

## Научная конференция Академии экономических наук Украины

Инициатор проведения: Академия экономических наук Украины. г. Запорожье, Украина. 17 – 18 мая 2013 г.



### АНО ИНСТИТУТ ПРОБЛЕМ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ВОЗРОЖДЕНИЯ

194292, Санкт-Петербург,  
Домостроительная д. 16 лит.А.  
Тел.: 8(812) 336-25-78

www.Asaул. РФ  
www.asaul.com  
E-mail: asaul@yandex.ru

## Снижение транзакционных расходов субъектов предпринимательства в строительстве – фактор экономического роста страны

Выступление на научной конференции Академии экономических наук Украины  
г.Запорожье, 17 – 18 мая 2013 года

Почетный доктор наук Хмельницкого национального университета  
Почетный профессор Полтавского национального технического университета  
им. Ю. Кондратюка

Заслуженный деятель науки РФ, Заслуженный строитель РФ,  
д.э.н., профессор **Анатолий Николаевич Асаул**



Таблица 1 - Сравнительные индикаторы развития национальных ИСК в 2012 году.

Страны	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%

**Обозначения:**

**PM2** - удельная стоимость строительства м2, евро;

**COMP** - комплексный рейтинг конкурентоспособности ИСК (7- максимальный);

**LOW** - индикатор реализованности нормативно-законодательной базы ИСК (100 - высший бал);

**EFREE** - индикатор предпринимательской свободы субъектов ИСК (100 - максимум);

**TRANS** - уровень трансакционных расходов, %.

Интерпретировано по данным Global Property Guide - Residential property markets and investment



Таблица 2. - Структура транзакционных издержек ИСК.

Выделяемые группы по Коузу Р.	Классификация издержек в группе	НША <sup>1</sup>	Виды транзакционных издержек ИСК
R <u>Исследования</u> (поиск информации)	Расходы на приобретение, поиск, обработку, анализ рыночной информации, обеспечивающей процесс принятия маркетинговых решений на рынках ИСК физических и юридических лиц.	47%	Сбор информации о текущем состоянии инвестиционно-строительного комплекса.
C <u>Контрактинг</u>	Издержки договорной деятельности физических и юридических лиц: переговоры, процесс согласования и подписания договоров, контроль его исполнения, закрытие договоров, урегулирование конфликтов договорного процесса.	29%	Планирование взаимодействия между субъектами. Переговоры, обсуждение интересов, планов взаимодействия. Решения о формах, характере, сроках взаимодействия. Закрепление договоренностей с применением процедур по оформлению договоров, заключению сделок. Контроль за исполнением обязательств субъектов в процессе взаимодействия.
T <u>Обеспечение технологических процессов</u>	Внепроизводственные расходы на обеспечение технологического процесса и условий его реализации.	8%	Взаимодействие участников в процессе совместного использования материальных и нематериальных ресурсов.
J <u>Защита прав собственности</u>	Издержки, 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).

[1] НША - доля издержек в ИСК, приводится по результатам исследования научной школы «Методические проблемы эффективности региональных инвестиционно-строительных комплексов как самоорганизующейся и самоуправляемой системы»

[2] Асаул, Н.А. Теория и методология институциональных взаимодействий субъектов регионального инвестиционно-строительного комплекса /Н.А.Асаул.-СПб. :Гуманистика, 2004. -280с.



Рисунок 2. **Этапы инвестиционно-строительного цикла**

Таблица 3. - Структура транзакционных издержек в рамках этапов инвестиционно-строительного цикла

Этапы инвестиционно-строительного цикла	Группы транзакционных издержек (обозн. по табл. 2 слайд 3)			
	R	C	T	J
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 D. 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 F. Реализация результатов проекта, оформление прав	1,6%	5,1%		8,7%
Этап G. Эксплуатация объекта	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%

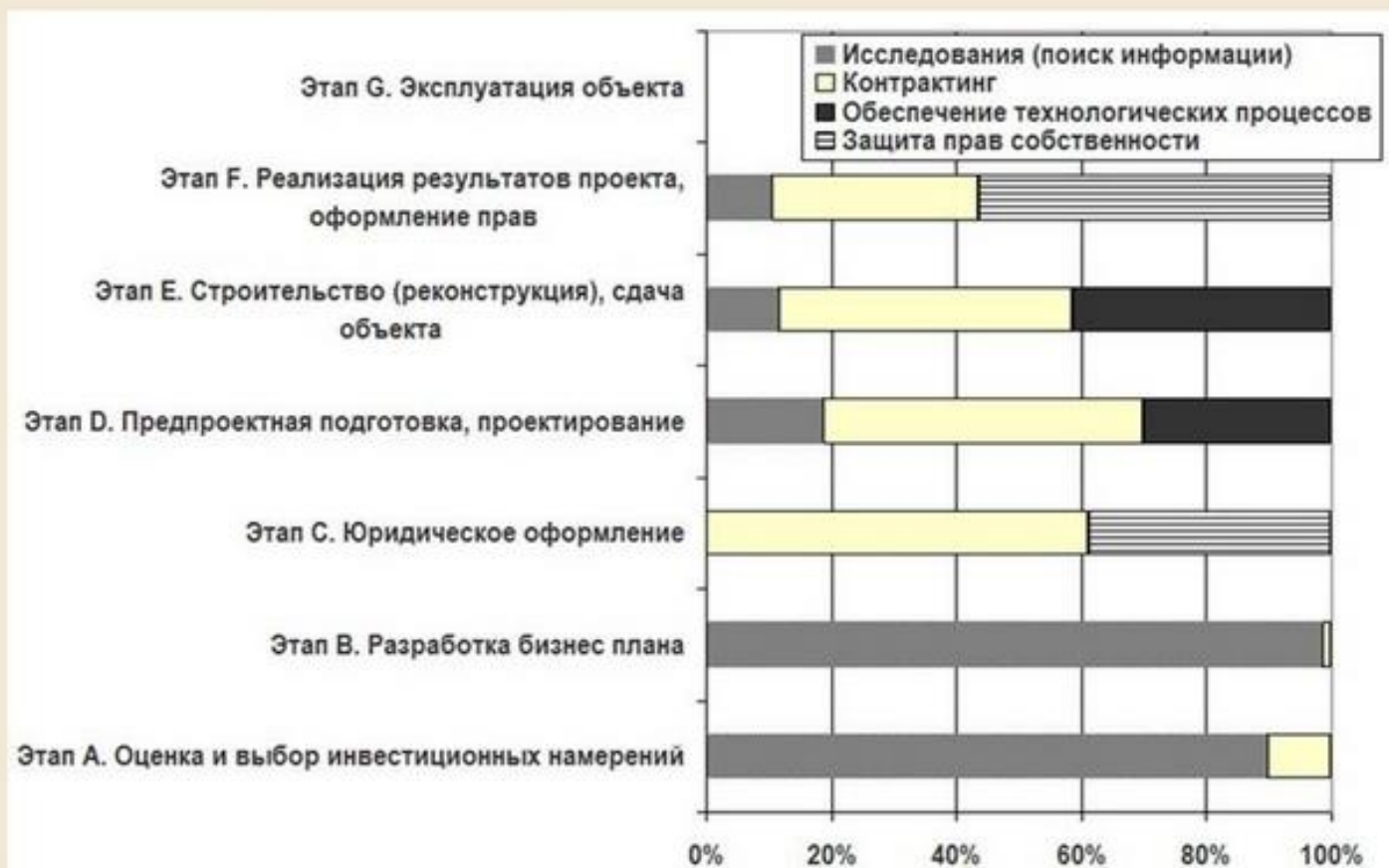


Рисунок 1. Анализ структуры транзакционных издержек инвестиционно-строительного цикла (по данным табл.3 слайд 5).



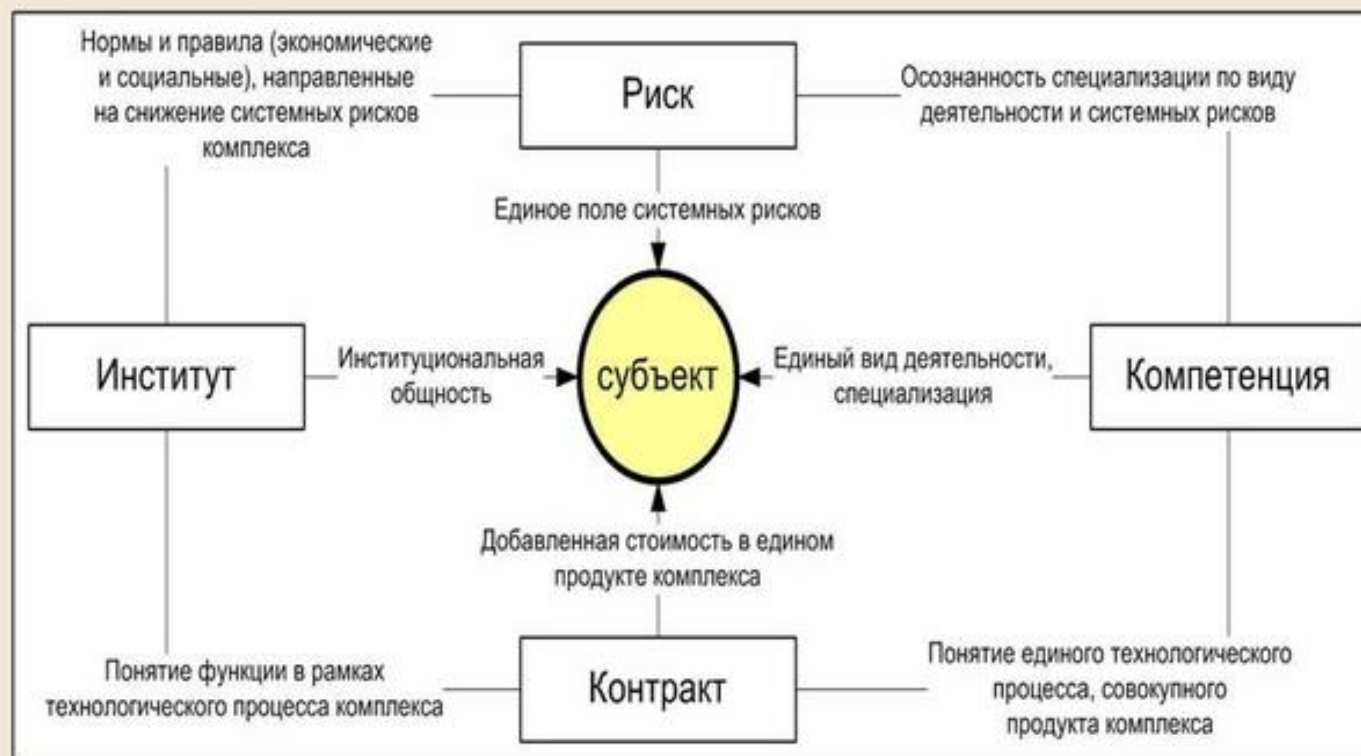


Рисунок 3. Взаимосвязь критериев выделения субъектов ИСК



## Организационно-экономические отношения, выражающие институциональную структуру ИСК

1 – *девелопер* разрабатывает для инвестора функциональную и маркетинговую идею объекта и представляет ее в виде маркетинговой концепции, бизнес-плана или технико-экономического обоснования;

2 – *инвестор* заключает агентское соглашение с дистрибьютором объекта – риелтором (присутствующим в схемах жилищного строительства и коммерческих объектов), поручая ему сбытовую функцию;

3 – *риелтор* осуществляет продажу (передачу в аренду) объекта потребителю;


4 – *инвестор* заключает соглашение с оператором, обеспечивающим поддержание базовых функций объекта в соответствии с его назначением;

5 – *оператор* вступает в коммерческие отношения с потребителем по поводу эксплуатации объекта в рамках его функционального назначения;

6 – *инвестор* заключает соглашение с техническим заказчиком на реализацию объекта, т.е. инвестор передает полномочия по организации инвестиционно-строительного процесса техническому заказчику, оставляя за собой компетенцию в области финансовой и инвестиционной деятельности;

7 – *технический заказчик* от лица инвестора оформляет всю определенную законодательством разрешительную документацию по объекту в органах власти;





8 – *технический заказчик* от лица собственника (инвестора) оформляет права собственности на объект;

9 – *технический заказчик* организует процесс архитектурно-строительного проектирования: формирует техническое задание, выбирает проектировщиков и осуществляет прием их работы от лица собственника;

10 – *технический заказчик* заключает договор с изыскателями на выполнение инженерно-геодезические, инженерно-геологические и других видов изысканий, обеспечивающих оценку условий строительства;

11 – *технический заказчик* заключает договор с разрешительными организациями и поставщиками в системе инженерных коммуникаций;

12 – *технический заказчик* от лица инвестора заключает договор на строительство (реконструкцию) объекта с генеральным подрядчиком;

13 – *генеральный подрядчик* выбирает строительных субподрядчиков и организует процесс строительства;

14 – *генеральный подрядчик* выбирает поставщиков строительных материалов и ресурсов, организует их участие в инвестиционно-строительном цикле;

15 – *генеральный подрядчик* заключает договор аренды или оказания услуг технологическим транспортом, строительными машинами и оборудованием, необходимых в рамках конкретного строительного проекта.



Рисунок 4. Организационно-экономическая схема взаимоотношений субъектов региональных ИСК

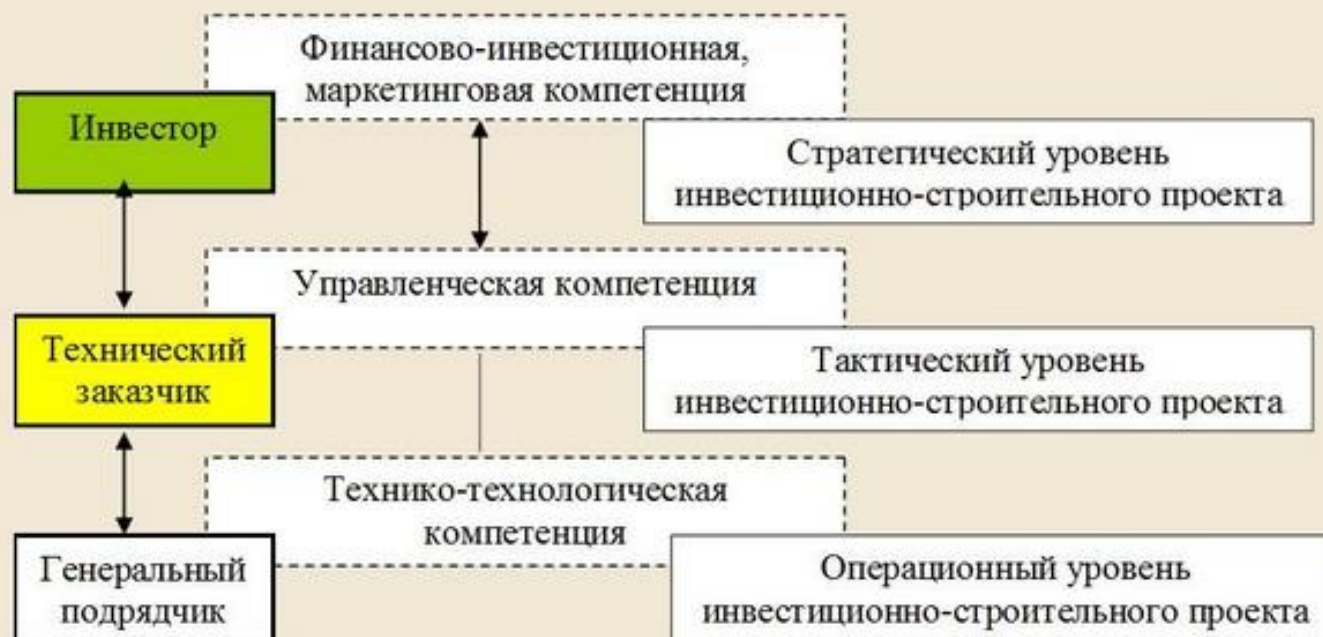


Рисунок 5. Суть инвестиционно-строительного проекта на трёх уровнях его реализации (взаимоотношения ключевых компетенций)



### Структура, сущность и ключевая компетенция субъектов – экономических институтов региональных ИСК

№ п/п	Субъект	Сущность
1.	Инвесторы // «Инвестор»	Юридическое лицо, осуществляющее вложение инвестиций в объект.
2.	Девелоперы // «Девелопер»	Разработчик функциональной и маркетинговой идеи объекта.
3.	Риелторы // «Риелтор»	Физическое или юридическое лицо, выполняющее распределительную (логистическую) сбытовую функцию в отношении объекта на агентских условиях по отношению к собственнику.
4.	Операторы управления недвижимостью // «Оператор»	Оператор управления недвижимостью, организация обеспечивающая процесс эксплуатации объектов в рамках его целевой функции.
5.	Потребители // «Потребитель»	Физическое или юридическое лицо, эксплуатирующее базовую функциональность объекта.
6.	Технические заказчики // «Технический заказчик»	Физическое или юридическое лицо, реализующие интересы собственника (инвестора) в отношении объекта, организует инвестиционно-строительный процесс с позиций компетентного менеджера.



7.	Органы власти // «Органы власти»	Федеральные и местные органы исполнительной власти, регулирующие и контролирующие деятельность инвестиционно-строительного комплекса.
8.	Регистраторы прав // «Регистратор»	Институты исполнительной власти, регистрирующие и контролирующие исполнение прав собственности в отношении объектов.
9.	Проектные институты и бюро // «Проектировщик»	Архитектурно-строительные проектные организации.
10	Изыскатели (инженерные изыскания в строительстве) // «Изыскатели»	Организации, выполняющие инженерно-геодезические, инженерно-геологические и другие виды изысканий, обеспечивающих оценку условий строительства.
11	Региональные инженерные ведомства // «Инженерные ведомства»	Разрешительные организации и поставщики в системе инженерных коммуникаций (вода, газ, канализация, отопление, освещение).
12	Генеральные подрядчики // «Генеральный подрядчик»	Юридическое лицо, реализующее строительный процесс.
13	Строительно-монтажные организации // «Субподрядчик»	Организации, исполнители строительно-монтажных работ.
14	Производители (поставщики) материалов // «Поставщик»	Производители и поставщики строительных, материальных и технологических ресурсов.
15	Арендодатели строительных машин и оборудования // «Машины-оборудование»	Арендодатели строительного машин и оборудования (средств труда в строительном комплексе).

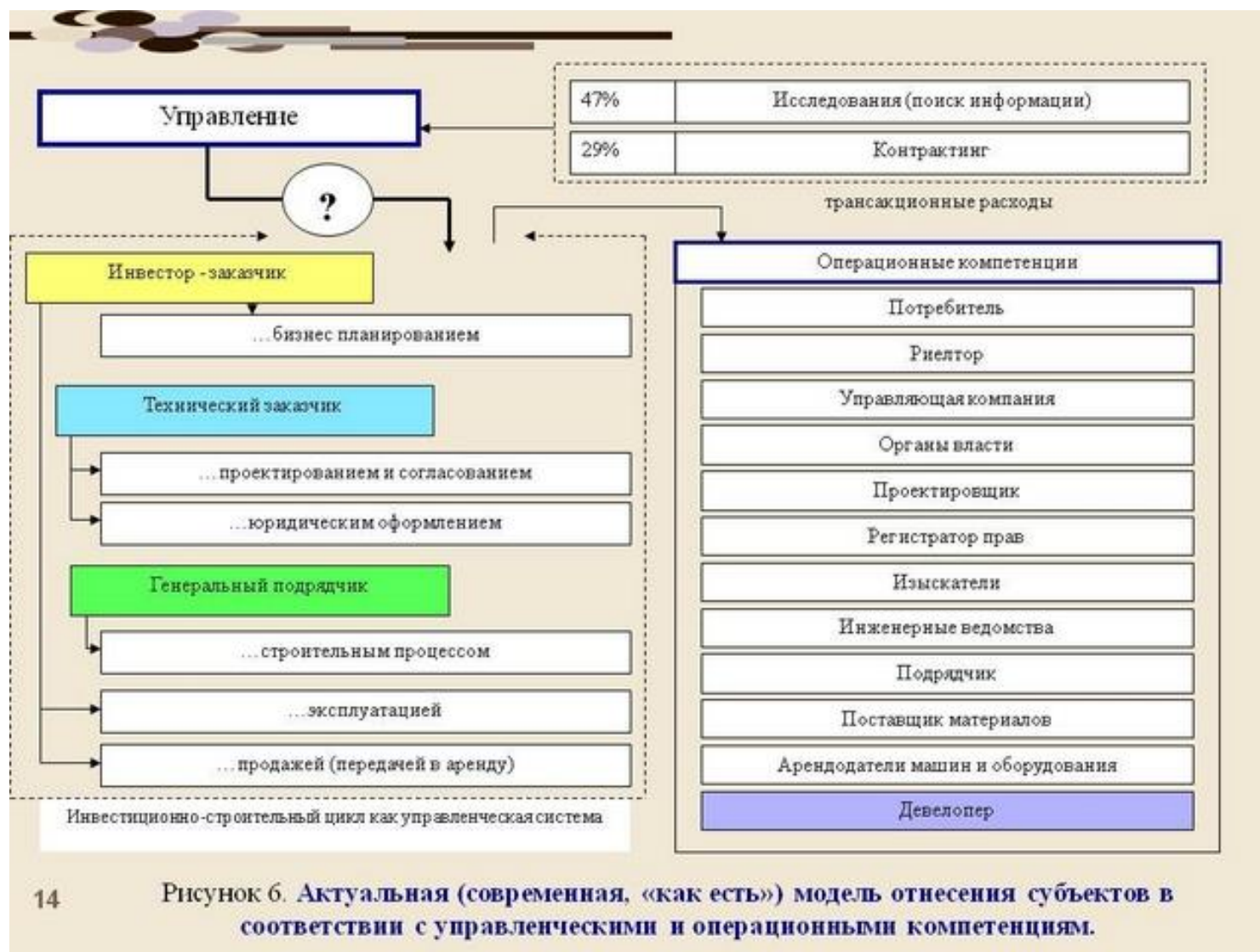


Рисунок 6. Актуальная (современная, «как есть») модель отнесения субъектов в соответствии с управленческими и операционными компетенциями.



# СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ



**В докладе использованы материалы исследований  
проведенных научной школой**

**«Методические проблемы эффективности региональных  
инвестиционно-строительных комплексов как  
самоорганизующейся и самоуправляемой системы»**

**Лидер школы Заслуженный деятель науки РФ,**

**Заслуженный строитель РФ,**

**д.э.н, профессор**

**Асаул Анатолий Николаевич**