

## К ВОПРОСУ О ТРАНЗАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖКАХ В ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНОМ КОМПЛЕКСЕ

© 2018 **Алексеев Андрей Алексеевич**

доктор экономических наук, профессор

© 2018 **Беляева Елена Юрьевна**

Кафедра экономики и управления предприятиями и производственными комплексами

Санкт-Петербургский государственный экономический университет

191023, г. Санкт-Петербург, ул. Садовая, д. 21

E-mail: idc@unecon.ru, beliaeva\_elen@inbox.ru

Актуальность исследования проблемы транзакционных издержек в инвестиционно-строительном комплексе обусловлена экономическими потерями, выраженными в денежном эквиваленте для экономики России. В результате исследования авторами были отмечены возможные направления для снижения транзакционных издержек и составлены рекомендации для их сокращения для отдельной строительной фирмы и для комплекса в целом.

*Ключевые слова:* экономика, транзакционные издержки, инвестиционно-строительный комплекс, консалтинг, строительство, строительный проект, экспертный опрос, рекомендации.

Авторы работы выделяют проблему образования транзакционных издержек в экономике России, в частности в инвестиционно-строительном комплексе. Понимание транзакционных издержек довольно сложно из-за непоследовательности и неопределенности дефиниции данного понятия в научной литературе.

**Актуальность исследования** проблемы транзакционных издержек в инвестиционно-строительном комплексе обусловлена несколькими компонентами: аналитической составляющей и мнением авторитетных источников. Транзакционные издержки возникают от экономического обмена чаще, чем издержки от производственной деятельности. Причиной их возникновения является неопределённость, присущая рыночной среде. Однако, термин «транзакционные издержки» не имеет чёткого определения в строительной отрасли из-за того, что концепция транзакционных издержек не универсальна для всех участников инвестиционно-строительного комплекса. Эмпирические исследования малы и разночтены, поскольку доступ к информации о транзакционных издержках проблематичен и расшифровка и интерпретация данной информации затруднена.

**Целью данного исследования** является анализ транзакционных издержек, возникающих в результате осуществления строительного проекта и комплекса в целом с помощью обзора существующих научных экономических концепций и проведённого экспертного опроса.

**В результате исследования** авторами были отмечены основные научные направления исследования транзакционных издержек российских и зарубежных исследователей, дополнено видение структуры транзакционных издержек и отмечены рекомендуемые способы снижения и оптимизации транзакционных издержек на основании проведённого экспертного опроса, как для отдельной фирмы, так и для комплекса в целом.

Необходимо отметить, что русскоязычная научная литература допускает оба способа написания термина («транзакционные» и «трансакционные»). Изучив перевод понятия с английского языка («transactional cost») с помощью лингвистических специализированных баз [44, 48, 49], было выяснено, что оба перевода термина имеют место, но профессиональные англоязычные словари (Оксфордский и Кембриджский) всё же делают упор на произношении «транЗакционные издержки» ([tra:n'zakʃ(ə)n]), и в научных источниках в последнее время превалирует написание «транзакционные». В контексте данной работы авторы остановятся на использовании произношения, которое дано в транскрипции.

Российские ученые направили свой фокус исследования по следующим направлениям изучения транзакционных издержек:

- научные методологические аспекты [8, 9, 11, 12, 15, 17].
- эмпирические аспекты [1, 7, 10, 13, 14].
- вопросы транзакционных издержек в ин-

вестиционно-строительной среде [2, 3, 4, 5, 6].

На современном этапе значительное внимание зарубежных учёных касательно транзакционной парадигмы в строительной индустрии коснулось направлений:

- проектная организация и государство [28, 34, 35, 38, 42];
- строительный рынок и субподрядные организации [20, 22, 30, 33, 41];
- системы осуществления проектов [32, 40];
- строительные контракты [19, 21, 39];
- измерение транзакционных издержек [18, 23, 24, 26, 37];

Существует пробел в терминологии как внутри, так и между дисциплинами, которые изучают транзакционные издержки. В свою очередь, некоторые исследователи называют их затратами на материально-техническое обеспечение, другие называют их издержками контракта. Хотя О. Уильямсон [16] (1985) определил транзакционные издержки как стоимость подготовки, переговоров и осуществления соглашения (контракта), и также операционные издержки регулятивных структур, которым поручен мониторинг и решение споров, другие исследователи [35] (2002) утверждают, что транзакционные издержки также включают стоимость, связанную с нарушениями процессуального характера (нарушением договоренностей), и добавляют (1985) [29] стоимость сбора и обработки информации, расходы на юридическое обеспечение, организационные (административные) расходы, и издержки, связанные с неэффективным ценообразованием и производственной политикой, функционированием, стилем управления.

Непоследовательность в дефиниции и терминологии объясняется индивидуальным изучением нескольких транзакционных факторов — каждый исследователь видит проблему крупной суммы транзакционных издержек изу-

чая отдельно взятый фактор. Довольно затруднено осуществление анализа данных по всем факторам транзакционной природы из-за отсутствия единой терминологии и методологического подхода к рассмотрению этого вопроса.

На сегодняшний день, транзакционные издержки в экономике — это результат взаимодействия между субъектами и факторами внешней среды, которые теоретически должны определять возможную природу и структуру управления сделкой [25]. Человеческие факторы включают организации, взаимоотношения (взаимодействия), роли, ответственность, ожидания от заказчика и подрядчика. Факторы окружающей среды включают способы, которыми выполняются контракт и строительные работы. Другими словами, характеристика транзакционной среды и эффективность управления проектом имеют значительное влияние на транзакционные издержки.

Безусловно, на уровне отдельно взятой фирмы актуальная стоимость строительного проекта будет включать не только себестоимость работ. Подготовка документации, оценка, составление контракта, отслеживание соблюдения контракта и решение проблем, связанных с условиями контракта и другие непроизводительные затраты являются транзакционными издержками. Систематизация классификаций транзакционных издержек относительно стадий проекта позволит выделить наиболее перспективное направление исследования (табл. 1).

На взгляд авторов, наиболее актуальной является систематизация транзакционных издержек на основе научных трудов О. Уильямсона, который провёл черту между издержками до заключения контракта и после его подписания, поскольку именно контрактные взаимодействия являются основой развития строительной сферы с инвестиционной точки зрения. Подроб-

Таблица 1. Классификация транзакционных издержек по стадиям проекта

| Авторы  | Стадия   |
|---|--|
| Hughes et al. (2006) [28]                           | предтендерная (маркетинг, формирование альянсов, установление репутации (имиджа); тендерная (установление стоимости, стадия торгов и ведение переговоров); посттендерная (контроль исполнения, обеспечение исполнения контрактных обязательств; решение спорных вопросов). |
| Whittington (2008) [40]                             | рассматривает транзакционные издержки по стадиям проекта с момента, когда средства первоначально были выделены на проект, на процесс публикации рекламы (маркетинг), принятия заявок выбора победителя тендера, и заключения контракта.                                    |
| О. Уильямсон (1996), Lingard et al. (1998) [16, 31] | следует проводить различие между транзакционными издержками предконтрактной и постконтрактной стадии.  |

Таблица 2. Содержание предконтрактных и постконтрактных издержек

| Предконтрактные  | Постконтрактные   |
|--|---|
| Затраты на исследование рынка, оценка альтернатив  | Затраты на подготовку и операционные издержки структурам, которые осуществляют мониторинг и решение споров (судебные разбирательства, платежи адвокатам, выплата неустоек, вследствие различных причин, например, некачественно выполненные работы) |
| Изучение финансовых перспектив   | Затраты, которые возникают при форс-мажорных обстоятельствах  |
| Проведение эскизной разработки проекта   | Торговые издержки, присущие регулированию торгов (или издержки, которые приходится платить при его отсутствии)  |
| Стадия торгов: составление заявки на участие в торгах, включая подготовку тендерной документации | Затраты, возникающие для обеспечения безопасности (кредитных) обязательств  |
| Согласования   |   |
| Ежедневное предконтрактное управление проектами  |   |

ное содержание факторов представлено в табл. 2.

Транзакционные издержки для фирмы включают, но не ограничиваются стоимостью пакета документов для торгов, оценки, составлением контракта, администрированием контракта и разрешения проблем, связанных с координацией проекта. Транзакционные издержки образуют немалую часть бюджета заказчика, застройщика, инвестора.

Далее авторы рассмотрят транзакционные издержки инвестиционно-строительного комплекса России.

#### Аналитическая составляющая

Составляющая транзакционных издержек в инвестиционно-строительном комплексе Российской Федерации равна 23,11%, или 1429,2 млрд. рублей (6184, 4 млрд. рублей составил объем выполненных работ по виду деятельности «строительство в 2016 г.), что является довольно серьезной суммой не только для отдельной отрасли (практически  $\frac{1}{4}$  оборота), но и для всей экономики страны: показатель 7% от валового внутреннего продукта России — объем выполненных работ в строительной индустрии, при этом сумма транзакционных издержек составила около 2% от ВВП России. Доля транзакционных издержек в Российской Федерации находится на очень высоком уровне — сравнение с зарубежными странами представлено в табл. 3. Оценка проводилась международным агентством Global Property Guide [50]. В механизм расчёта включены издержки на комиссию агента по недвижимости; сборы за юридическое сопровождение; регистрационные расходы (налоги за оформление, государственные пошлины, сборы за нотариальное оформление); налоги на

Таблица 3. Данные о размере транзакционных издержек по странам

| Страна         | Транзакционные издержки, % |
|----------------|----------------------------|
| Китай          | 5,35                       |
| Вьетнам        | 5,57                       |
| Польша         | 6,73                       |
| Израиль        | 6,74                       |
| Финляндия      | 6,99                       |
| Болгария       | 7,95                       |
| Великобритания | 8,03                       |
| Канада         | 8,05                       |
| Швеция         | 8,25                       |
| Нидерланды     | 8,25                       |
| Чехия          | 8,77                       |
| Ирландия       | 9,07                       |
| Турция         | 9,50                       |
| США            | 9,82                       |
| Кипр           | 10,23                      |
| Венгрия        | 10,65                      |
| Испания        | 11,09                      |
| Румыния        | 12,32                      |
| Австралия      | 12,46                      |
| Хорватия       | 12,53                      |
| Германия       | 12,71                      |
| Португалия     | 12,92                      |
| Италия         | 16,13                      |
| Франция        | 18,45                      |
| Бельгия        | 19,22                      |
| Молдова        | 21,48                      |
| Россия         | 23,11                      |

передачу собственности, на титул собственности, налог на добавленную стоимость.

Процентные значения транзакционных издержек Российской Федерации значительно отличаются по сравнению с мировыми экономиками. Сравнительный анализ показывает, что наибольшие транзакционные издержки среди европейских государств несёт Российская Федерация — 23,11%. Для сравнения авторы могут привести транзакционные издержки Китая — 5,35%, Великобритании 8,03%, США — 9,82%. Таким образом, имеются ориентиры для возможных моделей управления транзакционными издержками. Положение российского рынка, на взгляд авторов, обусловлено следующими причинами: существенные различия в роли государства, развитость экономик и законодательных баз, особенности ведения бизнеса, организационные структуры и деловая культура.

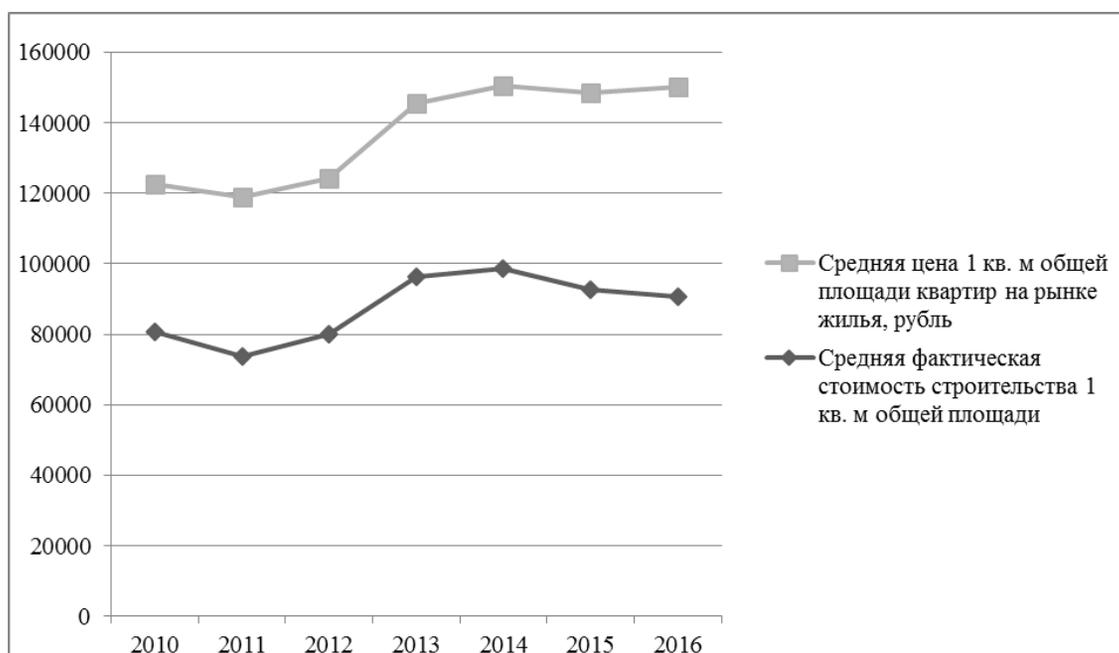
Автор отмечает, что интерпретация транзакционных издержек агентства не включает другие показатели транзакционности, но тому есть объяснение — фокус аналитиков направлен на изучение внешних факторов рынка недвижимости, а не целого комплекса. Таким образом, дальнейшее рассмотрение причин высоких транзакционных издержек должно строиться на анализе российского рынка недвижимости, а именно административного центра Северо-западного региона — города Санкт-Петербурга. Приведён-

ная автором аналитика относится к первичному рынку недвижимости.

Из рисунка 1 мы видим значительное превышение средней стоимости квартир на рынке над средней фактической стоимостью строительства. При этом кривая обоих показателей, согласно графику, идёт на спад за период 2014–2016 гг. Объяснение данной динамики видится авторам во влиянии транзакционных издержек на строительный комплекс — в этот период их значение снизилось с 25,5% до 23,11% согласно данным агентства GPG [50].

Однако их сумма всё ещё остаётся весомой и для ИСК административного центра Северо-Западного Федерального округа Санкт-Петербурга: за 2016 г. объем работ, выполненный по виду деятельности «Строительство» составил 409,3 млрд. руб., тогда сумма транзакционных издержек равна 95,58 млрд. рублей.

Изменение стоимости квадратного метра для потребителя объекта недвижимости, как и перемены в размере стоимости строительства для заказчика, подрядчиков, и других участников комплекса зависит от транзакционных издержек. Существует прямая зависимость роста транзакционных издержек и роста стоимости строительства и недвижимости на рынке, поскольку рынок строительства и недвижимости является эластичным.



**Рис. 1.** Динамика средней стоимости строительства 1 м² общей площади квартир на рынке жилья и средней фактической стоимости строительства 1 м² в Санкт-Петербурге за период 2010–2016 гг. на первичном рынке.

### Экспертные мнения

За указанный период были проанализированы экспертные мнения, которые заключаются в завышенной стоимости строительства как для заказчика, так и для покупателя: «некоторые застройщики ведут очень рискованную политику, давая большие скидки на квартиры, тем самым увеличивая риск недостроя и появления обманутых дольщиков... Очевидным следствием этого станет рост цен на первичном рынке, который в условиях кризиса приведет к тому, что собственное жилье смогут себе позволить лишь небольшое число семей» (по мнению Елены Валуевой, директора по маркетингу Mirland Development) [47]; «впервые за время существования рынка недвижимости Петербурга первичное жилье, которое всегда стоило дешевле вторичного, сравнялось с ним в цене» [46]. Со стороны других участников ИСК Санкт-Петербурга, в 2016 году «доля вошедших в стадию банкротства застройщиков жилья выросла вдвое, пишет «Коммерсантъ». Причины — сокращение покупательского спроса и недоступность заемного финансирования. Число банкротств, по подсчетам РАСК, растет и среди подрядчиков: в одну из стадий банкротства в прошлом году вошли 3,2 тыс. таких компаний (2,1% от общего числа участников рынка). [45]

Для показательности экономической сложности для потребителя, а именно — приобретения жилья, авторы приводят информацию по средним уровням зарплаты в Санкт-Петербурге за период 2016–2017 гг.: они составили 41250

и 41280 руб., соответственно. В то же время, цена на петербургском рынке недвижимости за 2016–2017 гг. сформировалась следующим образом: по данным Росстата, средняя цена за квадратный метр первичного жилья равна 59295 руб., но согласно аналитическому portalу «Квартиры в строящихся домах» за 2016 год цена новостройки за 1 квадратный метр была равна 96760 руб., а за период 2017 года — 99418 руб. При этом, целевое значение средней стоимости жилья на 2018 г. составляет 63416 руб. (инфографика представлена на рис. 2). Возможно, могут возникнуть трудности при исполнении закона Минстроя России от 20.12.2017 N1691/ПР касательно средней целевой рыночной стоимости строительства.

Налицо видится несоответствие стоимостей по различным аналитическим данным, но авторы не ставят задачей критиковать сложившуюся практику сбора и обработки информации государственной службы статистики и других аналитических служб, а также их методик расчета — задача авторов продемонстрировать финансовую сложность приобретения жилья для потребителя.

Институциональные инновации служат для сокращения транзакционных издержек [43]. Авторы полагают, что теоретически внедрение новой институциональной единицы при верно сложившейся коммуникации повлияет на величину транзакционных издержек в сторону их снижения.



**Рис. 2. Сравнительные данные по стоимости 1 квадратного метра жилья в Санкт-Петербурге**

### Данные опроса компаний

Авторами на базе Санкт-Петербургского государственного экономического университета был проведён опрос ряда компаний (в период с 16.04.2018 по 26.04.2018), работающих в отрасли строительного консалтинга, с целью получения экспертного мнения по вопросам, связанным со строительным консалтингом и транзакционными издержками. Географический охват опроса: ответы были получены из компаний Москвы и Санкт-Петербурга.

#### Результаты опроса следующие:

1. Среди респондентов, прошедших опрос, 4 компании заняты в данной отрасли 15 и более лет; 10–15 лет – 1 фирма; 5–10 лет – 4 фирмы.

2. 66,67% компаний считают, что услуги строительного консалтинга востребованы (6 из 9 опрошенных фирм), 33,33% – очень востребованы, 0% – не востребованы.

3. 100% компаний считают, что институт консалтинга является эффективным инструментом для снижения транзакционных издержек в строительстве.

4. На вопрос о преобладающей доле транзакционных издержек в строительной индустрии были получены следующие ответы:

Постконтрактные – 44,44%

Предконтрактные – 33,33%

Эквивалентны – 11,11%

Другое: 11,11%

5. Факторы, которые наиболее сильно влияют на величину транзакционных издержек,

представлены в таблице 4 (итоговое наименьшее значение соответствует наибольшему влиянию).

На основании проведённого исследования авторы пришли к следующим выводам:

1. Консалтинг является востребованным направлением в строительстве.

2. Использование консалтинговых услуг является перспективным направлением касательно сокращения количественной величины транзакционных издержек.

3. Также на основании факторов, которые влияют на величину транзакционных издержек, авторами была составлена результирующая таблица с рекомендациями социального, маркетингового, организационного, экономического характера для снижения их негативного влияния как для отдельной фирмы, так и для отрасли в целом (табл. 5).

Способность максимизировать результат, используя входящие элементы системы или способность минимизации рисков исходных обеспечивает устойчивое функционирование и более стабильное окружение, снижая транзакционные издержки, как на уровне фирмы, так и на уровне комплекса.

Важно отметить, что в каждом указанном пункте возможно применение консультационных услуг. Особенно востребованы направления бизнес-планирования, технического планирования, исследования рынка, правовое консультирование, экологический консалтинг.

**Таблица 4. Отранжированные факторы транзакционных издержек (по результатам проведенного опроса)**

| Место в рейтинге | Фактор   | Общий результат |
|------------------|--|-----------------|
| 1                | Квалификация подрядчиков                             | 3,625           |
| 2                | Сложность проекта                                    | 4,25            |
| 3                | Организационная эффективность                        | 4,625           |
| 4                | Взаимоотношения между участниками проекта            | 4,75            |
| 5                | Наличие опыта в похожих проектах                     | 5,375           |
| 6                | Интеграция проектирования и строительства            | 5,75            |
| 7                | Проработанность требований Заказчика                 | 5,875           |
| 8                | Конкуренция между претендентами на выполнение заказа | 6,375           |
| 9                | Распределение риска между участниками проекта        | 7,25            |
| 10               | Взаимоотношения с предыдущими клиентами              | 7,75            |

Таблица 5. Рекомендации для снижения транзакционных издержек

|    | Для отдельной фирмы  | Для комплекса в целом   |
|----|--|---|
| 1  | Низкая квалификация подрядчиков  |   |
|    | Качественные исследования рынка  | Повышение уровня квалификации подрядных организаций   |
| 2  | Сложность проекта  |   |
|    | Высокая сложность проекта повышает неопределённость в среде транзакционных издержек, таким образом, увеличивая стоимость обеспечения проекта. Для их снижения рекомендуется конструктивно планировать все этапы и выбирать грамотную и опытную команду специалистов  |   |
| 3  | Организационная эффективность  |   |
|    | Организовать эффективную работу проектной группы за счёт:<br>Обучения<br>Грамотно организованной организационной структуры<br>(Эти вопросы находятся в ведении руководящего аппарата компании)   | Организовать эффективную работу комплекса за счёт:<br>Обучения (важная роль здесь отведена саморегулируемым организациям)<br>Грамотно организованной организационной структуры<br>(кластеры, информационные сети) |
| 4  | Взаимоотношения между участниками проекта  |   |
|    | Наладить связи между участниками проекта (рекомендуется выбрать всех участников заранее, чтобы они могли познакомиться друг с другом)  | Избегать оппортунистических участников рынка (за счёт качественного изучения рынка)   |
| 5  | Наличие опыта в похожих проектах   |   |
|    | Опыт работы в аналогичном проекте даёт гарантию более качественно выполненной работы   | Опыт работы в аналогичных проектах формирует и развивает определенные навыки, которые в дальнейшем позволяют более успешно реализовать поставленные задачи  |
| 6  | Интеграция проектирования и строительства  |   |
|    | Интегрированная реализации строительных проектов, которые могут позволить заказчику нанимать подрядчиков заблаговременно на стадии проектирования  | Накопление опыта  |
| 7  | Проработанность требований Заказчика   |   |
|    | Требования Заказчика должны быть чётко проработаны для квалифицированного выполнения проекта и снижения производственных и транзакционных издержек на уровне компании и комплекса  |   |
| 8  | Конкуренция между претендентами на выполнение заказа   |   |
|    | Организация торгов на основе принципов честной конкуренции и прозрачности  |   |
| 9  | Распределение риска между участниками проекта  |   |
|    | Каждый субъект проекта (комплекса) должен нести ответственность за выполнение работы наряду со своими коллегами в целях благополучного завершения проекта и развития инвестиционно-строительного комплекса в целом   |   |
| 10 | Взаимоотношения с предыдущими клиентами  |   |
|    | Взаимоотношения с предыдущими клиентами должны быть направлены на развитие дальнейшего сотрудничества, как для отдельного предприятия, так и для комплекса в целом. Успешные взаимоотношения могут повысить кооперацию и доверие между заказчиками и подрядчиками, и создать стабильность в поведении подрядчиков, следовательно, тем самым уменьшив транзакционные издержки |   |

### Библиографический список

1. Авдашева, С.Б. Механизмы управления транзакциями в российской промышленности: попытка эмпирического анализа: Препринт WP1/2010/07/ С.Б. Авдашева, Н.А. Горейко. — Москва. 2010. 76 с.
2. Асаул, А.Н. Экономика недвижимости: Учебник для вузов. Санкт-Петербург. 2004. 384 с.
3. Асаул, Н.А. Теория и методология институциональных взаимодействий субъектов инвестиционно-строительного комплекса. Санкт-Петербург. 2004. 280 с.
4. Асаул, Н.А. Институциональное взаимодействие субъектов инвестиционно-строительного комплекса: научное и учебно-методическое пособие/ Н.А. Асаул. Санкт-Петербург. 2005. 280 с.

5. Асаул, А.Н. Снижение транзакционных затрат в строительстве за счёт оптимизации информационного пространства: научное и учебно-методическое справочное пособие / А.Н. Асаул, С.Н. Иванов; под ред. А.Н. Асаула. Санкт-Петербург. 2008. 301 с.
6. Вахмистров, А.И. Управление инвестиционно-строительным комплексом мегаполиса/ Вахмистров, А.И. Санкт-Петербург. 2004. 223 с.
7. Капелюшников, Р.И. Новая атака на теорему Коуза. Препринт WP3/2007/01/ Р.И. Капелюшников. Москва, 2007. 48 с.
8. Корнейчук, Б.В. Институциональная экономика: учеб. пособие для вузов / Б.В. Корнейчук. Москва. 2007. 255 с.
9. Кузьминов Я.И. Курс институциональной экономики: институты, сети, транзакционные издержки, контракты / Я.И. Кузьминов, К.А. Бендукидзе, М.М. Юдкевич. Москва, 2006. 442 с.
10. Ляско, А.К. Доверие и транзакционные издержки / А.К. Ляско// Вопросы экономики. 2003. № 1. С. 42–58.
11. Малахов, С. Транзакционные издержки, экономический рост и предложение труда / С. Малахов // Вопросы экономики. 2003. N.9. С. 49–61.
12. Нуреев, Р.М. Плоды просвещения (новая российская экономическая наука на пороге III тысячелетия) / Р.М. Нуреев, Ю.В. Латов // Вопросы экономики. 2001. N.1. С. 96–116.
13. Олейник, А.Н. Институциональная экономика: Учебное пособие. / А.Н. Олейник. Москва. 2002. 416 с.
14. Радаев, В.В. Формирование новых российских рынков: транзакционные издержки, формы контроля и деловая этика / В.В. Радаев. Москва. 1998. 328 с.
15. Радаев, В.В. Российский бизнес: Структура транзакционных издержек. / В.В. Радаев // Общественные науки и современность. 1999. № 6. С. 5–19.
16. Уильямсон, О.И. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношенческая» контракция/ Оливер И. Уильямсон; пер. с англ. 1996. 702 с.
17. Шаститко, А.Е. Новая институциональная экономическая теория. — 3-е изд., перераб. и доп. / А.Е. Шаститко. Москва. 2002. 591 с.
18. Antinori, C. Assessing transaction costs of project-based greenhouse gas emission trading / Antinori, C., Sathaye, J. — Lawrence Berkley National Laboratory Formal Rep. LBNL-57315, Berkley, CA, 2007. 134 p.
19. Bajari, P. Intensives versus transaction costs: A theory of procurement contracts / P. Bajari, and S. Tadelis // RAND J. Econ. 2001. 32(3). P. 387–407.
20. Bremer, W. The Dutch construction industry: A combination of competition and corporatism/ W. Bremer, K. Kok // Build. Res. Inf. 2000. 28(2). 98–108 p.
21. Brockmann, C. Transaction cost in relationship contracting / C. Brockmann //ACE International Annual Meeting Transactions, ACEI, Morgantown, WV. 2001. 1–7 p.
22. Constantino, N. Subcontracting in commercial and residential construction: An empirical investigation / N. Constantino, R. Pietroforte, P. Hamill // Constr. Manage. Econ. 2001. № 19(4). 439–447 p.
23. Dudkin, G. Transaction costs in public-private partnerships: a first look at the evidence / G. Dudkin, T. Vällilä. Economic and Financial Rep., European Investment Bank, Kirchberg, Luxembourg, 2005. 45 p.
24. Farajian, M. Transaction cost estimation model for US infrastructure public private partnerships. M.S. thesis. / M. Farajian Univ. of Maryland, College Park, MD, 2010. 95 p.
25. Greenwood, D.J. The determinants of successful partnering: a transaction cost perspective/ D.J. Greenwood, D.J. Yates // J. Constr. Procur. 2006. № 12(1). 4–22 p.
26. Ho, S.P. The Transaction Costs of Public-Private Partnerships: Implications on PPP Governance Design / S.P. Ho, C. Tsui// Lead 2009 Specialty Conference: Global Governance in Project Organizations, South Lake Tahoe, CA, 2009.
27. Procurement in the construction industry: The impact and cost of alternative market and supply processes / W. Hughes [et all]. New York: Taylor and Francis, 2006. 222 p.
28. Jobin, D. A transaction cost-based approach to partnership performance evaluation /D. Jobin// Evaluation. — 2008. 14(4). 437–465 p.
29. Joskow, P.L. Vertical integration and long-term contracts: The case of coal-burning electric generating plants / P.L. Joskow // J. Law Econ. Org. — 1985. № 1 (1). 33–80 p.
30. Lai, L.W.C. The Coasian market-firm dichotomy and subcontracting in the construction industry / L.W.C. Lai // Constr. Manage. Econ. 2000. № 18(3). 355–362 p.
31. Lingard, H. The impact of contractor selection method on transaction costs: A review / H. Lingard, W. Huges, E. Chinyio // J. Constr. Procur. 1998. № 4(2). 89–102 p.

32. *Lynch, T.D.* A transaction cost framework for evaluating construction project organization: Doctoral dissertation/ T.D. Lynch; Pennsylvania State Univ., University Park, PA, 1996.
33. *Miller, C.J.M.* Harmonization between main contractors and subcontractors: A prerequisite for lean construction? / C.J.M. Miller, G.A. Packham, B. C. Thomas // *J. Constr. Res.* 2002. № 3 (1). 67–82 p.
34. *Müller, R.* The impact of principal-agent relationship and contract type on communication between project owner and manager / R. Müller, J.R. Turner // *Int. J. Proj. Manage.* 2005. № 23(5). 398–403 p.
35. *Piertoforte, R.* Communication and governance in the building process/ R. Piertoforte // *Constr. Manage. Econ.* 1997. № 15(1). 71–82 p.
36. *Rahman, M.M.* Minimising transaction cost, maximizing relational benefits and optimizing risk management — Through partnering in Hong Kong projects/ M.M. Rahman, M.M. Kumaraswamy // *Int. J. Constr. Market.* 2002. № 3(2). 51–72 p.
37. *Soliño A.S.* Transaction costs in PPP transport infrastructure projects. Working Paper/ A.S. Soliño P. Gago de Santos.— European Investment Bank, Kirchberg, Luxembourg, 2009.
38. *Turner J.R.* Mechanisms of governance in the project-based organization: Roles of the broker and steward / J.R. Turner, A. Keegan // *Eur. Manage. J.* 2001. № 19(3). 254–267 p.
39. *Turner, J.R.* Project contract management and a theory of organization / J.R. Turner, S.J. Simister // *Int J. Proj. Manage.* 2001. № 19(8). 457–464 p.
40. *Whittington, J.M.* The transaction cost economics of highway project delivery: Design-build contracting in three states: Doctoral dissertation/ J.M. Whittington; Univ. Of California, Berkeley, CA., 2008
41. *Winch, G.* The construction firm and the construction project: A transaction cost approach/ G. Winch // *Constr. Manage. Econ.* 1989. № 7(4). 331–345 p.
42. *Winch, G.M.* Governing the project process: A conceptual framework / G.M. Winch // *Constr. Manage. Econ.* 2001. № 19(8). 799–808 p.
43. *Whittington, J.* Transaction Cost Economic Analysis of Institutional Change toward Design-Build Contracts for Public Transportation. Working Paper 2006–09/ J. Whittington, D. Dowall. Institute of Urban and Regional Development University of California at Berkeley, 2006. P. 13.
44. Англо-русский словарь Мультитран [Электронный ресурс].— Режим доступа: <https://www.multitrans.ru>, свободный.— Загл. с экрана.
45. Газета «Коммерсантъ» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.kommersant.ru/doc/3205459>, свободный.— Загл. с экрана.
46. Новостной портал «Деловой Петербург» [Электронный ресурс].— Режим доступа: [https://www.dp.ru/a/2017/02/15/Dognat\\_i\\_peregmat](https://www.dp.ru/a/2017/02/15/Dognat_i_peregmat), свободный.— Загл. с экрана.
47. Портал «Новострой-СПб» [Электронный ресурс].— Режим доступа: [https://www.novostroy-spb.ru/statyi/otmena\\_ddu\\_prichiny\\_i](https://www.novostroy-spb.ru/statyi/otmena_ddu_prichiny_i), свободный.— Загл. с экрана.
48. English Oxford Living Dictionary [Электронный ресурс].— Режим доступа: <https://en.oxforddictionaries.com/definition>, свободный.— Загл. с экрана.
49. Cambridge Dictionary [Электронный ресурс].— Режим доступа: <https://dictionary.cambridge.org/ru/>, свободный.— Загл. с экрана.
50. Global Property Guide [Электронный ресурс].— Режим доступа: <http://www.globalpropertyguide.com>, свободный.— Загл. с экрана.

Поступила в редакцию 30.05.2018 г.