

4. Skawińska E., Zalewski R. Klastry biznesowe w rozwoju konkurencyjności i innowacyjności regionów. PWE, Warszawa, 2009. – 307 s.
5. Oblój K. Logika przewagi konkurencyjnej, “Przegląd Organizacji”, nr 9, cz. I, nr. 10, cz. II, 2001.
6. Савчук А. Системний підхід до аналізу конкурентоспроможності промислового виробництва // Економіст. – 2001. – № 12. – С. 58–61.

УДК 336

М. Ю. ЛУКИЧЕВ

ГОУ ВПО “Российская экономическая академия им. Г.В. Плеханова”

ОСОБЕННОСТИ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК КАК ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ РЕЗЕРВОВ УВЕЛИЧЕНИЯ ПРИБЫЛИ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

В статье рассматриваются теории “транзакционных издержек”, проанализирована структура инвестиционно-строительного комплекса и модель инвестиционно-строительного процесса. Представлен сравнительный анализ объемов транзакционных издержек в инвестиционно-строительной деятельности используя индекс лёгкости ведения бизнеса и индикаторы кредитования в российской экономике.

This article discusses the theory of “transaction costs”, analyzed the structure of the investment-building complex and a model of investment and construction process. A comparative analysis of the volume of transaction costs in the investment and construction activity index using Doing Business indicators and lending in the Russian economy.

Ключевые слова: транзакционные издержки, издержки инвестиционно-строительного комплекса, индекс лёгкости ведения бизнеса, индикаторы кредитования.

Постановка проблемы. Эффективность функционирования и развития любой компании во многом зависит от способности воспринимать новые навыки и знания в сфере производства и менеджмента. Компании, уделяющие вопросам разработки и внедрения комплексной стратегии особое внимание, оказываются более конкурентоспособными. Тем не менее, движимые именно конкуренцией, они создают интегрированные структуры бизнеса, в том числе с целью совместного использования как материальных, так и нематериальных ресурсов. Создание подобных структур требует применения нового подхода, который, в отличие от классического, акцентирует внимание на факторе транзакционных издержек, а также возможности формирования межфирменных отношений между конкурентами, рассматриваемые только институциональной экономикой.

Анализ последних исследований. Проблемам развития категории транзакционных издержек уделяли особое внимание такие ученые как В. Парето, Дж. Коммонс, Р. Коуз, К. Эрроу, У. Николсон, Г. Саймон, О. Уильямсон, Д. Норт и др.

Изложение материала исследования. Существует большое количество определений понятия “транзакционные издержки”. Их анализ позволяет сделать вывод о том, что некоторые исследователи пытаются дать обобщенное или даже образное определение, большинство же исследователей вкладывают свой специфический смысл в понятие транзакционных издержек в зависимости от области их исследования, дают конкретизирующие определения, акцентируя внимание лишь на отдельных составляющих компонентах. Таким образом, из анализа различных дефиниций термина “транзакционные издержки” видно, что все определения рассматриваемого понятия классифицируются на две группы – обобщающие и конкретизирующие определения (табл. 1).

Развитие интеграционных процессов в настоящий момент оказывает значительное влияние на возможность по-новому оценить уже существующие стратегии, а также разработать новые, повышающие экономическую эффективность деятельности предприятия, и в частности инвестиционно-строительной компании.

Теории транзакционных издержек вводит в экономическую теорию аксиому о наличии таких издержек при функционировании любой компании, в том числе и инвестиционно-строительной. Обязательное присутствие указанных издержек в деятельности компании, независимо от ее вида, структуры, положения на рынке и т.д., обусловлено множеством факторов. Однако, фактор экономических отношений между компанией и ее деловым партнером, сформированных по принципу “підрядчик–заказчик”, можно назвать основным, так как именно он определяет характер возникающих транзакционных издержек. Сегодня экономисты, как правило, определяют категорию таких издержек как негативное экономическое явление, отрицательно влияющее на экономическую деятельность компании. Тем не менее, так как пока нет возможности сократить их в полном объеме, то, эти издержки можно рассматривать с другой точки зрения.

Исследованные транзакционные издержки, возникающие в процессе функционирования компании, в рамках авторской концепции определяются как дополнительные резервы увеличения прибыли компании, поскольку, по своей экономической сущности, они представляют собой расходы, не относимые на себестоимость выпускаемой продукции. Доктор экономических наук Асаул А.Н. разработал структуру издержек инвестиционно-строительного комплекса (табл. 2) [1].

Классификация определений понятия “транзакционные издержки”

Обобщающие определения	Конкретизирующие определения
<ul style="list-style-type: none"> – издержки по поддержанию на ходу экономических систем (К. Эрроу); – затраты и потери, которыми сопровождается акт экономического взаимодействия; – издержки пользования рыночным механизмом (Р. Коуз); – издержки, выражающие меру несовершенства рынка; – издержки по обмену правами собственности; – издержки получения выгод от специализации и разделения труда; – издержки, обусловленные характером производственных отношений (Д. Норт с позиции марксизма); – любые институциональные издержки, возникающие в “любой экономике, организованной не за Вальрасом” (С. Чанг); – издержки, существование которых невозможно себе представить в экономике Робинзона Крузо (С. Чанг); – эквивалент трения в механических системах (К. Эрроу); – издержки, возникающие в процессе взаимодействия людей во времени; – все затраты, стоимость которых не входит в цену, уплачиваемую продавцу (для потребителя); для продавца – все затраты, которые он нес бы, если бы продавал товар самому себе (Дж. Уоллис, Д. Норт); – затраты и потери времени и других ценных ресурсов фирмы на разнообразные контакты фирмы со своим окружением, а также на внутренние коммуникации. 	<ul style="list-style-type: none"> – издержки оценки полезных свойств объекта обмена и издержки обеспечения прав и принуждения к их соблюдению (Д. Норт); – затраты на переговоры, мониторинг и проведение сделки, которые позволяют прийти сторонам к соглашению (Джоунс, Хилл); – плата за услуги посредников и издержки поиска и сбора информации (У. Николсон); – психологические издержки принятия решений и заключения самой сделки; – разница между данной ценой предложения и возможной более низкой ценой, уплачиваемая покупателем в качестве альтернативы более высоким издержкам поиска, информации, ожидания или производства – для покупателя; разница между данной ценой спроса и возможной более высокой ценой, которая уплачивается покупателем в качестве альтернативы издержкам поиска, информации и т.д. для продавца (С. Малахов); – затраты, возникшие вследствие ценности информации и асимметричности ее распределения между сторонами обмена (Д. Норт); – затраты, связанные с несоответствием между оговоренным характером сделок с их конкретной реализацией и обеспечением выполнения контракта; – издержки обращения; – издержки координации и мотивации деятельности экономических агентов; – издержки согласования требований прямо противоположных норм (теория соглашений).

Рассматривая транзакционные издержки как институциональные резервы повышения прибыли строительной компании, автор определяет их как ресурсы, создаваемые в результате развития экономических отношений между участниками инвестиционно-строительного комплекса.

Таблиця 2

Структура издержек инвестиционно-строительного комплекса

Выделяемые группы	Операции, относимые на транзакционные издержки
Исследования (поиск информации)	Все виды прямых и косвенных затрат на приобретение информации, ее переработку и передачу, безотносительно к типу информации и способу ее использования в операционном цикле субъекта хозяйствования. К данным издержкам относятся расходы, связанные с инфокоммуникационными процессами субъекта хозяйствования: прямые расходы на приобретение первичной и вторичной информации, персонал, оборудование и программное обеспечение, сети и системы связи
Контрактинг	Расходы на стандартные процедуры ведения переговоров, подготовку и согласование договора, процедуры его подписания, контроль исполнения, закрытие отчетности и промежуточные согласования в процессе его реализации (оппортунистическое поведение). К этим издержкам относятся расходы на вовлеченный в процесс формирования договорных отношений персонал (включая прямые, постоянные и накладные расходы, связанные с его использованием), командировочные и представительские расходы
Обеспечение технологических процессов	Внепроизводственные расходы на обеспечение основного технологического процесса субъекта хозяйствования. К данной группе транзакционных издержек относятся ряд статей накладных расходов субъекта хозяйствования, продиктованных законодательными требованиями (сертификация и контроль), действиями исполнительной власти, организационными отношениями в корпоративных структурах (холдингах, консорциумах, корпорациях)
Защита прав собственности	Расходы на исполнение законодательных, правовых актов и других мер, направленных на предотвращение незаконного изъятия, отторжения собственности у ее владельцев. К данной группе транзакционных издержек предлагается отнести ряд статей накладных расходов, ориентированных на регистрацию прав собственности, правовую защиту, включая выплату государственных сборов и пошлин

Рассматривая транзакционные издержки как институциональные резервы повышения прибыли строительной компании, автор определяет их как ресурсы, создаваемые в результате развития экономических отношений между участниками инвестиционно-строительного комплекса.

Сопоставим группы транзакционных издержек этапам инвестиционно-строительного цикла. Для этого рассмотрим сетевую модель инвестиционно-строительного процесса [2] (рис. 1).

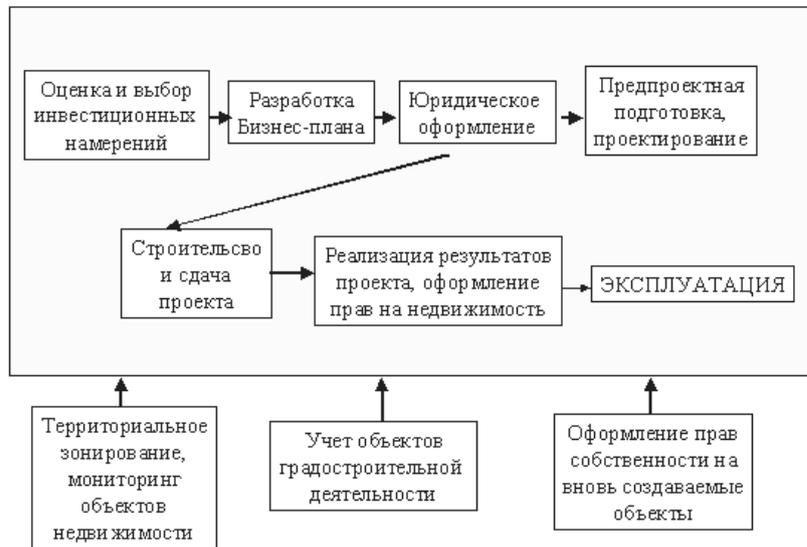


Рис. 1. Сетевая модель инвестиционно-строительного процесса

На основании исследования [3] составим таблицу распределения групп транзакционных издержек по этапам жизненного цикла инвестиционно-строительного проекта (табл. 3).

Таблица 3

Этапы жизненного цикла инвестиционно-строительного проекта

Этапы жизненного цикла инвестиционно-строительного проекта	Распределение между этапами	Доля группы в формировании транзакционных издержек, %			
		исследования (поиск информации)	контрактинг	обеспечение технологических процессов	защита прав собственности
Оценка и выбор инвестиционных намерений	0,07	80	20	0	0
Разработка бизнес-плана	0,01	67	33	0	0
Юридическое оформление	0,19	22	27	0	51
Предпроектная подготовка, проектирование	0,18	66	22	7	5
Строительство и сдача объекта	0,36	14	34	52	0
Реализация прав проекта, оформление прав на недвижимость	0,14	0	57	10	33
Эксплуатация	0,05	24	56	15	5

Перемножив данные распределения между этапами с соответствующими долями групп транзакционных издержек, получим процентное распределение транзакционных издержек по группам: исследования (поиск информации) – 29 %; контрактинг – 34 %; обеспечение технологических процессов – 22 %; защита прав собственности – 15 %.

По данным австрийской консалтинговой компании Global Property Guide [4] Российская Федерация лидирует по объему транзакционных издержек в инвестиционно-строительной деятельности в 2008 г., их величина составляет 25 % товарооборота инвестиционно-строительной сферы (рис. 2), причем если в других странах большую часть транзакционных издержек оплачивает покупатель, то в нашей стране – продавец (7 % и 18 % соответственно). Это влияет на цену продажи (аренды) строящегося (реконструируемого) объекта.

Следует заметить что в Global Property Guide учитывали только стандартные процедуры, пошлины и сборы. Суммарные транзакционные издержки могут доходить до 100 % к себестоимости строительства. Если учесть, что объем работ, выполненных по виду деятельности “строительство” в Российской Федерации в 2007 г. составил 3293,3 млрд руб. [5], то, соответственно, объем транзакционных издержек в инвестиционно-строительной сфере Российской Федерации можно оценить в 823,3 млрд руб. В то время как в “Федеральной адрес-

ной инвестиционной программе России” по отрасли “жилищное строительство” на 2009 г. запланировано 681,6 млрд руб. [6].

Russia	25.00 %
Bulgaria	24.88 %
Moldova	20.62 %
Monaco	19.65 %
Belgium	17.88 %
Italy	17.00 %
France	16.30 %
Luxembourg	15.65 %
Greece	15.47 %
Switzerland	5.74 %
Macedonia	5.24 %
Latvia	5.16 %
Norway	5.06 %
UK	5.03 %
Liechtenstein	3.90 %
Estonia	3.81 %
Slovak Rep.	3.10 %
Lithuania	2.35 %
Denmark	2.05 %

Рис. 2. Объем транзакционных издержек в инвестиционно-строительной деятельности в 2008 г.

Таким образом, снижение транзакционных издержек в инвестиционно-строительном комплексе вообще и в инвестиционно-строительной компании в частности является очень важной задачей. Кроме того, по данным доклада Doing Business 2010 (ведение бизнеса – прим. авт.) [7] Российская Федерация занимает 120-е место в мире (из 183) по общему индексу легкости ведения бизнеса (табл. 4).

Таблица 4

Индекс легкости ведения бизнеса

Элемент оценки	Рейтинг страны в 2010	Рейтинг страны в 2009	Изменение рейтинга
Рейтинг легкости ведения бизнеса, в т.ч. по направлениям:	120	118	-2
- регистрация предприятий	106	88	-18
- получение разрешений на строительство	182	182	0
- наём рабочей силы	109	104	-5
- регистрация собственности	45	49	+4
- кредитование	87	109	+22
- защита инвесторов	93	88	-5
- налогообложение	103	108	+5
- международная торговля	162	160	-2
- обеспечение исполнения контрактов	19	19	0
- ликвидация предприятий	92	92	0

Подробнее остановимся на двух ключевых позициях: “получение разрешения на строительство” (табл. 5); “кредитование” (табл. 6).

1. Отслеживаются процедуры, временные и финансовые затраты, которые необходимы для строительства, включая получение необходимых лицензий и разрешений, выполнение необходимых уведомлений и инспекций, а также подключение к коммунальным сетям. Положение дел по данному вопросу в стране согласно рейтингу за год практически не изменилось. Если учесть что всего исследование проводилось в 186 странах, то результат РФ – 182-е место – это просто позор. О каком доступном и комфортном жилье может идти речь, когда застройщику необходимо пройти 54 процедуры, потратив на это около двух лет. Вот и приходится как-то “ускорять процесс”, а ведь платит за это ускорение покупатель (арендатор).

Сроки получение разрешения на строительство

Индикатор	Российская Федерация	Европа и Центральная Азия	Все страны
Процедуры (количество)	54	22,6	15,1
Срок (дни)	704	264,2	157,0
Стоимость (% от величины среднедушевого дохода)	2 140,7	536,9	56,1

2. Ниже указаны степень доступности кредитной информации и юридические права заемщиков и кредиторов. Индекс юридических прав представляет собой шкалу с делениями от 0 до 10, где высокие деления указывают на то, что данные законы лучше разработаны с точки зрения получения доступа к кредиту. Индекс кредитной информации определяет диапазон, доступность и объем кредитной информации, доступной в государственных реестрах или в частных бюро. Индекс оценивается по шкале от 0 до 6, чем выше цифра, тем больше кредитной информации находится в государственном реестре или в частном бюро.

Таблица 6

Индикаторы кредитования

Индикатор	Российская Федерация	Европа и Центральная Азия	Все страны
Индекс юридических прав	3	6,6	6,8
Индекс кредитной информации	5	4,0	4,9
Количество человек, находящихся на учете в государственном реестре (% взрослого населения)	0,1	9,7	8,8
Количество человек, находящихся на учете в частных бюро (% взрослого населения)	14,3	19,4	59,6

За последний год Российская Федерация поднялась в рейтинге на 22 пункта (см. табл. 4), скорее всего из-за того, что в этой процедуре участие государства гораздо меньше чем в других.

Выводы. Из всего сказанного следует, что в отрасли есть все виды транзакционных издержек: издержки поиска информации, заключения контракта, определения рыночной цены, измерения свойств продукта, контроля за выполнением условий контракта, оппортунистического поведения, политизации принятия решений и влияния, а также планирования. Высокий уровень издержек объясняется характером производства и потребления продукции отрасли. В России к общим проблемам строительного комплекса добавляется слабое развитие институтов.

Во многих случаях информация о строительном комплексе в целом, о деятельности отдельных агентов и государственной политике является закрытой, но чаще в каком-либо систематическом виде ее не существует вообще. Это характерно не только для российского строительного комплекса: в рейтинге “непрозрачности” отраслей мировой промышленности и торговли неправительственной организации Transparency International строительство занимает первое место по коррумпированности и второе по суммарному объему теневых доходов. Значительная доля теневого сектора в отрасли, сложности измерения строительной деятельности сказываются и на качестве официальной статистики, которая не всегда позволяет точно оценить объем активности и структурные изменения в секторе.

В отрасли процветает практика откатов как при взаимодействии с органами власти, так и в отношениях между коммерческими организациями, широко распространено оппортунистическое поведение. Крупные организации позволяют себе задерживать оплату поставок строительных материалов на годы, не платить субподрядчикам и работникам. Те, в свою очередь, стараются компенсировать риск невыполнения сделки высокой доходностью: рентабельность инвестированного капитала у крупных посредников на рынке строительных материалов может превышать 100 % в год. Кроме того, регулярно срываются сроки поставок материалов и ввода зданий в эксплуатацию, нарушаются обязательства перед покупателями жилья и финансовыми институтами. Все это существенно ограничивает возможности развития отрасли.

Формой приспособления операторов к высоким транзакционным издержкам в отрасли является создание крупных финансово-строительных групп, которые включают в себя строительные организации, производителей стройматериалов, финансовые институты, выступают одновременно в роли инвестора, заказчика, генерального подрядчика, пользуются покровительством местных властей. Во многих случаях такая организация бизнеса является наиболее жизнеспособной на национальном строительном рынке.

Литература

1. Асаул Н.А. Институциональный подход к развитию инвестиционно-строительного комплекса // Экономическое возрождение России. – 2005. – № 1. – С. 37–44.

2. Распоряжение мэра г. Москвы № 993-РМ от 10.09.1998 г. “Об утверждении поэтапной схемы планирования, подготовки и реализации городских инвестиционных программ строительства и реконструкции на территории г. Москвы”. // kgnn.ru/zakonodatelstvo-rf/1555-rasporjazhenie-mera-ot-18092000-n-993-rm-red-ot-25052004-oporjadke-postanovki-na-uchet-po-uluchsheniju-zhilishnyh-uslovij-i-predostavlenija-zhilyh-pomeschenij-gosudarstvennym-sluzhaschim-goroda-mos.html

3. Отчет по НИР “Разработка предложений по совершенствованию единой информационной системы “Развитие территорий и недвижимости Санкт-Петербурга (ЕИСТ)” Институт проблем экономики РАН, Санкт-Петербург, 2004 // www.dataplus.ru/arcnev/Number_46/20_Investor.html

4. Annual report 2008. Real Estate Market 2006: World. / Global Property Guide, 2007.

5. Федеральная служба госстатистики. http://www.gks.ru/bgd/regl/b08_11/IssWWW.exe/Stg/d02/17-01.htm

6. Федеральная адресная инвестиционная программа России по отрасли “жилищное строительство” <http://faip.vpk.ru/cgi/uis/faip.cgi/G1/ol/2009?br=29>

7. Doing Business 2010 <http://russian.doingbusiness.org/default.aspx>

УДК 658.011.4(477)

Н. Л. ЛЮБЧЕНКО

Хмельницький національний університет

ВИЗНАЧЕННЯ ВПЛИВУ ФАКТОРІВ ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА НА СТАБІЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА

У статті визначено складові економічної стабільності підприємства, їх взаємозв'язок та взаємовплив та досліджено вплив прямих факторів зовнішнього середовища на зазначені складові.

The article deals with the elements of economic stability of enterprise. their connection and influence and the influence of surrounded environment on this elements.

Ключові слова: економічна стабільність підприємства, оцінка, фактори, зовнішнє середовище, вплив, загрози, механізм, динамічність.

Вступ. В умовах розробки стратегії зміцнення конкурентоспроможності все більш гострою стає проблема розробки системи індикаторів оцінки стабільності підприємства. Ринкове середовище в Україні характеризується значною невизначеністю, пов'язаною із нечітким правовим забезпеченням господарської діяльності суб'єктів, нерозвинутістю ринкової та інформаційної інфраструктур, наявністю економічних злочинів, невідпрацьованістю фінансово-кредитної системи, руйнуванням господарських зв'язків основних виробничих структур у зв'язку з їх непідготовленістю у багатьох випадках до жорсткої конкуренції на вітчизняних та зарубіжних ринках.

Тобто, ця невизначеність обумовлена як об'єктивними причинами, пов'язаними з ринковим характером будь-якої сучасної національної економіки, проблемами перехідного періоду, так і помилками, нехтуванням економічними закономірностями, нечіткістю та непослідовністю економічної політики держави у різноманітних сферах, значними недоліками при формуванні механізму управління на різних рівнях економіки України. Економічною базою виникнення кризової ситуації на підприємствах частіше за все є відсутність належного програмування діяльності підприємств, яке б дозволяло попереджувати і прогнозувати зміни в нестабільному середовищі, а також диспропорції всередині підприємств та нездатність адекватно на них реагувати, тобто відсутність механізму забезпечення економічної стабільності.

Аналіз останніх досліджень. Сьогодні поняття економічної стабільності уже входить у економічну практику підприємств, проте воно ще не має комплексного системного вирішення. Проблемам управління економічною стабільністю підприємства та заходам її забезпечення присвячені дослідження О. Ареф'євої [1], В. Василенко [2], І. Караваєвої [3], Є. Сухіна [4], О. Шубровської [5]. Об'єктивна складність предмету дослідження вимагає детального обґрунтування і подальшої розробки.

Постановка завдання. З метою розробки системи індикаторів оцінки стабільності підприємства, необхідно визначити класифікаційні ознаки поняття, що досліджується, та дослідити вплив факторів зовнішнього середовища на складові економічної стабільності підприємства.

Результати досліджень. Досвід роботи передових фірм в умовах ринку переконує у тому, що для їх стабільного розвитку необхідна сукупність таких властивостей як гнучкість та швидкість реакції на зміну кон'юнктури ринку, конкурентоспроможність продукції та виробництва, інвестиційна активність, висока ліквідність та фінансова стійкість, широке використання інноваційних факторів саморозвитку.

Стабільність системи є самостійним незалежним теоретичним об'єктом. Ця категорія пов'язана з рухом, зміною системи. Стабільність виражає сукупність властивостей та відносин об'єкта, або інакше кажучи всю сукупність характеристик, які система виявляє у даний момент, сукупність значень змінних. Припустімо, що відбулися зміни у складі керівництва організацією. Чи значить це, що поява нових людей на місці звільнених – це зміна чогось? З точки зору традиційної уяви про структуру як закон зв'язку, безперечно, ні. Відбулися якісні