

**Европейская экономика**

Анатолий АСАУЛ,  
Сергей ИВАНОВ

**СТРУКТУРА ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК  
В РАМКАХ ЭТАПОВ  
ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНОГО ЦИКЛА\*****Резюме**

Рассмотрены экономические проблемы российской инвестиционно-строительной сферы. Определены направления экономического развития вида экономической деятельности «Строительство». Сделан сравнительный анализ ключевых экономико-институциональных индикаторов. Актуализирована научно-практическая проблематика развития российских ИСК – высокие транзакционные издержки инвестиционно-строительного цикла.

**Ключевые слова**

Предпринимательство, строительство, транзакционные издержки, предпринимательские издержки, регламентные издержки, индикаторы развития, инвестиционно-строительный цикл, контрадинг.

© Анатолий Асаул, Сергей Иванов, 2014.

Асаул Анатолий, докт. экон. наук, профессор, АНО «Институт проблем экономического возрождения», г. Санкт-Петербург, Россия.

Иванов Сергей, профессор, Санкт-Петербургский государственный архитектурно-строительный университет, Россия.

\* Статья подготовлена в рамках гранта Российского гуманитарного научного фонда 13-02-00065/13 «Исследование инвестиционно-строительного комплекса: теоретические, методологические и практические аспекты».

**Классификация по JEL: D23, E22.**

В мезоэкономических исследованиях, например [1], выделяют два первичных вопроса: об актуальной проблематике комплекса (отрасли) и его влиянии на развитие реального сектора экономики. Для инвестиционно-строительного комплекса (ИСК)<sup>1</sup> этот тезис видится особенно четко: его состояние определяет развитие всех ключевых аспектов формирования конкурентоспособности российской экономики. Во-первых, он создает базу развития производительных сил, обеспечивает жилищные возможности миграции и территориальной консолидации эффективных трудовых ресурсов. Во-вторых, уровень развития региональных ИСК определяет качественные и экономические параметры развития территорий, их транспортной и инженерной инфраструктуры. В-третьих, стоимость строительного продукта обуславливает эффективность инвестиционных процессов в промышленности [5]. В структуре инвестиционного капитала промышленности до 70 % затрат [6] размещаются в капитальном строительстве, оборудовании и инженерном оснащении участков и объектов недвижимости. Именно поэтому развитие региональных ИСК следует рассматривать в качественном и стоимостном аспектах. Качественный аспект носит технологический характер, выражается текущим уровнем производительности, инновационности, технико-технологической оснащенности комплекса, является предметом исследования в инженерных и технико-экономических дисциплинах, а экономический аспект, предмет этого исследования, интегративно определяется стоимостной оценкой строительного продукта. Именно стоимость продукта влияет на эффективность как предпринимательства участников инвестиционно-строительного цикла, так и всех связанных инвестиционными и социально-инфраструктурными отношениями сфер деятельности.

Анализ состояния экономической и институциональной позиции экономического вида деятельности «Строительство» (F45) теоретически корректно проводить в сравнении с другими странами. Включение в блок сравнения стран бывшего СССР и Объединенной Европы является объективным с точки зрения специфики территориальных особенностей и эволюци-

---

<sup>1</sup> В условиях федерального устройства государства феномен инвестиционно-строительного комплекса обретает конкретное содержание и полноправное экономическое наполнение лишь на региональном уровне [2, 3, 4]. О национальном российском ИСК можно говорить как о сумме региональных ИСК.

онно-экономических процессов развития ИСК. Современные научные школы экономики строительства также используют в исследованиях этот базис для сравнительного или критериального анализа [7; 8]. Интернациональный мониторинг инвестиционно-строительной деятельности в настоящее время ведется рядом международных исследовательских организаций: Всемирным банком (WB), Международным экономическим форумом (WEF), Агентством объединенных экономических исследований (OECD) и др. Но наиболее интересное отражение экономических и институциональных аспектов развития строительных отраслей предлагается специализированным в сфере недвижимости исследовательским объединением Global Property Guide<sup>2</sup> в рамках ежегодного отчета «Residential property markets and investment» [9]. Поэтому в этой статье обсуждается состояние и проблематика отечественной отрасли «Строительство» (F45) в рамках индикаторов отчета и сравниваются показатели экономического институционального развития в выбранной группе стран. Сравнительные индикаторы развития строительных отраслей в 2012 г., интерпретированные по данным Global Property Guide, сгруппированы в таблице 1.

Сравнительный анализ показывает, что группу с высокой удельной стоимостью строительства формируют такие наиболее развитые государства, как Великобритания, Франция, Швейцария и Россия (удельная стоимость российского строительного продукта (10,302 евро за м<sup>2</sup>)) (табл. 1). Но, если в европейских странах высокая стоимость обусловлена «...пассивирующим фактором – территориальными ограничениями развития крупных городов Европы и активирующим фактором – востребованным высоким уровнем передовых технологий в строительных решениях» [10], то природа диспропорциональной себестоимости российского строительного продукта в ИСК определяется институциональными факторами. Ее (диспропорцию) выражают четыре индекса (см. табл. 1), имеющие связанную функциональную логику<sup>3</sup>.

Во-первых, российский ИСК имеет один из самых низких рейтингов (индекс COMP – 4,21 из 7) конкурентоспособности, который интерпретируется через уровни ликвидности капитала, длительности инвестиционно-строительных контрактов (проектов) и инвестиционной привлекательности. Слабость конкурентной позиции обусловлена высоким по стоимости продуктом со сравнительно длинным строительным циклом (на 22 % выше среднеевропейского), что негативно влияет на ликвидность и эффективность инвестиций.

<sup>2</sup> Global Property Guide ориентирует свою информацию, в первую очередь, на инвесторов (физические и юридические лица), что в случае нашего исследования придает дополнительную ценность данным мониторинга. Предлагаемые Global Property Guide показатели и индикаторы имеют эконометрическую связь, объективно наблюдаемую даже в рамках скомпилированных в таблице 1 фрагментов данных.

<sup>3</sup> Логика взаимосвязи индексов обсуждается в [11].

Таблица 1

**Сравнительные индикаторы развития  
национальных строительных отраслей в 2012 г.\***

Страна	PM2	COMP	LOW	EFREE	TRANS
Австрия	5,109	5,14	90	71,88	11,82
Бельгия	2,753	3,83	20	57,51	17,88
Болгария	1,305	4,16	30	64,91	24,88
Дания	3,782	5,4	90	78,64	2,05
Эстония	2,153	4,62	80	75,2	3,81
Финляндия	6,184	5,47	90	74,04	10,15
Франция	13,380	5,14	80	64,59	16,30
Германия	3,094	5,41	90	71,79	11,46
Венгрия	1,645	4,36	65	66,58	10,58
Италия	7,213	4,43	50	60,33	17,00
Латвия	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
Нидерланды	4,271	5,41	90	74,68	11,03
Польша	3,326	4,46	60	64,1	6,61
Португалия	2,213	4,4	70	64,01	13,65
Румыния	2,043	4,08	40	64,71	7,58
Россия	10,302	4,21	25	50,47	25,00
Сербия	2,135	3,88	40	57,96	8,15
Словения	2,786	4,3	60	64,56	6,92
Испания	4,022	4,54	70	70,15	12,16
Швеция	6,991	5,61	90	71,87	6,54
Швейцария	11,397	5,74	90	81,95	5,74
Турция	3,384	4,28	50	64,21	9,93
Великобритания	15,187	5,39	85	74,53	5,03
Украина	2,807	4	30	45,76	12,50

\* Интерпретировано по данным Global Property Guide – Residential property markets and investment [6].

Обозначения: PM2 – удельная стоимость строительства (м<sup>2</sup>/евро); COMP – комплексный рейтинг конкурентоспособности ИСК (7 – максимальный); LOW – индикатор реализованности нормативно-законодательной базы ИСК (100 – высший балл); EFREE – индикатор предпринимательской свободы субъектов ИСК (100 – максимум); TRANS – уровень транзакционных издержек (%).

Во-вторых, российская отрасль «Строительство» (F45) имеет две параллельно депрессирующие тенденции: низкий уровень сформированности нормативно-законодательной базы (индикатор LOW – 25 из 100) и недостаточный уровень предпринимательской свободы участников рынка (индикатор EFREE – 50,47 из 100). В этом контексте показательна позиция бельгийского ИСК [12]: национальная система регулирования, которая находится на более низком уровне регламентированности нормативной базы (20) и не планирует ее расширение, предложила относительно высокий уровень предпринимательской свободы участников (см. табл. 1). Конечно, можно возразить, апеллируя к относительно высокому уровню транзакционных издержек в Бельгии (TRANS – 17,88 %), но надо понимать, что это «...в большей степени издержки предпринимательских коммуникаций на настоящем этапе, отражающие заложенный принцип развития, при сохранении низкой цены на строительную продукцию (2,753 евро за м<sup>2</sup>)» [9]. Как минимум, такая система имеет явный потенциал и предпосылки эволюции и институциональной самоорганизации участников инвестиционно-строительного цикла. А вот институциональная тенденция, сложившаяся в Российской Федерации, с одной стороны, обусловлена избыточной регламентированностью коммуникаций (в том числе уровнями контроля и согласования инвестиционно-строительных решений), а с другой – не компенсируется адекватной степенью развития нормативной базы. В конечном итоге российский строительный продукт в силу институциональных противоречий, сложившихся в региональных ИСК как экономических системах, имеет самый высокий уровень транзакционных издержек в Европе – 25 %, и именно в этом заключается основная их проблема развития в России.

Инвестиционно-строительная деятельность генерирует значительный объем непроизводственных затрат, которые существенно влияют на цену реализуемой строительной продукции и (или) эффективность инвестиций. Высокая стоимость строительной продукции является фактором, сдерживающим развитие производительных сил и производственных отношений в национальной экономике.

*Первично.* Высокие транзакционные издержки препятствуют формированию системы эффективного территориального распределения трудовых ресурсов, редуцируют возможности миграции и консолидации в зонах потенциального промышленного прорыва. Действительно, «...обеспеченность страны жилплощадью составляет 40 % от уровня развитых стран» [10], а цены в регионах не просто высокие, они повышаются значительно быстрее годовых темпов инфляции и индекса роста заработной платы. Так, в Москве только в I квартале 2012 г. наблюдалось увеличение стоимости жилой площади на 2,3% (экспонируемая средняя цена составляла 146,9 тыс. рублей за м<sup>2</sup>), а в Санкт-Петербурге – на 1,3 % (при цене в 77,3 тыс. руб. за м<sup>2</sup>). Для сравнения: в том же периоде фонд реальной заработной платы в Санкт-Петербурге вырос на 0,6 % [13, с. 81].

*Вторично.* Объективно понимание транзакционных издержек инвестиционно-строительного цикла как препятствия в росте инвестиционной привлекательности промышленности, транспортной и инженерной инфраструктуры. Сдерживающим фактором реализации заявленного правительством курса на модернизацию объективно является высокая стоимость строительства, как следствие – сравнительно продолжительная окупаемость инвестиционных вложений. Так, 70 % стоимости строительно-монтажных работ в инвестиционных бюджетах промышленности Российской Федерации [6] могут быть противопоставлены 20–30 % восточноевропейских стран [9] и 10–22 % этой стоимости стран азиатско-тихоокеанского региона. Очевидно, что в условиях мировой интеграции портфельные инвесторы рассматривают, в первую очередь, глобальные территориальные альтернативы, и с этой позиции инвестиционные условия регионов Российской Федерации не выглядят конкурентоспособными (см. табл. 1, индекс COMP – 4,21).

Методологическим базисом исследования транзакционных издержек в нашей статье являются публикации Р. Коуза, Й. Барцеля, Д. Бромли, Х. Демсеца, Д. Норта, К. Эрроу, М. Дженсена, Р. Джоскоу, У. Меклинга, К. Менара, О. Уильямсона, Т. Эггертссона. В рамках сложившегося базиса формализуем их определение: «издержки, сопровождающие взаимоотношения экономических агентов» [14], и классификацию (табл. 2), выделяющую 4 группы: исследования (поиск информации); контрактинг; обеспечение технологических процессов; защита прав собственности.

Ключевыми вопросами дискуссии определяются концепции, подходы и инструменты редуцирования уровня транзакционных издержек региональных ИСК [17].

Во-первых, мы опираемся на консолидированную точку зрения о природе транзакционных издержек инвестиционно-строительного цикла. Они возникают из-за информационной и коммуникационной неопределенности деятельности участников инвестиционного, строительного и эксплуатационного процессов. Поиск информации и контрагентов отношений, планирование и формирование строительного и эксплуатационного циклов, оформление юридической документации, согласование и получение разрешительной документации фактически не создают добавленной стоимости строительному продукту, они являются непроизводственными издержками организации. Чем выше уровень неопределенности в этих процессах, тем значительнее ресурсные затраты участников регионального ИСК на их компенсацию. Фактически можно выделить два типа издержек в соответствии с их природой: *предпринимательские* (возникают как ответ на низкий уровень организованности инвестиционно-строительного рынка, отсутствие сложившейся практики взаимодействия контрагентов) и *регламентные* (возникают в процессе реализации субъектами законодательных норм и правил оформления контрактов, прав собственности и разрешительных документов).

Таблица 2

**Структура транзакционных издержек ИСК**

Выделяемые по Р. Коузу группы [15]	Классификация издержек в группе	НША* (%)	Виды транзакционных издержек ИСК, которые, по Р. Коузу [8], относятся к академическим группам
R Исследования (поиск информации)	Расходы на приобретение, поиск, обработку, анализ рыночной информации, обеспечивающей процесс принятия физическими и юридическими лицами маркетинговых решений на рынках ИСК	47	Сбор информации о текущем состоянии ИСК
C Контрактинг	Издержки договорной деятельности физических и юридических лиц: переговоры, согласования и подписания договоров, контроль за их исполнением, закрытие договоров, урегулирование конфликтов договорного процесса	29	Планирование взаимодействия между субъектами. Переговоры по соблюдению взаимных интересов, планов взаимодействия. Решения о формах, характере, сроках взаимодействия. Закрепление договоренностей с применением процедур по оформлению договоров, заключению сделок. Контроль за выполнением субъектами обязательств в процессе взаимодействия
T Обеспечение технологических процессов	Непроизводственные расходы на обеспечение технологического процесса и условий его реализации	8	Взаимодействие участников в процессе совместного использования материальных и нематериальных ресурсов
J Защита прав собственности	Издержки физических и юридических лиц, возникающие при исполнении законодательных и правовых актов, направленных на регистрацию прав собственности, ее защиту, выплату сборов и пошлин, лицензирование	16	Спецификация и защита прав собственности. Юридическое оформление участков и объектов строительства (реконструкции)

\* Результаты исследований, проведенных в рамках основных направлений научной школы «Методологические проблемы эффективности региональных инвестиционно-строительных комплексов как самоорганизующейся и самоуправляемой системы» при Санкт-Петербургском государственном архитектурно-строительном университете [16].

Во-вторых, определенность природы транзакционных издержек в региональном ИСК позволила выделить конкретные расходы хозяйственной деятельности субъектов регионального ИСК, относимых к классифицируемым по Р. Коузу группам. Предложенное в работе [5] решение позволяет выделить конкретные операции и процессы участников региональных ИСК (табл. 2), формирующие исследовательские, контрактные, технологические и юридические издержки, что можно рассматривать как сформированное представление о структуре транзакционных издержек инвестиционно-строительного цикла.

Третьим блоком в теоретическом базисе исследования мы принимаем результаты исследований (2006–2009 гг.) количественных отношений в структуре транзакционных издержек в инвестиционно-строительной деятельности. Детерминированные отношения групп (поле НША, табл. 2) позволили выделить специфику распределения транзакционных издержек.

В развитие представлений о точке концентрации транзакционных издержек уточнены количественные отношения как в рамках академических групп по Р. Коузу, так и применительно к этапам инвестиционно-строительного цикла, что позволило локализовать этап и участников процесса, генерирующих основную массу транзакционных отношений. Полученные в процессе исследования количественные значения нормированы (процентными отношениями) и привязаны к этапам инвестиционно-строительного цикла. Результат эксперимента представлен в таблице 3, позволяющей оценить распределение транзакционных издержек ИСК по этапам инвестиционно-строительного цикла.

Концентрация изучаемых расходов объективно обнаруживается на этапе разработки бизнес-планов – 35,7 % от общей транзакционной стоимости цикла. Наибольшая рыночная неопределенность характерна для прединвестиционных этапов проектов, на которых происходит выбор инвестиционных намерений, формируются соответствующие коммуникации, оцениваются риски и исследуется маркетинговая среда территорий и объектов.

Согласно логике, можно предопределить и связь величины транзакционных издержек последующих этапов (*C, D, E, F, G*) цикла с глубиной проработки на этапах *A* и *B*. Уровень определенности, риски, с которыми иницируется инвестиционно-строительный цикл, во многом зависят от готовности организации нести транзакционные издержки именно в прединвестиционной фазе. В то же время возникает понимание, что макро- и мезоуровневое управление транзакционными издержками ИСК должно сфокусироваться на формировании условий информационной и коммуникационной обеспеченности процесса инвестиционного планирования.



Таблица 3

**Структура транзакционных издержек в рамках этапов инвестиционно-строительного цикла (%)**

Этапы инвестиционно-строительного цикла	Группы транзакционных издержек (обозначено в табл. 1)			
	<i>R</i>	<i>C</i>	<i>T</i>	<i>J</i>
Всего	47,0	29,0	8,0	16,0
Этап А. Оценка и выбор инвестиционных намерений	6,2	0,7	0,0	0,0
Этап В. Разработка бизнес-плана	35,7	0,5	0,0	0,0
Этап С. Юридическое оформление	0,0	11,5	0,0	7,3
Этап Д. Предпроектная подготовка, проектирование	2,3	6,3	3,7	0,0
Этап Е. Строительство (реконструкция), сдача объекта	1,2	4,9	4,3	0,0
Этап Ф. Реализация результатов проекта, оформление прав	1,6	5,1		8,7
Этап Г. Эксплуатация объекта	0,0	0,0	0,0	0,0

Таким образом, в результате исследования выявлен практический аспект повышения конкурентоспособности российской инвестиционно-строительной сферы и ключевой научной проблемы – формирования подходов к управлению уровнем транзакционных издержек. Развитые в этой статье теоретические представления о сущности, природе, структуре (количественных отношениях) транзакционных издержек в части привязки к этапам инвестиционно-строительного цикла, являются научным базисом дальнейшего обсуждения концептуальных подходов к их снижению. Актуализирована научно-практическая проблематика развития российских ИСК – высокие транзакционные издержки инвестиционно-строительного цикла.

В контексте осмысления научно-исследовательской проблематики сформулированы следующие выводы:

1) сравнительный анализ показал, что удельная стоимость продукта инвестиционно-строительной деятельности непропорционально высока в силу дисгармонии факторов институционального развития строительства как вида экономической деятельности;

2) отечественный строительный продукт по причине институциональных противоречий в инвестиционно-строительной сфере как экономической системе имеет самый высокий уровень транзакционных издержек в Европе –

25 %, и именно в этом видится ключевая проблема развития российских региональных ИСК;

3) скомпилированные и формализованные современные теоретические представления о сущности, природе и структуре (количественных отношениях) транзакционных издержек региональных ИСК определены как теоретический базис этого исследования;

4) концентрация транзакционных издержек приходится на пред- инвестиционный этап (35,7 % – процесс бизнес-планирования), на котором происходит выбор инвестиционных намерений, формируются соответствующие коммуникации, оцениваются риски и исследуется маркетинговая среда территорий и объектов.

### Литература

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 транзакционные издержки // Вопросы экономики. – 1999. – № 5. – С. 139–158.
16. Асаул А.Н., Иванов С.Н. Снижение транзакционных 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.

Статья поступила в редакцию 14 ноября 2013 г.