

Європейська економіка

Анатолій АСАУЛ,
Сергій ІВАНОВ

**СТРУКТУРА ТРАНСАКЦІЙНИХ ВИТРАТ
У РАМКАХ ЕТАПІВ
ІНВЕСТИЦІЙНО-БУДІВЕЛЬНОГО ЦИКЛУ ***

Резюме

Розглянуто економічні проблеми російської інвестиційно-будівельної сфери. Визначено напрямки економічного розвитку виду економічної діяльності «Будівництво». Здійснено порівняльний аналіз ключових економіко-інституційних індикаторів. Актуалізовано науково-практичну проблематику розвитку російських ІБК – високих трансакційних витрат інвестиційно-будівельного циклу.

Ключові слова

Підприємництво, будівництво, трансакційні витрати, підприємницькі витрати, регламентні витрати, індикатори розвитку, інвестиційно-будівельний цикл, контрактинг.

© Анатолій Асаул, Сергій Іванов, 2014.

Асаул Анатолій, докт. екон. наук, професор, АНО «Інститут проблем економічного відродження», м. Санкт-Петербург, Росія.

Іванов Сергій, професор, Санкт-Петербурзький державний архітектурно-будівельний університет, Росія.

* Статтю підготовлено в рамках гранту Російського гуманітарного наукового фонду 13-02-00065/13 «Дослідження інвестиційно-будівельного комплексу: теоретичні, методологічні та практичні аспекти».

Класифікація за JEL: D23, E22.

У мезоекономічних дослідженнях, наприклад [1], виділяють два первинних питання: про актуальну проблематику комплексу (галузі) та його вплив на розвиток реального сектору економіки. Для інвестиційно-будівельного комплексу (ІБК)¹ ця теза трактується особливо чітко: його стан визначає розвиток усіх ключових аспектів формування конкурентоспроможності російської економіки. По-перше, він створює базу розвитку виробничих сил, забезпечує житлові можливості міграції й територіальної консолідації ефективних трудових ресурсів. По-друге, рівень розвитку регіональних ІБК визначає якісні й економічні параметри розвитку територій, їх транспортної та інженерної інфраструктури. По-третє, вартість будівельного продукту зумовлюється ефективністю інвестиційних процесів у промисловості [5]. У структурі інвестиційного капіталу промисловості до 70 % витрат [6] розміщуються в капітальному будівництві, устаткуванні й інженерному оснащенні ділянок та об'єктів нерухомості. Саме тому розвиток регіональних ІБК слід розглядати в якісному та вартісному аспектах. Якісний аспект має технологічний характер, виражається поточним рівнем продуктивності, інноваційності, техніко-технологічної оснащеності комплексу, є предметом дослідження в інженерних та техніко-економічних дисциплінах, а економічний аспект, предмет даного дослідження, інтегративно визначається вартісною оцінкою будівельного продукту. Саме вартість продукту впливає на ефективність як підприємництва учасників інвестиційно-будівельного циклу, так і всіх пов'язаних інвестиційними та соціально-інфраструктурними відносинами сфер діяльності.

Аналіз стану економічної та інституційної позиції економічного виду діяльності «Будівництво» (F45) теоретично коректно проводиться в порівнянні з іншими країнами. Включення до блоку порівняння країн колишнього СРСР та Об'єднаної Європи є об'єктивним з точки зору специфіки територіальних особливостей та еволюційно-економічних процесів розвитку ІБК. Сучасні наукові школи економіки будівництва також використовують у дослідженнях цю підставу для порівняльного чи критеріального аналізу [7; 8]. Інтернаціональний моніторинг інвестиційно-будівельної діяльності проводиться зараз разом із міжнародними дослідницькими організаціями: Всесвітнім банком (WB),

¹ В умовах федерального устрою держави феномен інвестиційно-будівельного комплексу набуває конкретного змісту та повноправного економічного наповнення лише на регіональному рівні [2, 3, 4]. Про національний російський ІБК можна говорити як про суму регіональних ІБК.

Міжнародним економічним форумом (WEF), Агенцією об'єднаних економічних досліджень (OECD) та ін. Проте найцікавіше відображення економічних та інституційних аспектів розвитку будівельних галузей пропонується спеціалізованим у сфері нерухомості дослідницьким об'єднанням Global Property Guide² в рамках щорічного звіту «Residential property markets and investment» [9]. Тому в цій статті обговорюється стан і проблематика вітчизняної галузі «Будівництво» (F45) в рамках індикаторів звіту та порівнюються показники економічного інституційного розвитку в обраній групі країн. Порівняльні індикатори розвитку будівельних галузей в 2012 р., інтерпретовані за даними Global Property Guide, згруповано в таблиці 1.

Порівняльний аналіз показує, що групу з високою питомою вартістю будівництва формують такі найбільш розвинуті держави, як Великобританія, Франція, Швейцарія та Росія (питома вартість російського будівельного продукту (10,302 євро за м²)) (табл. 1). Однак, якщо в європейських країнах висока вартість зумовлена «...пасивуючим чинником – територіальними обмеженнями розвитку великих міст Європи та активуючим чинником – затребуваним високим рівнем передових технологій у будівельних рішеннях» [10], то природа диспропорційної собівартості російського будівельного продукту в ІБК визначається інституційними чинниками. Її (диспропорцію) виражають чотири індекси (див. табл. 1), що мають пов'язану функціональну логіку³.

По-друге, російський ІБК має один із найнижчих рейтингів (індекс COMP – 4,21 з 7) конкурентоспроможності, який інтерпретується через рівні ліквідності капіталу, тривалості інвестиційно-будівельних контрактів (проектів) та інвестиційної привабливості. Слабкість конкурентної позиції зумовлено високим за вартістю продуктом із порівняно тривалим будівельним циклом (на 22 % вище від середньоєвропейського), що негативно впливає на ліквідність та ефективність інвестицій.

По-друге, російська галузь «Будівництво» (F45) має дві паралельно депресуючі тенденції: низький рівень сформованості нормативно-законодавчої бази (індикатор LOW – 25 з 100) та недостатній рівень підприємницької свободи учасників ринку (індикатор EFREE – 50,47 з 100). У цьому контексті показовою є позиція бельгійського ІБК [12]: національна система регулювання, яка перебуває на більш низькому рівні регламентованості нормативної бази (20) та не планує її розширення, запропонувала відносно високий рівень підприємницької свободи учасників (див. табл. 1).

² Global Property Guide орієнтує свою інформацію, у першу чергу, на інвесторів (фізичні і юридичні особи), що у випадку нашого дослідження надає додаткову цінність даному моніторингу. Запропоновані Global Property Guide показники й індикатори мають економетричний зв'язок, який об'єктивно спостерігається навіть у рамках скомпільованих у таблиці 1 фрагментів даних.

³ Логіка взаємозв'язку індексів обговорюється в [11].

Таблиця 1

Порівняльні індикатори розвитку національних будівельних галузей
у 2012 р. *

Країна	PM2	COMP	LOW	EFREE	TRANS
Австрія	5,109	5,14	90	71,88	11,82
Бельгія	2,753	3,83	20	57,51	17,88
Болгарія	1,305	4,16	30	64,91	24,88
Данія	3,782	5,4	90	78,64	2,05
Естонія	2,153	4,62	80	75,2	3,81
Фінляндія	6,184	5,47	90	74,04	10,15
Франція	13,380	5,14	80	64,59	16,30
Німеччина	3,094	5,41	90	71,79	11,46
Угорщина	1,645	4,36	65	66,58	10,58
Італія	7,213	4,43	50	60,33	17,00
Латвія	2,657	4,24	50	65,83	5,16
Литва	2,189	4,41	60	71,26	2,35
Люксембург	5,647	5,03	90	76,23	15,65
Нідерланди	4,271	5,41	90	74,68	11,03
Польща	3,326	4,46	60	64,1	6,61
Португалія	2,213	4,4	70	64,01	13,65
Румунія	2,043	4,08	40	64,71	7,58
Росія	10,302	4,21	25	50,47	25,00
Сербія	2,135	3,88	40	57,96	8,15
Словенія	2,786	4,3	60	64,56	6,92
Іспанія	4,022	4,54	70	70,15	12,16
Швеція	6,991	5,61	90	71,87	6,54
Швейцарія	11,397	5,74	90	81,95	5,74
Туреччина	3,384	4,28	50	64,21	9,93
Великобританія	15,187	5,39	85	74,53	5,03
Україна	2,807	4	30	45,76	12,50

* Інтерпретовано за даними Global Property Guide – Residential property markets and investment [6].

Позначення: PM2 – питома вартість будівництва (м²/євро); COMP – комплексний рейтинг конкурентноздатності ІБК (7 – максимальний); LOW – індикатор реалізованості нормативно-законодавчої бази ІСК (100 – вищий бал); EFREE – індикатор підприємницької свободи суб'єктів ІБК (100 – максимум); TRANS – рівень трансакційних витрат (%).

Звичайно, можна заперечити, апелюючи до відносно високого рівня трансакційних витрат у Бельгії (TRANS – 17,88 %), проте необхідно розуміти, що це «...великою мірою витрати підприємницьких комунікацій на даному етапі, що відображають закладений принцип розвитку при зберіганні низької ціни на будівельну продукцію (2,753 євро за м²)» [9]. Як мінімум, така система має наявний потенціал та передумови еволюції й інституційної самоорганізації учасників інвестиційно-будівельного циклу. А от інституційна тенденція, що склалася в Російській Федерації, з одного боку, зумовлена надлишковою регламентованістю комунікацій (у тому числі рівнями контролю та узгодженості інвестиційно-будівельних рішень), а з іншого – не компенсується адекватним ступенем розвитку нормативної бази. У кінцевому підсумку російський будівельний продукт через інституційні протиріччя, що склалися в регіональних ІБК як економічних системах, має найвищий рівень трансакційних витрат у Європі – 25 %, і саме в цьому полягає основна проблема їх розвитку в Росії.

Інвестиційно-будівельна діяльність генерує значний обсяг невиробничих витрат, які суттєво впливають на ціну реалізованої будівельної продукції та (або) ефективність інвестицій. Висока вартість будівельної продукції є чинником, що стримує розвиток виробничих сил та виробничих відносин у національній економіці.

Первинно. Високі трансакційні витрати перешкоджають формуванню системи ефективного територіального розподілу трудових ресурсів, редукують можливості міграції та консолідації в зонах потенційного промислового прориву. Дійсно, «...забезпеченість країни житловою площею становить 40 % від рівня розвинутих країн» [10], а ціни в регіонах не просто високі, вони зростають значно швидше від річних темпів інфляції та індексу зростання заробітної плати. Так, у Москві лише в I кварталі 2012 р. спостерігалось збільшення вартості житлової площі на 2,3 % (експонована середня ціна становить 146,9 тис. рублів за м²), а в Санкт-Петербурзі – на 1,3 % (при ціні в 77,3 тис. руб. за м²). Для порівняння: у цьому ж періоді фонд реальної заробітної плати в Санкт-Петербурзі зріс на 0,6 % [13, с. 81].

Вторинне. Об'єктивне розуміння трансакційних витрат інвестиційно-будівельного циклу як перешкоди в зростанні інвестиційної привабливості промисловості, транспортної та інженерної інфраструктури. Стримувальним чинником реалізації проголошеного урядом курсу на модернізацію об'єктивно є висока вартість будівництва, як наслідок – порівняно довготривала окупність інвестиційних вкладень. Так, 70 % вартості будівельно-монтажних робіт в інвестиційних бюджетах промисловості Російської Федерації [6] можуть бути протиставлені 20–30 % східноєвропейських країн [9] та 10–22 % цієї вартості країн азійсько-тихоокеанського регіону. Очевидно, в умовах світової інтеграції портфельні інвестори розглядають передусім глобальні територіальні альтернативи, і з цієї позиції інвестиційні умови регіонів Російської Федерації не видаються конкурентоспроможними (див. табл. 1, індекс COMP – 4,21).

Методологічною підставою дослідження трансакційних витрат у нашій статті є публікації Р. Коуза, Й. Барцеля, Д. Бромлі, Х. Демсеца, Д. Норта,

К. Ерроу, М. Дженсена, Р. Джоскоу, У. Меклінга, К. Менара, О. Уільямсона, Т. Еггертссона. В рамках підстави, що склалася сформулюємо їх визначення: «витрати, що супроводжують взаємовідносини економічних агентів» [14], та класифікацію (табл. 2), що виділяє 4 групи: дослідження (пошук інформації); контрактинг; забезпечення технологічних процесів; захист прав власності.

Ключовими питаннями дискусії визначаються концепції, підходи та інструменти редукування рівня трансакційних витрат регіональних ІБК [17].

По-перше, ми спираємося на консолідовану точку зору про природу трансакційних витрат інвестиційно-будівельного циклу. Вони виникають через інформаційну та комунікаційну невизначеність діяльності учасників інвестиційного, будівельного та експлуатаційного процесів. Пошук інформації та контрагентів відносин, планування та формування будівельного й експлуатаційного циклів, оформлення юридичної документації, узгодження та отримання дозвільної документації фактично не створюють доданої вартості будівельному продукту, вони є невиробничими витратами організації. Чим вищий рівень невизначеності цих процесів, тим більш значним є ресурсні витрати учасників регіонального ІБК на їх компенсацію. Фактично, можна виділити два типи витрат відповідно до їх природи: *підприємницькі* (виникають як відповідь на низький рівень організованості інвестиційно-будівельного ринку, відсутність сформованої практики взаємодії контрагентів) та *регламентні* (виникають у процесі реалізації суб'єктами законодавчих норм і правил оформлення контрактів, прав власності та дозвільних документів).

По-друге, визначеність природи трансакційних витрат у регіональному ІБК дала змогу виділити конкретні видатки господарської діяльності суб'єктів регіонального ІБК, що належать до класифікованих за Р. Коузом груп. Запропоноване у праці [5] вирішення дає змогу виділити конкретні операції та процеси учасників регіональних ІБК (табл. 2), які формують дослідницькі, контрактні, технологічні та юридичні витрати, що можна розглядати як сформовану уяву про структуру трансакційних витрат інвестиційно-будівельного циклу.

Третім блоком у теоретичній підставі дослідження ми приймаємо результати досліджень (2006–2009 рр.) кількісних відношень у структурі трансакційних витрат в інвестиційно-будівельній діяльності. Детерміновані відношення груп (поле НША, табл. 2) дали змогу виділити специфіку розподілу трансакційних витрат.

У розвитку уявлень про точку концентрації трансакційних витрат уточнено кількісні відношення як у рамках академічних груп за Р. Коузом, так і стосовно етапів інвестиційно-будівельного циклу, що дало змогу локалізувати етап та учасників процесу, які генерують основну масу трансакційних відношень. Отримані в процесі дослідження кількісні значення нормовані (відсотковими відношеннями) та прив'язані до етапів інвестиційно-будівельного циклу. Результат експерименту представлено в таблиці 3, що дає змогу оцінити розподіл трансакційних витрат ІБК за етапами інвестиційно-будівельного циклу.

Таблиця 2

Структура трансакційних витрат ІБК

Виділені за Р. Коузом групи [15]	Класифікація витрат в групі	НША* (%)	Види трансакційних витрат ІБК, які, за Р. Коузом [8], належать до академічних груп
R Дослідження (пошук інформації)	Витрати на придбання, пошук обробку, аналіз ринкової інформації, що забезпечує процес прийняття фізичними та юридичними особами маркетингових рішень на ринках ІБК	47	Збір інформації про поточний стан ІБК
C Контрактинг	Витрати договірної діяльності фізичних та юридичних осіб: переговори, узгодження та підписання угод, контроль за їх виконанням, закриття угод, урегулювання конфліктів договірному процесу	29	Планування взаємодії між суб'єктами. Переговори щодо дотримання взаємних інтересів, планів взаємодії. Рішення про форми, характер, терміни взаємодії. Закріплення домовленостей із застосуванням процедур щодо оформлення договору, укладення угод. Контроль за виконанням суб'єктами обов'язків у процесі взаємодії
T Забезпечення технологічних процесів	Невиробничі витрати на забезпечення технологічного процесу та умов його реалізації	8	Взаємодія учасників у процесі спільного використання матеріальних та нематеріальних ресурсів
J Захист прав власності	Витрати фізичних та юридичних осіб, що виникають при виконанні законодавчих та правових актів, спрямованих на реєстрацію прав власності, її захист, виплату зборів та мит, ліцензування	16	Специфікація та захист прав власності. Юридичне оформлення ділянок та об'єктів будівництва (реконструкції)

* Результати досліджень, проведених у рамках основних напрямків наукової школи «Методологічні проблеми ефективності регіональних інвестиційно-будівельних комплексів як самоорганізованої та самокерованої системи» при Санкт-Петербурзькому державному архітектурно-будівельному університеті [16].

Таблиця 3

**Структура трансакційних витрат у рамках етапів
інвестиційно-будівельного циклу, %**

Етапи інвестиційно-будівельного циклу	Групи трансакційних витрат (позначено в табл. 1)			
	<i>R</i>	<i>C</i>	<i>T</i>	<i>J</i>
Усього	47,0	29,0	8,0	16,0
Етап А. Оцінка та вибір інвестиційних намірів	6,2	0,7	0,0	0,0
Етап В. Опрацювання бізнес-плану	35,7	0,5	0,0	0,0
Етап С. Юридичне оформлення	0,0	11,5	0,0	7,3
Етап Д. Передпроектна підготовка, проектування	2,3	6,3	3,7	0,0
Етап Е. Будівництво (реконструкція), здача об'єкту	1,2	4,9	4,3	0,0
Етап Ф. Реалізація результатів проекту, оформлення прав	1,6	5,1		8,7
Етап Г. Експлуатація об'єкту	0,0	0,0	0,0	0,0

Концентрація досліджуваних витрат об'єктивно проявляється на етапі опрацювання бізнес-планів – 35,7 % від загальної трансакційної вартості циклу. Найбільша ринкова невизначеність властива для передінвестиційних етапів проектів, на яких відбувається вибір інвестиційних намірів, формуються відповідні комунікації, оцінюються ризики та досліджується маркетингове середовище територій та об'єктів.

За логікою, можна визначити і зв'язок величини трансакційних витрат наступних етапів (*C, D, E, F, G*) циклу з глибиною пропрацювання на етапах *A* та *B*. Рівень визначеності, ризики, з якими ініціюється інвестиційно-будівельний цикл, здебільшого залежать від готовності організації нести трансакційні витрати саме в передінвестиційній фазі. Водночас з'являється розуміння, що макро- та мезорівневе управління трансакційними витратами ІБК має сфокусуватися на формуванні умов інформаційної та комунікаційної забезпеченості процесу інвестиційного планування.

Таким чином, у результаті дослідження виявлено практичний аспект підвищення конкурентоспроможності російської інвестиційно-будівельної сфери та ключової наукової проблеми – формування підходів до управління рівнем трансакційних витрат. Розвинуті в цій статті теоретичні уявлення про сутність, природу, структуру (кількісні відношення) трансакційних витрат, у частині прив'язки до етапів інвестиційно-будівельного циклу, є науковою під-

ставою для подальшого обговорення концептуальних підходів до їх зниження. Актуалізовано науково-практична проблематика розвитку російських ІБК – високі транзакційні витрати інвестиційно-будівельного циклу.

У контексті осмислення науково-дослідницької проблематики сформульовано такі висновки:

1) порівняльний аналіз показав, що питома вартість продукту інвестиційно-будівельної діяльності непропорційно висока через дисгармонію чинників інституційного розвитку будівництва як виду економічної діяльності;

2) вітчизняний будівельний продукт з причини інституційних протиріч в інвестиційно-будівельній сфері як економічній системі має найвищий рівень транзакційних витрат у Європі – 25 %, а саме в цьому вбачається ключова проблема розвитку російських регіональних ІБК;

3) скомпільовані та формалізовані сучасні теоретичні уявлення про суть, природу та структуру (кількісні відношення) транзакційних витрат регіональних ІБК визначені як теоретичний базис цього дослідження;

4) концентрація транзакційних витрат припадає на передінвестиційний етап (35,7 % – процес бізнес-планування), на якому відбувається вибір інвестиційних намірів, формуються відповідні комунікації, оцінюються ризики та досліджується маркетингове середовище територій та об'єктів.

Література

1. Зотов В. В., Пресняков В. Ф., Розенталь О. В. Институциональные проблемы реализации системных функций экономики // Экономическая наука современной России. – 2001. – № 3. – С. 51–69.
2. Асаул А. Н., Лобанов А. В. Институциональные единицы в региональном инвестиционно-строительном комплексе: критерии и методы выделения // Экономика Украины. – 2010. – № 11. – С. 47.
3. Асаул А. Н., Лобанов А. В. Перспективная модель развития региональных инвестиционно-строительных комплексов // Экономика Украины. – 2011. – № 7. – С. 72.
4. Асаул А. Н., Лобанов А. В. Структурный анализ институциональных субъектов инвестиционно-строительного комплекса // Экономика строительства и городского хозяйства. – 2010. – Т. 6. – № 2. – С. 59–70.
5. Асаул А. Н. Направление развития региональных инвестиционно-строительных комплексов в РФ // Успехи современного естествознания. – 2011. – № 2. – С. 124–127.

6. Россия в цифрах. 2012 : краткий стат. сб. – М. : Росстат-М, 2012. – 573 с.
7. Асаул А. Н. Строительный кластер – новая региональная производственная система // Экономика строительства. – 2004. – № 6. – С. 16–25.
8. Асаул Н.А. Теория и методология институциональных взаимодействий субъектов регионального инвестиционно-строительного комплекса. – СПб. : Гуманистика, 2004. – 280 с.
9. Real Estate Market 2011: Russia. World. Global Property Guide, Annual report.
10. Groak S. The Idea of Building: Thought and action in the design and production of buildings. – London, UK : Spon, Taylor & Francis, 2013. – P. 272.
11. McCaffer R., Harris F. Modern Construction Management. – New York, US : John Wiley & Sons, 2013. – P. 576.
12. Jauhiainen J.S., Moilanen H. Towards fluid territories in European spatial development: regional development zones in Finland. Environment & Planning C: Government & Policy. – Aug. 2011. – Vol. 29, Issue 4. – P. 728–744.
13. Asaul A .N., Ivanov S. N. Structure of Transactional Costs of Business Entities in Construction // World Applied Sciences Journal 23 (Problems of Architecture and Construction). – 2013. – P. 80–83.
14. Dalman C.J. The Problem of Externality // The Journal of Law and Economics. – 1979. – № 22 (1). – P. 141–162
15. Олейник А.В. Институциональная экономика. Теорема Коуза и трансакционные издержки // Вопросы экономики. – 1999. – № 5. – С. 139–158.
16. Асаул А.Н., Иванов С.Н. Снижение трансакционных затрат в строительстве за счет оптимизации информационного пространства. – СПб. : АНО ИПЭВ. – 2008. – 300 с.
17. Асаул А.Н., Асаул Н.А., Алексеев А.А., Лобанов А.В. Инвестиционно-строительный комплекс: рамки и границы термина // Вестник гражданских инженеров. – 2009. – № 4 (21). – С. 91–96.