

Глава 3

МЕХАНИЗМЫ ИССЛЕДОВАНИЯ РЫНКА ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

3.1. Модель рейтинговой оценки агентств недвижимости

Рынок риелторских услуг (РРУ) представляет собой систему взаимосвязанных социально-экономических отношений, формирующихся под воздействием широкого круга внешних и внутренних факторов, создающих предпосылки для появления устойчивых потребительских, инвестиционных и производственных мотиваций в сфере жилой недвижимости, (рис. 3.1).

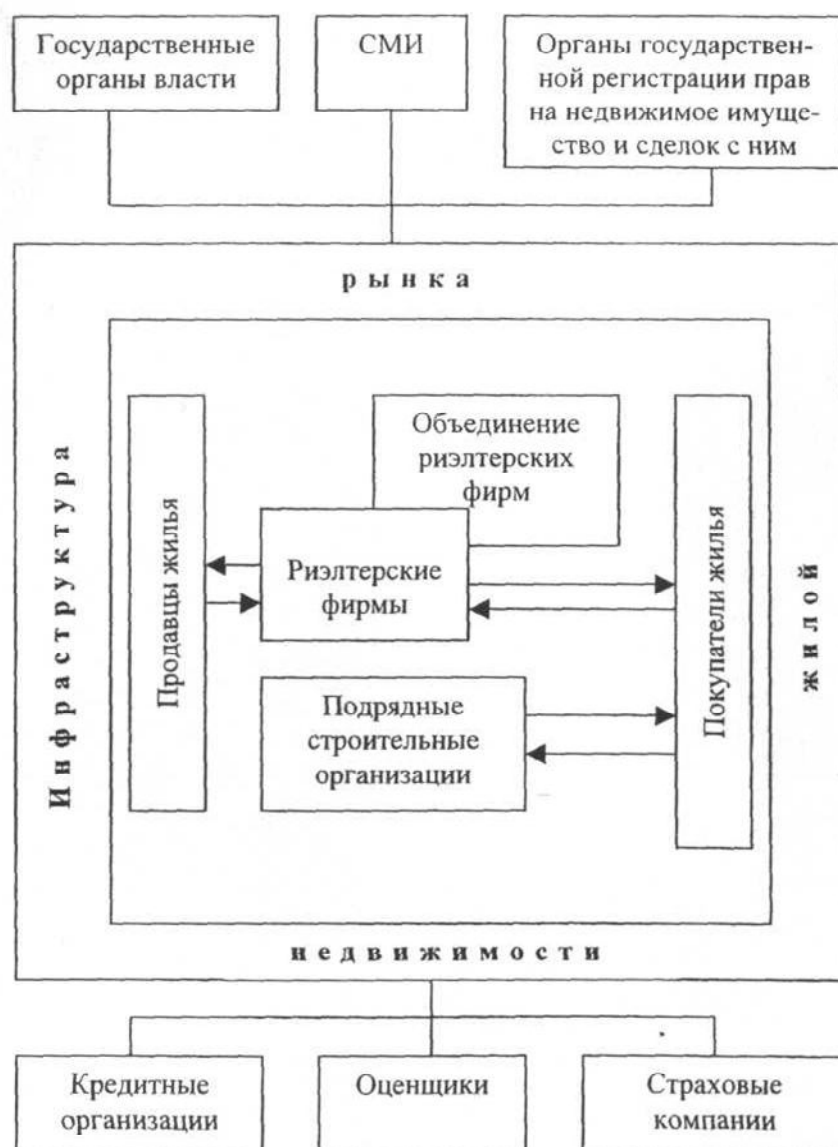


Рисунок 3.1. Структура рынка риелтерских услуг

Проведенные нами исследования показывают, что силу недостаточной изученности моделей поведения участников рынка недвижимости и отсутствием методической базы по оценке объектов недвижимости выбор предпочтительного агентства недвижимости покупателями и производителями объектов недвижимости, является методически слабо подкрепленным.

Маркетинговый анализ рынка риелторских услуг.

Маркетинговый анализ рынка риелторских услуг включает в себя определение его количественных характеристик, анализ его структуры и анализ основных показателей деятельности риелторских агентств-конкурентов и их позиционирования на РРУ. Анализ основных показателей деятельности риелторских агентств-конкурентов -это основной этап изучения конкуренции на РРУ, который позволяет оценивать все элементы соперничества. И прогнозировать вероятные действия агентств-конкурентов на РРУ. В процессе данного этапа исследования анализируются следующие показатели:

- объем продаж;
- стоимость покупки и продажи квартир;
- численность занятых работников в агентстве;
- структура затрат агентства (по возможности);
- структура основных и оборотных средств агентства (по возможности);
- структура предложения на РРУ;

- взаимосвязь со строительными и финансовыми организациями и т. п. Основной задачей анализа является предоставление оперативной, полной, объективной информации для прогнозирования и планирования стратегии риелторского агентства в конкурентной среде, позволяющей:

- обеспечивать гибкость хозяйственной деятельности и изменять ассортимент услуг в соответствии с выявленным спросом на рынке риелторских услуг;
- использовать эффективные формы планирования, мотивации и контроля в агентстве на основе информационной базы;
- эффективно формировать совокупное предложение риелторских услуг на рынке;
- обеспечивать продуктивную обратную связь с РРУ;
- вести эффективное управление транзакционными издержками.

Маркетинговое исследование рынка отеческих услуг представляет собой систематическую подготовку и проведение различных обследований, анализ полученных данных и представление результатов в виде служебного документа (отчета, резюме, выводов и т.п.), направленного на решение конкретной управленческой задачи риелторского агентства.

Маркетинговое исследование в настоящей работе включает в себя следующие этапы:

1)определение цели и задач исследования (также определяется объект и предмет исследования);

2)выбор вида маркетингового исследования (кабинетное, полевое, пилотажное, полное или выборочное, изыскательское, описательное или аналитическое и т.п.);

3)выбор источников маркетинговой информации (статистика, законы и нор-

мативы, потребители, работники агентств — конкурентов, первичная или вторичная информация РА, СМИ и т.п.);

4) выбор методов сбора информации (личная беседа, опрос, наблюдение, анкетирование, интервью, эксперимент, контент-анализ, анализ первичной и вторичной информации РА);

5) разработка программы маркетингового исследования (этапы исследования, сроки, время и место проведения, исполнители, обоснование выборки, методы исследования, критерии получения информации, затраты на исследование), согласование программы с руководством или заказчиком;

6) проведение исследования в соответствии с программой;

7) обработка информации (ручная, машинная, методы обработки информации);

8) написание отчета по результатам исследования с выводами, рекомендациями и предложениями;

9) предоставление и защита отчета перед руководством или заказчиком.

Для разработки методики маркетингового анализа РРУ большое значение имеет систематизация данных методов в рыночных условиях. Систематизация была проведена методом группировки, по следующим признакам: а) по предмету анализа, б) по источникам информации. Признаки, которые положены в основу систематизации методов маркетингового анализа РРУ, извлекались лишь из тех текстов, где авторы или давали собственные определения методов, или достаточно полно обсуждали алгоритмы маркетингового анализа РРУ, апробированные в развитых рыночных странах. Основанием для систематизации методов явилась необходимость в знании наработанных в реальной рыночной практике совокупности методов, которые могут быть использованы при исследовании и маркетинговом анализе рынка риелторских услуг. При систематизации методов использовалась матрица, в которой расположены выделенные признаки, по которым группируются методы с частотой использования у авторов, обозначенных в таблице 3.1.

Таблица 3.1

Методы маркетингового анализа рынка риелторских услуг

№ п/п	Признак группировки	Методы маркетингового анализа	Авторы
1.	По предмету анализа	1.3. Анализ бизнес-окружения РА: <ul style="list-style-type: none">• PEST-анализ,• SWOT- анализ,• экспертная оценка,• анализ строительной отрасли,• анализ конкурентной среды,• модель пяти конкурентных сил М. Портера,• оценка конкурентоспособности на основе концепции «5Р»,• анализ ключевых факторов успеха,• анализ карт «товар/рынок»,• анализ рейтингов	

Окончание табл. 3.1.

		<p>1.2. Анализ потребительского поведения на РРУ:</p> <ul style="list-style-type: none"> • сегментация рынка (концентрированная, ассортиментная, дифференцированная), • методы многомерной классификации, • метод типологии потребителей, • многофакторная модель Фишбейна, • метод идеальной точки, • метод лексикографии, • метод VALS. 	
		<p>1.3. Анализ делового рынка</p> <ul style="list-style-type: none"> • сегментация товарных рынков, • оценка характеристик поставщика, • ценовой мониторинг • анализ предпринимательских рисков 	
		<p>1.4. Анализ маркетинговых возможностей РА:</p> <ul style="list-style-type: none"> • портфельный анализ, • матрица «Мак-Кинси», • анализ конкурентных позиций риелторского агентства • Бостонская матрица выбора стратегий, • расширенная матрица позиций недвижимости, • матрица Ансоффа • анализ общего потенциала РРУ, • трехмерная схема Д. Абея • модель ADL 	
2.	По источникам информации	<p>2.1. Методы сбора внешней информации</p> <ul style="list-style-type: none"> • наблюдение, • анкетирование, • интервьюирование, • эксперимент, • анализ вторичной информации, • контент-анализ • телефонный опрос, • опросы, • изучение статистических сборников, законов, нормативов, • фокус-группа, • глубинное интервью, • панель. 	
		<p>2.2 Методы сбора внутренней информации</p> <ul style="list-style-type: none"> • беседа, • совещание-опрос, • анализ протоколов, • традиционный анализ документов, • юридический анализ документов, • психологический анализ документов, • формализованный анализ документов, • финансовый анализ, • анализ отчетов, • изучение рекламаций. 	

В реальной маркетинговой практике могут использоваться различные ком-

бинационные варианты методов маркетингового анализа в зависимости от целей и задач исследования.

Методика рейтинговой оценки агентств недвижимости.

Разработка критериев оценки агентств недвижимости. Наиболее часто в маркетинговых исследованиях применяется метод получения интегральных экспертных оценок, которые включаются в определение рейтинговой оценки агентств недвижимости.

Возможность применения в управлении и маркетинге экономико-математических методов ограничено. Так как практически отсутствует статистическая и другие виды информации о ситуации на рынке риелторских услуг, разработка моделей реальных объектов экспертных оценок является единственным средством маркетингового анализа состояния рынка недвижимости. Посредством рейтинговой оценки агентств недвижимости можно выявить лидеров среди них; определить запросы, предпочтения клиентов, т. е. выявить конъюнктуру на рынке риелторских услуг. Полученная в результате исследования информация позволяет прогнозировать деятельность агентств недвижимости, разрабатывать маркетинговые стратегии и использовать эффективное сервисное обслуживание.

Критерии оценки агентств недвижимости представляют собой факторы, влияющие на выбор агентства. Они могут быть внешними, и внутренними, субъективными.

Отдельные параметры в экспертной оценке деятельности агентств недвижимости характеризовали качественные и количественные критерии выбора агентств недвижимости платежеспособными потенциальными клиентами. К ним относились следующие параметры:

- известность агентства недвижимости (АН);
- скорость подбора адекватного варианта купли-продажи квартиры;
- временной интервал от обращения в агентство и завершения сделки;
- параметры, влияющие на мотивацию клиента (причина обращения клиента в данное АН):
 - 1) большой банк данных (нашелся подходящий вариант);
 - 2) хорошие отзывы, известное агентство (предложил покупатель);
 - 3) надежное агентство;
 - 4) хорошая реклама (запоминается название);
 - 5) солидное агентство, стабильное;
 - 6) оперативное обслуживание;
 - 7) высокий рейтинг АН;
 - 8) качественный сервис;
 - 9) недорогие услуги;
 - 10) близко расположено;
 - 11) профессионализм;
 - 12) агентство давно работает;
 - 13) постоянный клиент;
 - 14) случайно (так получилось);
- эффективные средства рекламы;

- профессионализм риелтора;
- маршруты движения клиентов агентств недвижимости.

При постоянном сборе данной информации и ее накоплении возможно применение согласования суждения экспертов по методу «Дельфи», который предусматривает проведение экспертного опроса в несколько туров.

Процесс выработки суждений экспертами происходил путем взаимной критики субъективных взглядов, высказанных специалистами без непосредственного контакта между ними и при сохранении анонимности мнений или аргументаций в защиту данных мнений. При этом для маркетингового анализа и сбора информации разрабатывается вопросник. Собранная информация анализируется экспертами в несколько туров. Во-первых, каждый эксперт дает свою оценку рейтинга агентств недвижимости, обосновывая и аргументируя ее. Во-вторых, мнение экспертной группы рассматривается в некоем диапазоне оценки деятельности АН. Если какие-то мнения попадают в пространство до и после предполагаемой оценки (обычно 75 % ответов находятся в предполагаемом диапазоне оценки), то экспертов просят пересмотреть свое мнение, обосновав его. В-третьих, передается обобщенная информация первого и второго тура всем участникам экспертного опроса. В четвертом туре, участникам экспертной группы сообщают результаты третьего распределения ответов и контраргументы, высказанные в третьем туре, и определяется медиана, полученная в результате четвертого тура, которая принимается в качестве значения групповой экспертной рейтинговой оценки.

Модель общего рейтинга агентств недвижимости.

Для разработки общего рейтинга агентств недвижимости в первую очередь разрабатывали шкалу наименований. Она характеризует описание, ставит в соответствие описанные объекты. Как правило, шкала содержит только их название и никаких количественных характеристик. Шкала наименований устанавливает отношения равенства между объектами, которые объединяются в одну категорию. Каждой категории дается название, численное обозначение, которое является элементом шкалы. Если в рейтинговой оценке элементы шкалы были расклассифицированы по объектам, то дает больше информации при знакомстве с рейтингом.

Кроме того, при разработке модели общего рейтинга агентств недвижимости выстраивается шкала отношений и шкала измерений. Шкала отношений является шкалой, имеющей нулевую точку, поэтому можно проводить количественное сравнение полученных результатов анализа деятельности АН. Такой подход позволяет анализировать соотношения (пропорции) шкальных значений. Выбранная шкала измерений определяет характер информации, которой будет располагать исследователь при проведении изучения отдельных элементов деятельности агентств недвижимости. Также данная шкала предопределяет, какой вид статистического анализа можно или нельзя использовать.

При использовании шкалы наименований возможно нахождение частот при распределении, средней тенденции по модальной частоте, вычисление коэффициента взаимозависимости между двумя или большим числом рядов свойств, применение непараметрических критериев проверки гипотез. Среди статисти-

ческих показателей на порядковом уровне пользуются показателями центральной тенденции - медианой, квантилями и др. Для выявления взаимозависимости двух признаков используются коэффициенты ранговой корреляции Спирмена и Кендэла. Над числами, принадлежащими интервальной шкале, можно производить разнообразные действия. Шкалу можно сжать или растянуть в любое число раз. Можно сдвинуть всю шкалу так, чтобы составляли числа от $-N$ до $+N$.

Кроме рассмотренных выше алгебраических операций интервальные шкалы допускают все статистические операции, присущие порядковому уровню; возможны также вычисления средней арифметической дисперсии и т. д. Вместо ранговых коэффициентов корреляции вычисляется коэффициент парной корреляции Пирсона. Может также быть рассчитан множественный коэффициент корреляции. Данные расчетные операции применимы также для шкалы отношений. Полученные результаты всегда можно перевести в более простую шкалу, но никогда наоборот.

Построение шкалы измерения при оценке рейтинга агентств недвижимости ведется по классическому принципу. В простейшем случае оценка измеряемого признака производится путем выбора одного ответа из серии предложенных или путем выбора одного числового балла из некоторой совокупности чисел. Таким оценкам предшествует построение шкалы измерения. Для оценки измеряемого качества могут использоваться графические шкалы, разделенные на равные части и снабженные словесными или числовыми обозначениями. Эксперта просят сделать отметку на шкале в соответствии с его оценкой данного качества. Ранжирование объектов является другим широко используемым приемом измерения. При ранжировании производится оценивание по измеряемому качеству совокупности объектов путем их упорядочения по степени выраженности данного признака. Первое место соответствует более высокому уровню. Каждому объекту приписывается оценка, равная его месту в данном ранжированном ряду.

Возможно попарное сравнение исследуемой совокупности по измеряемому качеству и дальнейшее упорядочение их на основе результатов сравнения. Данный подход считается более сложным и применяется при экспертном опросе. При построении шкалы измерения в рейтинговой оценке используются сведения об экспертных оценках по результатам деятельности АН г. Новосибирска.

В разработке модели рейтинговой оценки агентств недвижимости использовалось измерение, направленное на построение шкалы. Так, производилось построение шкальных весов оцениваемых признаков. Для этого после определения числа и названий исследуемых признаков экспертно проводится назначение каждому признаку определенной количественной меры. Можно осуществлять построение шкалы с помощью простейших экспертных методов путем простого ранжирования, используя балльные шкалы. Полученные таким путем ранги (веса) оцениваемых признаков носят ориентировочный характер. Причем многие эксперты, если не оговорить специальные правила определения шкальных весов, затрудняются провести такое измерение. Поэтому целесообразно использовать более сложные методы. Например, используется метод парных сравнений. Строится шкала отношения к деятельности агентств недвижимости. Таким как «совокупность вариантов предложения квартир», «цена за 1 кв. м», «ско-

рость заключения сделки», «чистота сделки», «профессионализм риелтора», «сервис обслуживания» и т. д. Для простоты эти параметры деятельности АН обозначим символами А1, А2,... Аn.

Сущность метода парных сравнений состоит в том, чтобы предложить экспертам произвести сравнение объектов попарно для того, чтобы установит в каждой паре наиболее важный (значимый) из них. Из символов образуем все-возможные пары: (А1-А2), (А1-А3) и т.д. Всего таких парных комбинаций получится

$$K \cdot (k-1)/2 \quad (3.1)$$

где k — количество оцениваемых признаков.

Выделенные пары признаков предъявляются экспертам на отдельных карточках, так чтобы одно и то же понятие не появлялось подряд в двух последовательно идущих карточках. Результаты опроса сводятся в таблицу по образцу таблице 3.2, в которой приведены смоделированные результаты опроса 30 экспертов по 5 признакам, характеризующим деятельность агентств недвижимости.

Таблица 3.2

Определение шкальных весов на основе парного сравнения

Параметры деятельности АН	А1	А2	А3	А4	А5
А1	-	0,61	0,82	0,89	0,95
А2	0,39	-	0,51	0,60	0,69
А3	0,18	0,49	-	0,68	0,73
А4	0,11	0,40	0,32	-	0,82
А5	0,05	0,31	0,27	0,08	-

Число на пересечении, например, первой строки (А1) и второго столбца (А2) представляет собой долю случаев предпочтения признака А2 признаку А1 (общее число суждений равно n , где n - число экспертов). На пересечении второй строки и первого столбца стоит число, дополняющее предыдущую долю до единицы. Если эксперт затрудняется выбрать предпочтительный признак, то в таблицу заносится число 0,5. В математической модели, лежащей в основе построения шкалы методом парных сравнений, предполагается, что доля случаев предпочтения признака i признаку j подчиняется нормальному закону, т. е.

$$m_{ij} = \frac{1}{\sqrt{2\pi}} \int_{-\infty}^{z_{ij}} e^{-\frac{t^2}{2}} dt \quad (3.2)$$

Далее для построения шкальных оценок находят отношения m_{ij} и z_{ij} по приведенному уравнению. Для каждого значения m_{ij} (табл.) находят z_{ij} и заносят

в табл. 3.2. При этом используются значения интеграла в пределах от 0 до z , а не от $-\infty$ до z , как требует того формула (3.2). Поэтому, рассматривая табл. 3.2. исходим из следующего: данная таблица антисимметрична относительно диагонали (на диагонали расположены 0), т.е. $z_{ij} = -z_{ji}$, причем значение z положительно тогда, когда t_{ij} (табл. 3.2.) больше 0,5. Поэтому для заполнения табл. 3.2. вычисляем разность $(m_{ij} - 0,5)$. Затем, по таблицам нормального распределения находим z_{ij} и записываем в табл. 3.2 со знаком «+». Симметрично к нему число z_{ji} имеет знак «минус» и ту же абсолютную величину. Если z_{ij} оказывается больше чем 2,0 или меньше 2,0, то оно отвергается как нестабильное. Если ни одна из оценок не отвергается, то шкальная оценка признака i будет равна средней величине всех чисел в графе i табл. Когда некоторые оценки отвергаются, то в табл. ставится прочерк. Далее из данных столбца 2 вычитаются данные столбца 1, из 3 — 2 и т.д., а результат заносится в новую таблицу. При этом разность между двумя прочерками или между значением и прочерком считается незначительной и в матрице ставится прочерк. Для преобразованной таблицы вновь вычисляются средние по столбцам, которые и отождествляются с весом признака измеряемого параметра.

Нулевую точку устанавливают произвольным образом (см. последнюю строку в табл. 3.2). Метод парных сравнений используется для определения относительных весов целей, критериев, факторов и др., при проведении различных маркетинговых исследований. Ограничения применения данного метода заключаются в том, что при большом числе признаков метод парных сравнений оказывается трудоемким и громоздким. Поскольку эксперты рассматривают каждую пару параметров, а число таких пар растет с ростом числа параметров. Так, при $k = 5$ число пар равно 10, а при $k = 30$ - 345.

Кроме метода парных сравнений могут использоваться такие методы, как метод равных интервалов, метод Лайкерта (1932 г.).

Таблица 3.3

Определение веса параметра при рейтинговой оценке агентств недвижимости

Параметры деятельности АН	A1	A2	A3	A4	A5
A1	0	0,28	0,92	1,23	1,65
A2	-0,28	0	0,03	0,26	0,50
A3	-0,92	-0,03	0	0,47	0,61
A4	-1,23	-0,26	-0,47	0	0,92
A5	-1,65	-0,50	-0,61	-0,92	0

$\sum z_{ij}$	-4,08	-0,51	-0,13	1,04	3,68
$\bar{z} = \frac{\sum z_{ij}}{5}$	-0,81	-0,10	-0,02	0,21	0,73
$\bar{z} + 0.81$	0	0,71	0,79	1,02	1,54

По методу Лайкерта используются измерения без экспертной оценки (метод суммарных оценок). Приглашается группа лиц, и им выдаются параметры (вопросы), которые они должны оцениваться по пятибалльной системе в отношении согласия с этими суждениями:

- 5 - «полностью согласен»
- 4 - «согласен»
- 3 - «нейтрален»
- 2 - «не согласен»
- 1 - «полностью не согласен».

Далее ответы одного лица относительно всех вопросов суммируются. Полученная сумма — балл этого лица. Затем лица ранжируются по баллам. Для построения шкалы отбирается большое число вопросов, относящихся к исследуемой проблеме. Данный метод можно использовать для наиболее значимых параметров при включении их в анкету или интервью. Особенно в ситуации, когда имеется большое количество вопросов и реально существует проблема их отбора для включения в анкету.

Разработка характеристики экспертов. Один из широко распространенных подходов к установлению обоснованности при разработке рейтинговой оценки - это использование метода судейства (привлечение экспертов). Так, исследователи обращаются к определенной группе людей с просьбой выступить в качестве компетентных лиц. Им предлагается набор признаков предназначенных для измерения изучаемого явления, в нашем случае оценка деятельности новосибирских агентств недвижимости по ряду параметров. В их обязанности входит объективно оценить отнесение каждого из параметров к исследуемому объекту. Совместная обработка мнений судей позволяет присвоить параметрам веса - шкальные оценки в измерении изучаемого объекта.

Вопрос о том, кого следует привлекать в судьи (эксперты) всегда неоднозначен. Главным критерием разработки характеристики экспертов выступает его компетентность в исследуемой области. Кроме того, работа экспертов должна обеспечить соблюдение таких условий, как благоприятное отношение к исследованию и формирование объективного мнения. В целом, деятельность экспертов должна характеризоваться следующими свойствами:

- умением независимо характеризовать собственное мнение об оцениваемых событиях;
- свободным ориентированием в общепринятых терминах в исследуемой области и исключение всякой смысловой неоднозначности;
- выстраиванием логического соответствия вопросов параметрам исследуемого объекта;
- сохранением анонимности ответов от членов экспертной группы;

- владением правилами проведения экспертных опросов;
- умением проводит коллективные обсуждения оцениваемых событий.

Для того чтобы учитывать различие в компетентности экспертов, им могут быть приписаны различные «веса», которые учитываются при определении групповой оценки (рейтинга). При этом, могут применяться весовые коэффициенты для построения системы стимулирования работы группы экспертов. Так, дополнительная оплата за работу эксперта определяется пропорционально его весовому коэффициенту. Существуют различные приемы оценки компетентности эксперта, выбор которых определяется характером решаемой задачи и возможностями проведения конкретного экспертного опроса.

Принцип отбора экспертной группы. На первом этапе, исходя из целей экспертного опроса, решаются вопросы подбора структуры экспертной группы, количества экспертов в ней, их индивидуальных качеств. Затем определяются область и направления исследования. Требования к квалификационным качествам эксперта, к стажу их работы в исследуемой области. Определение численности экспертов производится на основе показателей математической статистики или «прагматического» подхода. Как правило, используется второй подход, т. к. расчетным, статистическим путем из-за масштабности информации при анализе ситуаций определяется большое количество экспертов. При оценке численности группы экспертов руководствуются следующими соображениями. Численность группы не должна быть малой, т. к. будет потеряян смысл формирования экспертных оценок. Если же сформирована группа с большим количеством экспертов, то также появляются ограничения - сложно получить объективную суммарную экспертную оценку на большом массиве индивидуальных экспертных оценок. Кроме того, появляются трудности, связанные с отработкой результатов опроса и координацией работы группы. Поэтому целесообразно устанавливать численность экспертной группы в следующих границах.

Нижняя оценка численности N_{\min} должна устанавливаться от числа оцениваемых событий. Верхней границей численности экспертной группы является потенциально возможное число экспертов $N_{\max} < N_n$. Откуда действительное значение численности группы экспертов находится в пределах

$$m_{\max} < N_{\min} < N < N_{\max} < N_n \quad (3.3)$$

После того как найдена численность группы, определяется ее структура и состав. Подбираются в группы эксперты, требуемой специализации и квалификации. Для того, чтобы экспертная группа могла всесторонне провести рейтинговую оценку деятельности агентств недвижимости, число экспертов выбирается из руководителей риелторских фирм и представителей ассоциации риелторов и представителей властных структур.

Разработка теста для оценки уровня компетентности экспертов. Правила опроса экспертов содержит ряд положений, обязательных к выполнению участниками будущего опроса. Существуют различные приемы оценки компетентности экспертов, выбор которых определяется характером решения задачи и возможностями проведения конкретного экспертного опроса. Оценку компетентности экспертов проводят на основе определенной шкалы, каждый балл которой

определяется с помощью выбора соответствующих характеристик. При этом учитывается уровень квалификации эксперта в узкой области специализации, его практический опыт и широта кругозора. Перечисленные характеристики лучше всего оценивать по десятибалльной шкале, разработанной специально к конкретному экспертному опросу. Полученные характеристики сводятся в один показатель, характеризующий объективную оценку компетентности эксперта. Кроме того, целесообразно определить показатель относительной самооценки эксперта. Он формируется следующим образом: для каждого вопроса, по которому оценивается компетентность эксперта, в таблице экспертных оценок предусмотрена шкала «относительная самооценка эксперта». В ней эксперт сам проставляет себе балл по десятибалльной шкале, ориентируясь на следующее значение баллов:

10 - эксперт специализируется по данному вопросу, имеет по нему законченные теоретические и практические разработки (внедренные в хозяйственную деятельность агентств недвижимости);

8 - эксперт участвует в практическом решении данного вопроса, но этот вопрос не входит в сферу его узкой специализации (юридическая, бухгалтерская в сфере риелторских услуг и т. п.);

5 - вопрос входит в сферу тесно связанного с его узкой специализацией направления (оценка недвижимости, регистрация недвижимости, регулирование на государственном уровне вопросов рынка недвижимости и т. п.);

3 - вопрос не входит в сферу тесно связанного с его узкой специализацией направления (смежная область практической деятельности, например: строительная). В целом показатель «относительная самооценка эксперта» направлена на то, чтобы эксперт сам оценил уровень своей компетентности по исследуемому вопросу (см. таблицу 3.3).

Требования к составу экспертной группы. При разработке требований к составу экспертов придерживаются следующих правил:

1) цели экспертов должны соответствовать целям экспертного опроса, т. е. устанавливаются тенденции необъективно оценивать исследуемые события у отдельных экспертов;

2) анализируется предшествующая деятельность экспертов;

3) степень компетентности экспертов учитывает их опыт и квалификацию и является основной характеристикой экспертов.

В зависимости от характера исследуемого объекта, от степени его формализации и возможности привлечения необходимых экспертов порядок работы с ними может быть различным, но в основном он содержит три этапа:

На первом эксперты привлекаются в индивидуальном порядке с целью уточнить модель объекта, ее параметры и показатели, подлежащие экспертной оценке; уточнить формулировки вопросов и терминологию в анкетах; согласовать целесообразность представления таблиц экспертных оценок в той или иной форме; уточнить состав группы экспертов.

На втором этапе экспертам направляются анкеты с пояснительным письмом, в котором описывается цель работы, структура и порядок заполнения анкет с примерами. Необходимо использовать возможность собрать экспертов вместе, особенно если удастся их сгруппировать в соответствии с какими-либо призна-

ками, важными для данного опроса. В этом случае вопросы анкеты могут быть доложены устно, при всеобщем обсуждении. Обязательное условие такой формы экспертного опроса - последующее самостоятельное заполнение анкет при соблюдении всех правил анкетирования.

Третий этап работы с экспертами осуществляется после получения результатов опроса и изучения исследуемого объекта другими методами в процессе обработки и анализа полученных результатов. На этом этапе от экспертов в форме консультантов обычно получают всю недостающую информацию, которая требуется для уточнения полученных данных и их окончательного анализа. При этом события ранжируются - располагаются в порядке возрастания или убывания какого-либо признака X, количественно неизмеримого. В случае анализа рангов важности при сравнении результатов нельзя установить, насколько один результат лучше другого, можно только определить ряд предпочтения рассматриваемых результатов.

В заключение отметим, что методика рейтинговой оценки агентств недвижимости представляется практически значимой и актуальной при изучении рынка риелторских услуг. Она позволяет позиционировать АН как на государственном, региональном, так и на локальных, местных рынках. Например, в отчете по результатам маркетингового анализа процесса взаимодействия на рынке риелторских услуг г. Новосибирска следует отметить ряд этапов. Во-первых, охарактеризовать саму структуру, которая разработана на основе экспертной оценки данного рынка. Так, проведенный в декабре 2002 г. экспертный опрос руководителей риелторских фирм города показал следующее. Тринадцать директоров наиболее известных агентств недвижимости Новосибирска ответили на вопрос: «Какие из фирм вашего профиля являются лидерами?». В результате опроса получены следующие данные: 1) «Эрсико» - 6 упоминаний; 2) «Новониколаевск» - 4; 3) «Кредит-Риелт» - 3; 4) Афина-Паллада - 2. Рейтинговая оценка агентств недвижимости представлена в таблице 3.4.

Вторым этапом важно представить результаты исследования, раскрывающие социально-экономический портрет клиентов агентств недвижимости.

Таблица 3.4

Примерный бланк теста для оценки уровня компетентности эксперта

Объективная оценка							Субъективная оценка		
Занимаемая должность	Баллы	Уровень образования	Баллы	Общий стаж работы	Баллы	Стаж работы по проблеме	Баллы	Степень участия в решении проблемы	Баллы
Руководитель организации	10	Доктор наук	6	Более 10 лет	10	Более 10 лет	10	Специализируется по данному вопросу	10

Зам. руководителя	8	Кандидат наук	4	5-10 лет	8	5-10 лет	8	Участвует в практическом решении вопроса, но он не входит в сферу его узкой специализации	8
Руководитель подразделения	6	Высшее	2	Менее 5 лет	6	Менее 5 лет	6	вопрос входит в сферу тесно связанного с его узкой специализацией направления	6
Зам. руководителя подразделения	4	-						вопрос не входит в сферу тесно связанного с его узкой специализацией направления	3

Таблица 3.5.

«Кто является лидером (занимает 1,2,3 места)?»

Кого назвал / Кто называл	Эрсико	Новониколаевск	Кредит-риелт	Афина-Паллада	Глосса	Жилфонд	Дельта	Тонсиб	Объект
Эрсико	1	2							
Новониколаевск	2	1							
Кредит-риелт	2	3	1						
Афина-Паллада	1								
Глосса			2	1					
Жилфонд									
Дельта							1		
СМК									
Восткамп									
Байт	1-3		1-3	1-3					
Тонсиб	1								
Адалит									
Объект	2-3	2-3	4						1

Анализ потребительского поведения клиентов агентства

Поведение потребителя — это деятельность, направленная на получение, потребление и распоряжение продуктами и услугами, включая процессы при-

нятия решений, которые предшествуют этим действиям, и следуют за ними.

Модель процесса принятия решения на потребительском рынке риелторских услуг представлена на рис. 3.2.

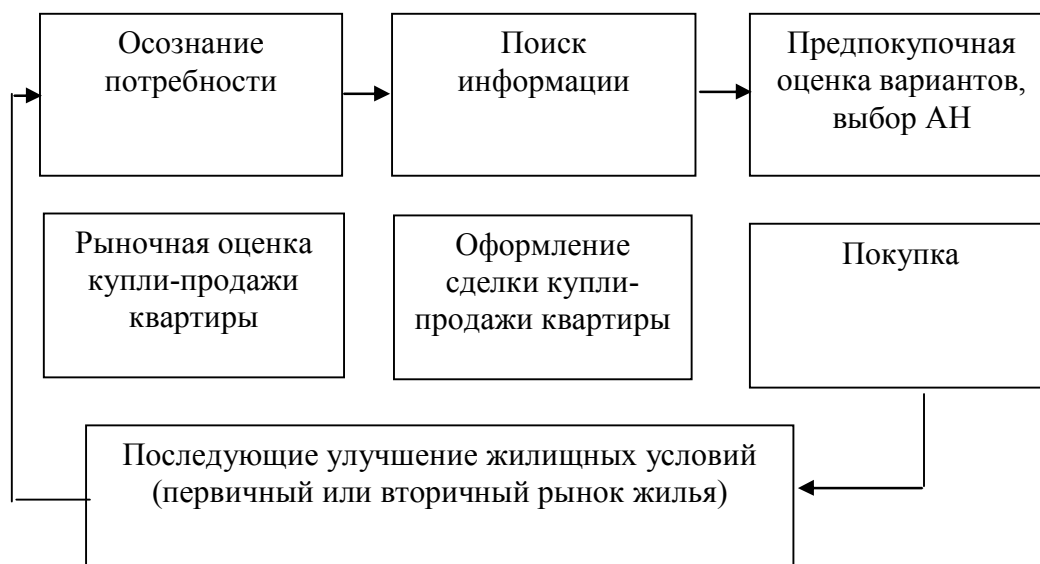


Рисунок 3.2. Этапы процесса принятия решения на потребительском рынке риелтерских услуг

При изучении потребительского поведения опираются на следующие предположения: 1) потребитель независим в своем выборе; 2) мотивация и поведение потребителя могут постигаться с помощью исследования; 3) поведение потребителя поддается воздействию; 4) потребительское поведение описывается социальными законами. Углубленное исследование потребительского поведения требует рассмотрение рынка риелторских услуг и потенциального, и реального как дифференцированной структуры в зависимости от групп потребителей и потребительских свойств риелторской услуги, что в широком смысле определяет принятие рыночной сегментации.

Сегментирование рынка - это процесс моделирования или разработки услуги, при которой они адресуются некоторой опознаваемой части целого рынка в отличие от массового маркетинга, при котором всем потребителям предлагаются идентичные услуги.

Сегментация по поведению на рынке - это способ деления рынка по группам потребителей. При этом учитываются повод для совершения покупки, статус покупателя, интенсивность потребления, отношения к риелторской услуги. Для маркетингового анализа потребительского рынка риелторских услуг была разработана анкета. Результаты маркетингового исследования и анализа потребительского рынка риелторских услуг представлены в приложении 4.

3.2. Методы синтеза информации о системе рынка жилья

Начало возрождения российского рынка недвижимости было положено принятым Верховным Советом РФ 3 июля 1991 года Законом о приватизации государственных и муниципальных предприятий¹. Что касается рынка жилой недвижимости, то его легальное развитие было положено Законом «О приватизации жилищного фонда в РСФСР» от 4 июля 1991 г.². До принятия этого закона в СССР существовали элементы рыночных отношений - жилищные кооперативы, строительные бригады, продажа частных домов, обмен квартир через маклеров, все это можно рассматривать как предысторию рынка жилья. Отметим, что под «приватизацией жилья» понимается бесплатная передача в собственность граждан на добровольной основе занимаемых ими жилых помещений в государственном и муниципальном жилищном фонде, а для граждан, забронировавших занимаемые жилые помещения, - по месту бронирования жилых помещений.

Данный закон установил основные принципы осуществления приватизации государственного и муниципального жилищного фонда на территории Российской Федерации, определил правовые, социальные и экономические основы преобразования отношений собственности на жилье и положил начало легализации сделок с недвижимостью.

Вступление в права собственности на жилье дало гражданам России возможность эффективно вкладывать в недвижимость свои средства, осуществлять накопление недвижимой собственности, выступать с ней на рынке недвижимости, свободно владеть, пользоваться и распоряжаться своим жильем.

Зарождение системы рынка жилой недвижимости характеризовалось медленностью развития и требовало законодательно-правовой поддержки государства. В то же время особенность этой стадии заключалась в том, что алгоритм дальнейшего развития системы мог быть предсказан достаточно четко в сторону роста.

Таким образом, начало самоорганизации отечественного рынка жилой недвижимости было задано управляющим органом - государством. При этом, важно отметить, что были созданы и государственные программы по развитию отечественного строительного рынка и рынка недвижимости, в качестве примера можно назвать федеральную программу «Жилище». Однако многие цели этих программ противоречили самоорганизационным тенденциям развития указанных систем вследствие чего, по нашему мнению, они не были достигнуты.

Нам бы хотелось еще раз отметить вывод, сделанный в первой главе настоящей книге, об автогенной и автономной самоорганизации применительно к формированию структуры, процессов функционирования и инфраструктуры Российского рынка недвижимости -они складывались в чем-то стихийно, при активном использовании в разработке законодательной, нормативной, методической базы рынка опыта стран с развитой рыночной экономикой (США, Гер-

¹ О приватизации государственных и муниципальных предприятий в Российской Федерации: закон РСФСР [от 3 июля 1991 г. № 1531-1] // Российская газета. - 1991. - 19 июля.

² О приватизации жилищного фонда в Российской Федерации: закон РСФСР [от 4 июля 1991 г. N 1541-1] // Российская газета. - 1993. - 10 января.

мании, Великобритании, Франции, Австрии и др.), который по возможности адаптировался к реальным условиям переходной экономики России. Таким образом, наличие богатого западного опыта, было перенесено на отечественный рынок недвижимости, причем его внедрение производилось не только «сверху» со стороны государства при формировании законодательной базы, но и сами профессиональные участники рынка недвижимости активно использовали этот опыт для реализации своих функций на рынке недвижимости.

Хотелось бы отметить, что темпы развития рынка жилой недвижимости в разных городах различны. Подобная особенность, на наш взгляд, вызвана указанным в предыдущих главах свойством неподвижности объектов недвижимости - на каждом локальном строительном рынке и рынке недвижимости существует своя динамика взаимосвязей между его субъектами в процессе их функционирования и особенности реакций на внешние воздействия, что вытекает в различные тенденции самоорганизации строительного рынка и рынка жилой недвижимости в разных городах. Тем не менее, существуют и некоторые общие тенденции: опыт последних лет показывает, что в России в крупных культурных и транспортных городах с высоким уровнем финансовых потоков рынок жилой недвижимости развивается достаточно быстро. В таких городах цены на объекты недвижимости устанавливаются на достаточно высоком уровне. Что же касается малых городов с неразвитой экономикой и отсутствием инвестиций, то там цены на недвижимость стабилизируются на относительно низком уровне.

На основании полученных ранее выводов, очевидно, что система рынка жилья самоорганизуется так, что, начиная с состояния наибольшей энтропии (неопределенности) она спиралеобразно стремится к расширению, достижению новых связей и отношений, к организованности и порядку в системе в процессе взаимоотношений с внешней средой и реформированию структуры с целью уменьшения энтропии. Самоорганизация системы рынка жилья определяется информационными ресурсами системы, ее информационной открытостью.

Мы считаем, что любые взаимодействия подсистем и элементов рынка жилья - материально-энерго-информационные. Информация не существует без других типов ресурсов - энергии, вещества, как они не могут существовать без информации. Именно информация выступает как отражение структурированности системы рынка недвижимости, как мера порядка, самоорганизации этой системы.

Наличие разнообразных теоретических толкований информации приводит к наличию целого спектра определений этого понятия. В математике и системном анализе под информацией понимается любая сущность, которая вызывает изменения в некоторой информационно-логической модели системы. В кибернетике информация - это сообщения, полученные системой от внешнего мира в процессе адаптивного управления и приспособления. В термодинамике и физике открытых систем - это отрицание энтропии, негэнтропия, отражение меры хаоса в системе¹.

В теории информации - это уменьшение неопределённости в системе. В

¹ Чернавский Д. С. Синергетика и информация : Динам. Теория информ. / Д. С. Чернавский. - 2-е изд., испр. и доп. - М.: УРСС, 2004. - 287 с.

теории вероятностей - вероятность выбора в системе. В физиологии и биокibernетике - отражение разнообразия в системе. В философии - отражение материи, свойство материи, атрибут сознания, «интеллекта» системы.

В. М. Казиевым и К. В. Казиевым дано определение информации как упорядоченной, структурированной последовательности сведений, знаний, которые актуализируемы (получаемы, передаваемы, преобразуемы, регистрируемы) с помощью некоторых знаков (символьного, образного, звукового и др. типа), это приращение, развитие, актуализация знаний, возникающие в процессе интеллектуальной деятельности человека¹.

По мнению Е. Я. Рузавина, информация - это некоторое состояние энергетического поля, неотделимое от самого поля. Обмен информацией происходит между любыми двумя объектами, составляющими открытые системы. Необходимым условием самого существования системы, служит ее информационный обмен со средой, когда система имеет задачу самоупорядочивания. Саморазвитие таких систем невозможно без обмена со средой веществом, энергией и информацией².

Определение информации, данное Е. Я. Рузавиным, по нашему мнению, позволяет понять важность информационного обмена на рынке недвижимости и, в частности, жилой недвижимости, однако здесь возникает следующая проблема: на рассматриваемом рынке имеют место несоизмеримое множество взаимодействий, обеспечивающих самоупорядочивание системы, как выбрать из них те, которые отражают самоорганизацию системы? На этот вопрос позволяет ответить метод системного синтеза, подразумевающий выделение небольшого числа показателей, определяющих ход процессов в исследуемой системе.

В то время как получение и использование информации на основе анализа рынка жилья предусматривает разъединение исследуемой системы на подсистемы с целью рассмотрения их отдельных сторон и свойств, синтез же является методом исследования системы в ее единстве и взаимной связи частей, заключается в сведении в единое целое данных, добытых анализом. Синтез подразумевает соединение подсистем в систему с целью выявления их взаимосвязей. Методы системного синтеза представляют собой описание поведения системы как совокупности связанных компонент и способа их взаимодействия. В литературе разработаны методы системного синтеза программно-аппаратных и технических систем³ на основе математической формализации процессов и взаимосвязей, что же касается самоорганизующихся социально-экономических систем - то в этом аспекте методами системного синтеза можно считать методы статистического агрегирования показателей.

Таким образом, мы видим, что толкование системного синтеза различно - с одной стороны - это выделение показателей, отражающих тенденции самоорга-

¹ Казиев В. М. Информационно-логическое и математическое моделирование самоорганизующихся социально-экономических систем / В.М. Казиев, К.В. Казиев; М-во образования Рос. Федерации, Кабардино-Балкар. гос. ун-т. -Нальчик: КБГУ, 2003. -231с.

² Режабек Е. Я. Мифомышление : Когнит. анализ / Е. Я. Режабек. - М.: Едиториал УРСС, 2003. - 302 с.

³ Топорков В. В. Модели и методы системного синтеза / В.В. Топорков; М-во общ. и проф. образования Рос. Федерации, Моск. энерг. ин-т [техн. ун-т].-М.:Изд-во МЭИ, 1999.-64 с.

низации системы - эвристический синтез информации, а с другой стороны - это методы статистического агрегирования показателей - математический синтез.¹

При реализации эвристического синтеза в его синергетической интерпретации необходимо выяснить структуру исходной (входной) информации, выяснить формы и источники передачи информации, выяснить формы и структуру выходной информации, выяснить возможности использования информации для прогнозирования развития системы. Отделение ценной информации, отражающей существование и развитие системы, важно для понимания самоорганизации этой системы. Однако важно отметить, что выбор показателей зависит от целей исследования.

Для того чтобы выделить информацию, отражающую тенденции самоорганизации рынка жилья, необходимо проанализировать основные информационные взаимодействия в системе.

По отношению к окружающей среде информация может быть трех типов: входная, выходная и внутренняя. Входная информация по отношению к окружающей среде - это информация, которую система воспринимает из окружающей среды. Выходная информация по отношению к окружающей среде - это та информация, которую система выдает в окружающую среду. Внутренняя, внутрисистемная и информация по отношению к системе - это та информация, которая перерабатывается, используется и хранится внутри системы (на уровне подсистем).

В процессе своего функционирования рынок жилья воспринимает входную внешнюю информацию, которая в дальнейшем используется для функционирования внутренней структуры (подсистем) рынка жилья и преобразуется во внутрисистемную информацию. Изменение внутрисистемной информации происходит таким образом, что уменьшается энтропия (мера беспорядка) в системе рынка жилья и увеличивается негэнтропия системы. Изменения информации, происходящие на уровне подсистем рынка жилья оказывают воздействие на выходную информацию рынка жилья.

Внешняя информация, поступающая на рынок жилья включает: международные отношения (цены на фондовых, валютных, ресурсных рынках), законодательную базу, состояние экономики, государственную политику, в том числе и государственное регулирование рынка недвижимости и строительства, влияние социальной сферы, а также информацию состоянии различных национальных рынков и некоторых сегментов рынка недвижимости. Благодаря наличию этих потоков информации система осуществляет взаимодействие с окружающей средой.

Внутренняя информация включает в себя следующие основные потоки информации: информацию со строительного рынка жилой недвижимости, информацию о ситуации на рынке земельных участков под застройку, потоки инфор-

¹ Описание процесса синтеза модели оптимального информационного пространства в региональном ИСК, включающиеся организационно-экономические подходы к управлению таковым представлено в книге Асаула, А. Н. Снижение транзакционных затрат в строительстве за счет оптимизации информационного пространства / А. Н. Асаул, С.Н. Иванов, под ред. засл. строителя РФ, д-ра экон. наук, проф. А. Н. Асаула. -СПб.: АНО ИПЭВ. -2008. - 300 с.

мации между субъектами вторичного и первичного рынка жилья, а также имеет финансовую, правовую, технологическую, организационно-структурную, кадровую, психологическую составляющие.

На рис.3.3 схематично представлены основные потоки информации на рынке жилья. Мы считаем, что внешняя информация поступает со стороны международного окружения, государства, внутренних рынков страны, а также тех сегментов рынка недвижимости, которые не связаны с рынком жилой недвижимости. Причем указанные внешние информационные воздействия происходят как напрямую, так и «профильтрованные» через других участников системы внешних воздействий на рынок жилья.

Важную роль в рассматриваемой системе играют информационные потоки, воздействующие на потребителя на рынке жилья. Потребитель подвергается информационным воздействиям как со стороны внешнего окружения системы рынка жилья, так и находится под влиянием выходной информации исследуемого рынка. Покупатель поддерживает функционирование положительных и отрицательных обратных связей в системе рынка жилья. Важную роль здесь играют и ожидания покупателя, формируемые на основании потоков внешних воздействий и выходной информации рынка жилья.

Обратная информационная взаимосвязь рынка жилья с другими национальными рынками, а также органами, осуществляющими государственную политику и международными инстанциями, осуществляется как напрямую, так и через саморегулируемые профессиональные общественные организации.

Мы считаем, что основной информацией, по которой можно судить о самоорганизации рынка жилья, являются данные о стоимости жилья на вторичном, первичном рынках, а также данные о себестоимости материалов и подрядных работ как важный элемент внутренней информации о рынке жилья. Информация об объеме операций на рынке, ликвидности объектов, состоянии платежеспособного спроса носит, на наш взгляд, второстепенный характер и может быть использована для повышения достоверности результатов исследования или же если будет поставлена другая цель исследования рынка жилья (не определение основных тенденций развития).

Для выявления тенденций самоорганизации перечисленные показатели, несущие информационную нагрузку, должны быть подвергнуты статистической обработке, то есть математическому синтезу.

Проблема математического синтеза информации появляется на этапе обработки информации, полученной в результате мониторинга рынка жилья, когда полученная информация анализируется и объединяется в единые динамические показатели.

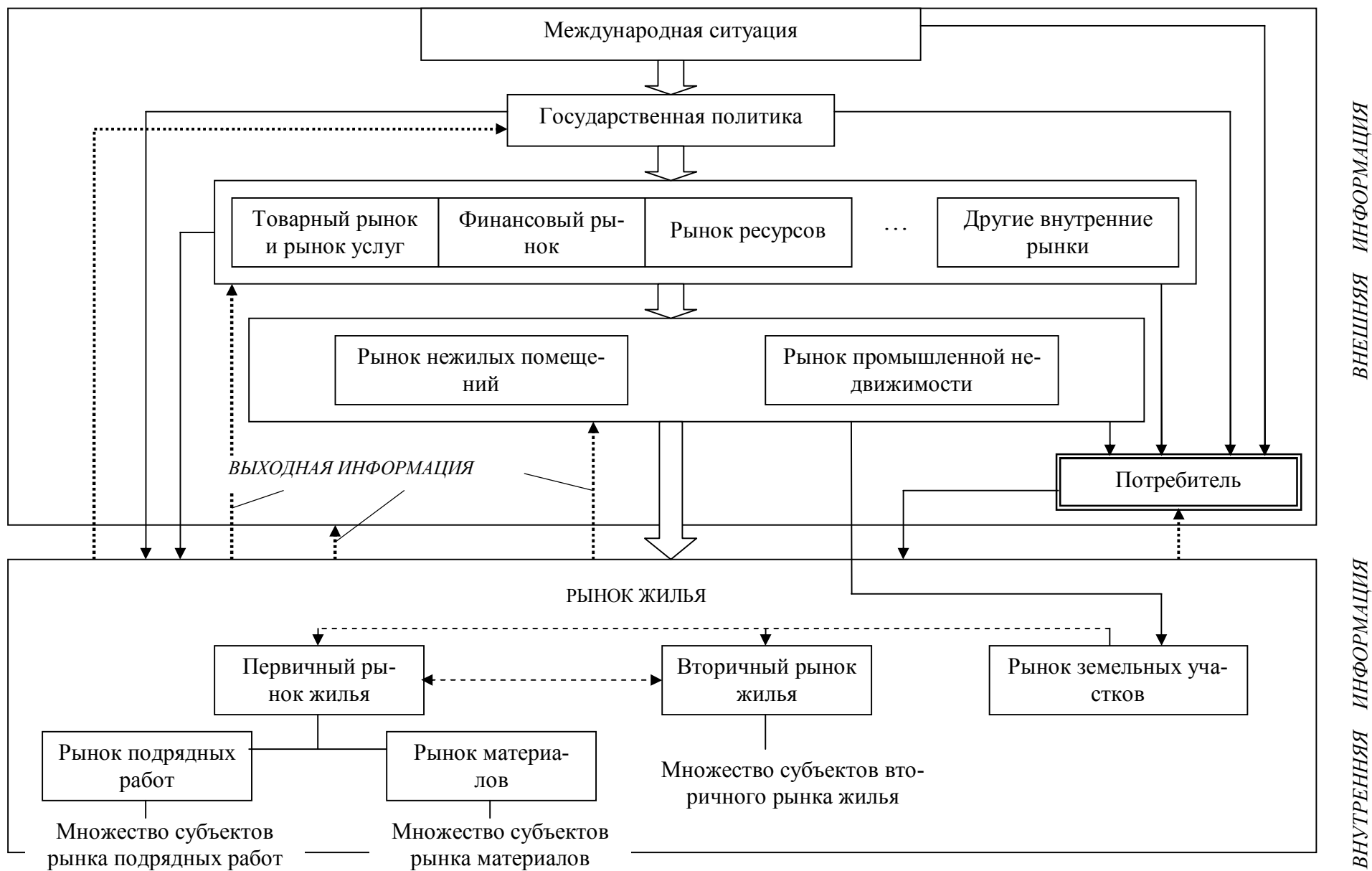


Рисунок 3.3. Анализ основных информационных потоков на рынке жилой недвижимости

Как уже упоминалось в § 2.3 отечественных исследованиях рынка жилья, как правило, используются цены предложения жилья. Рассмотрим основные показатели, которые возможно синтезировать в результате обработки данных о ценах предложения:

1. Средняя удельная цена предложения за 1 кв. м (СУЦП) (в тыс. руб):

$$СУЦП = \left(\sum_n \frac{P_n}{S_n} \right) : n \text{ где } n - \text{ количество вариантов; } P_n - \text{ цена предложения } n\text{-ого варианта; } S_n - \text{ общая площадь } n\text{-ого варианта.}$$

2. Индекс номинальных цен предложения (И нцп):

$$Инцп = \frac{СУЦП_m}{СУЦП_б}; \text{ где } СУЦП_m - \text{ средняя удельная цена предложения за 1 кв. м в текущем периоде; } СУЦП_б - \text{ средняя удельная цена предложения за 1 кв. м базового периода.}$$

3. Темп роста средней удельной цены предложения за 1 кв. м (ТР суцп):

$$ТРсуцп = \frac{СУЦП_m}{СУЦП_{m-1}}; \text{ где } СУЦП_m - \text{ средняя удельная цена предложения за 1 кв. м в текущем периоде; } СУЦП_{m-1} - \text{ средняя удельная цена предложения за 1 кв. м в предыдущем периоде.}$$

4. Время экспозиции (как правило, измеряется в неделях) - время от начала выставления объекта до его окончания, при расчете времени экспозиции следует учитывать, что выбытие из базы данных квартиры может происходить не только в случае ее продажи, но и в случае окончания срока действия договора или приостановлении агентством недвижимости рекламной компании и других случаях.

4. Время экспозиции (как правило, измеряется в неделях) - время от начала выставления объекта до его окончания, при расчете времени экспозиции следует учитывать, что выбытие из базы данных квартиры может происходить не только в случае ее продажи, но и в случае окончания срока действия договора или приостановлении агентством недвижимости рекламной компании и других случаях.

Перечисленные формулы на сегодняшний день успешно используются на практике, однако нам хотелось бы подчеркнуть важность их использования в качестве методов математического синтеза информации. Дело в том, что полученные по ним динамические ряды показателей отражают процессы самоорганизации на рынке жилья, а точнее, результат процессов самоорганизации отражается в динамических рядах показателей. Синтезированные показатели отражают как самоорганизацию системы, так и реакцию системы на внешние воздействия, то есть имеют информационную сущность.

Мы считаем, что результат самоорганизации системы рынка жилья можно оценить по следующим показателям: динамические ряды (средневзвешенные показатели за определенный период времени) стоимости 1 квадратного метра жилья на вторичном, первичном рынках, а также данные о себестоимости 1 квадратного метра жилья.

По нашему мнению, в отношении внешних воздействий вторичный рынок жилья «чувствительнее» первичного. В этой связи мы считаем целесообразным проводить исследование именно по данным о вторичном рынке, а данные о первичном рынке рассматривать для подтверждения выявленных тенденций самоорганизации системы рынка жилья.

В приложении 1 представлена совокупность динамических показателей стоимость 1 квадратного метра жилья на вторичном и первичном рынках, а также данные по себестоимости жилья (себестоимость квадратного метра в данной таблице усреднена с целью упрощения исследования взаимосвязи показателей).

Каждый из предложенных динамических показателей представляет собой некоторую модель развития системы рынка жилой недвижимости, однако в начальном виде мы не можем выявить их взаимосвязанность.

Заменим уровни показателей их приростами $d\{x\}$, вычисленными как отношение уровня очередного периода к предшествующему.

$$d(x) = \frac{x_i}{x_{i-1}} \quad (3.4)$$

где x_i - исследуемый динамический показатель за i -й период,
 x_{i-1} - исследуемый динамический показатель за $i-1$ период.

Расчет показан в приложении 2. Если показатель больше единицы, значит - за период наблюдался рост показателя, если меньше - то снижение.

Оценки показателей на этом этапе стали пригодны для сравнения, но по ним еще нельзя дать общую характеристику, так как они скорее оценивают изменение условий, в которых функционирует система.

Действительную оценку результата и взаимосвязи рассматриваемых показателей можно оценить по изменению абсолютного показателя ускорения прироста показателей (Приложение 3). Ускорения прироста $a\{d\}$ вычисляется путем расчета отношения прироста текущего уровня к приросту предыдущего, то есть по формуле:

$$a(d) = \frac{d_i}{d_{i-1}} \quad (3.5)$$

где d_i - показатель прироста исследуемого динамического показателя за i -й период,

d_{i-1} - показатель прироста исследуемого динамического показателя за $i-1$ период.

В таблице абсолютных значений картина изменений в показателях наиболее смазана, видна лишь общая тенденция изменений. Однако соотношение роста или снижения плохо различимо. С переходом от абсолютных значений показателей стоимости к относительным оценкам их прироста мы освободились от несопоставимости динамики различных показателей рынка жилья.

В результате произведенных расчетов мы видим, что все три исследуемых синтезированных показателя имеют практически одинаковое среднее ускорение прироста. Это позволяет говорить о том, что исследуемые показатели тесно взаимосвязаны. Достоверность этого утверждения можно подтвердить расчетом коэффициента стабильности колебаний (V_p) показателей, то есть оценить по формуле:¹

$$V_p = \frac{P}{x_{i-1}} \times 100\% \quad (3.6)$$

где x_{i-1} - среднее значение показателя за $i-1$ период,

$$P = x_{\max} - x_{\min} \quad (3.7)$$

где x_{\max} – максимальное значение показателя в выборке,
 x_{\min} - минимальное значение показателя в выборке.

Чем меньше коэффициент стабильности, тем стабильнее процесс изменения.

В результате расчета мы видим, что стабильность ускорения развития характерна для всех показателей и составляет 16,7 % для ускорения прироста стоимости 1 кв.м на вторичном рынке жилья, 10,2 % для ускорения прироста стоимости 1 кв.м типового жилья на первичном рынке и 17,8 % для ускорения прироста себестоимости 1 кв.м жилья. Таким образом, проведенный анализ динамики ценовых показателей на вторичного и первичного рынков жилья еще раз подтверждает их взаимосвязь, а значит еще раз доказывает взаимосвязанность строительного рынка и рынка недвижимости.

Перейдем теперь к исследованию динамики выбранных нами показателей.

3.3. Особенности транзакционных издержек на первичном рынке жилья

Вопрос снижения транзакционных издержек в институциональных рыночных системах носит методологический характер и ставится как предмет исследования в современной экономической теории. Вместе с тем, вопросы управления транзакционными издержками исследуются применительно к конкретной экономической деятельности и комплексу². Во многом это объясняется различной структурой транзакционных издержек и, соответственно, различными подходами к их оптимизации. Инвестиционно-строительная сфера также имеет

¹ Лихачева В. В. Математическая статистика и методы экспертных оценок / В.В. Лихачева; Гос. комитет Рос. Федерации по рыболовству, Дальневост. гос. техн. рыбохоз. ун-т. - Владивосток: Дальрыбвтуз, 2002. - 124 с.

² Асаул А. Н., Снижение транзакционных затрат в строительстве за счёт оптимизации информационного пространства / А. Н. Асаул, С. Н. Иванов; под ред. засл. строителя РФ, д-ра экон. наук, проф. А.Н. Асаула. - СПб.: АНО ИПЭВ.-2008.-С.300.

свою выраженную специфику структуры транзакционных издержек и, соответственно, подходов к оптимизации. Вопросы транзакционных издержек в региональном ИСК рассматриваются в настоящей книге в следующей последовательности:

1) определяется существенность и актуальность проблемы транзакционных издержек для инвестиционно-строительной сферы;

2) формализуется современный методологический базис научного исследования теории транзакционных издержек;

3) систематизируются теоретические представления о структуре транзакционных издержек;

4) исследуется структура транзакционных издержек в региональном ИСК;

5) сопоставляются группы транзакционных издержек этапам инвестиционно-строительного цикла;

6) проводится анализ природы (групп издержек) по этапам цикла;

7) выделяются наиболее значимые факторы образования транзакционных издержек в региональном ИСК (тип транзакционных издержек - этапы инвестиционно-строительного цикла).

Актуальность проблемы снижения транзакционных издержек в региональных ИСК определяется их существенностью в экономике формирования объектов недвижимости. По данным доктора экономических наук Н.А. Асаула¹, «... суммарные транзакционные издержки способны доходить до 200 % к себестоимости производства (объектов строительства)» и являются одним из основных сдерживающих факторов развития инвестиционно-строительных комплексов регионов. По аналогичным исследованиям Фонда «Центр стратегических разработок»², основная причина высокой стоимости предложений на рынке жилья - транзакционные издержки: «*Формирование рынка доступного жилья сдерживается высокими транзакционными издержками, существующими на рынке жилья и ипотечного жилищного кредитования. ...*». Нужно понимать, что транзакционные издержки учитываются в цене строящихся или реконструируемых объектов, вызывая их высокую конечную стоимость для потребителя, а это в свою очередь сдерживает развитие, как материально-технической базы предпринимательства региона, так и инвестиционно-строительной сферы. Поэтому оценку величины транзакционных издержек в инвестиционно-строительной сфере предлагается построить на данных австрийской консалтинговой компании Global Property Guide (GPG). GPG, сформировав методику оценки инвестиционной привлекательности стран и регионов, включающую оценку транзакционных издержек, производит ежегодные исследования по 131 стране мира. Данные компании GPG принимаются и применяются правительствами ряда стран как информационное основание принятия стратегических решений в инвестиционно-строительной политике государства.

¹ Асаул Н. А. Теория и методология институциональных взаимодействий субъектов инвестиционно-строительного комплекса. - СПб.: «Гуманистика», 2004.

² Обоснование законодательных предложений в области оптимизации налогообложения участников рынка недвижимости и снижения транзакционных издержек на рынке жилья и ипотечного жилищного кредитования. Фонд «Центр стратегических разработок» (Рабочая группа «Формирование рынка доступного жилья»), 2007.

Размер транзакционных издержек инвестиционно-строительной сферы ряда стран по данным Global Property Guide (GPG) в 2006 году представлен в табл. 3.6. В таблице предусмотрены страны наиболее показательные для сравнения с оценкой транзакционных издержек по Российской Федерации страны.

Таблица 3.6

Размер транзакционных издержек инвестиционно-строительной сферы ряда стран в 2006 году (Global Property Guide¹)

Страна	Транзакционные издержки		
	Общий процент	Распределение на расходы	
		продавца	Покупателя
ОАЭ	6,00%	0,50%	5,50%
Швеция	7,50%	5,00%	2,50%
Перу	8,55%	5,00%	3,55%
Великобритания	9,26%	4,11%	5,15%
США	11,20%	9,00%	2,20%
Германия	12,64%	3,57%	9,07%
Ирландия	13,11%	3,00%	10,11%
Китай	13,65%	2,05%	11,60%
Франция	19,35%	5,98%	13,37%
Италия	22,10%	3,60%	18,50%
Бельгия	22,10%	4,00%	18,10%
Россия	25,50%	18,00%	7,50%

В анализ также включены данные и о распределении транзакционных издержек между расходами продавца и покупателя. Распределение отражает степень участия конечного потребителя (покупателя) в коммуникационных процессах, связанных с заказом, строительством, приобретением и оформлением прав собственности на объект строительства или реконструкции. Под «продавцом» понимается региональный ИСК -совокупность организаций, создающих объекты недвижимости².

По представленным в табл. 3.6. данным, в 2006 году Россия лидирует в Европе по транзакционным издержкам: их величина составляет 25,5% товарооборота в инвестиционно-строительной сфере. Примечателен и другой факт: *если в большинстве стран транзакционные издержки в большем объеме падают на покупателя, то в Российской Федерации (и США) - на продавца*. Это проявляется в абсолютной величине цены продажи (аренды) строящегося или реконструируемого объекта - относительно (других стран) высокая стоимость продажи кв.м объектов недвижимости³.

¹ Annual report 2007. Real Estate Market 2006: World. / Global Property Guide, 2007.

² Асаул А. Н. Функционирование инвестиционно-строительного комплекса с позиций теории маркетинга / А. Н. Асаул, В. П. Грахов // Экономика строительства, № 1, 2005.

³ Отчет НИР «Формирование механизмов управления развитием регионального инвестиционно-строительного комплекса как самоорганизующейся системы». О выполнении фундаментальных исследований по программам Минобразования и науки РФ (руководитель - Асаул АН.), 2005.

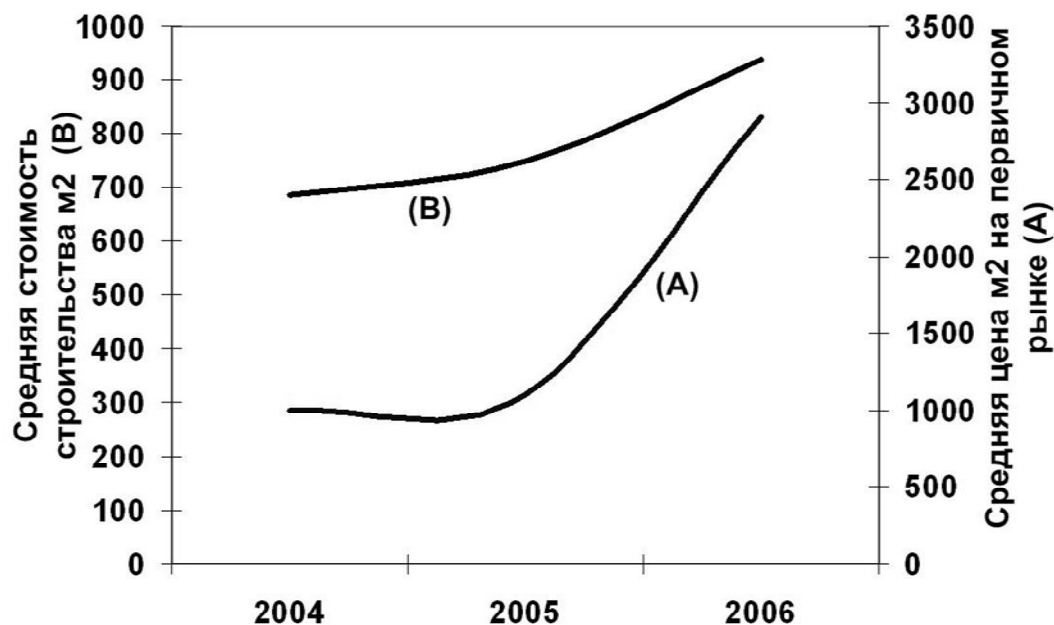


Рис. 3.4. Динамика средних стоимости строительства и цены предложения м² жилой недвижимости (первичный рынок) в Санкт-Петербурге¹

И это проявляется в декларируемом

потребителем восприятию цены: «...сегодняшние цены на недвижимость непомерно завышены...»². Сопоставление динамики средних стоимости строительства и цены предложения кв.м жилой недвижимости (первичный рынок) в Санкт-Петербурге (см. рис. 3.4) позволяет судить о двух альтернативных причинах: несоразмерное увеличение цены по отношению к расходам застройщика (сверхприбыль) или рост транзакционных издержек. Комитет по инвестициям и стратегическим проектам Санкт-Петербурга и Фонд «Центр стратегических разработок» сходятся во мнении: причина - рост транзакционных издержек. Исследования налоговых отчетов организаций региональных ИСК свидетельствует о том, что сверхприбыль³ не проявляется, а это подтверждает второй вывод: рост цены на региональный продукт ИСК - объекты недвижимости обусловлен ростом транзакционных издержек.

¹ Обоснование законодательных предложений в области оптимизации налогообложения участников рынка недвижимости и снижения транзакционных издержек на рынке жилья и ипотечного жилищного кредитования. Фонд «Центр стратегических разработок» (Рабочая группа «Формирование рынка доступного жилья»), 2007

² Там же.

³ Обзор строительной деятельности за январь-декабрь 2006 года, Федеральное агентство по строительству и жилищно-коммунальному хозяйству, 2007.

Интерпретируем величину транзакционных издержек в инвестиционно-строительной сфере Российской Федерации составляющую 25,5 % в абсолютное выражение для Российской Федерации и регионального центра - Санкт-Петербурга.

Объем работ, выполненных по виду деятельности «строительство» (ОКВЭД Раздел F - строительство) в Российской Федерации в 2006 г., по данным Федерального агентства по строительству и жилищно-коммунальному хозяйству, составил 2246,8 млрд. рублей¹. Соответственно объем транзакционных издержек в инвестиционно-строительной сфере Российской Федерации можно оценить в соответствующей пропорции - 572,9 млрд. рублей. Аналогичны представления и при региональном взгляде на проблему: объем работ по виду «строительство» в Санкт-Петербурге в 2006 году составил 145,8 млрд. рублей², что при той же пропорции позволяет оценить транзакционные издержки в размере 37,1 млрд. рублей. Для придания осязаемости данной величины укажем, что именно такой объем финансирования требуется для капитального ремонта всех городских мостов Санкт-Петербурга или недостающей (на начало 2007 года) величины инвестиционного финансирования строительства платных дорожных проектов - Западного скоростного диаметра (ЗСД) и Орловского тоннеля³. Разумеется, предложенные оценки являются недостаточно точными для серьезного статистического анализа (например, исследования динамических рядов или корреляционного анализа по развитию инфраструктуры), но вполне адекватными для утверждения необходимости решения задачи снижения транзакционных издержек в ИСК региона (для сравнения: транзакционные издержки в Великобритании составляют 9,26 %, а в Швеции - 7,50%). Соответственно, можно утверждать о наличии ориентиров и моделей управления внутрирегиональными коммуникациями, позволяющих существенно снизить транзакционные издержки и стоимость создаваемого объекта недвижимости.

Значимость данной цели выражает и доктор экономических наук Н. А. Асаул: «...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»⁴. Таким образом, конечной целью управления региональной информационной инфраструктурой ИСК является построение научной системы и принципов снижения транзакционных издержек регионального ИСК.

Рассмотрим основные *взгляды на транзакционные издержки*, принятые в современной институциональной экономике и являющиеся научной методологией исследования. Впервые дефиниция «транзакционные издержки» появилась в

¹ Там же.

² Казаков Ю. Н. Современное состояние инвестиционно-строительного комплекса Санкт-Петербурга. - М.: Источник: Агентство Бизнес Новостей, 2007.

³ Адресная инвестиционная программа Санкт-Петербурга 2007 (утверждена постановлением Правительства Санкт-Петербурга 20.02.2007) // Комитет по строительству, 2007.

⁴ Асаул Н. А. Институциональное взаимодействие субъектов инвестиционно-строительного комплекса: Научное и учебно-методическое пособие. -СПб.: Гуманистика, 2005. - 280 с.

работе Р. Коуза «Природа фирмы»¹. Коуз выделил новый вид издержек, которые он назвал «транзакционными» (от слова сделка - транзакция, англ. - *transaction*), и к ним отнес затраты на сбор информации о ценах, предпочтениях потребителей и намерениях конкурентов; на ведение переговоров, заключение и юридическое обеспечение сделок. Необходимо сразу оговориться, что в современной русскоязычной научной и прикладной литературе по вопросу можно встретить упоминание «транзакционных» и «трансакционных» издержек, при отсутствии полемики по вопросу «правильности» написания. Понимая, что оба данных слова выражают один исходный термин Р. Коуза «*transaction² cost*», в данной работе принимается возможность употребления первого и второго написания, при сходном русскоязычном и англоязычном звучании. Тем не менее, в научных контекстах чаще встречается написание «трансакционные», издержки, которому предлагается следовать в настоящей книге, за исключением контекстов цитирования.

Вслед за Р. Коузом вопрос транзакционных издержек исследован рядом зарубежных ученых: А. Алчиан, И. Барцель, Д. Бромли, Х. Дем-сец, Д. Норт, М. Олсон, Г. Саймон, Дж. Уоллис, О. Харт, К. Эрроу. Развитие теории транзакционных издержек на современном этапе осуществляется М. Дженсенем, Р. Джоскоу, У. Меклингом, К. Менаром, Дж. Милгромом, Дж. Робертсом, О. Уильямсоном, Т. Эггертссоном. В Российской Федерации научные методологические аспекты транзакционных издержек исследованы в работах В. Дементьева, Я. Кузминова, С. Малахова, А. Олейника, Р. Нуриева, Р. Радаева, В. Тамбовцева, А. Шаститко. Особенности транзакционных издержек в российской экономике рассмотрены в эмпирических исследованиях А. Авдашевой, А. Аузана, С. Барсуковой, А. Блохина, А. Ляско, Р. Капелюшниковой, В. Кокорева, П. Крючковой, А. Нестеренко, А. Обыденова, А. Олейника, Р. Радаева. Существенный вклад в развитие теории транзакционных издержек в ИСК внесли А. Н. Асаул, Н. А. Асаул, А. И. Вахмистров, а также ряд ученых, последователей созданной ими научной школы.

В рамках современной институциональной экономической теории транзакционные издержки имеют множество определений, расходящихся по ряду аспектов. Так К. Эрроу³ определяет транзакционные издержки как издержки «эксплуатации экономической системы». Эрроу сравнивал действие транзакционных издержек в экономике с действием трения в физике. В трактовке Д. Норта⁴ транзакционные издержки «...состоят из издержек оценки полезных свойств объекта обмена и издержек обеспечения прав и принуждения к их соблюдению. Эти издержки служат источником социальных, политических и экономических

¹ Коуз Р. Природа фирмы / Под ред. О. И. Уильямсона, С. Дж. Уинтера. Пер. с англ. М. Я. Кайдана. Науч. ред. пер. В. Г. Гребенников. - М.: Акад. нар. хоз-ва при Правительстве Рос. Федерации: Дело, 2001.

² По утверждению лингвиста Калашника Д. М. (к.ф.н., доцент, СПбГПУ), допустим фонетический перевод английской «s» как «с» и «з».

³ Эрроу К. Информация и экономическое поведение (1973) // Вопросы экономики. - 1995. - № 5. - С. 98-107.

⁴ Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М., 1997. - С.45.

институтов». Р. Зерде и Х. МакКурди¹ транзакционные издержки понимают как ресурсы: «Транзакционные издержки определяются как ресурсы, необходимые для передачи, установления и поддержания прав собственности». Поскольку методологическая полемика по вопросу дефиниции транзакционных издержек в институциональной экономике не относится и не влияет на сущность исследуемой научной проблемы, автором предлагается академическая трактовка понятия согласно «Экономического словаря» Института Экономики Российской Академии Наук². Именно это понимание принимается как базисное: «Транзакционные издержки - 1) издержки, связанные с осуществлением сделки, или альтернативные издержки, возникающие в случае неосуществления увеличивающей эффективность сделки; 2) ценность ресурсов, используемых для планирования, адаптации и контроля над выполнением поставленных задач в различных структурах, упорядочивающих отношения между экономическими агентами, обменивающимися правами собственности и свобод; 3) ценность ресурсов, используемых в ходе решения проблемы координации и распределительных конфликтов в рамках и по поводу «правил игры» различного уровня (институциональная среда и институциональные соглашения)».

Общепринятой структуры транзакционных издержек на уровне методологии современной науки не сложилось, каждый из исследователей обращал внимание на наиболее интересные, с его точки зрения, элементы. Такая позиция вполне объяснима в ситуации различного взгляда на определение транзакционных издержек. В частности, Дж. Стиглер выделил в структуре «информационные издержки»³, О. Уильямсон - «издержки оппортунистического поведения»⁴, М. Дженсен и У. Меклинг - «издержки мониторинга за поведением агента и издержки его самоограничения»⁵, И. Барцель - «издержки измерения»⁶, П. Милгром и Дж. Роберте - «издержки влияния»⁷, Г. Хансманн - «издержки коллективного принятия решений»⁸. К. Далман включил⁹ в их состав «издержки сбора и переработки информации, издержки проведения переговоров и принятия решений, издержки контроля и юридической защиты выполнения контракта». В ходе изучения вопроса мы пришли к выводу, что сформировать обобщенную структуру, универсально отвечающую на вопрос о транзакционных издержках на настоящем этапе эво-

¹ Гильдингерш И.А. Транзакционные издержки в процессе структурной трансформации экономики: автореферат диссертации на соискание ученой степени канд. экон. наук: 08.00.01 / И. А. Гильдингерш. - СПб., 2003.

² Экономический словарь / инт-т Экономики РАН. - М., 2007.

³ Храмушкин Н. И. Транзакционная деятельность в рыночной инфраструктуре / Препринт / - СПб., 2002.

⁴ Бокова О. В. Транзакционные издержки в системе экономических отношений: автореферат диссертации на соискание ученой степени канд. экон. наук: 08.00.01. - Кострома, 1999. - 19 с.

⁵ Виноградова М. Ю. Формирование транзакционных издержек в логистике хозяйственных связей: автореферат диссертации на соискание ученой степени канд. экон. наук: 08.00.05. - СПб., 2002.

⁶ Шаститко А., Транзакционные издержки (содержание, оценка и взаимосвязь с проблемами трансформации) // Вопросы экономики. - 1997. - №7.

⁷ Воловщиков О. И. Методы оценки транзакционных издержек промышленного предприятия: автореферат диссертации на соискание ученой степени канд. экон. наук: 05.02.22 / О.И. Воловщиков. - СПб., 2006.

⁸ Косенков Д. И. Формирование механизма снижения транзакционных издержек в условиях трансформации национальной экономики: автореферат диссертации на соискание ученой степени канд. экон. наук: 08.00.05. - М., 2003.

⁹ Бокова О. В. Транзакционные издержки в системе экономических отношений: автореферат диссертации на соискание ученой степени канд. экон. наук: 08.00.01. - Кострома, 1999. - 19 с.

люции научных взглядов на проблемы институциональной экономики, невозможно. Ученые выделяют от трех¹ до двадцати видов издержек, относимых на трансакционные издержки. Причем привязать трактовку данных издержек к общепринятым позициям статей расходов управленческого учета предприятия, государственной службы или экономики отрасли практически невозможно. Попытки Т. Фишера приблизить трактовку трансакционных издержек к управленческому учету предприятия (см. формулировки в табл. 1), по его же мнению, «.. были не вполне удачны»². С другой стороны, вопрос построения модели управления трансакционными издержками с позиций современной экономической кибернетики и менеджмента подразумевает необходимость детерминировать их структуру.

Для решения вопроса о структуризации трансакционных издержек на методологическом уровне нами предложен классический инструментарий исследования - системный подход и анализ. В рамках системного подхода определены ключевые виды трансакционных издержек, выделяемые большинством авторов, в рамках анализа - сформированы группы издержек. Группы издержек сформированы исходя из принципа функциональной близости издержек субъекта хозяйствования в рыночной экономике. Соответственно предложено объединить издержки в четыре группы, каждая из которых может быть отнесена на четко трактуемые экономические статьи управленческого учета организации. Для демонстрации принципиальной обоснованности выбранных групп трансакционных издержек представлена сводная таблица (табл. 3.7.). В таблицу включены виды трансакционных издержек, выделяемые авторами, наиболее глубоко исследовавшими проблему структуры трансакционных издержек: Р. Коуз³, Т.М. Фишер⁴, К. Менар⁵, Д. Норт⁶, Р.И. Капелюшников⁷. Соответственно, каждая из выделяемых авторами видов трансакционных издержек может быть отнесена к одной из четырёх групп:

- исследования (поиск информации) - группа трансакционных издержек, включающая все виды прямых и косвенных затрат на приобретение информации, ее обработку и передачу, безотносительно к типу информации и способу ее использования в операционном цикле субъекта хозяйствования. На данные издержки предлагается отнести все виды расходов, связанные с инфокоммуникационными процессами субъекта хозяйствования: прямые расходы на приобретение первичной и вторичной информации, персонал, оборудование и программное обеспечение, сети и системы связи;

¹ Бокова О. В. Трансакционные издержки в системе экономических отношений: автореферат диссертации на соискание ученой степени канд.экон. наук: 08.00.01. - Кострома, 1999. - 19 с.

² Фишер Т.М. Управление качеством и трансакционные издержки. - М., 2007.

³ Коуз, Р. Природа фирмы / Под ред. О.И. Уильямсона, С.Дж. Уинтера. Пер. с англ. М.Я. Кажда. Науч. ред. пер. В.Г. Гребенников. - М.: Акад. нар. хоз-ва при Правительстве Рос. Федерации: Дело, 2001.

⁴ Фишер Т.М. Управление качеством и трансакционные издержки. -М., 2007.

⁵ Российская архитектурно-строительная энциклопедия. - М., 1996.

⁶ Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. -М., 1997. - С.45.

⁷ Капелюшников Р.И. Новая атака на теорему Коуза. Препринт WP3/2007/01. - М.: ГУ ВШЭ, 2007.

- *контрактинг* - группа транзакционных издержек, включающая 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).

С точки зрения субъекта хозяйствования, к данным 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* - группа транзакционных издержек, включающая внепроизводственные расходы на обеспечение основного технологического процесса субъекта хозяйствования. К данной группе транзакционных издержек мы относим 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* - группа транзакционных издержек, включающая 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.

Выделение четырех укрупненных групп вполне объясняется логикой изучаемого вопроса - детерминировать наиболее существенные виды транзакционных издержек. В контексте задачи, существенным отличием предложенного выделения четырех групп транзакционных издержек от аналогичных концепций (табл. 3.7) является включение структурных статей «поиск клиентов», «издержки вычленения» в группу «исследования (поиск информации)». Другие авторы относят данные расходы на контрактные коммуникации. Обоснование данной позиции строится на двух существенных аспектах:

1) операции поиска, обработки и анализа информации на современном этапе развития инфокоммуникаций могут рассматриваться как самостоятельный вид деятельности, операционно не зависимый от типа информации и вида экономической деятельности, то есть, операции поиска информации «о клиенте», «подрядчике», «товаре» и др. одинаковы с технологической точки зрения;

Подходы к определению структуры транзакционных издержек и выделенные автором группы Таблица 3.7.

Выделяемые группы	Авторские концепции структуры транзакционных издержек				
	Коуз Р.	Фишер Т. М.	Менар К.	Норт Д.	Капелюшников Р.И.
Исследования (поиск информации)	Поиск информации.		Поиск информации.		
		Поиск клиентов.	Издержки вычленения.		Поиск информации.
Контрактинг	Переговоры.			Переговоры.	
		Обеспечение интересов сторон.			
	Измерение.			Измерение.	
	Оппортунистическое поведение.		Издержки поведения.	Оппортунистическое поведение.	
		Адаптация ¹ .			
		Корректировка субоптимальных договорных условий ² .			
		Ослабление стратегических позиций ³ .			
Обеспечение технологических процессов		Процесс обмена ⁴ .	Издержки масштаба (организационные).		Политизация ⁵ .
		Контроль ⁶ .		Мониторинг.	
Защита прав собственности	Спецификация и защита прав собственности.			Спецификация и защита прав собственности.	

¹ Подтверждение удовлетворенности товаром, актуализация данных.

² Корректировка субоптимальных договорных условий - догрузка производственных мощностей, требование дополнительных ценовых скидок, изменение рамочных условий.

³ Уход клиентуры, сокращение рыночной доли.

⁴ Транспортные и складские операции.

⁵ Издержки коллективного или централизованного принятия решений.

⁶ Аудиторские проверки, испытания первых образцов, приемка товара, окончательная проверка, рекламации.

2) предоставление и обработка информации становится самостоятельным видом предпринимательской деятельности. Услуги таких организаций, определяемые по виду деятельности как инфокоммуникационные¹, часто предоставляются на принципах «аутсорсинга».

Исходя из такой группировки предлагается разделение транзакционных издержек по типу (табл. 3.8.): расходы на информацию (приобретение, обработка, использование) и коммуникационные расходы (личные, безличные).

Разделение удачно выражает принцип отнесения расходов на уровне управленческого учета хозяйствующих субъектов: к первому типу относятся все расходы обеспечивающего цикла (накладные расходы субъекта хозяйствования или оплата аутсорсинговых инфокоммуникационных услуг), ко второму - прямые расходы совершения сделок (кон-трактинг). Понимание структуры транзакционных издержек (четыре предложенные группы) относительно бюджета хозяйствующего субъекта позволяет утверждать принципиальную возможность управления таковым с целью оптимизации транзакционных издержек.

Выделенные четыре группы вполне объективно накладываются на разработанную доктором экономических наук Н. А. Асаулом² *структуру транзакционных издержек инвестиционно-строительного комплекса*³. Более того, возможность распределить «операции, относимые на транзакционные издержки ИСК»⁴, в рамках выделенных групп позволяет подтвердить целесообразность введенного укрупнения в группы транзакционных издержек. В дальнейшем исследование будет проводиться применительно к региональному ИСК на основании четырех предложенных групп транзакционных издержек (исследования (поиск информации), контрактинг, обеспечение технологических процессов, защита прав собственности). Данный подход обоснован, как на методологическом уровне современных представлений институциональной экономики (табл. 3.7.), так и выражает структуру транзакционных издержек в инвестиционно-строительной деятельности (табл. 3.8.). Преимуществами предложенного подхода являются определенность по типу издержек и соответствующая возможность выделения их в бюджете участника регионального ИСК.

¹ Под видами деятельности, подпадающими под определение инфокоммуникационных услуг, принимают компьютерные, информационные, коммуникационные и другие коммерческие услуги, такие как телекоммуникации, почтовые, курьерские, предоставление компьютерных данных, лент новостей, средства массовых коммуникаций на любых носителях, взимание лицензионных платежей, профессиональный и технический сервисы и персональные услуги в сфере формирования, обработки и передачи информации. (См.: Рейман Л. Д. Формирование и развитие рынка инфокоммуникационных услуг: автореферат диссертации на соискание ученой степени д-ра экон. наук: 08.00.05. - СПб., 2004).

² В научной литературе, на сегодняшний день только указанный автор обращается к вопросу транзакционных издержек применительно к инвестиционно-строительному комплексу. Соответственно, проведение сравнительного и критического анализа данного вопроса представляется затруднительным. Впрочем, в таком анализе и нет необходимости - предложенная Н. А. Асаулом, структура не противоречит современной методологии транзакционных издержек. (Н. А. Асаул, Институциональный подход к развитию инвестиционно-строительного комплекса // Экономическое Возрождение России. 2005. -№ 1. - С. 37-44).

³ Асаул Н. А. Институциональный подход к развитию инвестиционно-строительного комплекса // Экономическое Возрождение России. - 2005. -№ 1. - С. 37-44.

⁴ Олейник А. Институциональная экономика. Теорема Коуза и транзакционные издержки // Вопросы экономики. - 1999. - № 5.

Структура транзакционных издержек в региональном ИСК

Выделяемые группы	Тип издержек в группе	Операции, относимые на транзакционные издержки (Асаул Н. А.)
Исследования (поиск информации)	Информация (приобретение, обработка, использование).	Сбор информации о текущем состоянии инвестиционно-строительного комплекса.
Контрактинг	Коммуникации (личные, безличные).	Планирование взаимодействия между субъектами.
		Переговоры, обсуждение интересов, планов взаимодействия.
		Решения о формах, характере, сроках взаимодействия.
		Закрепление договоренностей с применением формализованных процедур по оформлению договоров, заключению сделок.
		Контроль за исполнением обязательств субъектов в процессе взаимодействия.
		Применение санкций к оппортунистически ведущим себя субъектам.
Обеспечение технологических процессов		Взаимодействие участников в процессе совместного использования материальных и нематериальных ресурсов.
Защита прав собственности		Спецификация и защита прав собственности.

Далее необходимо сопоставить группы транзакционных издержек этапам инвестиционно-строительного цикла для того, чтобы выделить наиболее значимые этапы инвестиционно-строительного цикла и соответствующие группы издержек. Иными словами, необходимо выяснить природу транзакционных издержек применительно к инвестиционно-строительной деятельности.

Инвестиционно-строительный цикл включает в себя все операции от оценки и выбора инвестиционных намерений применительно к земельному участку заканчивая эксплуатацией объекта недвижимости (рис. 3.5.).



Рисунок 3.5. – Этапы инвестиционно-строительного цикла¹

Далее необходимо сопоставить группы трансакционных издержек (табл. 3.9.) этапам цикла. Решение данной задачи реализовано в *комплексном исследовании информационного пространства Санкт-Петербургского региона ИСК*, проведенном авторами в 2004 г.². Результаты данного исследования имеют как региональное значение (для ИСК Санкт-Петербурга), так и общее методологическое значение для теории экономики строительства. В частности, вопрос влияния отдельных информационных источников на принятие решений участниками регионального ИСК имеет значение применительно к ситуации развития Санкт-Петербургского ИСК, а вопрос о распределении трансакционных издержек между этапами инвестиционно-строительного цикла представляет научный методологический интерес. В настоящей работе нашли свое отражение в основном методологические результаты обозначенного комплексного исследования.

Возможность использования отдельных исследовательских результатов для формирования теоретических положений, разумеется, должна сопоставляться с современными представлениями академической методологии экономики и управления строительством³.

¹ Асаул А. Н. Экономика недвижимости: Учебник для вузов. – 2-е изд., испр. – СПб.: СПбГАСУ, 2004. – 384 с.

² Отчет по научно-исследовательской работе «Разработка предложений по совершенствованию Единой информационной системы «Развитие территорий и недвижимости Санкт-Петербурга (ЕИСТ)» Институт проблем региональной экономики РАН, Санкт-Петербург 2004.

³ Асаул А. Н. Современные проблемы и тенденции формирования системы управления региональным инвестиционно-строительным комплексом: Сб. науч. тр. / А. Н. Асаул, С. Н. Иванов // Международная академия менеджмента. Науч. тр. Вып. III. М., 2002.

Таблица 3.9

Структура и численность выборки участников ИСК исследования информационного пространства Санкт-Петербургского ИСК¹

Тип организации ²	Количество организаций в выборке	Проценты от выборки, %
Инвестиционно-строительные компании	15	31
Крупные строительные компании	13	27
Консалтинговые компании, работающие в сфере недвижимости	7	14
Коммерческие организации, оказывающие риелторские услуги	4	8
Источники открытой информации, печатные издания	3	6
Исследовательские компании	2	4
Органы исполнительной власти	2	4
Крупные девелоперские компании	1	2
Компании, работающие в сфере проектирования и строительства	1	2
Агентства по развитию территорий	1	2
Всего:	49	100

При подготовке данной работы был проведен экспертный опрос (в рамках обозначенной выборки) см. табл. 3.9 о распределении транзакционных издержек между этапами инвестиционно-строительного цикла и отнесении данных издержек на одну из четырех групп (поиск информации, контрактинг, обеспечение технологических процессов, защита прав собственности). Результаты экспертного опроса сведены в таблицу (табл. 3.10) распределения и абсолютного значения (Санкт-Петербург, Российская Федерация) групп транзакционных издержек по этапам инвестиционно-строительного цикла. В табл. 3.10 переход от процентного распределения транзакционных издержек по этапам инвестиционно-строительного цикла и группам расходов к абсолютному выражению по Санкт-Петербургскому ИСК и Российской Федерации основан на выведенных оценках транзакционных издержек: Санкт-Петербург - 37,18 млрд. рублей, Российская Федерация - 572,93 млрд. рублей.

Первично рассмотрим результат исследования на уровне Санкт-Петербургского региона. Выделенные факторы образования транзакционных издержек в инвестиционно-строительном комплексе Санкт-Петербурга в 2006 году представлены в табл. 3.11.

¹ Полный список опрошенных организаций представлен в прилож. 1).

² Название субъектов (участников) в выборке определено техническим заданием на исследование. В дальнейшем контексте работы названия субъектов обоснованно изменены.

Таблица 3.10.

Распределение и абсолютное значение (Санкт-Петербург, Российская Федерация 2006 год) групп транзакционных издержек по этапам инвестиционно-строительного цикла по данным исследования¹

Этапы инвестиционно-строительного цикла (по рис. 3)	Распределение между этапами	Доля группы в формировании транзакционных издержек			
		Исследования (поиск информации)	Контрактинг	Обеспечение технологических процессов	Защита прав собственности
Относительный объем транзакционных издержек					
A	0,04	80%	20%	0%	0%
B	0,01	67%	33%	0%	0%
C	0,12	22%	27%	0%	51%
D	0,11	66%	22%	7%	5%
E	0,22	14%	34%	52%	0%
F	0,09	0%	57%	10%	33%
G	0,03	24%	56%	15%	5%
I	0,22	74%	26%	0%	0%
J	0,05	95%	0%	0%	5%
K	0,11	28%	11%	0%	61%
Среднее	1,00	47%	29%	8%	16%
Абсолютный объем транзакционных издержек ИСК Санкт-Петербурга, млрд. рублей					
A	1,5	1,19	0,30	0,00	0,00
B	0,4	0,25	0,12	0,00	0,00
C	4,5	0,98	1,20	0,00	2,28
D	4,1	2,70	0,90	0,29	0,20
E	8,2	1,15	2,78	4,25	0,00
F	3,3	0,00	1,91	0,33	1,10
G	1,1	0,27	0,62	0,17	0,06
I	8,2	6,05	2,13	0,00	0,00
J	1,9	1,77	0,00	0,00	0,09
K	4,1	1,15	0,45	0,00	2,49

¹ Отчет по научно-исследовательской работе «Разработка предложений по совершенствованию Единой информационной системы «Развитие территорий и недвижимости Санкт-Петербурга (ЕИСТ)» Институт проблем региональной экономики Российской Академии Наук, Санкт-Петербург, 2004.

Этапы инвестиционно-строительного цикла (по рис. 3)	Распределение между этапами	Доля группы в формировании транзакционных издержек			
		Исследования (поиск информации)	Контрактинг	Обеспечение технологических процессов	Защита прав собственности
Сумма	37,18	15,50	10,41	5,04	6,23
Абсолютный объем транзакционных издержек ИСК Российской Федерации, млрд. рублей					
A	22,92	18,33	4,58	0,00	0,00
B	5,73	3,84	1,89	0,00	0,00
C	68,75	15,13	18,56	0,00	35,06
D	63,02	41,60	13,87	4,41	3,15
E	126,05	17,65	42,86	65,54	0,00
F	51,56	0,00	29,39	5,16	17,02
G	17,19	4,13	9,63	2,58	0,86
I	126,05	93,27	32,77	0,00	0,00
J	28,65	27,21	0,00	0,00	1,43
K	63,02	17,65	6,93	0,00	38,44
Сумма	572,93	238,80	160,48	77,69	95,97

Таблица 3.11.

Выделенные факторы образования транзакционных издержек в инвестиционно-строительном комплексе Санкт-Петербурга в 2006 году

Этапы инвестиционно-строительного цикла		Транзакционные издержки		Оценка, млрд. рублей
		Группы		
Факторы				
D	Предпроектная подготовка, проектирование	Исследование информации	поиск	2,70
I	Территориальное зонирование, мониторинг объектов	Исследование информации	поиск	6,05
E	Строительство (реконструкция) и сдача объекта недвижимости	Контрактинг		2,78
		Обеспечение технологических процессов		4,25
C	Юридическое оформление	Защита прав собственности		2,28
K	Оформление прав собственности	Защита прав собственности		2,49

Фактором в данном случае считается сформированная группа транзакционных издержек на определенном этапе инвестиционно-строительного цикла. Критерием выделения определены факторы с наибольшим количественным уровнем транзакционных издержек. Таким образом, факторы предлагается рассматривать как природу транзакционных издержек на уровне регионального ИСК. Следуя положению о региональном характере ИСК¹, можно утверждать, что *перенесение этого результата на другие регионы, равно как и формулировка теоретических выводов были бы не корректны.*

На уровне научных методологических выводов объективно корректными могут быть утверждения, построенные на данных экспертного опроса (табл. 3.6.), о доминирующих группах и этапах инвестиционно-строительного цикла в образовании транзакционных издержек. Научная объективность выводов о доминирующей группе транзакционных издержек в региональном ИСК обусловлена методологической обоснованностью их выделения (в том числе применительно к ИСК). Распределение транзакционных издержек между этапами инвестиционно-строительного цикла и средняя доля, формируемая выделенной группой транзакционных издержек, представлены в виде диаграммы на рис. 3.6.

На основании данных табл. 3.11 и рис. 3.6 можно сделать выводы о базовых структурных факторах образования транзакционных издержек регионального ИСК, которые можно рассматривать как научно новое знание для экономки строительства о природе транзакционных издержек. Транзакционные издержки концентрируются на следующих этапах инвестиционно-строительного цикла: строительство (реконструкция), сдача объекта недвижимости; в процессе территориального зонирования, мониторинга объектов недвижимости. По содер-

¹ Асаул А. Н. Региональный ИСК - самостоятельная управляемая саморегулирующая система // Развитие инвестиционно-строительной деятельности в современных условиях экономики России: Опыт. Проблемы. Перспективы. - Монография / Под общ. ред. Бушуева Б. С. М.: МАКС Пресс, 2003.

жанию транзакционные издержки относятся к группе «исследование (поиск информации)». Заметим, что практически половина транзакционных издержек инвестиционно-строительной сферы, образуется при поиске и обработке информационных потоков.

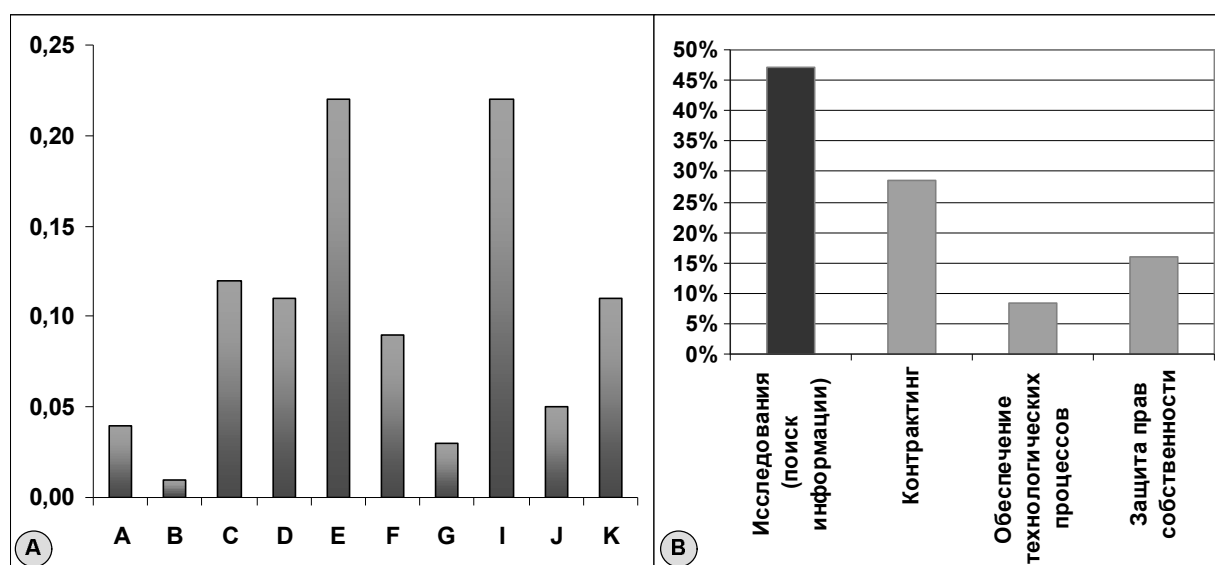


Рисунок 3.6. – Распределение транзакционных издержек между этапами инвестиционно-строительного цикла (А) и средняя доля, формируемая выделенной группой транзакционных издержек (В), (расшифровка этапов – Рис. 3.3.)

С другой стороны, контрактинг как коммуникационный процесс построен на обмене информационными потоками, качество которых в свою очередь определяет величину транзакционных издержек договорного процесса. Например, по данным генерального директора строительной организации «Мегастиль» (Санкт-Петербург) В. В. Прусакова «...накладные расходы предприятия на поиск информации о строительных подрядчиках, заключение и контроль исполнения договоров с ними вполне сопоставимы со стоимостью заключаемого договора и в ряде случаев поглощают практически всю валовую прибыль строительного проекта»¹. Прусаков рассуждает о транзакционных издержках, интерпретируя их (ощущая в бюджете организации) как накладные расходы организации. Действительно, расходы на получение, обработку информации и переговорные процессы выделяются многими авторами² как существенная часть внутренних расходов субъектов региональных ИСК. Решение задачи оптимизации информационного пространства региональных ИСК может существенно

¹ Международный Форум Строительной Индустрии // Тезисы выступлений. - М.: Рестэк, 2007.

² Барканов А. С. Совершенствование бизнес-процессов деятельности строительных организаций // Экономика строительства. - 2004. - № 6. - С. 37-42; Бондарева Н. А. Формирование и прогнозирование оценки эффективности деятельности строительных предприятий, «Стройка: финансы и экономика», №11/2004; Борисова А. А. Деловая активность в строительстве / Экономика строительства. - № 7, 2000; Заренков В. А. Проблемы развития строительных компаний в условиях российской экономики. - СПб., Стройиздат СПб, 1999; Савинцева С. А. Транзакционные издержки в российской экономике: автореферат диссертации на соискание ученой степени канд. экон. наук: 08.00.01. - Кемерово, 2005.

отразиться на экономике регионов: на сегодняшний день транзакционные издержки на получение и обработку информации только в Санкт-Петербурге составляют 15,5 млрд. рублей. Оптимизация данных расходов позволит высвободить значительные ресурсы ИСК региона, как увеличив оборот региона, так и снизив себестоимость создания объектов недвижимости.

Итак, определена природа высоких транзакционных издержек в региональном ИСК - неоптимальное информационное пространство инвестиционно-строительной деятельности. Соответственно, задача снижения транзакционных издержек на теоретическом уровне может быть решена путем синтеза оптимальной организационно-экономической модели формирования и управления информационным пространством регионального ИСК.