

УДК 657.471.1 + 69.003

**ИССЛЕДОВАНИЕ ПРИЧИН ВОЗНИКНОВЕНИЯ
ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК
ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНОГО ПРОЕКТА**

Н.В. Усманова

Статья посвящена вопросам исследования причин возникновения транзакционных издержек в процессе подготовки и реализации инвестиционно-строительного проекта. В качестве основных причин были выявлены сложные межфирменные взаимоотношения участников проекта, их большое количество, жесткие нормативы со стороны сметного ценообразования и несовершенство нормативно-правовой базы.

Ключевые слова: транзакционные издержки, оппортунистическое поведение, инвестиционный проект, застройщик, подрядчик.

Строительство относится к одной из наиболее динамично развивающихся отраслей экономики Российской Федерации. Последствия экономи-

ческого кризиса привели к значительному сокращению объемов строительства в 2010 г., однако, несмотря на медленный подъем, отрасль продолжает оставаться одной из наиболее привлекательных для частных инвестиций. В то же время в кризисный период остро проявились недостатки рыночной среды в виде различных барьеров и ограничений, обусловленных факторами рынка, нормативно-правовой базой, административными органами и оппортунистическим поведением участников инвестиционно-строительного комплекса. Как результат, согласно рейтингам австрийской консалтинговой компании *Global Property Guide*, уровень транзакционных издержек в России является самым высоким среди европейских стран [1].

Эффективность функционирования инвестиционно-строительного проекта зависит от рационального использования ресурсов, от выстраивания грамотных и эффективных экономических связей. Эта идея находит подтверждение в работах российских и зарубежных исследователей. Н.А. Асаул отмечает: «...основной целью формирования и последующего развития институциональной системы инвестиционно-строительного комплекса является минимизация издержек взаимодействия его участников (транзакционных издержек) при осуществлении ими своих функций на рынке» [2].

Для любой системы экономических отношений характерны транзакционные издержки, которые, в свою очередь, влияют на объем осуществляемых транзакций.

Одной из особенностей транзакционных издержек является то, что их затруднительно измерить в количественном и стоимостном выражении.

Транзакционные издержки в значительной степени носят неявный характер, и их достаточно трудно выявить и оценить. Например, невозможно точно измерить издержки оппортунистического поведения участников сделки или затраты времени на поиск необходимой информации, ее анализ и оценку. Такие затраты являются неявными (скрытыми) и на счетах бухгалтерского учета не отражаются [3, 4].

Проблема «наблюдаемости» транзакционных издержек была сформулирована Дугласом Нортом и Джорджем Уоллисом, что обусловило появление новой категории – транзакционные услуги, – соответствующей измеряемой части транзакционных издержек. Эти же ученые впервые в 1986 г. произвели количественную оценку транзакционных издержек, которая нашла свое отражение в статье «Измерение транзакционного сектора в американской экономике с 1870 по 1970 год». Данное исследование имеет актуальность и в настоящее время. В отечественной экономической литературе перевод вышеуказанной статьи отсутствует, однако основные положения изложены профессором А.Е. Шаститко [5].

В России в 1996 г. количественную оценку транзакционных издержек, применив методику Д. Норта и Дж. Уоллиса, провел отечественный эконо-

номист В. Кокорев на основании показателя накладных расходов для фирм и товарооборота для всей экономики в целом [6].

Сложность оценки транзакционных издержек связана с неоднозначностью подходов к определению транзакционных издержек, взаимосвязанностью транзакционных и трансформационных издержек, высокими затратами на прямые измерения [10]. При этом в количественном выражении транзакционные издержки являются очень важным параметром хозяйственной деятельности организации и их стоимостная минимизация является одной из главных проблем управленческого персонала.

Для оценки величины транзакционных издержек в инвестиционно-строительной сфере используют данные австрийской консалтинговой компании *Global Property Guide* (GPG). GPG разработала методику оценки инвестиционной привлекательности стран и регионов, включающую оценку транзакционных издержек. Данные компании GPG применяются правительствами ряда стран при принятии стратегических решений в сфере инвестиционно-строительной политики государства. Размер транзакционных издержек в России по результатам исследований компании *Global Property Guide* на сегодняшний день составляет 23 % [1].

Россия лидирует по уровню транзакционных издержек по сравнению с европейскими странами в инвестиционно-строительной деятельности. Также необходимо отметить, что в России основная доля транзакционных издержек приходится на продавца, в то время как в европейских странах – на покупателя. В действительности эта ситуация проявляется в завышении стоимости аренды или продажи 1 м² площади недвижимости как в регионах, так и на всей территории РФ.

Актуальность проблемы снижения транзакционных издержек в инвестиционно-строительных проектах определяется, прежде всего их величиной. «...Суммарные транзакционные издержки способны доходить до 200 % к себестоимости объектов строительства» [7], что также является одним из ключевых факторов сдерживания развития инвестиционно-строительного комплекса. Следовательно, возникающие издержки учитываются в стоимость квадратного метра строящегося жилья, что является одной из причин роста стоимости недвижимости в последнее время. На рис. представлена динамика изменения средней стоимости строительства 1 м² жилой площади.

В графике средней стоимости строительства 1 м² жилой площади прослеживается динамика увеличения цены. На увеличение стоимости могли повлиять две причины:

- 1) искусственное завышение цены по отношению к расходам застройщика (при этом должна наблюдаться сверхприбыль строительных организаций);
- 2) рост транзакционных издержек.

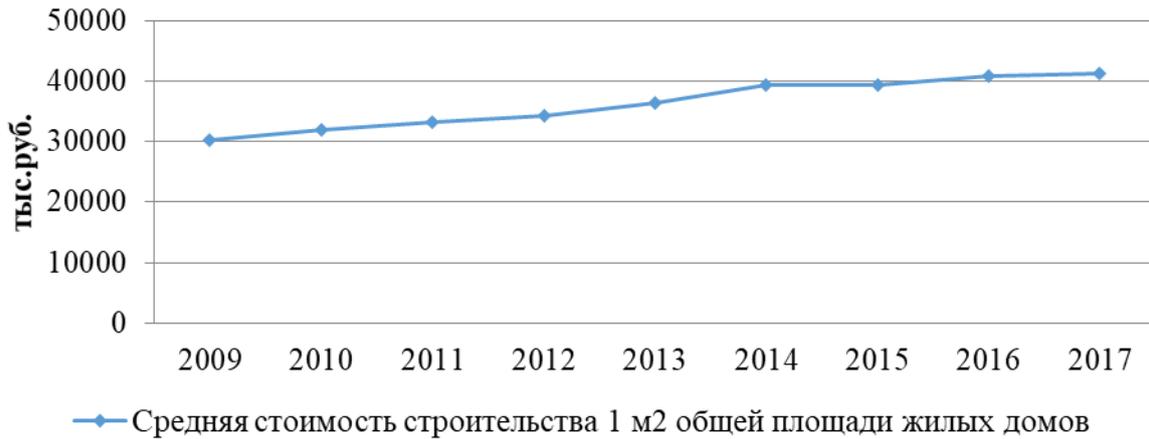


График средней стоимости строительства
1 м² общей площади жилых домов

По результатам государственной статистики сверхприбыль у строительных организаций не выявлена, Следовательно, рост цен на объекты недвижимости обусловлен ростом величины транзакционных издержек.

Практика управления инвестиционно-строительным проектом по своей сути зависит от действий отдельных его участников, которые коллективно взаимодействуют в качестве проектной группы для достижения общей цели. В рамках инвестиционно-строительного проекта взаимодействуют следующие группы лиц: инвестор, заказчик, застройщик, подрядчик, проектно-изыскательские организации, страховые организации, банки и многие другие. В работе предметом исследования являются взаимоотношения в системе «застройщик–подрядчик». От уровня этих отношений напрямую будет зависеть скорость и качество строительства.

Застройщик владеет определенным земельным участком и привлекает финансовые средства участников долевого строительства с целью возведения жилых или каких-либо других объектов недвижимости на основании имеющегося у него официального разрешения на строительство. Застройщик отвечает перед заказчиком за строительство объекта в полном соответствии с условиями договора, проекта, требованиями строительных норм и правил, оговоренных стоимостью. При этом на застройщика ложится задача взаимодействия с проектными организациями, государственными органами, поставщиками ресурсов.

В условиях многозадачности перед застройщиком появляется выбор: передать часть работ по строительству объекта подрядчику или выполнять все работы силами собственных подразделений. С одной стороны, передача работ подрядчику позволяет застройщику оптимизировать бизнес-процессы и тем самым снизить стоимость строительства. С другой стороны, всегда остается риск оппортунистического поведения подрядчика, что

повышает риски для застройщика, потому что ответственность за качество и сроки выполнения работ перед заказчиком несет застройщик.

При этом необходимо отметить, что, несмотря на то, что и застройщик, и подрядчик являются участниками одного инвестиционно-строительного проекта, цели они преследуют разные. Застройщик заинтересован в том, чтобы объект был построен в указанные сроки и без превышения сметной стоимости [8]. В свою очередь подрядчик, напротив, заинтересован в том, чтобы увеличить стоимость строительства и тем самым получить более высокую оплату за свою работу. Одновременно с этим, если каждый из участников этих отношений ведет себя добросовестно и не нарушает договорных отношений, то это подталкивает застройщика к передаче большего количества работ подрядчику. Поэтому изучение факторов, способствующих установлению эффективных взаимоотношений между застройщиком и подрядчиком, имеет ключевое значение для успешной реализации инвестиционно-строительного проекта.

В качестве фактора, способствующего появлению транзакционных издержек инвестиционно-строительного проекта, целесообразно рассмотреть жесткие нормативы со стороны сметного ценообразования и несовершенство нормативно-правовой базы. На сегодняшний день при расчете стоимости строительства заказчик опирается на результаты сводного сметного расчета, который в свою очередь составляется из объектных и локальных смет. Сметы в свою очередь составляются на основе существующих сметных расценок и нормативов, установленных государством. Величина накладных расходов также регламентируется. Для того чтобы выиграть тендер на строительство, подрядчику необходимо предложить на торгах самую низкую цену на объявленные работы и доказать, что он сможет их реализовать. В данном случае возникают транзакционные издержки, связанные с дополнительной экспертизой сметной документации, проведением дополнительных торгов и оппортунистическим поведением подрядчиков. Дело в том, что для победы в тендере зачастую подрядчик предлагает цену ниже какого-либо адекватного уровня. Для того чтобы данный контракт не был для подрядчика убыточным, ему необходимо или использовать более дешевые материалы, или жертвовать собственной прибылью, или идти на мошенничество. Таким образом, жесткие нормативы со стороны сметного ценообразования и несовершенство нормативно-правовой базы создает условия для возникновения транзакционных издержек инвестиционно-строительного проекта.

Заключение. В качестве основных факторов возникновения транзакционных издержек инвестиционно-строительного проекта можно выделить: сложные межфирменные взаимоотношения участников проекта, их большое количество, жесткие нормативы со стороны сметного ценообразования и несовершенство нормативно-правовой базы.

Библиографический список

1. Round Trip Transaction Costs – Russia Compared to Continent / Global Property Guide, 2017. – URL: <http://www.globalpropertyguide.com/Europe/Russia/roundtrip-cost>.
2. Асаул, Н.А. Теория и методология институциональных взаимодействий субъектов регионального инвестиционно-строительного комплекса / Н.А. Асаул. – СПб.: Гуманистика, 2004. – 280 с.
3. Гуденица, О.В. Стратегический учет и аудит собственности коммерческой организации при реорганизационных процедурах / О.В. Гуденица. – Ростов н/Д.: Терра, 2005.
4. Асаул, А.Н. Институциональные единицы в региональном инвестиционно-строительном комплексе: критерии и методы выделения / А.Н. Асаул, А.В. Лобанов // Экономика Украины. – 2010. – № 11. – 47 с.
5. Cheung S. The Transaction Costs Paradigm: 1998, Presidential Address, Western Economic Association // Economic Inquiry. – 1998. – Vol. 36. – № 4. – Pp. 514–521.
6. Лукичев, М.Ю. Совершенствование форм и методов финансирования инновационной деятельности: автореф. дис. ... канд. экон. наук [Электронный ресурс] / М.Ю. Лукичев. – URL: <http://economy-lib.com/upravlenie-transaktsionnyimizderzhkami-stroitelnyhkorporatsiy#ixzz48MJhVPf>.
7. Асаул, А.Н. Снижение транзакционных затрат в строительстве за счет оптимизации информационного пространства / А.Н. Асаул, С.Н. Иванов. – СПб.: АНО ИПЭВ, 2008. – 300 с.
8. Вербицкая, Д.В. Проблемы организации процесса капитального ремонта жилых домов на примере Челябинской области / Д.В. Вербицкая, Н.В. Князева // Сборник статей участников Международной научно-практической конференции IV Уральского вернисажа науки и бизнеса / под общ. ред. Е.П. Велихова. – 2017. – С. 155–160.
9. Орлова, Н.А. Оценка уровня и выявление наиболее затратной группы транзакционных издержек при реализации инвестиционно-строительного проекта / Н.А. Орлова, Т.А. Шиндина // Вестник ЮУрГУ. Серия: «Экономика и менеджмент». – 2017. – Т. 11. – № 3. – С. 92–95.

[К содержанию](#)