

том, зменшити викиди або відслідковувати вплив на місцеву екосистему. Для українських портів впровадження ІІІ може стати важливим кроком на шляху до інтеграції у глобальні ланцюги постачання, підвищення їхньої конкурентоспроможності та адаптації до сучасних стандартів.

Українські морські порти стикаються з численними викликами, пов'язаними з впливом глобальних економічних трендів, але водночас мають значний потенціал для розвитку. Інтеграція інновацій, стратегічне планування та адаптація до змінних умов ринку є ключовими елементами для забезпечення їхньої конкурентоспроможності. Моделювання впливу зовнішніх факторів дозволить більш ефективно розробляти довгострокові стратегії та залучати ресурси для розвитку цієї важливої інфраструктурної сфери.

Література:

1. Осадчий М. Л. Пріоритети стратегічного розвитку транспортно-інфраструктурних підприємств. Науковий вісник Одеського національного економічного університету: зб. наук. праць; за ред.: В.В. Коваленко (голов. ред.). (ISSN 2409-9260). Одеса: Одеський національний економічний університет. 2024. № 7-8 (320-321). С. 166-174.
2. IMO's work to cut GHG emissions from ships. International Maritime Organization. URL: <https://www.imo.org/en/MediaCentre/HotTopics/Pages/Cutting-GHG-emissions.aspx>.
3. Горошкова, Л. А., Васильєва, О. О., Маслова, О. В., & Сумець, О. М. (2023). Річкова логістика в умовах війни та повоєнного відновлення України: стан та перспективи. Економічний вісник університету, (56), 113-125.
4. Ненно, І. М. (2016). Компонентний склад інтегрованого ризик-менеджменту на рівні підприємства (на прикладі морських торговельних портів України). Вісник Донбаської державної машинобудівної академії, (1), 147-151.

БУДІВЕЛЬНА БІРЖА – МОДЕЛЬ ЕФЕКТИВНОЇ МІКРОЕКОНОМІКИ ДЛЯ ВІДБУДОВИ УКРАЇНИ

Охременко Сергій Володимирович
доктор філософії в галузі освіти
директор ТОВ «Новобудова» Донецьк, Україна.
ORCID ID 0000-0002-5916-1736
svokhremenko@gmail.com

В сучасній Україні загальна продуктивність праці у 10-15 раз нижча, а загальна енергоємність та матеріалоємність у 3-5 разів вища ніж у країнах ЄС та США. Причинами такого стану макроекономіки України, зокрема, є високі транзакційні витрати в її *мікроекономіці*. Транзакційні витрати – це витрати на одержання необхідної інформації про *ціни і якість* товарів (послуг) та їх постачальників, а також витрати, пов'язані з веденням переговорів, укладенням угод, контролем за їх виконанням та юридичним супроводом. Такі витрати у будівництві складають від собівартості забудови в Україні та у країнах, що розвиваються – 60-75% [1, с. 39]. Згідно теореми Р. Коуза [2] при нульових транзакційних витратах ринок справляється з будь-якими зовнішніми ефектами та найбільш ефективно використовує обмежені ресурси. Тому суттєве скорочення цих витрат у в Україні може створити передумови для ефективного використання ресурсів та забезпечення сприятливого клімату для інвестування та відновлення економіки України.

З метою скорочення витрат на перемовин та укладання контрактів у будівництві розробляються міжнародні та національні їх форми. Для цього Світовим банком та Міжнародною федерацією інженерів-консультантів (FIDIC) була розроблена спеціальна «Червона книга», з 5-ма видами контрактів на зведення об'єктів цивільного будівництва.

У Великій Британії успішно використовуються 10-ть типових форм контрактів на будівництво, що охоплюють всю сукупність відносин в інвестиційно-будівельній діяльності [1, с. 34]. В Україні раніше була спроба ввести типовий контракт на капітальне будівництво

Постановою КМУ від 2005р. [3], але вона не отримала відповідного правозастосування тому, що менеджерам замовника необхідна невизначеність умов контрактів для її використання та отримання управлінської влади та маржі в будівництві.

У будівельній галузі, згідно огляду тенденцій світового ринку будівельних послуг [1], трансакційні витрати (на пошук контрагентів, на перемовини та укладання угод) знижуються шляхом «проектного партнерства». Його сутність полягає у зобов'язання замовника забезпечити *перевіреного підрядна* роботою за усталеними угодами та розцінками, але воно не надає можливість встановлення справедливої ціни на виконання замовлення. Встановлення цієї ціни – справа менеджерів сторін, яку вони, використовують у власних інтересах в збиток для замовника та третіх осіб, що поза трансакцією (ефект екстерналії).

Іншою успішною формою зниження цих витрат та стійких відносин замовника та підрядника є отримання ним статусу «преференційний підрядник», якому, на відміну від участі у «проектному партнерстві», гарантовано лише участь у закритих тендерах, які проводяться замовником [1, с. 39]. Закриті тендери надають можливість скоротити витрати на пошук перевіреного підрядника, на укладання угод з переможцем тендера, на встановлення справедливих (збалансованих) цін. Ціна контракту під час проведення тендеру, як правило, перебуває у зворотній залежності від кількості offerentів. Наприклад, у будівельній галузі США зростання кількості учасників торгів із двох до восьми забезпечує зниження капіталовкладень замовника приблизно на 20-25% [1, с. 40]. В країнах, що розвиваються, тендери охоплюють близько 80% сукупного обсягу підрядних робіт.

Проте, тендери, при їх безумовній економічній привабливості, мають низку екстернальних ризиків – збитків сторін, які не приймають в ньому участь. Так найняті менеджери замовника, зацікавлені в отриманні *маржі та управлінської ренти* в процесі проведення торгів та моніторингу виконання контракту їх переможцем, використовують свої посадові можливості та права. Для цього вони застосовують організаційно-технічні важелі впливу для забезпечення пріоритету «свого» підрядника, а саме менеджерські права на:

- 1) *розроблення відповідної тендерної документації*, при якій надаються преференції відповідним підрядникам (до вимог з їх *кваліфікації та специфічності* підряду);
- 2) *проведення процедури кваліфікації підрядників та організації торгів*, при яких надаються преференції відповідним підрядникам, або умови для їх картельної змови;
- 3) *приймання товарів (робіт, послуг) та розв'язання можливих суперечок* здійснюється менеджерами замовника зі зниженими вимогами до «свого» підрядника;
- 4) *оплату товарів (робіт, послуг)* здійснюється менеджерами замовника у *скорочені терміни* для «свого» підрядника та з підвищеними для іншого.

Законодавство України регламентує, використання 1) та 2) важеля, але не забезпечує його дотримання, а от 3) та 4) важелі остаються поза увагою суспільства та держави. Тому, навіть, система «Прозоро» лише імітує ринкові механізми та прикриває перед суспільством змови менеджерів замовника та підрядника для підвищення та привласнення маржі замовлень, тому що середня кількість учасників торгів на неї $\approx 2,5$ підрядника [4].

Тендери з реалізації великих та/або довготривалих проєктів мають значну невизначеність в їх вартості тому, що неможливо у ринковій економіці передбачити ціни на перспективу. Тому підрядники у вартість цих проєктів закладають велику маржу для покриття цінових коливань, або в процесі реалізації проєктів домовляються з менеджерами замовника на її підвищення, що надає їм цінової влади та спонукає до корупції. У зв'язку з цим на світовому ринку будівельних послуг найбільш поширеною формою контракту є частковий підряд на виконання певного виду робіт, або спорудження окремої ділянки об'єкта, що зводиться. Тобто великі проєкти поділяються на невеликі спеціалізовані підряди з *фіксованою вартістю*, до яких залучаються малі та середні підприємства, серед яких і організовують тендери. Але постає питання до якості робіт та послуг, запрошених до тендеру підрядників. Тобто виникає необхідність їх кваліфікації для участі у проєкті та/або тендері. А так як не існує конвенціональної системи їх кваліфікації, то цю процедуру здійснюють менеджери замовника або ген-підрядника, що надає їм важелі та можливість до корупції.

Таким чином, існуюча система фінансування та організації будівництва в Україні інституційно, на рівні реальних правил гри на ринку, має високі трансакційні витрати та високі комерційні та корупційні ризики, що не сприяє її розвитку та прямим інвестиціям.

Оптимально і ефективно, з найменшими трансакційними витратами та ризиками тендери та виконання проєктів можуть проводитися на організованому будівельному ринку з використанням біржових механізмів – на будівельній біржі (далі Біржі).

Отже, основні біржові механізми та *функції* Біржі:

- 1) надання *гарантій* виконання зобов'язань учасникам торгів, насамперед, прийому товарів (послуг, робіт) за кількістю та якістю та його своєчасної оплати;
- 2) *врегулювання суперечок* між учасниками Біржі на основі стандартизованих контрактів та стандартів товарів (послуг, робіт), що діють на Біржі;
- 3) *встановлення стандартів* на біржові товари, роботи і послуги;
- 4) *встановлення правил* торгів та акредитації (кваліфікації) їх учасників;
- 5) розробка та реєстрація *типових контрактів*;
- 6) *котирування* замовлень згідно відповідних сезону, регіону та терміну виконання;
- 7) організація та проведення *онлайн-торгів* відкритих для суспільства;
- 8) організація *інформування*, надання актуальної та достовірної ринкової інформації.

Біржа *забезпечує* підрядникам потік замовлень та *гарантує своєчасність їх оплат*, а замовникам – *якість товарів* (робіт, послуг) та їх справедливу (збалансовану) *ціну*, а всім сторонам угод та суспільству – *мінімальні витрати та ризики* на всіх етапах життєвого циклу забудови.

Ці гарантії забезпечується всіма *атрибутами* Біржі, а саме:

- 1) *лістингом* підрядників, який реалізується шляхом їх кваліфікації досвіду та моніторингу їх робіт, що забезпечує якість їх робіт (послуг) та своєчасне виконання угод;
- 2) *стандартами* якості будівельних робіт, послуг та товарів, процедур та контрактів, які приймає Біржа, що забезпечують якість їх виконання та швидкий розгляд або запобігання суперечок;
- 3) *котируванням* – складанням кошторисів проєктів згідно нормативів, регіональних та сезонних цін та розцінок, незалежними спеціалізованими особами акредитованими Біржою;
- 4) *маклеруванням* – *онлайн аукціонами* на знижки від кошторисів форвардних контрактів, що забезпечує отримання справедливих (збалансованих) для регіону, сезону та часу виконання невеликих проєктів за *фіксованою ціною підряду*;
- 5) *клірингом* – *своєчасними взаєморозрахунками* між сторонами угод, як фінансової гарантії їх виконання, що суттєво знижує фінансові ризики, а тому й вартість проєктів;
- 6) *арбітражем* – третейським судом Біржі з вибором замовниками суддів та експертів Біржі з їх реєстру, затвердженому учасниками Біржі, що суттєво підвищують довіру до нього.

Оснoву надійності Біржі становить її *кліринговий центр*, як третя сторона усіх угод на Біржі, що забезпечує:

- приймання біржового товару (робіт, послуг) згідно стандартів їх якості;
- організацію та облік розрахунків між сторонами та своєчасну оплату рахунків;
- гарантію дотримання контрактних зобов'язань сторін.

Маркетинговою основою Біржі є її *брокери*, завданням яких є пошук, залучення та консалтингове обслуговування учасників торгів (замовників і підрядників), професійна участь в торгах за дорученням учасника торгів. Тобто брокери виконують частину функцій інженерів-консультантів у будівництві, які описані у рекомендаціях FIDIC.

Обов'язковим додатком до договору підряду на Біржі є *страхові поліси* з страхування ризиків будівельно-монтажних робіт, будівельних матеріалів, машин та механізмів та професійної відповідальності усіх виконавців окремих видів робіт (послуг).

Всі правила, стандарти, процедури та розцінки на послуги Біржі *підконтрольні її органам самоврядування*. Так як учасники торгів є конкурентами, то корупція, порушення стандартів, процедур і правил Біржі не вигідні, насамперед, їм. А так як вони і їх брокери є професіоналами в торгах і це є їхнім бізнесом, то жодне порушення на Біржі не буде не поміче-

но. Можливі недоліки правил та стандартів Біржі завжди можуть бути виправленими згідно інтересів членів Біржі згідно її регламенту. Тому, саме, біржові інституції забезпечують на Біржі гру з ненульовою сумою, де виграють усі її учасники та суспільство.

Ефект масштабу і професіоналізм співробітників, експертів та учасників, стандарти і правила Біржі та її система саморегулювання зможуть забезпечити не тільки гарантії якості та дотримання зобов'язань сторін, а й мінімальні витрати торгів (трансакційні витрати).

Мінімальні трансакційні витрати на Біржі забезпечуються шляхом мінімізації витрат в усіх її компонентах, а саме витрати:

1) на одержання необхідної *інформації* про *ціни і якість* товарів (послуг, робіт) *мінімальні* тому, що на Біржі діють відомі усім їх стандарти, а про постачальників тому, що вони проходять процедуру лістингу (верифікацію їх профілю та портфоліо) та моніторинг їх діяльності, а ця інформація надається у відкритому доступі до їх реєстру на Біржі;

2) на ведення *переговорів* тому, що на Біржі діють стандартизовані контракти та форми їх додатків, а перемовини щодо вартості замовлення ведуться шляхом онлайн-торгів;

3) на оформлення *контрактів*, які укладаються шляхом приєднання до них та онлан згоди на їх додатки;

4) на здійснення *ефективного контролю* за виконанням угод тому, що фахівці, які його здійснюють – інженери з авторського та технічного нагляду, інженери-консультанти, що пройшли лістинг, мають страховку своєї професійної відповідальності, несуть репутаційну відповідальність, що надає їм можливість отримувати вигідні замовлення на ринку за фахом;

5) на *юридичний захист* прав усіх сторін у разі порушення угод тому, що діють стандартизовані контракти та стандарти якості товарів (послуг, робіт), що надає можливість спеціалізації арбітрів третейського суду, та тому що суддів та експертів у суперечках обирає замовник з їх реєстрів, склад яких щорічно затверджують дійсні члени Біржі.

Отже, переваги Біржі для всіх її членів та система брокерів забезпечать велику кількість учасників торгів, а отже і *максимальну конкуренцію* – основу підвищення якості та встановлення справедливих (збалансованих) цін усіх угод, укладених на Біржі.

На Біржі *мінімальна маржа* в усіх угодах тому, що:

- маржа є предметом *конкурентних* торгів (угода перепродається до ≈ 100 разів);
- *третья сторона* у всіх угодах є Біржа, мета якої мінімізація витрат та ризиків сторін;
- правила, процедури, тарифи та склад менеджерів Біржі *погоджують усі її члени*;
- у *відкритому доступі* уся інформація про діяльність Біржі, її менеджерів та членів.

На Біржі *мінімальна влада та корупція* її менеджерів тому, що Біржа, як неприбуткова асоціація підприємств, які обирають та контролюють її менеджмент, погоджують її правила та тарифи, зацікавлені у мінімізації ринкової влади та корупції менеджерів Біржі.

Таким чином, Біржа з її системою атрибутів створює умови для мінімізації трансакційних витрат, витрат та ризиків усіх учасників Біржі та суспільства у будівництві. Тому Біржа створює систему умов для інвестування та ефективного використання усіх ресурсів її членів, відповідних громад та країни – для відновлення України.

Список літератури

1. Бегадзе Г.Ш. (2015). Особенности и направления трансформации мирового рынка строительных услуг. Диссертация к.э.н. 08.00.14 «Мировая экономика». ГУУ. М. 195 с.
2. Коуз Р. The Firms, the Market and the Law. Фирма, рынок и право. Перевод. Ростислав Капелюшников. (2007). Москва: Новое издательство. 224 с.
3. Постанова КМУ від 1 серпня 2005 р. N 668 Про затвердження Загальних умов укладення та виконання договорів підряду в капітальному будівництві.
4. Парасій-Вергуненко І. М. (2017). Аналіз публічних закупівель: методичні та практичні аспекти. Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка» : науковий журнал. Острог: Вид-во НаУОА. № 7(35). 65–71.