музей «Крепость Орешек» на о.Ореховый (р.Нева), культурно-этнографический центр в д.Мандроги (р.Свирь) и Коневецкий монастырь (о.Коневец, Ладожское озеро).

Также в пределах территории Ленинградской области проходит большое количество транзитных круизных маршрутов на Москву, Санкт-Петербург, Валаам, Кижи, Петрозаводск и др.

Количество перевозок в створе п. Вознесенье за 2018 год составил в сторону Балтики 2132 рейса, в сторону Волги 2116 рейсов. Объем перевозки грузов в сторону Балтики составил 4,2 млн. тонн, в сторону Волги – 403 тыс. тонн. Основной перевозимый груз.

Таблица 10 Количество перевозок

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Номенклатура груза | Направление | | Всего в оба направления |
| на Балтику | на Волгу |
| Нефть и нефтепродукты наливом (т) | 1592656,25 | 98,60 | 1592754,85 |
| Зерно (т) | 25525,96 | 10083,00 | 25525,96 |
| Комбикорма (т) | 0,00 | 2694,00 | 2694,00 |
| Соль (т) | 7200,00 | 0,00 | 7200,00 |
| Металлы (т) | 1351718,54 | 57613,00 | 1409331,54 |
| Строительные (т) | 359789,00 | 286150,00 | 645939,00 |
| Удобрения химические и минеральные (т) | 14889,69 | 0,00 | 14889,69 |
| Удобрения химические наливом (т) | 43591,32 | 0,00 | 43591,32 |
| Лом металлов черных (т) | 1837,00 | 0,00 | 1837,00 |
| Машины и оборудование (т) | 3735,00 | 17673,00 | 21408,00 |
| Изделия металлические (т) | 1992,00 | 1800,00 | 3792,00 |
| Генеральные грузы (т) | 1317,40 | 25128,42 | 26445,82 |
| Пассажиры (чел) | 69595 | 68198 | 137793 |

Количество перевозок в створе п. Ивановские пороги за 2018 год составил в сторону Балтики 2901 рейса, в сторону Волги 2885 рейсов. Объем перевозки грузов в сторону Балтики составил 4,2 млн. тонн, в сторону Волги – 403 тыс. тонн. Основной перевозимый груз.

Таблица 11

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Номенклатура груза | Направление | | Всего в оба направления |
| на Балтику | на Волгу |
| Нефть и нефтепродукты наливом (т) | 1607829,25 | 5817 | 1613646 |
| Зерно (т) | 27525,96 | 12073 | 39598,96 |
| Комбикорма (т) | 0 | 46415 | 46415 |
| Металлы (т) | 1351717,54 | 57613 | 1409330,54 |
| Строительные (т) | 1714906 | 3480 | 1718386 |
| Удобрения химические и минеральные (т) | 14889,69 | 0 | 14889,69 |
| Удобрения химические наливом (т) | 43591,32 | 0 | 43591,32 |
| Лом металлов черных (т) | 1837 | 0 | 1837 |
| Машины и оборудование (т) | 3555 | 17813 | 21368 |
| Изделия металлические (т) | 1992 | 1800 | 3792 |
| Генеральные грузы (т) | 1297,40 | 25175,42 | 26472,82 |
| Пассажиры (чел) | 107610 | 106274 | 213884 |

**Складские услуги в Ленинградской области.**

По данным государственной статистики в Ленинградской области осуществляют деятельность 117 хозяйствующих субъектов, преимущественно частной формы собственности у которых в качестве основного вида деятельности заявлен код 52,1 ОКВЭД соответствующий виду деятельности – складирование и хранение. Большинство хозяйствующих субъектов осуществляют хранение грузов на объекте хранения – склад, которые расположены во всех муниципальных образованиях Ленинградской области.

В качестве терминала логистического заявило свою деятельность ООО «Аврора», объект хранения которого расположен в п. Большая Ижора в промзоне ст. Бронка-2 с общей площадью хранения 1,6 Га, имеющий инфраструктуру для перевалки груза с одного вида транспорта на другой и действующий подъезд в виде железнодорожных путей.

В качестве хозяйствующий субъектов, заявивших о своей деятельности в виде логистического центра указали:

ООО «Эй.Си.Дистрибьюшн (ИНН 4725002612), объект которого находится в ПГТ Горелово Ломоносовский р-н. Общая площадь хранения 47 420 м2. Способный одномоментно принять 40 машин грузового автотранспорта. Имеет жд. Подъезд в настоящее время не лействует.

ООО «Фрост» (ИНН 4720015350) с общей площадью хранения 1 444,8 м2.

ООО «Радуга» (ИНН 4705067770) с общей площадью хранения 1 876,5 м2.

ООО «МиС» (ИНН 4703074050) с общей площадью хранения 6 000 м2.

**Заключение**

Ленинградская область – это динамично развивающийся регион, привлекательный для размещения производства и ведения бизнеса, оснащенный достаточно мощной логистической инфраструктурой. Введение запретов на ввоз и вывоз отдельных товаров, уход с рынка отдельных хозяйствующих субъектов из сферы транспортного обслуживания, меняет не только объем грузооборот, но и его направление. В настоящее время развитие транспортного комплекса Ленинградской области создаст благоприятные условия для развития экономики и транзитного потенциала региона.

**Глава 10. Мониторинг развития передовых производственных технологий и их внедрения, а также процесса цифровизации экономики и формирования ее новых рынков и секторов**

Под базовым определением «Передовые производственные технологии» (далее по тексту – ППТ) в научной среде Российской Федерации понимается комплекс процессов проектирования и изготовления на современном технологическом уровне кастомизированных (индивидуализированных) материальных объектов (товаров) различной сложности, стоимость которых сопоставима со стоимостью товаров массового производства[[7]](#footnote-7).

Передовые (перспективные) производственные технологии (advanced manufacturing technologies) - сравнительно новый приоритет государственной инновационной политики даже для развитых стран.

Основной массив материалов по проблематике ППТ, обеспечивающих массовую кастомизацию, составляют аналитические доклады консалтинговых компаний, а не академические исследования. Среди них - Центр стратегических разработок «Северо-Запад» (ЦСР «Северо-Запад») и Strategy Partners Group (SPG). В работах первого исследуются масштабные долгосрочные изменения в российской промышленности, вызванные развитием ППТ. Проведенный ЦСР «Северо-Запад» Форсайт позволил спрогнозировать три последовательные технологические революции, которые произойдут в России в ближайшие десятилетия:

• 2013–2020 гг.: массовый переход к современным системам проектирования и управления жизненным циклом - «модульная революция»;

• 2013–2020 гг.: введение автоматизированного проектирования функций и свойств материалов;

• 2020–2035 гг.: развитие интеллектуальных сред нового поколения.

В свою очередь Strategy Partners Group сосредоточена на анализе влияния ППТ на производственные цепочки. В частности, речь идет о неоптимальной организационной структуре машиностроения как барьере на пути развития отрасли. Отмечается, что ППТ способствуют децентрализации и росту инновационного потенциала малых и средних предприятий, а значит, ослабляют конкурентоспособность отечественных машиностроительных компаний, для которых характерен высокий уровень вертикальной интеграции.

В качестве отдельного направления выступают работы, посвященные различным сегментам ППТ в России, в том числе новым материалам, 3D-принтерам, робототехнике, лазерному оборудованию. В них представлены отдельные параметры рынков (объем, доля отечественных производителей) и позиции ключевых игроков отрасли.

**Наука как драйвер развития перспективных производственных технологий**

Для оценки масштаба исследований и разработок, реализуемых в сфере ППТ в России, был проведен анализ публикационной активности на основе международной базы данных Web of Science (WoS) и Российского индекса научного цитирования (РИНЦ).

Анализ подтвердил высокую динамику развития всех направлений ППТ в ведущих индустриальных странах и сохранение на протяжении последнего десятилетия высокой исследовательской и инженерной активности. В топ-30 патентообладателей по каждому сегменту ППТ входят прежде всего крупные индустриальные компании, на долю которых приходится до 50% выданных в мире патентов. Публикационная и патентная активность российских исследовательских центров и компаний на этом фоне выглядит гораздо скромнее. Это свидетельствует о дефиците конкурентоспособных заделов, в краткосрочной перспективе (5–7 лет) способных обеспечить стране лидерство в обозначенных областях промышленного производства. Максимальные значения показателей публикационной активности отечественных специалистов в WoS зафиксированы по теме «Порошковая металлургия и новые сплавы» (в рамках направления «Новые материалы для ППТ») — лишь чуть более 2% общемирового объема публикаций. Для столь важного, определяющего облик нового производства направления, как использование информационных и коммуникационных технологий (ИКТ) для управления жизненным циклом изделий, эта доля составляет всего 0.07%.

Данные РИНЦ рисуют другую картину. Если наибольшее число публикаций в обеих базах научных публикаций приходится на такие области, как «Композиты» и «Робототехника», то по остальным разделам ситуация принципиально иная (рис. 1 и 2). Третье по числу публикаций в РИНЦ направление - «Легкие сплавы», что может объясняться двойным назначением значительной части технологий этой группы. В области компьютерного дизайна материалов и аддитивного производства, напротив, доля публикаций в мировых журналах выше, чем в российских, что связано с относительной новизной этой сферы и преобладанием фундаментальной стадии ИиР, результаты которых интенсивно оформляются в виде научных статей. Заметим, что если лидерство по библиометрическим показателям в WoS удерживают институты РАН, то данные РИНЦ в этом отношении фиксируют полное превосходство университетов.

В группу технологических драйверов - лидеров по числу патентов и триадных патентных семей — входят шесть стран, в том числе Южная Корея, Германия и Франция, а безусловное лидерство принадлежит США, Японии и Китаю. В России доля полученных резидентами патентов на технические решения в сфере ППТ оказалась критически низкой, особенно по аддитивному производству (0.14%) и компьютерному дизайну для ускоренной разработки новых материалов с заданными свойствами (0.30%).

**Готовность российской промышленности к разработке и внедрению перспективных производственных технологий**

Комплексному анализу предложения и спроса отечественной промышленности на продукты и решения в области ППТ препятствует отсутствие общедоступной статистики для этого сектора. Последняя фактически подменяется экспертными оценками, которые фрагментируют общую картину. По большинству направлений ППТ на отечественном рынке доминируют иностранные компании. В то же время в некоторых областях российским игрокам удалось закрепиться на внутреннем, а по ряду направлений — и на внешних рынках.

Экспертные оценки уровня развития ППТ в российской промышленности.

Так, наилучшие позиции - у отечественных игроков в сфере разработки инженерного программного обеспечения и новых материалов, которые не только успешно развиваются на внутреннем рынке, но и активно участвуют в международных проектах, поддерживая близкий к мировому технологический уровень производства. К группе компаний — лидеров в области инженерного программного обеспечения можно отнести «АСКОН», DATADVANCE, «Ледас», CompMechlab, «РФЯЦ-ВНИИЭФ», «Фидесис». Основные игроки на рынке новых материалов - «Унихимтек», «АпАТэК», ФГУП «ЦНИИ конструкционных материалов “Прометей”» и др.

Отечественные предприятия практически не представлены в производстве конечной продукции промышленной робототехники. Несмотря на общее отставание по этому направлению, отдельные компании предлагают конкурентоспособные технические решения («Вист Майнинг Технолоджи», «Эйдос Робототехника» и др.). Период становления переживает и производство 3D-принтеров: здесь возникают компании-пропоненты (Picaso3d, ОАО «Центр технологической компетенции аддитивных технологий», ЦНИИТМАШ и др.). В вопросе об использовании передовых технологий организации и управления производством эксперты констатировали высокий уровень внедрения на российских предприятиях инженерного программного обеспечения и других элементов PLM-систем (Product Lifecycle Management - управление жизненным циклом продуктов (изделий). Вместе с тем заметным фактором остается фрагментация различных бизнес-процессов, затрудняющая взаимодействие не только между различными предприятиями в рамках производственных цепочек, но и между звеньями крупных интегрированных структур.

Наряду с проблемами общего характера, такими как дорогие кредитные ресурсы, дефицит высококвалифицированного персонала и т. д., развитие отечественных компаний в области ППТ сдерживается характерным для этого рынка дисбалансом, связанным, с одной стороны, с недостаточным спросом, а с другой - с отсутствием ряда важнейших технологических компетенций. Задача стимулирования спроса не сводится к проблеме платежеспособности, но прежде всего предполагает преодоление низкой мотивации к модернизации и высокого уровня монополизма, поощрение технологической конкуренции (которая сегодня идет преимущественно вне технологической плоскости), менее консервативное регулирование государственных заказов, удлинение горизонта планирования. В русле описанных мер лежит разработка программ инновационного развития компаний с государственным участием, что лишь частично смягчает, но не компенсирует влияние существующих негативных факторов.

С точки зрения наращивания предложения возможности компаний ограничены отсутствием «платформенных» или иных ключевых технологий, которые определяют конкурентоспособность целого класса сложных продуктов, использующих ППТ, и не могут быть разработаны силами какой-либо одной небольшой инновационной компании (например, 3D-ядро для компьютерного инжиниринга).

Стимулирование развития сектора требует скоординированных усилий государства и бизнеса по поощрению спроса и формированию конкурентоспособного предложения.

**Органами государственной статистики под передовыми производственными технологиями** понимаются технологии и технологические процессы (включая необходимое для их реализации оборудование), управляемые с помощью компьютера или основанные на микроэлектронике и используемые при проектировании, производстве или обработке продукции (товаров и услуг).

Типичные применения включают автоматизированное конструирование и проектирование, гибкие производственные центры, роботы, автоматически управляемые транспортные средства, системы автоматизированного хранения и поиска. Все они могут быть соединены системами связи (локальными заводскими сетями) в единую гибкую производственную систему, а в конечном счете в единое автоматизированное предприятие или интегрированную компьютерную производственную систему.

Единицей статистического учета в форме является передовая производственная технология, которая объединяет однородный набор технических приемов (серии манипуляций или комплекса операций), предназначенных для выполнения одной или нескольких производственных функций. Согласно определению, передовая производственная технология включает необходимое для ее реализации оборудование. Это означает, что учитываться должны не все машины и оборудование, которые используются на предприятии, а только та их часть, которая непосредственно используется при реализации данной технологии (технологического процесса). При этом если одна технология требует для реализации комплекса оборудования, то весь комплекс учитывается один раз в составе одной технологии (технологического процесса).

**Под использованием передовой производственной технологии**следует понимать ее внедрение и производственную эксплуатацию. Технология считается используемой лишь при производственной эксплуатации, результатом которой является выпуск продукции или оказание услуг.

Таблица 12 Число организаций, разрабатывавших передовые производственные технологии по Российской Федерации и Ленинградской области за 2019

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **Число организаций разрабатывавших передовые производственные технологии - всего** | **из них** | | **Число организаций, разрабатывавших передовые производственные технологии с использованием запатентованных изобретений** |
| **Новые для России** | **Принципиально новые** | **единиц** |
| единиц | единиц |
| **Российская Федерация, всего** | **630** | **579** | **76** | **174** |
| **Ленинградская область, всего** | **13** | **7** | **6** | **3** |
| Компьютерное проектирование (КП) и/или выполнение инженерно-консультационных услуг | 3 | 2 | 1 | 1 |
| Результаты КП, используемые с целью контроля за производственным оборудованием, машинами (КПМ) | 2 | 2 |  |  |
| Отдельное (отдельно стоящее) оборудование (машины)(ЦУ/КЦУ) | 2 | 1 | 1 | 1 |
| Лазеры, применяемые для обработки материалов | 1 | 1 |  |  |
| Безлазерные передовые резательные технологии | 1 |  | 1 |  |
| Безлазерное передовое тепловое оборудование | 1 |  | 1 |  |
| Прочие, более сложные роботы, используемые для выполнения точечной или дуговой сварки | 1 |  | 1 |  |
| Локальная компьютерная сеть предприятия | 2 | 1 | 1 | 1 |

Результаты мониторинга, на основе официальных статистических данных показывают, что наибольшее количество организаций, разрабатывавших передовые производственные технологии по Российской Федерации и Ленинградской области за 2019 находятся в сфере компьютерного проектирования (КП) и/или выполнения инженерно-консультационных услуг – 3 ед., по 2 организации в сфере внедрения результатов КП, используемых с целью контроля за производственным оборудованием, машинами (КПМ) и сфере отдельного (отдельно стоящее) оборудования, машин (с ЦУ/КЦУ).

Таблица 13 Число организаций, использовавших передовые производственные технологии по годам внедрения в Ленинградской области по ОКАТО за 2019

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **Число организаций, использовавших передовые производственные технологии** | | | | |
| **Всего по периодам** | **до 1 года** | **от 1 до 3 лет** | **от 4 до 5 лет** | **6 и более лет** |
| **A** | **1** | **2** | **3** | **4** | **5** |
| Ленинградская область, всего | 155 | 37 | 77 | 68 | 114 |
| Компьютерное проектирование (КП) и/или выполнение инженерно-консультационных услуг | 29 | 4 | 6 | 5 | 21 |
| Результаты КП, используемые с целью контроля за производственным оборудованием, машинами (КПМ) | 8 | 2 | 1 | 3 | 5 |
| Цифровое представление результатов КП, используемое в заготовительной (снабженческой) деятельности | 10 | 1 | 1 | 2 | 9 |
| Отдельное (отдельно стоящее) оборудование (машины)(ЦУ/КЦУ) | 44 | 17 | 23 | 19 | 29 |
| Гибкие производственные элементы (ГПЭ) или системы (ГПС) | 20 | 4 | 6 | 13 | 14 |
| Лазеры,применяемые для обработки материалов | 8 | 1 | 8 | 2 | 1 |
| Безлазерные передовые резательные технологии | 7 | 2 | 2 | 4 | 4 |
| Безлазерные передовые технологии для сращивания и покраски | 1 |  |  |  | 1 |
| Безлазерное передовое тепловое оборудование | 2 |  |  |  | 2 |
| Намотка волокна,реактивное литье под давлением,пултрузия и/или литье | 3 | 1 | 2 | 2 | 2 |
| Простые роботы,выполняющие операции типа "взять и положить" | 19 | 2 |  | 6 | 13 |
| Прочие, более сложные роботы,используемые для выполнения точечной или дуговой сварки | 5 | 1 | 2 | 2 | 3 |
| Прочие,более сложные роботы,используемые для выполнения монтажных работ,отделки и чистовой обработки,а также для других целей | 6 | 2 |  | 2 | 3 |
| Автоматизированные системы хранения (складирования) и поиска | 12 | 1 | 3 | 3 | 7 |
| Автоматически управляемые транспортные средства | 5 |  | 2 | 3 |  |
| Аппаратура используемая для осмотра поступающих материалов или осуществления контроля в процессе работы | 28 | 3 | 10 | 6 | 16 |
| Аппаратура используемая для контроля готовых изделий (конечного продукта) | 23 | 3 | 8 | 9 | 13 |
| Программируемые логические контроллеры | 40 | 8 | 12 | 16 | 31 |
| Локальная компьютерная сеть для обмена технической,проектно-конструкторской,технологической информацией | 32 | 3 | 3 | 3 | 27 |
| Локальная компьютерная сеть предприятия | 129 | 6 | 27 | 21 | 90 |
| Компьютеры,используемые для управления оборудованием,установленным в структурном подразделении предприятия | 40 | 5 | 14 | 7 | 30 |
| Обмен электронной информацией | 58 | 4 | 9 | 8 | 44 |
| Системы передачи со спектральным уплотнением на транспортных сетях | 10 | - | 2 | 2 | 7 |
| Системы цифрового телерадиовещания | 1 | - | - | - | 1 |
| Беспроводные системы связи | 37 | 2 | 18 | 4 | 17 |
| Планирование потребности в сырье и материалах | 26 | 2 | 6 | 6 | 17 |
|  | **Число организаций, использовавших передовые производственные технологии** | | | | |
| **Всего по периодам** | **до 1 года** | **от 1 до 3 лет** | **от 4 до 5 лет** | **6 и более лет** |
| **A** | **1** | **2** | **3** | **4** | **5** |
| Планирование производственных ресурсов | 36 | 3 | 10 | 7 | 22 |
| Компьютерное интегрированное производство | 10 | 2 | 3 | 1 | 8 |
| Системы супервизорного управления и системы сбора и накопления информации | 10 | - | 6 | 2 | 6 |

Анализ числа организаций, использовавших передовые производственные технологии по годам внедрения по Ленинградской области за 2019 по отдельным сферам позволяет говорить о явной положительной динамике: компьютерное проектирование (КП) и/или выполнение инженерно-консультационных услуг, цифровое представление результатов КП (29 ед.), используемое в заготовительной (снабженческой) деятельности, отдельное (отдельно стоящее) оборудование (машины)(ЦУ/КЦУ) – 44 ед., гибкие производственные элементы (ГПЭ) или системы (ГПС) – 20 ед., аппаратура используемая для осмотра поступающих материалов или осуществления контроля в процессе работы – 28 ед., программируемые логические контроллеры – 40ед..

*Рис.123 Анализ числа организаций, использовавших передовые производственные технологии по годам внедрения по Ленинградской области на 01.11.2019 по данным органов государственной статистики*

Проведенный мониторинг позволяет отметить положительный нарастающий итог количества организаций Ленинградской области, использовавших передовые производственные технологии по годам внедрения по Российской Федерации по ОКАТО за 2018, особенно это видно по таким сферам внедрения как - локальная компьютерная сеть предприятия, отдельное (отдельно стоящее) оборудование, машины (ЦУ/КЦУ), программируемые логические контроллеры. Стоит отметить, что обязательный вид мониторинга в рамках федеральной статистической отчетности передовых производственных технологий был введен с 2018г.

Таблица 15Число организаций Ленинградской области, использовавших передовые производственные технологии

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **Число организаций, использовавших передовые производственные технологии** | | | **Число организаций, имеющих**  **запатентованные изобретения в используемых технологиях** |
| **Разработанные в отчитывающейся организации** | **Приобретенные в России** | **Приобретенные за рубежом** |
| РФ всего | 18 | 129 | 66 | 5 |
| Ленинградская область, всего | 5 | 17 | 9 | 2 |
| Компьютерное проектирование (КП) и/или выполнение инженерно-консультационных услуг | 3 | 3 | 3 | 1 |
| Результаты КП, используемые с целью контроля за производственным оборудованием, машинами (КПМ) | 3 | 4 | 3 | 1 |
| Цифровое представление результатов КП, используемое в заготовительной (снабженческой) деятельности | 2 | 21 | 31 | 1 |
| Отдельное (отдельно стоящее) оборудование (машины)(ЦУ/КЦУ) | 2 | 9 | 15 | 2 |
| Гибкие производственные элементы (ГПЭ) или системы (ГПС) |  | 4 | 4 |  |
| Лазеры,применяемые для обработки материалов |  | 3 | 4 |  |
| Безлазерные передовые резательные технологии |  |  | 1 |  |
| Безлазерные передовые технологии для сращивания и покраски |  | 2 |  |  |
| Безлазерное передовое тепловое оборудование |  | 1 | 2 |  |
| Намотка волокна,реактивное литье под давлением,пултрузия и/или литье |  | 4 | 16 |  |
| Простые роботы,выполняющие операции типа "взять и положить" |  | 3 | 2 |  |
| Прочие, более сложные роботы,используемые для выполнения точечной или дуговой сварки | 1 | 5 | 2 | 2 |
| Прочие,более сложные роботы,используемые для выполнения монтажных работ,отделки и чистовой обработки,а также для других целей | 1 | 3 | 8 |  |
| Автоматизированные системы хранения (складирования) и поиска | 1 | 2 | 3 |  |
|  | **Число организаций, использовавших передовые производственные технологии** | | | **Число организаций, имеющих**  **запатентованные изобретения в используемых технологиях** |
| **Разработанные в отчитывающейся организации** | **Приобретенные в России** | **Приобретенные за рубежом** |
| Автоматически управляемые транспортные средства |  | 18 | 11 | 1 |
| Аппаратура используемая для осмотра поступающих материалов или осуществления контроля в процессе работы | 1 | 8 | 16 | 2 |
| Аппаратура используемая для контроля готовых изделий (конечного продукта) | 2 | 17 | 26 | 1 |
| Программируемые логические контроллеры | 1 | 22 | 9 | 1 |
| Локальная компьютерная сеть для обмена технической,проектно-конструкторской, технологической информацией | 8 | 96 | 25 | 1 |
| Локальная компьютерная сеть предприятия | 1 | 25 | 17 | 1 |
| Компьютеры,используемые для управления оборудованием,установленным в структурном подразделении предприятия | 2 | 44 | 14 | 2 |
| Обмен электронной информацией |  | 8 | 2 |  |
| Системы передачи со спектральным уплотнением на транспортных сетях |  | 1 |  |  |
| Системы цифрового телерадиовещания |  | 32 | 6 |  |
| Беспроводные системы связи | 2 | 14 | 11 |  |
| Планирование потребности в сырье и материалах | 3 | 19 | 16 | 1 |
| Планирование производственных ресурсов |  | 4 | 6 |  |
| Компьютерное интегрированное производство |  | 4 | 6 | 1 |

**Глава 11. Сбор и анализ информации о присутствии частного бизнеса на товарных рынках Ленинградской области**

Результаты проведенного анализа присутствия частного бизнеса по приоритетным рынкам в соответствии со стандартом развития конкуренции в РФ, на основе обследования мнений и оценок субъектов предпринимательства и потребителей осуществленного в рамках проведения мониторинга, выявить наличие (отсутствия) административных барьеров и провести оценку состояния конкурентной среды субъектами предпринимательской деятельности Ленинградской области, сформировать перечень рынков присутствия субъектов естественных монополий, провести оценку конкуренции на приоритетных рынках региона. Результаты проведенного анализа позволяют сформировать базу для принятия последующих управленческих решений в части реализации положений дорожной карты развития конкуренции в регионе.

Проанализируем более подробно результаты мониторинга по рынкам и сферам предпринимательства Ленинградской области.

**Рынок розничной торговли лекарственными препаратами, медицинскими изделиями и сопутствующими товарами**

**Общая информация.**

В Ленинградской области насчитывается 251 организация, осуществляющая деятельность в сфере розничной торговли лекарственными препаратами, медицинскими изделиями и сопутствующими товарами, из них 21 учреждение находится в государственной собственности (Ленинградское областное государственное предприятие «Ленфарм», больницы), а 5 – в муниципальной собственности.

Достаточно большую долю рынка занимают крупные сети аптек.

Большую часть рынка составляют хозяйствующие субъекты, осуществляющие деятельность более 5 лет, однако существуют участники рынка, появившиеся в период 2017-2019 гг.

Большую часть рынка составляют малые предприятия (91%): среди них выделяется 67% микропредприятий, зарегистрированных в качестве индивидуальных предпринимателей. Крупный бизнес представлен на рынке лишь 2% участников.

По состоянию на 2018 год, индекс Херфиндаля Хиршмана HHI = 1338, что соответствует конкурентному рынку с высоким уровнем концентрации. Достаточно большую долю рынка занимают аптечные сети.

**Сведения о состоянии конкуренции.**

Участники рынка оценивают конкуренцию на рынке розничной торговли лекарственными препаратами, медицинскими изделиями и сопутствующими товарами как высокую (из них 63% респондентов считают конкуренцию очень высокой: преимущественно из Выборгского, Гатчинского и Тосненского районов).

Часть респондентов считает, что конкуренции на рынке нет (7%, характерно для Ломоносовского района) или она крайне слабая (9%, респонденты из Сосновоборского ГО). Умеренной конкуренцию называют 13% (респонденты из Волховского и Гатчинского районов).

74% опрошенных указали, что считают своими конкурентами большое количество компаний, работающих на рынке (4 и более). Еще 20% участников рынка считают своими конкурентами от 1 до 3 организаций. Также, по оценкам респондентов, состав участников рынка увеличился за последние 3 года (так утверждают 72% респондентов), что подтверждается данными о продолжительности осуществления деятельности компаний на рынке.

58% опрошенных считают достаточными существующие меры по улучшению конкурентной среды и не имеют предложений по стимулированию активности предпринимательской деятельности в регионе (так отвечает большая часть предпринимателей из Гатчинского, Ломоносовского районов и Сосновоборского ГО).

Участники рынка, считающие существующие меры поддержки предпринимательства недостаточными (42% респондентов, характерно для Волховского и Тосненского районов), в первую очередь выступают за ведение программ льготного кредитования, а также за введение ограничений по территориальному размещению торговых сетей (крайне важно в маленьких населенных пунктах).

**Административные барьеры.**

При осуществлении деятельности 20% участников рынка не сталкивались с административными барьерами.

Большая часть респондентов, столкнувшихся с административными барьерами, считает наиболее существенными следующие: нестабильность законодательства (32%), высокую налоговую нагрузку (17%), высокие требования к качеству (13%), сложность процедуры государственной регистрации (11%).

11% респондентов считают условия лицензирования и требования, предъявляемые к соискателю лицензии, избыточными по большому количеству условий. Однако 85% участников рынка считают, что условия лицензирования приемлемы, необходимость представления документов или совершения действий в рамках процедуры лицензирования оправдана особенностями рынка.

Также среди административных ограничений участники рынка отмечают: перечень минимального ассортимента лекарственных препаратов и установление предельных розничных надбавок к ценам на лекарственные препараты.

С непреодолимыми административными барьерами на рынке столкнулись 4% респондентов (например, в Киришском районе). 54% участников рынка существующие барьеры считают преодолимыми при осуществлении дополнительных затрат, при этом 26% (Волховский, Всеволожский, Ломоносовский, Тосненский районы) указывают на значительный объем затрат, а 28% (Гатчинский, Кировский районы) считают затраты не столь существенными.

Динамика изменений административных барьеров.

38% утверждают, что в последнее время становится больше административных барьеров, а 17% указывают на возрастающую сложность их преодоления.

36% участников рынка отмечают, что барьеры не изменились: существовавшие в 2017 году барьеры продолжают влиять на рынок и в 2019 году.

Однако из ответов респондентов следует, что в целом административные барьеры в период с 2017 по 2019 год не изменялись: количество организаций, столкнувшихся с большим количеством барьеров и количество респондентов, считающих, что на рынке отсутствуют барьеры в 2017, 2018 и 2019 годах одинаково.

**Барьеры входа и условия доступа на рынок розничной торговли лекарственными препаратами, медицинскими изделиями и сопутствующими товарами.**

Для организации деятельности на рынке необходимы значительные первоначальные капитальные и финансовые вложения (это подтверждают 92% опрошенных). При этом 72% участников рынка указывают на длительные сроки окупаемости, а 20% опрошенных утверждают, что окупить вложения можно в среднесрочной перспективе.

В перспективе 3 лет условия доступа на рынок существенно не изменялись, однако некоторые респонденты обратили внимание на ограничение доступа к финансовым ресурсам, связанное с изменениями условий кредитования организаций.

Количество респондентов, указывающих на сложности доступа к финансовым ресурсам, возросло в 2018 -2019 гг.

Более 50% участников рынка считают умеренными издержки, связанные с привлечением стороннего финансирования, а 40% оценивают эти издержки как высокие. В динамике 2017, 2018 и 2019 гг. оценки респондентов не изменяются.

Доступ к ресурсам, предложение которых ограничено и которые распределены между хозяйствующими субъектами, уже действующими на рынке (например: субсидии, квоты (при наличии), для потенциальных участников рынка не ограничивается.

Значимость эффекта масштаба для рынка подтверждают 55% участников. Из этого нельзя сделать вывод об отсутствии эффекта масштаба, так как далее 10% респондентов отмечают, что существующие на рынке хозяйствующие субъекты имеют преимущество по затратам на единицу продукции, а также указывают на рыночную власть крупных аптечных сетей.

24% участников рынка указывают, проведение маркетинговых кампаний является одной из стратегий развития компаний, что стимулирует рост барьеров входа на рынок.

24% респондентов считают, что преимуществ уже существующих на рынке хозяйствующих субъектов нет. Однако остальные участники рынка указывают на следующие преимущества долгосрочной работы на рынке: доступ к финансовым ресурсам, уже сложившийся спрос на определенные товары и наличие долгосрочных контрактов и другие.

Дискриминационных условий доступа на рынок розничной торговли лекарственными препаратами, медицинскими изделиями и сопутствующими товарами в Ленинградской области и ограничений доступа на рынки соседних регионов не наблюдает 87% участников рынка.

**Выводы.**

На территории Ленинградской области рынок розничной торговли лекарственными препаратами, медицинскими изделиями и сопутствующими товарами характеризуется преобладанием частного бизнеса и высоким уровнем конкуренции.

Расчетные показатели соответствуют конкурентному рынку с высоким уровнем концентрации. Состав рынка изменяется, отрасль представлена как организациями, работающими более 5 лет, так и новыми участниками рынка.

С административными барьерами сталкивается большая часть организаций: это связано с особенностями рынка (процедуры лицензирования, требования к качеству продукции, требования к минимальному ассортименту и пр.) Выявленные административные барьеры практически не зависят от конкретного муниципального образования, в котором осуществляется деятельность, так как указанные барьеры не формируются на локальном уровне.

Для потенциальных участников рынка сфера представляет высокие барьеры входа на рынок: крупные первоначальные вложения при длительных сроках окупаемости, лицензирование, высокая конкуренция уже существующих на рынке компаний.

При этом дискриминационных условий доступа не создается, потенциальные участники рынка имеют доступ к основным ресурсам для начала деятельности.

Рынок розничной торговли лекарственными препаратами, медицинскими изделиями и сопутствующими товарами практически не подвержен изменениям: оценки уровня конкуренции, административных барьеров, барьеров входа на рынок и иных показателей отличаются стабильностью и не демонстрируют явных ухудшений или улучшений, что подтверждает сравнение ответов респондентов в отношении 2017, 2018 и 2019 гг.

**Рынок социальных услуг**

**Общая информация.**

В Ленинградской области насчитывается 91 хозяйствующий субъект, осуществляющий деятельность на рынке социальных услуг (52 государственных (муниципальных) учреждения, 20 коммерческих организаций, 19 социально ориентированных некоммерческих организаций. Доля частных хозяйствующих субъектов составляет 43%.

По длительности осуществления деятельности 54% рынка составляют хозяйствующие субъекты, осуществляющие деятельность в сфере социальных услуг более 5 лет, а также присутствуют организации, вошедшие на рынок за последние 3 года.

Большую часть рынка составляют микропредприятия и малый бизнес. Крупный бизнес (из расчета выручки) представлен 4% организаций.

По состоянию на 2018 год, коэффициент концентрации (Concentrationratio) CR3 = 56 (три крупнейших хозяйствующих субъекта занимают 56% рынка), CR5 =73 (пять крупнейших хозяйствующих субъектов занимают 73% рынка. Индекс Херфиндаля Хиршмана HHI = 1464.

Исходя из данных, приведенных выше, три крупнейших хозяйствующих субъекта занимают более 50% рынка, пять крупнейших хозяйствующих субъекта занимают более 70% рынка, значения HHI 1 000 < 1464 < 1 800, что соответствует рынку олигополии с высоким уровнем концентрации.

**Сведения о состоянии конкуренции.**

Участники рынка оценивают конкуренцию в сфере оказания социальных услуг как слабую (38% респондентов, преимущественно из Киришского и Сланцевского районов), 19% считает рынок не конкурентным. Около трети респондентов считают конкуренцию на рынке умеренной (31%, характерно для Лодейнопольского района). Высоко конкурентной сферу считают 8% участников рынка (характерно для Волосовского и Подпорожского районов).

35% опрошенных указали, что считают своими конкурентами большое количество компаний, работающих на рынке (4 и более). 27% участников рынка считают своими конкурентами 1-3 организации, столько же опрошенных указывают, что конкурентов у них на рынке нет.

Также, по оценкам респондентов, состав участников рынка практически не менялся за последние 3 года (58%), изменения в сторону увеличения количества хозяйствующих субъектов заметили 38% участников рынка, что подтверждается данными о продолжительности осуществления деятельности на рынке социальных услуг.

38% опрошенных считают достаточными существующие меры по улучшению конкурентной среды (так отвечают большая часть предпринимателей из Киришского, Лодейнопольского, Сланцевского районов). Остальные респонденты считают меры недостаточными, предложений по содействию предпринимательской активности не имеют.

**Административные барьеры.**

При осуществлении деятельности 31% участников рынка не сталкивались с административными барьерами.

9% участников рынка считают барьером высокие требования к качеству услуг и высокие стандарты, 6% отметили сложность доступа к земельным участкам, 20% респондентов столкнулись с несколькими из перечисленных барьеров или иными административными барьерами.

62% опрошенных считают, что государственный контроль и необходимость представления документов в сфере социальных услуг.

Большая часть участников рынка считает существующие барьеры преодолимыми без значительных затрат, а 38% считают возникающие барьеры не значительными. Хозяйствующих субъектов, столкнувшихся к непреодолимыми административными барьерами, на рынке социальных услуг не наблюдается.

Динамика изменений административных барьеров.

35% утверждают, что в последнее время становится больше административных барьеров, 42% участников рынка отмечают, что барьеры, существовавшие в 2017 году, продолжают влиять на рынок и в 2019 году. Однако из ответов респондентов следует, что в целом административные барьеры в период с 2017 по 2019 год не изменялись: количество организаций, столкнувшихся с большим количеством барьеров, и количество респондентов, считающих, что на рынке отсутствуют барьеры, в 2017, 2018 и 2019 годах одинаково.

**Барьеры входа и условия доступа на рынок социальных услуг.**

Для организации деятельности на рынке социальных услуг необходимы значительные первоначальные капитальные и финансовые вложения (это подтверждают 43% опрошенных). При этом 31% участников рынка указывают на длительные сроки окупаемости, а 12% опрошенных утверждают, что окупить вложения можно в среднесрочной перспективе.

19% участников рынка считают, что для начала деятельности нужны небольшие вложения при небольших сроках окупаемости (27% респондентов указывают на сумму первоначальных вложений менее 300 тысяч рублей). В перспективе 3 лет условия доступа на рынок существенно не изменялись.

46% участников рынка считают умеренными издержки, связанные с привлечением стороннего финансирования, а 35% оценивают эти издержки как высокие. В динамике 2017, 2018 и 2019 гг. оценки респондентов не изменяются.

К иным издержкам, составляющим наибольшие затраты потенциального участника рынка можно отнести: издержки на рекламу, маркетинг, аренда площадей, обеспечивающие системы (кадры, бухгалтерия, банковское обслуживание).

Доступ к ресурсам, предложение которых ограничено и которые распределены между хозяйствующими субъектами, уже действующими на рынке (например: субсидии, квоты (при наличии), для потенциальных участников рынка не ограничивается.

Эффект масштаба на рынке социальных услуг ощущает 31% участников. 54% респондентов указали, что хозяйствующих субъектов, создающих барьеры входа на рынок, нет. Стратегиями развития компаний на рынке является инвестирование в дополнительные мощности и рекламные кампании, что не влияет на рост барьеров входа на рынок.

Преимуществ уже существующих на рынке хозяйствующих субъектов по сравнению с новыми компаниями практически нет (на это указали 47% участников рынка). Небольшие преимущества получают уже существующие компании с долгосрочными контрактами.

Дискриминационных условий доступа на рынок социальных услуг в Ленинградской области и ограничений доступа на рынки соседних регионов не наблюдает 50% участников рынка, 46% респондентов считает, что дискриминационные условия доступа на рынок имеются.

**Выводы.**

На территории Ленинградской области рынок социальных услуг характеризуется наличием большой доли государственного участия и умеренным уровнем конкуренции. Расчетные показатели соответствуют олигополистическому рынку с высоким уровнем концентрации. Состав рынка стабилен, отрасль представлена организациями, работающими более 5 лет, однако возрастает доля новых организаций, вышедших на рынок в период с 2017 по 2019 гг.

Участники рынка практически не сталкиваются с административными барьерами: это связано не с высокоорганизованной конкурентной средой, а с особенностями состава хозяйствующих субъектов, работающих на рынке (57% участников рынка составляют государственные и муниципальные учреждения).

Для потенциальных участников рынка сфера социальных услуг не представляет непреодолимых барьеров входа на рынок: крупные первоначальные вложения не требуются, эффект масштаба незначителен.

При этом достаточно много участников рынка отмечают наличие дискриминационных условий доступа на рынок, потенциальные участники рынка имеют ограниченный доступ к основным ресурсам для осуществления деятельности. Преимущества уже существующих на рынке хозяйствующих субъектов чаще всего связаны с уже имеющимися долгосрочными контрактами на социальное обслуживание населения.

Рынок социальных услуг практически не подвержен изменениям: оценки уровня конкуренции, административных барьеров, барьеров входа на рынок и иных показателей отличаются стабильностью и не демонстрируют явных ухудшений или улучшений, что подтверждает сравнение ответов респондентов в отношении 2017, 2018 и 2019 гг.

**Рынок услуг дошкольного образования**

**Общая информация.**

В Ленинградской области на рынке услуг дошкольного образования осуществляют деятельность 352 организаций, из них только 10 находятся в частной собственности, остальные в государственной и муниципальной собственности.

60% опрошенных ведут свою деятельность на рынке услуг дошкольного образования Ленинградской области более 5 лет, 40 % осуществляют свою деятельность на рынке от 2 до 3 лет.

Деятельность на рынке осуществляют преимущественно микропредприятия, годовой оборот которых составляет до 120 млн рублей.

**Сведения о состоянии конкуренции.**

40% опрошенных считают, что конкуренция в сфере оказания услуг дошкольного образования высокая (из них 20% респондентов оценивают конкуренцию как очень высокую). По мнению 40% хозяйствующих субъектов, конкуренция на рынке умеренная. Только для 20% участников рынка конкуренция на рынке слабая.

20% опрошенных считают, что у них нет конкурентов, 80% утверждают, что их конкурентами являются от 1 до 3 организаций.

Больше половины респондентов считает, что состав участников рынка не менялся за последние 3 года, что подтверждается данными о продолжительности осуществления деятельности на рынке услуг дошкольного образования: 60 % опрошенных являются участниками рынка на протяжении 5 и более лет.

20 % респондентов считают, что конкуренция на рынке за последние 3 года увеличилась, что также подтверждается фактом появления на рынке организаций, осуществляющих свою деятельность от 3 до 5 лет.

20% опрошенных считают, что существующие меры поддержки предпринимателей достаточны.

Меры по улучшению конкурентной среды на рынке Ленинградской области хозяйствующими субъектами-респондентами предложены не были.

**Административные барьеры.**

При осуществлении деятельности больше половины участников рынка не сталкивались с административными барьерами. Остальные участники опроса среди административных барьеров отметили: нестабильность российского законодательства, регулирующего предпринимательскую деятельность (40%).

40 % опрошенных считают, что существующие административные барьеры возможно преодолеть без существенных затрат. По мнению 20% респондентов, барьеры преодолимы при осуществлении значительных затрат. Однако никто из опрошенных не отметил существование непреодолимых административных барьеров.

Деятельность по оказанию услуг дополнительного образования является лицензируемой. 80 % считают условия лицензирования приемлемыми, необходимость представления документов или совершения действий в рамках процедуры лицензирования оправданной.

20% участников рынка отмечают, что барьеры, существовавшие в 2017 году, продолжают влиять на рынок и в 2019 году. Однако из ответов респондентов следует, что в целом административные барьеры в период с 2017 по 2019 год не изменялись.

**Барьеры входа и условия доступа на рынок услуг дошкольного образования.**

Для осуществления деятельности в сфере оказания услуг дошкольного образования необходимы значительные первоначальные капитальные и финансовые вложения (60 % отмечает, что окупить вложения можно в среднесрочной перспективе, 20 % участников рынка указывает на длительные сроки окупаемости).

В перспективе 3 лет условия доступа на рынок существенно не изменялись. Некоторые респонденты обратили внимание на ограничение доступа к финансовым ресурсам.

Более 50% участников рынка считают умеренными издержки, связанные с привлечением стороннего финансирования, а 20% оценивают эти издержки как высокие. В динамике 2017, 2018 и 2019 гг. оценки респондентов не изменяются.

Доступ к ресурсам, предложение которых ограничено и которые распределены между хозяйствующими субъектами, уже действующими на рынке (например: субсидии, квоты (при наличии), для потенциальных участников рынка не ограничивается.

Респонденты утверждают, что хозяйствующих субъектов, чья стратегия поведения направлена на создание барьеров входа, на рынке услуг дошкольного образования нет.

Эффект масштаба для рынка услуг дошкольного образования можно считать значительным, что подтверждают 80% участников рынка.

Преимущества уже существующих на рынке хозяйствующих субъектов чаще всего связано с наличием спроса на услугу, а также с наличием доступа к финансовым ресурсам.

Дискриминационных условий доступа на рынок услуг дошкольного образования в Ленинградской области и ограничений доступа на рынки соседних регионов участники рынка не наблюдают.

**Выводы.**

На территории Ленинградской области рынок услуг дошкольного образования характеризуется небольшой долей частного бизнеса и невысоким уровнем конкуренции. Подобная ситуация сложилась во многом за счет специфики данной сферы. Состав рынка стабилен, отрасль представлена организациями, работающими преимущественно более 5 лет.

Административные барьеры на данном рынке не вызывают особых опасений у участников. Выявленные административные барьеры не зависят от муниципального образования, в котором осуществляется деятельность.

Потенциальные участники рынка услуг дошкольного образования не столкнутся с существенными барьерами. Однако некоторые участники рынка отмечают увеличение хозяйствующих субъектов-конкурентов.

При этом дискриминационных условий доступа не создается, потенциальные участники рынка имеют доступ к основным ресурсам для начала деятельности. Преимущества уже существующих на рынке хозяйствующих субъектов чаще всего связаны с уже занимаемой долей рынка. Эффект масштаба не оказывает значительного влияния.

Рынок услуг дошкольного образования в Ленинградской области практически не подвержен изменениям: оценки уровня конкуренции, административных барьеров, барьеров входа на рынок и иных показателей отличаются стабильностью.

**Рынок услуг общего образования**

**Общая информация.**

В Ленинградской области на рынке услуг общего образования осуществляют деятельность 387 организаций. Доля частных хозяйствующих субъектов составляет 2,6 % (в государственной собственности находятся 25 организаций, в муниципальной – 352, в частной – 10).

80% частные хозяйствующих субъекты, ведут свою деятельность на рынке услуг общего образования Ленинградской области более 5 лет. Оставшиеся 20 % осуществляют свою деятельность на рынке от 3 до 5 лет.

Деятельность на рынке осуществляют преимущественно малые предприятия.

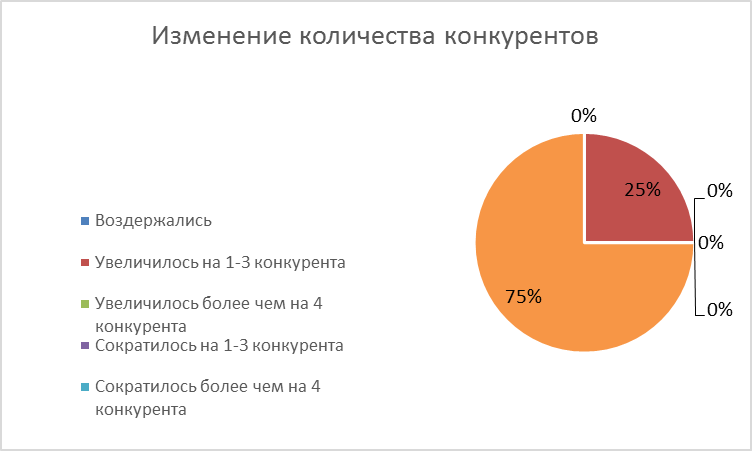
**Сведения о состоянии конкуренции.**

Половина опрошенных участников рынка услуг общего образования на территории Ленинградской области считает, что конкуренция отсутствует. Четверть респондентов считает, что конкуренция слабая, столько же ответили, что ощущают умеренную конкуренцию.



50 % опрошенных считают, что конкурентов у них нет, другая половина утверждает, что их конкурентами являются от 1 до 3 организаций.

75% опрошенных считает, что состав участников рынка практически не менялся за последние 3 года, что подтверждается данными о продолжительности осуществления деятельности на рынке услуг общего образования: 80 % опрошенных являются участниками рынка на протяжении 5 и более лет. 25 % респондентов считают, что конкуренция на рынке за последние 3 года увеличилась, что так же подтверждается фактом появления на рынке организаций, осуществляющих свою деятельность от 3 до 5 лет.



Четверть опрошенных считает, что существующие меры поддержки предпринимателей достаточны, примерно столько же утверждают, что необходимо применение новых более эффективных мер. Данными мерами, по мнению участников рынка, могут являться: снижение налоговой нагрузки и сокращение обязательных платежей.

Половина опрошенных не смогли предложить меры по улучшению конкурентной среды на рынке Ленинградской области.

**Административные барьеры.**

При осуществлении деятельности четверть участников рынка не сталкивалась с административными барьерами. Остальные участники опроса среди административных барьеров отметили: нестабильность российского законодательства, регулирующего предпринимательскую деятельность (25 % опрошенных), сложность/затянутость процедуры государственной регистрации/лицензирования (25 %), высокие стандарты и предъявляемые к качеству требования (25 %), высокие налоги (13%), коррупция (12%).

25 % опрошенных считают, что существующие административные барьеры возможно преодолеть без особых сложностей и затрат, столько же опрошенных не видит никаких барьеров. Половина утверждает, что условия работы на рынке не изменилась. Никто из опрошенных не отметил существование непреодолимых административных барьеров.

**Динамика изменений административных барьеров.**

Анализ ситуации в динамике показывает позитивные изменения. Половина опрошенных утверждают, что в 2018 и в 2019 гг. по сравнению с 2017 г. административные барьеры были полностью устранены. 25 % опрошенных утверждает, что уровень и количество административных барьеров не изменились, такое же число респондентов утверждает, что на данный момент бизнесу стало сложнее преодолевать административные барьеры, чем раньше.

**Барьеры входа и условия доступа на рынок услуг общего образования.**

Участникам рынка услуг общего образования на территории Ленинградской области был задан вопрос о том, насколько необходимы значительные первоначальные капитальные вложения для захода на рынок. Четверть опрошенных утверждают, что такие вложения необходимы, столько же ответили, что возможны и незначительные первоначальные вложения. 50 % опрошенных указали, что для организации деятельности на рынке важны иные факторы.

Ситуация с доступностью финансовых ресурсов для потенциальных участников рынка по сравнению с действующими участниками рынка за последние 3 года не изменялась. Так считает 50 % опрошенных. Еще 25 % считают, что доступ к финансовым ресурсам для возможности осуществлять деятельность на рынке ограничена. Четверть опрошенных указали на то, что для начала деятельности необходимо менее 300 000 руб.

В ответе на вопрос об издержках привлечения финансирования для потенциального участника рынка мнения участников разделились. Половина отметила, что данные издержки достаточно высоки, в то время как вторая половина оценивает данные издержки как умеренные или средние. В динамике за три последние года (2017, 2018 и 2019 гг.) мнение участников опроса не изменилось.

К дополнительным издержкам, составляющим наибольшие затраты потенциального участника рынка можно отнести: издержки на рекламу, маркетинг, затраты на электронные сервисы, обеспечивающие системы (кадры, бухгалтерия, банковское обслуживание), оформление документов.

25 % опрошенных не отметили наличие дополнительных издержек, в то время как 75 % отмечают их наличие.

Респондентам было предложено оценить доступ потенциальных участников к ресурсам, предложение которых ограничено (пример, доступ к субсидиям) и которые распределены между хозяйствующими субъектами, действующими на этом товарном рынке. 50 % ответили, что ничего не знают о таких ресурсах, другая половина уверена, что доступ к таким ресурсам присутствует.

В ходе проводимого опроса участникам рынка был задан вопрос о том, существуют ли на рынке хозяйствующие субъекты, чья стратегия поведения направлена на создание барьеров входа на рынок.

25 % опрошенных отметили, что таких хозяйствующих субъектов нет. 25 % отметили наличие таких хозяйствующих субъектов, отметив, что их стратегия направлена на инвестирование в дополнительные производственные мощности, позволяющие увеличить долю занимаемого рынка для целей ограничения новых участников рынка. Остальные опрашиваемые указали, что такие хозяйствующие субъекты существуют, но используют иные стратегии.

Однозначно определить наличие эффекта масштаба для рынка услуг общего образования участникам рынка не удалось. Так половина участников считает, что эффект масштаба на рынке присутствует, в то время как другая половина опрошенных уверена что его нет.

Дискриминационных условий доступа на рынок услуг общего образования в Ленинградской области и ограничений доступа на рынки соседних регионов участники рынка не наблюдает.

**Выводы.**

На территории Ленинградской области рынок услуг общего образования характеризуется небольшой долей частного бизнеса и невысоким уровнем конкуренции. Подобная ситуация сложилась во многом за счет специфики данной сферы и невысокой рентабельности бизнеса. Состав рынка стабилен, отрасль представлена организациями, работающими преимущественно более 5 лет.

Административные барьеры на данном рынке не вызывают особых опасений у участников. Выявленные административные барьеры не зависят от муниципального образования, в котором осуществляется деятельность.

Потенциальные участники рынка услуг общего образования не столкнутся с существенными барьерами, а невысокая прибыль компенсируется невысокой конкуренцией. Однако некоторые участники рынка отмечают увеличение хозяйствующих субъектов-конкурентов.

При этом дискриминационных условий доступа не создается, потенциальные участники рынка имеют доступ к основным ресурсам для начала деятельности. Преимущества уже существующих на рынке хозяйствующих субъектов чаще всего связаны с уже занимаемой долей рынка. Эффект масштаба не оказывает значительного влияния.

Рынок услуг общего образования в Ленинградской области практически не подвержен изменениям: оценки уровня конкуренции, административных барьеров, барьеров входа на рынок и иных показателей отличаются стабильностью. Стоит также отметить на рынке наличие некоммерческих организаций осуществляющих образовательную деятельность, учредителями которых являются религиозные организации.

Ситуация, в сфере частного общего образования, свидетельствует о том, что при наличии государственного заказа на развитие индивидуальных способностей и расширение человеческого потенциала ожидаемого роста удельного веса услуг частного общего образования возможно добиться. Территориальная неравномерность, высокая чувствительность населения к ценовой политике и особенностям образовательного процесса, индивидуальность и нестандартность оказываемых услуг, неопределенность результата при оказании услуг — все эти факторы требуют особого внимания с точки зрения регулирования системы частного общего образования.

**Рынок услуг среднего профессионального образования**

**Общая информация.**

В Ленинградской области на рынке услуг среднего профессионального образования образовательную деятельность по дополнительным профессиональным программам осуществляют две образовательные организации высшего образования, находящиеся в ведении Ленинградской области: ГАОУ ВО ЛО «Ленинградский государственный университет имени А.С. Пушкина» и АОУ ВО ЛО «Государственный институт экономики, финансов, права и технологий». 29 государственных автономных и государственных бюджетных профессиональных образовательных организаций, находящихся в ведении Ленинградской области (в том числе 25 организаций, подведомственных комитету общего и профессионального образования Ленинградской области, 3 – подведомственных комитету по здравоохранению Ленинградской области, 1 – подведомственная комитету по культуре Ленинградской области); 1 государственная профессиональная образовательная организация федерального подчинения; 1 негосударственная образовательная организация.

**Сведения о состоянии конкуренции.**

Рынок услуг среднего профессионального образования на территории Ленинградской области характеризуется низкой долей частного сектора.

Основные проблемы, сдерживающие развитие рынка являются:

- востребованность услуги;

- недостаточный уровень платежеспособности населения;

- наличие требований к организации для получения лицензии.

На территории Ленинградской области рынок услуг среднего профессионального образования характеризуется небольшой долей частного бизнеса и невысоким уровнем конкуренции. Подобная ситуация сложилась во многом за счет специфики данной сферы и невысокой рентабельности бизнеса.

Состав рынка стабилен, отрасль представлена организациями, работающими преимущественно более 5 лет.

Развитие затрудняет необходимость значительных первоначальных капитальных вложений при небольших сроках окупаемости, а доступ потенциальных участников рассматриваемого рынка к финансовым ресурсам ограничен. Издержки привлечения финансирования для потенциального участника рынка в целях организации экономической деятельности оцениваются как умеренные (средние).

Несмотря на незначительные административные барьеры, рынок испытывает недостаток, как спроса, так и предложения.

Развитию частного сектора рынка среднего профессионального образования могут способствовать системообразующие предприятия, формирующие полный цикл подготовки и трудоустройства кадров для удовлетворения собственных потребностей.

**Выводы.**

Рынок услуг среднего профессионального образования в Ленинградской области практически не подвержен изменениям: оценки уровня конкуренции, административных барьеров, барьеров входа на рынок и иных показателей отличаются стабильностью.

Ситуация, в сфере частного среднего профессионального образования, свидетельствует о том, что при наличии заинтересованности со стороны крупных производителей или наличии государственного заказа, возможно добиться роста удельного веса услуг. Территориальная неравномерность, высокая чувствительность населения к ценовой политике и особенностям образовательного процесса, индивидуальность и нестандартность оказываемых услуг, неопределенность результата при оказании услуг — все эти факторы требуют особого внимания с точки зрения регулирования системы среднего профессионального образования.

**Рынок услуг отдыха и оздоровления детей**

**Общая информация.**

В Ленинградской области в сфере отдыха и оздоровления детей осуществляют деятельность 52 организации. Доля частных хозяйствующих субъектов составляет 46,2 % (в государственной собственности находятся 15 организаций, в муниципальной – 13, в частной – 24).

83% рынка составляют хозяйствующие субъекты, осуществляющие деятельность в сфере отдыха и оздоровления детей более 5 лет.

Большую часть рынка составляют малые и средние предприятия.

**Сведения о состоянии конкуренции.**

Половина опрошенных участников рынка оценивают конкуренцию в сфере услуг отдыха и оздоровления детей на территории Ленинградской области как высокую. Около трети респондентов считают, что конкуренция на рынке умеренная. 17 % опрошенных считают, что на рынке отсутствует конкуренция.

50 % опрошенных указали, что считают своими конкурентами большое количество компаний, работающих на рынке (4 и более). Половина опрошенных считает, что состав участников рынка практически не менялся за последние 3 года, что подтверждается данными о продолжительности осуществления деятельности на рынке отдыха и оздоровления детей: 83 % опрошенных являются участниками рынка на протяжении 5 и более лет.

17 % опрошенных считают достаточными существующие меры по улучшению конкурентной среды (ответ популярен у предпринимателей из Приозерского района).

Половина опрошенных участников рынка не имеют предложений по улучшению конкурентной среды, другие участники, в первую очередь, выступают за снижение налоговой нагрузки и сокращение обязательных платежей.

**Административные барьеры.**

При осуществлении деятельности 33 % участников рынка не сталкивались с административными барьерами.

Большая часть респондентов отмечают сложность получения доступа к земельным участкам (25%). Нестабильность российского законодательства, регулирующего предпринимательскую деятельность отмечают 17 %, такое же количество респондентов отмечают высокие налоговые ставки. Административные барьер в виде коррупции (включая взятки, дискриминацию и предоставление преференций отдельным участникам на заведомо неравных условиях) отметили 8% опрошенных.

Однако 67 % опрошенных считают, что существующие административные барьеры возможно преодолеть без особых сложностей и затрат, остальные респонденты воздержались. Никто из опрошенных не отметил существование непреодолимых барьеров.

**Динамика изменений административных барьеров.**

33% опрошенных участников рынка утверждают, что в последнее время становится больше административных барьеров, половина опрошенных отмечают, что барьеры, существовавшие в 2017 году, продолжают влиять на рынок и в 2019 году.

**Барьеры входа и условия доступа на рынок отдыха и оздоровления детей.**

Для организации деятельности на рынке отдыха и оздоровления детей необходимы значительные первоначальные капитальные и финансовые вложения при длительных сроках окупаемости (это подтверждают 67 % опрошенных). При этом 17% участников рынка указывают на то, что деятельность возможно осуществлять при незначительных первоначальных капиталовложений. Остальные опрошенные от ответа воздержались.

В перспективе 3 лет условия доступа на рынок существенно не изменялись, однако некоторые респонденты указали на то, что затраты для выхода на товарный ранок в первом полугодии 2019 г. снизились по сравнению с 2017 и 2018 гг. 17 % опрошенных отметили свободный доступ к финансовым ресурсам для возможности осуществлять деятель на рынке.

Треть участников рынка считают, что издержки привлечения финансирования для потенциального участника рынка умеренные, столько же участников оценили такие издержки как высокие. 17 % опрошенных утверждают, что издержки низкие. В динамике за три последние года часть респондентов указали на то, что в 2019 году издержки снизились по сравнению с 2017 и 2018 гг.

К дополнительным издержкам, составляющим наибольшие затраты потенциального участника рынка можно отнести: издержки на рекламу, маркетинг, затраты на электронные сервисы, обеспечивающие системы (кадры, бухгалтерия, банковское обслуживание).

50 % опрошенных не отметили наличие дополнительных издержек, в то время как 17 % отмечают их наличие. 33% опрошенных от ответа воздержались.

Респондентам было предложено оценить доступ потенциальных участников к ресурсам, предложение которых ограничено (пример, доступ к субсидиям) и которые распределены между хозяйствующими субъектами, действующими на этом товарном рынке. 50 % ответили, что ничего не знают о таких ресурсах. Шестая часть опрошенных указала на то, что доступ присутствует, столько же опрошенных указали на отсутствие доступа и воздержались от ответа.

В ходе проводимого опроса участникам рынка был задан вопрос о том, существуют ли на рынке хозяйствующие субъекты, чья стратегия поведения направлена на создание барьеров входа на рынок.

67 % опрошенных отметили, что таких хозяйствующих субъектов нет. 17 % отметили наличие таких хозяйствующих субъектов, отметив, что их стратегия направлена на инвестирование в дополнительные производственные мощности, позволяющие увеличить долю занимаемого рынка для целей ограничения новых участников рынка. Остальные опрашиваемые от ответа воздержались.

Эффект масштаба для рынка услуг отдыха и оздоровления детей отсутствует (так считает больше половины опрошенных). 15 % опрошенных отметили наличие данного эффекта. Остальные рецензенты от ответа воздержались.

Треть опрошенных указали на то, что органы власти в чем-то помогают участникам рынка, а в чем-то усложняют их деятельность, примерно столько же указали, что органы власти не предпринимают каких-либо действий, но их участие необходимо. В тоже время пятая часть хозяйствующих субъектов указала на то, что органы власти помогают бизнесу своими действиями.

Почти 70% респондентов отметили, что органы власти активно содействуют развитию конкуренции на рынке. Остальные от ответа воздержались.

Дискриминационных условий доступа на рынок услуг отдыха и оздоровления детей в Ленинградской области и ограничений доступа на рынки соседних регионов не наблюдает 84% участников рынка.

**Выводы.**

На территории Ленинградской области рынок услуг отдыха и оздоровления детей характеризуется преобладанием частного бизнеса и средним уровнем конкуренции. Состав рынка стабилен, отрасль представлена организациями, работающими более 5 лет.

С административными барьерами сталкивается большая часть организаций, однако считает их преодолимыми. Выявленные административные барьеры не зависят от муниципального образования, в котором осуществляется деятельность.

Для потенциальных участников рынка сфера услуг отдыха и оздоровления детей представляет высокие барьеры входа на рынок: крупные первоначальные вложения при длительных сроках окупаемости, эффект масштаба незначительно влияет на рынок.

При этом дискриминационных условий доступа не создается, потенциальные участники рынка имеют доступ к основным ресурсам для начала деятельности. Преимущества уже существующих на рынке хозяйствующих субъектов чаще всего связаны с уже занимаемой долей рынка и эффектом масштаба.

Рынок сфера услуг отдыха и оздоровления детей в Ленинградской области практически не подвержен изменениям: оценки уровня конкуренции, административных барьеров, барьеров входа на рынок и иных показателей отличаются стабильностью, однако имеется тенденция к снижению первоначальных затрат при запуске проекта, а также повышение доступности финансовых ресурсов для игроков рынка, что подтверждает сравнение ответов респондентов в отношении 2017, 2018 и 2019 гг.

Развитие рынка услуг детского отдыха является достаточно актуальным направлением деятельности в Ленинградской области и поддерживается на государственном уровне, а так же входит в систему национальных приоритетов в Российской Федерации.

**Рынок услуг дополнительного образования детей**

**Общая информация.**

В Ленинградской области выявлено 193 хозяйствующий субъекта, осуществляющих деятельность на рынке дополнительного образования детей (из них 12 хозяйствующих субъектов с частной долей собственности). Доля частных организаций на рынке – 6,2%.

По длительности осуществления деятельности большую часть рынка составляют хозяйствующие субъекты, осуществляющие деятельность в сфере дополнительного образования детей более 5 лет (эту часть рынка представляют учреждения государственной (или муниципальной) формы собственности), а также присутствуют частные организации, вошедшие на рынок за последние 3 года.

Весь рынок дополнительного образования детей представляют микропредприятия. Особенностью рынка является присутствие в сфере некоммерческих организаций. Также осуществлять деятельность в рассматриваемой сфере могут учреждения среднего общего и среднего специального образования, при реализации программ дополнительного образования детей.

Географические границы рынка представляют собой совокупность локальных рынков, так как чаще всего услуги дополнительного образования детей востребованы по месту проживания. Однако на рынке могут существовать и крупные сети образовательных центров, действующих на рынке за счет сети филиалов.

По состоянию на 2018 год, индекс Херфиндаля Хиршмана HHI = 5336, значения HHI 1 800 < 5336 < 10 000, что соответствует рынку олигополии с очень высоким уровнем концентрации.

**Сведения о состоянии конкуренции.**

Участники рынка оценивают уровень конкуренции на рынке дополнительного образования детей как высокий (75%), умеренной конкуренцию считают 25% респондентов. Конкуренцию на рынке дополнительного образования детей можно считать высокой также за счет присутствия на рынке услуг онлайн-обучения и дистанционных программ дополнительного образования.

100% опрошенных указали, что считают своими конкурентами большое количество компаний, работающих на рынке (4 и более). Это объясняется не только высокой плотностью организаций, предоставляющих рассматриваемые услуги, но и спецификой отрасли. Дополнительное образование детей отличается высокой динамикой передвижения потребителей не только между конкурентами в одной сфере деятельности (спорт, школа искусств, музыкальная школа и пр.), но и между сферами.

Также, по оценкам респондентов, состав участников рынка практически изменялся за последние 3 года: изменения в сторону увеличения количества хозяйствующих субъектов заметили 75% участников рынка (Всеволожский, Гатчинский районы), сократился состав рынка, по мнению респондентов, в Кингисеппском районе.

Две трети опрошенных считают достаточными существующие меры по улучшению конкурентной среды. Остальные респонденты считают меры недостаточными и отмечают необходимость предоставления более открытой информации органов власти.

**Административные барьеры.**

При осуществлении деятельности 20% участников рынка не сталкивались с административными барьерами.

Наиболее существенными административными барьерами респонденты считают высокие налоги, сложность прохождения процедуры лицензирования и нестабильность законодательства.

Однако в отношении лицензирования участников рынка большинство респондентов считают такие меры государственного контроля отрасли оправданными.

Большая часть участников рынка считает существующие барьеры преодолимыми без значительных затрат, а 25% считают возникающие барьеры незначительными и даже отсутствующими.

Также респонденты утверждают, что в последнее время (период 2017-2019 гг.) административных барьеров становится больше как в качественном, так и в количественном отношении.

**Барьеры входа и условия доступа на рынок социальных услуг.**

Для организации деятельности на рынке услуг дополнительного образования детей в очной форме необходимы значительные первоначальные капитальные и финансовые вложения при длительных сроках окупаемости.

Издержки привлечения стороннего финансирования в данной отрасли все участники рынка оценивают как умеренные. В динамике 2017, 2018 и 2019 гг. оценки респондентов не изменяются.

К иным издержкам, составляющим наибольшие затраты потенциального участника рынка, респонденты относят: расходы, связанные с требованиями для получения лицензии, текущие расходы, интеллектуальная собственность, издержки на рекламу, маркетинг, аренда площадей, обеспечивающие системы (кадры, бухгалтерия, банковское обслуживание). Высокие требования также предъявляются к помещениям, в которых реализуются программы дополнительного образования детей.

Доступ к ресурсам, предложение которых ограничено и которые распределены между хозяйствующими субъектами, уже действующими на рынке (например: субсидии, квоты (при наличии), для потенциальных участников рынка не ограничивается.

Эффект масштаба на рынке социальных услуг ощущает 33% участников. 75% респондентов указали, что хозяйствующих субъектов, создающих барьеры входа на рынок, нет.

Преимущества действующих на рынке организаций по отношению к потенциальным участникам рынка сводятся к сложившемуся спросу на услуги, более привлекательным условиям стороннего финансирования и доступу к интеллектуальной собственности.

Дискриминационных условий доступа на рынок социальных услуг в Ленинградской области и ограничений доступа на рынки соседних регионов не наблюдает 100% участников рынка.

**Выводы.**

На территории Ленинградской области рынок дополнительного образования детей характеризуется наличием подавляющей доли государственного участия и высоким уровнем конкуренции. Расчетные показатели соответствуют олигополистическому рынку с высоким уровнем концентрации. Отрасль представлена государственными организациями, работающими более 5 лет, а также частными хозяйствующими субъектами – новыми участниками рынка.

Участники рынка практически не сталкиваются с административными барьерами: это связано не с высокоорганизованной конкурентной средой, а с особенностями состава хозяйствующих субъектов, работающих на рынке (большинство участников рынка – государственные и муниципальные учреждения). Выявленные административные барьеры, связанные с налоговой нагрузкой, лицензированием и нестабильностью законодательства, не зависят от муниципальных образований, в которых осуществляется деятельность.

Для потенциальных участников рассматриваемый рынок не представляет непреодолимых барьеров входа на рынок: эффект масштаба незначителен, дискриминационных условий доступа не наблюдается. Преимущества уже существующих на рынке хозяйствующих субъектов чаще всего связаны со сложившимся спросом и возможностями получать дополнительное финансирование.

Рынок услуг дополнительного образования детей практически не подвержен изменениям: оценки уровня конкуренции, административных барьеров, барьеров входа на рынок и иных показателей отличаются стабильностью и не демонстрируют явных ухудшений или улучшений, что подтверждает сравнение ответов респондентов в отношении 2017, 2018 и 2019 гг.

**Рынок Племенного животноводства**

**Общая информация.**

В Ленинградской области насчитывается 68 предприятий, осуществляющих деятельность в сфере племенного животноводства.

Доля частных хозяйствующих субъектов составляет 99,5% (67 участников рынка – частные организации и одно федеральное государственное предприятие). 98% рынка составляют хозяйствующие субъекты, осуществляющие деятельность в сфере племенного животноводства более 5 лет.

Большую часть рынка составляют малые и средние предприятия. Крупный бизнес представлен на рынке лишь 3% участников.

По состоянию на 2018 год, коэффициент концентрации (Concentrationratio) CR3 = 39 (три крупнейших хозяйствующих субъекта занимают 39% рынка), CR5 =57 (пять крупнейших хозяйствующих субъектов занимают 57% рынка). Индекс Херфиндаля Хиршмана HHI =913.

Исходя из данных, приведенных выше, три крупнейших хозяйствующих субъекта занимают менее 50% рынка, пять крупнейших хозяйствующих субъекта занимают менее 70% рынка, значения HHI менее 1000, что соответствует конкурентному рынку с низким уровнем концентрации.

**Сведения о состоянии конкуренции.**

Участники рынка оценивают конкуренцию в сфере племенного животноводства как умеренную (40% респондентов, преимущественно из Гатчинского и Кингисеппского районов). Около трети респондентов считают, что конкуренции на рынке нет (10%) или она крайне слабая (23% респондентов, преимущественно из Волховского и Киришского районов). Высоко конкурентной сферу считают 28% участников рынка (характерно для Всеволожского и Приозерского районов).

83% опрошенных указали, что считают своими конкурентами большое количество компаний, работающих на рынке (4 и более). Также, по оценкам респондентов, состав участников рынка практически не менялся за последние 3 года (75%), что подтверждается данными о продолжительности осуществления деятельности на рынке племенного животноводства: 98% опрошенных являются участниками рынка на протяжении 5 и более лет.

60% опрошенных считают достаточными существующие меры по улучшению конкурентной среды (так отвечает большая часть предпринимателей из Приозерского, Гатчинского и Волосовского районов).

Участники рынка, считающие существующие меры поддержки предпринимательства недостаточными (18% респондентов, характерно для Волховского, Кингисеппского, Ломоносовского районов), в первую очередь выступают за снижение налоговой нагрузки и сокращение обязательных платежей. 60% опрошенных не имеют предложений по содействию предпринимательской активности.

**Административные барьеры.**

При осуществлении деятельности лишь 2% участников рынка не сталкивались с административными барьерами.

Большая часть респондентов считает наиболее существенными барьерами: нестабильность законодательства (22%), сложность процедуры государственной регистрации (20%), сложность доступа к земельным участкам (17% опрошенных. Данную проблему выделяют предприниматели Приозерского, Гатчинского, Волосовского и Волховского районов) и высокую налоговую нагрузку (13%).

Однако 48% опрошенных считают, что государственный контроль и необходимость представления документов в сфере племенного животноводства оправданы (с 2007 года отрасль не лицензируется).

Большая часть участников рынка считает существующие барьеры преодолимыми без значительных затрат, и только 3% столкнулись с непреодолимыми административными барьерами.

**Динамика изменений административных барьеров.**

35% утверждают, что в последнее время становится больше административных барьеров, 48% участников рынка отмечают, что барьеры, существовавшие в 2017 году, продолжают влиять на рынок и в 2019 году. Однако из ответов респондентов следует, что в целом административные барьеры в период с 2017 по 2019 год не изменялись: количество организаций, столкнувшихся с большим количеством барьеров и количество респондентов, считающих, что на рынке отсутствуют барьеры в 2017, 2018 и 2019 годах одинаково.

**Барьеры входа и условия доступа на рынок племенного животноводства.**

Для организации деятельности на рынке племенного животноводства необходимы значительные первоначальные капитальные и финансовые вложения (это подтверждают 93% опрошенных). При этом 80% участников рынка указывают на при длительные сроки окупаемости, а 13% опрошенных утверждают, что окупить вложения можно в среднесрочной перспективе.

В перспективе 3 лет условия доступа на рынок существенно не изменялись. Некоторые респонденты обратили внимание на ограничение доступа к финансовым ресурсам, связанное с изменениями условий кредитования организаций.

Более 50% участников рынка считают умеренными издержки, связанные с привлечением стороннего финансирования, а 36% оценивают эти издержки как высокие. В динамике 2017, 2018 и 2019 гг. оценки респондентов не изменяются.

К иным издержкам, составляющим наибольшие затраты потенциального участника рынка можно отнести: издержки на рекламу, маркетинг, государственную регистрацию племенных и животных стад, затраты на электронные сервисы (ПО, антивирусное ПО, СБИС, регистрация на ЭТП), обеспечивающие системы (кадры, бухгалтерия, банковское обслуживание).

Доступ к ресурсам, предложение которых ограничено и которые распределены между хозяйствующими субъектами, уже действующими на рынке (например: субсидии, квоты (при наличии), для потенциальных участников рынка не ограничивается.

Эффект масштаба для рынка племенного животноводства можно считать значительным, что подтверждают 63% участников рынка. 23% участников рынка указывают, что инвестирование в дополнительные мощности является одной из стратегий развития компаний, что стимулирует рост барьеров входа на рынок.

Преимущества уже существующих на рынке хозяйствующих субъектов чаще всего связано с уже имеющимися контрактами и эффектом масштаба.

Дискриминационных условий доступа на рынок племенного животноводства в Ленинградской области и ограничений доступа на рынки соседних регионов не наблюдает 85% участников рынка.

**Выводы.**

На территории Ленинградской области рынок племенного животноводства характеризуется преобладанием частного бизнеса и умеренным уровнем конкуренции. Расчетные показатели соответствуют конкурентному рынку с низким уровнем концентрации. Состав рынка очень стабилен, отрасль представлена организациями, работающими более 5 лет.

С административными барьерами сталкивается большая часть организаций: это связано с особенностями рынка (регистрация племенных животных и стад, требования к качеству продукции, необходимость аренды земель и пр.). Выявленные административные барьеры не зависят от муниципального образования, в котором осуществляется деятельность.

Для потенциальных участников рынка сфера племенного животноводства представляет высокие барьеры входа на рынок: крупные первоначальные вложения при длительных сроках окупаемости, эффект масштаба.

При этом дискриминационных условий доступа не создается, потенциальные участники рынка имеют доступ к основным ресурсам для начала деятельности. Преимущества уже существующих на рынке хозяйствующих субъектов чаще всего связаны с уже имеющимися контрактами и эффектом масштаба.

Рынок племенного животноводства практически не подвержен изменениям: оценки уровня конкуренции, административных барьеров, барьеров входа на рынок и иных показателей отличаются стабильностью и не демонстрируют явных ухудшений или улучшений, что подтверждает сравнение ответов респондентов в отношении 2017, 2018 и 2019 гг.

**Рынок семеноводства**

**Общая информация.**

В Ленинградской области насчитывается 15 хозяйствующих субъектов, осуществляющих деятельность в сфере семеноводства.

На рынке присутствует 2 Федеральных государственных бюджетных научных учреждения, что составляет 13,3 %. Доля частных хозяйствующих субъектов составляет 86,7% (13 участников рынка).

80% рынка составляют хозяйствующие субъекты, осуществляющие деятельность на рынке семеноводства более 5 лет.

Большую часть рынка представляют микропредприятия и малые предприятия. Представители крупного бизнеса на рынке отсутствуют, 40 % рынка относятся к среднему бизнесу.

По состоянию на 2018 год, коэффициент концентрации (Concentrationratio) CR3 = 87 (три крупнейших хозяйствующих субъекта занимают 87% рынка). Индекс Херфиндаля Хиршмана HHI = 5837.

Из вышеуказанных данных следует, что в Ленинградской области три крупнейших хозяйствующих субъекта занимают более 50% рынка, значение HHI  
1 800< 5 837 < 10 000, что соответствует монополистическому рынку с высоким уровнем монополизации (концентрации).

**Сведения о состоянии конкуренции.**

40% респондентов отмечают слабую конкуренцию на рынке (преимущественно в Лужском муниципальном районе Ленинградской области). Как высокое (20%) и очень высокое (10%) состояние конкуренции оценивают хозяйствующие субъекты преимущественно Волосовского, Всеволожского и Гатчинского муниципальных районов Ленинградской области. 30 % опрошенных говорят об умеренной конкуренции.

80 % респондентов указывают на наличие большого количества конкурентов (4 и более хозяйствующих субъектов), преимущественно в Волосовском муниципальном районе, при этом 70 % опрошенных считают, что количество конкурентов за последние 3 года не изменилось, что подтверждается сведениями о продолжительности осуществления предпринимательской деятельности в сфере семеноводства.

30 % опрошенных считают меры поддержки предпринимательской деятельности достаточными (в особенности это характерно для Лужского муниципального района Ленинградской области).

Хозяйствующие субъекты, считающие меры поддержки предпринимательства недостаточными (20% респондентов, преимущественно Волховского и Всеволожского муниципальных районов), выступают за снижение налоговой нагрузки и сокращение обязательных платежей. 30% опрошенных не имеют предложений по содействию предпринимательской активности.

**Административные барьеры.**

83 % респондентов считают, что основной административный барьер на рынке семеноводства заключается в сложности получения доступа к земельным участкам (данную проблему отмечают 20 % респондентов). Также респонденты выделяют такие барьеры как: нестабильность российского законодательства, регулирующего предпринимательскую деятельность; высокие налоги; необходимость установления партнерских отношений с органами власти; сложность / затянутость процедуры государственной регистрации / лицензирования.

Однако 60 % опрошенных считают приемлемыми условия лицензирования, а необходимость представления документов оправданной.

При осуществлении деятельности 27 % участников рынка не сталкивались с административными барьерами.

Наличие непреодолимых барьеров, а также барьеров, преодолимых при осуществлении значительных затрат, отмечают 20 % и 10 % респондентов соответственно (характерно для Волосовского муниципального района).

30 % респондентов, преимущественно Гатчинского, Лужского, Кингисеппского муниципальных районов, считают, что административные барьеры для ведения текущей деятельности и открытия нового бизнеса на рынке преодолимы без существенных затрат.

Больше половины респондентов утверждают, что уровень и количество административных барьеров не изменился, при этом 10 % хозяйствующих субъектов (преимущественно из Волосовского района Ленинградской области) считают, что бизнесу за последние два года стало проще преодолевать административные барьеры.

**Барьеры входа и условия доступа на рынок семеноводства.**

Для организации деятельности на рынке семеноводства необходимы значительные первоначальные капитальные и финансовые вложения (данное условие подтверждают все хозяйствующие субъекты). При этом 60% участников рынка указывают на длительные сроки окупаемости, а 40% опрошенных утверждают, что окупить вложения можно в среднесрочной перспективе.

В период с 2017 по 2019 гг. условия доступа на рынок существенно не изменялись. 60 % респондентов обратили внимание на ограничение доступа к финансовым ресурсам, при этом 10 % считают, что доступ к финансовым ресурсам отсутствует.

По мнению хозяйствующих субъектов, осуществляющих деятельность на рынке семеноводства, издержки привлечения финансирования умеренные и высокие. В динамике 2017, 2018 и 2019 гг. оценки респондентов не изменяются.

К иным издержкам, составляющим наибольшие затраты потенциального участника рынка, можно отнести: издержки на рекламу, маркетинг, получение лицензий на сорта.

Доступ потенциальных участников к ресурсам, предложение которых ограничено и которые распределены между хозяйствующими субъектами, действующими на рынке семеноводства (например, субсидии) присутствует (так считают 80 % респондентов).

Эффект масштаба для семеноводства можно считать значительным, что подтверждают 70% участников рынка. 10% участников рынка указывают, что инвестирование в дополнительные мощности является одной из стратегий развития компаний, что стимулирует рост барьеров входа на рынок.

80 % респондентов считают, что на рынке не существует хозяйствующих субъектов, чья стратегия была бы направлена на создание барьеров.

Преимущества уже существующих на рынке хозяйствующих субъектов чаще всего связаны с уже имеющимися долгосрочными договорами с приобретателями, а также с затратами на единицу продукции и спросом на товар.

Дискриминационные условия доступа на рынок семеноводства в Ленинградской области и ограничение доступа на рынки соседних регионов отсутствуют.

**Выводы.**

На территории Ленинградской области рынок семеноводства характеризуется преобладанием частного сектора и высоким уровнем концентрации.

Расчетные показатели соответствуют рынку с высоким уровнем концентрации. Состав рынка стабилен, сфера представлена организациями, работающими более 5 лет.

С административными барьерами сталкивается большая часть организаций: это связано в том числе с наличием требований к качеству продукции, необходимостью получения доступа к земельным участкам). Зависимости наличия административных барьеров от конкретного муниципального образования не наблюдается, так как выявленные административные барьеры не формируются на локальном уровне.

Для потенциальных участников рынка рассматриваемая сфера представляет высокие барьеры входа на рынок, в частности, крупные первоначальные вложения при длительных сроках окупаемости, эффект масштаба.

При этом дискриминационных условий доступа не создается, потенциальные участники рынка имеют доступ к основным ресурсам для начала деятельности. Преимущества уже существующих на рынке хозяйствующих субъектов чаще всего связаны имеющимися долгосрочными договорами, с затратами на единицу продукции и спросом на товар.

Рынок семеноводства практически не подвержен изменениям: оценки уровня конкуренции, административных барьеров, барьеров входа на рынок и иных показателей отличаются стабильностью и не демонстрируют явных ухудшений или улучшений, что подтверждает сравнение ответов респондентов в отношении 2017, 2018 и 2019 гг.

**Рынок жилищного строительства**

**Общая информация.**

В Ленинградской области насчитывается 179 организаций, осуществляющих деятельность в сфере жилищного строительства. Доля частных хозяйствующих субъектов составляет 100%.

75% рынка составляют хозяйствующие субъекты, осуществляющие деятельность в сфере жилищного строительства более 5 лет. За последние 3 года на рынке появилось около 18% организаций, 4% участников рынка ведут деятельность не более 2 лет.

Географические границы рынка составляют Ленинградская область (55%) и Санкт-Петербург (в двух субъектах РФ работают 55% участников рынка). Также можно выделить локальные рынки, ограниченные границами муниципальных образований: 24% участников рынка работают в одном муниципальном образовании.

Большую часть рынка составляют малые (41%) и средние (34%) предприятия. Крупный бизнес представлен на рынке 7% участников.

По состоянию на 2018 год, коэффициент концентрации (Concentrationratio) CR3 = 36 (три крупнейших хозяйствующих субъекта занимают 36% рынка), Индекс Херфиндаля Хиршмана HHI = 1047.

Исходя из данных, приведенных выше, в Ленинградской области три крупнейших хозяйствующих субъекта занимают менее 50% рынка, значения HHI 1 000 < 1047 < 1 800, что соответствует конкурентному рынку с умеренным уровнем концентрации.

**Сведения о состоянии конкуренции.**

Участники рынка оценивают конкуренцию в сфере жилищного строительства как высокую (58% респондентов, преимущественно из Всеволожского и Ломоносовского районов). Около трети респондентов считают, что конкуренция умеренная (28%, Гатчинский район). Слабой или отсутствующей конкуренцию считают 10% участников рынка жилищного строительства.

83% опрошенных указали, что считают своими конкурентами большое количество компаний, работающих на рынке (4 и более). Еще 10% считают своими конкурентами 1-3 компании.

По оценкам трети респондентов, состав рынка за последние 3 года не менялся. Однако 52% участников рынка заметили новых игроков, вошедших на рынок, что подтверждается данными о продолжительности ведения деятельности на рынке.

38% опрошенных считают недостаточными существующие меры по улучшению конкурентной среды (так отвечает большая часть предпринимателей из Всеволожского, Ломоносовского, Кировского районов). Участники рынка в первую очередь выступают за снижение налоговой нагрузки, кредитных ставок, отмену эскроу-счетов. Также респонденты считают, что эффективной может быть поддержка предпринимательства через субсидии.

**Административные барьеры.**

При осуществлении деятельности лишь 6% участников рынка не сталкивались с административными барьерами.

Большая часть респондентов считает наиболее существенными барьерами: нестабильность законодательства (39%) и высокую налоговую нагрузку (29%). Еще 10% участников рынка жилищного строительства столкнулись с иными административными барьерами разного уровня.

Так, 83% респондентов считают существенным административным барьером высокие требования, предъявляемые к качеству производимой продукции   
(РНГП ЛО, СНиП 31-01-2003, ГОСТы, технические регламенты, требования проектной документации, требования энергоэффективности, правила землепользования и застройки и пр.) и требования к строительству социальной инфраструктуры.

76% опрошенных при осуществлении деятельности не сталкивались со сложностями в отведении земельных участков.

Большая часть участников рынка считает существующие барьеры преодолимыми без значительных затрат, а 10% столкнулись с непреодолимыми административными барьерами. 24% респондентов считают, что возникающие барьеры возможно преодолеть только при осуществлении значительных затрат.

Динамика изменений административных барьеров.

41% утверждают, что в последнее время становится больше административных барьеров, 48% участников рынка отмечают, что барьеры, существовавшие в 2017 году, продолжают влиять на рынок в 2019 году, и ситуация не изменяется. Однако из ответов респондентов следует, что в целом административные барьеры в период с 2017 по 2019 год не изменялись: количество организаций, столкнувшихся с большим количеством барьеров, и количество респондентов, считающих, что на рынке отсутствуют барьеры, в 2017, 2018 и 2019 годах отличается незначительно.

**Барьеры входа и условия доступа на рынок жилищного строительства.**

Для организации деятельности на рынке жилищного строительства необходимы значительные первоначальные капитальные и финансовые вложения (это подтверждают 90% опрошенных). При этом 66% участников рынка указывают на длительные сроки окупаемости, а 24% опрошенных утверждают, что окупить вложения можно в среднесрочной перспективе.

По состоянию на 2019 год, респонденты оценивают необходимость первоначальных вложений в жилищное строительство в размере 200-250 млн рублей при сроках окупаемости 5 лет.

В 2019 году условия доступа на рынок существенно ужесточились в связи с изменениями действующего законодательства в отношении договоров долевого участия.

Количество респондентов, считающих, что доступ к заемным средствам ограничен, в 2019 году снизилось на 24%. Однако 31% участников рынка считают высокими издержки, связанные с привлечением стороннего финансирования, а 66% оценивают эти издержки как умеренные. В динамике 2017, 2018 и 2019 гг. предприниматели склонны отмечать увеличение издержек привлечения стороннего финансирования.

К иным издержкам, составляющим наибольшие затраты потенциального участника рынка можно отнести: издержки на рекламу, маркетинг, аналитику рынков, получение информации, юридическое и финансовое консультирование.

Доступ к ресурсам, предложение которых ограничено и которые распределены между хозяйствующими субъектами, уже действующими на рынке, для потенциальных участников рынка не ограничивается.

Эффект масштаба для рынка жилищного строительства можно считать значительным, что подтверждают 66% участников рынка. 55% участников рынка указывают, что инвестирование в дополнительные мощности является одной из стратегий развития компаний, что стимулирует рост барьеров входа на рынок.

Преимущества уже существующих на рынке хозяйствующих субъектов чаще всего связано с эффектом масштаба, доступом к финансовым ресурсам, уже имеющимися контрактами (объектами) и уже работающими маркетинговыми и репутационными инструментами (наличие построенных объектов, ввод в эксплуатацию без задержек, надежность застройщика и т.д.).

Среди иных стратегий ведения бизнеса, направленных на создание барьеров входа, отдельные респонденты выделяют возможность демпинга, связанную с использованием преимуществ от эффекта масштаба.

Дискриминационных условий доступа на рынок жилищного строительства в Ленинградской области и ограничений доступа на рынки соседних регионов не наблюдают 93% участников рынка. Затруднен доступ на рынок жилищного строительства соседних регионов (в частности, Санкт-Петербурга) в связи с высоким уровнем предложения.

**Транспортные ограничения.**

В 2017 году 90% респондентов отмечали отсутствие транспортных ограничений, однако в 2018 и 2019 годах эта доля значительно сократилась. Среди возможных причин возникновения проблем с перевозками, влияющими на жилищное строительство, участники рынка указывают запуск системы ПЛАТОН.

**Барьеры выхода с рынка.**

55% участников рынка утверждают, что выход с рынка связан с высокими издержками, 34% оценивают барьеры выхода как умеренные.

**Выводы**

На территории Ленинградской области рынок жилищного строительства характеризуется преобладанием частного бизнеса и умеренным уровнем конкуренции. Расчетные показатели соответствуют конкурентному рынку со средним уровнем концентрации.

Отрасль представлена как организациями, работающими более 5 лет, так и новыми хозяйствующими субъектами (менее 3 лет на рынке).

С административными барьерами сталкивается большая часть организаций: это связано с особенностями рынка (высокие требования к безопасности, энергоэффективности, требования создания социальной инфраструктуры). Выявленные административные барьеры не зависят от конкретного муниципального образования, в котором осуществляется деятельность по жилищному строительству.

Для потенциальных участников рынка сфера жилищного строительства представляет высокие барьеры входа на рынок: крупные первоначальные вложения при длительных сроках окупаемости, эффект масштаба.

При этом дискриминационных условий доступа не создается, потенциальные участники рынка имеют доступ к основным ресурсам для начала деятельности. Преимущества уже существующих на рынке хозяйствующих субъектов чаще всего связаны с уже имеющимися контрактами и эффектом масштаба.

Конкурентная среда на рынке жилищного строительства зависит от изменений действующего законодательства.Респонденты отмечают ухудшение предпринимательской среды в 2019 году, в сравнении с более ранними периодами.

**Рынок строительства объектов капитального строительства, за исключением жилищного и дорожного строительства**

**Общая информация.**

В Ленинградской области насчитывается более 3 тысяч организаций, осуществляющих деятельность в сфере строительства.

Организаций, осуществляющих деятельность в сфере строительства, с государственной (или муниципальной) формой собственности на рынке не наблюдается.Состав рынка крайне стабилен: 87% составляют хозяйствующие субъекты, осуществляющие деятельность в сфере строительства более 5 лет.

Географические границы рынка составляют: Ленинградскую область (47%) и Санкт-Петербург (в двух субъектах РФ работают 13% участников рынка). На рынке Российской Федерации работают около 13% респондентов. Также можно выделить локальные рынки, ограниченные границами муниципальных образований: 13% участников рынка работают в одном муниципальном образовании.

Большую часть рынка составляют малые (73%) и средние (20%) предприятия. Крупный бизнес представлен на рынке 7% участников.

По состоянию на 2018 год, коэффициент концентрации (Concentrationratio) CR3 = 49,7 (три крупнейших хозяйствующих субъекта занимают 49,7% рынка), CR5 = 71 (пять крупнейших хозяйствующих субъектов занимают 71% рынка), Индекс Херфиндаля Хиршмана HHI =1289.

Исходя из данных, приведенных выше, три крупнейших хозяйствующих субъекта занимают чуть менее 50% рынка, а пять крупнейших организаций делят 71% рынка, значения HHI 1 000 < 1289 < 1 800, что соответствует рынку олигополии с высоким уровнем концентрации.

**Сведения о состоянии конкуренции.**

Участники рынка оценивают конкуренцию в сфере строительства как высокую (53% респондентов, преимущественно из Всеволожского, Выборгского и Кингисеппского районов). 28% респондентов считают, что конкуренция умеренная (Кировский, Тосненский районы). Слабой или отсутствующей конкуренцию считают 33% участников рынка строительства.

60% опрошенных указали, что считают своими конкурентами большое количество компаний, работающих на рынке (4 и более). Еще 13% считают своими конкурентами 1-3 компании.

По оценкам трети респондентов, состав рынка меняется на протяжении последних 3 лет. 47% респондентов отметили стабильность состава участников рынка, а 40% участников рынка заметили новых игроков, вошедших на рынок, что подтверждается данными о продолжительности ведения деятельности на рынке.

40% опрошенных считают достаточными существующие меры по улучшению конкурентной среды (так отвечают большая часть предпринимателей из Всеволожского, Выборгского и Кингисеппского районов). Участники рынка, считающие меры поддержки предпринимательства и развития конкуренции недостаточными (7%) в первую очередь выступают за снижение ставок по кредитам.

**Административные барьеры.**

При осуществлении деятельности 13% участников рынка не сталкивались с административными барьерами.

Большая часть респондентов считает наиболее существенными барьерами: нестабильность законодательства (17%) и высокую налоговую нагрузку (17%). Еще 13% участников рынка строительства отмечают, что в отрасли существуют высокие стандарты и требования к качеству.

67% опрошенных считают государственный контроль в данной сфере необходимым, а предоставление различных документов – оправданным. 20% участников рынка в своей практике сталкивались со сложностями отвода земельных участков или предоставлением производственных, или иных помещений. 33% респондентов сталкивались с экологическими ограничениями (во Всеволожском и Выборгском районах).

60% респондентов считают существенным административным барьером высокие требования, предъявляемые к качеству производимой продукции (ГОСТы, технические регламенты, требования энергоэффективности, правила землепользования и застройки и пр.).

Непреодолимых административных барьеров на рынке строительства предприниматели не наблюдают. 40% участников рынка считает существующие барьеры преодолимыми без значительных затрат, а 33% респондентов считают, что возникающие барьеры возможно преодолеть только при осуществлении значительных затрат.

Динамика изменений административных барьеров. 33% утверждают, что в последнее время становится больше административных барьеров, 53% участников рынка отмечают, что барьеры, существовавшие в 2017 году, продолжают влиять на рынок в 2019 году и ситуация не изменятся. Однако из ответов респондентов следует, что в целом административные барьеры в период с 2017 по 2019 год не изменялись: количество организаций, столкнувшихся с большим количеством барьеров и количество респондентов, считающих, что на рынке отсутствуют барьеры в 2017, 2018 и 2019 годах не отличается.

**Барьеры входа и условия доступа на рынок строительства.**

Для организации деятельности на рынке строительства необходимы значительные первоначальные капитальные и финансовые вложения (это подтверждаю 93% опрошенных). При этом 80% участников рынка указывают на при длительные сроки окупаемости, а 13% опрошенных утверждают, что окупить вложения можно в среднесрочной перспективе.

В 2018 году условия доступа компаний к финансовым ресурсам существенно усложнился. В 2017 году 27% респондентов оценивали доступ к заемным средствам как свободный, 53% считали, что доступ ограничен. В 2018 и 2019 гг количество первых снизилось, а количество вторых возросло, что указывает на общее снижение доступности финансовых ресурсов.

60 % участников рынка считают высокими издержки, связанные с привлечением стороннего финансирования, а 33% оценивают эти издержки как умеренные. В динамике 2017, 2018 и 2019 гг предприниматели склонны отмечать увеличение издержек привлечения стороннего финансирования.

К иным издержкам, составляющим наибольшие затраты потенциального участника рынка можно отнести: издержки на рекламу, маркетинг, аналитику рынков.

Доступ к ресурсам, предложение которых ограничено и которые распределены между хозяйствующими субъектами, уже действующими на рынке, для потенциальных участников рынка не ограничивается.

Эффект масштаба для рынка строительства можно считать значительным, что подтверждают 80% участников рынка. 27% участников рынка указывают, что инвестирование в дополнительные мощности является одной из стратегий развития компаний, что стимулирует рост барьеров входа на рынок.

Преимущества уже существующих на рынке хозяйствующих субъектов чаще всего связано с эффектом масштаба, доступом к финансовым ресурсам (или минимальными издержками на привлечение финансирования), уже имеющимися контрактами (объектами)

Дискриминационных условий доступа на рынок строительства в ленинградской области и ограничений доступа на рынки соседних регионов не наблюдает 100%% участников рынка.

**Выводы:**

На территории Ленинградской области рынок строительства характеризуется преобладанием частного бизнеса и высоким уровнем конкуренции. Расчетные показатели соответствуют рынку олигополии со высоким уровнем концентрации.

Отрасль представлена организациями, осуществляющими деятельность на протяжении значительного времени (более 5 лет).

С административными барьерами сталкивается большая часть организаций: это связано с особенностями рынка (высокие требования к безопасности строительства, ГОСТы). Выявленные административные барьеры не зависят от конкретного муниципального образования, в котором осуществляется деятельность.

Для потенциальных участников рынка сфера строительства представляет высокие барьеры входа на рынок: крупные первоначальные вложения при длительных сроках окупаемости, эффект масштаба.

При этом дискриминационных условий доступа не создается, потенциальные участники рынка имеют доступ к основным ресурсам для начала деятельности. Преимущества уже существующих на рынке хозяйствующих субъектов чаще всего связаны с уже имеющимися контрактами и доступом к финансовым ресурсам.

**Рынок архитектурно-строительного проектирования**

**Общая информация.**

В Ленинградской области выявлено 533 хозяйствующих субъекта, осуществляющих деятельность в сфере архитектурно-строительного проектирования (из них 26 организаций находятся в государственной и муниципальной собственности).

57% респондентов составляют хозяйствующие субъекты, осуществляющие деятельность в сфере архитектурно-строительного проектирования более 5 лет, 15% респондентов работают на рынке 1-3 года.

Большую часть рынка составляет малый бизнес (81%, из низ 67% - микропредприятия), крупный бизнес представляет 14 % участников рынка.

Особенностью рынка является невозможность объективно приравнять географические границы рынка к границам конкретного региона. Географические границы рынка соответствуют территории всей Российский Федерации, то есть хозяйствующие субъекты, осуществляющие деятельность в сфере архитектурно-строительного проектирования, могут заниматься данным видом деятельности в отношении объектов, находящихся на территории других регионов. Таким образом, конкурентная борьба происходит между всеми участниками рынка архитектурно-строительного проектирования, независимо от конкретного региона, в котором осуществляется деятельность.

Так, 33% респондентов указывают, что их деятельность осуществляется на территории нескольких регионов РФ (в том числе Республики: Бурятия, Ингушетия, Карелия, Якутия; области: Архангельская, Брянская, Ленинградская, Пензенская, Псковская, Тамбовская и пр.)

**Сведения о состоянии конкуренции на рынке архитектурно-строительного проектирования.**

Участники рынка оценивают конкуренцию в сфере архитектурно-строительного проектирования как высокую (24%), 14% респондентов как очень высокую (характерно для Всеволожского района). Около трети респондентов считают, что конкуренция на рынке умеренная (33%). Слабой конкуренцию считают 14 % участников рынка, отсутствие конкуренции наблюдают 14 % опрошенных.

76% опрошенных указали, что считают своими конкурентами большое количество компаний, работающих на рынке (4 и более).

Участники рынка архитектурно-строительного проектирования утверждают, что количество организаций на рынке за последние 3 года увеличилось. Данное обстоятельство подтверждается и сведениями о продолжительности осуществления предпринимательской деятельности, представленными выше.

95% опрошенных считают достаточными существующие меры по улучшению конкурентной среды и не имеют предложений по развитию этих мер.

**Административные барьеры.**

22% участников рынка не сталкиваются с ограничениями при осуществлении деятельности на рынке архитектурно-строительного проектирования.

Большая часть респондентов считает наиболее существенными барьерами: нестабильность законодательства (19%), высокие налоги (19%), сложность доступа к закупкам компаний с государственным участием и субъектов естественных монополий (9%).

Отдельные организации на рынке сталкивались также с высокими стандартами и предъявляемыми к качеству требованиями.

Для 29 % участников рынка барьеры преодолимы при осуществлении значительных затрат, при этом для 33 % респондентов преодолимы без существенных затрат, а по мнению 29 % опрошенных административные барьеры на рынке архитектурно-строительного проектирования отсутствуют.

**Динамика изменений административных барьеров.**

38% утверждают, что в последнее время становится больше административных барьеров, 38% участников рынка отмечают, что барьеры, существовавшие в 2017 году, продолжают влиять на рынок и в 2019 году, как в качественном, так и в количественном отношении. Из ответов респондентов следует, что в целом административные барьеры в период с 2017 по 2019 год не изменялись: количество организаций, столкнувшихся с большим количеством барьеров и количество респондентов, считающих, что на рынке отсутствуют барьеры в 2017, 2018 и 2019 годах не поддается серьезным изменениям.

**Барьеры входа и условия доступа на рынок архитектурно-строительного проектирования.**

Для организации деятельности на рынке необходимы значительные первоначальные капитальные и финансовые вложения (это подтверждают 57% опрошенных). При этом 52% участников рынка указывают на длительные сроки окупаемости, а 5% опрошенных утверждают, что окупить вложения можно в среднесрочной перспективе. По мнению 29 % респондентов для организации деятельности на рынке необходимы незначительные первоначальные вложения.

В перспективе 3 лет условия доступа на рынок существенно не изменялись. Некоторые респонденты обратили внимание на ограничение доступа к финансовым ресурсам.

Издержки, связанные с привлечением стороннего финансирования, участники рынка оценивают как высокие (33%) и умеренные (52%). В динамике 2017, 2018 и 2019 гг. оценки респондентов не изменяются.

57 % участников рынка считают, что издержки получения доступа к необходимым ресурсам, издержки на получение рекламы отсутствуют. Однако отдельные хозяйствующие субъекты отмечают наличие издержек, связанных с вступлением в саморегулируемые организации.

Эффект масштаба для рынка архитектурно-строительного проектирования присутствует, что подтверждают 43% участников рынка. 10% участников рынка указывают, что инвестирование в дополнительные мощности является одной из стратегий развития компаний, что стимулирует рост барьеров входа на рынок.

Преимущества уже существующих на рынке хозяйствующих субъектов чаще всего связано с уже имеющимися контрактами и сформированным спросом и затратами на единицу продукции, а также с наличием доступа к необходимым ресурсам. 30% респондентов преимуществ хозяйствующих субъектов, действующих на рынке перед потенциальными участниками данного рынка не наблюдают.

Дискриминационных условий доступа на рынок архитектурно-строительного проектирования в Ленинградской области и ограничений доступа на рынки соседних регионов не наблюдает 86% респондентов.

**Выводы**

На территории Ленинградской области рынок архитектурно-строительного проектирования характеризуется преобладанием частного бизнеса и умеренным уровнем концентрации. Расчетные показатели соответствуют монополистическому рынку с высоким уровнем концентрации. Состав рынка в последние 3 года изменяется в сторону увеличения количества хозяйствующих субъектов.

С административными барьерами сталкивается большая часть организаций: высокие налоги, сложность доступа к закупкам компаний с государственным участием и субъектов естественных монополий, нестабильность законодательства.

Рынок архитектурно-строительного проектирования имеет широкие географические границы, поэтому зависимости административных барьеров от конкретного муниципального образования, в котором осуществляется деятельность, не наблюдается.

Значительные первоначальные капитальные вложения преимущественно при длительных сроках окупаемости создают высокие барьеры для возможности организации предпринимательской деятельности в отрасли для нового хозяйствующего субъекта.

При этом дискриминационных условий доступа не создается, потенциальные участники рынка имеют доступ к основным ресурсам для начала деятельности. Преимущества уже существующих на рынке хозяйствующих субъектов чаще всего связаны с уже имеющимися контрактами и сформированным спросом и затратами на единицу продукции, а также с наличием доступа к необходимым ресурсам.

Рынок практически не подвержен изменениям: оценки уровня конкуренции, административных барьеров, барьеров входа на рынок и иных показателей отличаются стабильностью и не демонстрируют явных ухудшений или улучшений, что подтверждает сравнение ответов респондентов в отношении 2017, 2018 и 2019 гг.

**Рынок кадастровых и землеустроительных работ**

**Общая информация.**

На момент проведения анализа в Ленинградской области выявлено 19 организаций, осуществляющих деятельность в сфере кадастровых и землеустроительных работ. Выявлены 3 организации с государственной (муниципальной) формой собственности:ГУП «Леноблинвентаризация», Лужское МУП «Землемер», МУП «Профиль» МО г. Волхов.

63% рынка составляют хозяйствующие субъекты, осуществляющие деятельность в сфере кадастровых и землеустроительных работ более 5 лет, однако появляются и новые организации.

Географические границы рынка в большинстве случаев составляют: локальные рынки муниципальных образований Ленинградской области (58%), на территории всего региона работают около 26% респондентов, еще 5% распространяют свою деятельность на Ленинградскую область и Санкт-Петербург, 11% участников рынка работают на территории нескольких регионов России.

Деятельность на рынке кадастровых и землеустроительных работ могут осуществлять как специализированные хозяйственные общества, так и кадастровые инженеры, зарегистрированные в качестве индивидуальных предпринимателей. Поэтому по величине выручки подавляющую часть рынка составляют микропредприятия.

Однако по состоянию на 2018 год, коэффициент концентрации (Concentrationratio) CR3 = 75 (три крупнейших хозяйствующих субъекта занимают 75% рынка), Индекс Херфиндаля Хиршмана HHI = 2239.

Исходя из данных, приведенных выше, три крупнейших хозяйствующих субъекта занимают более 50% рынка, значения HHI 1 800 < 2239 < 10 000, что соответствует рынку олигополии с высоким уровнем концентрации.

**Сведения о состоянии конкуренции.**

Участники рынка оценивают конкуренцию в сфере кадастровых и землеустроительных работ как высокую и очень высокую (52% респондентов, преимущественно из Бокситогорского, Волховского, Всеволожского, Выборгского и Гатчинского районов). Около трети респондентов считают, что конкуренция умеренная (32%, Кингисеппский, Лужский районы). Слабой конкуренцию считают 16% участников рынка кадастровых и землеустроительных работ.

85% опрошенных указали, что считают своими конкурентами большое количество компаний, работающих на рынке (4 и более). Остальные респонденты считают своими конкурентами 1-3 компании.

По оценкам 64% респондентов, состав рынка за последние 3 года сильно изменялся: регулярно появляются новые участники рынка. 10% респондентов заметили, что в период с 2017 по 2019 гг. часть компаний ушла с рынка.

63% опрошенных считают достаточными существующие меры по улучшению конкурентной среды и не имеют предложений по стимулированию предпринимательской активности на рынке (так отвечает большая часть предпринимателей из Волховского, Выборгского, Лужского районов).

Участники рынка, считающие меры развития предпринимательства недостаточными, выступают за отмену обязанности использования контрольно-кассовой техники при осуществлении деятельности в форме ИП на УСН, и при наличии расчетного счета.

**Административные барьеры.**

При осуществлении деятельности 44% участников рынка не сталкивались с административными барьерами.

Большая часть респондентов считает наиболее существенными барьерами: нестабильность законодательства (31%) и коррупционную составляющую (13%). Также участники рынка кадастровых и землеустроительных работ столкнулись со сложностями получения доступа к земельным участкам, процедур государственной регистрации и сложностями в доступе к закупкам.

Большая часть участников рынка считает существующие барьеры преодолимыми без значительных затрат, а 5% столкнулись с непреодолимыми административными барьерами. 11% респондентов считают, что возникающие барьеры возможно преодолеть только при осуществлении значительных затрат.

**Динамика изменений административных барьеров.**

53% утверждают, что в последнее время становится больше административных барьеров, 32% участников рынка отмечают, что барьеры, существовавшие в 2017 году, продолжают влиять на рынок в 2019 году, и ситуация не изменятся. Из ответов респондентов следует, что в целом административные барьеры в период с 2017 по 2019 год не изменялись: количество организаций, столкнувшихся с большим количеством барьеров, и количество респондентов, считающих, что на рынке отсутствуют барьеры, в 2017, 2018 и 2019 годах отличается незначительно.

**Барьеры входа и условия доступа на рынок кадастровых и землеустроительных работ.**

Для организации деятельности на рынке кадастровых и землеустроительных работ необходимы первоначальные капитальные и финансовые вложения. При этом 32% участников рынка указывают на большие вложения и длительные сроки окупаемости, а 16% опрошенных утверждают, что окупить вложения можно в среднесрочной перспективе.

37% участников рынка оценивают перспективу входа на рынок как не требующую значительных вложений (32% указали, что для начала деятельности требуется менее 300 тысяч рублей). Доступ к заемным финансовым средствам органичен достаточно высокими кредитными ставками, что подтверждают 69% респондентов, указывающих на высокие и умеренные издержки привлечения стороннего финансирования.

В динамике 2017, 2018 и 2019 гг. предприниматели склонны отмечать уменьшение издержек привлечения стороннего финансирования.

К иным издержкам, составляющим наибольшие затраты потенциального участника рынка можно отнести: покупку программного обеспечения, рекламу, маркетинг, ведение сайта, членские взносы в СРО, доступ к информации (сведения Росреестра).

Доступ к ресурсам, предложение которых ограничено и которые распределены между хозяйствующими субъектами, уже действующими на рынке, для потенциальных участников рынка не ограничивается.

Эффект масштаба для рынка кадастровых и землеустроительных работ можно считать незначительным, что подтверждают 89% участников рынка. Участники рынка указывают на различные стратегии развития компаний на рынке, но деятельность компаний не стимулирует рост барьеров входа на рынок.

Преимущества уже существующих на рынке хозяйствующих субъектов чаще всего связано с доступом к финансовым ресурсам, уже имеющимися контрактами (объектами) и уже работающими маркетинговыми и репутационными инструментами.

Среди иных стратегий ведения бизнеса, направленных на создание барьеров, отдельные респонденты выделяют демпинг на торгах, связанный с недобросовестностью участников, предлагающих некачественные услуги по низким ценам.

Дискриминационных условий доступа на рынок кадастровых и землеустроительных работ в ленинградской области и ограничений доступа на рынки соседних регионов не наблюдает 89% участников рынка.

**Барьеры выхода с рынка.**

68% участников рынка утверждают, что выход с рынка связан с умеренными издержками, 26% оценивают барьеры выхода как низкие.

**Выводы**

На территории Ленинградской области рынок кадастровых и землеустроительных работ характеризуется преобладанием частного бизнеса и высоким уровнем конкуренции. Расчетные показатели соответствуют рынку олигополии со высоким уровнем концентрации. На рынке присутствуют организации с государственной (муниципальной) формой собственности.

Отрасль представлена как организациями, осуществляющими деятельность на протяжении долгого периода времени, так и новыми хозяйствующими субъектами.

Для потенциальных участников рынка сфера кадастровых и землеустроительных работ представляет низкие барьеры входа на рынок: небольшие первоначальные вложения, эффект масштаба незначительный.

Дискриминационных условий доступа на рынок не создается, потенциальные участники рынка имеют доступ к основным ресурсам для начала деятельности. Преимущества уже существующих на рынке хозяйствующих субъектов чаще всего связаны с опытом работы на рынке, уже функционирующими маркетинговыми инструментами и уже имеющимися договорами.

Административные барьеры на рынке достаточно легко преодолимы, сталкивается с ними небольшая часть организаций. Выявленные административные барьеры не зависят от конкретного муниципального образования, в котором осуществляется деятельность по жилищному строительству. Конкурентная среда на рынке кадастровых и землеустроительных работ зависит от изменений действующего законодательства. Несмотря на высокий уровень концентрации, рынок демонстрирует высокий уровень конкуренции среди хозяйствующих субъектов частной формы собственности.

**Рынок вылова водных биоресурсов**

**Общая информация.**

В Ленинградской области насчитывается 72 организации, осуществляющих деятельность в сфере вылова водных биоресурсов (среди них есть хозяйства, осуществляющие промышленное рыболовство в прибрежных районах, а также во внутренних пресноводных водоемах).

Доля частных хозяйствующих субъектов составляет 100% (все участники рынка – частные организации, предприятия с государственной (или муниципальной) формой собственности на рынке отсутствуют).

90% рынка составляют хозяйствующие субъекты, осуществляющие деятельность в сфере вылова водных биоресурсов более 5 лет, чуть меньше 10% работают на данном рынке 2-3 года.

Состав рынка по величине бизнеса достаточно разнообразен. Вылов водных биоресурсов осуществляют как микропредприятия, так и крупный бизнес, осуществляющий в дальнейшем переработку.

**Сведения о состоянии конкуренции.**

Участники рынка оценивают конкуренцию в сфере вылова водных биоресурсов как слабую (40% респондентов, преимущественно из Волховского, Кировского районов (внутренний бассейн) и Выборгского района (прибрежные воды). Около трети респондентов считают, что конкуренции на рынке нет (30%, характерно Приозерского района (внутренний бассейн), столько же респондентов склоняются к умеренной оценке конкуренции (характерно для Волховского района (внутренний бассейн).

70% опрошенных указали, что считают своими конкурентами большое количество компаний, работающих на рынке (4 и более). Также, по оценкам респондентов, состав участников рынка практически не менялся за последние 3 года (80%), а 20% респондентов заметили увеличение количества предприятий на рынке что подтверждается данными о продолжительности осуществления деятельности на рынке вылова водных биоресурсов: часть участников рынка действительно начала осуществление деятельности в период 2017-2018 гг.

80% опрошенных считают достаточными существующие меры по улучшению конкурентной среды (так отвечают большая часть предпринимателей из Приозерского, Кировского и Волховского районов).

Участники рынка, считающие существующие меры поддержки предпринимательства недостаточными (10%) считают, что развитию отрасли может способствовать выделение земельных участков и льготное инвестиционное кредитование.

**Административные барьеры.**

При осуществлении деятельности 42% участников рынка не сталкивались с административными барьерами.

Наиболее существенными барьерами участник рынка считают: высокую налоговую нагрузку (25%), нестабильность законодательства (8%), сложность процедуры государственной регистрации (8%), сложность доступа к земельным участкам (9% опрошенных. Данную проблему выделяют предприниматели Кингисеппского и Кировского районов).

Большая часть участников рынка считает существующие барьеры преодолимыми без значительных затрат, и только 10% столкнулись с непреодолимыми административными барьерами (в Волховском и Кингисеппском районах).

Динамика изменений административных барьеров. 70% участников рынка утверждают, что в последнее время становится больше административных барьеров, 48% участников рынка отмечают, что барьеры, существовавшие в 2017 году, продолжают влиять на рынок и в 2019 году, а их количество не изменилось.

Из ответов респондентов следует, что в целом административные барьеры в период с 2017 по 2019 год не изменялись: количество организаций, столкнувшихся с большим количеством барьеров и количество респондентов, считающих, что на рынке отсутствуют барьеры в 2017, 2018 и 2019 годах одинаково.

**Барьеры входа и условия доступа на рынок вылова водных биоресурсов.**

Для организации деятельности на рынке вылова водных биоресурсов необходимы первоначальные капитальные и финансовые вложения. При этом 40% участников рынка указывают на значительные вложения при длительных сроках окупаемости, а 20% опрошенных утверждают, что вложения требуются небольшие, а окупить их можно в среднесрочной перспективе. 30% респондентов указывают, что первоначальные вложения в бизнес могут не превышать 300 тыс. рублей, при средних или длительных сроках окупаемости.

В перспективе 3 лет условия доступа на рынок существенно не изменялись. Доступ к финансовым и иным ресурсам не ограничивается, издержки получения стороннего финансирования умеренные и низкие.

Доступ к ресурсам, предложение которых ограничено и которые распределены между хозяйствующими субъектами, уже действующими на рынке (например: субсидии, квоты (при наличии), для потенциальных участников рынка не ограничивается.

Эффект масштаба для рынка вылова водных биоресурсов 60% участников рынка считают незначительным.

10% участников рынка указывают, что инвестирование в дополнительные мощности является одной из стратегий развития компаний, однако это никак не влияет на рост барьеров входа на рынок. Компаний, создающих своими действиями барьеры входа на рынок, не наблюдается. Никто из респондентов не указал роли рекламных кампаний в развитии бизнеса, следовательно, маркетинговые инструменты на рынке не применяются.

Преимущества уже существующих на рынке хозяйствующих субъектов чаще всего связано с наличием долгосрочных контрактов, уже имеющейся базой покупателей (без долгосрочных контрактов). 8% респондентов все же указывают на роль эффекта масштаба в формировании преимуществ компаний.

Дискриминационных условий доступа на рынок вылова водных биоресурсов в ленинградской области и ограничений доступа на рынки соседних регионов хозяйствующие субъекты не наблюдают.

**Выводы**

На территории Ленинградской области рынок вылова водных биоресурсов характеризуется 100% долей частного бизнеса и умеренным уровнем конкуренции. Состав рынка представлен организациями, работающими на рынке более 2 лет. По величине бизнеса на рынке присутствуют все группы: малый, средний и крупный.

Географически рынок вылова водных биоресурсов распространятся на несколько близлежащих субъектов РФ (преимущественно представители крупного бизнеса), однако есть компании, осуществляющие деятельность только в одном муниципальном районе Ленинградской области. Также на рынке существует разделение деятельности на прибрежные морские территории (Кингисеппский, Выборгский районы и т.д.), и внутренние пресноводные водоемы (Приозерский, Волховский, Кировский районы и пр.)

Административные барьеры на рынке выражены слабо. Выявленные барьеры не зависят от конкретного муниципального образования, в котором осуществляется деятельность по вылову водных биоресурсов.

Для потенциальных участников рынка сфера вылова водных биоресурсов не представляет барьеров входа на рынок: первоначальные вложения могут быть небольшими, окупаемость наблюдается в среднесрочной перспективе, эффект масштаба присутствует, но его действие отмечают немногие компании.

Дискриминационных условий доступа не создается, потенциальные участники рынка имеют доступ к основным ресурсам для начала деятельности (в т.ч., финансовым). Преимущества уже существующих на рынке хозяйствующих субъектов чаще всего связаны с уже имеющимися контрактами.

Рынок вылова водных биоресурсов практически не подвержен изменениям: оценки уровня конкуренции, административных барьеров, барьеров входа на рынок и иных показателей отличаются стабильностью и не демонстрируют явных ухудшений или улучшений, что подтверждает сравнение ответов респондентов в отношении 2017, 2018 и 2019 гг.

**Рынок переработки водных биоресурсов**

**Общая информация**

В сфере переработки водных биоресурсов на территории Ленинградской области осуществляет деятельность 24 организации, (среди них есть 3 хозяйственных общества, зарегистрированные в Санкт-Петербурге).

Доля частных хозяйствующих субъектов составляет 100% (все участники рынка – частные организации, предприятия с государственной (или муниципальной) формой собственности на рынке отсутствуют).

88% респондентов составляют хозяйствующие субъекты, осуществляющие деятельность в сфере переработки водных биоресурсов более 5 лет, около 12% работают на данном рынке менее 1 года.

Состав рынка по величине бизнеса достаточно разнообразен. Переработку водных биоресурсов преимущественно осуществляют малые предприятия (63%, из которых 38% составляют микропредприятия), но присутствует на рынке и крупный бизнес (25%).

По состоянию на 2018 год, коэффициент концентрации (Concentrationratio) CR2 = 83 (три крупнейших хозяйствующих субъекта занимают 83% рынка), Индекс Херфиндаля Хиршмана HHI =3538.

Исходя из данных, приведенных выше, два крупнейших хозяйствующих субъекта занимают более 50% рынка, значения HHI 1800<3538<10000, что соответствует рынку с высоким уровнем концентрации.

**Сведения о состоянии конкуренции.**

Участники рынка оценивают конкуренцию в сфере переработки водных биоресурсов как высокую и очень высокую (75% респондентов, преимущественно из Волховского, Всеволожского и Сланцевского районов. Четверть респондентов считают, что конкуренции на рынке нет.

50% опрошенных указали, что считают своими конкурентами большое количество компаний, работающих на рынке (4 и более), остальные участник рынка считают своими конкурентами 1-3 компании. Также, по оценкам респондентов, состав участников рынка практически не менялся за последние 3 года (62,5%), а 37,5% респондентов заметили уменьшение количества предприятий на рынке

25% опрошенных считают достаточными существующие меры по улучшению конкурентной среды (так отвечают большая часть предпринимателей из Сланцевского и Волховского районов).

Участники рынка, считающие существующие меры поддержки предпринимательства недостаточными, составляют 38% (Всеволожский, Гатчинский районы).

**Административные барьеры.**

При осуществлении деятельности все 100% участников рынка сталкивались с различными административными барьерами.

Наиболее существенными барьерами участник рынка считают: высокую налоговую нагрузку (29%), нестабильность законодательства (23%), коррупционные барьеры (18%), ограничение доступа к закупкам (12%).

С ограничениями ввоза-вывоза товаров столкнулись 75% участников рынка (так как данный рынок зависит от импортного сырья, ограничения ввоза продукции влияют на производство).

Большая часть участников рынка считает существующие барьеры преодолимыми без значительных затрат (38%, Всеволожский, Гатчинский, Тосненский районы), а 25% участников рынка столкнулись с административными барьерами, требующими дополнительных вложений (хозяйствующие субъекты, работающие на территории всей Ленинградской области)

Динамика изменений административных барьеров. 88% участников рынка утверждают, что административные барьеры на рынке не изменяются. Сложности, возникшие в 2017 году, продолжают влиять на рынок и в 2019 году.

**Барьеры входа и условия доступа на рынок переработки водных биоресурсов.**

Для организации деятельности на рынке переработки водных биоресурсов необходимы первоначальные капитальные и финансовые вложения. При этом 76% участников рынка указывают на значительные вложения. Длительные сроки окупаемости указывают 63% респондентов, 13% опрошенных утверждают, что окупить вложения можно в среднесрочной перспективе.

В перспективе 3 лет условия доступа на рынок существенно не изменялись, Однако возросло количество респондентов, указывающих на появление ограничений к доступу к финансовым ресурсам.

Доступ к ресурсам, предложение которых ограничено и которые распределены между хозяйствующими субъектами, уже действующими на рынке (например: субсидии, квоты (при наличии), для потенциальных участников рынка не ограничивается.

Эффект масштаба для рынка переработки водных биоресурсов можно считать значительным, его действие замечают 63% респондентов.

13% участников рынка считают эффект масштаба преимуществом уже работающих на рынке хозяйствующих субъектов, способствующим появлению барьеров входа на рынок. Дополнительными преимуществами также являются наличие долгосрочных контрактов, доступ к ресурсам (в т.ч. финансовым).

Стратегией развития бизнеса, стимулирующей появление барьеров, респонденты считают инвестирование в дополнительные мощности.

Дискриминационных условий доступа на рынок переработки водных биоресурсов в ленинградской области и ограничений доступа на рынки соседних регионов 75 % респондентов не наблюдают.

**Выводы.**

На территории Ленинградской области рынок переработки водных биоресурсов характеризуется 100% долей частного бизнеса и умеренным уровнем конкуренции. Стоит отметить, что конкуренция де-факто осуществляется в двух группах: крупном бизнесе, осуществляющем деятельность на территории Ленинградской области и реализующем свою продукцию на всей территории Российской Федерации (отдельные компании выходят на зарубежные рынки), а также на локальных рынках, представленных микропредприятиями. Расчетные показатели соответствуют рынку монополистической конкуренции, при высокой рыночной концентрации.

Состав рынка разнообразен, бизнес представлен организациями, работающими на рынке более 5 лет, а также новыми организациями. По величине бизнеса на рынке присутствуют все группы: малый, средний и крупный.

Административные барьеры на рынке выражены, в первую очередь, высокой налоговой нагрузкой и нестабильностью законодательства. Участники рынка отмечают, что хозяйствующие субъекты из Республики Беларусь осуществляют деятельность на территории РФ и имеют возможность использовать для производства своей продукции сырье, которое Российский производители не могут ввезти на территорию РФ из-за санкций. Выявленные барьеры не зависят от конкретного муниципального образования, в котором осуществляется деятельность по вылову водных биоресурсов.

Для потенциальных участников рынка сфера переработки водных биоресурсов представляет значительные барьеры входа на рынок: значительные первоначальные вложения в производство, окупаемость наблюдается в долгосрочной и среднесрочной перспективе, присутствует эффект масштаба.

Дискриминационных условий доступа не создается, потенциальные участники рынка имеют доступ к основным ресурсам для начала деятельности (в т.ч., финансовым). Преимущества уже существующих на рынке хозяйствующих субъектов чаще всего связаны с уже имеющимися контрактами и доступом к ресурсам.

Рынок переработки водных биоресурсов практически не подвержен изменениям: оценки уровня конкуренции, административных барьеров, барьеров входа на рынок и иных показателей не демонстрируют значительных ухудшений или улучшений, что подтверждает сравнение ответов респондентов в отношении 2017, 2018 и 2019 гг.

**Рынок товарной аквакультуры**

**Общая информация.**

В Ленинградской области насчитывается 31 организация, осуществляющих деятельность в сфере производства товарной аквакультуры. Преобладают компании частной формы собственности, выявлено одно государственное учреждение: ФСГЦР филиал ФГБУ «Главрыбвод».

84% рынка составляют хозяйствующие субъекты, осуществляющие деятельность в сфере товарной аквакультуры более 5 лет, около 16% организаций работают на данном рынке 3 года.

Состав рынка по величине бизнеса представлен малыми предприятиями (8%) и микропредприятиями (92%).

**Сведения о состоянии конкуренции.**

Участники рынка оценивают конкуренцию в сфере товарной аквакультуры как умеренную (52% респондентов, преимущественно из Бокситогорского, Всеволожского и Подпорожского районов) 24% респондентов считают, что конкуренция на слабая (характерно для Волосовского и Лужского районов), столько же респондентов склоняются к очень высокой оценке конкуренции (характерно для Гатчинского, Приозерского и Тихвинского районов). Отметим, что ответы хозяйствующих субъектов соотносятся с распределением организаций по районам Ленинградской области: участники рынка, осуществляющие деятельность в районах с наибольшей концентрацией производства товарной аквакультуры, оценивают уровень конкуренции выше.

74% опрошенных указали, что считают своими конкурентами большое количество компаний, работающих на рынке (4 и более). Еще четверть организаций считает своими конкурентами 1-3 хозяйствующих субъектов. Увеличение количества конкурентов на рынке за последние 3 года отмечают 56% участников рынка, а 16% респондентов заметили сокращение количества хозяйствующих субъектов на рынке.

84% опрошенных считают достаточными существующие меры по улучшению конкурентной среды и не имеют предложений по улучшению конкурентной среды в Ленинградской области.

Участники рынка, считающие существующие меры поддержки предпринимательства недостаточными (16%) считают, что развитию отрасли может способствовать снижение или субсидирование цен на энергоносители и содействие кооперации производителей сельскохозяйственных товаров.

**Административные барьеры.**

При осуществлении деятельности 18% участников рынка не сталкивались с административными барьерами. Наиболее существенными барьерами участники рынка считают: высокую налоговую нагрузку, нестабильность законодательства сложность доступа к земельным участкам (Тихвинский, Приозерский, Бокситогорский, Волосовский, Гатчинский районы), экологические требования (Гатчинский, Подпорожский, Тихвинский, районы) и ограничение (сложность) доступа к поставкам товаров, оказанию услуг и выполнению работ в рамках госзакупок. Никто из участников рынка не называет существующие административные барьеры непреодолимыми. 42% респондентов считает, что барьеры можно преодолеть только при значительных затратах, столько же респондентов указывает на отсутствие существенных затрат на преодоление административных барьеров.

Динамика изменений административных барьеров. 52% участников рынка утверждают, что в последнее время становится больше административных барьеров, 40% участников рынка отмечают, что барьеры, существовавшие в 2017 году, продолжают влиять на рынок и в 2019 году, а их количество не изменилось. Остальные 8% респондентов считают, что преодолевать барьеры становится проще.

Из ответов респондентов следует, что в целом административные барьеры в период с 2017 по 2019 год не изменялись: количество организаций, столкнувшихся с большим количеством барьеров и количество респондентов, считающих, что на рынке отсутствуют барьеры в 2017, 2018 и 2019 годах одинаково.

**Барьеры входа и условия доступа на рынок товарной аквакультуры.**

Для организации деятельности на рынке товарной аквакультуры необходимы значительные первоначальные капитальные и финансовые вложения, это подтверждают все участники рынка. При этом 52% участников рынка указывают длительные сроки окупаемости, а 48% опрошенных утверждают, окупить вложения среднесрочной перспективе.

При этом 84% респондентов отмечают, что доступ к финансовым ресурсам ограничен, и только 16% считают, что заемные средства доступны любому потенциальному участнику рынка.

Издержки привлечения стороннего финансирования для потенциального участника рынка оцениваются хозяйствующими субъектами как умеренные и высокие.

Доступ к ресурсам, предложение которых ограничено и которые распределены между хозяйствующими субъектами, уже действующими на рынке (например: субсидии, квоты (при наличии), для потенциальных участников рынка не ограничивается (96%).

Эффект масштаба для рынка товарной аквакультуры 52% участников рынка считают значительным, 48% указывают на его отсутствие.

32% участников рынка указывают, что инвестирование в дополнительные мощности является одной из стратегий развития компаний, влияющих на рост барьеров входа на рынок. Никто из респондентов не указал роли рекламных кампаний в развитии бизнеса, следовательно, маркетинговые инструменты на рынке не имеют значительного эффекта.

Преимущества уже существующих на рынке хозяйствующих субъектов чаще всего связано с наличием уже существующего спроса на товар, налаженным доступом к ресурсам и более привлекательными условиями финансирования.

Дискриминационных условий доступа на рынок товарной аквакультуры в ленинградской области и ограничений доступа на рынки соседних регионов хозяйствующие субъекты не наблюдают.

**Выводы.**

На территории Ленинградской области рынок товарной аквакультуры характеризуется преобладанием частного бизнеса и умеренным уровнем конкуренции.

Состав рынка представлен организациями, работающими на рынке более 3 лет. По величине бизнеса на рынке преобладает малый бизнес.

Административные барьеры на рынке выражены слабо, по оценкам респондентов, непреодолимых барьеров нет. Выявленные барьеры практически не зависят от конкретного муниципального образования, в котором осуществляется деятельность.

Для потенциальных участников рынок товарной аквакультуры представляет барьеры входа на рынок в виде больших первоначальных вложений при ограниченности доступа к финансовым ресурсам.

Дискриминационных условий доступа не создается, потенциальные участники рынка имеют доступ к основным ресурсам для начала деятельности (в т.ч., финансовым).

Рынок товарной аквакультуры практически не подвержен изменениям: оценки уровня конкуренции, административных барьеров, барьеров входа на рынок и иных показателей отличаются стабильностью и не демонстрируют явных ухудшений или улучшений, что подтверждает сравнение ответов респондентов в отношении 2017, 2018 и 2019 гг.

Участники рынка отмечают сдерживающие факторы для рынка аквакультуры: высокие цены на энергоносители, малое количество отечественных научных разработок, доступных кормов и ресурсов воспроизводства аквакультуры.

**Рынок добычи общераспространенных полезных ископаемых на участках недр местного значения**

**Общая информация.**

В Ленинградской области насчитывается 193 организации, осуществляющих деятельность в сфере добычи общераспространенных полезных ископаемых на участках недр местного значения.

Доля частных хозяйствующих субъектов составляет 96% (выявлены 2 организации государственной формы собственности: ГП «Волосовское ДРСУ», ГП «Лодейнопольское ДРСУ»). 61% рынка составляют хозяйствующие субъекты, осуществляющие деятельность в сфере добычи полезных ископаемых более 5 лет.

Большую часть рынка составляют малые и средние предприятия. Крупный бизнес представлен на рынке 4% участников.

По состоянию на 2018 год, коэффициент концентрации (Concentrationratio) CR3 = 71 (три крупнейших хозяйствующих субъекта занимают 71% рынка). Индекс Херфиндаля Хиршмана HHI = 2035.

Исходя из данных, приведенных выше, три крупнейших хозяйствующих субъекта занимают более 50% рынка, значение HHI 1800<2035<10000, что соответствует конкурентному рынку со высоким уровнем концентрации.

**Сведения о состоянии конкуренции.**

Участники рынка оценивают конкуренцию в сфере добычи полезных ископаемых как высокую (33% респондентов, преимущественно из Выборгского района ЛО) и очень высокую (22%, Выборгский, Кингисеппский районы). Слабой конкуренцию в отрасли считают 13% респондентов, еще 2% указывают на ее отсутствие. Умеренной конкурентную среду на рынке считают 17% участников рынка (характерно для Всеволожского и Тихвинского районов).

73% опрошенных указали, что считают своими конкурентами большое количество компаний, работающих на рынке (4 и более). Большое количество организаций, занятых на рынке, сосредоточено в Выборгском районе Ленинградской области.

Также, по оценкам респондентов, состав участников рынка немного менялся за последние 3 года. 50% участников рынка не заметили изменений, 26% указали, что на рынке появились 1-3 новых конкурента, 17% считают, что в период с 2017 по 2019 гг компаний на рынке стало значительно больше.

Представления респондентов о составе рынка соответствуют данным о продолжительности осуществления деятельности компаний: 61% опрошенных являются участниками рынка на протяжении 5 и более лет, менее 3 лет работают на рынке 11% организаций.

67% опрошенных считают достаточными существующие меры по улучшению конкурентной среды (так отвечают предприниматели из Выборгского, Ломоносовского, Всеволожского районов).

Участники рынка, считающие существующие меры поддержки предпринимательства недостаточными составляют 7% респондентов (характерно для Кингисеппского и Кировского районов). Мер поддержки предпринимательской активности и улучшения конкурентной среды участники рынка не предложили.

**Административные барьеры.**

При осуществлении деятельности 15% участников рынка не сталкивались с административными барьерами.

Большая часть респондентов считает наиболее существенными барьерами: нестабильность законодательства (12%), сложность/ затянутость процедуры государственной регистрации/лицензирования (19%), сложность доступа к земельным участкам (12% опрошенных. Данную проблему выделяют предприниматели Приозерского, Выборгского и Ломоносовского районов) и высокую налоговую нагрузку (15%).

Однако 80% опрошенных считают, что условия лицензирования сфере добычи общераспространенных полезных ископаемых на участках недр местного значения приемлемы, необходимость представления документов или совершения действий в рамках процедуры лицензирования оправдана. Избыточной процедуру лицензирования считают 13% участников рынка.

4% участников рынка столкнулись с непреодолимыми административными барьерами. 55% респондентов считают барьеры преодолимыми при условии осуществления дополнительных затрат.

Динамика изменений административных барьеров в 2017-2019 гг. следующая. 26% утверждают, что в последнее время становится больше административных барьеров, 65% участников рынка отмечают, что барьеры, существовавшие в 2017 году, продолжают влиять на рынок и в 2019 году. Однако из ответов респондентов следует, что в целом административные барьеры в период с 2017 по 2019 год не изменялись: количество организаций, столкнувшихся с большим количеством барьеров и количество респондентов, считающих, что на рынке отсутствуют барьеры в 2017, 2018 и 2019 годах практически одинаково. 4% участников рынка считают, что административные барьеры полностью устранены.

**Барьеры входа и условия доступа на рынок добычи общераспространенных полезных ископаемых на участках недр местного значения**

Для организации деятельности на рынке необходимы значительные первоначальные капитальные и финансовые вложения (это подтверждают 83% опрошенных). При этом 76% участников рынка указывают на при длительные сроки окупаемости, а 7% опрошенных утверждают, что окупить вложения можно в среднесрочной перспективе.

В перспективе 3 лет условия доступа на рынок существенно не изменялись. 48% респондентов обратили внимание на ограничение доступа к финансовым ресурсам (доступ затруднен или отсутствует). 87% участников рынка считают, что новая организация столкнется с дополнительными издержками при привлечении стороннего финансирования.

50% участников рынка считают умеренными издержки, связанные с привлечением стороннего финансирования, а 37% оценивают эти издержки как высокие. В динамике 2017, 2018 и 2019 гг. оценки респондентов не изменяются.

К иным издержкам, составляющим наибольшие затраты потенциального участника рынка можно отнести: лицензирование, затраты на электронные сервисы (программные продукты, регистрация на ЭТП).

Доступ к ресурсам, предложение которых ограничено и которые распределены между хозяйствующими субъектами, уже действующими на рынке (например: субсидии, квоты (при наличии), для потенциальных участников рынка не ограничивается.

Эффект масштаба для рынка добычи общераспространенных полезных ископаемых на участках недр местного значения можно считать значительным, что подтверждают 78% участников рынка. 24% участников рынка указывают, что инвестирование в дополнительные мощности является одной из стратегий развития компаний, что стимулирует рост барьеров входа на рынок.

Преимущества уже существующих на рынке хозяйствующих субъектов чаще всего связано с уже имеющимися контрактами, доступом к имеющимся ресурсам и эффектом масштаба.

Дискриминационных условий доступа на рынок добычи общераспространенных полезных ископаемых на участках недр местного значения в ленинградской области и ограничений доступа на рынки соседних регионов не наблюдает 93% участников рынка.

**Выводы.**

На территории Ленинградской области рынок добычи общераспространенных полезных ископаемых на участках недр местного значения характеризуется преобладанием частного бизнеса и умеренным уровнем конкуренции. Расчетные показатели соответствуют рынку монополистической конкуренции с высоким уровнем концентрации. Состав рынка достаточно стабилен, отрасль представлена организациями, работающими более 5 лет, также на рынке присутствуют хозяйствующие субъекты, начавшие деятельность в период с 2017 по 2019 гг.

С административными барьерами сталкивается большая часть организаций: это связано с особенностями рынка (лицензирование, требования к качеству продукции, необходимость аренды земель и пр.) Зависимости наличия административных барьеров от муниципального образования не наблюдается.

Для потенциальных участников рынка сфера представляет высокие барьеры входа на рынок: крупные первоначальные вложения при длительных сроках окупаемости, эффект масштаба.

При этом дискриминационных условий доступа не создается, потенциальные участники рынка имеют доступ к основным ресурсам для начала деятельности. Преимущества уже существующих на рынке хозяйствующих субъектов чаще всего связаны с уже имеющимися контрактами, доступом к ресурсам и эффектом масштаба.

Рынок добычи общераспространенных полезных ископаемых на участках недр местного значения практически не подвержен изменениям: оценки уровня конкуренции, административных барьеров, барьеров входа на рынок и иных показателей отличаются стабильностью и не демонстрируют явных ухудшений или улучшений, что подтверждает сравнение ответов респондентов в отношении 2017, 2018 и 2019 гг.

**Рынок теплоснабжения (производство тепловой энергии)**

**Общая информация.**

В Ленинградской области насчитывается 129 предприятий, осуществляющих деятельность в сфере производства тепловой энергии (из них 28 государственной (или муниципальной) формы собственности).

81% рынка составляют хозяйствующие субъекты, осуществляющие деятельность в сфере теплоснабжения более 5 лет, остальные респонденты равномерно распределяются на группы от 1 до 5 лет.

Большую часть рынка составляют малые и средние предприятия. Крупный бизнес представлен на рынке 10% участников.

По состоянию на 2018 год, коэффициент концентрации (Concentrationratio) CR3 = 72 (три крупнейших хозяйствующих субъекта занимают 72% рынка), CR5 =90 (пять крупнейших хозяйствующих субъектов занимают 90% рынка. Индекс Херфиндаля Хиршмана HHI =2352.

Исходя из данных, приведенных выше, три крупнейших хозяйствующих субъекта занимают более 50% рынка, пять крупнейших хозяйствующих субъекта занимают более 70% рынка, значения HHI 1800 < 2352 < 10000, что соответствует рынку монополистической конкуренции с очень высоким уровнем концентрации.

Особенностью рынка является его географическое деление на локальные рынки, более 70% хозяйствующих субъектов на рынке производства тепловой энергии работают на рынке одного муниципального образования.

**Сведения о состоянии конкуренции.**

Участники рынка оценивают конкуренцию в сфере производства тепловой энергии отсутствующую (49%). Часть респондентов считают, что конкуренция на слабая (27%) или умеренная (21%). Ответы респондентов распределяют равномерно по муниципальным районам, выделить районы с умеренной или наоборот, отсутствующей конкуренцией на рынке производства тепловой энергии, невозможно.

51% опрошенных указали, что конкурентов на рассматриваемом рынке нет, 30% видят своими конкурентами 1-3 компании, и только 13% респондентов сталкиваются с конкуренцией 4 и более участников рынка.

76% хозяйствующих субъектов отмечают отсутствие изменений состава участников рынка, 19% считает, что за последние 3 года количество участников рынка немного увеличилось.

90% опрошенных считают достаточными существующие меры по поддержке предпринимательства и улучшению конкурентной среды (ответы респондентов также распределяются по всем муниципальным районам Ленинградской области).

**Административные барьеры.**

При осуществлении деятельности 32% участников рынка не сталкивались с административными барьерами.

Большая часть респондентов считает наиболее существенными барьерами: высокую налоговую нагрузку (18%), нестабильность законодательства (18%), высокие стандарты и требования к качеству (9%).

Среди иных административных барьеров участники рынка выделяют: установление тарифов по регулируемым видам деятельности ниже экономически обоснованных, а также укрупнение хозяйствующих субъектов (объединение на уровне области).

С проблемами при отведении земельных участков сталкиваются организации из Всеволожского, Волховского, Выборгского, Кировского, Приозерского, Сланцевского районов. С экологическими требованиями сталкивались предприятия во Всеволожском, Киришском, Ломоносовском и Сланцевском районах.

Участники рынка указывают на, возможно, избыточные требования отрасли к производителю тепловой энергии. Так, предусмотрено обязательное удовлетворение определенного спроса (представление услуг населению с определенными качественными и количественными показателями, отпуск тепловой энергии населению и социальным объектам в отопительный период, стандарты и требования, предъявляемые к объектам теплоэнергетики, достижение целевых показателей: предоставление нормативного качества коммунальных услуг; отсутствие задолженности за энергоресурсы; отсутствие задолженности по выплате зарплаты работникам и отсутствие задолженности у организации по налогам и сборам.

Большая часть участников рынка считает существующие барьеры преодолимыми без значительных затрат (25%), и 8% столкнулись с непреодолимыми административными барьерами.

Динамика изменений административных барьеров. 3% утверждают, что в последнее время становится больше административных барьеров, 65% участников рынка отмечают, что барьеры и их интенсивность не изменяется, существовавшие в 2017 году, продолжают влиять на рынок и в 2019 году. Однако из ответов респондентов следует, что в целом административные барьеры в период с 2017 по 2019 год практически не изменялись: количество организаций, столкнувшихся с большим количеством барьеров и количество респондентов, считающих, что на рынке отсутствуют барьеры в 2017, 2018 и 2019 годах отличается на 1-3%.

**Барьеры входа и условия доступа на рынок производства тепловой энергии.**

Для организации деятельности на рынке производства тепловой энергии необходимы значительные первоначальные капитальные и финансовые вложения (это подтверждаю 81% опрошенных). При этом 76% участников рынка указывают на при длительные сроки окупаемости, а 5% опрошенных утверждают, что окупить вложения можно в среднесрочной перспективе.

В перспективе 3 лет условия доступа на рынок существенно не изменялись. Однако респонденты обратили внимание на усиление ограничений доступа к финансовым ресурсам

Около половины участников рынка считают высокими издержки, связанные с привлечением стороннего финансирования, а 30% оценивают эти издержки как высокие. В динамике 2017, 2018 и 2019 гг оценки респондентов не изменяются.

К иным издержкам, составляющим наибольшие затраты потенциального участника рынка можно отнести: затраты на заблаговременную оплату факторов производства (энергетических) и в расчетный период, в условиях получения доходов от оказанных услуг с просрочкой платежей (в т.ч. долги населения в связи с неоплатой счетов); издержки, связанные, с подключением к сетям, лицензированое ПО, подбор кадров, раскрытие информации, дистанционное банковское обслуживание, издержки получения доступа к ресурсам и получению информации

Доступ к ресурсам, предложение которых ограничено и которые распределены между хозяйствующими субъектами, уже действующими на рынке (например: субсидии, квоты (при наличии), для потенциальных участников рынка не ограничивается.

Значимость эффекта масштаба для рынка производства тепловой энергии подтверждают 55% участников рынка. 10% участников рынка указывают, что инвестирование в дополнительные мощности является одной из стратегий развития компаний, что стимулирует рост барьеров входа на рынок. Маркетинговые инструменты на рынке производства тепловой энергии большой роли не играют.

Преимущества уже существующих на рынке хозяйствующих субъектов чаще всего связано с уже имеющимися контрактами, а также затратами на единицу продукции (эффект масштаба). 34% респондентов считают, что преимуществ у уже существующих компаний на рынке вообще нет, однако на территории Ленинградской области есть случаи признания организации единой теплоснабжающей организацией, что существенно ограничивает конкуренцию и создает непреодолимые барьеры входа на локальный рынок.

Тем не менее, дискриминационных условий доступа на рынок производства тепловой энергии в Ленинградской области и ограничений доступа на рынки соседних регионов не наблюдает 84% участников рынка.

**Выводы.**

На территории Ленинградской области рынок производства тепловой энергии характеризуется преобладанием частного бизнеса и высоким уровнем конкуренции. Расчетные показатели соответствуют рынку монополистической конкуренции с высоким уровнем концентрации. В целом, данные показатели соответствуют особенностям отрасли: эффект масштаба производства тепловой энергии делает невыгодным существование большого количества хозяйствующих субъектов, однако наличие одного предприятия на большой территории связано с потерями при передаче тепловой энергии. Таким образом, для каждого локального рынка могут складываться уникальные условия осуществления деятельности.

С административными барьерами сталкивается достаточно большая часть организаций: это также связано с особенностями рынка, зависимость наличия административных барьеров от конкретного муниципального образования существует только в связи с отдельными случаями (например, заключения концессионных соглашений).

Для потенциальных участников рынка сфера производства тепловой энергии представляет высокие барьеры входа на рынок: крупные первоначальные вложения при длительных сроках окупаемости, эффект масштаба.

При этом дискриминационных условий доступа не создается, потенциальные участники рынка имеют доступ к основным ресурсам для начала деятельности. Преимущества уже существующих на рынке хозяйствующих субъектов чаще всего связаны с уже имеющимися контрактами и эффектом масштаба.

Рынок производства тепловой энергии практически не подвержен изменениям: оценки уровня конкуренции, административных барьеров, барьеров входа на рынок и иных показателей отличаются стабильностью и не демонстрируют явных ухудшений или улучшений, что подтверждает сравнение ответов респондентов в отношении 2017, 2018 и 2019 гг.

**Рынок транспортирования твердых коммунальных отходов**

**Общая информация.**

В Ленинградской области насчитывается 118 организации, осуществляющих деятельность на рынке транспортирования твердых коммунальных отходов (далее – транспортирование ТКО).

Доля частных хозяйствующих субъектов составляет 81% (95 участников рынка – частные организации). При этом 23 предприятия находятся в государственной и муниципальной собственности.

Большую часть рынка представляют хозяйствующие субъекты, осуществляющие деятельность на рынке транспортирования ТКО более 5 лет.

72 % хозяйствующих субъектов относится к микропредприятиям, при этом только 4 % участников рынка представляют крупный бизнес.

По состоянию на 2018 год коэффициент концентрации (Concentrationratio) равен CR3 = 38 (три крупнейших хозяйствующих субъекта занимают 38% рынка).

Индекс Херфиндаля Хиршмана HHI = 805.

Из вышеуказанных данных следует, что в Ленинградской области три крупнейших хозяйствующих субъекта занимают менее 50 % рынка, значение HHI 805 < 1 000, что соответствует конкурентному рынку с низким уровнем монополизации (концентрации).

В большей части хозяйствующие субъекты осуществляют свою деятельность на локальном рынке (64 % участников).

**Сведения о состоянии конкуренции.**

Участники рынка оценивают конкуренцию в сфере транспортирования ТКО как умеренную (56 % респондентов, преимущественно из Кировского района Ленинградской области) и высокую и очень высокую (12 % в каждом диапазоне). Только 8 % хозяйствующих субъектов считают, что конкуренция в данной отрасли отсутствует.

52% опрошенных указали, что имеют 4 и более компаний-конкурентов, работающих на рассматриваемом рынке.

40 % опрошенных считают, что состав участников рынка за последние 3 года не изменился, однако 32 % указали, что на рынке появились 1-3 новых конкурента, а 20 % считают, что в период с 2017 по 2019 компаний на рынке транспортирования ТКО стало значительно больше.

Представления респондентов о составе рынка соответствуют вышеуказанным данным о продолжительности осуществления деятельности компаний: 81% опрошенных являются участниками рынка на протяжении 5 и более лет, и только 4 % организаций работают в данной сфере менее 3 лет.

27 % респондентов оценивают меры по улучшению конкурентной среды как достаточные (характерно для Кировского и Тосненского районов Ленинградской области), при этом 58 % опрошенных не имеют предложений по данному вопросу. Мер поддержки предпринимательской активности и улучшения конкурентной среды хозяйствующими субъектами предложено не было.

**Административные барьеры.**

В основном хозяйствующие субъекты выделяют следующие барьеры: нестабильность российского законодательства, регулирующего предпринимательскую деятельность (20 %), сложность получения доступа к земельным участкам (11 %; данную проблему преимущественно выделяют предприниматели Кировского района Ленинградской области) и высокие налоги (11 %).

При осуществлении деятельности только 17 % респондентов не сталкивались с административными барьерами.

Транспортирование ТКО является лицензируемым видом деятельности. С 2017 года по настоящее время условия лицензирования являются приемлемыми, необходимость представления документов или совершения действий в рамках процедуры лицензирования оправдана (мнение 92 % респондентов).

По мнению респондентов, административные барьеры, существующие на рынке транспортирования ТКО, преодолимы без существенных затрат (34 %), при этом 19 % опрошенных считают, что административные барьеры преодолимы при осуществлении значительных затрат. Стоит отметить, что 8 % хозяйствующих субъектов считают, что административные барьеры являются непреодолимыми.

Проанализировав динамику изменений административных барьеров, можно сделать вывод, что в сравнении с 2018 годом в 2019 году административных барьеров стало больше. В последние два года респонденты отмечают сложность преодоления административных барьеров.

**Барьеры входа и условия доступа на транспортирования ТКО**

Организация деятельности на рынке ТКО требует значительных первоначальных капитальных вложений: 77 % респондентов считают, что окупаемость вложений будет длительной, и только 12 %, что небольшой.

В период с 2017 по 2019 года в части доступа к финансовым ресурсам существенных изменений не было.

48 % хозяйствующих субъектов отмечают, что доступ к финансовым ресурсам органичен, и только 18 % говорят о свободном доступе к финансовым ресурсам.

В разрезе 3-х лет издержки на привлечение финансирования для потенциального участника рынка были умеренными (так считают более половины опрошенных).

Стоит отметить, что 81 % респондентов утверждают об отсутствии издержек получения доступа к необходимым ресурсам и правам интеллектуальной собственности, издержек на рекламу, получение информации.

В период с 2017 по 2019 год больше половины респондентов, а именно 56 %, считают, что на рынке транспортирования ТКО есть эффект масштаба. Инвестирование в дополнительные производственные мощности, а также в проведение интенсивных рекламных кампаний является одной из стратегий развития компаний, что стимулирует рост барьеров входа на рынок.

Основными преимуществами у хозяйствующих субъектов, действующих на рынке, перед потенциальными участниками можно считать доступ к необходимым ресурсам (16 %), спрос на товар (10 %), затраты на единицу продукции (10 %), наличие долгосрочных договоров.

45 % опрошенных считают, что преимуществ у хозяйствующих субъектов, действующих на рынке, перед потенциальными участниками не существует.

Необходимо также отметить, что отсутствие дискриминационных условий доступа на рассматриваемый рынок в Ленинградской области, а также ограничение доступа предпринимательской деятельности на рынки соседних регионов подтверждают в 2017 году 81 % респондентов, в первую половину 2019 года данную позицию поддержали 70 % опрошенных. Данное обстоятельство подтверждает и тот факт, что за рассматриваемый промежуток времени доступность финансовых ресурсов для потенциального участника рынка по сравнению с действующими участниками рынка транспортирования ТКО стала более ограниченной.

**Выводы.**

На территории Ленинградской области рынок транспортирования ТКО характеризуется преобладанием частного бизнеса. Расчетные показатели соответствуют конкурентному рынку с низким уровнем монополизации (концентрации). Рынок составляют хозяйствующие субъекты, осуществляющие свою деятельность 5 и более лет, при этом в период с 2017 по 2019 года количество хозяйствующих субъектов на рассматриваемом рынке увеличилось.

Большая часть организаций считает, что административных барьеров не существует или же они преодолимы без существенных затрат. Взаимосвязи между наличием административных барьеров и муниципальными образованиями не наблюдается.

Для потенциальных участников рынок представляет барьеры входа, которые находят свое выражение в необходимости крупных первоначальных вложений при длительных сроках окупаемости, а также в наличии эффекта масштаба.

Дискриминационных условий доступа на рынок транспортирования ТКО не создается. При этом наблюдается ограничение доступа к финансовым ресурсам для начала осуществления деятельности на рынке транспортирования ТКО. Преимущества уже существующих хозяйствующих субъектов заключается в наличии доступа к необходимым ресурсам, спроса на товар, долгосрочных договоров.

Рынок транспортирования ТКО стабилен: оценки уровня конкуренции, административных барьеров, барьеров входа на рынок и иных показателей не демонстрируют явных изменений (ухудшений или улучшений), что подтверждает анализ ответов респондентов в отношении 2017, 2018 и 2019 годов.

**Рынок выполнения работ по содержанию и текущему ремонту общего имущества собственников помещений в многоквартирном доме**

**Общая информация.**

В Ленинградской области насчитывается 503 организаций, осуществляющих деятельность на рынке выполнения работ по содержанию и текущему ремонту общего имущества собственников помещений в многоквартирном доме (далее – рынок выполнения работ в МКД). Из них 31 организация находится в государственной и муниципальной собственности.

64% рынка составляют хозяйствующие субъекты, осуществляющие деятельность на рынке выполнения работ в МКД более 5 лет.

Большую часть рынка составляют малые предприятия. Крупный бизнес на рынке выполнения работ в МКД не представлен.

По состоянию на 2018 год, коэффициент концентрации (Concentrationratio) CR2 = 61 (два крупнейших хозяйствующих субъекта занимают 61% рынка). Индекс Херфиндаля Хиршмана HHI = 2300.

Исходя из данных, приведенных выше, в Ленинградской области три крупнейших хозяйствующих субъекта занимают более 50% рынка, значение HHI 1800<2300<10000, что соответствует рынку с умеренным уровнем концентрации.

**Сведения о состоянии конкуренции.**

Участники рынка оценивают конкуренцию на рынке выполнения работ в МКД как умеренную (47 % респондентов). Высокой конкурентную среду считают 13 % участников рынка, из них 5 % оценивают конкуренцию как очень высокую. Слабой конкуренцию в отрасли считают 23% опрошенных, еще 14% указывают на ее отсутствие.

52% опрошенных указали, что считают своими конкурентами большое количество компаний, работающих на рынке (4 и более).

Также по оценкам респондентов, состав участников рынка немного менялся за последние 3 года: 30% указали, что на рынке появились 1-3 новых конкурента, 23% считают, что в период с 2017 по 2019 гг. компаний на рынке стало значительно больше. Однако 42% участников рынка не заметили изменений.

Представления респондентов о составе рынка соответствуют данным о продолжительности осуществления деятельности компаний, представленным выше.

17% опрошенных считают достаточными существующие меры по улучшению конкурентной среды.

Участники рынка, считающие существующие меры поддержки предпринимательства недостаточными, составляют 3% респондентов. Мер поддержки предпринимательской активности и улучшения конкурентной среды участники рынка предложено не было.

**Административные барьеры.**

31% участников рынка не сталкиваются с ограничениями при осуществлении деятельности на рынке выполнения работ в МКД.

Большая часть респондентов, столкнувшихся с административными барьерами, считает наиболее существенными из них нестабильность законодательства (23%) и высокую налоговую нагрузку (15%).

Предпринимательская деятельность по управлению многоквартирными домами является лицензируемой. Для 91 % участников рынка условия лицензирования приемлемы, необходимость представления документов или совершения действий в рамках процедуры лицензирования оправдана. Избыточной процедуру лицензирования считают лишь 2% участников рынка.

Со стороны органов государственной власти, а также органов местного самоуправления предъявляются стандарты и требования в отношении производимых работ и услуг. Данные требования закреплены, в том числе, в Жилищном кодексе РФ, Постановлениях Правительства РФ, а также иных нормативно-правовых актах Российской Федерации.

Административные барьеры на рынке выполнения работ в МКД есть, однако 23 % опрошенных считают, что они преодолимы без существенных затрат. Для 12 % респондентов барьеры преодолимы при осуществлении значительных затрат, и только для 5 % административные барьеры являются непреодолимыми.

Динамика изменений административных барьеров в 2017-2019 гг. следующая. 46% утверждают, что в последнее время становится больше административных барьеров, при этом 7 % респондентов считают, что бизнесу стало проще преодолевать административные барьеры, чем раньше.

Однако из ответов респондентов следует, что в целом административные барьеры в период с 2017 по 2019 год не изменялись: количество организаций, столкнувшихся с большим количеством барьеров и количество респондентов, считающих, что на рынке отсутствуют барьеры в 2017, 2018 и 2019 годах практически одинаково. 6% участников рынка считают, что административные барьеры полностью устранены.

**Барьеры входа и условия доступа на рынок выполнения работ по содержанию и текущему ремонту общего имущества собственников помещений в многоквартирном доме**

Для организации деятельности на рынке выполнения работ в МКД необходимы незначительные первоначальные капитальные и финансовые вложения (это подтверждают 48 % опрошенных). Хозяйствующие субъекты, осуществляющие деятельность в данной отрасли, утверждают, что, несмотря на незначительные первоначальные капитальные вложения, срок окупаемости длительный, а иногда полная окупаемость невозможна в связи с установлением действующим законодательством неработающего механизма ценообразования (утверждение размера платы общим собранием собственников, которые не хотят повышать размер платы). Значительные первоначальные капитальные вложения отмечают 40% респондентов. При этом 28% участников рынка указывают на длительные сроки окупаемости, а 12% опрошенных утверждают, что окупить вложения можно в среднесрочной перспективе.

В перспективе 3-х лет условия доступа на рынок существенно не изменялись.

23% респондентов обратили внимание на ограничение доступа к финансовым ресурсам (доступ затруднен или отсутствует).

Участники рынка считают, что новая организация столкнется с дополнительными издержками при привлечении стороннего финансирования.

56% участников рынка считают умеренными издержки, связанные с привлечением стороннего финансирования, а 16% оценивают эти издержки как высокие. В динамике 2017, 2018 и 2019 гг. оценки респондентов остаются неизменными.

К иным издержкам, составляющим наибольшие затраты потенциального участника рынка можно отнести: лицензирование, затраты на электронные сервисы (в том числе на лицензионное программное обеспечение и его обслуживание, регистрация на ЭТП), оплата хостинга для официального сайта, затраты на разработку логотипов компании, используемых на стендах размещения информации, спецодежду, а также издержки, связанные с обязательным платным обучением сотрудников и их медицинским осмотром.

По мнению 49 % опрошенных на рынке присутствует эффект масштаба. Однако только 4 % участников рынка указывают, что инвестирование в дополнительные мощности является одной из стратегий развития компаний, что стимулирует рост барьеров входа на рынок, в то время как 71 % респондентов отмечают отсутствие хозяйствующих субъектов, чья стратегия поведения направлена на создание барьеров входа на рынок.

52 % респондентов считают, что преимуществ у хозяйствующих субъектов, действующих на рынке, перед потенциальными участниками рынка не наблюдается. Однако преимущество уже существующих на рынке хозяйствующих субъектов в первую очередь связано с уже имеющимися контрактами.

Дискриминационных условий доступа на рынок выполнения работ по содержанию и текущему ремонту общего имущества собственников помещений в многоквартирном доме в Ленинградской области и ограничений доступа на рынки соседних регионов не наблюдает 93% участников рынка.

**Выводы.**

На территории Ленинградской области рынок выполнения работ по содержанию и текущему ремонту общего имущества собственников помещений в многоквартирном доме характеризуется преобладанием частного бизнеса и умеренным уровнем концентрации с сильно выраженным неравенством долей отдельных участников. Состав рынка достаточно стабилен, отрасль представлена организациями, работающими более 5 лет, также на рынке присутствуют хозяйствующие субъекты, начавшие деятельность в период с 2017 по 2019 гг.

С административными барьерами сталкивается большая часть организаций: это связано с особенностями рынка (лицензирование, установленные требования к качеству и своевременности оказания услуг по обслуживанию общедомового имущества в МКД и пр.). Выявленные административные барьеры не зависят от муниципального образования, в котором осуществляется деятельность.

Для потенциальных участников рынка сфера представляет следующие барьеры входа на рынок: незначительные первоначальные вложения при длительных сроках окупаемости, а иногда и невозможности окупаемости.

При этом дискриминационных условий доступа не создается, потенциальные участники рынка имеют доступ к основным ресурсам для начала деятельности. Преимущества уже существующих на рынке хозяйствующих субъектов чаще всего связаны с уже имеющимися долгосрочными договорами.

Рынок выполнения работ в МКД практически не подвержен изменениям: оценки уровня конкуренции, административных барьеров, барьеров входа на рынок и иных показателей отличаются стабильностью и не демонстрируют явных ухудшений или улучшений, что подтверждает сравнение ответов респондентов в отношении 2017, 2018 и 2019 гг.

**Рынок купли-продажи электроэнергии (мощности) на розничном рынке электрической энергии (мощности)**

**Общая информация.**

В настоящий момент на территории Ленинградской области действуют 24 энергосбытовых компании, осуществляющих деятельность по купле-продаже электрической энергии. 22 из которых являются частной собственностью, 1 – муниципальная собственность, 1 находится в совместной частной и иностранной собственности.

Доля частных хозяйствующих субъектов составляет 92 %. Предприятия муниципальной собственности и предприятия совместной частной и иностранной собственности составляют по 4% из общей массы. 92% рынка составляют хозяйствующие субъекты, осуществляющие деятельность в сфере купли-продажи электроэнергии (мощности) на розничном рынке электрической энергии (мощности) более 5 лет. 8 % организаций осуществляют деятельность от 3 до 5 лет.

Большую часть рынка составляют малые и средние предприятия.

По состоянию на 2018 год, коэффициент концентрации (Concentrationratio) CR3 = 91 (три крупнейших хозяйствующих субъекта занимают 91 % рынка). Индекс Херфиндаля Хиршмана HHI = 3339.

Исходя из данных, приведенных выше, три крупнейших хозяйствующих субъекта занимают более 50% рынка, значение HHI 1800<3339<10000, что соответствует конкурентному рынку с высоким уровнем концентрации.

**Сведения о состоянии конкуренции.**

Участники рынка оценивают конкуренцию в сфере купли-продажи электроэнергии (мощности) на розничном рынке электрической энергии (мощности) как умеренную (43% респондентов из Всеволожского, Выборгского и Бокситогорского района Ленинградской области). Высокой конкуренцию назвали 4 % опрошенных. Как очень высокую конкуренцию оценили 21% (Выборгский район). Слабой конкуренцию в отрасли считают 14% респондентов, еще 7% указывают на ее отсутствие.

64% опрошенных указали, что считают своими конкурентами большое количество компаний, работающих на рынке. 21% считает своими конкурентами 4 и более организаций. От 1 до 3 конкурентов указали 7 % опрошенных, столько же от ответа воздержались. Никто из опрошенных не отметил, что конкуренты на рынке отсутствуют. Большое количество организаций, занятых на рынке, сосредоточено в Выборгском районе Ленинградской области.

Также, по оценкам респондентов, состав участников рынка не сильно изменился за последние 3 года. 50% участников рынка не заметили изменений, 29% указали, что на рынке появились 1-3 новых организации, 14% считают, что в период с 2017 по 2019 гг. компаний на рынке стало значительно больше. 7 % от ответа на вопрос воздержались.

Представления респондентов о составе рынка соответствуют данным о продолжительности осуществления деятельности компаний: 92% опрошенных являются участниками рынка на протяжении 5 и более лет, менее 5 лет работают на рынке 8 % организаций.

Респондентам был задан вопрос о том, имеются ли у них предложения по улучшению конкурентной среды на рынке. 86 % опрошенных никаких мер предложено не было. 7 % от ответа воздержались. Еще 7 % опрошенных (из Гатчинского района Ленинградской области) указали на то, что существующих мер поддержки предпринимательства достаточно.

**Административные барьеры.**

При осуществлении деятельности 61% опрошенных участников рынка не сталкивались с административными барьерами.

Большая часть респондентов, столкнувшихся с административными барьерами, считает наиболее существенными из них: нестабильность законодательства (23%), сложность/затянутость процедуры государственной регистрации/лицензирования (8%), коррупцию (8%).

7 % опрошенных считают, что на рынке существуют непреодолимые барьеры. 14% участников рынка считают, что существующие барьеры преодолимы при осуществлении значительных затрат. Еще 7 % указали на то, что административные барьеры есть, но они преодолимы без существенных затрат.

Динамика изменений административных барьеров в 2017-2019 гг. показывает следующее.

54 % опрошенных утверждают, что в последнее время становится больше административных барьеров, 31% участников рынка отмечают, что барьеры, существовавшие в 2017 году, продолжают влиять на рынок и в 2019 году. 8 % указало на то, что бизнесу стало проще преодолевать административные барьеры, чем раньше.

**Барьеры входа и условия доступа на рынок купли-продажи электроэнергии (мощности) на розничном рынке электрической энергии (мощности).**

Большая часть опрошенных считает, что для организации деятельности на рынке купли-продажи электроэнергии (мощности) не нужны значительные первоначальные капитальные вложения (57 %). При этом 29% участников рынка указывают на то, что такие вложения необходимы, а срок их окупаемости достаточно длительный. Еще 7 % опрошенных отметили, что достаточно значительные первоначальные вложения окупаются достаточно быстро.

В перспективе 3 лет условия доступа на рынок существенно не изменялись.

Мнения респондентов относительно доступности финансовых ресурсов при осуществлении деятельности на рынке купли-продажи электроэнергии (мощности) разделились. Так, 29 % респондентов обратили внимание на ограничение доступа к финансовым ресурса, в то время столько же количество респондентов считают, что доступ к финансовым ресурсам является свободным. Еще 14 % утверждают, что доступ к финансовым ресурсам и вовсе отсутствует.

Половина опрошенных считает, что новые участники рынка столкнутся со средними издержками привлечения стороннего финансирования. 29 % респондентов оценили такие издержки как высокие и лишь 14 % опрошенных как низкие.

В динамике 2017, 2018 и 2019 гг. данные показатели практически не изменяются.

В ходе проводимого опроса участникам рынка был задан вопрос о том, существуют ли на рынке хозяйствующие субъекты, чья стратегия поведения направлена на создание барьеров входа на рынок.

71 % опрошенных отметили, что таких хозяйствующих субъектов нет. 14 % указали на наличие таких хозяйствующих субъектов. 14 % от ответа воздержались.

Мнения респондентов о наличии эффекта масштаба для рынка купли-продажи электроэнергии (мощности) на розничном рынке электрической энергии (мощности) разделились. Так, 50 % утверждают, что данный эффект отсутствует, в то время как 43 % опрошенных с ними не согласно. 7 % от ответа воздержались.

57 % опрошенных участников рынка указали на то, что преимущества уже существующих на рынке хозяйствующих субъектов над потенциальными участниками отсутствуют. Другие респонденты отметили, что уже существующим игрокам рынка дает преимущество над новыми участниками следующее: затраты на единицу продукции (14% опрошенных), наличие долгосрочных договоров с приобретателями (14 %), иные факторы (14 %).

Дискриминационных условий доступа на рынок купли-продажи электроэнергии (мощности) в Ленинградской области и ограничений доступа на рынки соседних регионов не наблюдается.

При оценке издержек выхода с рынка мнения респондентов также разделились. 36 % уверены, что в случае выхода с рынка, понесенные издержки будут значительны, столько же опрошенных считают подобные издержки низкими. 21 % оценили издержки подобного рода как умеренные, 7 % от ответа воздержались.

**Выводы.**

На территории Ленинградской области рынок купли-продажи электроэнергии (мощности) характеризуется преобладанием частного бизнеса и умеренным уровнем конкуренции. Расчетные показатели соответствуют высококонцентрированному рынку. Состав рынка стабилен, отрасль представлена организациями, работающими в основном более 5 лет.

Рынок купли-продажи электроэнергии (мощности) Ленинградской области не подвержен значительным колебаниям, а также негативному влиянию и тенденциям, что подтверждает сравнение ответов респондентов в отношении 2017, 2018 и 2019 гг.

Дискриминационных условий доступа на рынок не создается, потенциальные участники рынка имеют доступ к основным ресурсам для начала деятельности. Преимущества уже существующих на рынке хозяйствующих субъектов чаще всего связаны с уже имеющимися контрактами, доступом к ресурсам и эффектом масштаба.

Точкой отсчета развития рынка является реформа, начавшаяся в 2008 году, по изменению структуры рынка электроэнергетики России. Осуществлено разделение естественномонопольных (передача электроэнергии, оперативно-диспетчерское управление) и потенциально конкурентных (производство и сбыт электроэнергии, ремонт и сервис) функций, и вместо прежних вертикально-интегрированных компаний, выполнявших все эти функции, созданы структуры, специализирующиеся на отдельных видах деятельности.

Прошедшее по окончании реформы десятилетие показало, что синтез фундаментальных либеральных рыночных принципов и разумной централизации способен решать сложнейшие инженерно-экономические и социально-политические задачи.

**Рынок производства электрической энергии (мощности) на розничном рынке электрической энергии (мощности), включая производство электрической энергии (мощности) в режиме когенерации**

**Общая информация.**

В настоящий момент на территории Ленинградской области действуют 10 станций (в том числе осуществляющих выработку в режиме когененрации), осуществляющих производство электрической энергии (мощности) на розничном рынке электрической энергии (мощности). 8 из которых являются частной собственностью, 2 находится в совместной частной и иностранной собственности.

Доля частных хозяйствующих субъектов составляет 80 %. Предприятия с долей иностранного капитала в уставном капитале составляют 20% из общей массы. 100% рынка составляют хозяйствующие субъекты, осуществляющие деятельность в сфере производства электрической энергии (мощности) более 5 лет. 8 % организаций осуществляют деятельность от 3 до 5 лет.

Большую часть рынка составляют крупные и средние предприятия.

По состоянию на 2018 год, коэффициент концентрации (Concentrationratio) CR3 = 81 (три крупнейших хозяйствующих субъекта занимают 81 % рынка). Индекс Херфиндаля Хиршмана HHI = 2537.

Исходя из данных, приведенных выше, три крупнейших хозяйствующих субъекта занимают более 50% рынка, значение HHI 1800<2537<10000, что соответствует конкурентному рынку с высоким уровнем концентрации.

**Сведения о состоянии конкуренции.**

Половина участников рынка оценивают конкуренцию в сфере производства электрической энергии (мощности) на розничном рынке электрической энергии (мощности), включая производство электрической энергии (мощности) в режиме когенерации как умеренную (из Гатчинского, Кингисеппского и Бокситогорского района Ленинградской области). Высокой конкуренцию назвали 33 % опрошенных (Гатчинский, Киришский районы).

50 % опрошенных указали, что считают своими конкурентами большое количество компаний, работающих на рынке. 17 % считает своими конкурентами 4 и более организаций. От 1 до 3 конкурентов указали 33 % опрошенных, столько же от ответа воздержались. Никто из опрошенных не отметил, что конкуренты на рынке отсутствуют. Большое количество организаций, занятых на рынке, сосредоточено в Гатчинском районе Ленинградской области.

По мнению респондентов, состав участников рынка увеличился. 50% опрошенных считают, что количество конкурентов увеличилось более чем на 4 конкурента. 33 % опрошенных считают, что состав рынка не изменился. 17 % от ответа воздержались.

Представления респондентов о составе рынка не соответствуют данным о продолжительности осуществления деятельности компаний, т.к. все организации, осуществляющие деятельность на рынке, являются его игроками на протяжении 5 и более лет.

Респондентам был задан вопрос о том, имеются ли у них предложения по улучшению конкурентной среды на рынке. Одинаковое количество опрошенных указали на то, что существующих мер поддержки предпринимательства достаточно, и предложения по улучшению конкурентной среды у них отсутствуют (по 20 %). 40 % опрошенных указали на то, что снижение налоговой нагрузки и обязательных платежей могло способствовать развитию конкуренции на рынке. Еще 20 % опрошенных от ответа на этот вопрос воздержались.

**Административные барьеры.**

При осуществлении деятельности 75% опрошенных участников рынка не сталкивались с административными барьерами. Еще 25 % респондентов, столкнувшиеся с административными барьерами, в качестве основного из них указали нестабильность российского законодательства, регулирующего предпринимательскую деятельность.

20 % опрошенных считают, что на рынке существуют административные барьеры, но они преодолимы без существенных затрат.

Динамика изменений административных барьеров в 2017-2019 гг. выглядит противоречиво.

20 % опрошенных утверждают, что за последние 3 года административные барьеры были полностью устранены. Еще 20 % указали на то, что бизнесу стало проще преодолевать административные барьеры, чем раньше. Такой же процент опрошенных показал на то, что уровень и количество административных барьеров не изменились. Еще 20 % опрошенных на заданный вопрос ответили, что ранее административные барьеры отсутствовали, однако сейчас появились.

**Барьеры входа и условия доступа на производства электрической энергии (мощности) на розничном рынке электрической энергии (мощности), включая производство электрической энергии (мощности) в режиме когенерации.**

Большая часть опрошенных считает, что для организации деятельности на данном рынке необходимы значительные первоначальные капитальные вложения при длительных сроках окупаемости (60%).

При этом 20% участников рынка считают, что для организации деятельности возможны незначительные первоначальные капитальные вложения при небольших сроках окупаемости. Столько же опрошенных от ответа на поставленный вопрос воздержались.

В перспективе 3 лет, по мнению респондентов, условия доступа на рынок не изменялись.

Мнения респондентов относительно доступности финансовых ресурсов при осуществлении деятельности на рынке купли-продажи электроэнергии (мощности) разделились. Так, 20 % респондентов обратили внимание на ограничение доступа к финансовым ресурса, в то время как такое же количество респондентов считают, что доступ к финансовым ресурсам является свободным. Еще 40 % утверждают, что ситуация с 2017 по 2019 гг. не менялась.

80% опрошенных считают, что новые участники рынка столкнутся со средними издержками привлечения стороннего финансирования. Оставшиеся 20 % от ответа воздержались.

В динамике 2017, 2018 и 2019 гг. данные показатели не меняются.

20 % опрошенных указали на наличие дополнительных издержек при получении доступа к необходимым ресурсам.

В ходе проводимого опроса участникам рынка был задан вопрос о том, существуют ли на рынке хозяйствующие субъекты, чья стратегия поведения направлена на создание барьеров входа на рынок.

80 % опрошенных отметили, что таких хозяйствующих субъектов нет. 20 % от ответа воздержались.

Мнения респондентов о наличии эффекта масштаба на рынке производства электрической энергии (мощности) на розничном рынке электрической энергии (мощности), включая производство электрической энергии (мощности) в режиме когенерации выглядят следующим образом. 60 % утверждают, что данный эффект отсутствует, в то время как 20 % опрошенных с ними не согласно. Еще 20 % от ответа воздержались.

Респонденты отметили, что уже существующим игрокам рынка дает преимущество над новыми участниками следующее: затраты на единицу продукции (33% опрошенных), наличие долгосрочных договоров с приобретателями (17 %), доступ к финансовым ресурсам (17 %), более высокие издержки привлечения финансирования (17 %), иное (17%).

Никто из опрошенных не указал на то, что у действующих участников рынка отсутствуют преимущества перед потенциальными участниками.

Дискриминационных условий доступа на рынок производства электрической энергии (мощности) на розничном рынке электрической энергии (мощности), включая производство электрической энергии (мощности) в режиме когенерациив Ленинградской области и ограничений доступа на рынки соседних регионов не наблюдается.

При оценке издержек выхода с рынка большинство респондентов (60 %) уверены, что в случае выхода с рынка понесенные издержки будут умеренными. 40% опрошенных считают, что в случае выхода с рынка хозяйствующие субъекты столкнутся с высокими издержками.

**Выводы.**

На территории Ленинградской области рынок производства электрической энергии (мощности) на розничном рынке электрической энергии (мощности), включая производство электрической энергии (мощности) в режиме когенерации представлен преимущественно российскими частным организациями, однако на рынке также присутствует бизнес с участием иностранного капитала. Расчетные показатели соответствуют высококонцентрированному рынку. Состав рынка стабилен, отрасль представлена организациями, работающими в основном более 5 лет.

Данный рынок Ленинградской области не подвержен значительным колебаниям, а также негативному влиянию и тенденциям, что подтверждает сравнение ответов респондентов в отношении 2017, 2018 и 2019 гг.

Административные барьеры не оказывают значительного влияния на рынок.

Дискриминационных условий доступа на рынок не создается, потенциальные участники рынка имеют доступ к основным ресурсам для начала деятельности. Преимущества уже существующих на рынке хозяйствующих субъектов чаще всего связаны с уже имеющимися контрактами, доступом к ресурсам и эффектом масштаба.

Основными проблемами на рынке респонденты видят высокие налоги и обязательные платежи.

На рынке присутствуют участники, которые не осуществляют реализацию выработанной энергии, а используют ее для удовлетворения собственных потребностей.

Для рынка характерна ситуация, когда производство электрической энергии (мощности), включая производство электрической энергии (мощности) в режиме когенерации, не является основным видом деятельности и является побочным эффектом от основного вида производства.

**Рынок нефтепродуктов**

**Общая информация.**

В Ленинградской области выявлено 53 хозяйствующих субъекта, осуществляющих деятельность в сфере реализации нефтепродуктов на АЗС, доля частных хозяйствующих субъектов составляет 100%. В регионе реализуются автомобильные бензины, дизельное топливо в объемах оптовой и розничной торговли.

89% респондентов составляют хозяйствующие субъекты, осуществляющие деятельность в сфере реализации нефтепродуктов более 5 лет, 11% респондентов работают на рынке 2-3 года.

Большую часть рынка составляют крупные предприятия (56%), малый бизнес представляет около трети рынка. Большая часть хозяйствующих субъектов (крупный бизнес, сети АЗС) работает на территории всей Ленинградской области, но встречаются и участники рынка, ведущие деятельность на локальном рынке: в пределах одного муниципального образования. 67% респондентов указывают, что их деятельность осуществляется на территории нескольких регионов РФ.

По состоянию на 2018 год, коэффициент концентрации (Concentrationratio) CR3 = 63 (три крупнейших хозяйствующих субъекта занимают 63% рынка), CR5 =86 (пять крупнейших хозяйствующих субъектов занимают 86% рынка. Индекс Херфиндаля Хиршмана HHI =1764.

Исходя из данных, приведенных выше, три крупнейших хозяйствующих субъекта занимают более 50% рынка, пять крупнейших хозяйствующих субъекта занимают более 70% рынка, значения HHI 1000<1764<1800, что соответствует рынку олигополии с высоким уровнем концентрации.

**Сведения о состоянии конкуренции на рынке нефтепродуктов.**

Участники рынка оценивают конкуренцию на рынке нефтепродуктов как умеренную (40% респондентов, преимущественно из Гатчинского и Кингисппского районов). Около трети респондентов считают, что конкуренции на рынке нет (10%) или она крайне слабая (23% респондентов, преимущественно из Волховского и Киришского районов). Высоко конкурентной сферу считают 28% участников рынка (характерно для Всеволожского и Приозерского районов).

Результаты мониторинг показали, что 89% опрошенных указали, что считают своими конкурентами большое количество компаний, работающих на рынке (4 и более). Участники рынка реализации нефтепродуктов утверждают, что количество организаций на рынке за последние 3 года сокращается, а новые участники приходят на рынок в небольших количествах.

89% опрошенных считают достаточными существующие меры по улучшению конкурентной среды и не имеют предложений по развитию этих мер.

**Административные барьеры.**

При осуществлении деятельности 27% участников рынка не сталкивались с административными барьерами.

Большая часть респондентов считает наиболее существенными барьерами: нестабильность законодательства (13%), коррупционные барьеры (6%), экологические ограничения (13%), сложность доступа к закупкам (20%), высокие налоги и стандарты качества считают значимыми барьерами 7% респондентов.

Отдельные организации на рынке сталкивались также с барьерами при отведении земельных участков. Со сложностями при исполнении экологических требований сталкивается 78% респондентов.

Большая часть участников рынка считает существующие барьеры преодолимыми, с непреодолимыми административными барьерами респонденты не сталкивались.

На значительные затраты, необходимые для преодоления барьеров, указывают 13% участников рынка, 25% считают, что эти барьеры можно преодолеть без значительных затрат.

Динамика изменений административных барьеров. 44% утверждают, что в последнее время становится больше административных барьеров, 56% участников рынка отмечают, что барьеры, существовавшие в 2017 году, продолжают влиять на рынок и в 2019 году как в качественном, так и в количественном отношении. Из ответов респондентов следует, что в целом административные барьеры в период с 2017 по 2019 год не изменялись: количество организаций, столкнувшихся с большим количеством барьеров и количество респондентов, считающих, что на рынке отсутствуют барьеры в 2017, 2018 и 2019 годах одинаково.

**Барьеры входа и условия доступа на рынок нефтепродуктов.**

Для организации деятельности на рынке необходимы значительные первоначальные капитальные и финансовые вложения (это подтверждают 89% опрошенных). При этом 78% участников рынка указывают на длительные сроки окупаемости, а 11% опрошенных утверждают, что окупить вложения можно в среднесрочной перспективе.

В перспективе 3 лет условия доступа на рынок существенно не изменялись. Некоторые респонденты обратили внимание на ограничение доступа к финансовым ресурсам. Издержки, связанные с привлечением стороннего финансирования, участники рынка оценивают как высокие и умеренные (по 44% в каждой категории). В динамике 2017, 2018 и 2019 гг оценки респондентов не изменяются.

67% респондентов указывает на отсутствие препятствий в доступе к иным ресурсам, необходимым для начала деятельности на рынке. Доступ к ресурсам, предложение которых ограничено и которые распределены между хозяйствующими субъектами, уже действующими на рынке (например: субсидии, квоты (при наличии), для потенциальных участников рынка не ограничивается.

Эффект масштаба для рынка нефтепродуктов можно считать значительным, что подтверждают 59% участников рынка. 11% участников рынка указывают, что инвестирование в дополнительные мощности является одной из стратегий развития компаний, что стимулирует рост барьеров входа на рынок.

Преимущества уже существующих на рынке хозяйствующих субъектов чаще всего связано с уже имеющимися контрактами и сформированным спросом и затратами на единицу продукции (эффект масштаба).

Дискриминационных условий доступа на рынок племенного животноводства в ленинградской области и ограничений доступа на рынки соседних регионов не наблюдает 100% респондентов.

**Выводы.**

На территории Ленинградской области рынок реализации нефтепродуктов характеризуется преобладанием частного бизнеса и высоким уровнем конкуренции. Расчетные показатели соответствуют рынку олигополии с высоким уровнем концентрации. Состав рынка в последние 3 года изменяется в сторону уменьшения количества хозяйствующих субъектов.

С административными барьерами сталкивается большая часть организаций: высокие требования к качеству, экологичности деятельности, необходимость получения земельных участков и пр. Рынок нефтепродуктов имеет широкие географические границы, поэтому зависимости административных барьеров от конкурентного муниципального образования, в котором осуществляется деятельность (например, расположена АЗС), не наблюдается. Большая часть административных барьеров не формируется на локальном уровне, за исключением доступа к земельным участкам.

Для потенциальных участников рынок представляет высокие барьеры входа на рынок: крупные первоначальные вложения при длительных сроках окупаемости, эффект масштаба, высокая концентрация рынка и наличие крупных хозяйствующих субъектов.

При этом дискриминационных условий доступа не создается, потенциальные участники рынка имеют доступ к основным ресурсам для начала деятельности. Преимущества уже существующих на рынке хозяйствующих субъектов чаще всего связаны с уже имеющимися контрактами, сформированным спросом и эффектом масштаба.

Рынок реализации нефтепродуктов практически не подвержен изменениям: оценки уровня конкуренции, административных барьеров, барьеров входа на рынок и иных показателей отличаются стабильностью и не демонстрируют явных ухудшений или улучшений, что подтверждает сравнение ответов респондентов в отношении 2017, 2018 и 2019 гг.

**Рынок оказания услуг по перевозке пассажиров автомобильным транспортом по муниципальным маршрутам регулярных перевозок**

**Общая информация.**

В Ленинградской области насчитывается 41 хозяйствующий субъект, осуществляющий деятельность в сфере оказания услуг по перевозке пассажиров автомобильным транспортом по муниципальным маршрутам, из них 4 предприятия, находящиеся в муниципальной собственности.

Большую часть рынка составляют хозяйствующие субъекты, осуществляющие деятельность в сфере оказания услуг по перевозке по муниципальным маршрутам более 5 лет.

На рынке преобладают представители микропредприятий и малых предприятий.

Особенностью данного рынка является тот факт, что свидетельство об осуществлении перевозок по муниципальному маршруту регулярных перевозок, карты соответствующего маршрута выдаются по результатам открытого конкурса на право осуществления перевозок по маршруту регулярных перевозок. Право предоставляется не менее чем на 5 лет с последующим неограниченным числом его продлений при отсутствии нарушений со стороны перевозчика. Без объявления конкурса маршрут может быть предоставлен в случае срочной потребности в перевозках на ограниченное время.

**Сведения о состоянии конкуренции.**

Участники рынка оценивают конкуренцию в сфере оказания услуг по перевозке по муниципальным маршрутам как умеренную (40% респондентов). Очень высокой конкурентную среду считают 20% участников рынка. 40 % опрошенных считают, что конкуренции на рынке нет.

50 % участников рынка выделяют от 1 до 3 хозяйствующих субъектов-конкурентов. 17 % респондентов указали, что считают своими конкурентами большое количество компаний, работающих в сфере оказания услуг по перевозке пассажиров автомобильным транспортом по муниципальным маршрутам.

Динамика изменения состава участников рынка следующая: по мнению 50 % опрошенных, количество хозяйствующих субъектов, осуществляющих деятельность в данной сфере, увеличилось на 1-3 конкурента: 17 % респондентов считают, что количество конкурентов, наоборот, сократилось на 1-3 организации. 33 % утверждают об отсутствии изменений в составе участников рынка.

67% опрошенных не имеют предложений по улучшению конкурентной среды.

Участники рынка, считающие существующие меры поддержки предпринимательства недостаточными (17% респондентов), в первую очередь выступают за введение более строгой ответственности организаторов конкурсов при нарушении процедуры отбора перевозчиков.

**Административные барьеры.**

При осуществлении деятельности лишь 29% участников рынка не сталкивались с административными барьерами.

Большая часть респондентов считает наиболее существенными барьерами: нестабильность законодательства (43%), экологические ограничения, в том числе запрет строительства производственных мощностей и объектов транспортной инфраструктуры (14%), высокие стандарты и предъявляемые к качеству требования (14%).

Деятельность по перевозкам пассажиров и иных лиц автобусами является лицензируемой. 83 % считают условия лицензирования приемлемыми, необходимость представления документов или совершения действий в рамках процедуры лицензирования оправданной.

Также большинство участников рынка указывают на предъявление со стороны органов государственной власти и органов местного самоуправления стандартов и требований к качеству в отношении реализуемых услуг.

По мнению 20 % опрошенных, административные барьеры преодолимы без существенных затрат.

Динамика изменений административных барьеров.

60% участников рынка отмечают, что барьеры, существовавшие в 2017 году, продолжают влиять на рынок и в 2019 году. Однако из ответов респондентов следует, что в целом административные барьеры в период с 2017 по 2019 год не изменялись: количество организаций, столкнувшихся с большим количеством барьеров, и количество респондентов, считающих, что на рынке отсутствуют барьеры, в 2017, 2018 и 2019 годах одинаково.

**Барьеры входа и условия доступа на рынок.**

Для организации деятельности в сфере оказания услуг по перевозке пассажиров автомобильным транспортом по муниципальным маршрутам необходимы значительные первоначальные капитальные и финансовые вложения при длительных сроках окупаемости (67% опрошенных).

В перспективе 3-х лет условия доступа на рынок существенно не изменялись. Некоторые респонденты обратили внимание на ограничение доступа к финансовым ресурсам.

40% участников рынка считают умеренными издержки, связанные с привлечением стороннего финансирования, другие 40% оценивают эти издержки как высокие. В динамике 2017, 2018 и 2019 гг. оценки респондентов не изменяются.

Доступ к ресурсам, предложение которых ограничено и которые распределены между хозяйствующими субъектами, уже действующими на рынке (например: субсидии, квоты (при наличии), для потенциальных участников рынка не ограничивается.

Эффект масштаба для рассматриваемого рынка можно считать значительным, что подтверждают 50% участников рынка.

Преимущество уже существующих на рынке хозяйствующих субъектов чаще всего связано с наличием более высоких издержек привлечения финансирования. Однако 67 % респондентов говорят об отсутствии преимуществ у хозяйствующих субъектов, действующих на рынке, перед потенциальными участниками данного рынка.

Дискриминационных условий доступа на рынок оказания услуг по перевозке пассажиров по муниципальным маршрутам в Ленинградской области и ограничений доступа на рынки соседних регионов не наблюдает 67% участников рынка.

**Выводы.**

На территории Ленинградской области сфера оказания услуг по перевозке пассажиров автомобильным транспортом по муниципальным маршрутам характеризуется преобладанием частного бизнеса. Состав рынка очень стабилен, отрасль представлена организациями, работающими более 5 лет.

С административными барьерами сталкивается большая часть организаций: это связано с особенностями рынка (необходимость участия в открытом конкурсе на право осуществления перевозок по маршруту регулярных перевозок, а также соблюдение стандартов и требований, предъявляемых к качеству в отношении реализуемых услуг).

Зависимости наличия административных барьеров от муниципального образования не наблюдается.

Для потенциальных участников рынка сфера представляет высокие барьеры входа на рынок: крупные первоначальные вложения при длительных сроках окупаемости, эффект масштаба.

При этом дискриминационных условий доступа не создается, потенциальные участники рынка имеют доступ к основным ресурсам для начала деятельности.

Рынок оказания услуг по перевозке пассажиров автомобильным транспортом по муниципальным маршрутам регулярных перевозок практически не подвержен изменениям: оценки уровня конкуренции, административных барьеров, барьеров входа на рынок и иных показателей отличаются стабильностью и не демонстрируют явных ухудшений или улучшений, что подтверждает сравнение ответов респондентов в отношении 2017, 2018 и 2019 гг.

**Рынок оказания услуг по перевозке пассажиров автомобильным транспортом по межмуниципальным маршрутам регулярных перевозок**

**Общая информация.**

В Ленинградской области насчитывается 11 хозяйствующих субъектов, осуществляющих деятельность в сфере оказания услуг по перевозке пассажиров автомобильным транспортом по межмуниципальным маршрутам, из них 1 предприятие находится в муниципальной собственности.

Большую часть рынка составляют хозяйствующие субъекты, осуществляющие деятельность в сфере оказания услуг по перевозке по межмуниципальным маршрутам более 5 лет.

На рынке преобладают представители микропредприятий и малых предприятий (50% и 25% в каждом диапазоне соответственно). Крупный бизнес представлен на рынке 13% участниками.

Особенностью данного рынка является тот факт, что свидетельство об осуществлении перевозок по межмуниципальным маршрутам регулярных перевозок, карты соответствующего маршрута выдаются по результатам открытого конкурса на право осуществления перевозок по маршруту регулярных перевозок. Право предоставляется не менее чем на 5 лет с последующим неограниченным числом его продлений при отсутствии нарушений со стороны перевозчика.

**Сведения о состоянии конкуренции.**

Половина респондентов оценивает конкуренцию в сфере оказания услуг по перевозке по межмуниципальным маршрутам как умеренную. Высококонкурентной среду считают 25% участников рынка. 13 % опрошенных считают, что конкуренции на рынке нет.

38 % участников рынка выделяют от 1 до 3 хозяйствующих субъектов-конкурентов. 38 % респондентов указали, что считают своими конкурентами большое количество компаний, работающих в сфере оказания услуг по перевозке пассажиров автомобильным транспортом по межмуниципальным маршрутам.

Динамика изменения состава участников рынка следующая: по мнению 63 % опрошенных, количество хозяйствующих субъектов, осуществляющих деятельность в данной сфере, увеличилось на 1-3 конкурентов. 17 % респондентов считают, что количество конкурентов, наоборот, не изменилось.

25% опрошенных считают достаточными существующие меры по улучшению конкурентной среды.

Участники рынка, считающие существующие меры поддержки предпринимательства недостаточными, в первую очередь выступают за равные условия для всех участников рынка.

63% респондентов не имеют предложений по содействию предпринимательской активности.

**Административные барьеры.**

При осуществлении деятельности лишь 17% участников рынка не сталкивались с административными барьерами.

21 % респондентов считают наиболее существенным барьером коррупцию (включая взятки, дискриминацию и предоставление преференций отдельным участникам на заведомо неравных условиях). Также опрошенные выделяют такие барьеры как: сложность/затянутость процедуры государственной регистрации/лицензирования (17%), нестабильность российского законодательства, регулирующего предпринимательскую деятельность (14%), высокая налоговая нагрузка (10%).

Деятельность по перевозкам пассажиров и иных лиц автобусами является лицензируемой. По мнению респондентов, условия лицензирования приемлемы, необходимость представления документов или совершения действий в рамках процедуры лицензирования оправдана.

Также больше половины участников рынка указывают на предъявление со стороны органов государственной власти и органов местного самоуправления стандартов и требований к качеству в отношении реализуемых услуг, в том числе выделяя необходимость выполнения технического задания к контракту, объема перевозок и соблюдения расписания движения.

В 2018 году для 38 % участников рынка существующие административные барьеры были преодолимыми без значительных затрат.

Динамика изменений административных барьеров. 63% респондентов отмечают, что барьеры были полностью устранены. Однако те, кто сталкивается с барьерами, утверждают, что бизнесу стало сложнее преодолевать их, чем раньше.

**Барьеры входа и условия доступа на рынок.**

Для организации деятельности в сфере оказания услуг по перевозке пассажиров автомобильным транспортом по межмуниципальным маршрутам необходимы значительные первоначальные капитальные и финансовые вложения при длительных сроках окупаемости (75% опрошенных).

В перспективе лет условия доступа на рынок существенно не изменялись. Некоторые респонденты обратили внимание на ограничение доступа к финансовым ресурсам.

Половина респондентов считает умеренными издержки, связанные с привлечением стороннего финансирования, как высокие издержки оценивают 37% опрошенных. В динамике 2017, 2018 и 2019 гг. оценки респондентов не изменяются.

Доступ к ресурсам, предложение которых ограничено и которые распределены между хозяйствующими субъектами, уже действующими на рынке (например: субсидии, квоты (при наличии), для потенциальных участников рынка не ограничивается.

Эффект масштаба для рассматриваемого рынка можно считать значительным, что подтверждают 63% опрошенных.

Преимущество уже существующих на рынке хозяйствующих субъектов чаще всего связано с наличием долгосрочных контрактов и более высоких издержек привлечения финансирования. Однако 38 % респондентов говорят об отсутствии преимуществ у хозяйствующих субъектов, действующих на рынке, перед потенциальными участниками данного рынка.

Дискриминационных условий доступа на рынок оказания услуг по перевозке пассажиров по межмуниципальным маршрутам в Ленинградской области и ограничений доступа на рынки соседних регионов участники рынка не наблюдают.

**Выводы.**

На территории Ленинградской области сфера оказания услуг по перевозке пассажиров автомобильным транспортом по межмуниципальным маршрутам характеризуется преобладанием частного бизнеса. Состав рынка стабилен, отрасль представлена организациями, работающими более 5 лет.

С административными барьерами сталкивается большая часть организаций: это связано с особенностями рынка (необходимость участия в открытом конкурсе на право осуществления перевозок по маршруту регулярных перевозок, а также соблюдение стандартов и требований, предъявляемых к качеству в отношении реализуемых услуг).

Зависимости наличия административных барьеров от муниципального образования не наблюдается.

Для потенциальных участников рынка сфера представляет высокие барьеры входа на рынок: крупные первоначальные вложения при длительных сроках окупаемости, эффект масштаба.

При этом дискриминационных условий доступа не создается, потенциальные участники рынка имеют доступ к основным ресурсам для начала деятельности.

Рынок оказания услуг по перевозке пассажиров автомобильным транспортом по межмуниципальным маршрутам регулярных перевозок практически не подвержен изменениям: оценки уровня конкуренции, административных барьеров, барьеров входа на рынок и иных показателей отличаются стабильностью и не демонстрируют явных ухудшений или улучшений, что подтверждает сравнение ответов респондентов в отношении 2017, 2018 и 2019 гг.

**Рынок оказания услуг по перевозке пассажиров и багажа   
легковым такси**

**Общая информация.**

В Ленинградской области насчитывается 603 предприятия, осуществляющих деятельность в сфере оказания услуг по перевозке пассажиров и багажа легковым такси, из них 2 организации муниципальной формы собственности.

54% респондентов составляют хозяйствующие субъекты, осуществляющие деятельность в сфере услуг по перевозке пассажиров и багажа легковым такси более 5 лет, однако представлены и иные группы: за последние 5 лет количества хозяйствующих субъектов на рынке увеличилось.

Подавляющую часть рынка составляют малые предприятия. 46% организаций осуществляют деятельность на локальном рынке (в пределах одного муниципального образования), 15% осуществляют деятельность в Ленинградской области, около 38% выходят на рынки Ленинградской области и Санкт-Петербурга.

В последнее время транспортные услуги предоставляют не столько таксопарки, сколько компании-агрегаторы. В отсутствии собственного автопарка они привлекают заказы и распределяют их между водителями в зависимости от их местоположения.

По состоянию на 2018 год, коэффициент концентрации (Concentrationratio) CR3 = 69 (два крупнейших хозяйствующих субъекта занимают 69% рынка). Индекс Херфиндаля Хиршмана HHI = 2560.

Исходя из данных, приведенных выше, два крупнейших хозяйствующих субъекта занимают более 50% рынка, значения HHI 1800<2560<10000, что соответствует рынку с умеренным уровнем концентрации.

**Сведения о состоянии конкуренции.**

8% респондентов считают, что конкуренция в сфере услуг по перевозке пассажиров и багажа легковым такси отсутствует. Большинство участников рынка оценивают конкуренцию как высокую и очень высокую (46 % респондентов в каждом диапазоне, преимущественно из Всеволожского муниципального района Ленинградской области).

85% опрошенных указали, что считают своими конкурентами большое количество компаний, работающих на рынке (4 и более). Еще 8% респондентов считают своими конкурентами от 1 до 3 организаций. Только 8 % респондентов отмечают отсутствие конкурентов.

Также, по оценкам респондентов, состав участников рынка увеличился за последние 3 года (62%), что подтверждается данными о продолжительности осуществления деятельности на рынке.

15% опрошенных считают достаточными существующие меры по улучшению конкурентной среды.

Участники рынка, считающие существующие меры поддержки предпринимательства недостаточными (8% респондентов), в первую очередь выступают за регулирование ценовой политики агрегаторов такси со стороны органов власти, отмечая, что крупные диспетчерские службы занимаются максимальным демпингом на услуги перевозки, повышают стоимость своих комиссий и не учитывают в расчетах амортизационные расходы подключенных таксопарков.

**Административные барьеры.**

При осуществлении деятельности 22% участников рынка не сталкивались с административными барьерами.

Большая часть респондентов считает наиболее существенными барьерами: нестабильность законодательства (43%), высокие налоги (14%), коррупция (14%) и иные барьеры.

Для осуществления деятельности в сфере оказания услуг по перевозке пассажиров и багажа легковым такси хозяйствующим субъектам необходимо получить разрешение. 85 % респондентов считают условия лицензирования приемлемыми, необходимость представления документов или совершения действия в рамках процедуры лицензирования оправданными.

8% респондентов считает административные барьеры непреодолимыми, 8% оценивает затраты, понесенные на преодоление барьеров, значительными. 17% столкнулись с барьерами, преодолимыми без существенных затрат.

Динамика изменений административных барьеров. 54% утверждают, что в последнее время становится больше административных барьеров, при этом 8 % респондентов считают, что административные барьеры были полностью устранены.

Из ответов респондентов следует, что в целом административные барьеры в период с 2017 по 2019 год не изменялись: количество организаций, столкнувшихся с большим количеством барьеров, и количество респондентов, считающих, что на рынке отсутствуют барьеры, в 2017, 2018 и 2019 годах одинаково.

**Барьеры входа и условия доступа на рынок.**

Для организации деятельности на рынке оказания услуг по перевозке пассажиров и багажа легковым такси необходимы значительные первоначальные капитальные и финансовые вложения (это подтверждают 70% опрошенных). При этом 62% участников рынка указывают на длительные сроки окупаемости, а 8% опрошенных утверждают, что окупить вложения можно в среднесрочной перспективе. Лишь 15% респондентов указывают на необходимость небольших первоначальных вложений при краткосрочном периоде окупаемости.

В перспективе 3 лет условия доступа на рынок существенно не изменялись. Некоторые респонденты обратили внимание на ограничение доступа к финансовым ресурсам.

59 % участников рынка считают издержки, связанные с привлечением стороннего финансирования, высокими, 33 % оценивают эти издержки как умеренные. В динамике 2017, 2018 и 2019 гг. оценки респондентов не изменяются.

К иным издержкам, составляющим наибольшие затраты потенциального участника рынка, респонденты относят издержки на рекламу и маркетинг.

Эффект масштаба для сферы услуг по перевозке пассажиров и багажа легковым такси можно считать незначительным, что подтверждают 25% участников рынка. Хозяйствующих субъектов, создающих своим поведением барьеры входа на рынок, не наблюдают 69% респондентов.

Преимущества уже существующих на рынке хозяйствующих субъектов чаще всего связаны с сложившимся спросом на товар, доступом к стороннему финансированию и пр. 54% респондентов отмечают, что у действующих хозяйствующих субъектов нет преимуществ перед потенциальными участниками рынка.

Дискриминационных условий доступа на рынок племенного животноводства в ленинградской области и ограничений доступа на рынки соседних регионов не наблюдает 92% участников рынка.

**Выводы:**

На территории Ленинградской области услуги по перевозке пассажиров и багажа легковым такси характеризуется преобладанием частного бизнеса и высоким уровнем концентрации. Отрасль представлена как организациями, работающими более 5 лет, так и новыми хозяйствующими субъектами.

С административными барьерами сталкивается большая часть организаций, однако непреодолимыми эти барьеры не являются. Зависимости наличия административных барьеров от конкретного муниципального образования, в котором осуществляется деятельность, не наблюдается.

Значительные первоначальные капитальные вложения преимущественно при длительных сроках окупаемости создают высокие барьеры для возможности организации предпринимательской деятельности в отрасли для нового хозяйствующего субъекта.

При этом дискриминационных условий доступа не создается, потенциальные участники рынка имеют доступ к основным ресурсам для начала деятельности. Преимущества уже существующих на рынке хозяйствующих субъектов чаще всего связаны с уже сложившимся спросом на товар и доступу к стороннему финансированию.

Рынок услуг по перевозке пассажиров и багажа легковым такси практически не подвержен изменениям: оценки уровня конкуренции, административных барьеров, барьеров входа на рынок и иных показателей отличаются стабильностью и не демонстрируют явных ухудшений или улучшений, что подтверждает сравнение ответов респондентов в отношении 2017, 2018 и 2019 гг.

**Сфера легкой промышленности**

**Общая информация**

В Ленинградской области в сфере легкой промышленности действует 21 предприятие.

Сфера представлена различными отраслями, в том числе: текстильной, обувной, швейной.

85% рынка составляют хозяйствующие субъекты, осуществляющие деятельность в сфере легкой промышленности более 5 лет.

Большую часть рынка составляют микропредприятия и малые предприятия. Крупный бизнес представлен на рынке лишь 8% участников.

По состоянию на 2018 год, коэффициент концентрации (Concentrationratio) CR2 = 75 (два крупнейших хозяйствующих субъекта занимают 75% рынка). Индекс Херфиндаля Хиршмана HHI = 2998.

Исходя из данных, приведенных выше, два крупнейших хозяйствующих субъекта занимают более 70% рынка, значения HHI 1 800 < 2998< 10 000, что соответствует монополистическому рынку с высоким уровнем концентрации.

**Сведения о состоянии конкуренции.**

Участники рынка оценивают конкуренцию в сфере легкой промышленности как высокую (31%), из них 8 % как очень высокую (преимущественно в Выборгском, Волховском, Тихвинском районах). Умеренной конкурентную среду считают 38 % опрошенных. Около трети респондентов считают, что конкуренция крайне слабая.

92% опрошенных указали, что считают своими конкурентами большое количество компаний, работающих на рынке (4 и более).

Также, по оценкам респондентов, состав участников рынка практически не менялся за последние 3 года (62%), что подтверждается данными о продолжительности осуществления деятельности на рынке легкой промышленности: 98% опрошенных являются участниками рынка на протяжении 5 и более лет.

15% опрошенных считают достаточными существующие меры по улучшению конкурентной среды (характерно для Гатчинского района Ленинградской области).

Участники рынка, считающие существующие меры поддержки предпринимательства недостаточными (23% респондентов, преимущественно из Сланцевского района), в первую очередь выступают за внедрение льготного периода по налогообложению, а также льготное кредитование для вновь созданных предприятий.

54% опрошенных не имеют предложений по содействию предпринимательской активности.

**Административные барьеры.**

При осуществлении деятельности лишь 5% участников рынка не сталкивались с административными барьерами.

Большая часть респондентов считает наиболее существенными барьерами: нестабильность законодательства (33%), высокую налоговую нагрузку (38%), ограничение/сложность доступа к поставкам товаров, оказанию услуг и выполнению работ в рамках государственных закупок (14%).

В 2018 году для 38 % участников рынка существующие административные барьеры преодолимыми без значительных затрат (к примеру, в 2017 году для 46 % респондентов административные барьеры были преодолимы без значительных затрат).

Для 15 % опрошенных барьеры преодолимы при осуществлении значительных затрат, также для 15 % барьеры носят непреодолимый характер.

Динамика изменений административных барьеров.

46% утверждают, что в последнее время становится больше административных барьеров, 31% участников рынка отмечают, что барьеры, существовавшие в 2017 году, продолжают влиять на рынок и в 2019 году. Однако из ответов респондентов следует, что в целом административные барьеры в период с 2017 по 2019 год не изменялись. 23 % участников рынка отмечают, что бизнесу стало проще преодолевать административные барьеры, чем раньше.

**Барьеры входа и условия доступа на рынок.**

Для организации деятельности на рынке легкой промышленности необходимы значительные первоначальные капитальные и финансовые вложения (это подтверждают 92% опрошенных). При этом 84% участников рынка указывают на длительные сроки окупаемости, и только 8% опрошенных утверждают, что окупить вложения можно в среднесрочной перспективе.

В перспективе 3 лет условия доступа на рынок существенно не изменялись. Некоторые респонденты обратили внимание на ограничение доступа к финансовым ресурсам (23%). Однако, по мнению 46 % опрошенных, доступ к финансовым ресурсам свободный.

Большая часть участников рынка считает издержки, связанные с привлечением стороннего финансирования, высокими. В динамике 2017, 2018 и 2019 гг. оценки респондентов не изменяются.

Эффект масштаба для рынка легкой промышленности можно считать значительным, что подтверждают 54% участников рынка. 15% участников рынка указывают, что инвестирование в дополнительные мощности является одной из стратегий развития компаний, что стимулирует рост барьеров входа на рынок.

Преимущества уже существующих на рынке хозяйствующих субъектов чаще всего связаны с уже имеющимся спросом на товар (мнение 31% респондентов).

Дискриминационных условий доступа на рынок легкой промышленности в Ленинградской области и ограничений доступа на рынки соседних регионов не наблюдает 77% участников рынка.

**Выводы.**

На территории Ленинградской области рынок легкой промышленности характеризуется преобладанием частного бизнеса и высоким уровнем концентрации. Состав рынка стабилен, отрасль представлена организациями, работающими более 5 лет.

С административными барьерами сталкивается большая часть хозяйствующих субъектов. Выявленные барьеры не зависят от муниципального образования, в котором осуществляется деятельность.

Для потенциальных участников рынка сфера легкой промышленности представляет высокие барьеры входа на рынок: крупные первоначальные вложения при длительных сроках окупаемости, эффект масштаба.

При этом дискриминационных условий доступа не создается, потенциальные участники рынка имеют доступ к основным ресурсам для начала деятельности. Преимущества уже существующих на рынке хозяйствующих субъектов чаще всего связаны с уже имеющимся спросом на товар, а также с затратами на единицу товара.

Сфера легкой промышленности практически не подвержена изменениям: оценки уровня конкуренции, административных барьеров, барьеров входа на рынок и иных показателей отличаются стабильностью и не демонстрируют явных ухудшений или улучшений, что подтверждает сравнение ответов респондентов в отношении 2017, 2018 и 2019 гг.

**Рынок обработки древесины и производства изделий из дерева.**

**Общая информация.**

В Ленинградской области выявлено 23 предприятия, осуществляющих деятельность в сфере обработки древесины и производства изделий из дерева. Доля частных хозяйствующих субъектов составляет 100%.

Данный рынок зависим от сферы лесозаготовки, качества и видов сырья. Также рынок может быть условно поделен на самостоятельные виды деятельности: деревообработку и изготовление изделий из дерева (в т.ч. мебели).

Состав рынка по сроку деятельности достаточно разнообразен: большую часть занимают хозяйствующие субъекты, осуществляющие деятельность более 5 лет, однако присутствуют и новые участники рынка.

Большую часть рынка составляют малые предприятия (91%), среди них 86% составляют микропредприятия. Крупный бизнес представлен на рынке 9% участников.

По состоянию на 2018 год, коэффициент концентрации (Concentrationratio) CR3 = 75 (три крупнейших хозяйствующих субъекта занимают 75% рынка, из трех крупнейших хозяйствующих субъектов, один занимает долю рынка более 50%), Индекс Херфиндаля Хиршмана HHI =3598.

Исходя из данных, приведенных выше, три крупнейших хозяйствующих субъекта занимают более 50% рынка, значения HHI 1800<3598<10 000, что соответствует конкурентному рынку с высоким уровнем концентрации.

**Сведения о состоянии конкуренции.**

Участники рынка оценивают конкуренцию в сфере деревообработки по-разному. 48% респондентов, преимущественно из Волховского, Гатчинского и Тихвинского районов, указывают на сильную и очень сильную конкуренцию. Около трети респондентов считают, что конкуренция на рынке умеренная (30%, Выборгский, Подпорожский, Лодейнопольский, Сланцевский районы). Слабо конкурентной сферу считают 4% участников рынка (Кингисеппский район).

70% опрошенных указали, что считают своими конкурентами большое количество компаний, работающих на рынке (4 и более, в Гатчинском, Подпорожском, Тихвинском районах), 17% считают своими конкурентами от 1 до 3 организаций.

43% отмечают увеличение количества хозяйствующих субъектов на рынке, 35% респондентов не наблюдают изменений, а 4% отмечают уход с рынка 1-3 организаций (выявлена 1 организация, находящаяся в стадии ликвидации в 2019 году).

91% опрошенных считают достаточными существующие меры по улучшению конкурентной среды и не имеют предложений по поддержке предпринимательства на рынке деревообработки.

**Административные барьеры.**

При осуществлении деятельности 26% участников рынка не сталкивались с административными барьерами.

Большая часть респондентов считает наиболее существенными барьерами: высокую налоговую нагрузку (41%), нестабильность законодательства (14%), сложность доступа к земельным участкам (7%, эту проблему выделяют в Выборгском и Гатчинским районах).

Отдельные респонденты в качестве барьеров также выделяют подключение к ЕГАИС Лес.

Большая часть участников рынка считает существующие барьеры преодолимыми, 18% респондентов указывает на необходимость значительных затрат на их преодоление, а 41% считает административные барьеры преодолимыми без значительных затрат. С непреодолимыми административными барьерами не сталкивался ни один из респондентов.

Динамика изменений административных барьеров. 26% утверждают, что в последнее время становится больше административных барьеров, 43% участников рынка отмечают, что барьеры, существовавшие в 2017 году, продолжают влиять на рынок и в 2019 году. 22% респондентов уверены в том, что административные барьеры стало преодолевать проще.

Из ответов респондентов следует, что в целом административные барьеры в период с 2017 по 2019 год не изменялись: количество организаций, столкнувшихся с большим количеством барьеров и количество респондентов, считающих, что на рынке отсутствуют барьеры в 2017, 2018 и 2019 годах практически одинаково.

**Барьеры входа и условия доступа на рынок.**

Для организации деятельности в сфере обработки древесины и производства изделий из дерева необходимы значительные первоначальные капитальные и финансовые вложения (это подтверждают 82% опрошенных). При этом 78% участников рынка указывают на при длительные сроки окупаемости, а 4% опрошенных утверждают, что окупить вложения можно в среднесрочной перспективе. Еще 17% респондентов указывают на необходимость незначительных первоначальных вложений при небольших сроках окупаемости (при этом только 4% участников рынка согласились с утверждением, что для начала деятельности на рынке требуется менее 300 тыс. рублей).

В перспективе 3 лет условия доступа на рынок существенно не изменялись. Достаточно большое количество респондентов обратили внимание на ограничение доступа к финансовым ресурсам в период 2018-2019 гг.

Более 50% участников рынка считают высокими издержки, связанные с привлечением стороннего финансирования, а 35% оценивают эти издержки как умеренные. В динамике 2017, 2018 и 2019 гг. оценки респондентов не изменяются.

Доступ к ресурсам, предложение которых ограничено и которые распределены между хозяйствующими субъектами, уже действующими на рынке (например: субсидии, квоты (при наличии), для потенциальных участников рынка не ограничивается.

Эффект масштаба для рынка обработки древесины и производства изделий из дерева можно считать значительным, что подтверждают 70% участников рынка.

Хозяйствующих субъектов, создающих своими действиями барьеры входа на рынок, респонденты не наблюдают. 13% участников рынка указывают, что одной из стратегий развития компаний является продвижение услуг путем проведения интенсивных рекламных кампаний. Хозяйствующих субъектов, направляющих инвестирование в дополнительные мощности, на рынке присутствует минимальное количество. Обе указанные стратегии не создают барьеров входа на рынок.

30% участников рынка указывает на отсутствие преимуществ у уже существующих на рынке компаний по отношению к потенциальным участникам рынка.

Преимущества уже существующих на рынке хозяйствующих субъектов остальные респонденты связывают с уже сложившимся спросом на товар, наличием долгосрочных контрактов, доступу к необходимым ресурсам (в т.ч. финансовым).

Дискриминационных условий доступа на рынок обработки древесины и производства изделий из дерева в Ленинградской области и ограничений доступа на рынки соседних регионов не наблюдает 91% участников рынка.

**Выводы.**

На территории Ленинградской области рынок обработки древесины и производства изделий из дерева характеризуется преобладанием частного бизнеса и высоким уровнем конкуренции. Расчетные показатели соответствуют конкурентному рынку с высоким уровнем концентрации. Состав рынка разнообразен, отрасль представлена как организациями, работающими более 5 лет, так и новыми хозяйствующими субъектами.

С административными барьерами сталкивается большая часть организаций: нестабильность законодательства, налоговая нагрузка и доступ к земельным и финансовым ресурсам являются наиболее часто выделяемыми барьерами. Большая часть выявленных административных барьеров не зависит от места осуществления деятельности, так как указанные барьеры не формируются на локальном уровне.

Для потенциальных участников рынка сфера обработки древесины представляет высокие барьеры входа на рынок: крупные первоначальные вложения при длительных сроках окупаемости, эффект масштаба.

При этом дискриминационных условий доступа не создается, потенциальные участники рынка имеют доступ к основным ресурсам для начала деятельности. Преимущества уже существующих на рынке хозяйствующих субъектов чаще всего связаны с уже имеющимися контрактами, сформированным спросом и уже работающими маркетинговыми инструментами.

Рынок обработки древесины и производства изделий из дерева практически не подвержен изменениям: оценки уровня конкуренции, административных барьеров, барьеров входа на рынок и иных показателей отличаются стабильностью и не демонстрируют явных ухудшений или улучшений, что подтверждает сравнение ответов респондентов в отношении 2017, 2018 и 2019 гг.

**Сфера производства кирпича**

**Общая информация.**

В Ленинградской области насчитывается 7 предприятий, осуществляющих деятельность в сфере производства кирпича.

Доля частных хозяйствующих субъектов составляет 100 %.

60% рынка составляют хозяйствующие субъекты, осуществляющие деятельность в сфере производства кирпича более 5 лет.

В основном рынок представлен малыми предприятиями, годовой оборот которых от 120 до 180 млн рублей.

Также часть рынка составляют средние предприятия.

По состоянию на 2018 год, коэффициент концентрации (Concentrationratio) CR2 = 86 (два крупнейших хозяйствующих субъекта занимают 86% рынка), Индекс Херфиндаля Хиршмана HHI = 3821.

Исходя из данных, приведенных выше, в Ленинградской области два крупнейших хозяйствующих субъекта занимают более 50% рынка, значения HHI в диапазоне от 1800 до 10 000, что соответствует рынку с высоким уровнем концентрации.

**Сведения о состоянии конкуренции.**

Больше половины участников рынка оценивают конкуренцию как высокую (20%) и очень высокую (40%).

Респонденты отмечают большое количество конкурентов (характерно для Гатчинского муниципального района Ленинградской области).

Также по оценкам респондентов, состав участников рынка практически не менялся за последние 3 года (60%), что подтверждается данными о продолжительности осуществления деятельности на рынке производства кирпича: больше половины опрошенных являются участниками рынка на протяжении 5 и более лет.

33% опрошенных считают достаточными существующие меры по улучшению конкурентной среды.

Предложений по содействию предпринимательской активности в данной отрасли со стороны хозяйствующих субъектов предложено не было.

**Административные барьеры.**

Хозяйствующие субъекты, осуществляющие деятельность по производству кирпича, сталкиваются с административными барьерами.

Большая часть респондентов считает наиболее существенными барьерами: сложность/затянутость процедуры государственной регистрации (20%), а также сложность получения доступа к земельным участкам, ограничение доступа к закупкам компаний с государственным участием и субъектов естественных монополий и сложность доступа к поставкам товаров в рамках государственных закупок.

67% опрошенных считают, что государственный контроль и необходимость представления документов в сфере производства кирпича оправданы (отрасль не лицензируется). Однако существуют также административные ограничения, связанные с получением лицензий на освоение того или иного месторождения.

Существующие барьеры, по мнению респондентов, преодолимы.

Динамики изменений административных барьеров не наблюдается. 67% участников рынка отмечают, что барьеры, существовавшие в 2017 году, продолжают влиять на рынок и в 2019 году. По мнению 33 % респондентов бизнесу стало проще преодолевать барьеры, чем раньше.

**Барьеры входа и условия доступа на производства кирпича.**

Участники рынка отмечают необходимость осуществления значительных первоначальных капитальных вложений для организации производства и реализации кирпича, а также длительные сроки окупаемости этих вложений, т.е. для входа на рынок и поддержания конкурентоспособности на нем потенциальным конкурентам потребуются значительные материальные средства.

Респонденты отмечают высокие издержки привлечения финансирования для потенциальных участников рынка. Однако доступ на рынок для потенциальных хозяйствующих субъектов присутствует.

В перспективе 3-х лет условия доступа на рынок существенно не изменялись. Некоторые респонденты обратили внимание на ограничение доступа к финансовым ресурсам.

К издержкам, составляющим наибольшие затраты потенциального участника рынка можно отнести: лицензирование деятельности (а именно на освоение того или иного месторождения), издержки на рекламу, маркетинг и маркетинговые исследования, подбор кадров, затраты на электронные сервисы, дистанционное банковское обслуживание.

Доступ к ресурсам, предложение которых ограничено и которые распределены между хозяйствующими субъектами, уже действующими на рынке (например: субсидии, квоты (при наличии)), для потенциальных участников рынка не ограничивается.

Эффект масштаба для рынка племенного животноводства можно считать значительным, что подтверждают 100% участников рынка. 33% участников рынка указывают, что инвестирование в дополнительные мощности является одной из стратегий развития компаний, что стимулирует рост барьеров входа на рынок.

Преимущества уже существующих на рынке хозяйствующих субъектов чаще всего связано с уже имеющимися контрактами, эффектом масштаба.

Дискриминационных условий доступа на рынок производства кирпича в Ленинградской области и ограничений доступа на рынки соседних регионов не наблюдает 100% участников рынка.

**Выводы.**

На территории Ленинградской области рынок производства кирпича представлен предприятиями частной формы собственности. Расчетные показатели соответствуют рынку с высоким уровнем концентрации. Состав рынка очень стабилен, отрасль представлена организациями, работающими более 5 лет.

С административными барьерами сталкивается большая часть организаций: это связано с особенностями рынка (необходимость получения лицензий на освоение месторождений, сложность получения доступа к земле и пр.). Зависимости наличия административных барьеров от муниципального образования не наблюдается.

Для потенциальных участников рынка сфера производства кирпича представляет барьеры входа на рынок: крупные первоначальные вложения при длительных сроках окупаемости, эффект масштаба.

При этом дискриминационных условий доступа не создается, потенциальные участники рынка имеют доступ к основным ресурсам для начала деятельности. Преимущества уже существующих на рынке хозяйствующих субъектов чаще всего связаны с уже имеющимися контрактами и эффектом масштаба.

Рынок производства кирпича не подвержен изменениям: оценки уровня конкуренции, административных барьеров, барьеров входа на рынок и иных показателей отличаются стабильностью и не демонстрируют явных ухудшений или улучшений, что подтверждает сравнение ответов респондентов в отношении 2017, 2018 и 2019 гг.

**Рынок производства бетона**

**Общая информация.**

В Ленинградской области насчитывается 18 предприятий, осуществляющих деятельность в сфере производства бетона.

Доля частных организаций составляет 100% (все участники рынка – частные организации).

Рынок представляют хозяйствующие субъекты, осуществляющие деятельность в сфере производства бетона 5 и более лет.

Большую часть рынка составляют малые и средние предприятия. Крупный бизнес представлен на рынке лишь 25% участников.

По состоянию на 2018 год, коэффициент концентрации (Concentrationratio) CR3 = 68 (два крупнейших хозяйствующих субъекта занимают более 50% рынка). Индекс Херфиндаля Хиршмана HHI =2581.

Исходя из данных, приведенных выше, в Ленинградской области два крупнейших хозяйствующих субъекта занимают более 50% рынка, значения HHI  
1 800 < 2581 < 10 000, что соответствует рынку со средним уровнем концентрации.

**Сведения о состоянии конкуренции.**

75 % участников рынка оценивают конкуренцию в сфере производства бетона как высокую, из них 38 % утверждают, что конкуренция в отрасли очень высокая. Умеренной конкуренцию считают 25 % хозяйствующих субъектов.

88% опрошенных указали, что считают своими конкурентами большое количество компаний, работающих на рынке (4 и более). Также по оценкам респондентов, состав участников рынка практически не менялся за последние 3 года (50%), что подтверждается данными о продолжительности осуществления деятельности на рынке производства бетона.

75 % опрошенных не имеют предложений по улучшению конкурентной среды. Участники рынка, считающие существующие меры поддержки предпринимательства недостаточными (25% респондентов), в первую очередь выступают за актуализацию государственных стандартов, регламентирующих требования к качеству и характеристикам производимого товара, а также отмену избыточных требований к бизнесу.

**Административные барьеры.**

5 % участников рынка не сталкиваются с ограничениями при осуществлении деятельности на рынке производства бетона.

Большая часть респондентов, столкнувшихся с административными барьерами, считает наиболее существенными барьерами: нестабильность российского законодательства (21%), коррупцию (включая взятки, дискриминацию и предоставление преференций отдельными участниками на заведомо неравных условиях) (16%), экологические ограничения (16%), сложность получения доступа к земельным участкам (11%), а также высокую налоговую нагрузку (11%).

Однако 38% опрошенных считают, что государственный контроль и необходимость представления документов в сфере производства оправдана (отрасль не лицензируется).

Половина опрошенных считает существующие барьеры преодолимыми при осуществлении значительных затрат. 13 % хозяйствующих субъектов, осуществляющих деятельность в сфере производства бетона, столкнулись с непреодолимыми административными барьерами.

Сильной динамики изменений административных барьеров не наблюдается. 50% участников рынка отмечают, что барьеры, существовавшие в 2017 году, продолжают влиять на рынок и в 2019 году. Часть хозяйствующих субъектов обращает внимание и на появления новых административных барьеров.

**Барьеры входа и условия доступа на рынок производства бетона.**

Для организации деятельности на рынке производства бетона необходимы значительные первоначальные капитальные и финансовые вложения (это подтверждают 88% опрошенных). При этом 50% участников рынка указывают на длительные сроки окупаемости, а 38% опрошенных утверждают, что окупить вложения можно в среднесрочной перспективе.

В перспективе 3-х лет условия доступа на рынок существенно не изменялись. Некоторые респонденты обратили внимание на ограничение доступа к финансовым ресурсам, связанное с изменениями условий кредитования организаций. Однако основной массив респондентов считает, что финансовые ресурсы для начала деятельности не требуются или требуются в небольшом размере, при этом финансовые ресурсы находятся в свободном доступе.

По мнению 63 % респондентов, издержки получения доступа к необходимым ресурсам и правам интеллектуальной собственности, издержки на рекламу и иные издержки отсутствуют. Однако часть опрошенных выделяют издержки, связанные с получением информации.

В динамике 2017, 2018 и 2019 гг. оценки респондентов не изменяются.

Доступ к ресурсам, предложение которых ограничено и которые распределены между хозяйствующими субъектами, уже действующими на рынке (например: субсидии, квоты (при наличии)), для потенциальных участников рынка не ограничивается.

Эффект масштаба для рынка производства бетона можно считать значительным, что подтверждают 88% участников рынка.

Преимущества уже существующих на рынке хозяйствующих субъектов чаще всего связано с уже имеющимися контрактами, затратами на единицу продукции, наличием спроса на товар.

Дискриминационных условий доступа на рынок производства бетона в Ленинградской области и ограничений доступа на рынки соседних регионов не наблюдает 100% участников рынка.

**Выводы.**

На территории Ленинградской области рынок производства бетона представлен предприятиями частной формы собственности. Расчетные показатели соответствуют рынку со средним уровнем концентрации. Состав рынка очень стабилен, отрасль представлена организациями, работающими более 5 лет.

С административными барьерами сталкивается большая часть организаций: это связано с особенностями рынка (необходимость получения лицензий на освоение месторождений, сложность получения доступа к земле и пр.). Зависимости наличия административных барьеров от муниципального образования не наблюдается.

Для потенциальных участников рынка сфера производства бетона представляет барьеры входа на рынок: крупные первоначальные вложения при длительных сроках окупаемости, эффект масштаба.

При этом дискриминационных условий доступа не создается, потенциальные участники рынка имеют доступ к основным ресурсам для начала деятельности. Преимущества уже существующих на рынке хозяйствующих субъектов чаще всего связаны с уже имеющимися контрактами, наличием спроса на товар, низкими издержками привлечения финансирования.

Рынок производства бетона практически не подвержен изменениям: оценки уровня конкуренции, административных барьеров, барьеров входа на рынок и иных показателей отличаются стабильностью и не демонстрируют явных ухудшений или улучшений, что подтверждает сравнение ответов респондентов в отношении 2017, 2018 и 2019 гг.

**Рынок оказания услуг по ремонту автотранспортных средств**

**Общая информация.**

В Ленинградской области насчитывается 558 предприятий, осуществляющих деятельность в сфере оказания услуг по ремонту автотранспортных средств, из них 6 организаций муниципальной формы собственности.

74% респондентов составляют хозяйствующие субъекты, осуществляющие деятельность в сфере ремонта автомобильного транспорта более 5 лет, однако представлены и иные группы: в период последних 5 лет наблюдается небольшой прирост количества хозяйствующих субъектов на рынке.

Подавляющую часть рынка составляют малые предприятия, среди которых можно выделить 93% микропредприятий. 63% организаций работает на локальном рынке (в пределах одного муниципального образования), 22% распространяет свой бизнес на Ленинградскую область, около 15% выходят на рынки Ленинградской области и Санкт-Петербурга.

По состоянию на 2018 год, коэффициент концентрации (Concentrationratio) CR3 = 56 (три крупнейших хозяйствующих субъекта занимают 56% рынка), CR5 =79 (пять крупнейших хозяйствующих субъектов занимают 79% рынка. Индекс Херфиндаля Хиршмана HHI =1417.

Исходя из данных, приведенных выше, три крупнейших хозяйствующих субъекта занимают более 50% рынка, пять крупнейших хозяйствующих субъекта занимают более 70% рынка, значения HHI 100<1417<1800, что соответствует конкурентному рынку с высоким уровнем концентрации.

**Сведения о состоянии конкуренции.**

Респондентов, считающих конкуренцию отсутствующей, на рынке не выявлено. Участники рынка оценивают конкуренцию в сфере ремонта автотранспортных средств как высокую и очень высокую (48% респондентов, преимущественно из Гатчинского Волосовского и Выборгского районов). Около трети респондентов считают, что конкуренция на рынке умеренная (33%, Бокситогорский, Киришский, Лужский районы) или она слабая (15% респондентов, преимущественно из Тосненского района).

81% опрошенных указали, что считают своими конкурентами большое количество компаний, работающих на рынке (4 и более). Еще 15% респондентов считают своими конкурентами от 1 до 3 организаций.

Также, по оценкам респондентов, состав участников рынка увеличится за последние 3 года (71%), что подтверждается данными о продолжительности осуществления деятельности на рынке.

74% опрошенных считают достаточными существующие меры по улучшению конкурентной среды (так отвечают большая часть предпринимателей из Волосовского и Выборгского районов).

Участники рынка, считающие существующие меры поддержки предпринимательства недостаточными (7% респондентов, характерно для Приозерского, Гатчинского районов), в первую очередь выступают за легализацию теневых автосервисов, снижение затрат на онлайн-кассы и ПО, снижение затрат на разработку экологических документов, обязательных для малого бизнеса. Также респонденты считают, что стимулировать развитие бизнеса могло бы льготное кредитование (например, со ставками до 5% на сумму до 5 млн. рублей), а также субсидирование затрат на энергоносители (или льготные тарифы).

**Административные барьеры.**

При осуществлении деятельности 15% участников рынка не сталкивались с административными барьерами.

Большая часть респондентов считает наиболее существенными барьерами: высокую налоговую нагрузку (21%), нестабильность законодательства (24%), сложность доступа к земельным участкам (15% опрошенных. Данную проблему выделяют предприниматели Выборгского, Лужского, Приозерского районов), экологические ограничения (6%) и иные барьеры.

Респонденты отмечают, что с 2019 года экологические требования к бизнесу возрастают: необходим паспорт на каждый вид отхода, приписанный указанному виду деятельности, утилизация ТКО путём договорных отношений с уполномоченным оператором, отдельные правила утилизации отработанного моторного масла и металлолома.

4% респондентов считает возникающие административные барьеры непреодолимыми, 13% оценивает затраты, понесенные на преодоление барьеров, значительными. 25% столкнулись с барьерами, преодолимыми без существенных затрат.

Динамика изменений административных барьеров. 26% утверждают, что в последнее время становится больше административных барьеров. Однако из ответов респондентов следует, что в целом административные барьеры в период с 2017 по 2019 год не изменялись: количество организаций, столкнувшихся с большим количеством барьеров и количество респондентов, считающих, что на рынке отсутствуют барьеры в 2017, 2018 и 2019 годах одинаково.

**Барьеры входа и условия доступа на рынок.**

Для организации деятельности на рынке ремонта автотранспортных средств необходимы значительные первоначальные капитальные и финансовые вложения (это подтверждаю 81% опрошенных). При этом 59% участников рынка указывают на при длительные сроки окупаемости, а 22% опрошенных утверждают, что окупить вложения можно в среднесрочной перспективе. Лишь 11% респондентов указывают на необходимость небольших первоначальных вложений при краткосрочном периоде окупаемости.

В перспективе 3 лет условия доступа на рынок существенно не изменялись. Некоторые респонденты обратили внимание на ограничение доступа к финансовым ресурсам.

48% участников рынка считают умеренными издержки, связанные с привлечением стороннего финансирования, а 19% оценивают эти издержки как высокие. В динамике 2017, 2018 и 2019 гг. оценки респондентов не изменяются.

К иным издержкам, составляющим наибольшие затраты потенциального участника рынка респонденты относят: издержки на рекламу и маркетинг, обеспечение места деятельности с отдельным въездом.

Доступ к ресурсам, предложение которых ограничено и которые распределены между хозяйствующими субъектами, уже действующими на рынке (например: субсидии, квоты (при наличии), для потенциальных участников рынка не ограничивается.

Эффект масштаба для рынка ремонта автотранспортных средств можно считать незначительным, что подтверждают 63% участников рынка. Хозяйствующих субъектов, создающих своим поведением барьеры входа на рынок, не наблюдают 63% респондентов.

Преимущества уже существующих на рынке хозяйствующих субъектов чаще всего связаны с уже имеющимися долгосрочными контрактами, сложившимся спросом на товар, доступом к стороннему финансированию и пр. 52% респондентов отмечают, что у действующих хозяйствующих субъектов нет преимуществ перед потенциальными участниками рынка.

Дискриминационных условий доступа на рынок племенного животноводства в ленинградской области и ограничений доступа на рынки соседних регионов не наблюдает 89% участников рынка.

**Выводы.**

На территории Ленинградской области ремонта автотранспортных средств характеризуется преобладанием частного бизнеса и высоким уровнем конкуренции. Отрасль представлена как организациями, работающими более 5 лет, таки новыми хозяйствующими субъектами.

С административными барьерами сталкивается большая часть организаций, однако непреодолимыми эти барьеры не являются. Зависимости наличия административных барьеров от конкретного муниципального образования, в котором осуществляется деятельность, не наблюдается, т.к. выявленные барьеры не формируются на локальном уровне.

Для потенциальных участников рынка сфера ремонта автотранспортных средств представляет высокие барьеры входа на рынок: крупные первоначальные вложения при длительных сроках окупаемости, высокие издержки привлечения стороннего финансирования.

При этом дискриминационных условий доступа не создается, потенциальные участники рынка имеют доступ к основным ресурсам для начала деятельности. Преимущества уже существующих на рынке хозяйствующих субъектов чаще всего связаны с уже имеющимися контрактами, работающими маркетинговыми инструментами, клиентской базой.

Рынок услуг по ремонту автотранспортных средств практически не подвержен изменениям: оценки уровня конкуренции, административных барьеров, барьеров входа на рынок и иных показателей отличаются стабильностью и не демонстрируют явных ухудшений или улучшений, что подтверждает сравнение ответов респондентов в отношении 2017, 2018 и 2019 гг.

**Рынок услуг связи, в том числе услуг по предоставлению широкополосного доступа к информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»**

**Общая информация.**

В Ленинградской области насчитывается более 2000 органзиций, имеющих лицензию на предоставление телематических услуг связи (Интернет). Наибольшую долю на рынке услуг связи, в том числе услуг по предоставлению широкополосного доступа к информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» (далее – рынок услуг связи) занимают ПАО «Ростелеком» иАО «ЭР-Телеком Холдинг».

80 % рынка составляют хозяйствующие субъекты, осуществляющие деятельность в сфере предоставления услуг связи более 5 лет.

Рынок представлен как предприятиями, величина годового оборота которых составляет до 120 млн рублей, так и предприятия с годовым оборотом более 2 000 млн рублей.

По состоянию на 2018 год, коэффициент концентрации (Concentrationratio) CR2 = 72 (два крупнейших хозяйствующих субъекта занимают 72% рынка). Индекс Херфиндаля Хиршмана HHI = 2689.

Исходя из данных, приведенных выше, в Ленинградской области два крупнейших хозяйствующих субъекта занимают более 50 % рынка, значения HHI1 800 < 2689 < 10 000, что соответствует рынку с умеренным уровнем концентрации.

**Сведения о состоянии конкуренции.**

73 % участников рынка оценивают конкуренцию в сфере предоставления услуг связи как высокую (20 %) и очень высокую (53 %).

7 % респондентов говорят о наличии слабой конкуренции на рынке.

Данное обстоятельство подтверждает и тот факт, что респонденты отмечают большое количество конкурентов, работающих в сфере предоставления услуг связи (4 и более).

Также по оценкам респондентов, рынок стабилен, треть опрошенных считает, что количество конкурентов увеличилось на 1-3 хозяйствующих субъекта, по мнению 7 % участников рынка, количество конкурентов увеличилось более чем на 4 организации.

13% опрошенных считают достаточными существующие меры по улучшению конкурентной среды (так отвечают предприниматели Волховского, Кингисеппского, Киришского районов Ленинградской области).

Участники рынка, считающие существующие меры поддержки предпринимательства недостаточными (13% респондентов), в первую очередь выступают за равенство между частным бизнесом и предприятиями с государственным участием. 63% опрошенных не имеют предложений по содействию предпринимательской активности.

**Административные барьеры.**

При осуществлении деятельности лишь 9% участников рынка не сталкивались с административными барьерами.

Большая часть респондентов считает наиболее существенными барьерами: нестабильность российского законодательства (24%), сложность доступа к земельным участкам (12%), высокую налоговую нагрузку (12%), иные действия / давление со стороны органов власти, препятствующие ведению бизнеса на рынке (12%).

Деятельность в сфере предоставления услуг связи и услуг по предоставлению широкополосного доступа к информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» лицензируется.

88% опрошенных считают, что государственный контроль и необходимость представления документов в рассматриваемой сфере оправданы, условия лицензирования приемлемы.

По мнению 47 % респондентов, барьеры, существующие на рынке услуг связи, есть, и они преодолимы только при осуществлении значительных затрат, 13% участников рынка сталкивается с непреодолимыми барьерами. Только для 13 % опрошенных административные барьеры преодолимы без существенных затрат.

В сравнении с 2017 годом, в 2018 году административных барьеров стало больше (как отмечает 64 % опрошенных), только 7 % участников рынка отмечают, что барьеры, существовавшие в 2017 году, продолжают влиять на рынок и до сих пор.

В 2019 году бизнесу стало сложнее преодолевать барьеры, что подтверждает мнение 21 % респондентов.

**Барьеры входа и условия доступа на рынок услуг связи.**

Для организации деятельности в сфере предоставления услуг связи необходимы значительные первоначальные капитальные и финансовые вложения (это подтверждают 93% опрошенных). При этом 80% участников рынка указывают на длительные сроки окупаемости, а 13 % опрошенных утверждают, что окупить вложения можно в среднесрочной перспективе.

В перспективе 3-х лет условия доступа на рынок существенно не изменялись. Треть респондентов обратила внимание на ограничение доступа к финансовым ресурсам, 7 % участников рынка отметили отсутствие доступа к финансовым ресурсам.

63 % участников рынка считают издержки, связанные с привлечением стороннего финансирования, высокими, а 38% оценивают эти издержки как умеренные. В динамике 2017, 2018 и 2019 гг. оценки респондентов не изменяются.

Преимущества уже существующих на рынке хозяйствующих субъектов чаще всего связано с уже имеющимися контрактами, а также с наличием спроса на услугу, с доступом к финансовым ресурсам.

Дискриминационных условий доступа на рынок услуг связи в Ленинградской области и ограничений доступа на рынки соседних регионов не наблюдает 87% участников рынка.

**Выводы.**

На территории Ленинградской области рынок услуг связи, в том числе услуг по предоставлению широкополосного доступа к информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» характеризуется преобладанием частного бизнеса и умеренным уровнем конкуренции. Расчетные показатели соответствуют рынку с высоким уровнем концентрации. Состав рынка очень стабилен, отрасль представлена организациями, работающими более 5 лет.

С административными барьерами сталкивается большая часть организаций: это связано с особенностями рынка (лицензирование деятельности, требования к качеству предоставления услуг и пр.). Зависимости наличия административных барьеров от муниципального образования не наблюдается.

Для потенциальных участников рынка сфера услуг связи представляет достаточно высокие барьеры входа на рынок: крупные первоначальные вложения при длительных сроках окупаемости.

При этом дискриминационных условий доступа не создается. Преимущества уже существующих на рынке хозяйствующих субъектов чаще всего связаны с уже имеющимися контрактами, наличием спроса на услугу.

Рынок услуг связи практически не подвержен изменениям: оценки уровня конкуренции, административных барьеров, барьеров входа на рынок и иных показателей отличаются стабильностью и не демонстрируют явных ухудшений или улучшений, что подтверждает сравнение ответов респондентов в отношении 2017, 2018 и 2019 гг.

**Сфера наружной рекламы**

**Общая информация.**

В Ленинградской области насчитывается 152 организации, осуществляющих деятельность в сфере наружной рекламы.

В большой части деятельность в сфере наружной рекламы осуществляют организации с частной формой собственности, находящиеся на рынке 5 и более лет.

Рынок представлен хозяйствующими субъектами, годовой оборот которых составляет до 120 млн рублей. Крупный бизнес представлен на рынке 8 % участников.

Большое количество организаций, занятых на рынке, сосредоточено во Всеволожском, Выборгском муниципальных районах Ленинградской области.

**Сведения о состоянии конкуренции.**

46 % респондентов оценивают состояние конкуренции как высокое, из них 8 % как очень высокое, умеренной конкуренцию считают 31 % опрошенных, и только 8 % участников отмечают отсутствие конкуренции.

Больше половины опрошенных указывают на наличие 4 и более конкурентов в сфере наружной рекламы.

За последние 3 года количество конкурентов увеличилось на 1-3 хозяйствующих субъекта (по мнению 46 % респондентов), больше чем на 4 считают 38 % опрошенных.

Хозяйствующие субъекты, осуществляющие деятельность в сфере наружной рекламы, считают меры поддержки предпринимательства достаточными, предложений по улучшению конкурентной среды не представлено.

**Административные барьеры.**

При осуществлении деятельности 31% участников рынка не сталкивались с административными барьерами.

Большая часть респондентов отмечает следующие наиболее существенные барьеры: сложность доступа к земельным участкам (31%, данный барьер отмечают предприниматели Волховского и Всеволожского районов); нестабильность законодательства (13%) и высокую налоговую нагрузку (19%). Стоит отметить, что 6 % респондентов обращают внимание на ограничение доступа к участию в закупочных процедурах компаний с государственным участием и субъектов естественных монополий.

Со стороны органов государственной власти установлены требования в отношении реализуемых товаров, работ, услуг (в том числе ГОСТы).

Существующие административные барьеры, по мнению 23 % респондентов, непреодолимы, при этом 8 % из них считает, что барьеры преодолимы при осуществлении значительных затрат.

На протяжении последних 3 лет уровень и количество административных барьеров не поддавались серьезным изменениям. Напротив, треть опрошенных считает, что бизнесу стало проще преодолевать барьеры.

**Барьеры входа и условия доступа на рынок наружной рекламы.**

Для организации деятельности в сфере наружной рекламы необходимы значительные первоначальные капитальные и финансовые вложения (это подтверждают 85% опрошенных). При этом 54% участников рынка указывают на длительные сроки окупаемости, а 31% опрошенных утверждают, что окупить вложения можно в среднесрочной перспективе.

Доступность финансовых ресурсов для потенциального участника рынка по сравнению с действующими участника за последние 3 года оставалась неизменной. Только третья часть респондентов подтверждают свободный доступ к финансовым ресурсам.

Большая часть респондентов считает, что потенциальный участник рынка столкнется с высокими издержками, необходимыми для привлечения финансирования. В динамике 2017, 2018 и 2019 гг. оценки респондентов не изменяются.

Эффект масштаба в сфере наружной рекламы присутствует, что подтверждают 54% участников рынка. 15 % участников рынка указывают, что инвестирование в дополнительные мощности является одной из стратегий развития компаний, что стимулирует рост барьеров входа на рынок.

Преимущества уже существующих на рынке хозяйствующих субъектов чаще всего связано с уже имеющимися контрактами, спросом на товар и эффектом масштаба.

Дискриминационных условий доступа для осуществления деятельности в сфере наружной рекламы на территории Ленинградской области и ограничений доступа на рынки соседних регионов не наблюдает 92% участников рынка.

**Выводы.**

На территории Ленинградской области сфера наружной рекламы характеризуется преобладанием частного бизнеса. Расчетные показатели соответствуют рынку монополизации с высоким уровнем концентрации. Состав рынка достаточно стабилен, отрасль представлена организациями, работающими более 5 лет, также на рынке присутствуют хозяйствующие субъекты, начавшие деятельность в период с 2017 по 2019 гг. Данное обстоятельство находит подтверждение в количестве хозяйствующих субъектов – конкурентов, появившихся на рынке за последние 3 года.

Административные барьеры на рынке присутствуют, связаны с особенностями рынка (необходимость получения доступа к земле, требования к реализуемым товарам и услугам).

Наличие выявленных административных барьеров не зависит от конкретного муниципального образования.

Для потенциальных участников рынка сфера представляет высокие барьеры входа на рынок: значительные первоначальные вложения, эффект масштаба.

При этом дискриминационных условий доступа не создается, потенциальные участники рынка имеют доступ к основным ресурсам для начала деятельности. Преимущества уже существующих на рынке хозяйствующих субъектов чаще всего связаны с уже имеющимися контрактами, наличием спроса на товар и эффектом масштаба.

Сфера наружной рекламы не подвергалась серьезным изменениям: оценки уровня конкуренции, административных барьеров, барьеров входа на рынок и иных показателей отличаются стабильностью и не демонстрируют явных ухудшений или улучшений, что подтверждает сравнение ответов респондентов в отношении 2017, 2018 и 2019 гг.

В целом, проведенный анализ активности присутствия частного бизнеса позволяет выделить ряд сфер социальной и экономической деятельности где наблюдается определенная активность субъектов предпринимательства. Как и следовало ожидать наибольшее присутствие государственных и муниципальных организаций наблюдается в единичных отраслях народного хозяйства Ленинградской области, выражающих общегосударственные задачи: рынок услуг дошкольного образования (342 ед.), рынок услуг общего образования (377 ед.), рынок услуг дополнительного образования детей (181 ед.), рынок социальных услуг (52 ед.), рынок выполнения работ по содержанию и текущему ремонту общего имущества собственников помещений в многоквартирном доме (31 ед.).

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| № | Наименование рынка | Всего | Гос. /Муницип. собственность | Частная собственность /НКО |
|  | Рынок услуг дошкольного образования | 352 | 342 | 10 |
|  | Рынок услуг общего образования | 387 | 25/352 | 10 |
|  | Рынок услуг среднего профессионального образования | 31 | 30 | 1 |
|  | Рынок услуг дополнительного образования детей | 193 | 181 | 12 |
|  | Рынок услуг детского отдыха и оздоровления | 52 | 15/13 | 24 |
|  | Рынок услуг розничной торговли лекарственными препаратами, медицинскими изделиями и сопутствующими товарами | 251 | 21/5 |  |
|  | Рынок социальных услуг | 91 | 52 | 20/19 |
|  | Рынок теплоснабжения (производство тепловой энергии) | 129 | 2 | 101 |
|  | Рынок услуг по сбору и транспортированию твердых коммунальных отходов | 118 | 23 | 95 |
|  | Рынок выполнения работ по содержанию и текущему ремонту общего имущества собственников помещений в многоквартирном доме | 503 | 31 | 472 |
|  | Рынок оказания услуг по перевозке пассажиров автомобильным транспортом по муниципальным маршрутам регулярных перевозок | 41 | 4 | 37 |
|  | Рынок купли-продажи электроэнергии (мощности) на розничном рынке электрической энергии (мощности) | 24 | 1 | 23 |
| 14 | Рынок производства электрической энергии (мощности) на розничном рынке эл.эн. (мощности), включая производство эл.эн. (мощности) в режиме когенерации. | 10 | 0 | 10 |
| 1. 15 | Рынок нефтепродуктов | 53 | 0 | 53 |
| 16 | Рынок оказания услуг по перевозке пассажиров автомобильным транспортом по межмуниципальным маршрутам регулярных перевозок. | 11 | 1 | 10 |
| 17 | Рынок оказания услуг по перевозке пассажиров и багажа легковым такси. | 603 | 2 | 601 |
| 18 | Рынок оказания услуг по ремонту автотранспортных средств | 558 | 6 | 552 |
|  | Рынок добычи общераспространенных полезных ископаемых на участках недр местного значения | 193 | 2 | 191 |
|  | Рынок услуг связи, в том числе услуг по предоставлению широкополосного доступа к информационно-телекоммуникационной сети "Интернет" | <2000 | 0 | <2000 |
|  | Рынок жилищного строительства | 179 | 0 | 179 |
|  | Рынок строительства объектов капитального строительства, за исключением жилищного и дорожного строительства | <3000 | 0 | <3000 |
| 19. | Рынок архитектурно-строительного проектирования | 533 | 26 | 507 |
|  | Рынок племенного животноводства | 68 | 1 | 67 |
|  | Рынок семеноводства | 15 | 2 | 13 |
|  | Рынок вылова водных биоресурсов | 72 | 0 | 72 |
|  | Рынок товарной аквакультуры | 31 | 1 | 30 |
|  | Рынок переработки водных биоресурсов | 24 | 0 | 24 |

Наблюдается присутствие бизнеса и создание высококонкурентной среды практических во всех сферах и рынках Ленинградской области, особенно следует выделить сферу специализированные услуги на рынке ЖКХ - рынок выполнения работ по содержанию и текущему ремонту общего имущества собственников помещений в многоквартирном доме (472 ед.), сфера оказания услуг по перевозке пассажиров и багажа легковым такси оказывается наиболее конкурентной и характеризуется представленностью - 601 ед., так же как и сфера оказания услуг по ремонту автотранспортных средств – 552 организации на рынке Ленинградской области.

Рынок Ленинградской области в сфере строительства объектов капитального строительства, за исключением жилищного и дорожного строительства представлен более чем 3000 организациями, но в основным это компании с историей более 5 лет функционирования, что говорит об устойчивости рынка.

Важным является рынок услуг связи, в том числе услуг по предоставлению широкополосного доступа к информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» представленный численностью более 2000 организаций имеющих лицензию по представлению данных услуг.

**Рынок розничной торговли лекарственными препаратами, медицинскими изделиями и сопутствующими товарами**

В Ленинградской области насчитывается 251 организация, осуществляющая деятельность в сфере розничной торговли лекарственными препаратами, медицинскими изделиями и сопутствующими товарами, из них 21 учреждение находится в государственной собственности (Ленинградское областное государственное предприятие «Ленфарм», больницы), а 5 – в муниципальной собственности.

Достаточно большую долю рынка занимают крупные сети аптек.

Большую часть рынка составляют малые предприятия (91%): среди них выделяется 67% микропредприятий, зарегистрированных в качестве индивидуальных предпринимателей. Крупный бизнес представлен на рынке лишь 2% участников.

**Рынок социальных услуг**

В Ленинградской области насчитывается 91 хозяйствующий субъект, осуществляющий деятельность на рынке социальных услуг (52 государственных (муниципальных) учреждения, 20 коммерческих организаций, 19 социально ориентированных некоммерческих организаций.

Доля частных хозяйствующих субъектов составляет 43%.

По длительности осуществления деятельности 54% рынка составляют хозяйствующие субъекты, осуществляющие деятельность в сфере социальных услуг более 5 лет, а также присутствуют организации, вошедшие на рынок за последние 3 года.

Большую часть рынка составляют микропредприятия и малый бизнес. Крупный бизнес (из расчета выручки) представлен 4% организаций.

**Рынок услуг дошкольного образования**

В Ленинградской области на рынке услуг дошкольного образования осуществляют деятельность 352 организаций, из них только 10 находятся в частной собственности, остальные в государственной и муниципальной собственности. 60% опрошенных ведут свою деятельность на рынке услуг дошкольного образования Ленинградской области более 5 лет, 40 % осуществляют свою деятельность на рынке от 2 до 3 лет.

Деятельность на рынке осуществляют преимущественно микропредприятия, годовой оборот которых составляет до 120 млн рублей.

**Рынок услуг общего образования**

В Ленинградской области на рынке услуг общего образования осуществляют деятельность 387 организаций. Доля частных хозяйствующих субъектов составляет 2,6 % (в государственной собственности находятся 25 организаций, в муниципальной – 352, в частной – 10).

80% частные хозяйствующих субъекты, ведут свою деятельность на рынке услуг общего образования Ленинградской области более 5 лет. Оставшиеся 20 % осуществляют свою деятельность на рынке от 3 до 5 лет.

Деятельность на рынке осуществляют преимущественно малые предприятия.

**Рынок услуг среднего профессионального образования**

В Ленинградской области на рынке услуг среднего профессионального образования образовательную деятельность по дополнительным профессиональным программам осуществляют две образовательные организации высшего образования, находящиеся в ведении Ленинградской области: ГАОУ ВО ЛО «Ленинградский государственный университет имени А.С. Пушкина» и АОУ ВО ЛО «Государственный институт экономики, финансов, права и технологий». 29 государственных автономных и государственных бюджетных профессиональных образовательных организаций, находящихся в ведении Ленинградской области (в том числе 25 организаций, подведомственных комитету общего и профессионального образования Ленинградской области, 3 – подведомственных комитету по здравоохранению Ленинградской области, 1 – подведомственная комитету по культуре Ленинградской области); 1 государственная профессиональная образовательная организация федерального подчинения; 1 негосударственная образовательная организация.

**Рынок услуг отдыха и оздоровления детей**

В Ленинградской области в сфере отдыха и оздоровления детей осуществляют деятельность 52 организации. Доля частных хозяйствующих субъектов составляет 46,2 % (в государственной собственности находятся 15 организаций, в муниципальной – 13, в частной – 24).

83% рынка составляют хозяйствующие субъекты, осуществляющие деятельность в сфере отдыха и оздоровления детей более 5 лет.

Большую часть рынка составляют малые и средние предприятия.

**Рынок услуг дополнительного образования детей**

В Ленинградской области выявлено 193 хозяйствующий субъекта, осуществляющих деятельность на рынке дополнительного образования детей (из них 12 хозяйствующих субъектов с частной долей собственности). Доля частных организаций на рынке – 6,2%.

По длительности осуществления деятельности большую часть рынка составляют хозяйствующие субъекты, осуществляющие деятельность в сфере дополнительного образования детей более 5 лет (эту часть рынка представляют учреждения государственной (или муниципальной) формы собственности), а также присутствуют частные организации, вошедшие на рынок за последние 3 года.

Весь рынок дополнительного образования детей представляют микропредприятия. Особенностью рынка является присутствие в сфере некоммерческих организаций. Также осуществлять деятельность в рассматриваемой сфере могут учреждения среднего общего и среднего специального образования, при реализации программ дополнительного образования детей.

**Рынок Племенного животноводства**

В Ленинградской области насчитывается 68 предприятий, осуществляющих деятельность в сфере племенного животноводства.

Доля частных хозяйствующих субъектов составляет 99,5% (67 участников рынка – частные организации и одно федеральное государственное предприятие). 98% рынка составляют хозяйствующие субъекты, осуществляющие деятельность в сфере племенного животноводства более 5 лет.

Большую часть рынка составляют малые и средние предприятия. Крупный бизнес представлен на рынке лишь 3% участников.

**Рынок семеноводства**

В Ленинградской области насчитывается 15 хозяйствующих субъектов, осуществляющих деятельность в сфере семеноводства. На рынке присутствует 2 Федеральных государственных бюджетных научных учреждения, что составляет 13,3 %. Доля частных хозяйствующих субъектов составляет 86,7% (13 участников рынка).

Большинство на рынке 80% составляют хозяйствующие субъекты, осуществляющие деятельность на рынке семеноводства более 5 лет.Большую часть рынка представляют микропредприятия и малые предприятия. Представители крупного бизнеса на рынке отсутствуют, 40 % рынка относятся к среднему бизнесу.

**Рынок жилищного строительства**

В Ленинградской области насчитывается 179 организаций, осуществляющих деятельность в сфере жилищного строительства. Доля частных хозяйствующих субъектов составляет 100%.

75% рынка составляют хозяйствующие субъекты, осуществляющие деятельность в сфере жилищного строительства более 5 лет. За последние 3 года на рынке появилось около 18% организаций, 4% участников рынка ведут деятельность не более 2 лет.

Географические границы рынка составляют Ленинградская область (55%) и Санкт-Петербург (в двух субъектах РФ работают 55% участников рынка). Также можно выделить локальные рынки, ограниченные границами муниципальных образований: 24% участников рынка работают в одном муниципальном образовании.

Большую часть рынка составляют малые (41%) и средние (34%) предприятия. Крупный бизнес представлен на рынке 7% участников.

**Рынок строительства объектов капитального строительства, за исключением жилищного и дорожного строительства.**

В Ленинградской области насчитывается более 3 тысяч организаций, осуществляющих деятельность в сфере строительства.

Организаций, осуществляющих деятельность в сфере строительства, с государственной (или муниципальной) формой собственности на рынке не наблюдается. Состав рынка крайне стабилен: 87% составляют хозяйствующие субъекты, осуществляющие деятельность в сфере строительства более 5 лет.

Географические границы рынка составляют: Ленинградскую область (47%) и Санкт-Петербург (в двух субъектах РФ работают 13% участников рынка). На рынке Российской Федерации работают около 13% респондентов. Также можно выделить локальные рынки, ограниченные границами муниципальных образований: 13% участников рынка работают в одном муниципальном образовании.

Большую часть рынка составляют малые (73%) и средние (20%) предприятия. Крупный бизнес представлен на рынке 7% участников.

**Рынок архитектурно-строительного проектирования**

В Ленинградской области выявлено 533 хозяйствующих субъекта, осуществляющих деятельность в сфере архитектурно-строительного проектирования (из них 26 организаций находятся в государственной и муниципальной собственности).

**Рынок вылова водных биоресурсов**

В Ленинградской области насчитывается 72 организации, осуществляющих деятельность в сфере вылова водных биоресурсов (среди них есть хозяйства, осуществляющие промышленное рыболовство в прибрежных районах, а также во внутренних пресноводных водоемах).

Доля частных хозяйствующих субъектов составляет 100% (все участники рынка – частные организации, предприятия с государственной (или муниципальной) формой собственности на рынке отсутствуют).

Большинство на рынке 90% составляют хозяйствующие субъекты, осуществляющие деятельность в сфере вылова водных биоресурсов более 5 лет, чуть меньше 10% работают на данном рынке 2-3 года.

Состав рынка по величине бизнеса достаточно разнообразен. Вылов водных биоресурсов осуществляют как микропредприятия, так и крупный бизнес, осуществляющий в дальнейшем переработку.

**Рынок переработки водных биоресурсов**

В сфере переработки водных биоресурсов на территории Ленинградской области осуществляет деятельность 24 организации, (среди них есть 3 хозяйственных общества, зарегистрированные в Санкт-Петербурге).

Доля частных хозяйствующих субъектов составляет 100% (все участники рынка – частные организации, предприятия с государственной (или муниципальной) формой собственности на рынке отсутствуют).

Большинство респондентов 88%составляют хозяйствующие субъекты, осуществляющие деятельность в сфере переработки водных биоресурсов более 5 лет, около 12% работают на данном рынке менее 1 года.

Состав рынка по величине бизнеса достаточно разнообразен. Переработку водных биоресурсов преимущественно осуществляют малые предприятия (63%, из которых 38% составляют микропредприятия), но присутствует на рынке и крупный бизнес (25%).

**Рынок товарной аквакультуры**

В Ленинградской области насчитывается 31 организация, осуществляющих деятельность в сфере производства товарной аквакультуры. Преобладают компании частной формы собственности, выявлено одно государственное учреждение: ФСГЦР филиал ФГБУ «Главрыбвод».

84% рынка составляют хозяйствующие субъекты, осуществляющие деятельность в сфере товарной аквакультуры более 5 лет, около 16% организаций работают на данном рынке 3 года.

Состав рынка по величине бизнеса представлен малыми предприятиями (8%) и микропредприятиями (92%).

**Рынок добычи общераспространенных полезных ископаемых на участках недр местного значения**

В Ленинградской области насчитывается 193 организации, осуществляющих деятельность в сфере добычи общераспространенных полезных ископаемых на участках недр местного значения. Доля частных хозяйствующих субъектов составляет 96% (выявлены 2 организации государственной формы собственности: ГП «Волосовское ДРСУ», ГП «Лодейнопольское ДРСУ»). 61% рынка составляют хозяйствующие субъекты, осуществляющие деятельность в сфере добычи полезных ископаемых более 5 лет.

Большую часть рынка составляют малые и средние предприятия. Крупный бизнес представлен на рынке 4% участников.

**Рынок теплоснабжения (производство тепловой энергии)**

В Ленинградской области насчитывается 129 предприятий, осуществляющих деятельность в сфере производства тепловой энергии (из них 28 государственной (или муниципальной) формы собственности).

81% рынка составляют хозяйствующие субъекты, осуществляющие деятельность в сфере теплоснабжения более 5 лет, остальные респонденты равномерно распределяются на группы от 1 до 5 лет. Большую часть рынка составляют малые и средние предприятия. Крупный бизнес представлен на рынке 10% участников.

Р**ынок транспортирования твердых коммунальных отходов**

В Ленинградской области насчитывается 118 организации, осуществляющих деятельность на рынке транспортирования твердых коммунальных отходов (далее – транспортирование ТКО).

Доля частных хозяйствующих субъектов составляет 81% (95 участников рынка – частные организации). При этом 23 предприятия находятся в государственной и муниципальной собственности.

Большую часть рынка представляют хозяйствующие субъекты, осуществляющие деятельность на рынке транспортирования ТКО более 5 лет.

**Рынок выполнения работ по содержанию и текущему ремонту общего имущества собственников помещений в многоквартирном доме**

В Ленинградской области насчитывается 503 организаций, осуществляющих деятельность на рынке выполнения работ по содержанию и текущему ремонту общего имущества собственников помещений в многоквартирном доме (далее – рынок выполнения работ в МКД). Из них 31 организация находится в государственной и муниципальной собственности.

**Рынок купли-продажи электроэнергии (мощности) на розничном рынке электрической энергии (мощности)**

В настоящий момент на территории Ленинградской области действуют 24 энергосбытовых компании, осуществляющих деятельность по купле-продаже электрической энергии. 22 из которых являются частной собственностью, 1 – муниципальная собственность, 1 находится в совместной частной и иностранной собственности.

**Рынок производства электрической энергии (мощности) на розничном рынке электрической энергии (мощности), включая производство электрической энергии (мощности) в режиме когенерации.**

В настоящий момент на территории Ленинградской области действуют 10 станций (в том числе осуществляющих выработку в режиме когененрации), осуществляющих производство электрической энергии (мощности) на розничном рынке электрической энергии (мощности). 8 из которых являются частной собственностью, 2 находится в совместной частной и иностранной собственности.

Доля частных хозяйствующих субъектов составляет 80 %. Предприятия с долей иностранного капитала в уставном капитале составляют 20% из общей массы. 100% рынка составляют хозяйствующие субъекты, осуществляющие деятельность в сфере производства электрической энергии (мощности) более 5 лет. 8 % организаций осуществляют деятельность от 3 до 5 лет.

Большую часть рынка составляют крупные и средние предприятия.

**Рынок нефтепродуктов**

В Ленинградской области выявлено 53 хозяйствующих субъекта, осуществляющих деятельность в сфере реализации нефтепродуктов на АЗС, доля частных хозяйствующих субъектов составляет 100%. В регионе реализуются автомобильные бензины, дизельное топливо в объемах оптовой и розничной торговли.

Большинство респондентов 89%составляют хозяйствующие субъекты, осуществляющие деятельность в сфере реализации нефтепродуктов более 5 лет, 11% респондентов работают на рынке 2-3 года. Большую часть рынка составляют крупные предприятия (56%), малый бизнес представляет около трети рынка. Большая часть хозяйствующих субъектов (крупный бизнес, сети АЗС) работает на территории всей Ленинградской области, но встречаются и участники рынка, ведущие деятельность на локальном рынке: в пределах одного муниципального образования. 67% респондентов указывают, что их деятельность осуществляется на территории нескольких регионов РФ.

**Рынок оказания услуг по перевозке пассажиров автомобильным транспортом по муниципальным маршрутам регулярных перевозок.**

В Ленинградской области насчитывается 41 хозяйствующий субъект, осуществляющий деятельность в сфере оказания услуг по перевозке пассажиров автомобильным транспортом по муниципальным маршрутам, из них 4 предприятия, находящиеся в муниципальной собственности.

Большую часть рынка составляют хозяйствующие субъекты, осуществляющие деятельность в сфере оказания услуг по перевозке по муниципальным маршрутам более 5 лет.

На рынке преобладают представители микропредприятий и малых предприятий.

Особенностью данного рынка является тот факт, что свидетельство об осуществлении перевозок по муниципальному маршруту регулярных перевозок, карты соответствующего маршрута выдаются по результатам открытого конкурса на право осуществления перевозок по маршруту регулярных перевозок. Право предоставляется не менее чем на 5 лет с последующим неограниченным числом его продлений при отсутствии нарушений со стороны перевозчика. Без объявления конкурса маршрут может быть предоставлен в случае срочной потребности в перевозках на ограниченное время.

**Рынок оказания услуг по перевозке пассажиров автомобильным транспортом по межмуниципальным маршрутам регулярных перевозок**

В Ленинградской области насчитывается 11 хозяйствующих субъектов, осуществляющих деятельность в сфере оказания услуг по перевозке пассажиров автомобильным транспортом по межмуниципальным маршрутам, из них 1 предприятие находится в муниципальной собственности.

Большую часть рынка составляют хозяйствующие субъекты, осуществляющие деятельность в сфере оказания услуг по перевозке по межмуниципальным маршрутам более 5 лет.

На рынке преобладают представители микропредприятий и малых предприятий (50% и 25% в каждом диапазоне соответственно). Крупный бизнес представлен на рынке 13% участниками.

**Рынок оказания услуг по перевозке пассажиров и багажа   
легковым такси.**

В Ленинградской области насчитывается 603 предприятия, осуществляющих деятельность в сфере оказания услуг по перевозке пассажиров и багажа легковым такси, из них 2 организации муниципальной формы собственности.

Более респондентов 54%составляют хозяйствующие субъекты, осуществляющие деятельность в сфере услуг по перевозке пассажиров и багажа легковым такси более 5 лет, однако представлены и иные группы: за последние 5 лет количества хозяйствующих субъектов на рынке увеличилось.

Подавляющую часть рынка составляют малые предприятия. 46% организаций осуществляют деятельность на локальном рынке (в пределах одного муниципального образования), 15% осуществляют деятельность в Ленинградской области, около 38% выходят на рынки Ленинградской области и Санкт-Петербурга.

В последнее время транспортные услуги предоставляют не столько таксопарки, сколько компании-агрегаторы. В отсутствии собственного автопарка они привлекают заказы и распределяют их между водителями в зависимости от их местоположения.

**Сфера легкой промышленности**

В Ленинградской области в сфере легкой промышленности действует 21 предприятие.Сфера представлена различными отраслями, в том числе: текстильной, обувной, швейной. 85% рынка составляют хозяйствующие субъекты, осуществляющие деятельность в сфере легкой промышленности более 5 лет.

Большую часть рынка составляют микропредприятия и малые предприятия. Крупный бизнес представлен на рынке лишь 8% участников.

**Рынок обработки древесины и производства изделий из дерева.**

В Ленинградской области выявлено 23 предприятия, осуществляющих деятельность в сфере обработки древесины и производства изделий из дерева. Доля частных хозяйствующих субъектов составляет 100%.

Данный рынок зависим от сферы лесозаготовки, качества и видов сырья. Также рынок может быть условно поделен на самостоятельные виды деятельности: деревообработку и изготовление изделий из дерева (в т.ч. мебели).

Состав рынка по сроку деятельности достаточно разнообразен: большую часть занимают хозяйствующие субъекты, осуществляющие деятельность более 5 лет, однако присутствуют и новые участники рынка.

Большую часть рынка составляют малые предприятия (91%), среди них 86% составляют микропредприятия. Крупный бизнес представлен на рынке 9% участников.

**Сфера производства кирпича**

В Ленинградской области насчитывается 7 предприятий, осуществляющих деятельность в сфере производства кирпича.

Доля частных хозяйствующих субъектов составляет 100 %. 60% рынка составляют хозяйствующие субъекты, осуществляющие деятельность в сфере производства кирпича более 5 лет.В основном рынок представлен малыми предприятиями, годовой оборот которых от 120 до 180 млн рублей.

Также часть рынка составляют средние предприятия. Исходя из данных, приведенных выше, в Ленинградской области два крупнейших хозяйствующих субъекта занимают более 50% рынка, значения HHI в диапазоне от 1800 до 10 000, что соответствует рынку с высоким уровнем концентрации.

**Рынок производства бетона.**

В Ленинградской области насчитывается 18 предприятий, осуществляющих деятельность в сфере производства бетона. Доля частных организаций составляет 100% (все участники рынка – частные организации). Рынок представляют хозяйствующие субъекты, осуществляющие деятельность в сфере производства бетона 5 и более лет.

Большую часть рынка составляют малые и средние предприятия. Крупный бизнес представлен на рынке лишь 25% участников.

Исходя из данных, приведенных выше, в Ленинградской области два крупнейших хозяйствующих субъекта занимают более 50% рынка, значения HHI 1 800 < 2581 < 10 000, что соответствует рынку со средним уровнем концентрации.

**Рынок оказания услуг по ремонту автотранспортных средств**

В Ленинградской области насчитывается 558 предприятий, осуществляющих деятельность в сфере оказания услуг по ремонту автотранспортных средств, из них 6 организаций муниципальной формы собственности.

74% респондентов составляют хозяйствующие субъекты, осуществляющие деятельность в сфере ремонта автомобильного транспорта более 5 лет, однако представлены и иные группы: в период последних 5 лет наблюдается небольшой прирост количества хозяйствующих субъектов на рынке.

Подавляющую часть рынка составляют малые предприятия, среди которых можно выделить 93% микропредприятий. 63% организаций работает на локальном рынке (в пределах одного муниципального образования), 22% распространяет свой бизнес на Ленинградскую область, около 15% выходят на рынки Ленинградской области и Санкт-Петербурга.

**Рынок услуг связи, в том числе услуг по предоставлению широкополосного доступа к информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»**

В Ленинградской области насчитывается более 2000 организаций, имеющих лицензию на предоставление телематических услуг связи (Интернет). Наибольшую долю на рынке услуг связи, в том числе услуг по предоставлению широкополосного доступа к информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» (далее – рынок услуг связи) занимают ПАО «Ростелеком» иАО «ЭР-Телеком Холдинг».

80 % рынка составляют хозяйствующие субъекты, осуществляющие деятельность в сфере предоставления услуг связи более 5 лет.

Рынок представлен как предприятиями, величина годового оборота которых составляет до 120 млн. рублей, так и предприятия с годовым оборотом более 2 000 млн. рублей.

**Сфера наружной рекламы.**

В Ленинградской области насчитывается 152 организации, осуществляющих деятельность в сфере наружной рекламы. В большой части деятельность в сфере наружной рекламы осуществляют организации с частной формой собственности, находящиеся на рынке 5 и более лет.

Рынок представлен хозяйствующими субъектами, годовой оборот которых составляет до 120 млн рублей. Крупный бизнес представлен на рынке 8 % участников.

Большое количество организаций, занятых на рынке, сосредоточено во Всеволожском, Выборгском муниципальных районах Ленинградской области.

**Глава 12 Анализ состояния конкурентной среды на товарных рынках Ленинградской области**

Мониторинг и анализ конкурентной среды на рынках Ленинградской области позволяет выразить мнение, что сложились высококонкурентные рынки по большинству приоритетных сфер и направлений экономической деятельности.

Значительная часть респондентов от двух третей до трех четвертей по большинству рынков выражают общую позицию о наличии четырех и более конкурентов. По отдельным видам рынков Ленинградской области по мнению респондентов состав рынков за последние 3-4 года сильно на изменился, это такие сферы экономической деятельности как: рынок социальных услуг (58%), рынок услуг дошкольного образования (60%), рынок услуг общего образования (75%), рынок семеноводства (70%), рынок кадастровых и землеустроительных работ (64%), рынок товарной аквакультуры (74%), рынок нефтепродуктов (89%) и др.

В тоже время, следует отметить, что по ряду рынков и сфер экономической деятельности, по мнению респондентов наблюдается рост конкуренции, появляются новые субъекты предпринимательской деятельности, которые начинают активно формировать конкурентное пространство на определенном рынке, например: рынок жилищного строительства (52%), рынок строительства объектов капитального строительства, за исключением жилищного и дорожного строительства (40%), рынок кадастровых и землеустроительных работ (64%), рынок товарной аквакультуры (56%), рынок транспортирования твердых коммунальных отходов (32%), рынок производства электрической энергии (мощности) на розничном рынке электрической энергии (мощности), включая производство электрической энергии (мощности) в режиме когенерации (60%), рынок оказания услуг по перевозке пассажиров и багажа   
легковым такси (62%), рынок обработки древесины и производства изделий из дерева (43%).

Проанализируем подробнее результаты мониторинга конкурентной среды на рынках Ленинградской области по приоритетным сферам и направлениям.

**Рынок розничной торговли лекарственными препаратами, медицинскими изделиями и сопутствующими товарами**

Участники рынка оценивают конкуренцию на рынке розничной торговли лекарственными препаратами, медицинскими изделиями и сопутствующими товарами как высокую (из них 63% респондентов считают конкуренцию очень высокой: преимущественно из Выборгского, Гатчинского и Тосненского районов).

Часть респондентов считает, что конкуренции на рынке нет (7%, характерно для Ломоносовского района) или она крайне слабая (9%, респонденты из Сосновоборского ГО). Умеренной конкуренцию называют 13% (респонденты из Волховского и Гатчинского районов).

Около трех четвертей опрошенных - 74% считают своими конкурентами большое количество компаний, работающих на рынке (4 и более). Еще 20% участников рынка считают своими конкурентами от 1 до 3 организаций. Также, по оценкам респондентов, состав участников рынка увеличился за последние 3 года (так утверждают 72% респондентов), что подтверждается данными о продолжительности осуществления деятельности компаний на рынке.

58% опрошенных считают достаточными существующие меры по улучшению конкурентной среды и не имеют предложений по стимулированию активности предпринимательской деятельности в регионе (так отвечает большая часть предпринимателей из Гатчинского, Ломоносовского районов и Сосновоборского ГО).

**Рынок социальных услуг**

Участники рынка оценивают конкуренцию в сфере оказания социальных услуг как слабую (38% респондентов, преимущественно из Киришского и Сланцевского районов), 19% считает рынок не конкурентным. Около трети респондентов считают конкуренцию на рынке умеренной (31%, характерно для Лодейнопольского района). Высоко конкурентной сферу считают 8% участников рынка (характерно для Волосовского и Подпорожского районов).

Более трети опрошенных 35% считают своими конкурентами большое количество компаний, работающих на рынке (4 и более). Каждый четвертый респондент (27%) участников рынка считают своими конкурентами 1-3 организации, столько же опрошенных указывают, что конкурентов у них на рынке нет.

По оценкам респондентов, состав участников рынка практически не менялся за последние 3 года (58%), изменения в сторону увеличения количества хозяйствующих субъектов заметили 38% участников рынка, что подтверждается данными о продолжительности осуществления деятельности на рынке социальных услуг.

**Рынок услуг дошкольного образования**

40% опрошенных считают, что конкуренция в сфере оказания услуг дошкольного образования высокая (из них 20% респондентов оценивают конкуренцию как очень высокую). По мнению 40% хозяйствующих субъектов, конкуренция на рынке умеренная. Только для 20% участников рынка конкуренция на рынке слабая. 20% опрошенных считают, что у них нет конкурентов, 80% утверждают, что их конкурентами являются от 1 до 3 организаций.

Больше половины респондентов считает, что состав участников рынка не менялся за последние 3 года, что подтверждается данными о продолжительности осуществления деятельности на рынке услуг дошкольного образования: 60 % опрошенных являются участниками рынка на протяжении 5 и более лет.

Пятая часть респондентов (20%) считают, что конкуренция на рынке за последние 3 года увеличилась, что также подтверждается фактом появления на рынке организаций, осуществляющих свою деятельность от 3 до 5 лет.

**Рынок услуг общего образования**

Половина опрошенных участников рынка услуг общего образования на территории Ленинградской области считает, что конкуренция отсутствует. Четверть респондентов считает, что конкуренция слабая, столько же ответили, что ощущают умеренную конкуренцию.

Половина опрошенных 50%считают, что конкурентов у них нет, другая половина утверждает, что их конкурентами являются от 1 до 3 организаций.

75% опрошенных считает, что состав участников рынка практически не менялся за последние 3 года, что подтверждается данными о продолжительности осуществления деятельности на рынке услуг общего образования: 80% опрошенных являются участниками рынка на протяжении 5 и более лет. 25% респондентов считают, что конкуренция на рынке за последние 3 года увеличилась, что так же подтверждается фактом появления на рынке организаций, осуществляющих свою деятельность от 3 до 5 лет.

**Рынок услуг среднего профессионального образования**

Рынок услуг среднего профессионального образования на территории Ленинградской области характеризуется низкой долей частного сектора.

Основные проблемы, сдерживающие развитие рынка являются:

- востребованность услуги;

- недостаточный уровень платежеспособности населения;

- наличие требований к организации для получения лицензии.

На территории Ленинградской области рынок услуг среднего профессионального образования характеризуется небольшой долей частного бизнеса и невысоким уровнем конкуренции. Подобная ситуация сложилась во многом за счет специфики данной сферы и невысокой рентабельности бизнеса.

Состав рынка стабилен, отрасль представлена организациями, работающими преимущественно более 5 лет.

**Рынок услуг отдыха и оздоровления детей**

Половина респондентов участников рынка оценивают конкуренцию в сфере услуг отдыха и оздоровления детей на территории Ленинградской области как высокую. Около трети респондентов считают, что конкуренция на рынке умеренная. 17% опрошенных считают, что на рынке отсутствует конкуренция. Половина опрошенных 50 %указали, что считают своими конкурентами большое количество компаний, работающих на рынке (4 и более). Половина опрошенных считает, что состав участников рынка практически не менялся за последние 3 года, что подтверждается данными о продолжительности осуществления деятельности на рынке отдыха и оздоровления детей: 83% опрошенных являются участниками рынка на протяжении 5 и более лет.

**Рынок услуг дополнительного образования детей**

Участники рынка оценивают уровень конкуренции на рынке дополнительного образования детей как высокий (75%), умеренной конкуренцию считают 25% респондентов. Конкуренцию на рынке дополнительного образования детей можно считать высокой также за счет присутствия на рынке услуг онлайн-обучения и дистанционных программ дополнительного образования.

100% опрошенных указали, что считают своими конкурентами большое количество компаний, работающих на рынке (4 и более). Это объясняется не только высокой плотностью организаций, предоставляющих рассматриваемые услуги, но и спецификой отрасли. Дополнительное образование детей отличается высокой динамикой передвижения потребителей не только между конкурентами в одной сфере деятельности (спорт, школа искусств, музыкальная школа и пр.), но и между сферами.

Также, по оценкам респондентов, состав участников рынка практически изменялся за последние 3 года: изменения в сторону увеличения количества хозяйствующих субъектов заметили 75% участников рынка (Всеволожский, Гатчинский районы), сократился состав рынка, по мнению респондентов, в Кингисеппском районе.

**Рынок племенного животноводства**

Участники рынка оценивают конкуренцию в сфере племенного животноводства как умеренную (40% респондентов, преимущественно из Гатчинского и Кингисеппского районов). Около трети респондентов считают, что конкуренции на рынке нет (10%) или она крайне слабая (23% респондентов, преимущественно из Волховского и Киришского районов). Высоко конкурентной сферу считают 28% участников рынка (характерно для Всеволожского и Приозерского районов).

83% опрошенных указали, что считают своими конкурентами большое количество компаний, работающих на рынке (4 и более). Также, по оценкам респондентов, состав участников рынка практически не менялся за последние 3 года (75%), что подтверждается данными о продолжительности осуществления деятельности на рынке племенного животноводства: 98% опрошенных являются участниками рынка на протяжении 5 и более лет.

**Рынок семеноводства**

40% респондентов отмечают слабую конкуренцию на рынке (преимущественно в Лужском муниципальном районе Ленинградской области). Как высокое (20 %) и очень высокое (10%) состояние конкуренции оценивают хозяйствующие субъекты преимущественно Волосовского, Всеволожского и Гатчинского муниципальных районов Ленинградской области. 30% опрошенных говорят об умеренной конкуренции.

80 % респондентов указывают на наличие большого количества конкурентов (4 и более хозяйствующих субъектов), преимущественно в Волосовском муниципальном районе, при этом 70 % опрошенных считают, что количество конкурентов за последние 3 года не изменилось, что подтверждается сведениями о продолжительности осуществления предпринимательской деятельности в сфере семеноводства.

**Рынок жилищного строительства**

Участники рынка оценивают конкуренцию в сфере жилищного строительства как высокую (58% респондентов, преимущественно из Всеволожского и Ломоносовского районов). Около трети респондентов считают, что конкуренция умеренная (28%, Гатчинский район). Слабой или отсутствующей конкуренцию на рынке жилищного строительства фиксируется позиций каждого десятого респондента - 10%.

Большинство респондентов - 83% считают своими конкурентами большое количество компаний, работающих на рынке (4 и более). Еще 10% считают своими конкурентами 1-3 компании.

По оценкам трети респондентов, состав субъектов предпринимательской деятельности на рынке за последние 3 года не менялся. Однако 52% участников рынка заметили новых игроков, вошедших на рынок, что подтверждается данными о продолжительности ведения деятельности на рынке.

**Рынок строительства объектов капитального строительства, за исключением жилищного и дорожного строительства**

Участники рынка оценивают конкуренцию в сфере строительства как высокую (53% респондентов, преимущественно из Всеволожского, Выборгского и Кингисеппского районов). 28% респондентов считают, что конкуренция умеренная (Кировский, Тосненский районы). Слабой или отсутствующей конкуренцию считают 33% участников рынка строительства.

60% опрошенных указали, что считают своими конкурентами большое количество компаний, работающих на рынке (4 и более). Еще 13% считают своими конкурентами 1-3 компании.

По оценкам трети респондентов, состав субъектов предпринимательской деятельности рынка меняется на протяжении последних 3 лет. 47% респондентов отметили стабильность состава участников рынка, а 40% участников рынка заметили новых игроков, вошедших на рынок, что подтверждается данными о продолжительности ведения деятельности на рынке.

**Рынок архитектурно-строительного проектирования**

Участники рынка оценивают конкуренцию в сфере архитектурно-строительного проектирования как высокую (24%), 14% респондентов как очень высокую (характерно для Всеволожского района). Около трети респондентов считают, что конкуренция на рынке умеренная (33%). Слабой конкуренцию считают 14 % участников рынка, отсутствие конкуренции наблюдают 14 % опрошенных.

76% опрошенных указали, что считают своими конкурентами большое количество компаний, работающих на рынке (4 и более).

Участники рынка архитектурно-строительного проектирования утверждают, что количество организаций на рынке за последние 3 года увеличилось. Данное обстоятельство подтверждается и сведениями о продолжительности осуществления предпринимательской деятельности, представленными выше.

**Рынок кадастровых и землеустроительных работ**

Участники рынка оценивают конкуренцию в сфере кадастровых и землеустроительных работ как высокую и очень высокую (52% респондентов, преимущественно из Бокситогорского, Волховского, Всеволожского, Выборгского и Гатчинского районов). Около трети респондентов считают, что конкуренция умеренная (32%, Кингисеппский, Лужский районы). Слабой конкуренцию считают 16% участников рынка кадастровых и землеустроительных работ. 85% опрошенных указали, что считают своими конкурентами большое количество компаний, работающих на рынке (4 и более). Остальные респонденты считают своими конкурентами 1-3 компании.

По оценкам 64% респондентов, состав субъектов предпринимательской деятельности рынка за последние 3 года сильно изменялся: регулярно появляются новые участники рынка. 10% респондентов заметили, что в период с 2017 по 2019 гг. часть компаний ушла с рынка.

**Рынок вылова водных биоресурсов**

Участники рынка оценивают конкуренцию в сфере вылова водных биоресурсов как слабую (40% респондентов, преимущественно из Волховского, Кировского районов (внутренний бассейн) и Выборгского района (прибрежные воды). Около трети респондентов считают, что конкуренции на рынке нет (30%, характерно Приозерского района (внутренний бассейн), столько же респондентов склоняются к умеренной оценке конкуренции (характерно для Волховского района (внутренний бассейн). 70% опрошенных указали, что считают своими конкурентами большое количество компаний, работающих на рынке (4 и более).

По оценкам респондентов, состав субъектов предпринимательской деятельности рынка вылова водных биоресурсов практически не менялся за последние 3 года (80%), а 20% респондентов заметили увеличение количества предприятий на рынке что подтверждается данными о продолжительности осуществления деятельности на рынке вылова водных биоресурсов: часть участников рынка действительно начала осуществление деятельности в период 2017-2018 гг.

**Рынок переработки водных биоресурсов**

Состав субъектов предпринимательской деятельностиданного вида рынка оценивают конкуренцию в сфере переработки водных биоресурсов как «высокую» и «очень высокую» (75% респондентов, преимущественно из Волховского, Всеволожского и Сланцевского районов. Четверть респондентов считают, что конкуренции на рынке нет.

Более половины опрошенных 50%указали, что считают своими конкурентами большое количество компаний, работающих на рынке (4 и более), остальные участник рынка считают своими конкурентами 1-3 компании. Также, по оценкам респондентов, состав участников рынка практически не менялся за последние 3 года (62,5%), а 37,5% респондентов заметили уменьшение количества предприятий на рынке.

**Рынок товарной аквакультуры**

Участники рынка оценивают конкуренцию в сфере товарной аквакультуры как умеренную (52% респондентов, преимущественно из Бокситогорского, Всеволожского и Подпорожского районов) 24% респондентов считают, что конкуренция на слабая (характерно для Волосовского и Лужского районов), столько же респондентов склоняются к очень высокой оценке конкуренции (характерно для Гатчинского, Приозерского и Тихвинского районов). Отметим, что ответы хозяйствующих субъектов соотносятся с распределением организаций по районам Ленинградской области: участники рынка, осуществляющие деятельность в районах с наибольшей концентрацией производства товарной аквакультуры, оценивают уровень конкуренции выше. 74% опрошенных указали, что считают своими конкурентами большое количество компаний, работающих на рынке (4 и более). Четверть организаций считает своими конкурентами 1-3 хозяйствующих субъектов.

Увеличение количества субъектов предпринимательской деятельности(конкурентов) на рынке за последние 3 года отмечает более половины респондентов 56%, а 16% респондентов заметили сокращение количества хозяйствующих субъектов на рынке.

**Рынок добычи общераспространенных полезных ископаемых на участках недр местного значения**

Участники рынка оценивают конкуренцию в сфере добычи полезных ископаемых как высокую (33% респондентов, преимущественно из Выборгского района ЛО) и очень высокую (22%, Выборгский, Кингисеппский районы). Слабой конкуренцию в отрасли считают 13% респондентов, еще 2% указывают на ее отсутствие. Умеренной конкурентную среду на рынке считают 17% участников рынка (характерно для Всеволожского и Тихвинского районов).

Большинство опрошенных 73%считают своими конкурентами большое количество компаний, работающих на рынке (4 и более). Большое количество организаций, занятых на рынке, сосредоточено в Выборгском районе Ленинградской области.

Также, по оценкам респондентов, состав участников рынка немного менялся за последние 3 года. 50% участников рынка не заметили изменений, 26% указали, что на рынке появились 1-3 новых конкурента, 17% считают, что в период с 2017 по 2019 гг компаний на рынке стало значительно больше.

Представления респондентов о составесубъектов предпринимательской деятельностина данном рынке соответствуют данным о продолжительности осуществления деятельности компаний: 61% опрошенных являются участниками рынка на протяжении 5 и более лет, менее 3 лет работают на рынке 11% организаций.

**Рынок теплоснабжения (производство тепловой энергии)**

Участники рынка оценивают конкуренцию в сфере производства тепловой энергии отсутствующую (49%). Часть респондентов считают, что конкуренция на слабая (27%) или умеренная (21%). Ответы респондентов распределяют равномерно по муниципальным районам, выделить районы с умеренной или наоборот, отсутствующей конкуренцией на рынке производства тепловой энергии, невозможно.

51% опрошенных указали, что конкурентов на рассматриваемом рынке нет, 30% видят своими конкурентами 1-3 компании, и только 13% респондентов сталкиваются с конкуренцией 4 и более участников рынка.

Более трех четвертей 76% хозяйствующих субъектов говорят об отсутствии изменений в составе субъектов данного вида рынка, 19% считает, что за последние 3 года количество участников рынка немного увеличилось.

**Рынок транспортирования твердых коммунальных отходов**

Участники рынка оценивают конкуренцию в сфере транспортирования ТКО как умеренную (56 % респондентов, преимущественно из Кировского района Ленинградской области) и высокую и очень высокую (12 % в каждом диапазоне). Только 8 % хозяйствующих субъектов считают, что конкуренция в данной отрасли отсутствует. 52% опрошенных указали, что имеют 4 и более компаний-конкурентов, работающих на рассматриваемом рынке.

Часть респондентов - 40 % считают, что состав участников рынка за последние 3 года не изменился, однако 32 % указали, что на рынке появились 1-3 новых конкурента, а 20 % считают, что в период с 2017 по 2019 компаний на рынке транспортирования ТКО стало значительно больше.

Представления респондентов о составесубъектов предпринимательской деятельностина данном виде рынка соответствуют представленным выше данным о продолжительности осуществления деятельности компаний: подавляющее большинство опрошенных 81%являются участниками рынка на протяжении 5 и более лет, 4 % организаций работают в данной сфере менее 3 лет.

**Рынок выполнения работ по содержанию и текущему ремонту общего имущества собственников помещений в многоквартирном доме**

Участники рынка оценивают конкуренцию на рынке выполнения работ в МКД как умеренную (47% респондентов). Высокой конкурентную среду считают 13 % участников рынка, из них 5% оценивают конкуренцию как очень высокую. Слабой конкуренцию в отрасли считают 23% опрошенных, еще 14% указывают на ее отсутствие.

52% опрошенных указали, что считают своими конкурентами большое количество компаний, работающих на рынке (4 и более).

Также по оценкам респондентов, состав субъектов предпринимательской деятельности рынка немного менялся за последние 3 года: 30% указали, что на рынке появились 1-3 новых конкурента, 23% считают, что в период с 2017 по 2019 гг. компаний на рынке стало значительно больше. Однако 42% участников рынка не заметили изменений.

Представления респондентов о составе рынка соответствуют данным о продолжительности осуществления деятельности компаний, представленным выше.

**Рынок купли-продажи электроэнергии (мощности) на розничном рынке электрической энергии (мощности)**

Участники рынка оценивают конкуренцию в сфере купли-продажи электроэнергии (мощности) на розничном рынке электрической энергии (мощности) как умеренную (43% респондентов из Всеволожского, Выборгского и Бокситогорского района Ленинградской области). Высокой конкуренцию назвали 4% опрошенных. Как очень высокую конкуренцию оценили 21% (Выборгский район). Слабой конкуренцию в отрасли считают 14% респондентов, еще 7% указывают на ее отсутствие.

Более двух третей респондентов 64% считают своими конкурентами большое количество компаний, работающих на рынке, каждый пятый - 21% считает своими конкурентами 4 и более организаций. От 1 до 3 конкурентов указали 7 % опрошенных, столько же от ответа воздержались. Никто из опрошенных не считают конкуренцию отсутствующим явлением. Большое количество организаций, занятых на рынке, сосредоточено в Выборгском районе Ленинградской области.

Также, по оценкам респондентов, состав участников рынка не сильно изменился за последние 3 года. 50% участников рынка не заметили изменений, 29% указали, что на рынке появились 1-3 новых организации, 14% считают, что в период с 2017 по 2019 гг. компаний на рынке стало значительно больше. 7 % от ответа на вопрос воздержались.

Представления респондентов о состав субъектов предпринимательской деятельности рынка соответствуют данным о продолжительности осуществления деятельности компаний: 92% опрошенных являются участниками рынка на протяжении 5 и более лет, менее 5 лет работают на рынке 8 % организаций.

**Рынок производства электрической энергии (мощности) на розничном рынке электрической энергии (мощности), включая производство электрической энергии (мощности) в режиме когенерации**

Половина участников рынка оценивают конкуренцию в сфере производства электрической энергии (мощности) на розничном рынке электрической энергии (мощности), включая производство электрической энергии (мощности) в режиме когенерации как умеренную (из Гатчинского, Кингисеппского и Бокситогорского района Ленинградской области). Высокой конкуренцию назвали 33 % опрошенных (Гатчинский, Киришский районы). 50 % респондентов указали, что считают своими конкурентами большое количество компаний, работающих на рынке. 17 % считает своими конкурентами 4 и более организаций. От 1 до 3 конкурентов указали 33 % опрошенных, столько же от ответа воздержались. Никто из респондентов не заметил отсутствие конкуренции на данном виде рынка. Большое количество организаций, занятых на рынке, сосредоточено в Гатчинском районе Ленинградской области.

По мнению респондентов, состав участников рынка увеличился, при этом 50% опрошенных считают, что количество конкурентов увеличилось более чем на 4 конкурента. Более трети опрошенных 33%считают, что состав рынка не изменился. 17 % от ответа воздержались.

**Рынок нефтепродуктов**

Участники рынка оценивают конкуренцию на рынке нефтепродуктов как умеренную (40% респондентов, преимущественно из Гатчинского и Кингисппского районов). Около трети респондентов считают, что конкуренции на рынке нет (10%) или она крайне слабая (23% респондентов, преимущественно из Волховского и Киришского районов). Высоко конкурентной сферу считают 28% участников рынка (характерно для Всеволожского и Приозерского районов).

Большинство опрошенных 89%указали, что считают своими конкурентами большое количество компаний, работающих на рынке (4 и более). Участники рынка реализации нефтепродуктов утверждают, что количество организаций на рынке за последние 3 года сокращается, а новые участники приходят на рынок в небольших количествах.

**Рынок оказания услуг по перевозке пассажиров автомобильным транспортом по муниципальным маршрутам регулярных перевозок**

Участники рынка оценивают конкуренцию в сфере оказания услуг по перевозке по муниципальным маршрутам как умеренную (40% респондентов). Очень высокой конкурентную среду считают 20% участников рынка. 40 % опрошенных считают, что конкуренции на рынке нет.

50% участников рынка выделяют от 1 до 3 хозяйствующих субъектов-конкурентов. 17 % респондентов указали, что считают своими конкурентами большое количество компаний, работающих в сфере оказания услуг по перевозке пассажиров автомобильным транспортом по муниципальным маршрутам.

Динамика изменения состав субъектов предпринимательской деятельности рынка следующая: по мнению половины респондентов 50%количество хозяйствующих субъектов, осуществляющих деятельность на данном рынке увеличилось на 1-3 конкурента: 17% респондентов считают, что количество конкурентов, наоборот, сократилось на 1-3 организации. Более трети респондентов - 33% утверждают об отсутствии изменений в составе участников рынка.

**Рынок оказания услуг по перевозке пассажиров автомобильным транспортом по межмуниципальным маршрутам регулярных перевозок**

Половина респондентов оценивает конкуренцию в сфере оказания услуг по перевозке по межмуниципальным маршрутам как умеренную. Высококонкурентной среду считает четверть респондентов - 25% участников рынка. 13 % опрошенных считают, что конкуренции на рынке нет.

38% участников рынка выделяют от 1 до 3 хозяйствующих субъектов-конкурентов. 38% респондентов указали, что считают своими конкурентами большое количество компаний, работающих в сфере оказания услуг по перевозке пассажиров автомобильным транспортом по межмуниципальным маршрутам.

Динамика изменения состав субъектов предпринимательской деятельности рынка следующая: по мнению 63% опрошенных, количество хозяйствующих субъектов, осуществляющих деятельность в данной сфере, увеличилось на 1-3 конкурентов. 17% респондентов считают, что количество конкурентов, наоборот, не изменилось.

**Рынок оказания услуг по перевозке пассажиров и багажа   
легковым такси.**

Незначительная часть опрошенных (8% респондентов) считают, что конкуренция в сфере услуг по перевозке пассажиров и багажа легковым такси отсутствует. Большинство участников рынка оценивают конкуренцию как высокую и очень высокую (46% респондентов в каждом диапазоне, преимущественно из Всеволожского муниципального района Ленинградской области). 85% опрошенных указали, что считают своими конкурентами большое количество компаний, работающих на рынке (4 и более). Еще 8% респондентов считают своими конкурентами от 1 до 3 организаций. Только 8% респондентов отмечают отсутствие конкурентов.

Также, по оценкам более двух третей респондентов, состав субъектов предпринимательской деятельности рынка увеличился за последние 3 года (62%), что подтверждается данными о продолжительности осуществления деятельности на рынке.

**Сфера легкой промышленности**

Участники рынка оценивают конкуренцию в сфере легкой промышленности как высокую (31%), из них 8 % как очень высокую (преимущественно в Выборгском, Волховском, Тихвинском районах). Умеренной конкурентную среду считают 38 % опрошенных. Около трети респондентов считают, что конкуренция крайне слабая.

92% опрошенных указали, что считают своими конкурентами большое количество компаний, работающих на рынке (4 и более).

Также, по оценкам респондентов, состав участников рынка практически не менялся за последние 3 года (62%), что подтверждается данными о продолжительности осуществления деятельности на рынке легкой промышленности: 98% опрошенных являются участниками рынка на протяжении 5 и более лет. Данные мониторинга позволяют говорить о сложившимся рынке легкой промышленности с наличием нескольких крупных участников предпринимательской деятельности.

**Рынок обработки древесины и производства изделий из дерева.**

Участники рынка оценивают конкуренцию в сфере деревообработки по-разному. 48% респондентов, преимущественно из Волховского, Гатчинского и Тихвинского районов, указывают на сильную и очень сильную конкуренцию. Около трети респондентов считают, что конкуренция на рынке умеренная (30%, Выборгский, Подпорожский, Лодейнопольский, Сланцевский районы). Слабо конкурентной сферу считают 4% участников рынка (Кингисеппский район).

Большинство респондентов - 70% считают своими конкурентами большое количество компаний, работающих на рынке (4 и более, в Гатчинском, Подпорожском, Тихвинском районах), 17% считают своими конкурентами от 1 до 3 организаций.

43% респондентов отмечают увеличение количества хозяйствующих субъектов на рынке, более трети респондентов 35%не наблюдают изменений, а 4% отмечают уход с рынка 1-3 организаций (выявлена 1 организация, находящаяся в стадии ликвидации в 2019 году).

**Сфера производства кирпича**

Больше половины участников рынка оценивают конкуренцию как высокую (20%) и очень высокую (40%).

Респонденты отмечают большое количество конкурентов (характерно для Гатчинского муниципального района Ленинградской области).

Также по оценкам респондентов, состав участников рынка практически не менялся за последние 3 года (60%), что подтверждается данными о продолжительности осуществления деятельности на рынке производства кирпича: больше половины опрошенных являются участниками рынка на протяжении 5 и более лет.

Более трети опрошенных - 33%считают достаточными существующие меры по улучшению конкурентной среды.

**Рынок производства бетона**

Большинство респондентов - 75% участников рынка оценивают конкуренцию в сфере производства бетона как высокую, из них 38% утверждают, что конкуренция в отрасли очень высокая. Умеренной конкуренцию считают 25% хозяйствующих субъектов.

Значительная часть респондентов - 88% опрошенных указали, что считают своими конкурентами большое количество компаний, работающих на рынке (4 и более). Также по оценкам респондентов, состав участников рынка практически не менялся за последние 3 года (50%), что подтверждается данными о продолжительности осуществления деятельности на рынке производства бетона.

**Рынок оказания услуг по ремонту автотранспортных средств**

Респондентов, считающих конкуренцию отсутствующей, на рынке не выявлено. Участники рынка оценивают конкуренцию в сфере ремонта автотранспортных средств как высокую и очень высокую (48% респондентов, преимущественно из Гатчинского Волосовского и Выборгского районов). Около трети респондентов считают, что конкуренция на рынке умеренная (33%, Бокситогорский, Киришский, Лужский районы) или она слабая (15% респондентов, преимущественно из Тосненского района).

Большинство респондентов 81% считают своими конкурентами большое количество компаний, работающих на рынке (4 и более). Еще 15% респондентов считают своими конкурентами от 1 до 3 организаций.

Также, по оценкам респондентов, состав участников рынка увеличится за последние 3 года (71%), что подтверждается данными о продолжительности осуществления деятельности на рынке.

**Рынок услуг связи, в том числе услуг по предоставлению широкополосного доступа к информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»**

Большинство респондентов - 73% участников рынка оценивают конкуренцию в сфере предоставления услуг связи как высокую (20 %) и очень высокую (53 %).

Менее десятой части респондентов 7% говорят о наличии слабой конкуренции на рынке.

Данное обстоятельство подтверждает и тот факт, что респонденты отмечают большое количество конкурентов, работающих в сфере предоставления услуг связи (4 и более). Также по оценкам респондентов, рынок стабилен, треть опрошенных считает, что количество конкурентов увеличилось на 1-3 хозяйствующих субъекта, по мнению 7% участников рынка, количество конкурентов увеличилось более чем на 4 организации.

**Сфера наружной рекламы**

Большинство респондентов 46%оценивают состояние конкуренции как высокое, из них 8% как очень высокое, умеренной конкуренцию считают 31% опрошенных, и только 8% участников отмечают отсутствие конкуренции.

Больше половины опрошенных указывают на наличие 4 и более конкурентов в сфере наружной рекламы.

За последние 3 года количество конкурентов увеличилось на 1-3 хозяйствующих субъекта (по мнению 46% респондентов), больше чем на 4 считают 38% опрошенных.

**Заключение и рекомендации**

Обобщая проведенное исследование и оценивая состояние конкуренции на рынках региона и оцениваю конкурентную среду следует отметить, следующие виды конкуренции:

* ***конкурентный рынок с высоким уровнем конкуренции*** (рынки: розничной торговли лекарственными препаратами, переработки водных биоресурсов, добычи общераспространенных полезных ископаемых на участках недр местного значения, производства электрической энергии (мощности) на розничном рынке электрической энергии (мощности), обработки древесины и производства изделий из дерева, оказания услуг по ремонту автотранспортных средств).
* ***рынок олигополии с высоким уровнем концентрации*** (рынки: нефтепродуктов, социальных услуг, услуг дополнительного образования детей, строительства объектов капитального строительства, за исключением жилищного и дорожного строительства, рынок кадастровых и землеустроительных работ, семеноводства).
* ***конкурентный рынок с умеренным уровнем концентрации*** (рынки: жилищного строительства, оказания услуг по перевозке пассажиров автомобильным транспортом по межмуниципальным маршрутам регулярных перевозок, выполнения работ по содержанию и текущему ремонту общего имущества собственников помещений в многоквартирном доме).
* ***конкурентный рынок с низким уровнем концентрации*** - рынок племенного животноводства.
* ***конкурентный рынок с низким уровнем монополизации (концентрации)*** - рыноктеплоснабжения (производство тепловой энергии), рынок транспортирования твердых коммунальных отходов.

Основными перспективными направлениями развития конкурентных рынковЛенинградской области в сфере *розничной торговли лекарственными препаратами, медицинскими изделиями и сопутствующими товарами*могут являться:

повышение доступности лекарственных препаратов для граждан и эффективности бюджетных расходов на лекарственное обеспечение через снижение цен на лекарственные препараты на торгах;привлечение частных инвестиций с применением инструментария государственно-частного партнерства;

контроль и разработка мер по пресечению действий недобросовестных заказчиков и картелизации среди участников закупок;

внедрение принципа взаимозаменяемостидля обеспечениефункционирования рынков лекарственных препаратовдля медицинского применения и рынков медицинских изделий.

Для развития*конкуренции на рынке социальных услуг* вЛенинградской области основными перспективными направлениями развития рынка региона видятся: обеспечение возможности участия в оказании социальных услуг негосударственным организациям на недискриминационной основе, стимулирование развития частного сектора в сфере социальных услуг, в том числе создание механизма привлечения частных организаций на конкурентной основе к выполнению государственного заказа по оказанию социальных услуг.

На основе проведенного анализа видится важным необходимость проектирования следующих направлений: общественная аккредитация организаций из реестра поставщиков социальных услуг Ленинградской области; осуществление закупок социальных услуг; реализация проектов в формате государственно-частного партнерства; создание и поддержка деятельности Ленинградского областного ресурсного центра поддержки некоммерческих организаций и волонтерского движения (Аналог проекта «Штаб – квартира в Санкт-Петербурге»); информирование негосударственного сектора по вопросам оказания социальных услуг в Ленинградской области;

Развитие*конкуренции на рынке услуг дошкольного образования* в Ленинградской области. Основными перспективными направлениями развития рынка Ленинградской области могут являться: привлечение частных инвестиций с применением инструментария государственно-частного партнерства;совершенствование программ бюджетного субсидирования деятельности частных дошкольных образовательных учреждений; стремление к повышению прозрачности закупок товаров, работ, услуг для государственных и муниципальных нужд, стандартизация закупочных процедур;повышение платежеспособного спроса населения на услуги частных дошкольных образовательных организаций, в том числе с применением именных сертификатов на получение государственной (муниципальной) услуги в сфере дошкольного образования (начался реализовываться подход в Ленинградской области с августа 2019г.); обеспечение возможности участия в оказании социальных услуг негосударственным организациям на недискриминационной основе.

Основными направлениями развития на*рынке услуг отдыха и оздоровления детей*Ленинградской области могут являться: популяризация социального предпринимательства на данном рынке, развитие частной инициативы, обучение будущих предпринимателей; формирование механизмов государственно-частного партнерства, увеличение частных организаций отдыха и оздоровления детей; восстановление недействующих объектов отдыха детей с сохранением целевого назначения;

Развитие конкуренции на рынке услуг дополнительного образования детей: функционирование технопарка «Кванториум» на базе государственного бюджетного профессионального образовательного учреждения Ленинградской области "Всеволожский агропромышленный техникум" для обеспечения подготовки национально-ориентированного кадрового резерва для наукоемких и высокотехнологичных отраслей экономики Ленинградской области, созданию инноваций и оказания непосредственного влияния на развитие и улучшение бизнес-среды;создание системы электронной записи в кружки и секции, мониторинг их загруженности;разработка типовых регламентов предоставления услуг по приему в организации дополнительного образования.

Основными перспективными направлениями развития *конкуренции на рынке семеноводства*Ленинградской области являются: снижение зависимости внутреннего рынка от иностранного селекционного и генетического материалов и связанных с ними агротехнологических решений;снижение административных барьеров, препятствующих регистрации селекционных достижений, получению господдержки и оформлению прав на использование земли сельхозтоваропроизводителями;совершенствование мер по субсидированию приобретения элитных семян; увеличение объема производства продукции сельского хозяйства крестьянскими (фермерскими) хозяйствами и индивидуальными предпринимателями на базе новых селекционных достижений;повышение эффективности использования сельскохозяйственных земель; повышение уровня агрострахования, в том числе информированности сельскохозяйственных производителей об агростраховании;

Развитие конкуренции на *рынке жилищного строительства*Ленинградской области видится через упрощение процедуры оформления необходимой для застройщиков документации, уменьшение совокупного времени прохождения всех процедур;применения единых нормативно-технических требований в строительстве,находящихся в открытом доступе;

Развитие конкуренции *на рынке кадастровых и землеустроительных работ*Ленинградской области возможно посредством - применения примерных форм договоров аренды земельных участков, предоставляемых на торгах и без проведения торгов;информирования о порядке предоставления услуги по подготовке и регистрации градостроительных планов земельных участков для индивидуального жилищного строительства; предоставление муниципальной услуги по подготовке и регистрации градостроительных планов земельных участков с видом разрешенного использования «для ведения личного подсобного хозяйства», «ведение садоводства», «ведение дачного хозяйства», «для индивидуального жилищного строительства» на территории Ленинградской области в электронном виде на региональном портале государственных и муниципальных услуг Ленинградской области; проведение государственной кадастровой оценки объектов недвижимого имущества в Ленинградской области (объектов капитального строительства и земельных участков);

Развитие конкуренции на*рынке переработки водных биоресурсов и сферы аквакультуры* возможно через выделение грантовой поддержке сельскохозяйственным потребительским кооперативам на развитие материально-технической базы, в том числе на строительство, реконструкцию или модернизацию производственных объектов по заготовке, хранению, подработке, переработке, сортировке, убою, первичной переработке, охлаждению рыбы и объектов аквакультуры;расширение ассортимента выращивания товарной рыбы;развитие производства отечественных кормов для обеспечения предприятий аквакультуры;

Развитие конкуренции *на рынке добычи общераспространенных полезных ископаемых*Ленинградской области на участках недр местного значения: борьба с незаконной добычей общераспространенных полезных ископаемых; сокращение сроков предоставления государственных услуг; совершенствование нормативных правовых актов Ленинградской области о недрах;разработка и реализация территориальных программ развития и использования минерально-сырьевой базы;минимизация экологического ущерба при добыче общераспространенных полезных ископаемых;

Основными перспективами развития рынка *выполнения работ по содержанию и текущему ремонту общего имущества собственников помещений в многоквартирном доме* Ленинградской области являются:повышение доли частного бизнеса в сфере ЖКХ;повышение прозрачности коммунального комплекса и улучшение качества оказываемых населению услуг;усиление общественного контроля за содержанием и ремонтом МКД, введение системы электронного голосования собственников помещений МКД;уменьшение числа жалоб жителей по вопросам содержания и эксплуатацииМКД;разработка системы оценки и классификации экономической привлекательности жилого фонда;сокращение доли организаций государственной и муниципальной форм собственности в сфере ЖКХЛенинградской области.

Развитие конкуренции *на рынке оказания услуг по перевозке пассажиров автомобильным транспортом* по муниципальным маршрутам регулярных перевозок: совершенствование конкурентных процедур в сфере пассажирских перевозокЛенинградской области; обеспечение прозрачности условий конкурсного отбора на организацию транспортного обслуживания населения на маршрутах общего пользования региона; установление единых стандартов для транспортных средств; сокращение доли услуг, реализуемых государственными и муниципальными унитарными предприятиями, в общем объеме транспортных услуг, в том числе обеспечение преимуществ субъектам малого предпринимательства для участия в закупках на оказание услуг по перевозке пассажиров по маршрутам регулярных перевозок по регулируемым и нерегулируемым тарифам.

Основными перспективными направлениями развития рынка *услуг связи, в том числе услуг по предоставлению широкополосного доступа к информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»*Ленинградской области могут являться: обеспечение формирования инновационных инфраструктур на принципах установления недискриминационных требований для участников рынка вне зависимости от технологий, используемых при оказании услуг в сфере связи;стимулирование развития услуг связи и доступа в сеть Интернет в отдаленных поселениях;сокращение числа пользователей услуг связи и сети Интернет, не имеющих возможности выбора поставщика;снижение времени прохождения административных процедур.

1. Реестр по данным ФНС РФ По данным <https://ofd.nalog.ru/search.html?mode=extended> [↑](#footnote-ref-1)
2. Информационное письмо от 28.11.2018 № ИН-01-59/69 “О продаже финансовых продуктов” размещено на сайте Банка России в разделе “Финансовые рынки / Регулирование финансовых рынков / Информационные письма” [↑](#footnote-ref-2)
3. Составлено авторами по данным сайта Центрального Банка России – [www.cbr.ru](http://www.cbr.ru) [↑](#footnote-ref-3)
4. Источник: опрос, проведенный по заказу Банка России 2018 [↑](#footnote-ref-4)
5. Здесь и далее КО – кредитные организации; НФО – некредитные финансовые организации; МФО – микрофинансовые организации; МФК – микрофинансовые компании; МКК – микрокредитные компании; КПК – кредитные потребительские кооперативы; КПК в СРО – кредитные потребительские кооперативы, состоящие в саморегулируемых организациях кредитных потребительских кооперативов; СКПК – сельскохозяйственные кредитные потребительские кооперативы;. [↑](#footnote-ref-5)
6. Обзор состояния финансовой доступности в РФ в 2017г. 2018. [www.cbr.ru](http://www.cbr.ru) [↑](#footnote-ref-6)
7. Перспективные производственные технологии в России: контуры новой политики\* Ирина Дежина, Алексей Пономарев, Александр Фролов Статья подготовлена на основе научно-исследовательской работы, выполненной при финансовой поддержке Министерства образования и науки Российской Федерации (уникальный идентификатор научно-исследовательской работы RFMEFI57114X0001). Форсайт Т. 9. № 1 2015 [↑](#footnote-ref-7)